

dc_61_10

Szerb László

**Vállalkozások, vállalkozási elméletek, vállalkozások
mérése és a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index**

Akadémiai Doktori Értekezés

Pécs, 2010. szeptember

Köszönetnyilvánítások

Bár egy akadémiai doktori értekezés elsősorban egyéni munka, erre is igaz, hogy tulajdonképpen egy csapat áll mögötte. Ez fokozottan érvényes rám, aki legtöbb munkáját társszerzőként jegyezte. Ezúton mondok köszönetet mindazon társszerzőmnek, aki hozzásegített ahhoz, hogy az adott publikáció referált lapban vagy könyvben, könyvfejezetben jelenjen meg: Ronald Balvers, Inzelt Annamária, Kocsis-Kisantal Orsolya, Makra Zsolt, Márkus Gábor, Colm O’Gorman, Rappai Gábor, Suzanna Ritchbell, Hugh Spall, Siri Terjesen, Ulbert József, Vitai Zsuzsanna. Külön elismerés jár Zoltán J. Ácsnak, akinek nem csupán több nivós publikációt is köszönhetek, hanem akivel az elmúlt két évben szinte napi munkakapcsolatban állva dolgoztunk közösen. A társszerzőség mellett tanácsaival is támogatott Varga Attila, akinek munkáiból több ötletet is merítettem. Farkas Szilveszter a szerkesztés és a korrektúra hálátlan feladatát osztotta meg velem. Az akadémiai doktori készítése során hasznos tapasztalatokat osztott meg velem intézetigazgatóm, Bélyácz Iván mellett Lengyel Imre, Papanek Gábor, Román Zoltán és Török Ádám is. A hosszú munka nyilván más áldozatokkal jár, aminek egyik „kárvallottja” alapvetően a család, akinek meg kellett birkóznia az ebből származó feszültségekkel. Ezúton mondok köszönetet feleségemnek, Gaál Erzsébetnek és két nevelt fiamnak, Gábornak és Gergőnek, akik még a publikációk és hivatkozások internetes feltöltésében is segítettek.

Pécs, 2010. szeptember 1.

Szerb László

Tartalomjegyzék

Bevezetés.....	1
1. Vállalkozás: meghatározás, elkülönítés és tipológia.....	9
1.1 Bevezetés.....	9
1.2 A vállalkozáskutatás témakörei és dimenziói	11
1.3. A vállalkozás fő kategóriái, építőkövei	13
1.4 A vállalkozás ma alkalmazott definíciói	17
1.5. Vállalkozás és a kisvállalat.....	21
1.6. A vállalkozó, az önfoglalkoztató, a tulajdonos és a menedzser	25
1.7. A vállalkozó és a vállalkozás jellemző típusai.....	29
1.7.1. A vállalkozók csoportosítása a vállalkozói folyamat mentén	30
1.7.2. A vállalkozások besorolása kontextuális szempontból.....	32
1.7.3. A vállalkozások eredmény szempontú csoportosítása	37
1.8. Összefoglalás, következtetések	39
2. A külső és belső tényezők és a vállalkozás összefüggéseinek koncepcionális modellje	41
2.1. Bevezetés.....	41
2.2. A vállalkozás koncepcionális modellje	42
2.3. Az Általános Politikai, Gazdasági, Szociális Tényezők	48
2.3.1. A politikai-intézményi tényezők	48
2.3.2. A gazdasági tényezők	50
2.3.3. A szociális-társadalmi tényezők	51
2.4. Az Általános Vállalkozói Környezeti Tényezők.....	53
2.4.1. A politikai-intézményi-szabályozási tényezők	53
2.4.2. A gazdasági tényezők	55
2.4.3. A szociális-társadalmi-kulturális tényezők.....	58
2.5. Az iparági kontextuális tényezők	59
2.5.1. A szektorális struktúra.....	59
2.5.2. Az iparági verseny	60
2.5.3. Technológiai és termékciklusok és innováció	62
2.6. A Regionális, Lokális Környezeti Tényezők	63
2.6.1. Az urbanizáció	64
2.6.2. Hálózatosodás és a klaszterek.....	65
2.6.3. A humán tőke	66
2.7. Az Egyéni Vállalkozói Tényezők	66
2.7.1. A Személyes Vállalkozói Tényezők	67
2.7.2. A Vállalati Vállalkozási Tényezők.....	71
2.8. Összefoglalás.....	73
3. A vállalkozás mérése.....	75
3.1. Bevezetés.....	75
3.2. Vállalkozásmérés a környezeti-intézményi tényezők segítségével.....	76
3.2.1. Az innovációs alapú vállalkozásmérés	77
3.2.2. A Gazdasági Szabadság Index	80
3.2.3. Az Ease of Doing Business Index	82
3.2.4. Az Intézményi Vállalkozói Környezeti Index	86
3.3. Vállalkozásmérés egyéni személyes adatfelvétel alapján	90
3.3.1. A személyes vállalkozói tulajdonságok mérése	90
3.3.2. A vállalkozásindítási és önfoglalkoztatói szándék	92
3.3.3. A születőben levő vállalkozók és vállalkozások.....	94

3.3.4 Az önfoglalkoztatási ráta.....	96
3.3.5. A tulajdonosi ráta.....	99
3.3.6. A GEM Új és Teljes Korai –fázisú Vállalkozói Mutatói (TEA).....	100
3.3.7. A személyes vállalkozás-mérés korrigált mutatói	103
3.4. Vállalkozásmérés vállalati adatok alapján	105
3.4.1. A vállalatsűrűség.....	105
3.4.2. A Világbank vállalkozási mutatója.....	107
3.4.3. A vállalati be- és kilépések adatai.....	109
3.4.4. A vállalati korrigált mutatók.....	111
3.4.5. Az OECD-EUROSTAT vállalkozás-indikátorai	114
3.5. Összefoglalás, tanulságok	116
4. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index.....	121
4.1. Bevezetés.....	121
4.2. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index készítésének módszertana	123
4.2.1. A súlyozás és az interakciós változók logikája: A környezeti-intézményi tényezők	123
4.2.2. A Szűk Keresztszmetért Történő Büntetés (PFB) módszere	126
4.3. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index három al-indexe és pillérei.....	129
4.3.1. A Vállalkozói attitűdök (ATT) al-index	129
4.3.2. A Vállalkozói aktivitás (ACT) al-index.....	131
4.3.3. A Vállalkozói aspiráció (ASP) al-index	133
4.4. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index felépítése és az adatbázis.....	135
4.4.1. A GEDINDEX felépítése	135
4.4.2. Az adatbázis és a változók leírása.....	137
4.5. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index vizsgálata.....	143
4.5.1. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index és a három al-index értékei és ország-sorrendjei	144
4.5.2. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index és a három al-index, és a gazdasági fejlődés kapcsolata	146
4.5.3. Az országok csoportosítása a klaszterelemzés segítségével a három al-index szerint	151
4.6. Összefoglalás és következtetések.....	153
5. Magyarország vállalkozói teljesítménye a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index alapján	156
5.1. Bevezetés.....	156
5.2. Magyarország vállalkozói színvonala a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index, az al-indexek, és az indikátorok szintjén	157
5.3. Magyarország vállalkozói színvonala a változók szintjén.....	165
5.4. Magyarország vállalkozói helyzetének változása a 2006-2009-es időszakban.....	173
5.5. Kis- és középvállalati és vállalkozáspolitikai Magyarországon - vállalkozáspolitikai javaslatok.....	177
5.5.1. Vállalkozás és a kis-és középvállalati politika	177
5.5.2. Vállalkozáspolitikai javaslatok a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index segítségével.....	180
5.5.3. A magyar vállalkozás és kis-és középvállalati politika	186
5.6. Összefoglalás, következtetések	190
Végső összefoglalás, következtetések.....	194
Irodalom	203

Bevezetés

Nem is olyan régen, 1985-ben jelent meg Jeffrey Timmons, a Babson College professzorának New Venture Creation című könyve, amely az első „igazi” vállalkozási témájú mű volt. A téma újdonságára jellemző, hogy Timmons több mint egy évig házalt a különböző kiadóknál, ameddig végre zöld utat kapott. Az Irwin nem döntött rosszul, hiszen Timmons könyve ma már a 7. kiadásnál jár. A kisvállalatok iránti felfogás is ekkor kezdett változni. Az 1980-as évek második felére tehető, amikor a szakma olyan művei megjelentek, amelyek nyomán a 2000-es évekre a vállalkozás és a kisvállalat-kutatás önálló diszciplínává vált. David Birch híres könyve (Birch 1987) a dinamikusan növekvő kisvállalatok, a későbbiekben gazelláknak nevezett, új munkahely-teremtéséről közölt meglepő adatokat, Peter Drucker (1985) pedig az innovációval kapcsolta össze a vállalkozást. Új, vállalkozás és kisvállalat-centrikus lapok indultak, az Entrepreneurship Theory and Practice, a Small Business Economics vagy az International Small Business Management is ekkor kezdte el bontogatni a szárnyait. A svédek 1996-ban alapították a csak kisvállalati Nobel-díjnak nevezett kitüntetést, a Global Award for Entrepreneurship-et.

A 2000-es években kezdett el igazán futni a szekér. Nem volt olyan év, amikor ne alapítottak volna akár több, vállalkozói specialitású folyóiratot. A kormányok és a nemzetközi szervezetek is fokozott érdeklődést kezdtek tanúsítani a kisebb méretű szervezetek irányába. Ma már nincsen olyan komoly politikai erő legalábbis a közepesen fejlett és a fejlett országokban, amely ne tűzné zászlajára a kkv szektor és a vállalkozások támogatását. Kisvállalati és vállalkozási kutatások indultak szerte a világban, ezek közül a legjelentősebb, a Global Entrepreneurship Monitor konzorcium mára már több mint 1,5 millió egyénről rendelkezik vállalkozói információkkal a világ 75 országából.

Az 1990-es években a kisvállalati terület itthon is népszerűnek bizonyult, többen is foglalkoztak ilyen jellegű témákkal. Az átmeneti gazdaságban kurrens kutatási terület volt a vállalkozóvá válás mikéntje, a kisvállalatok számának növekedése és struktúrájának vizsgálata. Több szociológiai tanulmány is megjelent a vállalkozók társadalmi hátterét és a vállalkozóvá válás útjait elemezve. Ez az érdeklődés a 2000-es évekre jelentősen megcsappant, érdekes módon akkor, amikor a téma világszerte felvirágzott. A 2000-es évek első évtizedének a végén, a becslések szerint (Román 2007) Magyarországon, nagyjából 200-

an foglalkoznak valamilyen szinten kisvállalati és vállalkozási témák kutatásával. Ezen 200 fő legalább fele csak esetleg végez kifejezetten ezen a területen kutatást, a tudományos fokozattal (PhD-vel) rendelkezők száma nagyjából 40-50 fő lehet, akadémiai nagydoktorival (DSc) nagyjából 5-7 fő rendelkezik. Közülük is egyedül Román Zoltán az, akinek ez a fő kutatási területe. Ezek a létszámok messze elmaradnak a rokonterületnek minősülő regionális tudományokkal, az innovációval foglalkozók számától, nem is beszélve azokról, akik makrogazdaságra vagy pénzügyekre specializálódtak. Ehhez képest meglepő az MTA IX. szakszintű Vállalatgazdasági Bizottság egy 2010-es felmérésének az eredménye, amely szerint a PhD kutatási témák közül a legnépszerűbb a kisvállalati és a vállalkozási terület. Ez ugyanis, sajnos, minőségi publikációkban egyelőre nem látszik.

Ha megvizsgáljuk vezető gazdasági lapunk, a Közgazdasági Szemle 2000-2009-es összes számában (120 számban) 26 kisvállalati/vállalkozás fókuszú cikk jelent meg és 5 másik könyvismertetésnek volt ugyanez a témája. Azaz durván minden 3-4. számban lehetett egy kkv vagy vállalkozási témájú cikket olvasni. Szisztematikus kutatást a témában egyedül a Global Entrepreneurship Monitor (GEM) nemzetközi kutatócsoportja végez a vállalkozások területén (Szerb et al 2005, Szerb 2005). Éves rendszerességgel jelentkező kkv kiadvány a korábban a Kisvállalkozás-fejlesztő Intézet, később az NFGM keretén belül működő kutatócsoport jelentése (pl. Kkv helyzete 2008). Ettől azonban még mindig korlátozott a tudásunk a kkv belső világáról, stratégiájáról, magatartásáról, problémáiról. Például a hazai kkv humán erőforrás menedzselési gyakorlatáról az elmúlt 20 évben egyetlen 112 cégre kiterjedő felmérés készült! A többi, főleg az egyetemeken, főiskolákon, esetleg néhány kutatóintézetben végzett kutatás egymástól elszigetelt. Az elemzések kis mintán alapulnak, és főleg hiányoznak azok a felmérések, amelyek a cégeket az teljes életciklusuk során követnék nyomon. Az NFGM és az NKTH időről időre kiírt kisvállalati kutatási témákban pályázatot, ezek azonban eseti megbízások és csupán egyes részterületekre terjednek ki.

Én magam kisvállalatokkal, vállalkozásokkal, mint kutatási témával az 1990-es évek közepén kezdtem el foglalkozni, amikor még itthon is felfutóban volt a terület. Fő kutatásommá akkor vált, amikor 2000-ben Zoltán J. Ács révén csatlakoztam a Global Entrepreneurship Monitor (GEM) nemzetközi kutatási konzorciumhoz, a vállalkozáskutatás legjelentősebb szervezetéhez. 2001-óta vezetem a GEM Magyarország kutatócsoportot, amelynek feladata az évenkénti adatfelmérés szervezése és a kutatási eredmények közzétevése, tudományos publikációk készítése. Magyarország előkelő pozícióját a GEM nemzetek körében az is fémjelzi, hogy mi

kaptuk meg a 2. GEM Kutatói Konferencia rendezési jogát 2005-ben. A GEM Magyarország team tagjai az elmúlt években több mint tíz cikket és tanulmányt publikáltak nemzetközi lapokban, a magyar nyelvű publikációk száma is tíz felett van, ezek között egy könyv is szerepel.

A vállalkozáskutatás egyik sarkalatos pontja a megfelelő adatok rendelkezésre állása. Az országok közti összehasonlítás legfontosabb gátja pedig a szisztematikus, azonos módszertan szerinti felmérés. Nos, ez az amit az 1999-ban indult GEM kutatás tesz: a 18-64 éves felnőtt lakosság körében méri a vállalkozás, a vállalkozói attitűdök, aktivitás és aspiráció különböző dimenzióit. Országanként évente legalább 2000 főt kérdezőnk meg. A GEM kutatás alapvető kutatási kérdéseit Reynolds et al (2001) három pontban fogalmazta meg:

- (1) Van-e különbség a vállalkozói aktivitás esetében az egyes országok között?
- (2) Ha vannak ilyen különbségek, akkor ezek kapcsolatba hozhatók-e a gazdasági növekedéssel?
- (3) Milyen nemzeti karakterisztikák, jellemvonások hozhatók kapcsolatba a vállalkozói aktivitás adott szintjével? (Reynolds et al 2001, 4. old.)

A későbbiekben ezen kérdések mellett fokozottan jelentek meg a vállalkozáspolitikai javaslatok kidolgozása is (Bosma et al 2008)

Az első kérdésre már a kutatás első három évében meggyőző választ kaptunk, igen vannak különbségek, mégpedig jelentős különbségek a vállalkozás minden aspektusában. A második kérdés megválaszolásához már az is szükséges, hogy a pontosan definiáljuk és mérni tudjuk a vállalkozást. A GEM vállalkozásként az új cég létrehozását vagy annak komoly kísérletét tartja. Ennek megfelelően már a kezdetektől elkülönül a születőben levő (nascent) és a fiatal vállalkozások (42 hónapnál nem idősebb) kategóriája. A kettő összevonása révén alakult ki a GEM kutatás máig legfontosabb vállalkozási mutatója, a korábban teljes a későbbiekben pedig a Korai-fázisú Teljes Vállalkozói Mutató (TEA), amely egy adott ország a 18-64 éves lakosságának azt a százalékát jelenti, akinek születőben levő vagy új cége van. Az TEA és a gazdasági növekedés között némi fáziskéséssel (1-2 év) pozitív, közepesen erős és szignifikáns korreláció mutatható ki.

A harmadik kérdés a legbonyolultabb, és ehhez Reynolds egy koncepcionális modellt hozott létre, amely szerint a Vállalkozói keretfeltételek befolyásolják a vállalkozói lehetőségeket és a vállalkozói kapacitást. A kilenc vállalkozói keretfeltétel – a pénzügyi segítség, kormányzati politika, kormányzati programok, oktatás és tréning, K+F transzfer, kereskedelmi infrastruktúra, piaci nyitottság, fizikai infrastruktúra elérhetősége és kulturális és szociális normák – felmérése országonként legalább 36, az adott területet jól ismerő szakértő (vállalkozó, politikus, kutató) segítségével került sor. Ellentétben azonban a lakosság körében végzett felméréssel, a szakértői adatok nem minden GEM nemzetről és nem minden évből állnak rendelkezésre, így felhasználásuk lényegesen alacsonyabb, mint a TEA mutatóé.

Az elmúlt évtizedben a TEA a vállalkozás egyik fő mutatójává vált, nem csupán a GEM kutatók körében, amelyet számos aspektusból vizsgáltak és elemeztek. Ugyanakkor már korán megjelentek azok a kritikák, amelyek azt kifogásolták, hogy a leginkább vállalkozói nemzetek a fejlődő dél-amerikai, ázsiai és afrikai országok, a fejlettek pedig a lista közepén-végén találhatók. Hosszú évekig Japán állt az utolsó helyen. A TEA és a gazdasági fejlettség közötti korrelációs mutatók rendre szignifikáns negatív kapcsolatot mutattak, aminek egy meglehetősen fals gazdaságpolitikai üzenete lehet: ahhoz, hogy egy ország fejlődjön, csökkenteni kell a vállalkozás szintjének. Ameddig a dél-amerikaiak nagyon örültek, hogy végre egy felmérés, amely szerint ők az elsők, a fejlett országok – pl. Szingapúr, Ausztrália, Dánia – rendre élesen kritizálták a kialakult sorrendet.

A helyezések kialakulásának oka a TEA mutató, amely alapvetően a vállalkozás *menyiségi* aspektusára reflektál (vállalkozásindítási gyakoriság), és nem veszi figyelembe a vállalkozások közti *minőségi* különbségeket. Ez olyan, mintha két hadsereget csupán a katonák száma alapján próbálnánk meg összehasonlítani. Vegyünk például egy 100 000 fős és egy 5 000 fős sereget. Ha háborúra kerül a sor, melyik fog győzni? Az első nyilvánvaló válasz, hogy a nagyobbik sereg megeszi a huszad akkorát. Igen ám, de ha a nagyobbik sereg felszereltsége újabból és lándzsákból áll, a másik pedig harcjárművekkel és modern tűzfegyverekkel rendelkezik, akkor mi a helyzet? Úgy vélem, hogy ez az analógia jól rámutat arra, hogy vajon miért nem a nagyszámú, de egyszerű vállalkozóval rendelkező országok a leggazdagabbak, hanem azok, akik ugyan lényegesen kevesebb, viszont minőségi vállalkozóval bírnak.

A vállalkozási kép árnyalása, a minőségi különbségek figyelembe vétele érdekében már 2001-ben megjelent a lehetőség motiválta és a kényszervállalkozás kategóriája. A kettő aránya, a lehetőség motiválta vállalkozások aránya alapján már a fejlett országok kerültek az élbolyba. A 2004-es GEM jelentésben került sor először a TEA-val mért vállalkozás gazdasági fejlettség szerinti csoportosítására és elemzésére (Acs et al 2005). Ekkor került először publikálásra az az ábra is, mely szerint az egy főre jutó GDP és a vállalkozás szintje közötti kapcsolat egy U alakú parabolikus görbével írható le. 2005-ben és 2007-ben külön szám is készült a magas növekedési potenciálú cégekről (Autio 2005, 2007). A 2007-es jelentést arra törekszik, hogy a vállalkozás különböző dimenzióit arányosan jelentesse meg. Például új mérőszámként jelenik meg a vállalkozói intenció is, amely a vállalkozásindítási képességek és a vállalkozásindítás közötti kapcsolatot jeleníti meg (Bosma et al 2008). A TEA azonban változatlanul a GEM legfontosabb vállalkozásmérő mutatójaként interpretált.

A 2000-es éveket ugyanakkor, mint azt már említettem, a vállalkozáskutatások felfutása jellemezte. Az elméleti továbbfejlesztések egyik jellemezője a vállalkozás komplex, multidimenzionális felfogásának megerősödése (ld. alaplúként Wennekerek és Thurik 1999 sokat idézett cikkét). Az első, a vállalkozás többdimenziós felfogásán, és így komplex többforrású adatgyűjtésén alapuló adatbázist Román Zoltán 2006-ban publikálta (Román 2006). Több párhuzamos kutatás is indult, amely a vállalkozás más jellegű mérését tűzte ki célul. A Világbank a jogi személyiséggel rendelkező cégek alapján képezte a vállalkozói indexét (Klapper 2007). A dán Anders Hoffman is ekkor kezdett hozzá egy olyan koncepcionális modell kidolgozásához, amely az OECD vállalkozási indikátor programjának az alapját képezte (Ahmad és Hoffman 2007). Sajnos ez a kezdeményezés 2009-ben megrekedt.

A tapogatózások ellenére azonban változatlanul hiányzott egy olyan vállalkozói index, amely ugyan egy számmal leírható, mégis kifejezi a vállalkozás sokrétűségét és képes a gazdasági fejlettséget is adekvát módon leírni. A vállalkozás komplexebb mutatójának kialakítási kísérleteibe én is részt vettem. A GEM Románia 2008-as kolozsvári konferenciája alkalmából prezentáltam egy GEM adatokon alapuló kilenc elemű, három al-indexes vállalkozói mutatót, amely a gazdasági fejlettség függvényében egy „U” alakot mutatott, hasonlóan a TEA mutatóhoz. Ez az előadás képezte az alapját azután annak a közös munkának Zoltán J. Áccsal, amelynek eredményeként nagyjából egy év múlva sikerült egy, a fenti alapvető elvárásoknak megfelelő vállalkozói indexet kifejleszteni. Az indexkészítés kihívásai számos módszertani

nóvumot jelentő továbbfejlesztést tettek szükségessé. Az intézményi és az egyedi változók interakciós változóknak megfelelő összevonása és az al-indexeket alkotó pillérek a Legsúlykebb Keresztmetszetekért Történő Büntetés (PFB) logikájának megfelelő módosítása talán a két legfontosabb újdonság. Az index javítása máig folyik, a munka állomásait egy kisebb méretű könyv (Acs és Szerb 2009), illetve az Edward Elgar könyvkiadónál 2010 végén megjelenő nagyobb monográfia jelenti (Acs és Szerb 2010).

A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index (GEDINDEX) a fő témája a jelenlegi disszertációnak, amely az elvárásoknak megfelelően egy tudományos probléma megoldását kívánja bemutatni és bizonyítani. A doktori értekezés egy további elvárása, hogy egyértelműen azonosítható legyen az illető hozzájárulása az adott területhez. Bár a GEDINDEX összességében egy közös munka Ács professzorral, ebben a disszertációban illetve a tézisekben azok a részek jelennek meg, amelynek a kimunkálását alapvetően én végeztem.¹ Így az index technikai konstruálása, az intézményi és az egyedi változók kombinálása, a PFB módszertan kidolgozása hozzám köthető, az index gazdasági fejlődéssel történő kapcsolatának illetve az egyes al-indexek időbeli változásának bemutatása Zoltán J. Ács érdeme. Az al-indexek időbeli változása, annak elmélete egyébként nem is szerepel az értekezésben.

A disszertáció készítése során azonban arra törekedtem, hogy ne csupán a GEDINDEX-et, hanem annak háttérét is bemutassam. Így tárgyalom a vállalkozáskutatás definícióit, elméleteit és mérési módszereit is. Ugyanakkor megragadom az alkalmat arra, hogy saját kutatásaimat belehelyezzem ezekbe a keretekbe. A dolgozat ennek megfelelően öt részre osztható.

Az 1. fejezet elsősorban a fogalmi meghatározásra szolgál. Alapvető cél, hogy a vállalkozást értelmezni tudjam és a kutatás kereteit tisztázzam. A különböző definíciókat a vállalkozás hét dimenziója mentén mutatom be. Sor kerül a kisvállalat és a vállalkozás illetve a vállalkozó és az önfoglalkoztató, kisvállalati tulajdonos elkülönítése mellett a vállalkozás különböző típusainak rövid ismertetésére és kategorizálására is.

¹ Ezzel kapcsolatban mellékeltem Ács professzor deklarációját az index készítés és a közös publikációk munkamegosztását illetően.

A második fejezetben egy saját fejlesztésű koncepcionális modell keretein belül mutatom be illetve ismertetem a vállalkozás külső, intézményi-környezeti és belső, egyedi tényezőit és az ezekhez kapcsolódó elméleteket. A koncepcionális modell egyfajta meta-modellként is alkalmazható, kisebb változtatásokkal-módosításokkal a legtöbb meglevő vállalkozási elmélet elhelyezhető a keretek között. Ameddig a modell erős a kontextuális jellegű vizsgálatok területén, az időbeli változások, a kontextuális elemek módosulásának hatásait nem igazán tudja szemléltetni.

A 2. fejezet modellje mentén mutatom be a vállalkozás különböző mérési lehetőségeit és módszereit, azok előnyeit, hátrányait és nem utolsó sorban elméleti megalapozottságukat a 3. fejezetben. Az elmúlt néhány évben több új vállalkozásmérési szám, index napvilágot látott, arra törekszem, hogy ezeket az újabb módszereket is bemutassam. Itt válik világossá, hogy a vállalkozás uralkodó definíciói a multidimenzionalitást hangoztatják, az elméletek csupán a jelenség egy szűkebb dimenzióját magyarázzák, a vállalkozásmérési módszerek pedig sokszor még csak a szűkebb dimenzió egy szegmensét mérik. Számos vállalkozásiként interpretált mérőszám csupán proxy, azaz csak áttételesen méri jól-rosszul a vállalkozás egyik-másik aspektusát.

A 4. fejezetben kerül sor a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index (GEDINDEX) ismertetésére és felépítésére. A GEDINDEX megfelel a vállalkozás multidimenzionális felfogásának, hiszen 31 olyan változót alkalmaz, amely a vállalkozás különböző minőségi és nem mennyiségi aspektusaira reflektál. Az egyéni változók mellett egyenrangú súllyal jelennek meg az intézményi-környezeti változók. A változókból tevődik össze a 14 pillér amelyből három al-indexet képezek, a Vállalkozói Attitűdöket, a Vállalkozói Aktivitást és a Vállalkozói Aspirációkat. Az egyes pillérek vállalkozással kapcsolatos interpretálására, elméleti megalapozottságára is figyelmet fordítok. Az al-indexeket alkotó pillérek kombinálására lett kifejlesztve a PFB módszer, amely alapján az adott al-index legalacsonyabb pillér-értékéhez igazítom a magasabb pillér értékeket. Ez a gyakorlat abból a felfogásból indul ki, hogy a pillérek a vállalkozás összefüggő rendszerét alkotják, ahol a rendszer gyenge elemei visszahúzó hatást gyakorolnak a többi elemre is. A három al-index számtani átlagaként kapható meg a szuper-index, a GEDINDEX, amely a vállalkozás komplex mérőszáma. A GEDINDEX alapján kalkulált sorrend szerint a világ legvállalkozóibb országai és észak-európai nemzetek, Dániával az élen, illetve az angolszász országok, Kanada, USA, Ausztrália. A lista végén pedig Uganda, a Fülöp Szigetek és

Guatemala található, valamennyi alacsony fejlettségű ország. A GEDINDEX és a gazdasági fejlettséget kifejező egy főre jutó GDP között pozitív, szignifikáns a korreláció, a kettő kapcsolatát leíró görbe pedig enyhe „S” alakú, ami alapvetően megfelel a vállalkozás és a gazdasági fejlettség közti elméleti feltevésnek.

Az 5. fejezet tartalmazza Magyarország vállalkozói teljesítményének értékelését a GEDINDEX alapján, és a vállalkozáspolitikai javaslatokat. Magyarországot vállalkozói szempontból a vizsgált 71 GEM nemzet, a 28 hasonló fejlettségű hatékonyság-vezérelte gazdaság és a 10 volt szocialista közép-kelet-európai országgal összehasonlítva vizsgálom. Helyzetünk alapvetően kedvezőtlen, átlag alatti bármelyik ország-csoporthoz is viszonyítjuk Magyarországot. A GEDINDEX-et alkotó három al-index, 14 pillér és a 31 változó részletes elemzése alapján történik Magyarország gyenge és erős pontjainak azonosítása. Talán nem árulok el nagy titkot, ha azt állítom, a gyengeségek számosabbak és meghatározóbbak. Hasonlóan az 1. fejezethez, ahol elkülönítettem egymástól a vállalatot, a kisvállalatot és a vállalkozást, itt is különbséget teszek kis- és középvállalati és gazdaságpolitika között. A magam részéről kifejezetten vállalkozáspolitikai javaslatokat teszek, amelyeket a volt szocialista-szabaddemokrata kormányok ez irányú intézkedései és a Fidesz kormány Új Széchenyi tervzetével összehasonlítva is értékelek.

1. Vállalkozás: meghatározás, elkülönítés és tipológia

1.1 Bevezetés

Ahhoz, hogy a vállalkozásról, a vállalkozáskutatásról és a vállalkozás gazdasági, társadalmi szerepéről beszéljünk, először is meg kell határozni, mit is értünk vállalkozás alatt. A vállalkozás egyike napjaink legtöbbet hangoztatott és emlegetett divatos kifejezéseinek. Mindennapi emberek, vállalkozók, szakemberek, és tudósok egyaránt használják a fogalmat, azonban majd mindenki mást és mást ért alatta. Ahogyan azonban Bygrave és Hofer (1991) írja, a jó tudomány egy jó definícióval kezdődik.

A vállalkozás meghatározása, hasonlóan más összetett társadalomtudományi kategóriákhoz és fogalmakhoz, nem könnyű feladat. Az értelmezést illetően ráadásul további problémák merülnek fel, mivel a magyar nyelvben a vállalkozás és a vállalat rokon értelmű szóként használt (Román 2003, 2007). A Központi Statisztikai Hivatal kiadványaiban a gazdasági szervezetek száma kategória alatt magyarul a „vállalkozások száma”, angolul pedig a „number of enterprises” szerepelnek. Az MTA Magyar Értelmező Kéziszótára (2006) ugyanakkor egyértelmű különbséget tesz a vállalatok és a vállalkozások között: a vállalatot gazdasági tevékenységet végző, jogilag önálló szervezetként határozza meg, a vállalkozás alatt pedig cselekvést, vállalat létrehozására és fenntartására irányuló tevékenységet ért. Hasonló elkülönítést tesz a vállalat-gazdaságtan is, amikor az üzleti vállalkozást bizonyos jellemzőkkel bíró gazdasági tevékenységként, a vállalatot pedig a vállalkozás szervezeti kereteként fogja fel (Chikán 2008). Román Zoltán volt az első a hazai szakértők között, aki a vállalat és a vállalkozás következetes szétválasztását és fogalmi megkülönböztetését szükségesnek tartotta.

Az itt következőkben azonban a vállalkozás egy más jellegű meghatározását nyújtom. Kiindulópontom az angol „entrepreneurship” kifejezés. A fordításbeli problémák mellett sem lehet azonban azt mondani, hogy az angol nyelvben egyértelmű meghatározás létezne a vállalkozásra. A zavart tovább fokozza a kategória tartalmi változása az évszázadok alatt. Az „entrepreneurship” ugyanis a francia eredetű „entreprendre” szóból származik, aminek a értelme valamit csinálni, elkezdni, vállalkozni. A 17-18. században a vállalkozó francia terminusának három általánosan használt angol kifejezése terjedt el: az „adventurer” (kalandor, kockázatvállaló személy), a „projector” (tervezgető, szélhámos) és az „undertaker”

(vállalkozó). Ez utóbbi mai jelentése inkább a temetési igazgató feladatait takarja (Dees 1998), bár néha még az Európai Unió dokumentumaiban is feltűnik (Román 2007). Ezen kifejezések arra is utalhatnak, hogy a vállalkozókat, hasonlóan a mai magyar valósághoz, nem mindig tekintették éppen pozitív figuráknak.

A lassan több könyvtárat megtöltő vállalkozási témájú cikkek, tanulmányok és könyvek ellenére a vállalkozás meghatározása máig nem igazán sikerült senkinek. A különböző tudományterületek, diszciplínák – pl. a szociológiai, a pszichológiai, a közgazdaságtan, a vezetéstudomány vagy a menedzsment – hajlamosak eltérő definíciókkal operálni (Hébert és Link 1989). Low és MacMillan (1988) a vállalkozás-kutatás témaköreit vizsgálva állapítja meg, hogy ideje lenne az egységes definíció megalkotásának. Nos, ez kívánság máig nem teljesült, és kétlem, hogy a közeljövőben konszenzus alakulna ki. A legtöbb vállalkozói témájú cikk ugyanis máig azzal kezdődik, hogy megállapítja, a vállalkozás általánosan elfogadott meghatározása még mindig hiányzik.

Carland et al (2001) Milne Micimackójának mindenki által különbözően leírt, de soha senki által nem látott csoda-állatához Zelefánthoz (Heffelump) hasonlítja a vállalkozás definiálását. Shane (2003) az egyértelmű definíció hiányát éppen a vállalkozók és a vállalkozás környezeti tényezőit kutatók egymással nem kommunikáló szekértáborának a megmerevedésében látja. Wennekens és Thurik (1999) pedig arról beszél, hogy a fogalom meglehetősen homályos, legjobb esetben multidimenzionális. A multidimenzionális megközelítés és az egyértelmű fogalmi tisztázás egyidejű biztosítása azonban nehéz, ha nem lehetetlen feladat (Audretsch 2002, Iversen et al 2008).

Nem kívánok hosszabb történeti áttekintést adni a vállalkozás fogalmának időbeli változásáról, ezt már jórészt megtettem a 2000-ben kiadott könyvemben (Szerb 2000). Ebben a fejezetben elsősorban a vállalkozás komplex fogalmi meghatározására teszek kísérletet. Bár magam is adok egy definíciót, amire a következőkben építek is. Nem állítom azonban, hogy ez minden definíciók legkövetkezősebbike, viszont illeszkedik a vállalkozás sokrétűségéhez és alkalmas arra, hogy alapja legyen a további vizsgálatoknak. Több olyan kitérőt teszek, ami ugyan nem illeszkedik szervesen, vagy csak kisebb mértékben a következő fejezetekhez, azonban fontosnak tartom a vizsgált téma, a vállalkozás egészében (pl. vállalkozói és menedzseri szerepek, vállalkozás fajtái). Véleményem szerint így válik láthatóvá mi a

hozzájárulásom a vállalkozás-kutatáshoz, melyek a szorosabban és melyek a lazábban kapcsolódó területek.

1.2 A vállalkozáskutatás témakörei és dimenziói

A vállalkozás, mint komplex fogalom meghatározáshoz először is tisztázni kellene a vizsgálat témaköreit és dimenzióit. Ehhez számos megközelítéssel találkozhatunk. Egy mára klasszikussá vált cikkben Low és MacMillan (1988) a vállalkozás-kutatást hat témakör – cél, elméleti perspektíva, fókusz, az elemzés szintje, időtartam és módszertan – mentén elemzi. Shane és Venkatamaran (2000) különbséget tesz a vállalkozás, mint társadalmi jelenség, mint akadémiai diszciplína és mint oktatási téma között azt állítva, hogy ezek mind különböző meghatározásokat és megközelítéseket igényelnek. Davidsson és Wiklund (2001) a vállalkozás szintjei – egyéni, vállalati, iparági, regionális, nemzeti – szerint kategorizálta a vállalkozással foglalkozó cikkeket és tanulmányokat. Davidsson (2003) a vállalkozói hajlam, a magatartás és az eredmény mentén csoportosítja a különböző vállalkozói fogalmakat. A magyar szakirodalomban Román (2006, 2007) a vállalkozást három irányzat, a vállalkozói gondolkodás és készség, a vállalkozói aktivitás és a vállalkozást befolyásoló környezet mentén vizsgálta.

Már az előző bekezdésben „átcsúsztam” egy másik fogalom felségterületére, ami a vállalkozó. Nyilvánvaló, hogy a két terminológia, a vállalkozás és a vállalkozó szoros kapcsolatban áll egymással. Venkatamarann (1997) ki is hangsúlyozza, hogy a vállalkozás két jelenség, a nyereséges lehetőségek és a vállalkozó szellemű egyének összefüggésében értelmezhető. A lehetőségek kihasználása elsősorban egy folyamatra vagy a folyamat egy részére – pl. innováció, cégalapítás, növekedés – helyezi a hangsúlyt. Ez a vállalkozási folyamat vizsgálható időben és a környezeti tényezőkkel összefüggésben is (Shane 2003). A vállalkozó-kutatások pedig jórészt magatartási formákat, a vállalat létrehozásával kapcsolatos attitűdöket és a cégek tulajdonos-menedzser-irányító – amely funkciók között szintén gyakori az átfedés – motivációit, karakterisztikáit, döntéseit vizsgálja. Vállalati szinten is vizsgálhatók a vállalkozói magatartási formák, a vállalkozói stratégiák (Stevenson és Jarillo 1990) vagy tágabban értelmezve a vállalkozói aspiráció² (Acs és Szerb 2009).

² A vállalkozói aspiráció arra utal, hogy a cégeknél sokszor nem történik tudatos tervezés és stratégiaalkotás, hanem ez egy tapasztalatokon, megérzéseken alapuló, írásba nem foglalt törekvés a cég céljainak megvalósítása érdekében.

1.1. táblázat: A vállalkozás-kutatás területei a kutatás szintje és szempontjai szerint

	Mikroszint ← → Makroszint				
	Egyéni	Vállalati	Lokális, regionális	Iparági	Országos, nemzetközi
Folyamatszempon t u	Vállalkozóvá válás lépései Vállalkozás az életpálya során Lehetőség felismerés	Vállalati életciklus Vállalati növekedés Vállalkozás folyamata Vállalkozás létrehozása Vállalkozás és kisvállalat	Vállalkozóvá válás regionális szinten Vállalkozói aktivitási dinamika Magas növekedésű vállalkozások	Vállalkozói aktivitás – iparági dinamika Iparági belépések, kilépések Iparági verseny	Vállalkozás, gazdasági növekedés, fejlődés Vállalkozói aktivitás időbeli alakulása Vállalkozások számának alakulása
Környezeti-kontextuális szempontú	Vállalkozói attitűdök Vállalkozóvá válás tényezői, motivációk Sikeres és nem sikeres vállalkozók Vállalkozói magatartás, tulajdonságok	Vállalkozói magatartás mibenléte A vállalkozói magatartást befolyásoló külső tényezők Vállalkozói stratégiák, aspiráció Növekedés környezeti tényezői Vállalkozás eredménye és hatásai	Vállalkozás, vállalkozói aktivitás lokális tényezői Agglomerációs hatások Vállalkozás lokális, regionális hatásai Vidéki (rural) vállalkozás Helyi vállalkozásfejlesztés	Iparágak vállalkozói szempontú összehasonlítása Iparági klaszterek Innováció High-tech/low tech iparágak elemzése	A vállalkozást pozitívan/negatívan befolyásoló intézményi tényezők Vállalkozás és makrogazdasági hatásai Válság és vállalkozás Versenyképesség és vállalkozás Vállalkozáspolitikai

A fő vállalkozás kutatási témák és területek elhelyezéséhez és csoportosításához egy kétdimenziós megközelítést alkalmazok, ahol a vizsgálat szintjei (mikro és makro) illetve a szempontjai (folyamat és kontextuális) szerepelnek (1.1. táblázat). Mint látható, a vizsgálat szintjeinél a Davidsson és Wiklund (2001) csoportosítást vettem át, amit kiegészítettem a vizsgálat szempontjaival.

1.3. A vállalkozás fő kategóriái, építőkövei

A vállalkozáskutatás fő területeinek meghatározása után azonosítani kellene azokat a tényezőket, kategóriákat, amelyeket a vállalkozáskutatók alkalmaznak a fenti területek elemzéséhez. Ezek a tényezők lesznek azután a vállalkozás meghatározás építő elemei. Természetesen ezen elemek száma elvileg végtelen, itt inkább a nagyobb blokkokat és nem annyira a kisebb téglákat kívánom beazonosítani. Freytag és Thurik (2007) szerint a vállalkozáselméletek három, egymással nem feltétlenül ellentmondásban levő irányzatra vezethetők vissza, a Schumpeter féle német megközelítésre³, a Knight féle kockázat alapú felfogás és a Kirzner féle osztrák iskolán alapuló lehetőség kihasználás.

A chicagói iskola megalapítója Frank Knight egy klasszikus művében a kockázatról szólva a nem biztosítható bizonytalanság-viselés hajlandósággal azonosítja a vállalkozói magatartást (Knight 1921). Az ebből fakadó, a klasszikus tervezésen alapuló döntéshozatallal szemben a vállalkozói döntéshozatal inkább heurisztikus, sokszor ítéletszerű (judgemental) (Casson 2003, Hebert és Link 1989). A modern kori vállalkozás-felfogásban kulcsszerepe van az osztrák iskolának, illetve Joseph Schumpeternek, aki az innovációt emelte ki, mint a vállalkozás kulcselemét (Schumpeter 1934). Ezen felfogás mentén is külön irányzattá nőtte ki magát a vállalkozást az új szervezeti egység (vállalat) létrehozásaként azonosítók köre (Gartner 1985). A lehetőség felismerés és kihasználás folyamata Israel Kirzner óta a vállalkozással foglalkozók figyelmének homlokterében áll (Kirzner 1997). A vállalkozás eredményszemléletű felfogása, mármint hogy a vállalkozás különbséget okoz, azonban az utóbbi két évtizedben vált elterjedtté (Davidsson 2004).

Nagyjából ezek azok az építőkövek, (1) a kockázat, (2) a döntéshozatal, (3) az innováció, (4) a lehetőség felismerés/kihasználás, (5) az új szervezeti egység létrehozása, és (6) vállalkozói magatartás és (7) az eredményesség, ami mentén a vállalkozás definíciókat csoportosítani

³ Schumpeter életének döntő részében Bécsben élt, de Csehországban született, német anyanyelvű volt, és a fent idézett szerzők álláspontja szerint munkássága inkább a német, mint az osztrák iskola tézisein alapult.

szeretném. A következőkben a fentiekben említett hét építőkövet mutatom be egy kicsit részletesebben, utalva minden esetben a „differentia specifica” –ra. Megjegyzésre érdemes az, hogy az itt említett koncepciók sem különíthetők el teljes mértékben, azaz a kategóriák, legalábbis részben, átfedik egymást. Ez nyilvánvalóan visszaköszön az alábbi ismertetésben is.

Kockázat. A kockázat a vállalkozás immanens része, óhatatlan velejárója (Busenicz 1999). Azt már Knight óta tudjuk, hogy a vállalkozói kockázat nem azonos a szerencsejáték kockázataival (Knight 1921). A vállalkozónak meg kell küzdenie a bizonytalan külső környezeti tényezőkkel (Shane 2003). A makrogazdasági viszonyok, a konjunktúra vagy dekonjunktúra, a szabályozási-adózási változások, a kereslet módosulása, a technológiák fejlődése, a versenytársak akciói mind mind kockázatot jelentenek. Kuratko és Hodgest (1992) hangsúlyozza azt, hogy a vállalkozó nem csupán anyagik kockázattal, hanem karrier, családi és szociális, illetve a pszichikai kockázatokkal is szembenéz.

Vállalkozói döntéshozatal Az ítéletszerű döntéshozatal arra utal, hogy a vállalkozónak sokszor nem állnak rendelkezésére a döntés következményeit feltáró, tervezésen alapuló modellek és számítások, hanem ezek hiányában tapasztalatára és érzéseire alapozva kell döntéseket hoznia (heurisztikus döntéshozatal) (Casson 1999, 2003). A döntéshozatal szoros kapcsolatban áll két további dologgal: az előzőleg tárgyalt kockázati tényezőkkel és a rendelkezésre álló információval. Az információs aszimmetria az oka annak is, hogy az üzleti lehetőségek észlelése tekintetében jelentősek a különbségek (McMullen és Shepherd 2006, Shane és Venkatamaran 2000).

Innováció Az innováció és a vállalkozás összekapcsolása Schumpeter (1934) korszakalkotó műve óta jelen van a szakirodalomban. Ameddig a gazdaság vállalkozás és innováció nélkül is növekedhet, addig minőségi előrelépés, fejlődés ezek nélkül nem lehetséges. Az új termékek, az új technológia, az új értékesítési módszerek, az új szervezetek létrehozása, az új nyersanyagforrások feltárása révén fejlődik a gazdaság, állítja Schumpeter. A két kategória, az innováció és a vállalkozás szisztematikus összekapcsolása jelenik meg a menedzsment egyik nagy „gurujának”, Peter Druckernek a könyvében is (Drucker 1993). Ha fontossági sorrendet kellene tenni, akkor leginkább talán a technológia fejlődése emelkedik ki, mint a legfontosabb típusú innováció (Acs, és Audretsch, 2005 Link és Siegel 2007).

Lehetőség felismerés, kihasználás. A vállalkozás magában foglalja a lehetőség felfedezés-kihasználást olyan új termékek, szolgáltatások, szervezetek, folyamatok, nyersanyagok piaci bevezetése érdekében, amelyek előtte nem léteztek állítja Shane és Ventakamaran (2000). Ebből az is leszűrhető, hogy a lehetőség felismerés és főleg a kihasználás valamint az innováció között jelentős az átfedés. A lehetőség felismerés felfogás első meghatározó egyénisége Kirzner (1973), aki különben Schumpeter tanítványa volt. Kirzner központi kategóriája a vállalkozói éberség a nyereséges lehetőségek irányába. Ez az éberség nagymértékben függ az egyén tudásától, gyakorlati tapasztalatától és attól, hogy ezeket a lehetőségeket hogyan interpretálja. Kirzner vállalkozója tulajdonképpen a gazdaság pillanatnyi működési és információs hiányosságait kihasználó arbitrázsőr, aki a piaci egyensúlyt helyreállítja. Ugyanakkor Schumpeter a vállalkozó gazdasági egyensúly-megbontó szerepére, a „kreatív rombolásra” helyezi a hangsúlyt.

Új szervezeti egység (vállalat) létrehozása Az új szervezeti egység létrehozása már Schumpeternél is szerepelt, mint az innováció egyik fajtája. Az első igazi vállalkozáskönyv írója, Jeffrey Timmons is az új cég létrehozását illetve ennek a folyamatát tekintette a vállalkozás attribútumának (Timmons 1985). Low és MacMillan (1988) a vállalkozáskutatás fő feladatának az új vállalatok gazdasági fejlődésben betöltött szerepének vizsgálatát jelölte meg. Gartner (1985) az új vállalat létrehozásának négy aspektusát emeli ki úgy, mint az egyén, aki el akarja indítani a vállalkozást, a szervezet, amit létre szándékoznak hozni, a környezet, amely a létrehozást befolyásolja és a folyamat maga, ami a létrehozáshoz vezet. A folyamatszemlélet jelenik meg Bygrave és Hofer (1991) cikkében is, akik a lehetőség észlelését és az új szervezeti egység létrehozásával kapcsolatos funkciókkal, aktivitással és akciókkal azonosítják a vállalkozást. Az 1999-ben induló nemzetközi kutatási projekt, a Global Entrepreneurship Monitor is az új szervezeti egység létrehozásaként, illetve az erre irányuló erőfeszítésként definiálja a vállalkozást (Reynolds 2000). Fontos megjegyezni azt, hogy az új szervezeti egység létrehozható a már meglevő vállalaton belül is, ezt nevezzük belső vállalkozásnak (Pichot 1985, Zahra és Covin 1995).

Vállalkozói magatartás A vállalkozói magatartásnak két szintje vizsgálható. A vállalkozói magatartás egyéni tényezőit sokszor a vállalkozói attitűdök, a vállalkozással kapcsolatos irányultság mentén kutatják. Külön kutatási területet alkot a vállalkozóvá válás tényezőinek vizsgálata. Itt a vállalkozói tulajdonságok pszichológiai és a külső társadalmi tényezők szociológiai irányzatai említhetők (Brockhaus 1982, Thornton 1999). A vállalkozói

tulajdonságok elmélete a belső tulajdonságok, a szociológiai irányzat a külső társadalmi, családi és intézményi tényezők fontosságát emeli ki. Vállalati szinten általában a stratégiai magatartás és a vállalkozás összefüggéseit kutatják (Covin és Slevin 1991, Stevenson és Jarillo 1990). Lumpkin és Dess (1996) a vállalkozói orientáció öt dimenzióját, az autonómiát, az innovativitást, a kockázatviselést, a proaktivitást, és a kompetitív agresszivitást, azonosította.

A vállalkozás eredménye A vállalkozás output felfogásával kapcsolatban legmarkánsabban Davidsson (2003) fogalmaz: „A vállalkozás különbséget jelent. Ha nem, akkor nem tekinthető vállalkozásnak.” (317. old.). A különbségek különböző szinteken és tartalommal jelennek meg, ami nem feltétlenül jelent magas profitot. Davidsson a különbséget a piacon újként értelmezi. Többen a magas, kiugró növekedési ütemmel azonosítják a vállalkozás eredményét (Audretsch és Thurik 2001, Birch et al 1994). Egyes szerzők esetében a tágan értelmezett jólét és értékteremtés szerepel (Ronstadt 1984, Hisrich 1993). A vállalkozás makrogazdasági hatásait is többen hangoztatják: az innováció, a munkahelyteremtés és a gazdasági növekedés összefüggései a leggyakrabban említettek (Acs 2006, Drucker 1993, Leibenstein 1968, Wennekers és Thurik 1999).

Az egyéni és az összgazdasági, társadalmi hasznosság azonban sokszor konfliktusba kerülhet egymással. A szociális vállalkozó a saját célok megvalósítása során figyelembe veszi azt is, hogy a társadalmi célok ne sérüljenek (Dees 1998). Az, hogy a vállalkozás társadalmilag hasznos lesz-e, nagymértékben függ az intézményi rendszer fejlettségétől (Baumol 1990). Acs és Phillips (2002) arra hívja fel a figyelmet, hogy az sem mindegy, hogy mi történik a létrehozott új értékkel. Az amerikai társadalomban nagy hagyománya van a filantrópiának, amelynek révén ez a létrehozott új érték visszakérül a társadalomhoz. A legsikeresebb amerikai vállalkozók egyben a legnagyobb adományozók is. Bill Gates, Donald Trump, Soros György mind olyan intézményeket hoztak létre vagy támogattak, amelyek hozzájárultak ahhoz, hogy az egyénileg megtermelt érték új értékek létrehozásának forrása legyen. Ha ez a körforgás nem biztosított, akkor a vállalkozás pozitív hatásai csak részlegesen érvényesülnek. A kirívó luxusfogyasztás, a vállalkozói jövedelmek országhatáron kívülre mentése ilyen szempontból az érték elherdálását jelenti.

1.4 A vállalkozás ma alkalmazott definíciói

Ameddig az 1980-1990-es éveket megelőző időszakban inkább a vállalkozás egytényezős felfogása volt divatos, mára elterjedtek a komplex, multidimenzionális meghatározások.

Illusztrációként ezekből ismertetek néhány definíciót:

- Timmons (1999): a vállalkozás a lehetőség létrehozásának vagy megragadásának folyamata, aminek végig vitele független a jelenleg ellenőrzött erőforrásoktól. A vállalkozás magába foglalja az érték meghatározását, létrehozását és elosztását. A vállalkozás emberi kreatív cselekedet.
- Wenckers és Thurik (1999): A vállalkozás az egyén kinyilvánított képessége és szándéka, hogy saját maga vagy másokkal együtt már létező szervezeten belül vagy kívül új lehetőségeket észleljen vagy teremtsen, hogy ötletüket a piacon bevezessék bizonytalan és más akadályozó környezeti tényezők mellett azáltal, hogy döntéseket hoznak a vállalkozás helyére, formájára, az erőforrások és az intézmények használatára vonatkozóan.
- Zöld Könyv (Green paper 2003): A vállalkozás gondolkodásmód és gazdasági tevékenység teremtésének és fejlesztésének folyamata, ötvözve kockázatvállalást, kreativitást és/vagy innovációt józan menedzsmenttel egy új vagy működő vállalatban belül.
- OECD (Ahmad and Hoffman 2007):
 - *Vállalkozók* azok a személyek (vállalat-tulajdonosok) akik új termékek, folyamatok vagy piacok azonosítása révén törekednek olyan gazdasági tevékenység létrehozására vagy expanziójára, amelynek végső célja az érték létrehozása.
 - *Vállalkozói tevékenység*: olyan emberi, vállalkozói cselekedet, amelynek célja az érték létrehozása a gazdasági tevékenység megteremtése vagy expanziója révén, új termékek, folyamatok vagy piacok azonosítása által.

- *Vállalkozás*: egy olyan jelenség, amely a vállalkozói tevékenységgel kapcsolatos.
- GEM (Reynolds et al 2001): „Vállalkozásnak tekinthető minden olyan új üzleti egység (new business, venture creation) létrehozási kísérlete, mint magánfoglalkoztatás, új vállalkozói szervezet alapítása, vagy a létező vállalkozás bővítése, amelyet természetes személyek, csoportok vagy egy már létező üzleti vállalkozás akar megvalósítani.”
- Világbank (Klapper et al 2008): vállalkozásként definiálja az egyének vagy csoportok olyan gazdasági tevékenységét, amely a formális gazdaságban valósul meg, formálisan bejegyzett cég keretén belül.

Ez utóbbi meghatározás az informális szektorban tevékenykedőket kizárja, ezzel nagy valószínűséggel jórészt a Baumol féle társadalmilag hatékony vállalkozási tevékenységet méri.

A jelenlegi legkomplexebb vállalkozás-meghatározás – legalábbis részben – saját kreálmány (Acs és Szerb 2009):

- Acs – Szerb (2009): A vállalkozás a *vállalkozói attitűdök*, a *vállalkozói aktivitás* és a *vállalkozói aspirációk* egyéni és intézményi tényezőinek (változóinak) a kombinációjaként határozható meg.
 - A *vállalkozói attitűdök* egy ország lakosságának vállalkozással kapcsolatos általános attitűdjeit mutatják, mint a lehetőségek észlelési képessége, a vállalkozásalapítás-indítási készségek megléte, a vállalkozás létrehozásával kapcsolatos kockázatviselési hajlam, a vállalkozó személyes ismerete, és a vállalkozók társadalmi státuszának értékelése.
 - A *vállalkozói aktivitást* a magas minőségű új vállalat-alapításként definiálhatjuk, amely figyelembe veszi a lehetőség motiválta vállalkozás-indítást, a magas és közepes technológiai szektorba tartozást, a vállalkozó

iskolázottsági fokát, és a (potenciális) verseny erősségét, ami egyben a cég által kínált termék/szolgáltatás egyediségére is utal.

- A *vállalkozói aspiráció* pedig a vállalkozó azon stratégiai erőfeszítéseire reflektál, mint az új termék bevezetése, az új technológiai alkalmazása, a magas növekedés, a nemzetköziesedés és a formális/informális kockázati tőkefinanszírozás lehetőségei és képességei.

A következő táblázatban a különböző vállalkozás meghatározásokat a megadott hét dimenzió mentén csoportosítom, jelezve, hogy az adott meghatározás mely tényezőket és milyen fontossági szinten tartalmazza (1.2. táblázat).

Mint látható, nincsen olyan definíció, amelyik a vállalkozás összes aspektusát, minden dimenzióját egyformán figyelembe tudná venni. Egyértelmű az is, hogy időben egyre komplexebb vállalkozás meghatározások kerülnek megfogalmazásra. A fogalom operacionalizálásához azonban lényeges az is, hogy milyen módon lehet mérni a vállalkozást. Ezzel a mérési problémával a harmadik fejezetben foglalkozom.

1.2. táblázat: A vállalkozás definíciók csoportosítása a vállalkozás hét dimenziója mentén

Szerzők /Kategóriák	Kockázat, kockázatvállalás	Ítéletszerű döntéshozatal	Innováció	Lehetőség felismerés/kihasználás	Új szervezeti egység létrehozása	Vállalkozói magatartás	Eredményesség
Cantillon (1855)	xx	-	-	-	-	x	-
Knight (1921)	xx	x	x	-	-	x	-
Schumpeter (1934)	x	-	xx	x	x	x	-
Kirzner (1973)	x	-	x	xx	x	xx	-
Gartner (1985)	x	-	-	x	xx	xx	x
Timmons (1985)	x	x	-	xx	xx	xx	x
Drucker (1985)	x	-	xx	x	-	x	x
Hebert és Link (1989)	x	xx	x	x	-	x	-
Wennekers és Thurik (1999)	x	xx	x	xx	x	x	x
GEM (Reynolds et al 2001)	x	-	x	x	xx	x	-
Zöld Könyv (2003)	x	x	xx	xx	-	xx	xx
Ahmad és Hoffman (2008)	x	x	x	xx	-	xx	xx
Acs-Szerb (2009)	x	-	xx	x	x	xx	xx

Megjegyzés: x: kisebb hangsúly, de implicite nem feltétlenül említett, xx: kiemelt fontosságú tényező.

Amellett, hogy mi a vállalkozás, fontos az is, hogy mi nem tekinthető vállalkozásnak. A fenti hét dimenzió mentén első ránézésre nyilvánvalóan adódik az elkülönítés, azonban az elválasztásban lényeges a mérték (Davidsson 2003). Az a tevékenység, magatartás amely nem jár együtt jelentős kockázattal, nem igazán vállalkozás. A kulcs a „jelentős” szó interpretálása lehet, hiszen szinte minden gazdasági tevékenység valamilyen kockázatot hordoz magában. A rutinszerű, mindennapos döntéshozatal, az átgondolt, tervezésen és széles körű adatokon, információkon alapuló döntéshozatal sem tekinthető ítéletszerűnek. Az innováció esetében is lényeges, hogy hol húzzuk meg a választóvonalat: mennyire új innováció megvalósítása minősül vállalkozásnak. Akárhogyan is próbáljuk elválasztani az ocsút a búzától, mindig marad egy olyan szürke tartomány, amiről nem tudunk igazán döntést hozni (ld. Gartner 1988). Az innováció esetében segítséget jelent az Oslói kézikönyv, ami az innováció fajtáit és fokozatait határozza meg (Oslo Manual 2005). Ugyanez a probléma merül fel a lehetőség felismerésénél is: milyen mértékű lehetőség kihasználás vállalkozói és milyen nem? Az új egység létrehozásánál pedig a döntő kérdés, hogy meddig tekinthető egy egység újnak. Vajon féléves, egyéves, hároméves vagy ötéves cég új-e? Legtöbbször az 1-5 éves időszak között húzzák meg a határvonalat, azonban jelenleg semmilyen tudományos alapú kritérium nem létezik, ami alapján egzakt módon választhatnánk. A vállalkozói magatartási tényezők esetében a legnagyobb gond a magatartást kiváltó tényezők azonosítása. A vállalkozáshoz feltétlenül szükséges tulajdonságok végtelen listáját olvasva könnyen arra a következtetésre juthatunk, hogy itt még Superman is csak a vert mezőnyben végezhet. Ugyanilyen problematikus az vállalkozás eredmény szempontú megközelítése: hol vannak a határok, milyen mértékű növekedés vagy hatás minősül olyannak, ami „jelentős változást” okoz. Ezekkel a problémákkal a vállalkozás mérése kapcsán, a következő fejezetekben foglalkozok.

A kutatási keretek kijelölése során különösen fontos vállalkozás és kisvállalat illetve vállalkozó és az önfoglalkoztató, tulajdonos és menedzser közötti különbségtétel, amit a következő két fejezet részben teszek meg.

1.5. Vállalkozás és a kisvállalat

A vállalat és vállalkozás szétválasztásának egy tisztázható és tisztázandó problematikája a vállalkozás és a kisvállalat közötti különbségtétel. Már utaltam arra, hogy magyarul a vállalat és a vállalkozás fogalmakat szinonimaként szerepelnek. A nemzetközi szakirodalomban pedig inkább a vállalkozás és a kisvállalat fogalmak összemosása figyelhető meg. Kétségtelen tény, hogy a két kategória között átfedés is van. Carland et al (1984) azonban már néhány

évtizeddel ezelőtt lefektette az elkülönítés szempontjait. A kisvállalat függetlenül tulajdonolt, az adott iparágban részesedése elhanyagolható, ugyanakkor nem jellemző rá az innováció vagy új marketing módszerek alkalmazása. Hasonlóan határozza meg a kisvállalatot Birley (1989) is. Ezzel szemben a vállalkozás Schumpeter innovációi közül legalább egyet megvalósít, a cél a nyereségesség vagy növekedés, és innovatív stratégiai gyakorlat jellemzi. Stewart et al (1999) és Wickham (2006) három dimenzió mentén azonosította a vállalkozókat: profit motiváció, növekedési célok, és végül stratégiai fókusz. Wickham megjegyzi azt is, hogy a teljes elkülönítés a gyakorlatban nem mindig sikeres, hiszen nem mindegyik vállalkozói vállalat végez nyilvánvaló innovációt, tűz ki világosan kijelölt célokat és rendelkezik formálisan írott stratégiával. Ugyanakkor számos kisvállalatot jellemez egy vagy két vállalkozói karakterisztika. Ami végül is különbséget jelent, az az eredményben, a változás nagyságában jelenik meg. Miller (1983) a vállalkozói cég differencia specifikáját az innovációban, a kockázatvállalásban és a proaktív magatartásban látja.

A kisvállalatok legnagyobb része – mintegy 65-85 százaléka – családi vállalkozás, vagy inkább helyesebben családi vállalat (family business). Bár a vállalkozóvá válásban nagy szerepe van a családnak, a családi vállalatokra nem igazán jellemzők a vállalkozói karakterisztikák. Általában azt vetik az ilyen cégek szemére, hogy működésüket és céljaikat a családi szükségletek és a családtagok foglalkoztatási igényei határozzák meg (Aldrich és Cliff 2003). Növekedni, vagy külső alkalmazottat felvenni nem akarnak, és innovációra sem igazán akarnak semmit költeni. Stratégiai irányultságukat a rövidtávú szemlélettel lehetne leírni, a megtermelt nyereséget még vonzó növekedési lehetőségek esetében is inkább kivonják a cégből. Az empirikus tanulmányok ezt a megállapítást csak részben támasztják alá, és a családi vállalkozások különböző típusait azonosították (Sharma 2004, Zahra et al 2004).

A kisvállalat és a vállalkozás közti különbséget a következő, 1.3. táblázatban szeretném szemléltetni.

1.3. táblázat: A különbség a kisvállalat és a vállalkozás között

	Kisvállalat	Vállalkozás
Alapvető jellemző	Szervezeti egység: mérettel határozható meg (mikro-, kis-, közepes méretű)	Olyan tevékenység/cselekedet, amely magatartási, stratégiai jellemzőkkel írható le
Iparági hatás	Elhanyagolható iparági hatás	Jelentős iparági hatás, esetleg nagy piaci részesedés
Tulajdon, működtetés	Függetlenül tulajdonolt, működtetett	Bármilyen szervezeti formában létezhet, tulajdontól független
Stratégiai orientáció	Stratégiai: nincsen vagy alacsony szinten formalizált, nem proaktív	Stratégia: proaktív, többé-kevésbé világos stratégia
Növekedési célok	Növekedési célok: nem jellemző, cél a megélhetés biztosítása, családi szükségletek kielégítése	Növekedési célok: ambiciózus növekedési célok, profitorientáció
Kockázathoz fűződő viszony	Kockázatkerülő magatartás	Kockázat felvállalása
Innováció	Nem innovatív	Innovatív

A kisvállalat és a vállalkozás közti különbségek elemzése kapcsán térjünk vissza egy kicsit a vállalat és a vállalkozás közti különbséghez, ami szerint a vállalat a vállalkozás szervezeti keretét adja (Chikán 2008). Bár ez az elkülönítés a vállalkozást meglehetősen tágan értelmezi, arra alkalmas, hogy láthassuk, a vállalkozás a vállalatmérettől független kategória. Én itt most a vállalkozást a 1.2. táblázat kategorizálása mentén szűkítem le. A kérdés az, hogy melyek azok a vállalkozói tevékenységek, amelyek a kisvállalati és amelyek nagyvállalati keretek közt érvényesülnek jobban?

Ehhez tegyünk egy rövid történelmi visszatekintést. A 19. századtól egészen az 1970-es évekig, az első olajválságig tartotta magát az a nézet, hogy a nagyvállalatok hatékonysága jelentősen felülmúlja a kisvállalatokét, amelyek eltűnő szervezeti formák. Legplasztikusabban ez a gondolat talán Galbraith Új ipari állam című művében érhető tetten (Galbraith 1970). Érdekességgé megjegyezendő, hogy még Schumpeter is úgy vélte, hogy az innováció hordozói a nagyvállalatok (Acs 2002, Brock és Evans 1989). A nagyvállalati dominancia az 1970-es évek kettős olajválsága nyomán tört meg, az 1980-as 1990-es évek pedig a kisvállalatok fokozott előretörését hozták. A növekvő jólét nyomán differenciálódó fogyasztói kereslet, a piaci szisztéma használati, tranzakciós költségeit csökkentő információs forradalom, a lapos szervezeti formák, az internet rohamos térnyerése mind a kisvállalati

formát erősítette (Szerb 2000). Az új trendet legjobban Schumacher (1991) népszerű könyvének címe fejezi ki: A kicsi szép.

Ács és Audretsch (1993) négy dologban látja a kisvállalatok jelentőségét: (1) a kisvállalat az innováció forrása, (2) új munkahelyek teremője, (3) a változás ügynökeként hozzájárul a verseny élénkítéséhez, és (4) új piaci rések felfedezése révén hozzájárul a nemzetközi versenyképesség fokozódásához. Azt lehet mondani, hogy tulajdonképpen mind a négy pont a vállalkozás valamelyik, fentiekben említett aspektusához köthető. Ezek szerint a vállalkozói tevékenység szervezeti keretének manapság jobban megfelel a kisebb méretű szervezeti forma. Távol álljon tőlem, hogy abszolutizáljam a kisvállalatok jelentőségét, hiszen számos nagyvállalat tekinthető vállalkozóinak (Bruyat és Julien 2000). Az sem állítható, hogy ez mindig így marad. Ács és Audretsch (1987) a hosszú távú Kondratyev hullámokat vizsgálva jutott arra a következtetésre, hogy a válság bekövetkeztekor a nagyvállalatok dominálnak, amelyek összeomlása után új, kisebb vállalatok által meghatározott iparágak épülnek fel. Az idők során a megszűnések, a felvásárlások és az akvizíciók nyomán nő az iparági koncentráció.

Jelentős különbségek vannak az egyes iparágak között is, van ahol csupán vállalkozói magatartással lehet fennmaradni, máshol ez nem feltétlenül kívánalom. Ezt mutatom be az 1.4. táblázatban, ahol a vállalkozás három fontos aspektusát és a tipikus vállalati méret összefüggéseit szemléltetem. A gyakorlati alkalmazáshoz azonban az egyes kategóriákat csupán szűkített értelemben alkalmaztam. Így a piaci lehetőségek csupán általános lehetőségként és nem a vállalkozó személyiségével összhangban értelmezett, a kockázat pedig a pénzügyi kockázatra korlátozódik. Nyilvánvaló az is, hogy a besorolás meglehetősen szubjektív, azonban itt nem az a cél, hogy egy iparági elemzést adjak, hanem hogy a vállalkozási karakterisztikák és a méret iparági összefüggéseire rámutassak.

1.4. táblázat: A fő üzleti jellemzők, a vállalkozói karakterisztikák és a méret összefüggései

Üzlet fő jellemzője	Piaci lehetőség	Innovativitás	Pénzügyi kockázat	Tipikus méret
Fodrászat	Kicsi	Közel zéró	Alacsony	Mikro
Cipőgyártás	Kicsi	Alacsony	Közepes	Kis, közepes
Látványpékség	Gyenge	Alacsony	Alacsony	Mikro (hálózat)
Építés – lakások, házak	Gyenge-közepes	Alacsony, közepes	Közepes,	Kis-közepes
Autógyártás	Gyenge,	Magas	Magas	Nagy
Szoftverkészítés	Közepes, jó	Magas	Magas	Kis- nagy
Biotechnológia – új molekula kifejlesztése	Igen jó	Magas	Magas	Kis-nagy

1.6. A vállalkozó, az önfoglalkoztató, a tulajdonos és a menedzser

A vállalkozás, vállalat, kisvállalat közötti distinkció mellett fontos az is, hogy ezt a különbségtételt az individumok, az emberek szintjén is megtegyük. Hasonlóan a vállalat – vállalkozás fogalmak összemosásához, a vállalkozót és a tulajdonost, főleg a kisvállalati tulajdonost a köznyelv szinonimaként kezeli. Egy tudományos igényű munka esetében azonban fontos a különbségtétel. Ebből a szempontból három kategória, a kisvállalati tulajdonos, a (nagyvállalati) menedzser és a vállalkozó közti különbözőségek különösen lényegesek.

Az elkülönítés talán legalapvetőbb szempontja a követendő célok. A kisvállalati tulajdonos elsősorban saját magának esetleg családjának a szükségleteit biztosító céget akar. A menedzser a felügyelete alá tartozó terület jó működése iránt elkötelezett, és emellett saját személyes céljait követi. A vállalkozó céljai viszont a lehetőségek folyamatos kihasználása, a profitmaximalizálás és a növekedés (Stewart et al 1998). Ez látszólag nem különbözik a tulajdonosi céloktól, azonban a fő distinkció, hogy a vállalkozó ezt a tulajdonában álló erőforrásoktól, azok rendelkezésre állásától függetlenül teszi (Stevenson és Jarillo 1990).

Az elkülönítés másik szempontja lehet a funkció (szerep), amit az illető betölt a cégben. A vállalat tulajdonosa olyan személy, aki az általa alapított, tulajdonolt céget saját személyes céljainak megfelelően működteti. A legfontosabb tulajdonosi jogosítványok a rendelkezés, az értékesítés és a hasznok szedésének a joga (Szerb 2000). A kisvállalat tulajdonosa ezekkel a jogosítványokkal rendelkezik.

A menedzser legfontosabb funkcióit Mintzberg (1971) három kategóriában és tíz pontban foglalta össze. A három kategória: az interperszonális, az információs és a döntéshozatali szerepek. A tulajdonos rendelkezhet úgy, hogy ő maga tölti be a menedzseri funkciókat. A kisvállalatok esetében a tulajdonos legtöbbször egyben a menedzser is. A nagyobb méretű cégeknél azonban egyértelmű a tulajdonosi és a menedzseri funkciók szétválasztása. Az elkülönítés jelentősége akkor válik nyilvánvalóvá, amikor a kisvállalat növekedni kezd, és az egyedüli tulajdonos-menedzser már képtelen egyedül ellátni a vállalat irányítását, vezetését és a döntéshozatal megosztására, a menedzseri funkciók delegálására kényszerül.

A vállalkozói funkciók azonosítását az előző fejezet részben leírtaknak megfelelően azokkal a tevékenységekkel azonosítom, amelyek a lehetőségek folyamatos feltárása, az ambiciózus növekedési célok, proaktív stratégia, az innováció, a kockázatvállalás és a nem rutinszerű döntéshozatal metszéspontjában találhatók. Nyilvánvaló, hogy a menedzseri és a vállalkozói funkciók legalábbis részben átfedik egymást. Mintzberg (1971) a menedzseri funkciók egyikeként kezeli a vállalkozást, és ezzel nincsen egyedül. A 19. századi közgazdász, Say vállalkozója is tulajdonképpen menedzsernek tekinthető (Iversen et al 2008). A vállalkozó és a tulajdon megkülönböztetése egyértelműbb, hiszen vállalkozói funkció betölthető tulajdonosi részesedés nélkül is. Ennek egyik példája a belső vállalkozó, aki tulajdonosi részesedés nélküli vállalkozói funkciót valósít meg már létező cégen belül. Ugyanakkor a vállalkozói funkciókkal nem rendelkező cégek tulajdonosait, működtetőit nem szerencsés vállalkozónak tekinteni.

A vállalkozói és a menedzseri szerepek megkülönböztetésére igen hasznos Stevenson modellje, amely nem a kategorikus elválasztáson alapul, hanem az egyes dimenziók mentén egy skála mentén vizsgálja a funkciókat és a szerepeket (Stevenson és Gumpert 1985, Brown et al 2001). A vállalkozóra inkább jellemző a vállalkozói fókusz, ami azt jelenti, hogy a vállalkozó lehetőség vezérelt, viszont az elkötelezettsége a lehetőség irányába nem tartós,

hanem rövid távú. Az újabb lehetőségekre is gyorsan „mozdul” a vállalkozó. Ehhez igazodik az erőforrások felhasználása, amit a lehetőségek függvényében használ. A használat nem feltétlenül jelent tulajdont, gyakori a bérlet vagy a más tulajdonában álló hálózati erőforrások használata is. A menedzsment struktúra nem annyira hierarchián alapul, hanem lapos és gyakran informális, lehetővé teszi a gyors információáramlást. A jutalmazás a létrehozott értéken nyugszik. A gyors növekedés a vállalkozó egyik alapvető célja, amelynek kockázatát a vállalkozó felvállalja. A vállalkozói kultúra pedig ösztönöz az új lehetőségek keresésére, nem bünteti a kudarokat, és jutalmazza a sikereseket.

Ezzel szemben a menedzsereket inkább az adminisztratív fókusz jellemzi. A lehetőségek kihasználása során a menedzsert sokkal inkább érdekli, hogy teljes ellenőrzése alatt tudja-e tartani a hozzá szükséges erőforrásokat. A menedzser a lehetőségek közül alapos mérlegelés és elemzés után választ, viszont ha egyszer döntést hozott, akkor teljesen elkötelezett a végrehajtás irányába. A menedzsment struktúra hierarchikus, az előremenetel nem az értéken, hanem a hierarchiában elfoglalt helyen és az életkoron alapul. A gyors növekedés helyett a menedzser inkább az alacsonyabb kockázattal járó, de stabil növekedést preferálja. A vállalati kultúra pedig az új lehetőségek keresése helyett a kudarok elkerülésére ösztönöz. Az 1.1. ábra összefoglalóan tartalmazza ezeket a funkciókat.

A vállalkozók és a menedzserek megkülönböztetése a tulajdonságok alapján is történhet. Timmons (1985) klasszikus művében a vállalkozói és a menedzseri tulajdonságok magas és alacsony szintje mentén különíti el a vállalkozókat, a menedzsereket, a feltalálókat és a vállalkozás támogatókat. Timmonsnál a vállalkozóknak mind vállalkozói mind menedzseri ismeretekkel magas szinten kell rendelkezni. Ameddig a menedzseri képességek a menedzsment funkcionális területei szerint - stratégiai, marketing, pénzügy, adminisztráció, HRM, pénzügy, működtetési stb. – meghatározható, a vállalkozói tulajdonságok esetében ez nem ilyen egyértelmű. A pszichológiai alapokon nyugvó vállalkozói jellemvonások elmélete (entrepreneurial trait theory) az elmúlt évtizedekben számos fontos vállalkozói attribútumot tárt fel (Chell et al 1991), ugyanakkor képtelen volt arra, hogy azonosítsa azokat a tényezőket, amelyek a vállalkozókat a nem vállalkozóktól és a sikeres vállalkozókat a nem sikeresektől megkülönbözteti (Gartner 1985, Low és MacMillan 1988, Davidsson és Wiklund 2001, Ucbasaran et al 2001).

1.1. ábra: Stevenson vállalkozói és menedzseri szerepei és dimenziói

Vállalkozói fókusz	Dimenzió	Adminisztratív fókusz
Lehetőség észlelés vezérelt	← Stratégiai orientáció →	Ellenőrzött erőforrások vezérelt
Forradalmi, rövid időszakos	← A lehetőség iránti elkötelezettség →	Evolúciós jellegű, hosszú időtartamú
Sokfázisú, minimális kitétség az egyes fázisokban	← Az erőforrások iránti elkötelezettség →	Egyfázisú, a döntés után teljes elkötelezettség
Részleges használat vagy erőforrások bérlése	← Az erőforrások ellenőrzése →	Az erőforrások tulajdonlása vagy a humán erőforrás esetében alkalmazás
Lapos, többszörös informális hálózat alkalmazása	← Menedzsment struktúra →	Hierarchikus
Értékteremtésen alapul	← Jutalmazási struktúra →	Felelősség és szenoritás alapú
Gyors növekedés elsősorban, az ezzel párosuló kockázat felvállalása	← Növekedés orientáció →	Biztonságos, lassú, állandó
A lehetőségek keresésének elismerése	← Vállalkozói kultúra →	Lehetőség keresés az ellenőrzés alatt álló erőforrások által korlátozott, a kudarcok büntetése

Forrás: Brown et al (2001)

Carland et al (1984) a kisvállalat és a vállalkozás mellett a vállalkozók és a kisvállalati tulajdonosok megkülönböztetéséhez is elégtelennek vélte a vállalkozói karakterisztikát, szerintük igazán az innováció iránti elkötelezettség, amely a választóvonalat jelenti. William Gartner (1988) többek között Carland et al (1984) megközelítését is kritizálva állítja, hogy a vállalkozói tulajdonságok, sőt még az innovativitás sem alkalmasak arra, hogy különbséget tegyünk vállalkozók és nem vállalkozók között. A lényeg nem az, hogy ki a vállalkozó, hanem hogy mit csinál, amire pedig a magatartási elméletek relevánsabb választ adnak. Gartner szerint a vállalkozás az új szervezet létrehozásaként határozható meg, és véget ér, amit az új szervezet felállítása megtörtént. A magam részéről úgy vélem, hogy Gartner felfogása egyrészt hasznos, mert rávilágít az egysíkú, csak a vállalkozói tulajdonságokon alapuló megközelítés hátrányaira. Ugyanakkor az éles választóvonal húzása a vállalkozók és nem vállalkozók illetve menedzserek és kisvállalat-tulajdonosok között nem igazán hasznos.

Én a magam részéről úgy vélem, hogy egyértelmű distinkció nem lehetséges, és a fekete és fehér mellett az átmenetek, a szürke árnyalatok mindig jelen lesznek.

A kisvállalati tulajdonos, a nagyvállalati menedzser és a vállalkozó közti különbségeket Stewart et al (1998) három fontos tulajdonság, az eredmény orientáció, a kockázatvállalás és az innovációs hajlam függvényében vizsgálták és tesztelték empirikusan. Azt találták, hogy a vállalkozók esetében mind a három tulajdonság a legmagasabb volt. A kisvállalati tulajdonosok jobban hasonlítottak a menedzserekre, mint a vállalkozókra, a kockázatvállalás kivételével.

Az alábbi összefoglaló táblázatban a három vizsgált szempont, a cél, a funkció és a tulajdonságok mentén különböztetem meg a kisvállalati tulajdonosokat, a menedzsereket és a vállalkozókat. Bár a táblázat kategóriákat tartalmaz, hangsúlyozni szeretném, hogy egyértelmű elkülönítés sokszor nem lehetséges, és így a táblázat inkább azt mutatja, hogy ki a tipikus kisvállalati tulajdonos, menedzser vagy vállalkozó.

1.5. táblázat: A különbség a kisvállalati tulajdonosok, a menedzserek és a vállalkozók között

	Kisvállalati tulajdonos	Menedzser	Vállalkozó
Cél	Megélhetés biztosítása	Funkcionális terület jó működése	Növekedés, profitorientáció
Funkció	Tulajdonosi/menedzseri, lehetőleg teljes kontroll	Menedzseri/adminisztratív, meglevő erőforrások által vezérelt	Lehetőség kihasználói, vállalkozói
Tulajdonságok	Nem eredményorientált, Mérsékelt kockázatvállalás, Nem innovatív	Státusz orientált, Alacsony kockázatvállalás, Mérsékeltlen innovatív	Eredményorientált, Magas kockázatvállalás, Innovatív

1.7. A vállalkozó és a vállalkozás jellemző típusai

Ezen fejezet utolsó részében még egy témával, a különböző vállalkozási formákkal foglalkozom. Hasonlóan az eddigiekhez, igyekszem most is árnyalt megközelítést nyújtani. Ennek megfelelően három megközelítést és csoportosítást tárgyalok. Az első inkább a vállalkozás folyamat-felfogása, a második pedig a kontextuális megközelítés mentén csoportosítja a különböző vállalkozókat és vállalkozásokat. Megjegyzem azt is, hogy számos más szempontú csoportosítás létezik. Ez főleg a vállalkozókra igaz (bővebben ld. Szerb

2000). A harmadik csoportosítás az eredmény szempontú megközelítés és a vállalkozás hatásai alapján történik.

1.7.1. A vállalkozók csoportosítása a vállalkozói folyamat mentén

A folyamatfelfogás megkülönböztetés Ucbasaran et al (2001, 2008) és Westhead és Wright (1998) munkásságán alapul, akik a születőben levő, az újonc és a tapasztalt (habitual) vállalkozó hasonlóságait és különbségeit elemezte. Ezt egészítem ki potenciális vállalkozó kategóriájával. A vállalkozói folyamat mentén sorrendbe rakva, így beszélhetünk: (1) potenciális, (2) születőben levő (nascent), (3) újonc és (4) tapasztalt vállalkozóról.

A potenciális vállalkozó az, aki az alkalmazotti léttel ellentétben a vállalkozói karriert preferálja. A potenciális vállalkozók képezik a vállalkozók fő merítési bázisát. A preferencia azonban nem jelenti azt, hogy az illetőből valaha is vállalkozó lesz. A tényleges vállalkozóvá váláshoz legtöbbször valami kedvező lehetőség vagy kedvezőtlen történés (pl munkahely elvesztése) adja meg a végső lökést. A megkülönböztetés alapja legtöbbször az alkalmazott versus önfoglalkoztatói státusz megítélése alapján történik, azaz hogy az illető inkább alkalmazott vagy pedig önfoglalkoztató szeretne-e lenni (a módszertani problémákról ld. Román 2006). Megjegyezném azonban, hogy így a vállalkozók közül kimaradnak azok, akik nem saját tulajdonú céget szeretnének létrehozni. Az önfoglalkoztatási preferenciákról az OECD keretén belül Blanchflower (2001) végzett úttörő kutatásokat. Blanchflower megállapította azt is, hogy az önfoglalkoztatás preferálása az életkorral csökken, ugyanakkor a vállalkozóvá válás valószínűsége növekszik. Az önfoglalkoztatóvá válás egyik legfontosabb gátját a finanszírozási források hiányában látják az emberek. Az elmúlt időszakban a Flash Eubarometer végzett hasonló kutatásokat. A 2009-es adatfelvétel során a vállalkozásokkal kapcsolatos attitűdöket is felmérték (Flash Eubarometer survey 2009). Bár az önfoglalkoztatási preferenciák szempontjából az egyes országok között jelentős különbségek vannak, elmondható, hogy a fejlődő országokban ez a preferencia nagyobb, mint a fejlett országokban. Látható az is, hogy az USA esetében nagyjából a lakosság 55%-a preferálja az önfoglalkoztatást, az EU esetében ez a mutató mintegy 10 százalékponttal alacsonyabb. Európában még mindig népszerűbb a nagyobb anyagi biztonságot és biztosításokat nyújtó munkavállalói státusz.

A születőben levő vállalkozások esetében már nem csupán arról van szó, hogy az illető preferálja az önfoglalkoztatást, hanem lépéseket is tett a vállalkozás létrehozása érdekében

(Reynolds 2000, Wagner 2004). A Global Entrepreneurship Monitor nemzetközi kutatási projekt immár 2000 óta közöl adatokat a születőben levő vállalkozásokról országos bontásban. A komoly vállalat alapítási szándék magyarázható demográfiai jellemzők mentén a vállalkozói képességek meglétével és bizonyos vállalkozói jellemvonásokkal. Céget inkább a férfiak alapítanak, a 25-45 éves korosztály, azok, akik vállalkozásindítási képességekkel rendelkeznek és akik kockázatvállalási hajlandósága magasabb (Wagner 2004, Reynolds et al 2001). A vállalat létrehozásához azonban hosszú és göröngyös út vezet, ahol magas a halálozási arány. Paul Reynolds úttörő kutatása, a Panel Study of Entrepreneurial Dynamics és a soron következő vizsgálatok alapján (Reynolds 2000, Wagner 2004) már azt is tudjuk, hogy az első 18 hónapban a születőben levő vállalkozások fele kezdi el működését, nagyjából 30% feladja és 20% még próbálkozik.

Az újonc vállalkozók azok, akik úgy hoznak létre céget, hogy előtte nem volt vállalatuk, tehát nem rendelkeznek tulajdonosi és nagy valószínűséggel vállalatirányítási tapasztalattal sem (Ucbasaran et al 2008). Az ilyen jellegű tapasztalat fontos lehet a cég túlélési esélyei szempontjából is. Az új vállalkozás-indítás sikere emellett magyarázható motivációs alapon, így megkülönböztetünk lehetőséggel motivált és kényszervállalkozásokat. A lehetőség motiválta vállalkozók felkészültsége jobb, növekedési preferenciája és elkötelezettsége magasabbak, inkább hajlandók alkalmazottat felvenni, mint annak, aki azért akar vállalkozó lenni, mert nincsen jobb választása (Szerb 2005). A kényszervállalkozás problémája tehát elsősorban nem a motiváció, hanem az azzal korreláló, a sikerhez szükséges tényezők és tulajdonságok hiánya. A kényszervállalkozások aránya jelentős országok közti különbségeket mutat, ami szoros kapcsolatban van a gazdasági fejlettséggel. A kényszervállalkozások magas aránya jellemzi a fejlődő országokat, a fejlettebbek esetében ez alig 10-15% (Acs 2006). Érdekességgé jegyezném meg, hogy Magyarországon, a közhiedelemmel ellentétben – a vállalkozások mintegy kétharmada nem kényszer-motívumok miatt jött létre (Szerb et al 2004)

A tapasztalt vállalkozók, mint a nevük is mutatja az adott cég megalapítása előtt már volt másik cégük, ahol kisebbségi vagy többségi tulajdoni részesedéssel rendelkeztek (Ucbasaran et al 2008). Ezen vállalkozók két csoportja ismert. A sorozatvállalkozó az egyik vállalkozás megszűnte után hoz létre újabb céget. A megszüntetés oka lehet felszámolás, csődbe menetel, de az is elképzelhető, hogy a céget az illető eladta vagy egyszerűen végelszámolással megszűnt. A többszörös vállalkozónak egyszerre több cégben van tulajdonosi érdekeltsége. A

tapasztalt vállalkozó előnye lehet a másik cégben tanulás során szerzett tapasztalat. A vállalkozó a korábbi cég bukásából tanulhat, és így nem követi el ugyanazokat a hibákat, szól az érv a tapasztalt vállalkozók által indított cégek magasabb túlélési sanszainak magyarázatára. Ugyanakkor az ilyen cégek magasabb növekedésére vagy jobb teljesítményére vonatkozóan nem találtak egyértelmű empirikus bizonyítékot (Ucbasaran et al 2001, 2008).

1.7.2. A vállalkozások besorolása kontextuális szempontból

A következő kategorizálás elsősorban a vállalkozás, mint új szervezeti egység felfogás, másodsorban pedig a szervezeti keretek mentén értelmezhető. Ennek megfelelően megkülönböztetem: (1) a de novo új vállalkozást, (2) a belső vállalkozást, (3) vállalatközi vállalkozást, (4) a kipörgetett (spin off) vállalkozást és (5) a szociális/közszolgálati szektor vállalkozást.

De novo vállalkozás Első megközelítésben biztosan mindenki arra gondol, hogy új szervezeti egység, ab ovo, új cég létrehozása révén jön létre. Bár ez nem feltétlenül egyértelmű, kétségtelen, hogy ez a felfogás örvend a tudományterületen is a legnagyobb népszerűségnek (Gartner 1985, Low és MacMillan 1988, Reynolds et al 2001). Acs (2002) az új vállalatok létrejöttének jelentőségét három fő dologban látja. Az új vállalatok a változás ügynökeiként az innováció, új technikák és termékek létrejöttében és elterjesztésében játszanak fontos szerepet. Emellett az új vállalatok felelősen az új munkahelyek döntő részéért is. Ezt az álláspontot alátámasztják Birch (1987) és Drucker (1985) is. Acs (2002) a kisebbségek, az emigránsok és a nők társadalmi, gazdasági integrálásának egy lehetséges útját látja az új vállalatok alapításában. Fritsch és Mueller (2004) a regionális fejlődés fontos tényezőjének tartják az új cégeket, amelyek a piaci versenyben kevésbé hatékony cégeket kiszorítva hozzájárulnak a versenyképesség növeléséhez. Hozzá kell ugyanakkor tenni, hogy a fiatal cégek köztudottan magas bukási aránya a pozitív hatásokat mérsékelheti (Audretsch és Mahmood 1995, Mata et al 1995).

Belső vállalkozás Definíció szerint a belső vállalkozás; vállalkozás egy már tétező szervezeten belül (Pinchot 1985). A fogalom két angol nyelvű terminust az „intrapreneurship” és a „corporate entrepreneurship” takar. Ameddig az intrapreneurship elsősorban elkülönített, új szervezeti egységet jelent a vállalaton belül, a corporate entrepreneurship a vállalaton belüli vállalkozói magatartási formára reflektál. Mindkét esetben azonban a meglevő cég megújulásáról van szó vállalkozás révén. Bár a belső vállalkozás elsősorban nagyvállalatokra

jellemző, a koncepció, igaz módosuló tartalommal, de a kisebb méretű cégek esetében is alkalmazható (Carrier 1994). Antoncic és Hisrich (2001) négy dimenzióban írja le a belső vállalkozást: (1) olyan új vállalat indítása, amely a cég jelenlegi piacaival kapcsolatban áll, (2) termék és technológiai innováció megvalósítása, (3) a szervezeti rendszer megújítása, a cég újraszervezése és (4) proaktív stratégia, a menedzsment orientálása a növekvő versenyképesség, a kockázatvállalás irányába. A belső vállalkozás alapvető problematikája a támogató vállalati környezet megléte vagy hiánya (Duncan et al 1988). A vállalkozói megoldások legnagyobb ellensége a stabilitásban és változatlanságban érdekelt menedzsment.

A belső vállalkozás kapcsán kell megemlékezni a hazai vállalkozás-kutatás egy eredeti, lassan már itthon is feledésbe merülő egyéniségéről, Liska Tiborról (F. Liska 1998). Liska koncepciójának a lényege a társadalmi tulajdon alapján nyugvó vállalkozás. Liska egy sajátos licitálás-rálicitálás révén véli biztosítotttnak, hogy a társadalmi tulajdont, tulajdonrészt mindig a leghatékonyabb hasznosítást biztosító vállalkozó használhassa. Itt ugyanis mindenki vállalkozó vagy potenciális vállalkozó, akik árgus szemekkel figyelik, hogy milyen lehetőségek vannak, aminek révén a társadalmi tulajdon jobban hasznosítható. A Liska-modell gyakorlati tesztelését az 1980-as években Síklaky István végezte bizonyos belső vállalkozási formában (Síklaky 1985). Egy-két vállalat, szövetkezet különböző vagyontárgyainak vállalkozásba adása úttörő kísérlet volt a szocialista gazdaság megreformálására, meglehetősen vegyes eredményekkel. A rendszerváltás és utána a magángazdasági rendszer megerősödése azonban lehetetlenné tette, hogy a Liska-modell teljességében tesztelhető legyen.

A vállalatközi vállalkozás (interpreneurship) egy általam kitalált koncepció, ami a hálózati (network) elméletekre építve került kifejlesztésre (Szerb 2000, Szerb 2003). Ameddig a klasszikus vállalkozó saját, a belső vállalkozó pedig a vállalat erőforrásaira támaszkodik, addig a vállalatközi vállalkozó a hálózat kollektív erőforrásai mentén hozza létre a céget. Ez a megközelítés figyelembe veszi, hogy a mai körülmények között immár senki sem képes arra, hogy a teljes vállalkozási folyamatot, szakértelmet vagy az összes erőforrást az ellenőrzése alatt tartsa. Az egyik oldalról a vállalkozó önállóságát elveszti, de a vállalkozás folyamatának egy részére specializálódva a kockázatot csökkentheti és a siker lehetőségét növelheti. Ez azzal jár, hogy a hagyományos vállalkozói tulajdonságok mellett felértékelődnek a szociális és kommunikációs képességek. A hálózat lehetőséget nyújt arra is, hogy a hiányzó vállalkozói-üzleti képességeket könnyebben lehessen pótolni. Immár nem elvárt, hogy a

vállalkozó egyfajta „superman”-ként saját maga csinálja és felügyelje vállalkozásának minden részét, hanem beszerezheti, megvásárolhatja azoktól, akik ezzel inkább rendelkeznek. Így a hálózaton belüli vállalkozók sokkal inkább specializálódhatnak és erősségeikre támaszkodva hatékonyabbakká válhatnak, mint ezermester, önállóan tevékenykedő társaik. A kisvállalatok olyan problémái, mint az erőforrások, a pénzügyi eszközök vagy a megfelelő üzleti partnerek hiánya is könnyebben kezelhető a hálózaton belül. A hálózat legfontosabb összetartó ereje, hogy a gyorsan változó környezeti tényezők mellett az együttműködés csökkenti a bizonytalanságot, ugyanakkor lehetővé teszi a tanulást és a gyors reagálást is. Tipikus vállalatközi vállalkozás a franchise, de ide sorolható a beszállítói, értékesítési hálózat is.

A kipörgetett (spin-off) vállalkozás olyan cégekre jellemző, amelyek egy másik cég vagy akár alapvetően non-profit intézmény (egyetem, kutatási központ) bázisán jönnek létre. Az ilyen cégek előnye, hogy az anyavállalattól már rendelkeznek valamilyen technikai tudással és piaci ismeretekkel (Klepper és Sleeper 2005). A vállalati háttérrel rendelkező alapítók általában magas képzettségű és tapasztalt illetők, akik elégedetlenek azokkal a lehetőségekkel, amit az alkalmazó cég nyújtani tud (Garvin 1983). A frusztráció oka legtöbbször egy innovatív ötlet vagy piaci lehetőség visszautasítása. Tipikus példa a SAP, aminek az alapítására azért került sor, mert három fiatal német mérnöknek nem sikerült meggyőznie az IBM-et az integrált üzleti szoftverek piacképességéről (March és Garvin 1996).

A technológia orientált új vállalatok sokszor valamilyen felsőoktatási intézmény vagy köztulajdonú kutatási központból „kipörgetve” jönnek létre (Etzkowitz 1983). Az egyetemi spin-off tipikusan amerikai, vagy inkább angolszász jelenség, hiszen elsősorban az USA-ban és az Egyesült Királyságban alakultak nagyobb számban ilyen cégek. A Stanford, a Harvard vagy a MIT mellett az angliai Cambridge is követendő példa lett (Shane 2004). Az egyetemi alkalmazottak alapította cégek tipikus problémája, hogy a tudós alapító ugyan rendelkezik a megfelelő technikai, technológiai tudással, azonban sokszor fogalma sincsen a vállalkozás más aspektusairól, a piacról vagy a stratégiáról és a menedzsmentről (Erdős és Varga 2010, O’Shea et al 2005). Az egyetemi vállalkozás külön figyelemmel kísért két kulcsterülete a találmányi jogok és a finanszírozás. Az USA-ban a találmányok hasznosításáról szóló Bayh-Dole törvény nyitotta meg igazán az utat az egyetemi alkalmazottak cégalapításai előtt (Shane 2004). Főleg a magas növekedési potenciálú, kipörgetett cégek esetében merül fel a kockázati tőkével történő finanszírozás. A kockázati tőkések azonban meglehetősen óvatosak a nem

vállalati háttérű spin off-okkal, pontosan az alapítók hiányos vállalkozói ismeretei és piaci tapasztalata miatt (Wright et al 2006).

A szociális/közszolgálati (public) szektor vállalkozás A közszolgálatról biztosan keveseknek jutna eszébe, hogy bármi köze lenne a vállalkozáshoz. Annak ellenére, hogy a közszolgálatban dolgozók a jogi keretek biztosított korlátok között munkálkodnak, itt is találhatunk példát a vállalkozói típusú megoldások alkalmazására, főleg amikor a megváltozott társadalmi igényekre kell reagálni (Boyett 1997, Shockley et al 2002). Yusuf (2005) a változás és az értékteremtés mentén határozza meg a vállalkozást. A vállalkozások tipológiájának kialakítása során pedig különbséget tesz a szervezeten belüli és kívüli, illetve az egyéni és a társadalmi célok között. A szociális vállalkozók azok, akik a magánszervezet keretén belül akarnak megvalósítani társadalmilag hasznos célokat (Petheő 2009). Ilyen vállalkozó például a Nobel-díjat kapó Yunus, aki speciális mikro-finanszírozási formát fejlesztett ki nem bankképes cégek finanszírozására.

A közszolgálati vállalkozó pedig az, aki a meglevő szervezeti kereteken belül alkalmaz vállalkozói megoldásokat. Zerbinati és Souitaris (2005) a közszféra vállalkozóinak öt típusát különbözteti meg, mint a professzionális politikus, a spin-off teremtmény, a politikában tevékenykedő vállalkozó, a karrier vezette közszolga és a politikai ambíciókkal rendelkező közszolga. Konkrét példát hozva: a közszolgálati vállalkozáshoz tartozik például az egyetemi spin-off-ok alapításának elősegítése, az adófizetők pénzéből megvalósított kutatások hasznosítása is. Ide sorolható a korábban közszolgálati funkciók magánkézbe adása vagy a privatizáció is. (Ez utóbbi társadalmi hasznosságát Kelet-Európában biztosan sokan megkérdőjelezzik.)

Az 1.6. táblázat összefoglalja a vállalkozások itt tárgyalt öt típusát és azok alapvető jellemzőit.

1.6. táblázat: A vállalkozások különböző fajtáinak összehasonlítása

	Új vállalkozás	Belső vállalkozás	Vállalatközi vállalkozás	Spin-off vállalkozás	Szociális/Közszolgálati vállalkozás
Cél	Saját profit maximalizálás társadalmi célok figyelembe vétele mellett	Vállalati szintű profit maximalizálás	Saját profit maximalizálás, más hálózati tagok érdekeinek figyelembe vételével	Saját profit maximalizálás, esetleg intézményi, anyavállalati érdekek figyelme vétele	Társadalmi célok megvalósítása, önmegvalósítás
Vállalkozói jellemző	Innováció, növekedés, proaktivitás	Új vállalkozás indítása egy már létező szervezetben	Specializáció a vállalkozási folyamat egy elemére	Meglevő cég, intézmény bázisán cégindítás	Magántulajdonban, vagy közszolgálati szférán belül vállalkozói megoldások alkalmazása
Szervezeti keretek	Saját szervezet létrehozása előzmény nélkül	Meglevő vállalati szervezeti keretek	A hálózati kapcsolatokról függően laza vagy szoros kapcsolat	Új szervezet létrehozása a meglevő bázisán	Vállalkozói vagy meglevő közszolgálati szervezeti keretek
Erőforrások tulajdonlása, használata	Tulajdonolja és használja az erőforrások	Használja, de nem tulajdonolja az erőforrásokat	Részen tulajdonolja, de hozzáférése van a hálózati erőforrásokhoz	Inkább részben, vagy egészében tulajdonolja, korlátozott hozzáférés anyavállalati, intézményi forrásokhoz	Tulajdonolja (szociális) vagy nem tulajdonolja de döntéseket hoz a használatra vonatkozóan
A kockázat és a felelősség természete	Saját kockázat, teljes felelősség	A kockázatviselő a vállalat tulajdonosa, a felelősség korlátozott	Megosztott kockázat és felelősség a hálózati tagok között	Teljes vagy megosztott kockázat a tulajdonviszonyoktól függően	Egzisztenciális, nem direkt pénzügyi kockázat
A sikeres személyiség fő jellemvonásai	Univerzalista, az összes vállalkozói, üzleti képessegekkel rendelkezik	Team személyiség, vállalkozói képességekkel rendelkezik, döntő a vállalaton belüli erőforrásokért folytatott sikeres harc	Specialista, csak részben rendelkezik vállalkozói és üzleti képességekkel, kiváló szociális, kommunikációs és együttműködési képességek	Döntő mértékben technikai, technológiai tudással rendelkezik, más vállalkozói vonások híján van	Altruista személyiség (szociális) Vállalkozói magatartás és jogszabályi korlátok összeegyeztetése (közszolgálati)

1.7.3. A vállalkozások eredmény szempontú csoportosítása

A legtöbben a vállalkozás pozitív hatásait emelik ki, azonban a vállalkozásnak lehetnek kevésbé eredményes, sőt kifejezetten káros hatásai is, állítja a szakma egyik nagy „öregje” William Baumol (1990). Baumol különbséget tesz produktív, nem produktív és destruktív vállalkozások között. A destruktív vállalkozások összgazdasági hatása negatív, a nem produktívaké pedig zéró. Tipikusan ilyenek az úgynevezett járadékvadász (rent seeking) magatartási formák, amelyek egy adott céget kedvező helyzetbe hoznak a többiek kárára. Konkrét példaként a korrupció említhető, amelynek hatására a jövedelmek újraelosztása folyik és új érték nem teremődik. A jogi lehetőségek kihasználása, a pereskedés is ebbe a kategóriába tartozik. A féllegális szürke vagy az illegális feketegazdaságban tevékenykedő, nem bejegyzett, adót nem fizető, a környezettel vagy az alkalmazottakkal kevést törődő társadalmi értékeket sokszor romboló vállalkozók is ide sorolhatók.

Davidsson és Wiklund (2001) az egyéni és a társadalmi hatások mentén csoportosítja a vállalkozásokat. Az eredetileg pozitív és negatív hatásokat az 1.2. ábrán kiegészítettem a kvázi nulla kategóriával, hogy az jobban összhangba kerüljön a Baumol-féle vállalkozói kategóriákkal.

1.2. ábra A vállalkozások csoportosítása egyéni és társadalmi hatások mentén

		Egyéni hatás		
		Pozitív	Nulla	Negatív
Társadalmi hatás	Pozitív	Hős vállalkozás	Szociális vállalkozás	Katalitikus vállalkozás
	Nulla	Egyéni haszonleső vállalkozás	Nem produktív vállalkozás	Veszteséges vállalkozás
	Negatív	Rabló (destruktív) vállalkozás	Destruktív vállalkozás	Bukott vállalkozás

Forrás: Davidsson és Wiklund (2001) alapján

A hős vállalkozások mind egyéni, mind társadalmi szinten hasznosak. Tulajdonképpen ezekről a vállalkozásokról olvashatunk az újságokban, mint korszakformáló cégek. A

katalitikus vállalkozás ahol a cég maga nem tudja megfelelően hasznosítani ötletét, elképzelését, viszont ezt más vállalkozók mégis sikerre viszik. A kettő között helyezkedik el a szociális, társadalmilag érzékeny vállalkozás, amely ugyan egyéni haszonnal nem jár, de társadalmilag mégis pozitív a szaldó. Az ilyen vállalkozót a pusztán profitmotívumok helyett inkább altruista célok jellemzik. A gyakorlatilag zéró társadalmi hatásokkal járó vállalkozások egyik csoportja, amelyik csupán a saját haszon elérésére törekszik és a társadalmi hasznok nem igazán mozgatják (egyéni haszonleső vállalkozás). Az összességében nulla hatásúak a nem produktív vállalkozások. Amennyiben azonban léteznek a gazdaságban produktívabb lehetőségek is, akkor ezek a cégek társadalmi szempontból nem igazán hasznosak. A társadalmilag zéró, egyéni szinten pedig negatívan teljesítő veszteséges vállalkozások csupán rövid ideig létezhetnek, idővel vagy nyereségesek lesznek, vagy a bukott vállalkozások számát gyarapítják.

A rabló vállalkozások csupán egyéni hasznot hajtanak, társadalmilag viszont kifejezetten károsak. Ilyenek például a drogokkal, prostitúcióval foglalkozó szervezetek. A természeti erőforrásokat a környezeti hatásokra tekintet nélküli kizsákmányolása egy másik példa. A bukott vállalkozás esetében a hatás mind egyénileg, mind társadalmilag negatív, a cég eltűnik, mintha sosem lett volna, a befektetett erőfeszítés és erőforrások elvesznek. A kettő között helyezkednek el a destruktív vállalkozások, amelyek gyakorlatilag zéró egyéni haszonnal járnak, viszont jelentős negatív társadalmi hatásuk van.

Az átmeneti (tranzícionális) gazdaságokra alkalmazva alkotta meg Sauka és Welter (2007) a beilleszkedő (conforming) és a deviáns vállalkozói kategóriákat. A deviáns magatartási formák közé sorolták a nem etikus viselkedést, a versenytársak nem piaci normák szerinti kizsorítását, vagy a maffia jellegű tevékenységeket, a zsarolást, vagy a zsebbe fizetést is. Sauka és Welter emellett megállapította azt is, hogy ezek a tevékenységek rövid távon elképzelhető, hogy összességében nulla hatásúak, hosszú távon azonban negatívan hatnak, így destruktívnak tekinthetők. Például az engedéllyel nem rendelkező, adót nem fizető autószerelő vállalkozó olcsóbban tud dolgozni, mint legálisan bejelentett társa. Ha a fogyasztók nagyobb számban választják a fuszító szerelőt, akkor az először csak a kereslet visszaesését okozza a legálisan működő műhelyekben. Hosszabb távon a legális autószerelők legális működésüket felfüggeszthetik, és az illegálisak számát növelhetik. Ez hozzájárul az adóbevételek további erodálásához. Valószínű, hogy az illegális működés korrupcióval is jár. A társadalmi outputot csökkentheti a képződő veszélyes hulladék illegális elhelyezése.

További negatív hatásokkal járhat, hogy a fogyasztók is veszíthetnek, hiszen rossz teljesítés esetében nincsen hova fordulni.

1.8. Összefoglalás, következtetések

Ezen bevezető fejezet alapvető célja volt, hogy a kutatás fogalmi kereteit kijelölje és az alapvető kategóriákat tisztázza. Tekintve, hogy a vállalkozás komplex, multidimenzionális, számos tudományterület által alkalmazott kategória, egzakt, mindenki által elfogadott definíciót nem tudtam adni. Ehelyett inkább a kutatási területek határait, és a vállalkozás fogalom legfontosabb építőblokkjait, a közös pontokat igyekeztem megragadni. A vállalkozáskutatás témaköreit a makro- és mikro-szint, továbbá a folyamat és a kontextuális megközelítések mentén csoportosítottam. A vállalkozások meghatározását pedig a szakirodalom alapján általam legfontosabbnak tekintett nyolc építőblokk mentén mutattam be. Tekintve, hogy a magyar nyelvben a vállalkozás és a vállalat továbbá a vállalkozó és a (kis)vállalat tulajdonosa szinonimaként használtak, külön fejezeteket szenteltem annak, hogy mi nem vállalkozás és ki nem vállalkozó. Végül a vállalkozók és a vállalkozások folyamatszerű, kontextuális és eredmény szemléletű csoportosítását végeztem el.

Kérdéses, hogy milyen tanulságokat lehet leszűrni a további kutatások irányát illetően. Úgy vélem, hogy a vállalkozás egydimenziós definiálása nem alkalmas egy ilyen multidimenzionális koncepció leírásához. Saját magam is részt vettem egy komplex definíció létrehozásában, ugyanakkor hangsúlyozni szeretném a vállalkozás téma és vizsgálati szempont szerinti kezelését. Bár ugyanarról a jelenségcsoportról van szó, más fontos a kezdő cégek, más a ható tényezők, más a kisvállalatok és más a makrogazdasági összefüggések elemzésekor. Ugyanakkor úgy vélem, hogy az Ács és Szerb (2009) vállalkozás meghatározás alkalmas lehet egy olyan koncepcionális modell kialakítására, amely a vállalkozás, ha nem is az összes, de a legfontosabb aspektusait megragadja. Ez a következő fejezet témája.

Felmerül az a kérdés is, hogy én magam hogyan járultam hozzá, mit adtam a vállalkozás fogalmának tisztázásához. Ennek kapcsán két dolgot emelnék ki, az Ács-Szerb (2009) vállalkozás definíciót, aminek a praktikus alkalmazásához a harmadik fejezetben, a vállalkozás mérésekor térek vissza. Eredeti fejlesztésnek tartom a hálózati (networking) elméletek talaján álló vállalatközi vállalkozás (intrapreneurship) koncepció megalkotását (ld. a 2. fejezet). Bár az ezzel kapcsolatos tanulmány (Szerb 2003) nem a legtöbbet hivatkozott

dc_61_10

munkáim közé tartozik, a vállalkozási vállalkozás jól illeszkedik a vállalkozások kontextuális szempontú csoportosításához.

2. A külső és belső tényezők és a vállalkozás összefüggéseinek koncepcionális modellje

2.1. Bevezetés

Egy tudományos igényű munka nem nélkülözheti a területhez tartozó elméletek ismertetését. A társadalomtudományok, ezen belül is közgazdaságtan és rokonterületei (menedzsment, pénzügy, innováció stb.) különösen hajlamos nagyszámú elmélet kifejlesztésére. Ez alól a vállalkozástan sem kivétel. Az elméletek számát tovább gyarapítják a határterületek (pl. regionális tudományok, szociológia, pszichológia) szükségletei. Ebből következik, hogy egy fejezetben lehetetlen az összes elmélet vagy akár csak a legfontosabbak ismertetése is. A választás az ismertetendő elméletek kapcsán így valamilyen szempont vagy szempontok szerinti szűkítést vagy/és az elméletek integrálását teszi szükségessé. Ebben a fejezetben egy koncepcionális modell megalkotásával elsősorban az elméletek integrálására törekszem, bár néhány markáns elméletről többet is írok. Ez a felfogás illeszkedik ahhoz az irányzathoz, amit David Audretsch és Roy Thurik több publikációban „eklektikus” elméletnek nevezett (pl. Verheul et al 2002). Én magam is úgy vélem, hogy egy multidimenzionális fogalom leírására leginkább egy eklektikus megközelítés alkalmas.

Ebben a fejezetben a koncepcionális modell ismertetése után bemutatom azokat a környezeti tényezőket, amelyek közvetett (általános tényezők) és közvetlen módon (kontextuális tényezők) gyakorolnak hatást a vállalkozói lehetőségekre és a vállalkozásra. Arra nincsen mód, hogy az egyes tényezőket egyenként is teljes mélységében tárgyaljam, így részletesebben csak azokról írok, amelyeket az átlagosnál fontosabbnak tartottak a szakirodalomban, vagy amelyek a további fejezetek szempontjából lényegesek. Természetesen ez a választás némi ad hoc jelleget ad, azonban valahol meg kell húzni a határvonalat.

Az egyéni tényezőket két csoportba soroltam úgy, mint a személyes és a vállalati tényezők. Ameddig a demográfiai tényezők meglehetősen jól magyarázzák a vállalkozás jó néhány aspektusát, én lényegesebbnek tartom a magatartási faktorok azonosítását és vizsgálatát. Arra is törekedtem, hogy az ezekkel kapcsolatos legfontosabb elméleteket beillesszem a modell keretei közé.

A fejezet szerves folytatása a vállalkozás mérése, amely a következő rész tartalma.

2.2. A vállalkozás koncepcionális modellje

Az elméletek olyan analitikus eszközök, amelyek révén bizonyos tárgyat vagy jelenséget megérthetünk, magyarázhatunk és előrejelzést tehetünk. Penrose (1989) az elméleteket az előrejelzési pontosságuk alapján sorolta be. A nagyszerű (superb) kategóriába csupán a nagyon korrekt előrejelzéseket tevő matematikai és a fizikai tudományokból kerültek be olyan elméletek, mint az Euklédészi geometria, a Newton-féle mechanika vagy az Einstein-féle relativitáselmélet. Penrose a többi tudományterületet, beleértve a társadalomtudományokat is, a hasznos vagy a kísérleti kategóriába sorolta. Ameddig a hasznos elméletek jó előrejelzéseket tesznek, de ezt meglehetősen nagy pontatlansággal, addig a kísérleti elméletek meglehetősen homályosak, igen magas hibával működnek és empirikusan kellőképpen nem alátámasztottak. Bygrave és Hofer (2001) szerint a vállalkozás területén is maximum a hasznos elmélet szintjére tudunk eljutni.

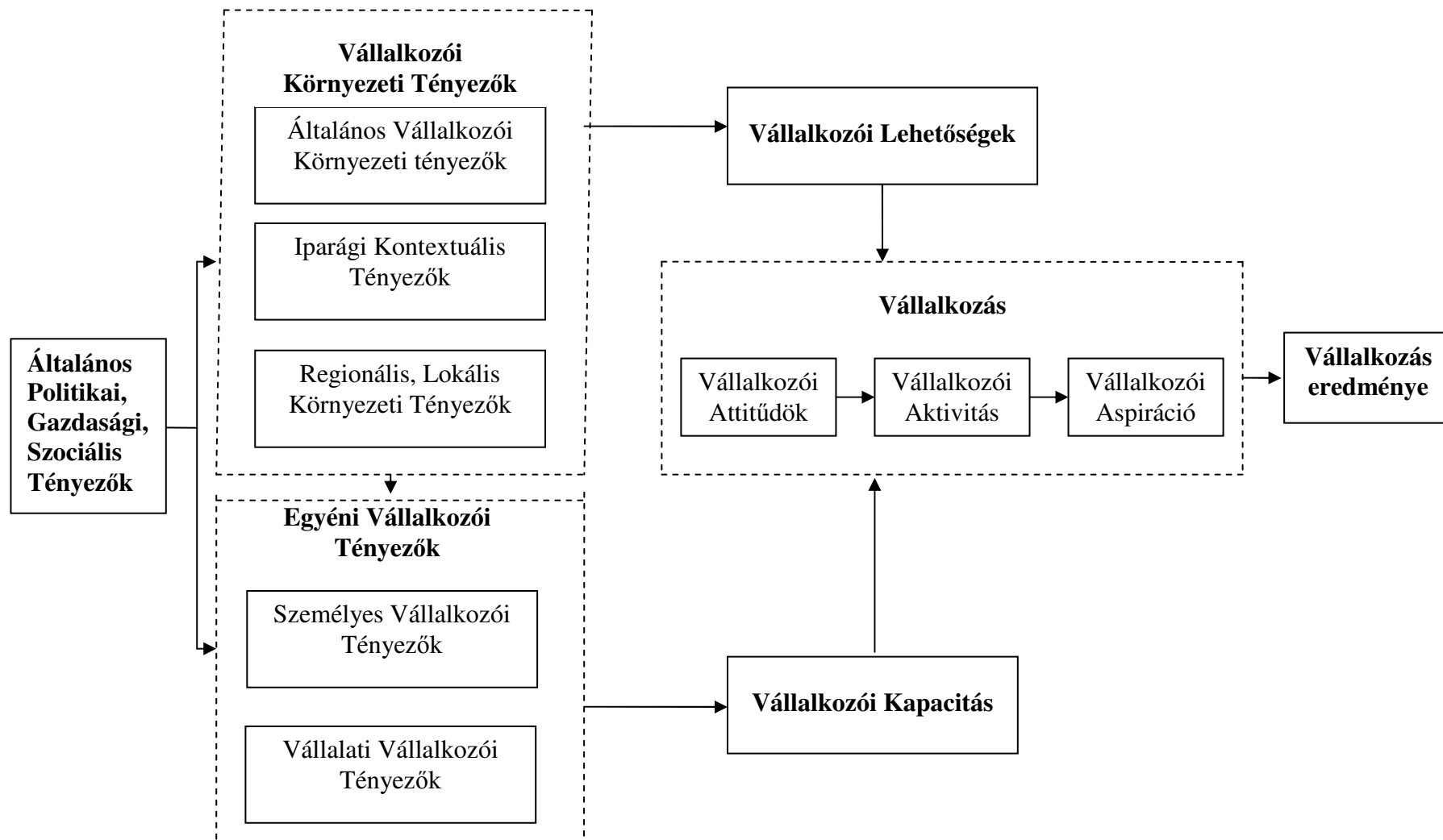
Aki a közgazdaságtanban főleg a makro-, mikroökonómiában vagy a pénzügyben elterjedt matematikai apparátussal leírt elméleteket vár a vállalkozáselmélet területén, az jórészt csalódik. A legtöbb vállalkozáselmélet verbális, és a vállalkozás multidimenzionális koncepciójából következően meglehetősen homályos, már annak, aki a világos axiómákon alapuló elméletekben hisz. A magasabb absztrakció szintjét elérő elméletek viszont a vállalkozás szűk körű definícióján alapulnak (pl. az önfoglalkoztatóvá válás modelljei). A modellek előrejelzése azonban itt is meglehetősen gyenge. A legtöbb elmélet tulajdonképpen koncepcionális modell.

A koncepcionális modell egy elméleti konstrukció, amely valamilyen jelenséget változók és a változók közötti logikai és minőségi kapcsolatokkal ír le. A modell egy idealizált logikai keretrendszeren belüli gondolkodást tesz lehetővé azokról a folyamatokról, amelyek a tudományos elméletek fontos részei. Ugyanakkor a modell olyan explicit előfeltevéseket is tartalmazhat, amelyek nem feltétlenül pontosak, sőt esetleg nem is teljesen jók. Ezek az előfeltevéseket az egyszerűsítés alapján bíráljuk el, az elfogadható megoldás alapján. Nos, a magam részéről egy ilyen koncepcionális meta-modellt kívánok bemutatni, ami meglátásom szerint alkalmas arra, hogy a legtöbb vállalkozás-elméletet magába foglalja és a további vizsgálat alapjául szolgáljon.

A koncepcionális modell Ács és Szerb (2009) definíción alapul, amely a vállalkozást a vállalkozói attitűdök, aktivitás és aspiráció intézményi és egyéni változóinak kombinációja révén határozza meg. A javasolt koncepcionális modell gyökerei a Global Entrepreneurship Monitor (GEM) felfogásához nyúlnak vissza (ld. Reynolds et al 2001, Levie és Autio 2008), attól azonban több tekintetben is különbözik. Megtartottam a GEM modell azon logikáját, hogy az Általános Politikai, Gazdasági, Társadalmi Tényezők befolyásolják a Vállalkozói Kontextuális Keretfeltételeket, amely a vállalkozói lehetőségekre és a vállalkozói kapacitásra hatnak. A javasolt modell a 2.1 ábrán látható.

A 2.1 ábrán látható modell fő elemeit, tényezőit vastag betűvel, a közöttük levő kapcsolat irányát pedig nyilakkal jelöltem. Az Általános Politikai, Gazdasági, Szociális Tényezők hatással vannak a Vállalkozói Környezeti és az Egyéni Vállalkozói Tényezőkre. A Vállalkozói Környezeti Tényezők ugyanakkor befolyást gyakorolnak az Egyéni Vállalkozói Tényezőkre is. A Vállalkozói Környezeti Tényezőkből eredeztethetők a Vállalkozói Lehetőségek. Ebben a modellben a lehetőségek a vállalkozó számára exogén módon léteznek, azaz adottak, függetlenül attól, hogy ezeket a lehetőségeket az emberek észlelik-e vagy sem (Leibenstein 1968, Shane és Venkatamaran 2000).

2.1. ábra: A vállalkozás koncepcionális modellje



A Vállalkozói Környezeti Tényezőket – eltérően az eddigi modellektől – három csoportba soroltam attól függően, hogy milyen szinten találhatók. Az Általános Vállalkozási Környezeti Tényezők a vállalkozás olyan kontextuális tényezői, amelyek országos vagy ennél magasabb (nemzetközi, globális) szinten értelmezhetők. Hasonlóan az Általános Politikai, Gazdasági, Szociális Tényezőkhöz, ezek is lehetnek politikaiak (pl. vállalkozások kormányzati támogatása), gazdaságiak (pl. globalizáció szintje) vagy kulturálisak (pl. vállalkozók társadalmi megítélése). Az Iparági Kontextuális Tényezők az Egyéni Vállalkozói Tényezők mentén értelmezhetőek arra az iparágra, amely a lehetőség egyik forrása. Az iparági dinamika (pl. be- és kilépések, verseny szintje) nyilván más lesz az úgynevezett új gazdasági szektorokban, mint a hagyományosabb iparágakban (Agarwal et al 1996, Acs és Audretsch 1987). Technológiai és termék életciklusok tovább formálják az iparági dinamikát (Klepper 1996). A Regionális, Lokális Környezeti Tényezők modellbe foglalására, legalábbis tudomásom szerint, még nem volt példa. A vállalkozás szintje és módja még akár országokon belül is jelentős különbségeket mutathat. Az okok között szerepelhet az egyes környezeti tényezők egyenlőtlen területi eloszlása (oktatás, kutatás-fejlesztés), de fontosak azok az agglomerációs erők, és a spilloverek amelyek minőségi különbségeket kiváltói lehetnek mind a generált lehetőségekben mind a vállalkozás szintjében (Acs és Varga 2005, Audretsch 1998, Varga és Schalk 2004). Bár az Iparági Kontextuális Tényezők is regionális szinten értelmezhetők leginkább (Malecki 1994), ebben az esetben én az ezen kívül eső tényezőket sorolom ide.

A Vállalkozói Kapacitás az Egyéni Vállalkozói Tényezők függvénye, és mindazon tényezőket tartalmazza, amelyek valamilyen úton-módon befolyásolják a lehetőségek észlelését, értékelését és kihasználását (Reynolds et al 2001, Levie és Autio 2008). Ebben a modellben az Egyéni Vállalkozói Tényezők lehetnek személyesek, azaz emberhez, és lehetnek az adott szervezeti formához (vállalathoz) kötöttek. Sőt, az sem kizárt, hogy nem is egy személyről, hanem csoportról (vállalkozói team-ről) beszélünk. Így a különböző vállalkozási formák is (belső vállalkozás, de novo új vállalkozás, vállalatközi vállalkozás) ugyanazon elméleti keretek között szerepelnek.

A Vállalkozás a modell szerint nem csupán a vállalkozói attitűdök, az aktivitás és az aspirációk egyéni és intézményi változóinak kombinációja, hanem a Vállalkozói Kapacitás és a Vállalkozói Lehetőségek összetetalakozásaként is értelmezhető Venkatamaran (1997) és Shane és Venkatamaran (2000) lehetőség kihasználás definíciójának megfelelően. A

kapacitások és a lehetőségek azonban a vállalkozás három szintjén, az attitűdök, az aktivitás és az aspirációk, kombinálódhatnak. A lehetőségek észlelése az attitűdök szintjén történik. Jól ismert, hogy a lehetőségek nem mindenki által érzékeltek és nem mindenki által tartottak profitabilisnak. Az észlelésben szerepe lehet az eltérő információknak és annak is, hogy a rendelkezésre álló kapacitásokat a társadalom tagjai eltérően értékelik (Kirzner 1997). A lehetőségek értékelése végül is a várható hasznok és a várható költségek, áldozatok mérlegelése révén történik, amikor az egyén (személy, team, cég) döntést hoz arról, hogy kihasználja a lehetőséget. Ebben az összefüggésben a vállalkozás indítása a lehetőség felfedezését jelenti. Mint erről már szó esett, ez történhet de novo új cég, belső vagy vállalatközi vállalkozás, esetleg spin-off formájában. A vállalkozásindítás minőségi tényezőit tartalmazza a Vállalkozói Aktivitás. A lehetőségek tényleges kiaknázásához, az erőforrásokallokálásához viszont stratégiára van szükség, ami a Vállalkozói Aspiráció keretén belül értelmezhetünk. Természetesen a lehetőségek között nagy különbségek vannak. A spektrum egyik végén a sokak által észlelt és kiaknázandó lehetőségek állnak, amelyek rutinszerű lépéseket, és alacsony szintű aspirációt kívánnak. A spektrum másik végén pedig a nagy értékű lehetőségek találhatók, amelyek tényleges kihasználásához az aspiráció magas szintje szükséges.

Mint az a nyilakból is látható, az attitűdök-aktivitás-aspiráció logikája egy időbeliséget is mutat, azaz a kontextuális tényezők (egyéni és környezeti) a vállalkozás folyamatra történő hatását is szemléltetik. Az előzőekben bemutattam ennek a lehetőség felismerés-felfedezés-kihasználás változatát. Könnyen hozzátehető egy további dimenzió is, amely a vállalkozás létrehozásának folyamatát szemlélteti és a potenciális vállalkozás, születőben levő vállalkozás, vállalkozás létrehozása logikai láncot követi. Ezen megközelítés hátránya lehet, hogy jórészt az új vállalkozások létrejöttét magyarázza, és más vállalkozási formák szemléltetésére (pl. belső vállalkozás) nem igazán alkalmas. Természetesen, ha valaki a de novo új vállalkozások létrejöttét szeretné bemutatni, akkor a módosítás könnyen elvégezhető.

A 2.1. ábrához, annak értelmezéséhez több megjegyzést is fűzök, amelyek egyben a modell korlátaira is rámutatnak.

1. A modell csupán néhány elemet, tényezőt tartalmaz, azonban nem szabad elfelejteni, hogy mindegyik tényező önmagában is komplex, és ezen tényezők elemei több szinten, összefüggésben is vizsgálhatók. Csupán két tényező, a Vállalkozói Környezeti

Tényezők és a Vállalkozás került részletesebben bemutatásra, mégpedig elsőrendű fontosságuk miatt. A következő fejezetrészekben részletesebben is kifejtem az egyes tényezők tartalmát.

2. A nyilak csupán az alapvető összefüggéseket mutatják a feltételezetten meghatározó ok-okozati összefüggések mentén. Ugyanakkor léteznek visszacsatolási mechanizmusok, azaz oda-vissza hatás nem csupán az egyéni és a környezeti tényezők között van. Másrészt a modell különböző tényezői között keresztösszefüggések is léteznek, azaz minden mindennel összefügg. Ennek a megjelenítése nyilvánvalóan teljesen átláthatatlanná tette volna az ábrát, ezért tekintettem el a megjelenítéstől.
3. A modellben az egyes tényezők közötti alapvető hatások szemléltetésére azolgál, ugyanakkor nem képes arra, hogy a hatások erősségét és az erősség esetleges változásait szemléltesse. Más környezeti tényezők meghatározóak az attitűdök, mások az aktivitás és megint mások az aspirációk esetében. Ráadásul a hatások erőssége a környezeti és egyéni tényezők konfigurációja mentén is különbözik. Így nyilvánvalóan más mechanizmusok mentén működik egy, a Szilícium völgyben tevékenykedő vállalkozás és más konstelláció fontos egy vidéki, falusi vállalkozás esetében. Ebből az következik, hogy az általános modellt a konkrét helyzethez kell igazítani. Erre a következőkben majd mutatok néhány példát.
4. A lehetőségek exogén létezése mellett nem szabad elfelejtkezni a lehetőségek kreálásának lehetőségéről sem. Többek között Alvarez és Barney (2007) szerint a viszony fordított, a lehetőségek a vállalkozói akciók eredményei azaz endogének, és nem adottak. Egy újonnan kifejlesztett elmélet is endogenizálja a lehetőségeket, hangsúlyozva, hogy az endogén módon kifejlesztett tudás a spilloverek révén terjed tovább és teszi lehetővé a vállalkozók számára a lehetőségek kihasználását (Acs et al 2009). Véleményem szerint mindkét felfogás igaz lehet, ha a visszacsatolásokat is figyelembe vesszük, a vállalkozói akciók eredménye lehet a környezeti tényezők változása, ami újabb lehetőségek forrása.
5. A modell csupán korlátozottan alkalmas a szociális és a közszféra vállalkozás bemutatására. Az attitűdök kisebb megszorításokkal értelmezhetők ebben a

viszonylatban is, az aktivitás és az aspirációk eseteiben azonban komolyabb „átértelmezés” szükséges.

6. A modell az egyes tényezők kategóriába sorolásakor nem vettem figyelembe, hogy ezek között a kategóriák között óhatatlanul átfedések vannak, ami megnehezíti a hatásmechanizmus értelmezését. Csupán egy ilyen problémára utaltam az Iparági Kontextuális Tényezők és a Regionális, Lokális Környezeti Tényezők kapcsán, azonban számos ilyen besorolási nehézség létezik, ahol nincsen egyértelmű megoldás. Ezzel a problémával a következő fejezet részben foglalkozok.

A következőkben az itt felvázolt kategóriákat ismertetem egyenként, mégpedig úgy, hogy az egyes fő elméletek ezzel kapcsolatos nézeteit is bemutatom.

2.3. Az Általános Politikai, Gazdasági, Szociális Tényezők

Mint az alcímből is látható, az általános tényezők három csoportját különböztetem meg úgy, mint politikai, gazdasági és szociális (társadalmi) tényezők. Az általános itt arra utal, hogy ezek a tényezők nem közvetlenül hatnak a vállalkozásokra, a hatás áttételes. Természetesen ez nem jelenti azt, hogy a közvetlen hatások ne lennének vizsgálhatók. Az itt következőkben az egyes kategóriák általános tartalmi leírásán túl szeretném bemutatni azokat a mérési módokat és empirikus elemzéseket, amelyek az általános tényezők és a vállalkozások közötti kapcsolatot írják le és elemzik.

2.3.1. A politikai-intézményi tényezők

Ameddig a kapitalizmus és a vállalkozás kapcsolatáról számos tanulmányt és könyvet írtak, a demokrácia és a vállalkozás kapcsolatával meglehetősen kevesen és keveset foglalkoztak. Sommásan fogalmazva a demokrácia támogatja a vélemények különbségét, a multikulturális berendezkedést, ami az innováció és a vállalkozás alapja (Steyaert 2000). Ezzel legalábbis részben ellentétben, Kornai (2000) szerint a demokrácia nem szükséges feltétele a kapitalizmusnak, ameddig a politika támogatja a magántulajdont, a szabad vállalkozást és a szerződés szabadságát. Az osztrák iskola neves képviselőinek gondolataiban a demokrácia, a kapitalizmus, a liberalizmus, a magántulajdon, és a vállalkozás, a vállalkozás szabadsága együtt szerepeltek (Mises 1978, Schumpeter 1942). A kapitalista rendszer sem változatlan azonban. A 20. század második felének tendenciáit elemezve írja le Audretsch és Thurik

(2000) és Audretsch (2007) a menedzselt gazdaságból a vállalkozói gazdaságba történő átmenet folyamatát, ami magában foglalja az intézményi rendszer vállalkozás-központú átalakítását.

Az elmúlt két évtizedben az intézményi közgazdaságtan irányzatának felerősödésével többen foglalkoztak az intézményi rendszer és a vállalkozás kapcsolatával. North (1990) a vállalkozás és az intézményi rendszer kapcsolatát elemezve kiemeli az intézmények primátusát és fontosságát. Szerinte a vállalkozó, mint a változás ügynöke az intézményi rendszer által közvetített ösztönzőkre reagál. Acemoglu és Johnson (2005) a tulajdonosi jogok hatása és a szerződés szabadsága közötti kapcsolatot vizsgálva találta azt, hogy a formális intézmények hiányát ugyan képesek, legalábbis részben pótolni az informális intézmények, azonban a kockázatok magasabbak. Az országok közti vállalkozási teljesítmények különbségeinek intézményi meghatározottságát emeli ki Busenitz et al (2000). A tulajdonosi jogok és az állami szektor kiterjedtsége illetve a vállalkozásindítás közötti kapcsolatot árnyalja Aidis et al (2007). Megállapításuk szerint a vállalkozásindítás és az állami szektor kiterjedtsége között szignifikáns negatív korreláció van, ugyanakkor a tágabban értelmezett tulajdonosi jogok és a korrupció esetében a hatás gyengébb volt. A szerzők egy másik cikke a törvényi szabályozás erejét találta meghatározónak a vállalkozásindítás kapcsán. Igaz, a hatás erőteljesen függött a gazdaság fejlettségétől is (Aidis et al 2009).

A volt szocialista, átmeneti gazdaságok eseteiben a vállalkozás szempontjából különösen fontos volt a magántulajdon erősítése mind a privatizáció, mind a de novo új cégek alapítása révén (Szerb és Ulbert 2002). Az átmeneti gazdaságok vállalkozóinak nehézségeiről, a gyakran ellenséges környezeti, intézményi tényezők ellentmondásos hatásairól és az informális kapcsolatok szerepéről, ennek a vállalkozásokra gyakorolt negatív hatásait erősíti meg Smallbone és Welter (2001).

Az előző fejezetben a vállalkozások eredmény szempontú felfogása kapcsán említést tettem Baumol tipológiájáról, a hasznos és a destruktív vállalkozásokról. Baumol (1990) szerint az, hogy a vállalkozások produktívak, nem produktívak vagy károsak lesznek, nagymértékben az intézményi struktúrától függ. A bizonytalan politikai helyzet, a korrupcióval terhelt intézményi struktúra hatására olyan ösztönzési rendszer alakul ki, ami a nem produktív és a destruktív vállalkozási formáknak kedvez (Desai és Ács 2007). Ilyen szempontból az intézményi rendszer fejlesztésének feladata elsősorban nem a vállalkozók kínálatának

mindenáron való növelése, hanem a társadalmilag is hatékony, produktív vállalkozási formák meghonosítása, az ilyen tevékenységeket díjazó ösztönzési rendszer kialakítása.

Baumol nagy hatású elméletét és az intézményi közgazdaságtan újabb eredményeit ötvözik azok az elsősorban fejlődési kérdésekkel foglalkozó közgazdászok, akik a vállalkozás intézményi meghatározottságát hangsúlyozzák (Douhan és Henrekson 2010, Hwang és Powel 2005, Naude 2010, Verheul et al 2002). Egy újabb cikkben Henrekson és Sanandaji (2010) az intézményi rendszer és a vállalkozás kölcsönös egymásra hatását hangsúlyozva azt mutatja be, hogyan és milyen módon befolyásolja a vállalkozó az intézményeket.

Ma már bőségesen állnak rendelkezésre nemzetközi összehasonlítást is lehetővé tevő adatok a kormányzati rendszer hatékonyságáról. A Világbank Világ Kormányzati Indikátora (World Government Indicator) hat területet különböztet meg. A Vélemény és kiszámíthatóság tulajdonképpen a demokratikus kontrol erősségét, a Politikai stabilitás a kormányzati erőszak hiányát, a Kormányzati hatékonyság a közszolgáltatások minőségét, a Szabályozás minősége a magánszektor fejlődését elősegítő kormányzati politika hasznosságát, a Törvényi szabályozás ereje a törvényi kontrol erősségét, a Korrupció kontroll alatt tartása a korrupció kiterjedtségét méri (Kaufman et al 2005). A fenti indikátorok vállalkozásindításra gyakorolt hatása meghatározó, azonban a különböző típusú vállalkozásokra eltérően hat (Amoros 2009).

Mint a fentiekből látható, a politikai tényezők vállalkozásokra gyakorolt hatásának vizsgálata során a vállalkozást meglehetősen leszűkítetten, a vállalkozásindítás értelemben használták. A különböző típusú vállalkozásindítás – pl. lehetőség és a kényszer motiválta – és az országok gazdasági fejlettsége azonban minden esetben árnyalta a képet a tényezők hatásának erősségét illetően (Acs et al 2008). Ez a megközelítés érvényes a következőkben tárgyalt gazdasági tényezők esetében is.

2.3.2. A gazdasági tényezők

Az előzőkben már említettem, hogy a kapitalizmus, mint gazdasági rendszer és a vállalkozás közötti kapcsolat Schumpeter korszakalkotó könyve után meglehetősen bőségesen vizsgált a szakirodalomban (Mises 1942, Schumpeter 1934). Baumol et al (2007) a kapitalizmust a vállalkozói kapitalizmus szinonimájaként kezeli. Egy korábbi írásában Baumol (1968) a vállalkozói aktivitás támogatását tartja a gazdasági rendszer fő feladatának és Kornai (2008) is a vállalkozás szabadságát nevezi a kapitalista rendszer legfontosabb elemének. A Heritage

Foundation gazdaság szabadságát mérő indexére és annak interpretációjára a vállalkozás mérése kapcsán térek vissza.

Többször is említést tettem a gazdaság fejlettsége és a vállalkozás közötti kapcsolatáról, ami ismét meglehetősen ellentmondásos. Egyrészt megfigyelhető, hogy az önfoglalkoztatás aránya a gazdasági fejlettséggel csökken (Verheul et al 2002). Az újabb kutatások felhívták a figyelmet az önfoglalkoztatás növekedésére az 1990-es évek végétől kezdődően (Grilo és Thurik 2006, Van Stel 2005, Wennekers et al 2010). A GEM féle TEA index és a gazdasági fejlettség között pedig egy „U” alakú trendvonal fedezhető fel. Az erőforrás alapú gazdaságok esetében magas a TEA, ami a kényszervállalkozások arányának csökkenése mellett esik, ahogyan az ország átlép a hatékonyság vezérelte fejlődési szintbe. Az innováció vezérelte gazdaságokat a lehetőség motiválta vállalkozások magas aránya és növekvő TEA jellemmez (Acs 2006). A komplex GEI index és a gazdasági fejlettség között pedig egy enyhe „S” alakú, egyértelműen pozitív görbe húzható (Acs és Szerb 2009). Mint látható, a különbség alapvető oka a vállalkozás eltérő mérésében lelhető fel. Mindenesetre a ma meghatározó endogén növekedési modellek implikációja leginkább a növekvő vállalkozás és fokozódó gazdasági fejlődés kapcsolatát látszanak igazolni.

A konkrét gazdasági helyzet, a prosperálás vagy a válság is természetesen hatással van a vállalkozásra. Carre és Thurik (2002) és Wennekers és Thurik (1999) a gazdasági növekedés és a vállalkozás között egyértelműen pozitív kapcsolat talált, függetlenül attól, hogyan és milyen szinten mérték a vállalkozást. Ezzel ellentétben Wong et al (2005) a GEM különböző TEA indexei és a gazdasági növekedés közötti kapcsolatot vizsgálva csak a magas növekedési potenciálú vállalkozás esetében tudtak szignifikáns kapcsolatot kimutatni. Keveset tudunk viszont a válság vállalkozásokra gyakorolt hatásairól. Gries és Naudé (2010) egyértelműen a negatív hatásokat hangsúlyozza a strukturális átalakulások elmaradásától az innovációs jellegű fejlesztések hiányán keresztül a hitelezési nehézségekig. A legutóbbi GEM jelentés ellentmondásosabb képet közvetít, ahol a lehetőségek csökkenése mellett – több országban, így Magyarországon is – nőtt a vállalkozói aktivitás (Bosma és Levie 2009).

2.3.3. A szociális-társadalmi tényezők

Az általános szociális, társadalmi tényezők azok, amelyek leginkább a kultúrába ágyazottak vagy univerzális értékkel bírnak (Granovetter 1985, Smith et al 2002). Ezek is lehetnek

azonban univerzálisak és kontextus specifikusak sőt egyéni szinten hatók (Hayton et al 2002). Ebben a fejezetrészen elsősorban az univerzális tényezőkkel kívánok foglalkozni.

A legtöbbünknek ezzel összefüggésben nagy valószínűséggel először Max Weber és a protestáns etika jut az eszébe. Weber (1982) nagy hatású könyvében részletesen leírja, hogyan alakította át a protestáns etika az egyéni viselkedésmódokat, gondolkozást, munkamorált, ami szükséges, de nem elégséges feltétele a kapitalizmus létrejöttének. A protestáns etika fontos részét képezi a felélési életmód helyett a megtakarításra törekvés, amely az eredeti tőkefelhalmozás kialakulásához járult hozzá. A közismerten sok vallással rendelkező Indiában végzett jelenkori vizsgálatok is megerősíteni látszanak a kultúra és a vallás szerepét a vállalkozóvá válásban. Audretsch et al (2007) azt találta, hogy az iszlám és a kereszténység általában inkább vállalkozásbarát, addig a hinduizmus és főleg az indiai kasztrendszer kifejezetten negatív ösztönzést jelent a vállalkozás szempontjából. A vallásos kontextus specifikus, szociális és időben változó elemeit és hatásmechanizmusait emeli ki Drakopoulou és Gotsis (2007).

Az egyes országok kulturális karakterisztikáinak leírására leginkább Hofstede négy, később ötdimenzionális kategorizálásához köthető (Hofstede 2001, 2006, Hofstede és Hofstede 2005). Ezek a kategóriák az individualizmus, a társadalmi egyenlőtlenség, a férfi és női szerepfelfogások, a kockázatkerülés és a hosszú távú orientáció. Ezen kategóriák alapján megfogalmazható, hogy a vállalkozás szintje magasabb azokban az országokban, amelyek támogatják az egyéni kezdeményezőkészséget (magas individualizmus), a magabiztos és versenyközpontú férfi szerepeket (férfi szerepközpontúság), elfogadják a moderált társadalmi egyenlőtlenségeket, tolerálják a bizonytalanságot és a többértelműséget (kockázat-támogató). Ugyanakkor azt is figyelembe kell venni, hogy a kultúra számos közvetítő csatornán keresztül fejtheti ki hatását. Smith et al (2002) és Licht and Siegel (2006) szerint is igen különböző kultúrájú országok esetében lehet a vállalkozás szintje igen hasonló. Lee és Peterson (2000) modelljében a kulturális tényezők az autonómia, a kompetitív agresszió, a proaktivitáson és az innováció-képességen keresztül hatnak a vállalkozásra.

A Hofstede-féle besoroláson alapuló empirikus tanulmányok ugyanakkor árnyaltabb képet adnak a kulturális hatásokról. Shane (1993, 1994), Shane et al (1995) azt találta, hogy a vállalkozások alapját képező innováció a magas szintű individualizmus és a kockázatt vállalás között pozitív kapcsolat van. A társadalmi egyenlőtlenségek ellentétes hatásokat mutattak a

két vizsgált időszak alatt, a férfias szerepmodell pedig inszignifikánsnak bizonyult. Ameddig a kockázatvállalás elfogadása a vállalkozásindítást pozitívan befolyásolja, (Hofstede 2001), a kockázatkerülés a nagy szervezetekben elősegítheti a de novo és a spin off cégek alakítását. (Wennekers et al 2002). A vállalkozásindítási motivációk és az ezt támogató intézmények fontossága is számos kombinációhoz vezethet. Amíg a lehetőségek kihasználása és a nyereségmótvumok inkább jellemzőek a bizonytalanságot akceptáló társadalmakban, addig a kényszmótvumok dominálódhatnak a kockázatkerülő társadalmakban (Hofstede et al 2004). Light and Siegel (2006) arra figyelmeztet, hogy különböző kulturális kombinációk az optimálisak, ha a vállalkozást a tulajdonosi rátával vagy ha a magas növekedési potenciálú vállalkozások arányával mérjük. Az alacsonyabb fejlettségű, de magas tulajdonosi rátával rendelkező országokra jellemző a kollektivisták szemlélet, a kockázatkerülés és a nagy társadalmi különbségek, a magas növekedésű cégek inkább az ellenkező kulturális karakterisztikájú országokban találhatók.

2.4. Az Általános Vállalkozói Környezeti Tényezők

Az Általános Vállalkozói Környezeti Tényezőket, hasonlóan az Általános Környezeti Tényezőkhöz a politikai-intézményi, a gazdasági és a szociális-társadalmi-kulturális kategóriák mentén lehet csoportosítani. Most azonban ezek a tényezők a direkt vállalkozói kontextuális szempontból kerülnek górcső alá. Ezen tényezők jórészt jól ismertek már a Global Entrepreneurship Monitor koncepcionális modelljéből (Reynolds et al 2000, Levie és Autio 2008), itt azonban más csoportosításban tárgyalom őket. Az egyes kategóriák megállapításakor felhasználtam Verheul et al (2001) és Gnyawali és Fogel (1994) tanulmányait is.

2.4.1. A politikai-intézményi-szabályozási tényezők

Ebben a fejezet részben három tényezőcsoportot, (1) a vállalkozáspolitikát, (2) a szabályozási környezetet és (3) az oktatási rendszert tárgyalom.

(1) A politikai-intézményi rendszer egyik sarkalatos eleme a vállalkozáspolitikák és a vállalkozások állami támogatása. Először is rögtön különbséget kellene tenni a kkv politika és a vállalkozáspolitikák között. Az alapvető különbség, hogy a kkv politika a kisebb méretű cégek támogatására fókuszál és az objektív versenyhátrányból származó hátrányokat igyekszik kompenzálni, addig a vállalkozáspolitikák elsősorban a cégek alapítását, működését elősegítő kontextuális környezeti tényezők alakítására koncentrálnak (Lundström és Stevenson

2007, Storey 2003). Gnyawali és Fogel (1994) több konkrét példát is felhoz, mint az adókedvezmények nyújtása, kockázati tőke kínálatának ösztönzése, a találmányok védelme, az oktatásba történő beruházás, a vállalkozást segítő kormányzati ügynökségek létrehozása vagy a belépési korlátok minimalizálása. A témával az 5. fejezetben részletesebben is foglalkozok.

A vállalatok, főleg a kisebb méretű cégek akár direkt pénzügyi eszközökkel történő támogatása volt a hazai kkv politika súlypontja hosszú ideig (Kállay 2002, Kállay és Imreh 2004), ugyanakkor vállalkozáspolitikai gyakorlatilag ma sem létezik. A direkt pénzügyi támogatások hatásait vizsgálva Szerb és Dezsériné (2007) kutatásai alapján megállapítható, hogy a támogatást kapott és nem kapott cégek között a növekedés szempontjából szignifikáns különbség nem volt. Megjegyzem, hogy a GEM szakértői adatfelvétele alapján a vállalkozáspolitikai hatásossága más országokban is meglehetősen alacsonyra értékelt (Szerb 2005). A vállalkozáspolitikával a dolgozat utolsó fejezetében részletesebben foglalkozom.

(2) A szabályozás természetesen szoros összefüggésben van a gazdasági kontextuális tényezőkkel, mégis logikusabbnak tűnik itt tárgyalni. A szabályozásnak három olyan területe van, amelyet gyakran vizsgálnak és elemeznek. Ezek (a) a belépések, vállalkozásalapítás, (b) az adózás, és a (c) versenypolitika.

- (a) A vállalkozásindítás esetében a Világbank egy külön projekt keretén belül vizsgálja a vállalkozásindítás könnyűségét, tíz dimenzió mentén (Djankov et al 2002). Mind a Doing business, mind más direkt összehasonlítás más országokkal, Magyarország kedvezőtlen pozícióját mutatják (Spall és Szerb 2004, 2006). A „Doing business” index egy időben a magyar gazdaságpolitika benchmarkjaként is szerepelt. Az Üzletre hangolva program keretén belül került sor 2007-től kezdődően több olyan intézkedésre, amely jelentősen könnyített a vállalkozásindítás adminisztratív terhein és csökkentette a költségeket is. Ezzel az indexszel a vállalkozás mérése kapcsán még részletesebben foglalkozok.
- (b) Az adózás és az adójellegű kötelezettségek (járulékok) mindig is a vállalkozók által a leginkább utált és kritizált elemek közé tartoztak. Főleg igaz ez Magyarországra, ahol a vállalkozók véleménye szerint az adózás és a társadalombiztosítási terhelés a növekedést leginkább gátló tényezője immár az elmúlt mintegy 15 évben (Kkv helyzete 2008). Az adózás nagysága mellett lényeges terhelést jelent az

adóadminisztráció is, amely azonban – talán meglepő módon – elsősorban nem a legkisebbeket, hanem a kis és a közepes méretű cégeket sújtja Magyarországon (Szerb et al 2009). Az adózás nagysága mellett azonban érdemes figyelembe venni azt is, hogy mire is fordítják az adóbevételeket. A köztudottan magas adókkal sújtott Skandináv országok például az adóbevételek révén képesek kedvező szabályozási környezeti tényezőket teremteni a vállalkozások számára.

- (c) A versenypolitika direkt módon befolyásolhatja, hogy vajon a tisztességes piaci magatartási formák, a verseny szabadsága biztosított-e vagy pedig az erőfölényes helyzetek dominálnak, amelyek megnehezítik a piacra lépést és a növekedést (Audretsch et al 2001). Bár Magyarország versenytörvénye meglehetősen jónak tartott, a piacgazdasággal konform magatartási formák még mindig nem eléggé erősek.

(3) A politikai-szabályozási tényezők között tesztek említést az oktatásról. Az oktatási környezet az egyik olyan tényező, amely nem csupán a vállalkozói lehetőségekre, hanem az egyénekre is direkt hatást gyakorol. Az elmúlt két évtizedben a felsőfokú végzettséggel rendelkező vállalkozók számaránya jelentősen növekedett, a fejlett országokban ma már többségbe kerültek az egyetemi főiskolai végzettséggel rendelkezők (Reynolds et al 2001). A felsőoktatási intézmények szerepe sokrétű. Egyrészt segíthet a pozitív vállalkozói attitűdök kialakulásában (Autio et al 2001), ugyanakkor a vállalkozáshoz szükséges ismeretekhez is hozzájuthatnak a hallgatók (Gibb 1993, Szerb és Márkus 2007). Liebenstein (1987) az olyan tréningek szerepét emeli ki, amelyek hozzájárulnak a potenciális vállalkozók számának növekedéséhez. Az oktatás további szerepe lehet, hogy lehetővé teszi a vállalkozók által alkalmazottak tudásának növelését. A képességek, a tudás továbbfejlesztése különösen fontos a technológiailag gyorsan változó, innovatív területeken (Brown és Duguid 1991, Cohen és Levithal 1990).

2.4.2. A gazdasági tényezők

A közvetlen gazdasági környezeti tényezők közé (1) a globalizációt, (2) az infrastruktúra fejlettségét, (3) a finanszírozási lehetőségeket és (4) a technológiai fejlődés, a technológiai transzfer és a technológia abszorpcióját sorolnám.

- (1) A globalizációról manapság igen sokat hallani, nem csupán gazdasági tekintetben, hanem a mindennapi életünkben is tapasztalhatjuk hatásait. Az internetes forradalom révén a

kommunikáció és a kapcsolatépítés könnyebbé vált. A nemzetköziesedés immár nem csak a multinacionális cégek sajátossága, hanem a kisebb méretű, vállalkozói cégek növekedésének is alapvető feltétele (Kumar és Liu 2004, Oviatt és McDougall 2005). Sőt, számos cég nem járja végig a nemzetköziesedés lépcsőfokait, hanem eleve globálisnak születik (Knight and Cavusgil 1996, Moen 2002). A globalizáció és nemzetköziesedés egy másik jelensége a külföldi működőtőke (FDI) befektetések felfutása. Az FDI gazdaságra és a vállalkozásra gyakorolt hatása azonban erősen kontextus specifikus, függ más tényezőktől is, mint azt Írország és Magyarország összehasonlítása is mutatja (Acs et al 2007).

(2) Az infrastruktúra és a vállalkozás kapcsolatának vizsgálatát két szinten végezhetjük el (Reynolds et al 2000, Levie and Autio 2008). Egyrészt fontos a fizikai infrastruktúra, másrészt lényeges a nem fizikai, kereskedelmi, szolgáltatási infrastruktúra. A fizikai infrastruktúra, mint a közlekedési- és a kommunikációs lehetőségek, a közművekkel történő ellátás a vállalkozások sikeres alapításának és működésének a feltétele (Liao et al 2001). A fizikai infrastruktúra megléte ilyen szempontból támogatja, hiánya pedig akadályozhatja a vállalkozások létrejöttét (Carter et al 1996). Legalább ilyen lényeges, hogy a vállalkozások számára szükséges kereskedelmi, jogi, tanácsadói, könyvelési, oktatási szolgáltatások is rendelkezésre álljanak. Ezek a szolgáltatások megkönnyítik a cégek működését és lehetővé teszik azt, hogy a cég az erősségeire fókuszáljon (Levie és Autio 2008). A hiányzó szolgáltatások fejlesztése a kisvállalat és a vállalkozáspolitikai egyik fő közös feladata, nem mindegy azonban, hogy ez piacfejlesztéssel, vagy direkt állami beavatkozás révén piachelyettesítő módon érjük el (Kállay 2002). Egy érdekes példa, a különben meglehetősen szegényes magyarországi nem fizikai infrastruktúra esetében, a könyvelési szolgáltatások fontos szerepe. A hazai cégek több mint 70 százaléka külső könyvelőt alkalmaz (Kkv helyzete 2008, Szerb et al 2009).

(3) A finanszírozási, pénzügyi lehetőségek és a vállalkozás kapcsolata talán a legtöbbet vizsgált és elemzett terület. A kezdő és növekvő vállalkozások egyik leggyakrabban említett problémája a megfelelő finanszírozási források hiánya (Béza et al 2007, Cooper et al 1994). A vállalkozás különböző fázisaiban azonban eltérő a különböző pénzügyi források iránti kereslet és kínálat (Berger és Udell 1998, Chittenden et al 1996). A kezdő cégek saját forrásból és informális befektetők segítségével finanszíroznak, a hitelezési források szerepe csak később növekszik (Bygrave és Hunt 2005). A kiugróan gyorsan növekvő, vállalkozói cégek elsőrendű forrása a kockázati tőke (Gompers és Lerner 2004). A vállalkozások számára megfelelő

menyiségi és struktúrájú forrásokat biztosító pénzügyi intézményrendszer kiemelkedő jelentőségű. A fejlett tőkepiacok lehetőséget biztosítanak a kockázati tőkével finanszírozott cégek tőzsdére vitelében (Jeng és Wells 2000). Az európai és a magyarországi finanszírozás azonban, ellentétben az angolszász tradícióval, hitelközpontú. A hitelintézetek alapvetően kockázatkerülő befektetési politikát folytatnak, és ennek következtében sem a kisebb méretű, sem a magas kockázatú vállalkozói cégek nem igazán tartoznak kedvelt ügyfelek közé. A hazai finanszírozási gondokat tovább fokozza, hogy az eleve alultőkésített cégek hitelekkel próbálják meg orvosolni pénzügyi gondjaikat (Béza et al 2007).

(4) A technológiai fejlődés és a gazdasági növekedés kapcsolatának vizsgálata a közgazdaságtan egyik sokat elemezett és modellezett területe Schumpeter (1934) óta. A termelékenység növekedését többen is a technológiai fejlődéssel hozzák kapcsolatba (Grossman és Helpman 1991, Rosenberg et al 1992). Ameddig a klasszikus Solow-féle növekedési modellben a technológiai innováció csupán exogén tényezőként szerepelt, addig a ma domináns növekedési modellek szerves része a technológiai fejlődés endogenizálása (Solow 1962, Romer 1986, 1990). A formális modellekből azonban hiányzik a vállalkozás és a vállalkozó (Baumol 1968, 1993, Liebenstein 1968).

A lehetőség teremtés szempontjából a technológiai fejlődés és a vállalkozás közötti kapcsolat kétirányú. Egyrészt a technológiai fejlődés újabb lehetőségeket teremt a vállalkozások számára, ugyanakkor a vállalkozások fontos szerepet töltenek be az új technológiák továbbterjesztésében (Verheul et al 2001). A 20. században létrejövő új információs és kommunikációs technológiák fejlődése révén már egyesek egy új ipari forradalomról kezdtek beszélni. Kétségtelen tény, hogy ezek a technológiák a tranzakciós költségek csökkentése révén hozzájárultak az optimális üzemméret csökkenéséhez és így a kisebb méretű cégek számára is új lehetőségeket teremtettek (Wennekers et al 2002).

Kulcsfontosságú kérdés, hogy a technológiai fejlődést lehetővé tevő tudás hogyan terjed tovább. Ebből a szempontból tanulságos a svéd rejtélynek nevezett jelenség: a magas kutatás-fejlesztési kiadások és kiváló egyetemi kutatási potenciál ellenére is a svéd gazdaság gyenge innovációs teljesítményt mutatott (Goldfarb et al 2001). Az újabb innováció modellek az intézményi rendszer komplex összefüggéseivel, a szűk keresztmetszetek létével, az együttműködés hiányosságaival magyarázzák a kutatási eredmények nem megfelelő szintű piacosítását (Edquist 1997, Etzkowitz és Leydesdorff 2000). Acs et al (2004) a tudás

továbbterjedését akadályozó tudás-filterek létezésének tulajdonítja az elégtelen innovációs teljesítményeket. A technológiai fejlődés egy további fontos problémája, hogy mennyiben képesek a cégek, személyek a meglevő tudás hasznosítására, abszorpciójára, amiben a meglevő tudás és a tanulás játssza legfontosabb szerepet (Cohen és Levinthal 1990, Griffith et al 2006).

2.4.3. A szociális-társadalmi-kulturális tényezők

Ha elfogadjuk a vállalkozások társadalmi beágyazottságának elméletét (Granovetter 1985), akkor a vállalkozók és a vállalkozások pozitív társadalmi megítélése és elfogadottsága, széleskörű társadalmi támogatottsága alapvető fontossággal bír. Sőt a szociális-társadalmi hatások legalább olyan fontosak lehetnek mint a finanszírozási források, a fizikai és a nem fizikai infrastruktúra rendelkezésre állása (Gnwayali és Fogel 1994).

A közvetlen kontextuális szociális-társadalmi-kulturális tényezők egyik fontos kategóriája a vállalkozás legitimitása (Etzioni 1987). Tekintve, hogy a vállalkozás valamilyen fajta változást jelent, a társadalom toleranciája az átalakulás, a megújítást illetően alapvetően befolyásolja az önállósodási törekvéseket, a vállalkozóvá válást. A rendszerváltás után Magyarországon gomba módra kezdtek el szaporodni az új vállalkozások. Ugyanakkor más átmeneti gazdaságok, pl. Románia esetében ilyen áttörés nem volt tapasztalható. Az eltérések valószínűleg a kultúrából eredeztethetők. Ahogyan Kuczi (1998) leírja, a szocializmus évtizedei alatt is bűvópatakként léteztek azok a törekvések, amelyek az önállóságra törekvésben látták a boldogulás útját. Amikor a vállalkozás alapítás jogi akadályait az 1990-es évek végén eltávolították, a bűvópatakok felszínre törtek, és százezrével jöttek létre az új cégek. Ugyanakkor nem múlt el nyomtalanul az sem, hogy a szocializmus alatt a társadalom tagjai alapvetően kapitalizmus- és vállalkozás-ellenes légkörben nőttek fel. A szocializmus alatt a vállalkozáshoz szükséges egyéni kezdeményezőkészség, a kockázatvállalás, az öngondoskodás nem tartozott az értékek közé, és a társadalom tagjai alapvetően a vagyoni különbségeket sem igazán elfogadó szellemben szocializálódtak (Szerb és Kocsis-Kisantal 2008).

A társadalmi-szociális-kulturális tényezők egy másik fontos eleme a pozitív szerepmodellek léte. A sikeres vállalkozók léte a társadalomban azt az üzenetet közvetíti, hogy a saját cég létrehozása kívánatos karrier lehet, ami a társadalmi felemelkedést is biztosíthatja (Gnwayali és Fogel 1994, Sherer et al 1989). A negatív szerepmodellek, a vállalkozó ügyeskedőként,

csalóként, netán éppen köztörvényes bűnözőként, maffiózóként történő megítélése komoly visszatartó erő lehet a vállalkozóvá válás előtt. Két napisajtót vizsgálva állapította meg Szerb és Kocsis-Kisantal (2008), hogy a hazai média inkább a vállalkozó negatív képét erősíti, ritka a kiegyensúlyozott megközelítés vagy a pozitív modellek bemutatása.

A vállalkozás társadalmi-szociális-kulturális hatásairól immár meglehetősen hosszú időre visszatekintő adatokkal rendelkezünk a GEM projekt jóvoltából. A felnőtt reprezentatív adatfelvétel során a vállalkozás, mint pozitív karrier, mint magas státusz és a média pozitív vállalkozói híreivel kapcsolatos kérdésekre kellett válaszolni. A szakértői kérdések pedig a kulturális autonómiát, egyéni kezdeményezést, önállóságot, öngondoskodást, kreativitást, egyéni kockázatvállalást mérték fel 2000 óta. Talán nem meglepő, de Magyarország teljesítménye inkább átlag alatti, pozitív eltérést egyedül a kreativitás támogatásában lehet látni. A legproblematisabb terület a média által sugallt negatív vállalkozói kép (Szerb és Kocsis-Kisantal 2008),

2.5. Az iparági kontextuális tényezők

Nem szabad elfelejtkezni, hogy vállalkozás nem általában történik, hanem bizonyos helyen, bizonyos iparágban és bizonyos időben. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozó nem általában keresi a kínáló üzleti lehetőséget – bár erre is van példa – hanem ezen keresés meghatározott a vállalkozó tudása és tapasztalatai által. Ezen tudás és tapasztalatok egyrészt iparági, másrészt pedig helyi gyökerekkel bírnak. Az iparági hatásokat ebben a fejezet részben, a helyi, lokális hatásokat pedig a következőben vizsgálom. Természetesen meglehetősen nagy az átfedés a két terület között, mégis megkísérlem elkülöníteni az iparági és a regionális hatásokat.

2.5.1. A szektorális struktúra

A gazdaság fejlődése során a primer, kitermelő szektoroktól az ipar dominálta szekunder szektoron keresztül eljut a terciér, szolgáltatási szektor dominanciájáig. A domináns szektorális struktúra hatással van arra, hogy milyen jellegű cégek jönnek létre és mi lesz a vállalkozás szintje (Verheul et al 2001). Az agrárgazdasági jellegű országok esetében magas az önfoglalkoztatás szintje, az ipari fejlődés hatására ez csökkenni kezd. Az ipar esetében meghatározó a skáláhozadék, nagyságrendi megtakarítások léte, ugyanakkor a szolgáltatási szektor térnyerése újabb lehetőséget nyújt a kisebb méretű cégek előtt (Acs et al 1994, Wennekers et al 2010). A GEM féle TEA mutató gazdasági fejlettség függvényében ábrázolt „U” alakja is nagyjából ezt a trendet látszik követni (Acs 2006). A más módon mért

vállalkozói mutatók és a szektorális struktúra kapcsolatát illetően én nem találtam elemzést. Az Acs és Szerb (2009) GEI index alacsony szintű vállalkozást kapcsol a primer szektorokhoz, közepeset a szekunderhez és magasat a terciérhez, azonban a részletesebb és árnyaltabb megközelítést a szerzők nem végezték el.

Egy némileg más típusú megközelítést alkalmaz a népszerű Globális Versenyképességi Index (Global Competitiveness Index) esetében Porter et al (2002). Az ő felfogásukban a fejlődés az erőforrás alapú gazdaságból a hatékonyság alapú gazdaságon keresztül a tudás alapú gazdaságba történik. A folyamatot a három fázis mellett két átmeneti szakasz jellemzi. Az erőforrás alapú gazdaságok esetében a fejlődés kulcsa az alapvető erőforrások – föld, alapanyagok, képzetlen munkaerő – mobilizálása. A tőkeintenzív beruházások adják a fő erőt az iparosítással leírható második fázisban. Az új tudáson alapuló technológia generálása és piacosítása a legfejlettebb gazdaságok versenyképességének fő mozgatórugója.

A hagyományos szektorális megközelítés mellett mára népszerűvé vált az úgynevezett magas technológiai és alacsony technológiai szektorok megkülönböztetése, ami elsősorban az alapvetően szükséges technológia szintje szerint történik (Covin et al 1990, Feeser és Willard 1990). A magas szintű technológiai iparágakat általában gyors változás és az innováció magas szintje jellemez. Ezen karakterisztikák léte pedig arra utal, hogy a magasabb szintű vállalkozás inkább tetten érhető ezeken a területeken, mint a hagyományos technológiák dominálta iparágakban. A magas fejlettségű országokban a technológiai szektorok magas aránya jellemző.

2.5.2. Az iparági verseny

Az adott iparági verseny, a verseny intenzitása, a be- és kilépési korlátok, az iparági dinamika (be- és kilépések száma), a koncentráció meglehetősen népszerű vizsgálati terület (Scherer 1990, Tirole 1988). A legtöbben az iparági struktúra vállalati eredményre gyakorolt hatását elemezték, de az elmúlt időszakban igen népszerű lett Porter iparági versenyt leíró öt erő modellje (Porter 1998). A vállalkozás szempontjából a vállalati eredmények mellett elsősorban a vállalatok számának, a be- és kilépések számának és időbeli dinamikájának vizsgálta állt a középpontban (pl. Bartelsman et al 2005, Santarelli 2006). Az adott iparágba belépő új cégek a változás ügynökeiként a verseny növekedése révén nyomás alá helyezik a már piacon levő cégeket, így őket is arra kényszerítik, hogy változtassanak, hatékonyabb termelést folytassanak, innováljanak (Acs 2002). Ilyen szempontból a belépések előtt álló

korlátok csökkentése növelheti a verseny kialakulásának esélyét és javíthatja a fogyasztók jólétét.

A belépési korlátok elemzése az ipari szervezetek elmélet egyik kedvelt kutatási területe. Szerb (2000) ezeket a korlátokat hat csoportba sorolta úgy, mint technológiai és költséghátrányok, tőke és hitelkorlátok, monopolizálható tényezők miatti hátrányok, a versenytársak várható reakciói, a termékdifferenciálás és az állami szabályozás. A magas iparági koncentráció, a nagy cégek dominanciája egy fontos jelzője lehet a belépési korlátok létezésének. Ez különösen érzékeny terület az olyan kis gazdaságok esetében, mint Magyarország, hiszen a kis piac csak néhány költséghatékony nagyságú cég működését teszi lehetővé, akik azután az erőfölénnyel gyakran vissza is élnek. A hatékony iparpolitika ezeket a belépési korlátokat a lehetőségeken belül megkísérelheti csökkenteni. Vannak azonban olyan vélemények is, hogy a legtartósabb belépési korlátok éppen a szabályozás következtében lépnek fel (Stigler 1971). A Reagan-kormányzat alatt az USA-ban megindult dereguláció számos iparágban tette lehetővé a verseny élénkülését és járult hozzá a fogyasztók jólétének növeléséhez (Pelzman et al 1989). A belépési korlátok enyhítése, mint azt már az előzőkben említettem, a Világbank Doing business projektjének megindulása óta új lendületet kapott (Djankov et al 2002). Ugyanakkor említést kell tenni olyan esetekről is, amikor az alacsony be és kilépési korlátok kaotikus piaci helyzetet teremtenek. Tipikusan ilyen a taxis piac, ahol a relatíve kevés fogyasztóra jutó magas taxi szám többeket a piac elhagyására készíthet. A jövedelmezőség javulása viszont hamar arra ösztönözhet, hogy újabb belépők jelenjenek meg. Ez viszont a lehetőségek romlását okozhatja, és itt a kör bezárult. Ez az oka annak, hogy több helyen maximálják a kiadható taxisengedélyek számát.

A be- és kilépési korlátok mellett figyelembe kell venni a cégek túlélési esélyeit is. Általában véve az újabb és a kisebb cégek fennmaradási valószínűsége alacsonyabb, mint a régebben piacon levőké és a nagyobbaké (Szerb 2000). Az új cégek fennmaradási sanszait a 3-5 éves időtávban általában 30-60 százalék közé teszik. A fennmaradás valószínűségét növelik a kiváló egyéni vállalkozói képességek és az erőforrásokkal történő jobb kezdeti ellátás (Bruderl et al 1992). Különösen problematikus az alaptőke biztosítása. Az alultőkésítetttség folyamatos likviditási problémákat okoz, amiből lehet, hogy soha nem tud kikeveredni a cég (Béza et al 2007). A kezdeti tanulás fontosságát hangsúlyozza Jovanovic (1982): a gyorsan tanulók eléri a hatékony üzemméretet, a többiek elhullnak, a felszabaduló erőforrásokat pedig mások tudják felhasználni.

2.5.3. *Technológiai és termékciklusok és innováció*

A gazdaság ciklikus hullámvázai régóta izgatják a közgazdászokat. A hosszú távú vagy Kondratyev ciklusok (Kondratieff 1984), a középtávú vagy Kuznets ciklusok (Kuznets 1930) és a rövidtávú vagy üzleti ciklusok (Kydland és Prescott 1982) mellett ismertek a termék és a technológiai ciklusok is. A megközelítések közös vonása, hogy az időben előrehaladva szemléltetik a GDP, vagy az értékesítés változásait és egyben strukturális változásokat is jeleznek. A vállalkozás szempontjából különösen fontosak a technológiai ciklusok (Wennekers és Thurik 1999). Acs és Audretsch (1987) a hosszú távú Kondratyev ciklusok mentén mutatta ki az új iparágak felemelkedését majd hanyatlását. Az elemzés érdekessége, hogy a szerzők ezzel párhuzamosan a domináns vállalatméret változásait is görcső alá vették. A ciklus elején az új technológiák felemelkedése elsősorban új és kicsi vállalatoknak köszönhető. A fejlődés során a megszűnések és az egyesülések során a vállalatméret nő, majd a ciklus végén döntő mértékben a nagyvállalatok domináns szerepe figyelhető meg. Ezt erősíti meg többek között Utterback (1994), aki kimutatta, hogy a fiatal cégek inkább a technológiai ciklus elején lépnek be nagyobb számban. Anderson és Tushman (1990) evolúciós modelljében a technológiai áttörést a technikai variációk megjelenése követi, amely végül egy domináns design kiemelkedésébe torkollik. Ezek után már a kisebb változtatásokkal járó inkrementális innováció válik meghatározóvá. Ameddig a kisebb cégek dominanciája jellemzi a technológiai sokféleség időszakát, a domináns design kialakulása után már a nagyméretű cégek válnak meghatározóvá.

Hosszú ideig az innovációt az iparági struktúra függvényében elemezték (Schumpeter 1934). Az iparági struktúrák változásából vezeti le Dosi (1982) a folytonos változásokat jelentő technológiai innovációkat és a nagyobb ugrásokat jelentő paradigmaváltásokat. Teece (1996) szerint az iparági struktúra vizsgálata önmagában nem elég, a vállalat belső struktúrája és a pénzügyi piaci struktúra egyaránt fontos szerepet játszanak az innovációs folyamatban. A ma domináns tripple helix modell pedig már bonyolult kölcsönhatásokkal jellemzi az innovációs folyamat fő szereplőit (Etzkowitz és Leydesdorff 2000).

Az innovációs folyamatot mint a vállalkozás piaci adaptációjának variációit elemzi Rothwell (1994). Ameddig az elsőgenerációs innovációt a technológia rendelkezésre állása határozta meg, az 1960-as évektől a kereslet vezérelte racionalizálódás irányába tolódott a hangsúly. Az 1970-es évektől vált dominánssá az a meggyőződés, hogy önmagukban sem a technológiai „push”, sem a keresleti „pull” faktorok nem elegendőek az innovációs folyamat megértéséhez.

A harmadik generációs visszacsatolós modell figyelembe veszi azt is, hogy az innovációs folyamat egyes lépései – kutatás – fejlesztés – gyártás – marketing – értékesítés – nem feltétlenül ilyen determinisztikusan követik egymást, hanem gyakori a visszacsatolás. Ráadásul a piaci igények és más élenjáró technikák folyamatosan befolyásolják az innovációt. A negyedik generációs innovációs modellekre az integráció és a párhuzamos fejlesztés jellemző. Az integráció a házon kívüli szereplők, a beszállítók bevonását jelenti, a párhuzamos fejlesztés pedig arra utal, hogy a vállalat különböző részlegei egyszerre és nem egymás után dolgoznak az innovációs folyamat különböző fázisaiban. Ez a felfogás segít abban, hogy a lerövidült életciklusok okozta problémákkal boldogulni tudjanak a cégek.

A tovább gyorsuló technológiai fejlődés és a rövid életciklusok jelentette kihívásoknak az ötödik generációs modell felel meg, ahol a technológia maga is változik. A fokozó integráció követelménye nyomán az innováció folyamata egyre inkább hálózatosodik. Kulcsfontosságú szerephez jutnak a vállalaton kívüli partnerek, és a köztük levő együttműködés hatékonysága az innovációs teljesítmény egyik döntő eleme lesz. Ezt szemlélteti az úgynevezett nyitott innovációs csőmodell is, ahol az adott cég határai az innováció szempontjából könnyen átjárhatók, a különböző fázisban levő kutatási projektek pedig akár ki is kerülhetnek a cégen kívülre, de az is előfordul, hogy a cég mások által elkezdett innovációt hoz házon belülre (Chesbrough 2003). Nem mindegy, hogy az innováció melyik generációja jellemzi az adott országot vagy iparágat. Ötödik generációs innovációt igénylő kommunikációs és információs technológiai fejlesztéseket igen nehéz megvalósítani egy olyan országban, ahol a hálózatosodás alapvető feltételei is hiányoznak.

2.6. A Regionális, Lokális Környezeti Tényezők

Folytatva a már idézett Granovetter (1985) elméletének gondolatait, a beágyazottság nem csupán általában a kultúrában, hanem a helyi, lokális viszonyokban is megfigyelhető. A térbeli dimenzió figyelembe vétele, egyes tényezők és elemek térbeli elhelyezkedése, koncentrálódása, az ezeket mozgó mechanizmusok kutatása az elmúlt két évtized fejleménye (Krugman 1998, Lengyel 2000). Porter (1998b) a versenyelőnyök vizsgálatakor arra hívta fel a figyelmet, hogy a fokozódó globalizáció mellett, talán kicsit paradox módon, felerősödött a specializáción és a rendelkezésre álló tudáson, a gazdasági aktorok és intézmények térbeli sűrűsödésén alapuló, csak helyben használható lokális tényezők szerepe. Érdekes módon ezen még a világot „globális faluvá” változtató új kommunikációs eszközök, a mobiltelefon, az e-mail, vagy az internetes direkt kommunikáció sem változtatott.

A regionális, lokális tényezők kapcsán három, egymással szoros kapcsolatban álló fogalomról kell beszélnünk. Ezek az agglomerizáció, a szereplők térbeli közelségén alapuló externális hatások léte, a továbbterjedési mechanizmusokat reprezentáló spilloverek, és a hálózatok, amelyek az együttműködési formákat jelentik. A mozgató mechanizmusokat írja le a technológiai innováció és a vállalkozás közötti kapcsolat esetében Acs és Varga (2005), ahol a technológiai fejlődés alapját jelentő tudás a spilloverek révén válik vállalkozói lehetőséggé. A tudás, legalábbis egy része biztosan, nem kodifikálható, leírható, hanem rejtett formában van jelen. A sikeres továbbterjedés így megkívánja a szereplők térbeli közelségét. A résztvevők és a spillovert elősegítő intézmények térbeli sűrűsödése másokat is az adott térségbe vonzhat és tovább erősítheti az agglomerációs hatásokat. A specializáció növeli a hatékonyságot, ugyanakkor a szereplők közötti kapcsolatok egyre bonyolultabb formákat öltenek. Különböző szintű és mélységű hálózatok jönnek létre, amelyek a legfejlettebb formái a klaszterek.

Az alábbiakban a regionális-lokális tényezők három fő elemével foglalkozom, az urbanizációval, a hálózatosodással és a klaszterekkel és a humán tőkével.

2.6.1. Az urbanizáció

A vállalkozás végül is városi jelenség. Ha megvizsgáljuk az önfoglalkoztatási vagy vállalatsűrűségi adatokat, akkor a városok és ezen belül is a nagy városok általában magasabb vállalkozási aktivitást mutatnak (Acs et al 2008). A magyar statisztikai adatok szerint például a hazai vállalkozások mintegy 40% a Központi régióban található, ezen belül is Budapest súlya majd 30 %-os. 2008-ban az átlagos vállalkozássűrűség (1000 lakosra jutó cégek száma) Budapesten 111, szemben az országos 70-es átlaggal (Kkv helyzete 2008).

A nagyobb helyek vonzerejét leginkább az agglomerációs hatásokkal lehet magyarázni. Az urbanizációs agglomerációs hatások egy része a piac méretével kapcsolatos. A nagy piac jó lehetőséget teremt számos kisvállalatnak és kezdő cég számára egyaránt (Reynolds et al 1994). Fontos megjegyezni, hogy a magas populáció önmagában még nem elegendő a vállalkozások létrejöttéhez, ha ahhoz más tényezők és spillover hatások nem párosulnak. A populáció nagysága mellett fontos lehet annak dinamikája is. Míg a növekvő népesség új lehetőségeket, új piacot jelenthet a vállalkozóknak, addig a csökkenő népesség magával hozhatja a vállalkozói aktivitás csökkenését is (Reynolds et al 1999, Verheul et al 2002)

A magas populáció-sűrűség, a piacok közelsége és a jó üzleti infrastruktúra rendelkezésre állása számos céget vonzhat az urbanizált térségekbe (Brüderl és Preisendörfer 1998). A nagy metropoliszok számos, egymással akár nem is kapcsolatos iparággal, diverzifikált iparági struktúrával rendelkeznek. A magas cégsűrűség is az alapja lehet annak, hogy más cégek is letelepednek, hiszen a közelség révén fokozódhat a specializáció, könnyebbé és olcsóbbá válhatnak a kapcsolatok (Fujita és Thisse 2002). A nagyvárosokban elegendő iroda, képzett munkaerő, esetleg specializált szolgáltatások, fejlett pénzügyi infrastruktúra, bankok és kockázati tőke áll rendelkezésre (Fritsch és Falck 2007).

2.6.2. Hálózatosodás és a klaszterek

A hálózatosodás a vállalatok belső szervezési rendszere és a külső kapcsolatok mentén értelmezhető. Ameddig a belső rendszerre a hierarchikus, utasításon alapuló szervezési elv a jellemző, a külső kapcsolatok piaci elveken alapulnak. Az elmúlt évtizedekben megfigyelhető az úgynevezett hibrid rendszerek, hálózatok, elterjedése, amelyekben a hierarchikus és a piaci szisztéma egyaránt megtalálható (Williamson 1975). A hálózatosodás lehetővé teszi a gyors és rugalmas alkalmazkodást a piaci igényekhez, amit a nagy és nehézkes döntéshozatallal rendelkező szervezetek nem tudnak hatékonyan kezelni, ugyanakkor a kisebb cégek is könnyebben pótolhatják kicsiségből eredő hátrányaikat (Szerb 2003).

A hálózatoknak számos fajtája megkülönböztethető a lazább beszállítói hálózatoktól a stratégiai együttműködésen keresztül egészen a bonyolult kereszttulajdonlással jellemezhető japán keretsu-ig (Szerb 2003). Miles és Snow (1992) kiemeli, hogy a hálózati tagok a szerződéses kötelezettségeken gyakran túlmutató önkéntes együttműködéseket is megvalósítanak. A sikeres hálózati működést döntő módon befolyásolja a hálózaton belüli kapcsolatok szorossága és tartóssága (Aldrich et al 1996), amelyet majd a társadalmi kapcsolatok között a következő pontban elemzünk.

A hálózatok egyik legfejlettebb formája a klaszter, ami az egymással szoros kapcsolatban álló vállalatok és más szervezetek, intézmények földrajzilag koncentrált elhelyezkedéseként definiálható. A klaszter valamilyen specializációt jelent, viszont a klaszterben megtalálható a termelési lánc több szintje is. Emellett a beszállító, a más úton-módon kapcsolódó és a kiszolgáló cégek is a klaszter tagjai éppen úgy, ahogyan a befolyásoló intézmények,

kormányzati ügynökségek, egyetemek, kutató központok, oktatási és tréning központok, szakmai szervezetek, kamarák, vagy pénzügyi szervezetek (Porter 1998b).

A klaszterek létrejöttét Fujuta és Thisse (2002) olyan externáliákkal magyarázza, mint a tömegtermelésből eredő skálahozadék, a specializált beszállítók és szolgáltatók, a specializált munkaerő és a fejlett infrastruktúra. Porter (1998) pedig a klaszterek versenyt formáló hatásai közt tesz említést a termelékenység növeléséről, az innováció irányának befolyásolásáról és az új cégek alapítására gyakorolt stimuláló erőről. A klaszterek ilyen módon elősegítik a szélesebb értelemben használt vállalkozás fejlődését is.

2.6.3. A humán tőke

A harmadik kiemelkedő fontosságú elem a regionális-lokális tényezők között a humán tőke minősége. A régiók és a városok mintegy az innováció és a kreativitás inkubátoraként szolgálnak, a humán tőke pedig különösen fontos szerepet játszik a regionális növekedés felgyorsításában (Lee et al 2004). A nagy agglomerációs hatású nyílt rendszerű városok különösen hatásosan vonzzák a különböző háttérű tehetségeket és elősegítik a kreativitás növekedését, a kreatív osztály felemelkedését (Florida 2002). Lee et al (2004) a szociális diverzitás, a kreativitás és a vállalkozás-alapítás között talált pozitív összefüggések nyomán vontak le következtetést a humán tőke lokálisan meghatározó szerepét illetően.

A nagyvárosokban gyakran találhatók jó iskolák, egyetemek és kutatói központok is. A magas színvonalú képzés nyomán az urbanizált térségek lakóinak tudása általában magas, ami elősegítheti innovatív, nagy növekedési potenciálú cégek létrejöttét. Az egyetemi kutatások spilloverek révén történő továbbterjedését és hatásukat a magas innovativitású cégek alapítására részletesen elemzi USA-beli adatok alapján Anselin et al (1997).

A megfelelő minőségű humán erőforrás rendelkezésre állása különösen lényeges a technológia-intenzív cégek számára, ha növekedni akarnak és újabb alkalmazottakat akarnak felvenni. Számos város, metropolisz és klaszter képes a specializált munkára alkalmas munkaerőigények kielégítésére is (Acs és Armington 2003, Angel 1991, Porter 2000).

2.7. Az Egyéni Vállalkozói Tényezők

Az Egyéni Vállalkozói Tényezők megkülönböztető vonása a környezeti tényezőkhez képest, hogy alapjuk az egyéni adatfelvétel. Elképzelhető azonban, hogy az egyéni adatokat aggregált

formában elemzik. Az Egyéni Vállalkozói Tényezők a személyes és vállalati tényezők csoportjaiba sorolhatók. A személyes tényezők közé tartozik az is, ha nem egy személyről, hanem személyek csoportjáról, teamről van szó. Mind a személyes, mind a vállalati tényezők három további szempont szerint csoportosíthatók, ezek a demográfiai és a magatartási faktorok valamint az erőforrások. A demográfiai faktorok – kor, nem, oktatási szint, méret, iparág, stb. – a megfigyelési egység alapvető karakterisztikáit adják. A magatartási tényezők a viselkedéssel, az attitűdökkel vagy a stratégiával kapcsolatosak, és többnyire tanulás során fejleszthetők, befolyásolhatók az egyén vagy a vállalat szintjén. Természetesen – hasonlóan az előzőkhöz - itt is van egy jókora szürke terület, ahol nem egyértelmű a besorolás. Tipikusan ilyenek vállalkozói tulajdonságok. Vajon ezek magunkkal hozottak vagy tanulhatók? Nem egyértelmű, én mindenesetre a magatartási tényezők közé sorolom őket. A rendelkezésre álló erőforrások lehetnek társadalmi (személyes) és gazdasági erőforrások (vállalati).

Hasonlóan az előzőekhez, a következőkben egy kicsit részletesebben mutatom be az Egyéni Vállalkozói Tényezőket.

2.7.1.A Személyes Vállalkozói Tényezők

Mint korábban említettem, a Személyes Vállalkozói Tényezők három csoportba sorolhatók úgy, mint (1) a demográfiai tényezők és (2) a vállalkozói jellemvonások és motiváció és (3) a társadalmi tőke.

A harmadik kategóriáról, a társadalmi tőkéről, a közvetlen társadalmi kapcsolatokkal kapcsolatos elemekről bővebben kell szólni. A vállalkozás végül is emberek közötti viszonyokon nyugszik (Kuczi 1999). Az egyén, illetve jelen esetünkben a vállalkozó szocializációja, helyi beágyazottsága adja az alapját a sikeres vállalkozásindításnak és a vállalkozás sikerének is (Thorton 1999). A társadalmi tőke felfogása pontosan a kapcsolatok alapján történő különbségeket elemzi (Burt 2000). Megjegyzem, hogy ez a kategória ismét a „szürke” tartományba esik, hiszen éppen így be lehetne sorolni a közvetlen lokális környezeti tényezők közé.

(1) Az egyéni demográfiai tényezők az egyének alapvető karakterisztikái. Ide sorolhatók a kor, a nem, az iskolázottság, a jövedelem, vagy a lakóhely is. A vállalkozói demográfiaikkal kapcsolatban meglehetősen konzisztensek a különböző vizsgálatok. A vállalkozás

szempontjából optimálisnak tekinthető a 30-40 évesen végzett vállalkozásindítás, amikor már valakinek elegendő szakmai tudása, tapasztalata, humán és pénzbeli tőkéje van ahhoz, hogy sikeres legyen. Fiatalabb korban ezekkel a tényezőkkel kevésbé rendelkeznek az emberek, idősebb korban pedig a belső hajtóerővel, a kellő motivációval vannak gondok (Bönte et al 2007, Lévesque és Minniti 2006). Egyértelmű az is, hogy a férfiak inkább lesznek vállalkozók, mint a nők (Scherer et al 1990). A nemi különbségek magyarázata leginkább az eltérő nemi szerepekhez és karrierelvárásokhoz, semmint a vállalkozói tulajdonságokhoz köthetők (Furdas és Kohn 2010, Minniti és Nardone 2007). A magasabb képzettségűek vállalkozásindítási gyakorisága magasabb, mint az alacsonyabb végzettségűeké (Evans és Leighton 1990). Az elmúlt húsz évben egyértelműen elmondható, hogy a felsőfokú végzettséggel rendelkező vállalkozók száma lényegesen megnőtt, és az egyetemek, főiskolák szerepe a jövőbeli vállalkozók oktatásában kulcsfontosságúvá vált (Szerb és Márkus 2007a, 2007b).

A GEM kutatási eredmények teljes mértékben összhangban vannak a fentiekkel: a tipikus vállalkozó középkorú (35-45 éves), diplomás férfi. E jellemzők alapján a magyar vállalkozók nem különböznek külföldi kollégáiktól (Ács et al 2002, Szerb 2005).

(2) A vállalkozói jellemvonásokról illetve az ezeket magyarázó vállalkozói jellemvonás elméletekről már az előzőekben szoltam. Az elmélet-csoport a vállalkozóvá válás során alapvető fontosságot tulajdonít bizonyos tulajdonságok meglétének illetve hiányának. Nincsen olyan vállalkozással, kisvállalattal foglalkozó könyv, amely rövidebb-hosszabb listát ne adna a vállalkozói tulajdonságokról (Brockhouse 1982, Bygrave 1997, Chell 1991, Timmons 1999). A legtöbbet kutatott és legfontosabbnak tartott vállalkozói tulajdonságok a teljesítményorientáció (McClelland 1965), a belső kontroll (Rotter 1966), a kockázatvállalás (Stewart és Roth 2001), a lehetőség felismerés (Stevenson et al 1985), a kreativitás (Lee et al 2004), a stratégiai gondolkodást (Hitt et al 2001) és az innovativitást (Schumpeter 1934). Azonban ezek a jellemvonások, a többivel együtt is, csupán kevésbé tudtak magyarázatot adni a vállalkozóvá válásra vagy pedig arra, hogy miért sikeres az egyik vállalkozó és miért nem a másik (Davidsson 2003, Low és McMillan 1988, Gartner 1988).

Az újabb megközelítések az egyedi vizsgálatok helyett a tulajdonságok összessége mentén vizsgálódnak. Carland et al (1996) a vállalkozói pszichét a személyes tulajdonságok összességéként értelmezte, amelynek a fő dimenziói a teljesítményorientáció, a

kockázatvállalási hajlandóság, az innovációs preferencia és a kognitív stílus. Egy gyakran hivatkozott koncepció Lumpkin és Dess (1996) vállalkozói orientációja, amely öt faktor, az autonómia, az innovativitás, a kockázatvállalás, proaktivitás és kompetitív agresszivitás kombinációjaként határozható meg. A vállalkozói orientáció a vállalati belső szervezeti tényezőkkel és a külső környezeti tényezőkkel együtt határozza meg az adott cég teljesítményét.

A magam részéről a vállalatközi vállalkozó koncepciójának megalkotása során tettem különbséget a klasszikus, a belső és a vállalatközi vállalkozó tulajdonságai között (Szerb 2003). Ameddig a klasszikus vállalkozót a hagyományosan neki tulajdonított karakterisztikák, a teljesítményorientáció, az innovativitás, a kreativitás, kockázatvállalás, a döntéshozatal stb. jellemeznek, a belső vállalkozó motivációi részben különböznek, kevesebb kockázatot vállal fel és a döntéshozatala is más lesz. A vállalatközi vállalkozó viszont specializálódik, de kiváló kommunikációs és együttműködési készségekkel kell, hogy rendelkezzen, hiszen a hiányzó tulajdonságokat máshonnan kell pótolnia. Ez a koncepció egy kísérlet arra, hogy az ideális vállalkozói tulajdonságokat kontextuális keretek között vizsgálja. Így nem az általános vállalkozói tulajdonságok a lényegesek, hanem az adott környezeti feltételek mellett létezik a vállalkozói tulajdonságok egy vagy több ideálshoz közel álló konfigurációja.

A vállalkozói jellemvonások egy másik csoportját adják azok a menedzseri-adminisztratív-jogszabályi ismeretekkel kapcsolatos tulajdonságok, amelyek tanulhatók (Szerb 2000, Timmons 1999). A GEM felmérés egyik kérdése a kockázatvállalás mellett a vállalkozásindítási képességekre kérdez rá. Az ebből képzett változó meglehetősen jól reprezentálja a menedzseri ismeretek szintjét (Reynolds et al 2005). Az egyedi személyes vizsgálatok azonban azzal a problémával járhatnak, hogy nem vesszük figyelembe: ezeknek az ismereteknek nem a személy, hanem a vállalkozói csoport vagy a vállalat egésze szintjén kell rendelkezésre állni. Azaz a team-építés és a hálózatosodás, a társadalmi tőke alapvető fontosságú lehet. A vállalkozás motivációit illetően egyértelműbb a kép: a kényszervállalkozások kisebbek, alacsonyabb a növekedési potenciáljuk és teljesítményük, bukási arányuk magasabb mint a lehetőség motivációból alapítottak, mint azt számos GEM adatokon alapuló kutatás bizonyította is (Reynolds et al 2001, Terjesen és Szerb 2008, Wennekers et al 2005).

Magyarországon általános az a vélekedés, hogy a problémák egy forrása cégeink jelentős részének kényszervállalkozás jellege. Nos, több ez irányú kutatásom alapján kijelenthetem, cégeink mintegy kétharmada a 2000-es években lehetőség-motivációtól ösztönzötten alakult, ami megfelel gazdasági fejlettségünknek (Szerb 2005, 2006, 2008).

(3) A társadalmi tőke. A vállalkozás kapcsolatokon nyugvó társadalmi beágyazottsága leginkább a vállalkozó vagy a jövőbeli vállalkozó személye felől közelíthető meg. Ez az irányzat leginkább a vállalkozóvá válás szociális alapú meghatározottságait elemzi, és ennek tulajdonít kiemelkedő jelentőséget, szemben például a személyes tulajdonságokon alapuló vállalkozói jellemvonások elméletével (Coleman 1988, Thorton 1999). A társadalmi beágyazottságnak különböző szintjei lehetnek. Az első, a leginkább meghatározó szint nyilvánvalóan a család, majd a személyes kapcsolati háló a közvetlen rokonokkal, barátokkal, ismerősökkel, munkatársakkal, végül a teljes kapcsolati háló, ami áttételeken keresztül a közvetett kapcsolatokat is magába foglalja.

A család fontos szerepet játszik a vállalkozáshoz szükséges fizikai, humán és pénzügyi erőforrások biztosításában (Aldrich és Cliff 2003). A másik fontos hatás a szerepmodellek kapcsán figyelhető meg: vállalkozó léte a családban növeli annak a valószínűségét, hogy a gyerekből is vállalkozó lesz (Matthews és Moser, 1996).⁴ A rokonok, barátok, munkatársak is segíthetnek a potenciális vállalkozónak kiértékelni üzleti ötleteit, erőforrásokhoz jutni, vagy megtalálni a megfelelő munkaerőt vagy a segítő személyt (Kao 1993). A kapcsolati tőke fontos szerepe részletesen elemzett az informális tőkepiac működésében is, ahol a bizalom alapvető fontosságú (Szerb et al 2007b).

A vállalkozó személyes ismerete egyébként önmagában is pozitív hatást gyakorolhat és segíthet eloszlatni a misztikus ködöt a vállalkozás előtt. A GEM kutatásban feltett kérdésből, hogy ismer-e személyesen olyan illetőt, aki az elmúlt két évben alapított céget, képzett változó szignifikáns hatást mutatott a vállalkozóvá válásra és az informális tőke nyújtási hajlandóságára is (Szerb 2005, Szerb et al 2007).

⁴ Ez egyébként visszafelé is működhet. Egyik tanítványom, aki maga is vállalkozó volt, egy esettanulmány írása során említette, hogy egész életüket alkalmazottként letöltő születi még öt év múlva is azt kérdezték tőle, hogy mikor lesz már végre rendes munkája, mármint alkalmazotti állása.

2.7.2. A Vállalati Vállalkozási Tényezők

(1) A vállalati demográfiai tulajdonságok közül a vállalat mérete, kora és növekedése kapta a legnagyobb figyelmet. Többek között Jovanovic (1982), Evans (1987) és Hall (1987) szerint a kisebb és fiatalabb vállalkozások gyorsabb ütemben növekednek, mint a régebbi és nagyobb vállalkozások, tagadva ezzel Gibrat-törvényét. A későbbi kutatások árnyalták ezt a képet. A méret esetében kiderült, hogy a relatív növekedési mutatók a kisebb méretű cégeket preferálják, az abszolút mérőszámok pedig a nagyobb méretű cégek esetében mutattak ki magasabb növekedési rátákat (Davidsson és Wiklund 1999, Terjesen és Szerb 2008, Weinzimmer et al 1998). Hasonlóan további kutatást igényel az a David Birchnek tulajdonított tétel, hogy az új munkahelyek növekedésének döntő része a fiatal cégeknek köszönhető (Birch 1987, 1994). USA adatokat felhasználva Acs és Mueller (2008) ezzel szemben azt találta, hogy csak a 20 alkalmazott feletti vállalkozás indításának van hosszú távú pozitív hatása és az is csak a nagy metropoliszok estében.

Más demográfiai jellemzőket, a jogi formát, az ágazatot, a földrajzi elhelyezkedést, a régió és a piaci méret hatását főként empirikus tanulmányokban találjuk meg (Davidsson et al. 2002, Reid 1993, Storey 1994). Az ágazati különbségek esetében külön kiemelt figyelmet fordítanak az úgynevezett technológiai szektorokra, ahol a vállalkozás és a növekedés is magasabb, mint a magas szintű technológiát nem tartalmazó iparágak esetében (Saxenian 1999). (Ezzel a kérdéssel már foglalkoztam az iparági szektorális hatásoknál.)

(2) A vállalati erőforrások alkotják a vállalati tényezők másik fontos elemét. A vállalatot az erőforrások összességéként tekintő felfogás egyik nagyhatású előfutára Edit Penrose (1959) volt, aki a humán és menedzseri erőforrásokat tartotta a legfontosabb két elemnek. Grant (1991) az erőforrások hat csoportját különböztette meg: a pénzügyi, a fizikai, a humán, a technológiai, a reputáció és a szervezeti erőforrások. Barney (1991) azonosította az egyedi erőforrások négy fontos tulajdonságát. Ezek (1) az értékesség, ami az erőforrás hatékonyságát és eredményességét jelenti, (2) a ritkaság az erőforrás sajátosságára, egyediségére utal, (3) a tökéletlen reprodukálhatóság az adott erőforrás más által történő lemásolásának a nehézségeire utal és (4) a helyettesíthetőség, amely magába foglalja az alternatív erőforrások potenciális rendelkezésre állását. Az erőforrás egyedinek minősül, ha értékes, ritka, nehéz lemásolni és nincsen közeli helyettesítési lehetősége.

Az erőforrás-elméletet hosszú ideig csak a stratégiai menedzsment esetében értelmezték (pl. Peteraf 1993), vállalkozási területen csak az elmúlt tíz évben került sor az alkalmazásra. Alvarez és Busenitz (2001) a lehetőségek felismerési képességét és az erőforrások koordinálásának képességét magukat is erőforrásoknak tekinti, és azt a Barney féle négy szempont szerint értékelte.

(3) A vállalati magatartási vagy stratégiai tényezők szerepe talán a legfontosabb és a legtöbbet vizsgált az összes egyéni tényezők közül. Ráadásul ezek a tényezők többféleképpen is csoportosíthatók. Az egyik népszerű besorolás a vállalat életciklusa mentén vizsgálja a stratégiai tényezők alakulását. Így beszélhetünk belépési stratégiáról (Vesper 1980), növekedési stratégiáról (Penrose 1959) és kilépési stratégiáról (Burgelman 1996). A másik besorolás az egyes funkcionális területek mentén történhet. Ezek szerint megkülönböztetünk többek között, marketing, innovációs (K+F), finanszírozási, humán erőforrás, logisztikai, beruházási stratégiát (Storey 1994, Szerb és Dezsériné 2008). A vállalkozás szempontjából ezen kívül még kiemelkedő fontosságú a külső kapcsolati stratégia (networking) (Chell and Baines 2000, Tsai és Ghoshal 1998), a nemzetköziesedés (Oviatt és McDougall 2005) és az előzőkkel összhangban az erőforrás stratégia (Peteraf 1993). Az erőforrás-alapú stratégia lényege, hogy a belső erőforrásokat harmonizálni kell a külső környezeti tényezőkkel (Grant 1996).

Az egyes stratégiákat azonban nem önmagukban, hanem egymás összefüggésében kell nézni. A versenysztratégia kifejezetten a külső környezeti tényezőkkel, a keresleti és kínálati viszonyokkal összhangban elemzi az egyes stratégiai lépéseket (Porter 1990, Szerb 2010). Ilyen szempontból különösen hasznos a konfigurációs-elmélet, amely az egyes tényezők összhangjában látja a vállalati stratégia lényegét (Miller 1986). A vállalkozásra illetve a vállalkozói teljesítményre gyakorolt izolált és konfigurációs hatások kapcsán hadd tegyek említést saját, hazai kisvállalati kutatásimról. Az első ilyen kutatás során 2007-ben még regressziós modell keretében próbáltam meg azonosítani a növekedésre ható legfontosabb tényezőket (Szerb és Dezsériné 2007, Szerb és Ulbert 2008). Amit igazán meglepőnek talállok, az a számos belső, magatartási tényező inszignifikáns hatása a növekedésre. Így például a regressziós modellben csupán a beruházások és a vállalati diverzifikáció foka bizonyult meghatározónak. A növekedés szempontjából nem bizonyult szignifikáns faktornak a termék, a technológiai és a marketing innovációk sem. Bár az ökonometria modell nem jelzett komoly multikollinearitást, a beruházások és az innováció közötti korreláció magasnak

bizonyult. Ráadásul felmerült a nem lineáris kapcsolatok problematikája is. Sokkal jobb eredménnyel járt az azóta több modellben sikeresen alkalmazott klaszterelemzéses technika, amely nem érzékeny az ilyen fajta specifikációkra. A klaszterelemzés révén lehetőség nyílt arra, hogy a domináns vállalati stratégiai és magatartási tényezők konfigurációit azonosítani lehessen. A legújabb, a versenyképesség irányába továbbfejlesztett változat még árnyaltabb képet tud adni a vállalati versenyképességet befolyásoló tényezők kombinációjáról (Szerb és Ulbert 2010).⁵

2.8. Összefoglalás

Ebben az elméleti fejezetben bemutattam egy olyan, saját szerkesztésű koncepcionális modellt, amely alkalmas arra, hogy a vállalkozást a külső és belső kontextuális tényezőkkel magyarázzam. Bár a vállalkozást az Ács és Szerb (2009) féle vállalkozói attitűdök, aktivitás és aspiráció mentén értelmeztem, a javasolt modell képes más vállalkozás-definíció alapuló elméletek kezelésére is. A külső tényezőket az általános és a vállalkozói kontextuális kategóriákba soroltam be. A további kifejtés során pedig részleteztem az egyes kategóriák tartalmát. Igazi újdonságnak a regionális, lokális tényezők modellbe illesztését tartom.

A modell további előnye, hogy az általános és a vállalkozói kontextuális környezeti tényezők azonosítása révén magyarázhatóvá válhat, hogy miért hatnak egyes tényezők gyengébben az áttételes hatások miatt (általános környezeti tényezők), és miért lesznek mások meghatározóbbak (kontextuális, közvetlen ható tényezők).. A külső környezeti tényezők és az intézményi rendszer a vállalkozói lehetőségekre lesz befolyással. Ez a felfogás megfelel a legutóbbi intézményi kutatások eredményeinek (ld. Miller and Holmes 2010, Verheul et al 2002), és összhangban van Baumol (1990) azon állításával, hogy a vállalkozás hasznossága az intézményi rendszer függvénye.

Az egyéni vállalkozói tényezők személyes és vállalati szintű bontása révén lehetőség nyílik arra is, hogy a különböző jellegű és szintű vállalkozói magatartást, a tevékenységet, az aktivitást egységes keretek között lehessen vizsgálni. Az egyéni vállalkozói tényezők összessége adja a vállalkozói kapacitást, a képességet a lehetőségek kihasználására. A különböző vállalkozási elméleteket is igyekeztem beilleszteni a modellbe. A vállalkozói

⁵ Érdekesképpen jegyzem meg, hogy egy a válság hatásait kutató vizsgálat során újra felkerestük a korábban felmért cégeket. A klaszter alapján a leggyengébbnek talált cégek közül alig volt, amelyiket fel tudtuk lelteni, ugyanakkor a felsőbb kategóriába soroltak még három év után is jó teljesítményt nyújtottak.

jellemvonások, a vállalkozói orientáció, a vállalkozóvá válás modelljeit, a vállalkozás szociológiai irányzatait, vagy az erőforrás-elméleteket is a koncepcionális modell keretein belül mutattam be .

Talán első ránézésre kevésbé látszik a modellből, de igen fontosnak tartom megjegyezni, hogy a vállalkozásra az egyes tényezők nem külön-külön, hanem egymással kölcsönhatásban fejtik ki hatásukat. Ezt leginkább talán a Dennis Miller-féle konfigurációs-elmélet fejezi ki, ahol az elemek összhatása, konfigurációja a lényeges, szemben az egyéni izolált hatásokkal. Ennek egy megerősítésére hoztam példát saját növekedés és versenyképesség vizsgálataimból, ahol magyar kisvállalatok domináns stratégiai konfigurációit tudtuk kimutatni és összekapcsolni a vállalat eredményességével.

Természetesen nincsen olyan modell, amelynek ne lennének gyengeségei, és ez alól a jelen „kreatúra” sem kivétel. Amíg a modell erős a kontextuális tényezők azonosítása és a köztük levő kapcsolat bemutatása területén, addig az időbeli dimenzió megjelenítésére csak korlátozottan képes. Minden modell problémája az adott tényezők kategóriákba sorolása, amikor az adott elem többféle értelmezése és így kategorizálása is elképzelhető. Még az is előfordult, hogy a belső és a külső tényezők (pl. vállalkozó családi háttér, társadalmi tőke és kapcsolatok) megkülönböztetése sem igazán lehetséges. Több helyen is utaltam erre a dilemmára. Ugyanakkor a hatások és kereszthatások erőssége is változhat attól függően, hogy az egyes tényezőket milyen kontextusban vizsgáljuk. A javasolt meta-modellt így a konkrét alkalmazáshoz kell igazítani annak megfelelően, hogy milyen tényező-kombináció hatásmechanizmusát kívánjuk vizsgálni. Végül a modell csupán korlátozottan jeleníti meg az egyes tényezők közötti lehetséges kapcsolatokat. Ezen természetesen változtatni lehetne az oda-vissza nyilak alkalmazásával, azonban ez áttekinthetlenné tenné az **ábrát**. Ezen belül is külön gondot jelent az endogenitás kezelése. A vállalkozói lehetőségek például a legújabb kutatások alapján endogének, a modell implikációja mégis inkább exogenitást sugall. Ugyanakkor a modell egészét tekintve a lehetőségek mégis endogénnek tekinthetők.

3. A vállalkozás mérése

3.1. Bevezetés

Az elméleti definíció és a koncepcionális modell mellett lényeges az is, hogy a gyakorlatban milyen módon mérjük a vállalkozást. Lehet bármilyen szép és elegáns is az elmélet, ha azt nem tudjuk a gyakorlatban alkalmazni és vizsgálni, akkor annak nem sok értelme van. A vállalkozói jellemvonások, az előzőekben már többször is említett elméletét, éppen a gyenge magyarázó erő miatt kritizálták számosan. Ugyanakkor a vállalkozás számos definíciójának és elméletének megfelelően meglehetősen nagyszámú mérési módszer ismert.

Ahogy az lenni szokott, a különböző mérési módszereknek előnyei és hátrányai egyaránt megtalálhatók. Ahhoz, hogy megfelelőképpen tudjuk értékelni a különböző vállalkozás-mérési metódusokat, meg kellene határozni az értékelési kritériumokat. Ehhez segítséget nyújt az OECD, amely a rendelkezésre álló adatok minőségét rendszeresen értékeli és méri (Quality framework 2003). A vállalkozást mérő legfontosabb kritériumok meghatározásához is felhasználtam az OECD kiadványát, azonban a fontossági sorrendet illetően más prioritásokat határoztam meg.

- Az adatok interpretálhatósága azt mutatja, hogy mennyiben képes az adott adat leírni a vállalkozás jelenségét. Ez alatt két dolgot értek. Egyrészt, hogy mennyiben rendelkezik elméleti alapokkal az adott mutató, azaz a vállalkozás melyik felfogásának felel meg. A mások oldalról pedig lényeges, hogy mennyiben képes a fejlettséget megmagyarázni. A magam részéről itt azt fogalmaznám meg, hogy a vállalkozás a gazdasági fejlettség egy fontos mutatója, azaz az egy főre jutó GDP és a vállalkozási mutató között szignifikáns pozitív korrelációs kapcsolatnak kellene fennállnia. Elismerem, hogy ez az állítás vitatható, azonban konzisztens a növekedési elméletek megállapításaival és a legújabb kutatási eredményekkel, pl. Scott Shane (2009) publikációjával is. Egy másik lehetséges eredménymutató lehet a gazdasági növekedés és a vállalkozás kapcsolata. Ebben az esetben is pozitív korrelációs kapcsolatot feltételezünk a vállalkozás és a gazdasági növekedés között. Ez a megközelítés akkor használható, ha a vállalkozás flow mutatóként értelmezett.

- Idősoros adatok rendelkezésre állása: az ugyanolyan módszerrel több éven, netán évtizeden keresztül végzett adatfelvétel lehetővé teszi az időbeli elemzést. Fontos az is, hogy a magyarázni kívánt jelenséghez megfelelő időpontú adatot rendeljük hozzá.
- A több országra vonatkozó adatfelvétel során keresztmetszeti összehasonlítást is végezhetünk. Igen fontos, hogy az egyes kérdéseket ugyanolyan módon értelmezzék a különböző országok lakói.
- Az adatok megbízhatósága: nem mindegy, hogy milyen forrásból származnak az adatok. Az adatgyűjtést professzionális cég vagy jegyzett statisztikai hivatal végzi, esetleg más jellegű adatfelvétel történik, pl. egyetemi hallgatók részvételével. Az is számít, hogy vajon szubjektív véleményeket vagy pedig konkrétan mérhető dolgokat interpretálunk vállalkozói mérőszámként.

Ebben a fejezetben a 2. rész logikáját követve a környezeti és az egyéni tényezőkön alapuló vállalkozási mérőszámokat mutatom be. A mérőszámok egy része magáról a környezeti és/vagy az egyéni tényezőkről illetve azok kombinációiról állítja, hogy azok alkalmasak a vállalkozás vagy annak bizonyos aspektusának a mérésére. Az egyéni adatfelméréseken alapuló mérőszámokat két külön fejezetrészben tárgyalom úgy, mint személyes és vállalati mérőszámok. Az elemzés közben a fenti kritériumok mentén értékelem a különböző vállalkozói mutatószámokat. Az Európai Unió és az OECD adatainak megbízhatóságát külön nem is értékelem, mert ezek a szervezetek igen kényszerben ügyelnek a minőségi adatfelvételre és az adatok harmonizálására. A probléma az, hogy az ő adatfelvételük általában relatíve kevés országra terjed ki.

3.2. Vállalkozásmérés a környezeti-intézményi tényezők segítségével

A 2. fejezetben ismertetett koncepcionális modell logikája azt sugallja, hogy a vállalkozás a környezeti tényezők által nyújtott lehetőségek és az egyéni tényezők által meghatározott vállalkozói kapacitás együttesének az eredménye. A legtöbb vállalkozási definíció és a vállalkozásmérés azonban nem feltétlenül ezt a komplex logikát követi, hanem lényeges leegyszerűsítéseket alkalmaz. Ráadásul a környezeti-intézményi tényezők a vállalkozás indirekt mérőszámaként is felfoghatók (Iversen et al 2008). Mindenesetre meg kell különböztetni azokat az általános és a kontextuális külső tényezőket, amelyek áttételesen, és amelyek direkt módon fejtik ki hatásukat. Tulajdonképpen az intézményi rendszer a vállalkozás szempontjából a vállalkozói lehetőségeket jelentik, a lehetőségek különböző

aspektusát mérik. Ebben a fejezetben azokkal a környezeti tényezőkön alapuló mérésekkel foglalkozom, amelyek maguk is értelmezhetők úgy, mint egy vállalkozási mérőszám. Így például a Hofstede-féle kulturális mérőszámrendszer önmagában nem értelmezhető vállalkozási proxyként, ezért is került sor a tárgyalására az előző fejezettrészen. Ugyanakkor a Heritage Foundation szabadság-indexe és a Világbank Doing business indexe vállalkozási indexként is interpretálható. Ennek megfelelően négy alponthoz tárgyalom a különböző környezeti alapú vállalkozói mérőszámokat. Először az innovációs alapú vállalkozásméréseket vizsgálom, amelyek talán a legdirektebb módon szemléltetik a vállalkozói lehetőségeket. Ezután a gazdasági szabadság, majd a Doing business vállalkozásmérésére kerül sor. Végül pedig egy nemrégiben megjelent komplex intézményi vállalkozási környezeti indexet mutatok be, amely jórészt kombinálja az előző tényezőket (Stenholm et al 2010).

3.2.1. Az innovációs alapú vállalkozásmérés

Mint az előzőkben már többször is említettem, az innováció és a vállalkozás összekapcsolása Schumpeter óta meglehetősen elterjedt gyakorlat (Schumpeter 1934, Shane és Ventakamaran 2000). A Schumpeter-féle innováció azonban kifejezetten egyéni, személyes vagy vállalati szintű kategória, és nem a környezeti-intézményi tényezőkhez tartozik. Bár a vállalkozás lehetőség kihasználásának felfogása implikálhatná, hogy az innováció és a vállalkozás tulajdonképpen ugyanaz, ez nem igazán van úgy, ha a vállalkozást szervezeti értelemben – új szervezet létrehozása – definiáljuk (Acs és Audretsch 2005). Ugyanakkor az innovációs környezeti és intézményi rendszer közvetlenül is hatást gyakorolnak a vállalkozói lehetőségekre. Innováció nélkül nincsen vállalkozói lehetőség (Shane 2003).

Ugyanakkor az innováció mérésének sem alakult ki egy elfogadott módja. Ács és Audretsch (2005) az innováció három mérőszámát különbözteti meg úgy, mint input (pl. K+F), köztes output (pl. találmányok száma) és output (pl. innovációs árbevétel aránya) mértékek. Ezek az innováció más-más aspektusát mutatják. Az innováció szektorális hatásai is lényegesek, azaz az innováció függhet attól, hogy mi a tudás intenzív szektorok jelentősége. Az új tudás létrejötte mellett fontosak a további innováció alapjául szolgáló továbbterjedési mechanizmusok illetve a tudás abszorpciók képessége is (Cohen és Levithal 1990). Ennek proxijaként lehet alkalmazni például valamilyen, az emberi erőforrás minőségi mutatóját.

Az Európai Unió már több alkalommal végzett felméréseket a tagországok innovációit illetően. Az adatszolgáltatás több kategóriára is kiterjed. Ezek közül válogattam ki azokat a mutatókat, amelyek az innováció különböző szempontú, és áttekintően a vállalkozás mérésére alkalmasak (3.1 Tábla).

3.1. táblázat: Innovációs mérőszámok az Európai Unió és néhány más ország esetében (legutolsó év rendelkezésre álló adatai)

Év	GERD*	Találmányi bejelentések**	Innovációs árbevétel aránya	Tudás-intenzív szektor részaránya	Humán erőforrás ***
	2008	2007	2006	2008	2007
EU (27 ország)	1,90	116,54	13,4	32,96	39,20
Belgium	1,92	139,03	9,3	38,50	46,70
Bulgária	0,49	3,78	10,3	21,66	30,80
Csehország	1,47	15,78	14,7	25,63	36,00
Dánia	2,72	194,05	7,8	43,91	48,80
Németország	2,63	290,70	19,2	35,30	43,60
Észtország	1,29	17,42	13,7	28,16	44,40
Írország	1,43	66,83	12,6	36,22	41,20
Görögország	0,58	9,79	25,7	25,73	31,20
Spanyolország	1,35	32,62	15,9	28,89	39,70
Franciaország	2,02	132,37		37,04	41,70
Olaszország	1,18	86,37	9,1	31,02	35,60
Ciprus	0,46	11,46	12,3	29,32	42,50
Lettország	0,61	8,40	3,4	26,81	37,20
Litvánia	0,80	2,41	12,4	27,14	40,60
Luxemburg	1,62	230,16	12,5	45,10	43,30
Magyarország	1,00	17,15	10,5	28,73	31,70
Málta	0,54	20,45	28,6	32,67	31,90
Hollandia	1,63	223,49	10,9	42,66	49,80
Ausztria	2,67	216,97	13,6	31,50	37,60
Lengyelország	0,61	3,82	10,1	24,81	32,50
Portugália	1,51	11,44	13,3	23,79	22,10
Románia	0,58	0,98	18,5	14,84	23,00
Szlovénia	1,66	51,47	13,3	26,27	38,90
Szlovákia	0,47	7,83	16,7	24,71	31,80
Finnország	3,73	250,76	15,7	41,06	49,60
Svédország	3,75	298,36	15	47,83	48,70
Egyesült Királyság	1,88	89,16	8,5	42,74	43,30
Horvátország	0,90	7,21	13	23,27	28,80
Törökország	0,72	3,16	15,8	13,65	18,80
Izland	2,65	90,58		44,88	46,40
Norvégia	1,62	109,95	4,8	46,75	49,40
Svájc		429,34		42,71	51,60
Egyesült Államok	2,76	105,75			
Japán	3,44	161,67			

*GERD: Kutatás-fejlesztés GDP-n belüli részaránya (%)

**Találmányi bejelentések az Európai Találmányi Hivatalnál/millió lakos

***Humán erőforrás a tudomány-technológiai szektorban a teljes munkaerő százalékában

Mint említettem, tökéletes mutató nincsen. A GERD mutató problémája, hogy csupán az innovációs inputot méri, és azt nem, hogy ebből mekkora arányban lesz sikeres termék a piacon. A K+F felmérések egyébként is alábecslik a kisebb méretű cégek gyakran informális kutatási erőfeszítéseit (Santarelli és Sterlachinni 1990). Hasonlóképpen, a találmányi bejelentések pedig az invenciót és nem a megvalósult innovációt mérik. Emellett számos területen az innovációkat nem védik találmányi oltalommal (Mansfield 1984, Sherer 1983). Az innovációs árbevételek arányairól eddig csak két évből állnak rendelkezésre adatok, így az első eredmények értelmezésével óvatosan bánnék. A tudás-intenzív szektorok részaránya és az ott dolgozó humán erőforrás aránya esetében is vannak gondok. Egyáltalán nem biztos, hogy a tudás-intenzív területeken mindenki magas kvalitású munkát végez. A tudás-intenzív szektorok csupán betanított munkát kívánó termelését gyakran kitelepítik olcsóbb munkabérű országokba, a tényleges innovációs kapacitást azonban gyakran nem.

Magyarországnak az átlagostól gyengébb innovációs teljesítménye közismert. Ezt a 3.1. táblázat adatai is alátámasztják. Az 1%-os GERD és az 1 millió lakosra jutó 17,15 regisztrált találmány a 34 ország közül a 22. helyet jelenti. A tudomány-technológiai szektorban dolgozók arányát tekintve vagyunk a legrosszabbak (26/32), ugyanakkor a tudás intenzív szektorok részarányában a 19-ek vagyunk (32-ből). Az innovációnak köszönhető árbevétel aránya szempontjából is igen gyenge a teljesítményünk (21/29).

A 3.1. táblázatból jól kivehetők azonban az alapvető tendenciák. Az észak-európai országok mellett Japán és az USA is sokat költ K+F-re. Nem meglepő, hogy nagyjából ugyanezen országok állnak a találmányi regisztrációs lista élén. Náluk magas a technológiai-intenzív szektorok és a tudományos-technológiai területen dolgozók részaránya is. Ezen tényezők között meglehetősen magas a korreláció (0,7-0,82-es korrelációs mutatók). Ugyanakkor mindezen tényezőkkel az innovációnak köszönhető árbevételbeli részaránya között negatív, de inszignifikáns a korreláció. Tehát az innováció eredménye és az innovációs inputok, áttételi mechanizmusok között nem egyértelműen pozitív és szignifikáns a kapcsolat. Ez így nyilvánvalóan egy durva mérés, de mindenesetre elgondolkodtató. Az egy főre jutó GDP és a különböző innovációs mutatók között – az innovációnak köszönhető árbevétel kivételével – pozitív és szignifikáns a kapcsolat (0,48-0,77 közötti korrelációs mutatók).

3.2.2. A Gazdasági Szabadság Index

Az általános gazdasági tényezők megítélésére az egyik legrégebben használt mutatót, a Heritage Foundation Gazdasági Szabadság Indexét (GSZI) (Index of Economic Freedom) alkalmazzák. Az indexet tíz szabadság kategória – az üzleti szabadság, a kereskedelmi szabadság, a fiskális szabadság, a kormányzati költség, a monetáris szabadság, a beruházások szabadsága, a pénzügyi függetlenség, a munkaerő szabadsága, szabadság a korrupciótól, a tulajdonosi jogosítványok – mentén kalkulálják (Miller és Holmes 2010). A GSZI részben átfedésben van a politikai tényezőkkel és a Világbank kormányzati hatékonyságát mérő indexével is.

Az egyes országokhoz tartozó indexértékeket a 3.2. táblázatban láthatjuk. Az élen olyan fejlett országok találhatók, mint Hong Kong, Szingapúr, Ausztrália, Írország, Új-Zéland, Egyesült Államok, Kanada vagy Dánia. A lista végén pedig szegény és elmaradott országok, Venezuela Eritrea, Burma, Kuba, Zimbabwe és Észak Korea. Magyarország a 44. helyen szerepel, jórészt megelőzve a volt szocialista országokat, Litvánia, Szlovákia és Csehország kivételével.

A GSZI és az egy főre jutó GDP között erős, pozitív szignifikáns kapcsolat van, a 2009-es adatok alapján 0,67-es korrelációs koefficienssel. A GDP és a GSZI közötti trendvonal 44 százalékban magyarázza a varianciát, ami nem rossz érték. Önmagában azonban a magas gazdasági szabadság nem feltétlenül jelenti azt, hogy az állampolgárok élnek is a lehetőséggel, és erre építve vállalkozást indítanak. Sokkal inkább az látszik, hogy a jobb intézményi lehetőségek csökkenő lehetőség felismeréssel párosulnak. Ennek a jelenségnek további vizsgálata szükséges. Ugyanígy a GSZI-t sem igazán hasznos a vállalkozás egyedüli mutatójaként felfogni.

Az elmúlt két évtized alatt sokat változott a mutató interpretálása. Schramm (2008) vezette be az intézmények mozgékonyságának koncepcióját, ami az intézményi határok elmosódását, az ötletek tesztelését, a tanulást és az intézmények adaptálódását jelenti. Schramm szerint az intézményi mozgékonyság direkt hatással van az innovációra és a vállalkozásra. A legutóbbi, 2010-es jelentés pedig az intézményeket a gazdasági lehetőségek mentén interpretálja (Miller és Holmes 2010).

3.2. táblázat: A Heritage Foundation Gazdasági Szabadság Indexének értékei 2009-ben

Ország	GSZI	Ország	GSZI	Ország	GSZI	Ország	GSZI
Albánia	63,7	Dominika	62,6	Libanon	58,1	Saint Vincent	64,3
Algéria	56,6	Dominikai köztársaság	59,2	Lesotho	49,7	Szamoa	59,5
Angola	47,0	Ecuador	52,5	Libéria	48,1	Sao Tomé és Príncipe	43,8
Argentína	52,3	Egyiptom	58,0	Líbia	43,5	Szaúd-Arábia	64,3
Örményország	69,9	El Salvador	69,8	Litvánia	70,0	Szenegál	56,3
Ausztrália	82,6	Egyenlítői Guinea	51,3	Luxembourg	75,2	Szerbia	56,6
Ausztria	71,2	Eritrea	38,5	Makaó	72,0	Seychelles	47,8
Azerbajdzsán	58,0	Észtország	76,4	Makedónia	61,2	Sierra Leone	47,8
Bahama	70,3	Etiópia	53,0	Madagaszkár	62,2	Szingapúr	87,1
Bahrain	74,8	Fidzsi	61,0	Malawi	53,7	Szlovákia	69,4
Banglades	47,5	Finnország	74,5	Malajzia	64,6	Szlovénia	62,9
Barbados	71,5	Franciaország	63,3	Maldív Szigetek	51,3	Salamon Szigetek	46,0
Belorusz	45,0	Gabon	55,0	Mali	55,6	Dél-Afrika	63,8
Belgium	72,1	Gambia	55,8	Málta	66,1	Spanyolország	70,1
Belize	63,0	Grúzia	69,8	Mauritánia	53,9	Sri Lanka	56,0
Benin	55,4	Németország	70,5	Mauritius	74,3	Suriname	54,1
Bhután	57,7	Ghána	58,1	Mexikó	65,8	Szváziföld	59,1
Bolívia	53,6	Görögország	60,8	Mikronézia	51,7	Svédország	70,5
Bosznia és Hercegovina	53,1	Guatemala	59,4	Moldova	54,9	Svájc	79,4
Botswana	69,7	Guinea	51,0	Mongólia	62,8	Szíria	51,3
Brazil	56,7	Guinea-Bissau	45,4	Montenegró	58,2	Tajvan	69,5
Bulgária	64,6	Guyana	48,4	Marokkó	57,7	Tádzsikisztán	54,6
Burkina Faso	59,5	Haiti	50,5	Mozambik	55,7	Tanzánia	58,3
Burma	37,7	Honduras	58,7	Namíbia	62,4	Thaiföld	63,0
Burundi	48,8	Hong Kong	90,0	Nepál	53,2	Timor- Leste	50,5
Kambodzsza	56,6	Magyarország	66,8	Hollandia	77,0	Togo	48,7
Kamerun	53,0	Izland	75,9	Új-Zéland	82,0	Tonga	54,1
Kanada	80,5	India	54,4	Nicaragua	59,8	Trinidad és Tobago	68,0
Fokföld	61,3	Indonézia	53,4	Niger	53,8	Tunézia	58,0
Közép Afrikai Köztársaság	48,3	Irán	44,6	Nigéria	55,1	Törökország	61,6
Csád	47,5	Írország	82,2	Norvégia	70,2	Türkmenisztán	44,2
Chile	78,3	Izrael	67,6	Omán	67,0	Uganda	63,5
Kína	53,2	Olaszország	61,4	Pakisztán	57,0	Ukrajna	48,8
Kolumbia	62,3	Jamaica	65,2	Panama	64,7	Egyesült Arab Emirátus	64,7
Komorra	43,3	Japán	72,8	Pápua Új Guinea	54,8	Egyesült Királyság	79,0
Kongó Demokratikus K.	42,8	Jordánia	65,4	Paraguay	61,0	Egyesült Államok	80,7
Kongói Köztársaság	45,4	Kazahsztán	60,1	Peru	64,6	Uruguay	69,1
Costa Rica	66,4	Kenya	58,7	Fülöp Szigetek	56,8	Üzbegisztán	50,5
Elefántcsont Part	55,0	Kiribati	45,7	Lengyelország	60,3	Vanuatu	58,4
Horvátország	55,1	Korea (Észak)	2,0	Portugália	64,9	Venezuela	39,9
Kuba	27,9	Korea, (Dél)	68,1	Katar	65,8	Vietnam	51,0
Ciprus	70,8	Kuvait	65,6	Románia	63,2	Jemen	56,9
Csehország	69,4	Kirgiz		Oroszország	50,8	Zambia	56,6
Dánia	79,6	Köztársaság	61,8	Ruanda	54,2	Zimbabwe	22,7
Djibouti	51,3	Laosz	50,4	Saint Lucia	68,8		
		Lettország	66,6				

Számos empirikus tanulmány tesztelte, és talált szignifikáns pozitív kapcsolatot a gazdaság szabadsága és a gazdasági prosperitás között (Cole 2003, Farr et al 1998). A szabadság és a vállalkozás más mértékegységei közti kapcsolat empirikus tesztelése azonban nem ilyen egyértelmű. A különböző típusú és különbözőképpen mért vállalkozási mutatók eltérő erősségű kapcsolatot mutatnak a szabadság különböző aspektusaival. Sobel et al (2007) a produktív vállalkozás és a szabadság között mutatott ki ilyen kapcsolatot. A Global Entrepreneurship Monitor által használt TEA index⁶ és a szabadság különböző perspektívái között meglehetősen ellentmondásosak a kapcsolatok. Bjornskov és Foss (2008) a TEA és a kormányzat mérete között negatív, a megbízható monetáris politika és a TEA között pozitív szignifikáns kapcsolatot talált. A többi gazdasági szabadság mutató és a TEA között inszignifikáns volt a kapcsolat. McMullen et al (2008) a TEA lehetőség motiválta (TEAOPP), a kényszervállalkozások (TEANEC) és a gazdasági szabadság különböző alindexei közötti kapcsolatot vizsgálva azt találta, hogy a munkaerő szabadságát kivéve a két mutató eltérően viselkedett. A tulajdonjogok és a TEAOPP, a fiskális és monetáris szabadság és a TEANEC között pozitív szignifikáns kapcsolat volt kimutatható. Ennek alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy a vállalkozások és a gazdaság szabadsága közötti kapcsolat attól is függ, hogy milyen típusú a vállalkozás és milyen módon mérjük.

A Heritage Foundation adatainak minősége egyébként változó attól függően, hogy milyen forrásból származnak. Ez azonban jellemző a többi komplex mutatóra is.

3.2.3. Az *Ease of Doing Business Index*

A Világbank a 2000-es évek első felében kezdett hozzá, hogy a vállalkozások menedzselésének és indításának szabályozási tényezőiről gyűjtsön adatokat, és azt egy komplex indexbe foglalja össze (Djankov et al 2002). Ameddig az első, 2003-as jelentés még öt kategóriát és 133 országot tartalmazott, addig a 2010-es riport 10 kategóriában mérte 183 ország üzleti környezetét. Ezek a kategóriák: vállalkozás-indítás, építési engedélyek megszerzése, foglalkoztatás, tulajdoni-regisztráció, hitel-lehetőségek, befektetők védelme, adófizetés, határon túli kereskedelem, szerződések kikényszerítése és a cég megszüntetése. Mind a 10 kategória önmagában is komplex. A Világbank kétféle adatokat használ. Egyrészt a szabályozás és a törvények alapján készít változókat, másrészt pedig megtalálhatók az idő és a szándék indikátorok, amelyek a szabályozás hatékonyságát hivatottak mérni (About Doing

⁶ A TEA, azaz a Total Early-Phase Entrepreneurial Activity Index egy adott ország 18-64 éves lakosságának azt a százalékát jelenti, akik cégalapítás közben vannak vagy fiatal, 3,5 évnél fiatalabb cégük van.

Business 2010). A Doing Business ország-sorrendeket közöl a különböző kategóriákban, emellett pedig megadja az egyes változók alapértékeit. Ugyanakkor nem közli az Ease of Doing Business Index (EDBI) és a tíz kategória összesített értékeit. A részletes adatok azonban mindenki számára hozzáférhetők, akár külön ország-jelentések is készíthetők.

A 2010-es ország sorrend a 3.3. táblázatban látható. A vezető országok döntő mértékben a magasan fejlettek, a lista végén pedig az alacsony fejlettségűek találhatók. Magyarország pozíciója a többi volt szocialista országhoz képest közepesnek mondható. A balti országok, Szlovákia, Makedónia és Bulgária előttünk, a többiek, Szlovénia, Lengyelország, Csehország pedig mögöttünk találhatók. Az EDBI és az egy főre jutó GDP között pozitív szignifikáns a korreláció, a 2008-as adatok alapján 0,76 (Acs és Szerb 2009). Ez megfelel az előzetes elméleti feltevésnek. A Világbank adatfelvételi módszerét többen is bírálták, még belső körökből is. Az országok közti összehasonlíthatóság érdekében több kompromisszumot is kell tenni. Így az engedélyezési folyamat egy reprezentatív raktárépületre vonatkozik. A cégek bejegyzésénél pedig a korlátozott felelősségű társasági formát veszik etalonként. A szakértői vélemények megbízhatósága is megkérdőjelezhető (Strobel 2010).

A Doing business azért is érdemel figyelmet, mert a 2006-tól induló magyar kormányzati reformok a szabályozási és vállalkozói működési feltételek javítása érdekében életre hívott Üzletre hangolva projekt keretén belül az EDBI-t tekintették benchmarknak, és a reformok előrehaladását is az EDBI rangsorának változásával mérték. A 2008-as intézkedések megalapozásához készült tanulmány írásában magam is részt vettem, így némi rálátásom van a projektre. Az EDBI-t egyébként több más ország is használta benchmarkingként reformokhoz (About Doing Business 2010).

3.3. táblázat: A Világbank Doing Business (EDBI) index ország-sorrendje 2010-ben

Ország	EDBI	Ország	EDBI	Ország	EDBI	Ország	EDBI
Szingapúr	1	Magyarország	47	Vietnam	93	West Bank és Gáza	139
Új-Zéland	2	Portugália	48	Moldova	94	Gambia	140
Hong Kong	3	Chile	49	Kenya	95	Honduras	141
Egyesült Államok	4	Antigua és Barbuda	50	Brunei	96	Ukrajna	142
Egyesült Királyság	5	Mexikó	51	Palau	97	Szíria	143
Dánia	6	Tonga	52	Marshall Szigetek	98	Fülöp Szigetek	144
Írország	7	Szlovénia	53	Jemen	99	Kambodzsa	145
Kanada	8	Fidzsi	54	Jordánia	100	Fokföld	146
Ausztrália	9	Románia	55	Guyana	101	Burkina Faso	147
Norvégia	10	Peru	56	Pápua Új Guinea	102	Sierra Leone	148
Grúzia	11	Szamoa	57	Horvátország	103	Libéria	149
Thaiföld	12	Belorusz	58	Salamon Szigetek	104	Üzbegisztán	150
Szaúd-Arábia	13	Vanuatu	59	Sri Lanka	105	Haiti	151
Izland	14	Mongólia	60	Egyiptom	106	Tádzsikisztán	152
Japán	15	Kuvait	61	Etiópia	107	Irak	153
Finnország	16	Spanyolország	62	Libanon	108	Szudán	154
Mauritius	17	Kazahsztán	63	Görögország	109	Suriname	155
Svédország	18	Luxembourg	64	Guatemala	110	Mali	156
Korea, (Dél)	19	Omán	65	Seychelles	111	Szenegál	157
Bahrain	20	Namíbia	66	Uganda	112	Gabon	158
Svájc	21	Ruanda	67	Kosзовó	113	Zimbabwe	159
Belgium	22	Bahama	68	Uruguay	114	Afganisztán	160
Malaysia	23	Tunézia	69	Szváziföld	115	Bolívia	161
Észtország	24	St. Vincent és a Grenadines	70	Bosznia és Hercegovina	116	Komorra	162
Németország	25	Montenegró	71	Nicaragua	117	Djibouti	163
Litvánia	26	Lengyelország	72	Argentína	118	Timor- Leste	164
Lettország	27	Törökország	73	Banglades	119	Togo	165
Ausztria	28	Csehország	74	Oroszország	120	Mauritánia	166
Izrael	29	Jamaica	75	Costa Rica	121	Laosz	167
Hollandia	30	St. Kitts és Nevis	76	Indonézia	122	Elefántcsont Part	168
Franciaország	31	Panama	77	Nepál	123	Angola	169
Makedónia	32	Olaszország	78	Paraguay	124	Egyenlítői Guinea	170
Egyesült Arab Em.	33	Kiribati	79	Nigéria	125	Kamerun	171
Dél-Afrika	34	Belize	80	Bhután	126	Benin	172
Puerto Rico	35	Trinidad és Tobago	81	Mikronézia	127	Guinea	173
St. Lucia	36	Albánia	82	Marokkó	128	Niger	174
Kolumbia	37	Dominika	83	Brazil	129	Eritrea	175
Azerbajdzsán	38	El Salvador	84	Lesotho	130	Burundi	176
Katar	39	Pakisztán	85	Tanzánia	131	Venezuela	177
Ciprus	40	Dominikai Közt.	86	Malawi	132	Csád	178
Kirgiz Köztársaság	41	Maldív Szigetek	87	India	133	Kongói Köztársaság	179
Szlovákia	42	Szerbia	88	Madagaszkár	134	Sao Tomé és Príncipe	180
Örményország	43	Kína	89	Mozambik	135	Guinea-Bissau	181
Bulgária	44	Zambia	90	Algéria	136	Kongó	182
Botswana	45	Grenada	91	Irán	137	Demokratikus K. Közép Afrikai Köztársaság	183
Tajvan	46	Ghána	92	Ecuador	138		

Forrás: Ease of Doing Business, World Bank, <http://www.doingbusiness.org/economyrankings/>

Érdemes megtekinteni Magyarország rangsorát illetve rangsorának változását a 2006-2010-es időszakban (3.4 tábla).

3.4. táblázat: A Doing Business és a tíz tényező rangsorának változása Magyarország esetében 2006-2010

	2006	2007	2008	2009	2010
EDBI	52	66	45	41	47
Vállalkozás-indítás		87	67	29	39
Engedélyek		143	87	89	87
Foglalkoztatás		90	81	75	77
Tulajdoni-regisztráció		103	96	57	61
Hitel-lehetőségek,		21	26	27	30
Befektetők védelme		118	107	114	119
Adófizetés		118	127	114	122
Külkereskedelem		76	45	71	70
Szerződések kényszerítése		12	12	11	14
Cég megszüntetése		48	53	58	58

Forrás: Doing Business jelentése, <http://www.doingbusiness.org/Downloads/>

A teljes rangsorra vonatkozóan 2006-tól, az egyes tényezők rangsorát illetően 2007-től állnak rendelkezésre adatok. Mint látható, az adott időszakban Magyarország teljesítménye hullámzó, a 41 és a 66. hely között szerepelt, nagyjából a többi volt szocialista ország középmezőnyében. Az egyes elfoglalt helyezések kapcsán azt is meg kell jegyezni, hogy a visszaesés nem feltétlenül jelenti a helyzet rosszabbodását, lehet, hogy a többi ország lépett előre többet. Számomra két tétel, a hitel-lehetőségek és a szerződések kikényszerítése esetében elfoglalt előkelő magyar helyezés meglepő. Ez annak köszönhető, hogy pl. a hitel-lehetőségek kategória tulajdonképpen a hitelezéssel kapcsolatos információk mérését jelenti, nem azt, hogy mennyire is könnyű egy cégnek hitelhez jutni. A szerződési fegyelem pedig más országok esetében sem igazán forszírozott.

Mindenesetre a 2007 és 2009 közötti 25 helyes előrelépés mindenképpen az Üzletre hangolva intézkedéseinek köszönhető. Az elektronikus vállalkozásindítás, az engedélyezés könnyítése, a tulajdoni regisztráció változása voltak a fő reformterületek. A befektetők védelme és az adófizetésben előrelépés nem igazán történt. A további reformok a kormányváltás és a válság kezelése következtében kifulladás, így több területen is romlott a helyzet, ilyen például a cégmegszüntetés. A visszaesés oka több esetben az, hogy más országok jobban előre tudtak lépni.

Néhány év rálátással a történetekre, érdemes megnézni, hogy vajon ezek az intézkedések lényegesen segítették-e a vállalkozást. A kép meglehetősen vegyes. Az egyik oldalról a vállalkozásindítás, a tulajdoni regisztráció és az engedélyezés területén meg kellett tenni ezeket a lépéseket, amelyek kétségtelenül elősegítették a könnyebb vállalkozásindítást. Ugyanakkor ezzel egy időben a működő vállalatok száma csökkent, és a magyar gazdaság versenyképessége lényegesen romlott. A vállalkozók a legfontosabb problémának pedig folyamatosan a magas adókat és az adminisztratív terhelést, a gyakran változó szabályozókat tekintik (KKv helyzete 2008). Egy helyben topogás jellemző az innovációs teljesítményre is. Ezekben a területeken érdemi előrelépés nem történt, ami azzal is magyarázható, hogy az Üzletre hangolva program gazdája a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium volt, a többi minisztérium pedig nem igazán érezte a magáénak. Nyilvánvaló az is, hogy egyes tételek, például az adófizetések, más, az Üzletre hangolva projektnél magasabb prioritás mentén kerültek meghatározásra.

Elgondolkodtató ugyanakkor a Doing business kategóriáinak értelme is. Az EDBI leginkább azoknak az országoknak alkalmas, amelyeknél alacsony a vállalkozási aktivitás és ennek fő oka az intézményi tényezők alulfejlettsége. Magyarországon nem ez volt a helyzet. A gyors vállalkozásindítás fontos, de legalább ilyen lényeges, hogy ellenőrizni lehessen a jogosultság feltételeit, főleg a korlátozott felelősségű társasági formáknál. A vállalkozásindítást pedig nem általában kellene ösztönözni, hanem abban a körben, amely magas növekedésű potenciálú. A problémánk elsősorban nem az, hogy kevés cégünk lenne, hanem hogy meglevő cégeink alacsony versenyképességűek. A magam részéről problematikusnak tartom a KFT alapításához szükséges tőke drasztikus csökkentését akkor, amikor a befektetők, az adósok védelme nem megoldott. Összességében ma úgy vélem, hogy a Doing business nem igazán volt a legmegfelelő benchmarking Magyarország számára a vállalkozások helyzetének javításához.

3.2.4. Az Intézményi Vállalkozói Környezeti Index

Az Intézményi Vállalkozói Környezeti Indexe (IVK) a jelenleg legkomplexebb mérőszáma a vállalkozások környezeti tényezőinek (Stenholm et al 2010). Pontosabban szólva csak részben környezeti tényezők, hiszen a jelenlegi elméleti keretek között ezek egy részét én egyéni változókként azonosítottam. Akárhogyan is legyen, az indexben az intézményi változók túlsúlyban vannak. Az IKV az intézményi elméletekhez visszanyúlva azonosítja a vállalkozás

szempontjából legfontosabb tényezőket. Tulajdonképpen az intézmények négyféle dimenziójáról beszél.

A szabályozási dimenzió azokat a szabályozási, politikai, törvényhozási tényezőket azonosítja, amelyek a vállalkozók magatartását befolyásolják. Az indexhez öt, ezt kifejező tényezőt használtak fel: az üzlet szabadságát a GVI-ből, az intézményi környezetet a Globális Versenyképességi Indexből, és az EDBI-ből három változót, a vállalkozásindítás könnyűségét, a vállalkozás megszüntetésének könnyűségét és a hitelhez jutás könnyűségét.

A kognitív, vagy megismerési dimenzió azt érzékelteti, hogy az egyének az adott környezetben hogyan értékelik magukat, hogyan és milyen módon interpretálják a rendelkezésre álló információt. Az ehhez tartozó változók a GEM adatfelmérésből származnak, és az egyének jó üzleti lehetőség felismerését, a vállalkozásindítási képességeket és a más vállalkozói ismeretét tartalmazzák. Ezen kérdések mind az egyének önértékelésén alapulnak.

A normatív dimenzió a társadalmi, szociális normákra, értékekre reflektál, amelyek a vállalkozók és az emberek magatartására hatnak. A társadalmi értékek a kívánatos célokat befolyásolják, a normák pedig a célok eléréséhez vezető utakat jelölik ki. Két ilyen változót használnak Stenholmék a GEM felmérésből. Egyrészt azt nézik, hogy az adott országban mennyire rendelkeznek magas státusszal a vállalkozók, illetve a média mennyire figyel oda a vállalkozókra, milyen gyakran jelennek meg pozitív hírek a vállalkozókról.

A negyedik dimenziót Stenholmék segítő funkciónak nevezik. Ennek keretében lehet vizsgálni, hogy az intézményi rendszer mennyiben segíti elő az új innováción és a tudás-vezérlésen alapuló gazdasági lehetőségek létrejöttét. Ez egy plusz, minőségi dimenziót ad a fenti háromhoz képest. Két ilyen változó tartozik ide, szintén a GEM felmérésekből. A magas növekedési elvárások változója a magas növekedésű cégek arányát tartalmazza. Az innováció orientált vállalkozás pedig a vállalkozások azon részarányát mutatja, akik olyan terméket kínálnak, amelyet legalább a fogyasztók egy része újnak érzékel.

3.5. táblázat: Az Intézményi Vállalkozói Környezeti (IKV) index és a Szabályozási mutató értékei és ország-sorrendje

Sorrend	Ország	Érték	Szabályozás	Sorrend	Ország	Érték	Szabályozás
1	Izland	47,6	61,1	37	Angola	37,1	
2	Szaúd-Arábia	47,3	45,1	38	Egyesült Arab Emírátsok	36,9	28,4
3	Új-Zéland	46,5	65,1	39	Törökország	36,6	35,6
4	Hong Kong	45,6	66,7	40	Hollandia	36,4	55,3
5	Egyesült Államok	44,5	62,3	41	Tunézia	36,3	47,4
6	Írország	44,2	65,8	42	Franciaország	35,9	53,1
7	Finnország	44,2	64,9	43	Jordánia	35,9	29,6
8	Dánia	43,7	67,6	44	Szerbia	35,9	29,0
9	Ausztrália	42,9	65,5	45	Guatemala	35,9	26,7
10	Puerto Rico	42,6	57,3	46	Belgium	35,7	59,0
11	Kanada	42,5	65,4	47	Németország	35,6	50,0
12	Egyesült Királyság	42,3	68,7	48	India	35,4	28,6
13	Norvégia	42,2	60,3	49	Mexikó	35,3	39,7
14	Libanon	42,2		50	Korea	35,1	49,7
15	Kolumbia	42,1	39,0	51	Irán	34,4	
16	Peru	41,9	32,9	52	Kazahsztán	34,2	30,7
17	Szlovénia	41,9	43,9	53	Fülöp Szigetek	33,9	20,0
18	Svédország	41,2	55,6	54	Románia	33,6	43,4
19	Ausztria	41,0	49,9	55	Egyiptom	33,6	33,3
20	Uganda	40,6	27,5	56	Görögország	33,3	33,2
21	Uruguay	40,6	35,9	57	Kína	33,3	27,0
22	Jamaica	40,4	47,5	58	Bosznia és Hercegovina	32,8	26,9
23	Dominikai Köztársaság	39,8	26,1	59	Horvátország	32,7	29,4
24	Malajzia	39,2	49,2	60	Thaiföld	32,6	56,3
25	Tonga	39,2		61	Japán	32,6	41,7
26	Argentína	38,8	27,5	62	Bolívia	32,4	24,2
27	Szíria	38,1	27,4	63	Algéria	32,4	28,9
28	Portugália	37,8	47,2	64	Venezuela	32,0	16,7
29	Izrael	37,8	51,5	65	Spanyolország	31,8	42,0
30	Dél-Afrika	37,7	45,5	66	Csehország	31,6	30,3
31	Marokkó	37,7	33,8	67	Brazília	31,5	22,3
32	Macedónia	37,6	35,8	68	Ecuador	31,0	20,4
33	Svájc	37,6	52,0	69	Lengyelország	30,8	32,1
34	Szingapúr	37,6	68,7	70	Olaszország	29,9	40,0
35	Lettország	37,4	44,0	71	Indonézia	29,2	20,2
36	Chile	37,3	34,1	72	Magyarország	27,9	45,6
				73	Oroszország	25,4	26,0

Forrás: Stenholm et al (2010) Appendix

Stenholmék faktor-elemzéses technikával származtatták a 12 változóhoz tartozó súlyokat és kalkulálták ki az IVK értékeket. A 3.5. táblázat mutatja az index értékeit és az egyes országok sorrendjét. Bár általában a fejlett országok találhatók elől, Szaúd-Arábia második helye igen meglepő, és előkelő helyen szerepel több dél-amerikai és afrikai ország is, mint Kolumbia, Peru vagy Uganda. A lista második fele is okoz meglepetést, hiszen a dél-európai országok,

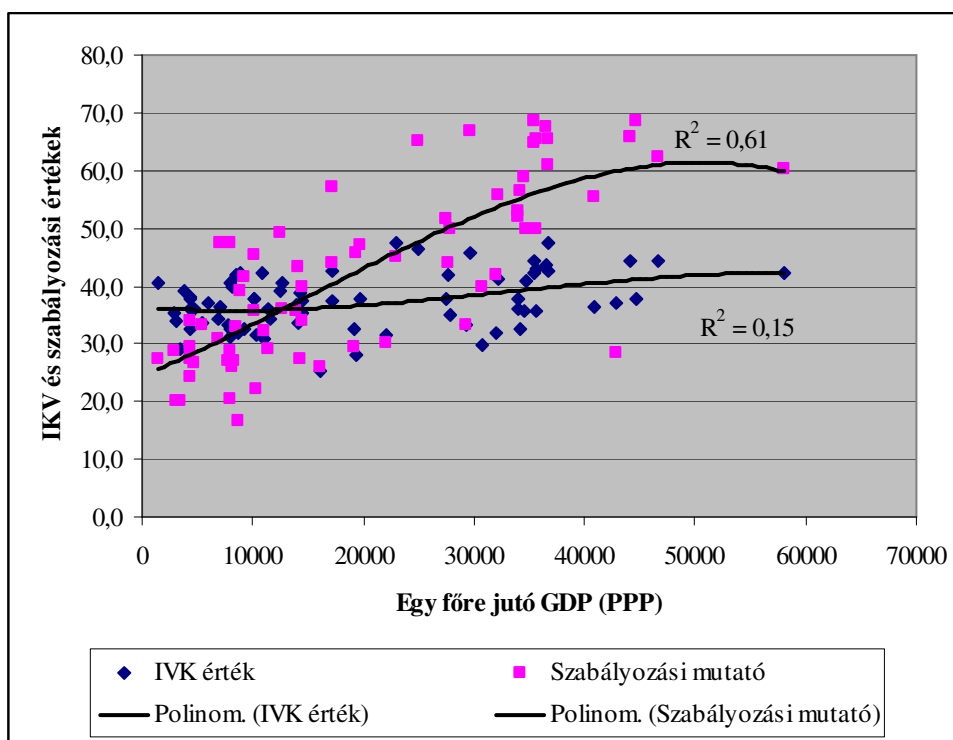
Görögország, Olaszország, Spanyolország a lista utolsó harmadában található. Magyarország pedig a nem éppen hízelgő utolsó előtti (72.) helyen áll Oroszország előtt.

A meglepetések alapvető oka, hogy a kognitív, a normatív és a segítő funkciót kifejező változók a GEM felmérésből adódtak, és a jelen tanulmány szóhasználata szerint inkább az egyéni tényezőkhez tartoznának. Az 3.5 táblázat tartalmazza a csak a szabályozási mutatóhoz tartozó értékeket is. Itt már szinte kizárólag a fejlett országok tartoznak az élcsoporthoz, Egyesült Királyság, Szingapúr, Dánia, Hong Kong, Írország, Ausztráliával az élen, és Venezuelával, a Fülöp Szigetekkel Ecuadorral, Brazíliával és Bolíviával a végén. Magyarország, fejlettségének megfelelően a középmezőnyben, a 28. helyen található.

Az IVK és az egy főre jutó GDP között pozitív, 0,37 szignifikáns, közepes erősségű korrelációs kapcsolat van. Ilyen szempontból az index a gazdasági fejlettséghez növekvő vállalkozást mutat, ami megfelel az eredeti elvárásoknak. A Szabályozási mutató és az egy főre jutó GDP között viszont sokkal erősebb a kapcsolat, 0,77 a korrelációs mutató értéke. Az IVK-t az egy főre jutó GDP függvényében ábrázolva a harmadfokú igazított függvény közel lineáris kapcsolatot mutat, viszont csak 0,15-ös magyarázó erővel rendelkezik. A szabályozási mutató esetében viszont egy növekvő görbét láthatunk 0,61-es magyarázó erővel (3.1. ábra).

Az IVK megbízhatósága döntő mértékben a GEM adatfelvétel megbízhatóságán múlik, így az azzal kapcsolatos kritikák mérvadók (ld. később a születőben levő vállalkozások alpontnál).

3.1. ábra: IVK index és a Szabályozási Mutató a GDP függvényében



3.3. Vállalkozásmérés egyéni személyes adatfelvétel alapján

Ebben a fejezet részben tekintem át azokat a vállalkozásmérési metódusokat, amelyek az egyén oldaláról közelítik meg a vállalkozást, és alapjuk a személyes egyéni adatfelvétel. Az egyes módszereket a vállalkozás folyamata szerint tekintem át. Így először a személyes tulajdonságokon alapuló mérésekkel foglalkozom, majd a vállalkozásindítási és az önfoglalkoztatási szándék következik. A születőben levő (nascent) vállalkozók azok, akik már lépéseket is tettek saját cég létrehozása érdekében. Az önfoglalkoztatási és a cégtulajdonosi ráták a leggyakrabban alkalmazott vállalkozási mérési módszerek, az utóbbi időben viszont a GEM-féle Teljes Korai-Fázisú Vállalkozói Mutató (TEA) a legnépszerűbb ilyen mutató. Külön tárgyalom az egyéni adatokon alapuló korrigált, minőségi különbségeket is kifejező mutatókat, elsősorban a GEM-féle lehetőség motiválta vállalkozói mutatót.

3.3.1. A személyes vállalkozói tulajdonságok mérése

Hosszú ideje ismertek olyan mérési módszerek, amelyekkel a vállalkozói tulajdonságokat lehet mérni. A sokszor elméleti alapok nélküli, ismeretlen megbízhatóságú, számos esetben kismintás módszerek meglehetősen ellentmondásos eredményekre vezettek, aminek következtében az 1980-as évek végére az a nézet kristályosodott ki, hogy a vállalkozói

jellemvonások irányzat jórészt használhatatlan és nem érdemes foglalkozni vele (Zhao és Seibert 2006). Az elmúlt években azonban előrelépés történt a területen, és főleg a személyiség öttényezős modelljén alapuló pszichológiai irányzatnak (Costa és McCrae 1992) köszönhetően megalapozottabb és módszertanilag is elfogadhatóbb cikkek jelentek meg. Az eredményeket illetően azonban változatlanul kétségek merülnek fel, úgy tűnik, hogy a vállalkozói tulajdonságok a vállalkozóvá válást csak meglehetősen kis valószínűséggel tudják magyarázni és előre jelezni.

A személyiség mérésének egyik legátfogóbb mérésére került sor 2006-ban egyetemi hallgatók körében a St. Gallen Egyetem vezetésével. 14 országból 37,400 hallgató töltötte ki online módon a kérdőívet, amely az egyetemi hallgatók vállalkozói attitűdjeinek és aktivitásának a felmérésére szolgált (Fueglistaller et al 2006). A magyar adatok feldolgozását PhD hallgatómmal közösen végeztem el, amiről két publikációban számoltunk be (Szerb és Márkus 2007a, 2007b). A vállalkozói tulajdonságok és a vállalkozóvá válási preferenciák közötti ökonometriai modell azt mutatta, hogy a vállalkozói személyiség három dimenziója, a bátorság hiánya, a kudartól való félelem és a vállalkozói készség szignifikánsak. Azonban az egész modell magyarázó ereje, beleértve a vállalkozó létét a családban és a vállalkozói kurzusok felvételét is, nem egészen 5% volt (Szerb és Márkus 2007a). Megjegyzem, hogy a korábbi, osztrák és német egyetemeken végzett mérések, amelyek több személyiségtulajdonságot teszteltek, hasonló eredményeket mutattak (Franke és Lüthje 2004, Schwarz 2006).

A vállalkozás személyiség alapú komplex mérésére legutóbb Carland és Carland (1996) tett kísérletet. 40 kérdést használtak arra, hogy a vállalkozói hajtóerő négy dimenzióját, a személyiséget, az innovációs preferenciákat, a kockázatvállalást és a stratégiai irányultságot felmérjék. Végül a Carland Vállalkozási Indexhez (CVI) 33 kérdést használtak. A szerzők különböző megbízhatósági teszteket végeztek, és szerintük a CVI meglehetősen jól magyarázta a vizsgált minta esetében a különbségeket a vállalkozók és nem vállalkozók között, továbbá a vállalkozás növekedését is. Bár a két Carland meglehetősen sok cikket publikált vezető lapokban, a CVI-t nem voltak képesek referált folyóiratban publikálni 1996 óta (!), ami arra utal, hogy az indexüket a szakma nem igazán tartja hasznosnak. Ebben nagy valószínűséggel közrejátszott az adatfelvétel (egyetemi hallgatók körében) nagyfokú megbízhatatlansága és ad hoc jellege is.

3.3.2. A vállalkozásindítási és önfoglalkoztatói szándék

Ebben az esetben csupán azt mérjük, hogy vajon mi lenne szívesebben az illető személy, ha szabadon választhatna az önfoglalkoztató/vállalkozói és a fizetett alkalmazotti státuszok között. A vállalkozói hajlandóság fontos lehet, hiszen a vállalkozók tartalék hadseregét adhatják, akik kedvező körülmények és jó lehetőség esetében vállalkoznának. Ugyanakkor közismert, hogy az önfoglalkoztatást preferálók jelentős része sohasem lesz ténylegesen vállalkozó. A másik oldalról pedig a vállalkozóvá válásban a kényszerelemek is fontos szerepet játszanak. Blanchflower et al (2001) azt találta, hogy az önfoglalkoztatást preferálók aránya erőteljesen csökken a korral, ugyanakkor az önfoglalkoztatóvá válók aránya növekszik. A szerzők magyarázatra várónak találták, hogy miért lesznek kevesen önfoglalkoztatók, amikor az önfoglalkoztatók munkával történő megelégedettsége lényegesen magasabb, mint a bérből élőké.

Az elmúlt időszakban az Európai Unió megbízásából a Flash Eubarometer felmérések vizsgálták a vállalkozói hajlandóságot az EU tagállamaiban és néhány más országban (Gallup 2007, 2009). A preferenciákat illetően megállapítható, hogy az EU átlagában a lakosság mintegy 45% az önfoglalkoztatást, 49% az alkalmazotti létet részesített előnyben 2009 végén (Gallup 2009). A két szélső érték Szlovákia volt 26%-kal és Ciprus 66%-kal. Az USA esetében az önfoglalkoztatást preferálók aránya 55% volt, mintegy 10%-kal magasabb, mint az EU esetében. Kiugróan magas a kínai 71%-os érték (3.6. táblázat). Ezeket a különbséget meglehetősen gyakran szokták emlegetni, amikor a vállalkozói attitűdöket nemzetközi összehasonlításban végzik. A Flash Eubarometer felmérések arra is rámutatnak, hogy az általánosan pozitív önfoglalkoztatói preferenciákkal rendelkező EU állampolgárok kétharmada nem tartja valószínűnek, hogy vállalkozást indítana öt éven belül. A legtöbben a pénzügyi források hiányát (Magyarországon kiugróan sokan) és a gazdasági helyzetet említették az akadályozó tényezők között. Végül is az EU-ban nagyjából a lakosság 12%-a volt vállalkozói szempontból aktív, ezen belül 6%-nak volt megállapodott cége, 3% új céget istápolt, és 4% volt az alapítás folyamatában.

Kérdéses az, hogy az önfoglalkoztatási attitűdök vajon a vállalkozás milyen aspektusát mérik? A legtöbb embernek csak homályos elképzelései vannak a vállalkozásról és arról is, hogy annak gyakorlati megvalósítása mit is jelent. A preferenciák ráadásul változnak a kor, a nem, az iskolázottság és a családi háttér függvényében. A tipikus vállalkozni akaró fiatal, felsőfokú végzettségű férfi, akinek a családjában van vállalkozó. Ez teljes mértékben lefedti azt, amit

eddig is tudtunk a vállalkozói preferenciákról. Ha viszont kibővítjük az országok körét a fejlődő afrikai és dél-amerikai nemzetek irányába, akkor azt tapasztalhatjuk, hogy ott lényegesen magasabb az önfoglalkoztatást preferálók aránya (Shane 2009).

3.6. táblázat: Az önfoglalkoztatást és az alkalmazotti státuszt preferálók aránya az EU-ban és néhány más országban, 2009 (adatok százalékban)

	Önfoglalkoztatást preferál	Alkalmazotti státuszt preferál	Nem tudja
Ausztria	41	55	2
Belgium	30	61	4
Bulgária	50	39	9
Svájc	43	50	2
Kína	71	28	0
Ciprus	66	29	3
Csehország	32	62	2
Németország	41	56	2
Dánia	32	65	2
Észtország	43	46	6
Görögország	60	37	1
Spanyolország	40	52	6
Finnország	41	54	3
Franciaország	51	46	2
Horvátország	43	48	6
Magyarország	41	52	5
Írország	49	50	0
Izrael	52	38	1
Olaszország	51	39	5
Japán	39	59	2
Korea	51	37	11
Litvánia	49	43	4
Luxemburg	44	51	3
Lettország	45	48	4
Málta	36	56	5
Hollandia	42	55	1
Norvégia	41	53	1
Lengyelország	49	43	4
Portugália	51	39	8
Románia	52	41	6
Svédország	32	63	2
Szlovénia	47	48	3
Szlovákia	26	65	4
Törökország	51	46	3
Egyesült Királyság	46	52	1
Egyesült Államok	55	36	9
EU27 átlag	45	49	3

Forrás: Gallup 2009, 13. oldal.

Ennek egyik oka a fejlettséggel függ össze, a másik a mezőgazdasági szektor dominanciájával, ahol lényegesen magasabb az önfoglalkoztatók aránya, mint más iparágak esetében. A mutatót ezért sokszor a nem mezőgazdasági foglalkoztatottakra szűkítik a torzító

hatást kiküszöbölendő (Godin et al 2008). Az önfoglalkoztatási szándék és az egy főre jutó GDP között csak az EU országai esetében tudtam korrelációt számolni, ez pozitív inszignifikáns (0,13) volt. Feltehetően ha több fejlődő ország kerül a mintába, akkor ez az érték negatív és szignifikáns lesz.

A különböző szervezetek által végzett önfoglalkoztatási adatfelvételek nem igazán megbízhatóak. Különböző felmérések meglehetősen eltérő eredményeket mutatnak, ami összefügghet az adatfelvétel módjával és a mintaválasztással is (Szerb 2004).

3.3.3. A születőben levő vállalkozók és vállalkozások

A születőben levő vállalkozók azok, akik már döntést hoztak a vállalkozás indításáról és a vállalkozás létrehozásának folyamatában vannak, de még nem működik a cég.

Tulajdonképpen két olyan kutatás van, amelyik ebből a szempontból figyelmet érdemel. Az egyik a Paul Reynolds által kezdeményezett Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED), a másik pedig a GEM féle születőben levő vállalkozás.

A PSED a vállalkozás létrejöttének folyamatát vizsgálja, időben követve, hogy mit tett a reménybeli vállalkozó (Reynolds and White 1992). Az adatokkal szemben támasztott követelményeknek leginkább ez a felmérés felel meg, kivéve, hogy csupán néhány országból állnak rendelkezésünkre ezek az adatok. A vizsgálat igen tanulságos több szempontból is. Az első 18 hónap alatt nagyjából a résztvevők 45% jutott el a vállalkozás alapításáig, és 30% feladta. Öt év után még mindig 10% volt azoknak az aránya, akik az alapítás folyamatában tartózkodtak (Davidsson 2006). A felmérés azonban csak néhány országra terjed ki (Argentína, Ausztrália, Hollandia, Kanada, Norvégia, Svédország, USA), így nagy nemzetközi összehasonlításra nincsen lehetőségünk.

A GEM felmérés azonosítja azokat, akik a vállalkozásalapítás folyamatában, aktív szakaszában vannak. Itt igen fontos kiszűrni azokat, akik azon gondolkoznak, hogy vállalkozást hozzanak létre azoktól, akik ténylegesen tesznek is valamit ennek érdekében. A másik oldalról azokat kell azonosítani, akiknek már működik a cégük. A GEM születőben levő vállalkozási ráta (NEA) egy ország 18-64 éves populációjának azon százalékát jelenti, akik aktívan részt vesznek egy vállalkozás létrehozásában. 2009-ben az 54 GEM nemzet esetében ez a NEA 1,6%-tól (Dánia és Hong Kong) 22,8%-ig (Jemen) terjedt. Magyarország esetében ez 5,6% volt, ami az EU legmagasabb értéke és Izland után a második legmagasabb

Európában (3.7. táblázat). A gazdasági fejlettséget mérő egy főre jutó GDP és a születőben levő vállalkozások aránya közti korreláció -0,49, szignifikáns, ami nem igazán felel meg a gazdasági fejlettség és a vállalkozás közti kapcsolatról előzetesen elképzeltnek.

3.7. táblázat: A Global Entrepreneurship Monitor különböző vállalkozási mértékei 2009-ben

	Születőben levő vállalkozói ráta	Új vállalkozás tulajdonosi ráta	TEA	Megállá- podott vállalko- zás ráta	Vállalko- zás meg- szüntetés ráta	Kényszer vállalko- zási ráta (% TEA)	Lehetőség motiválta vállalkozási ráta (% TEA)
Algéria	11.3	5.6	16.7	4.7	7.9	18	51
Argentína	6.1	9.3	14.7	13.5	6.2	47	37
Belgium	2.0	1.6	3.5	2.5	1.3	9	55
Bosznia és	3.1	1.3	4.4	3.9	3.1	39	20
Brazília	5.8	9.8	15.3	11.8	4.0	39	48
Chile	9.6	5.6	14.9	6.7	6.4	25	42
Dánia	1.6	2.0	3.6	4.7	1.1	7	56
Dél Afrika	3.6	2.5	5.9	1.4	4.2	33	38
Dominikai	8.8	9.2	17.5	11.4	12.9	34	26
Ecuador	6.3	9.7	15.8	16.1	6.0	32	43
Egyesült Államok	4.9	3.2	8.0	5.9	3.4	23	55
Egyesült Arab	6.5	7.4	13.3	5.7	6.5	9	79
Egyesült Királyság	2.7	3.2	5.7	6.1	2.1	16	43
Finnország	2.9	2.3	5.2	8.5	2.1	19	62
Franciaország	3.1	1.4	4.3	3.2	1.9	14	67
Görögország	4.5	4.7	8.8	15.1	2.6	26	47
Guatemala	17.1	12.2	26.8	3.3	6.0	23	30
Hollandia	3.1	4.1	7.2	8.1	2.5	10	57
Hong Kong	1.6	2.2	3.6	2.9	1.5	19	49
Horvátország	3.5	2.2	5.6	4.8	3.9	37	39
Irán	8.2	4.1	12.0	6.5	6.0	35	35
Izland	7.6	4.2	11.4	8.9	4.0	10	58
Izrael	3.4	2.7	6.1	4.3	4.0	25	48
Jamaica	13.0	10.6	22.7	16.3	10.7	33	45
Japán	1.9	1.3	3.3	7.8	1.4	30	62
Jemen	22.8	1.2	24.0	2.9	2.0	35	16
Jordánia	5.9	4.9	10.2	5.3	6.8	28	35
Kína	7.4	11.8	18.8	17.2	6.6	48	29
Kolumbia	15.0	8.0	22.4	12.6	7.1	34	45
Korea	2.7	4.4	7.0	11.8	3.9	45	37
Lettország	5.3	5.4	10.5	9.0	3.3	32	54
Libanon	6.7	8.8	15.0	16.0	4.6	18	60
Magyarország	5.4	3.7	9.1	6.7	3.2	24	45
Malaysia	1.7	2.7	4.4	4.3	2.7	25	44
Marokkó	6.9	9.4	15.8	15.2	3.7	25	57
Németország	2.2	2.1	4.1	5.1	1.8	31	43
Norvégia	5.0	3.9	8.5	8.3	3.7	9	74
Olaszország	1.8	1.9	3.7	5.8	1.1	14	57
Oroszország	1.8	2.3	3.9	2.3	2.2	29	37
Panama	6.2	3.5	9.6	4.2	1.4	24	59
Peru	16.1	5.1	20.9	7.5	7.1	28	42
Románia	2.8	2.3	5.0	3.4	3.6	34	31
Spanyolország	2.3	2.8	5.1	6.4	2.0	16	41
Svájc	4.3	3.5	7.7	8.4	2.1	7	67
Szaúd-Arábia	2.9	1.9	4.7	4.1	2.9	12	63
Szerbia	2.2	2.8	4.9	10.1	1.9	41	46
Szíria	3.4	5.1	8.5	6.7	7.4	37	43
Szlovénia	3.2	2.1	5.4	5.6	1.3	10	69
Tonga	6.5	11.1	17.4	2.3	3.6	33	39
Tunézia	2.2	7.2	9.4	10.2	4.8	20	57
Uganda	12.4	22.7	33.6	21.9	24.2	45	45
Uruguay	8.1	4.2	12.2	5.9	4.9	22	57
Venezuela	13.3	5.4	18.7	6.5	3.0	32	42
West Bank és Gaza	3.0	5.9	8.6	6.9	7.1	37	33

Forrás: Global Entrepreneurship Monitor adatgyűjtés

Ameddig a GEM adatok több évre és számos országra vonatkozhatnak, addig a PSED adatokról ez nem mondható el. Ugyanakkor a GEM jóformán semmit nem tud mondani a születés folyamatáról, csupán jelzi, hogy a vállalkozásalapítás fázisában ki és hol tart éppen (Wagner 2004). Sajnos a GEM azzal is adós marad, hogy milyenek a megvalósítási esélyek, és hányan is adják fel. Paul Reynolds egy személyes beszélgetés során a bukási arányt nagyjából 40-60%-ra becsülte. Ezzel szemben a PSED részletes információkkal szolgál a cég felépítésének folyamatáról, az egyes állomásokról és az ezekre ható tényezőkről. Az adatok megbízhatósága magas. A kutatás legnagyobb problémája a költségessége, hiszen egy illetőt többször kell megkeresni és követni. Egy-egy telefoninterjú időtartama meghaladhatja az egy órát is.

3.3.4 Az önfoglalkoztatási ráta

Ebben az esetben már nem szándékról, hanem ténylegesen megvalósult önfoglalkoztatásról van szó. Az önfoglalkoztatási ráta számos országra vonatkoztatva rendelkezésre áll, azért igen népszerű az alkalmazása. Ugyanakkor az összehasonlítás során igencsak óvatosnak kell lenni, hogy azonos módszertannal jelentett adatokat használjunk fel. Ameddig az OECD a teljes foglalkoztatottakhoz képest viszonyítva adja meg a mutatót, addig vannak olyanok, akik a teljes munkaerőpiacot tekintik a vetítési alapnak (Iversen et al 2008). Egy nemrég megjelent tanulmányban Bjuggren et al (2010) teszi kétségessé az összehasonlítható idősoros adatokat Svédország esetében.

A saját cég létrehozása, még ha csak önfoglalkoztatás keretében történik is, nagy kockázattal jár. Az önálló döntéshozatal, a cég mindennapos ügyeinek vitele során az önfoglalkoztató egy tanulási folyamaton megy keresztül, ami a későbbiek során hasznosnak bizonyulhat igazi vállalkozás létrehozásában. Nem tagadható az önfoglalkoztatók pozitív hatása a kereslet bővítésében és a verseny növelésében sem. Ugyanakkor köztudott, hogy az önfoglalkoztatók jó része nem vállalkozói, hanem inkább hagyományos gazdasági tevékenységet végez. Az önfoglalkoztatók öntő mértékben már létező terméket, szolgáltatást másolásnak, kevesen innoválnak és vállalnak fel a vállalkozásra jellemző magasabb kockázatot.

Bár az önfoglalkoztatói lét minden szempontból kívánatosabb a munkanélküli státusszal összehasonlítva, sok tekintetben mégsem tekinthető ideálisnak. A problémák egy része az önfoglalkoztatás kereteit legtöbbször biztosító családi vállalkozáshoz kapcsolódik, amelynek növekedési ambícióit a család nagysága, nyereségszerzési motívumait pedig a családi

szükségletek határolják be. Főleg a fejlődő országokban a vállalkozói státusz választása nem annyira a jó lehetőségek, hanem a más alternatíva hiánya miatt történik. A kényszervállalkozások pedig, mint azt már bemutattam, nem igazán a vállalkozói magatartásról ismertek.

Sajnálatos módon a munkanélküliségi ráta alakulása sem igazán befolyásolja az önfoglalkoztatóvá válást, ami alátámasztható hazai és nemzetközi adatokkal is. Magyarország esetében Scharle (2000) szerint az álláskínálat csökkentése a nők esetében mérsékelten, a férfiak esetében egyáltalán nem növelte az önfoglalkozóvá válás valószínűségét. Bár Banchflower (2000) inkább negatív kapcsolatot talált a munkanélküliségi és az önfoglalkoztatási ráták között, a hatás erőssége nem igazán meggyőző. Áttételesen a gyenge kapcsolatra utal a GEM kutatás is, ahol azt tapasztalhatjuk, hogy a vállalkozást indítani tervezők mintegy 80%-ának már van munkája, azaz a vállalkozás alapítása vagy az önfoglalkoztatás nem igazán a munkanélküliség alternatívája (Reynolds et al 2004). A foglalkoztatási adatok és a növekedési ambíciók alapján úgy tűnik, az önfoglalkoztatók nem akarják vagy/és nem tudják átlépni az önfoglalkoztatás szintjét, és másokat is alkalmazva a fejlődés egy magasabb fokára lépve valódi vállalkozóvá válni. Így az önfoglalkoztatás vállalkozói szempontból inkább zsákutca, mint átmeneti állapot, azaz önmagában az önfoglalkoztatási ráták használata és vizsgálata egy ország vállalkozási aktivitásának közelítéséhez félrevezető is lehet (Szerb 2004).

A 3.8. táblázat alapján a magasabb önfoglalkoztatási arány általában a hagyományos családi vállalkozások és a mezőgazdaság által dominált gazdaságokban – Görögország, Olaszország, Portugália, Spanyolország –, és a fejlődő országokban – Brazília, Törökország, Mexikó – található. A magasabb növekedési ütemeket produkáló fejlett országok önfoglalkoztatási rátája általában magasabb, mint a kisebb növekedési ütemet produkáló társaiké, és a különbségek jelentősek. Magyarország mind az OECD, mind az EU átlag alatt található, a 2008-as 12,3% önfoglalkoztatási rátával.

Érdemes megvizsgálni az önfoglalkoztatás alakulását a gazdasági fejlettség függvényében és az időben előrehaladva is. A 2008-as önfoglalkoztatási ráta és a gazdasági fejlettséget mérő egy főre jutó GDP között -0,58 a korrelációs koefficiens értéke, azaz minél fejlettebb egy ország annál kevesebb önfoglalkoztatója van. Aki az önfoglalkoztatási rátát használja a vállalkozás mérésére, az könnyen arra a nyilvánvalóan nonszensz következtetésre jut, hogy a

gazdasági fejlettséghez csökkenteni kell a vállalkozást. A 3.8. táblázat lapján is látható, hogy a legtöbb országban az időben csökken az önfoglalkoztatók aránya, összhangban a gazdasági fejlettség növekedésével. A vizsgált 36 országból mindössze hét esetében növekedett az önfoglalkoztatási ráta a 2000-es évek második felében. Az ezzel kapcsolatos interpretációra és megállapításokra a vállalati tulajdonosi ráta és GEM TEA mutatójának a vizsgálata esetében térek vissza.

3.8. táblázat: Önfoglalkoztatási ráta a teljes foglalkoztatás százalékában, OECD és más országok esetében

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Ausztrália	15.1	15.4	14	12.9	12.4	11.9	11.7
Ausztria	14.2	14.4	13.1	13.3	13.6	14.4	13.8
Belgium	18.1	18.8	15.8	15.2	15.1	14.8	14.2
Brazília	..	38.6	..	34.9	34	33	31.9
Chile	..	..	32.2	31.2	30.3	29.1	..
Csehország	..	12	15.2	16.1	16.2	16.2	16.2
Dánia	11.7	9.6	8.7	8.7	8.9	8.9	8.8
Egyesült Államok	8.8	8.5	7.4	7.5	7.4	7.2	7
Egyesült Királyság	15.1	15.6	12.8	12.9	13.1	13.3	13.4
Észtország	3.2	6.9	9	8.1	8	8.9	7.7
Finnország	15.6	15.6	13.7	12.7	12.9	12.6	12.8
Franciaország	13.2	11	9.3	9.1	9.1	9	9
Görögország	47.7	46.1	42	36.4	36.3	35.9	35.1
Hollandia	11.6	12.4	11.2	12.4	12.7	13.1	13.2
Írország	24.9	22.2	18.9	17.3	16.3	16.8	17.3
Izland	..	19.7	18	14.2	14.8	13.7	12.7
Izrael	..	15.4	14.2	13.1	13.2	12.7	..
Japán	22.3	18.3	16.6	14.7	13.8	13.4	13
Kanada	9.5	10.6	10.6	9.4	9.1	9.3	9.1
Korea	39.5	36.8	36.8	33.6	32.8	31.8	31.3
Lengyelország	27.2	29.7	27.4	25.8	24.4	23.5	22.9
Luxemburg	9.1	8.4	7.4	6.5	6.3	6	5.9
Magyarország	..	18	15.2	13.8	12.8	12.5	12.3
Mexikó	31.9	41.2	36	35.5	34.5	34.3	33.9
Németország	..	10.7	11	12.4	12.2	12	11.7
Norvégia	11.3	9.3	7.4	7.4	8.5	8	7.8
Olaszország	28.7	29.3	28.5	27	26.7	26.4	25.7
Oroszország	..	6.8	10.1	7.8	7.6	7.3	7.3
Portugália	29.4	27.9	26.1	25.1	24	24.2	24.1
Spanyolország	25.8	25.2	20.2	18.2	17.9	17.7	17.7
Svájc	..	12.8	13.2	11.2	11.1	11.5	11.1
Svédország	9.2	11.2	10.3	9.8	10	10.6	10.4
Szlovákia	..	6.5	8	12.6	12.6	12.9	13.8
Szlovénia	..	..	..	15.1	16.2	15.9	14.1
Törökország	61	58.5	51.4	45.8	43.5	39.6	39
Új-Zéland	19.7	20.9	20.8	18.5	17.7	17.3	17.3
OECD átlag	..	19.4	17.6	16.8	16.4	16	15.8
EU27 átlag	..	..	18.3	17.3	17	16.8	16.5

Forrás: OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics, OECD 2010

3.3.5. A tulajdonosi ráta

Az önfoglalkoztatási statisztikáknak megvan az a hátrányuk, hogy a céges, vállalati tulajdonnal rendelkezők kimaradnak a felmérésből. Ennek kompenzálására javasolta Gartner és Shane (1995) a vállalkozásméréshez az egy főre jutó vállalatok számát. Ennek legismertebb adatbázisa a hollandok által készített COMPENDIA. A COMPENDIA adatbázisa ma 29 OECD ország, 1970-2007 közötti tulajdonosi ráta adatait tartalmazza. A tulajdonosi rátát itt a vállalatok számának és a munkaerőnek a hányadosaként kalkulálták (Van Stel 2005). A tulajdonosi ráták az 1980-2008-as évekre vonatkozóan a 3.9. táblázatban láthatók.

3.9. táblázat: Vállalati tulajdonosi ráták az OECD országokban 1980-2008 (COMPENDIA adatbázis)

	1980	1990	2000	2005	2006	2007	2008
Ausztrália	0,208	0,186	0,176	0,172	0,166	0,161	0,159
Ausztria	0,131	0,115	0,116	0,121	0,123	0,123	0,118
Belgium	0,124	0,135	0,126	0,123	0,123	0,124	0,120
Csehország			0,141	0,151	0,154	0,158	0,159
Dánia	0,110	0,088	0,075	0,076	0,080	0,08	0,081
Egyesült Királyság	0,085	0,124	0,109	0,117	0,118	0,12	0,12
Finnország	0,140	0,137	0,116	0,11	0,113	0,111	0,114
Franciaország	0,149	0,127	0,10	0,099	0,099	0,10	0,101
Görögország	0,357	0,323	0,287	0,272	0,272	0,271	0,271
Hollandia	0,108	0,105	0,121	0,125	0,128	0,133	0,135
Írország	0,205	0,208	0,168	0,159	0,150	0,154	0,156
Izland	0,138	0,137	0,153	0,138	0,142	0,133	0,121
Japán	0,178	0,149	0,12	0,109	0,107	0,105	0,103
Kanada	0,109	0,128	0,144	0,13	0,127	0,131	0,128
Korea		0,255	0,265	0,26	0,256	0,25	0,247
Lengyelország		0,197	0,187	0,168	0,171	0,173	0,174
Magyarország			0,134	0,123	0,113	0,110	0,109
Mexikó			0,274	0,274	0,27	0,269	0,267
Németország	0,083	0,084	0,095	0,103	0,104	0,104	0,103
Norvégia	0,123	0,11	0,087	0,091	0,105	0,101	0,099
Olaszország	0,227	0,235	0,232	0,228	0,227	0,226	0,220
Portugália	0,240	0,220	0,232	0,223	0,215	0,217	0,219
Spanyolország	0,185	0,168	0,154	0,150	0,151	0,152	0,147
Svájc	0,081	0,091	0,105	0,089	0,087	0,090	0,089
Svédország	0,095	0,087	0,096	0,092	0,095	0,101	0,099
Szlovákia			0,165	0,105	0,108	0,114	0,123
Törökország		0,278	0,273	0,262	0,255	0,248	0,241
Új-Zéland	0,166	0,169	0,184	0,17	0,159	0,154	0,155
USA	0,116	0,122	0,110	0,107	0,106	0,106	0,103

Forrás: COMPENDIA adatbázis,

<http://data.ondernemerschap.nl/webintegraal/userif.aspx?SelectDataset=8&SelectSubset=8&Country=UK>

A COMPENDIA-féle tulajdoni adatok és főleg azok időbeli vizsgálata képezte az alapját annak a vitának, mely a vállalkozói ráták hosszú távú alakulására vonatkozott. Hosszabb ideig az önfoglalkoztatási és a tulajdonosi ráták a fejlődéssel csökkentek, amit egy „L” alakú görbével írtak le (Carree et al 2002). A 2000-es adatok alapján úgy tűnik, hogy van egy felívelő szakasz. Összességében tehát egy „U” alakú görbével lehet a leginkább leírni a tulajdonosi ráta alakulását. Nos, a számok azt mutatják, hogy a 29 vizsgált OECD országból 11 esetében növekszik a tulajdonosi ráta a 2000-es évek második felében. Freytag és Thurik (2007) ezt a menedzselt társadalomból a vállalkozói társadalomba történő átmenetként értékelte. A trend egyébként markánsabb, ha a nem mezőgazdasági vállalati tulajdonráta adatait alkalmazzuk. Egy nemrég megjelent összefoglaló kiadvány azonban azt erősíti, hogy egyenlőre nem elegendők az adataink ahhoz, hogy a tulajdonosi ráta felfelé ívelő szakaszára vonatkozóan egyértelmű megállapításokat tegyünk (Wennekers et al 2010). A legmarkánsabb kivétel éppen az USA, de Svédország vagy Svájc adatai is inkább kételkedésre adnak okot.

A COMPENDIA adatai országonként más-más forrásból származnak, így megbízhatóságuk a nemzeti statisztikai hivatalok illetve az OECD adatszolgáltatási megbízhatóságától függ. Összességében az adatok megbízhatósága jó.

3.3.6. A GEM Új és Teljes Korai-fázisú Vállalkozói Mutatói (TEA)

A jelenlegi legnagyobb és legteljesebb adatbázist a kezdő és születőben levő vállalkozásokról a GEM mondhatja a magáénak. AZ 1999-től végzett kutatás eredményeképpen immár 76 országból állnak rendelkezésünkre adatok, igaz nem minden ország esetében és nem minden évre vonatkozóan. Az országok szerinti harmonizált adatfelvétel, minden ország esetében legalább 2000-es mintával, a GEM talán legnagyobb előnye (Iversen et al 2008). Biztosított az is, hogy az egyes adatok évek során összehasonlíthatók legyenek. A GEM elméleti alapjai is jobban tisztázottak, mint a többi mérőszámé, mivel a vállalkozás definíció egyértelműen az új cég indítását tekinti vállalkozásnak.

Ugyanakkor a GEM adatfelvételét többször és többen is bírálták. Audretsch (2002) azt kifogásolja, hogy a TEA a meglevő cégek vállalkozói aktivitását (belső vállalkozás) nem méri. Ez annyiban igaz, hogy a belső vállalkozást csak akkor méri, ha annak során az azt menedzselő illető tulajdonrészt is szerez, ami az ilyen jellegű vállalkozói aktivitásnak nagyjából fele. Hindle (2006) szerint a GEM számos más adattal is rendelkezik, és ehhez képest a TEA alkalmazása, mint központi vállalkozói mutató, nem igazán szerencsés és

félrevezető is lehet főleg a fejlett országok számára.⁷ Baumol (2007) a GEM vállalkozás definíció országok közötti inkonzisztenciájára hívja fel a figyelmet, ami megnehezíti az országok közötti összehasonlítást. Ez a kritika egyébként a többi vállalkozói mérőszámra, így az önfoglalkoztatási adatokra is igaz.

Magyarország 2001 és 2009 között 2003-at kivéve minden évben részt vett a felmérésben, így immár nyolc év vállalkozói adataival rendelkezünk. A 3.7. táblázat tartalmazza a 2009-es felmérés adatait a résztvevő 54 ország esetében. A már említett születőben levő vállalkozási adatok mellett a GEM a fiatal vállalkozások (3,5 évnél fiatalabb) és a megállapodott cégekre vonatkozóan is rendelkezik információkkal. Ezek mind a lakossági felmérés alapján kalkuláltak, azaz azt vizsgálják, hogy a 18-64 éves korosztályba tartozók hány százalékának van születőben levő, fiatal és megállapodott cége. Ezek az adatok egyben a cégformációról szolgáltatnak információt, azaz láthatjuk, hogy a lakosság hány százaléka tartozik a cégalapítás különböző fázisaiban. Az önfoglalkoztatási ráta leginkább a GEM megállapodott cégadatainak felel meg (0,725-ös korrelációs ráta). Magyarország esetében az új és a megállapodott cégek rátája összesen 10,4% volt 2009-ben, ami meglehetősen közel áll a COMPENDIA 10,9%-os tulajdonosi értékéhez.

A legátfogóbb GEM mutató viszont a születőben levő és a fiatal vállalkozások összevonása révén kalkulált TEA mutató, amely a 18-64 éves korosztály azon százalékát tartalmazza, akik tulajdonolnak fiatal vagy születőben levő céget, ugyanakkor annak a menedzsmentjében is részt vesznek. Azt gondolnánk, hogy a TEA mutató időben meglehetősen stabil. Nos, ez nem igazán van így, az egyes országok esetében évről évre nagyobb ingadozások is előfordulnak, és ez nem is igazán a születőben levő vállalkozások számarányának változásával függ össze. A 3.10. táblázat Magyarország, a felmérésben szereplő volt szocialista országok és a világátlag TEA mutatójának az alakulását mutatja 2001-2009 között.

⁷ Máig emlékszem, amikor az egyik GEM gyűlésen az ausztrál kollega, Kevin Hindle, viccesen feltette a provokáló kérdést: „Nem tudom, mint mondok majd a miniszterelnökömnek, ha megkérdezi, hogy miként fogjuk utolérni Ugandát?”

3.10. táblázat: A TEA mutató alakulása Magyarország, a felmérésben szereplő volt szocialista országok és a világátlag esetében 2001-2009 (adatok százalékban)

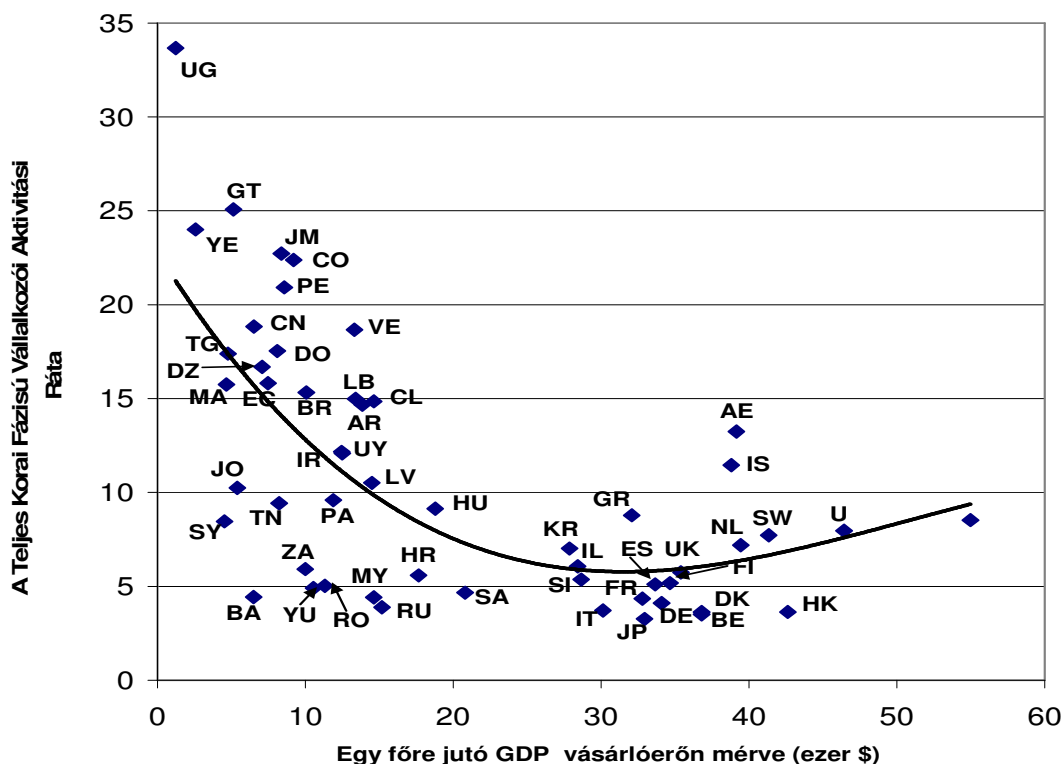
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Magyarország	10,86	6,64		4,29	3,20*	6,04	6,86	6,61	9,10
Horvátország		3,62	2,56	3,73	6,11	8,58	7,27	7,59	5,60
Lengyelország	8,04	4,44		8,83					
Lettország					6,65	6,57	4,46	6,53	10,50
Oroszország	5,87	2,52				4,86	2,67	3,49	3,90
Románia							4,02	3,98	5,00
Szerbia							8,56	7,59	4,90
Szlovénia		4,63	4,05	2,60	4,36	4,63	4,78	6,40	5,40
Volt szocialista átlag	8,26	4,37	3,31	4,86	5,08	6,14	5,52	6,03	6,34
Világátlag	8,77	8,09	8,81	9,42	8,47	9,47	9,23	10,33	10,84

* Korrigált érték, az eredeti 1,8 volt, ami a felmérés hibájának tudható be.

Mint látható a volt szocialista országok TEA szerint mért vállalkozói aktivitása mindig a világátlag alatt maradt. Magyarország TEA-mutatója a legmagasabb a kezdés évében, 2001-ben volt, amely Európában a 2., és nagyjából az USA vállalkozási szintjének felelt meg. Ezek után a mutató 2005-ig folyamatosan csökkent, 2006 és 2008 között nagyjából 6,5% körül stabilizálódott. A 2006 utáni magasabb értékekkel viszont óvatosan kell bánnunk, hiszen ekkor álltunk át a személyes kérdezés helyett a mobiltelefonos adatfelvételre. A 2009-es év megnövekedett TEA-mutatója a születőben levő vállalkozások számának jelentős növekedésével magyarázható. Sokan terveztek céget indítani a gazdasági visszaesés negatív hatásainak kompenzálására. Hozzáteszem, hogy ez nem feltétlenül pozitív jelenség.

A TEA-mutatót a GEM egyértelműen vállalkozási mutatóként interpretálja (Reynolds et al 2000, 2001). Ugyanakkor a gazdasági fejlettséget mérő egy főre jutó GDP és TEA közötti korreláció szignifikánsan negatív (2009-es adatok alapján -0,57). Tekintve, hogy a TEA inkább flow mint stock mutató, feltételezhető, hogy a gazdasági növekedést jobban megmagyarázza. Nos ez csak részben van így, az egy illetve két éves késéssel kalkulált gazdasági növekedés és a TEA között általában alacsonyak (0,24-0,31) a korrelációs mutatók, legalábbis a 2005-2008-as években. Mindenesetre a kapcsolat iránya legalább pozitív.

3.2. ábra: A Teljes Korai Fázisú Vállalkozói Ráta (TEA) és az egy főre jutó GDP kapcsolata 2009-es adatok alapján



Az elmúlt időszakban azonban nagy figyelmet keltett a TEA és az egy főre jutó GDP alakulását mutató határozottan „U” alakú görbe (Acs 2006). A 3.2. ábrán a 2009-es adatok alapján kalkulált görbe látható, de bármelyik évet nézve ugyanezt a képet kapjuk. A gazdasági fejlettséghez tartozó trendvonalhoz viszonyítva az egyes országok teljesítményét, megbízhatóbb eredményt kaphatunk. Ennek alapján Magyarország némileg a trendvonal felett helyezkedik el Lettországgal egyetemben, Szlovénia a trendvonal közelében található, a többiek, Horvátország, Oroszország, Románia és Szerbia pedig a trendvonal alatt vannak. Az „U” alak interpretálása azonban nem könnyű és pusztán a TEA alapján nem is lehetséges (ld. következő pont).

3.3.7. A személyes vállalkozás-mérés korrigált mutatói

A fenti, személyes adatfelvételen alapuló vállalkozás-mérőszámok egyik komoly problémája, hogy nem tesznek minőségi különbséget önfoglalkoztatás és önfoglalkoztatás, cégtulajdonos és cégtulajdonos, új cég és új cég között. A potenciálisan különböző teljesítményű személyek és cégek összemosása eredményezi azt, hogy a leginkább vállalkozói országnak a magas önfoglalkoztatási, vállalatulajdonosi vagy TEA-mutatóval rendelkező fejlődő dél-amerikai és afrikai országok minősülnek (Shane 2009).

A hiányosságok kompenzálására valamilyen minőségi mutatókat kell és lehet alkalmazni, ezek rendelkezésre állása azonban nem mindig biztosított. Az önfoglalkoztatási ráta esetében Iversen et al (2008) a poszt-szekunderi oktatási fokozattal rendelkezők arányának vizsgálatát javasolja. Ez az arány az önfoglalkoztatáson belül kihangsúlyozza, hogy milyen képességei és áttételesen milyen humán tőkéje lehet az adott vállalkozónak. Iversenék szektorális igazítást is javasolnak, a magasabb szintű képességet kívánó szektorokban tevékenykedő önfoglalkoztatók arányát kalkulálva.

Az évek során a GEM konzorcium is lépéseket tett a TEA-mutató javítására. A legismertebb és legtöbbet alkalmazott ilyen mutató a vállalkozásindítás motivációján alapul. Ezek szerint megkülönböztetünk lehetőség motiválta és kényszervállalkozásokat (Reynolds et al 2002). A vonatkozó szakirodalom alapján megállapítható, hogy a jó üzleti lehetőség vagy az anyagi helyzet javítása érdekében indított cégek fennmaradási esélyei jobbak, innovációs affinitásuk magasabb, növekedési kilátásaik ambiciózusabbak, jobban finanszírozottak, mint a más alternatíva hiánya miatt indított cégeké. A lehetőség és a kényszervállalkozások arányán (TEAOPP) alapuló elemzések több tekintetben is hasznosabbnak bizonyultak, mint a TEA alkalmazása (Acs és Varga 2005, Bygrave et al 2003, Wong 2005).

Érdemes megvizsgálni a magyarországi TEAOPP-mutató alakulását. 2007 és 2009 között a hazai vállalkozást indítók átlag 48% mondta azt, hogy a vállalkozásindításban a lehetőség játszott fontos szerepet. Ugyanakkor 26% mondta azt, hogy egyértelműen kényszer motiválta a vállalkozásindítást. A többek vagy nem tudták megmondani, vagy vegyes motivációból kifolyólag hoztak létre céget. A lehetőség és kényszervállalkozási ráta aránya így nagyjából 65%, azaz Magyarországon is a cégek nagyobb részét nem kényszerűségből hozzák létre, ellentétben a közhiedelemmel. A Flash Eurobarometer felmérés eredményei ugyanakkor ezzel teljesen ellentétes adatokat publikálnak, ami szerint a hazai vállalkozások döntő része kényszervállalkozás. Az eltérések azzal magyarázhatók, hogy a GEM a vállalkozókat vagy jövőbeli vállalkozókat kérdezi meg a saját motivációjukról, a Flash az emberek véleményét kérdezi mások cégalapításairól. Magam is több más kisvállalati kutatás során kérdeztem rá a cégalapítás motivációira, és nagyjából mindig ugyanazt a választ kaptam: minden kettő lehetőség motivációból indított cégre egy kényszervállalkozás jut (Szerb és Dezsériné 2007). A GEM adataiból az is látszik azonban, hogy az elmúlt években csökkent a lehetőség motiválta cégek aránya, ami egyértelműen a gazdasági nehézségekkel magyarázható.

Gazdasági fejlettség és a TEAOPP közötti korrelációs mutató 0,63, pozitív szignifikáns, ami összhangban van a vállalkozás és a gazdasági fejlettség közötti feltételezett kapcsolattal. A TEAOPP segítségével jobban magyarázható a TEA és a GDP közötti kapcsolatot leíró „U” alakú görbe (Acs 2006). Ezek szerint a fejlettség alacsonyabb szintjén a kényszervállalkozások magas aránya dominál. Ahogyan azonban a gazdaság fejlődik, a megállapodott cégek lassacskán munkahelyet kínálnak a szükségből vállalkozóknak, így a TEA csökken, a lehetőség motiválta cégindítások aránya pedig növekszik. A TEA növekedése a fejlett országok esetében viszont egyértelműen a lehetőség motiválta vállalkozásalapítás növekedésének tudható be. Ennek alapján Acs (2006) és Acs és Szerb (2007) a fejlettség függvényében változó gazdaság- és vállalkozáspolitikai javaslatokat tett. A fejlődő országoknak például nem a kényszervállalkozások arányának növelésére, hanem a meglevő cégek munkahelyteremtési potenciáljának az emelésére kell törekedni. A fejlett országok esetében pedig a lehetőség motiválta, magas növekedési potenciálú cégek alapítását kellene elősegíteni. A munkanélküliekből kényszervállalkozót kreáló politikát kifejezetten ellenzi Shane (2009) is. Németország a 2000-es évek közepén évi nagyjából 12 md. Eurót költött ilyen célokra, az „Ich AG” meglehetősen kétséges eredményeket hozó programjának támogatására, amit 2007-ben meg is szüntettek.

3.4. Vállalkozásmérés vállalati adatok alapján

Bár kétségtelen tény, hogy a vállalkozás alapja az egyénekben keresendő, sokan inkább hisznek a vállalati, céges adatokban. Igaz, hogy ezeket általában szavahihetőbb, állami szervek, intézmények gyűjtik, azonban megbízhatóságuk több esetben megkérdőjelezhető (ld. később). Öt alpontban tárgyalom a vállalati adatokon alapuló mérőszámokat, a vállalatsűrűség, a Világbank vállalkozói felmérésének adatai, a be- és kilépések száma és aránya, a vállalati korrigált mutatók, illetve az OECD-EUROSTAT vállalkozás-indikátorai kerülnek górcső alá.

3.4.1. A vállalatsűrűség

Az Európai Unió az 1990-es évek során látott hozzá megbízható, harmonizált vállalati adatok gyűjtéséhez. A későbbiek során a vállalatsűrűség, az 1000 lakosra jutó vállalatok száma az EU egyik fő vállalkozási mérőszáma lett (Román 2006). A 3.11. táblázat 2007-ben mutatja az Európai Unió vállalatsűrűségi adatait.

3.11. táblázat: Vállalatsűrűség (1000 lakosra jutó vállalatok száma) az Európai Unió országaiban 2007-ben

Ország	Vállalatsűrűség	Ország	Vállalatsűrűség
Ausztria	35	Lettország	35
Belgium	39	Litvánia	36
Bulgária	34	Luxemburg	51
Ciprus	61	Magyarország	56
Csehország	91	Málta	86
Dánia	38	Németország	21
Egyesült Királyság	26	Olaszország	67
Észtország	31	Portugália	82
Finnország	39	Románia	20
Franciaország	37	Spanyolország	62
Görögország	76	Svédország	59
Hollandia	32	Szlovákia	8
Írország	21	Szlovénia	47
Lengyelország	40	Átlag	45

Az EU átlagos vállalatsűrűsége 45, a szélső értékek pedig a 91-es Csehország és a 8-as Szlovákia, ami meglehetősen érdekes, hiszen néhány évvel ezelőtt még egy ország voltak. Az azért mindjárt látszik a táblából, hogy míg az EU déli országaiban, Cipruson, Görögországban, Máltán, Portugáliában, Olaszországban, Spanyolországban lényegesen az átlag feletti a sűrűség, addig az Egyesült Királyság, Írország, Németország meglehetősen alacsony értékekkel rendelkezik. A fejlettség függvényében inkább az látszik, hogy az EU fejlettebb országaiban mintha alacsonyabb lenne a vállalatsűrűség. A számított korrelációs mutató ugyanakkor a vállalatsűrűség és az egy főre jutó GDP között 0,01, azaz gyakorlatilag semmilyen fajta korrelációs kapcsolat nincs a fejlettség és a vállalatsűrűség között. Gartner és Shane (1995), akik az elsők között javasolták a vállalatsűrűség vállalkozói mutatóként történő interpretálását, inkább a mutató időbeli változását, nem pedig az adott év abszolút értékét tartják fontosnak.

Nem állhatom meg, hogy ne hozzam szóba azokat a hazai mutatókat, amiket a vállalkozás és a vállalkozói aktivitás mérésére használnak. A legelterjedtebb a regisztrált vállalkozások – helyesen vállalatok – száma, ami talán leginkább a vállalati tulajdonosi rátához áll a legközelebb, ami 0,109 volt 2008 végén. 1000 lakosra számítva ez 109. Nos a KSH szerint hazánkban 2007 végén 1,23 millió regisztrált vállalkozás volt, ami 123-os vállalkozásűrűséget jelentene. Ezek alapján az EU éllovasa lennénk! Az EU ugyanakkor 56-os vállalatsűrűséget jelentett 2007 végén Magyarország esetében. A különbség meglehetősen mellbevágó! Az eltérések egyrészt módszertani különbségekkel magyarázhatók. Az EU a vállalkozói igazolvánnyal nem rendelkezőket nem veszi be ebbe a statisztikába, és kiszűri a nem

versenyszférában tevékenykedőket is. További probléma, hogy a regisztrált vállalkozások meglehetősen megbízhatatlan kategória, mivel olyan cégeket is tartalmaz, amelyek már régen nem léteznek vagy nem működnek. Ezért alkották meg a működő vállalkozások kategóriáját, ami szerint hazánkban 688 ezer vállalkozás volt 2007 végén. Ha ebből kiszűrjük azokat az egyéni vállalkozókat, akik vállalkozói igazolvánnyal nem rendelkeztek, akkor a cégek mintegy 72%-a számít működőnek. A 270 ezer nem működő céggel szemben a Cégbíróság 2040 cég felszámolását kezdeményezte 2007-ben. Az EU vállalatsűrűségi kategóriája ugyanakkor még ehhez képest is szűkít és csak a versenyszektor vállalatait veszi számba, ezért az 56-os vállalatsűrűségi szám. Miután kellőképpen összezavarodtunk, hogy melyik szám is a valós, azt kell mondani, talán egyik sem. A legújabb elképzelések szerint ugyanis az EUROSTAT megkülönbözteti és különbözően súlyozza a részmunkaidős és a teljes munkaidős cégeket, amelyek Magyarországon meglehetősen nagy számban találhatók.

Mindenesetre meggyőződése, hogy a regisztrált vállalkozások száma semmilyen mértékben nem alkalmas arra, hogy abból bármilyen valós következtetéseket vonjunk le, és a gazdaságpolitikai célból történő alkalmazástól is óvni! Mivel a működő cégek aránya régiókként, iparáganként, és cégformánként is meglehetősen eltérő, ezért még az időbeli változás adataival is nagyon megfontoltan kell bánni. Például a regisztrált vállalkozások száma Magyarországon 2004-2009 között, 2006 év kivételével növekedett, ugyanakkor a működő cégek száma 2004-2007 között 20 ezerrel csökkent.⁸ (A legutóbbi két évről nem állnak rendelkezésünkre megbízható adatok, de a további csökkenés nagyon valószínű).

3.4.2. A Világbank vállalkozási mutatója

Mint azt az 1. fejezetben már említettem, a Világbank csak a formálisan bejegyzett cégek által végzett gazdasági tevékenységet tekinti vállalkozásnak. Sőt, ezen belül is a mérésre az önálló jogi személyiséggel rendelkező cégeket tekinti (Klapper et al 2007). Bár az eljárás meglehetősen vitatható, hogy vajon csak ezek a cégek tekinthetők vállalkozásnak, azonban a megközelítés előnye az önálló jogi személyiség egyértelmű definíciójában rejlik. Főleg a fejlődő országok esetében meghatározó informális-, vagy árnyékgazdaságban tevékenykedők egyértelműen ki vannak zárva. Az első adatfelvétel során a hivatalos vállalati regiszterekből nagyjából 100 országra vonatkozóan gyűjtöttek adatokat. A 2007-es adatok 42 országra

⁸ Ebbe nem kalkuláltam bele azt a 2008-as változást, amelynek során az östermelők adószámítására és így vállalkozóvá minősítésére került sor.

vonatkozóan állnak rendelkezésre, amit a vállalatsűrűség szerint, a munkaképes korú lakosság arányában kalkulálva mutatok be (3.12. táblázat).

3.12. táblázat Vállalatsűrűség (jogi személyiséggel rendelkező regisztrált cégek száma/a munkaképes korú lakosság száma) a Világbank alapján 2007-ben

Ország	Vállalat-sűrűség	Ország	Vállalat-sűrűség
Albánia	6,72	Moldova	23,45
Algéria	4,64	Németország	10,51
Ausztrália	46,57	Olaszország	16,56
Ausztria	13,81	Omán	22,19
Azerbajdzsán	12,61	Oroszország	32,52
Bolívia	5,00	Örményország	27,40
Bosznia és Hercegovina	7,45	Portugália	60,08
Bulgária	62,65	Románia	56,09
Costa Rica	37,25	Ruanda	0,08
Dánia	55,41	Spanyolország	88,83
Egyesült Királyság	62,55	Svájc	31,52
Grúzia	19,28	Svédország	54,95
Hong Kong	101,48	Szerbia	12,29
Horvátország	66,65	Szingapúr	38,35
Írország	65,23	Szlovákia	34,75
Izland	145,39	Szlovénia	33,48
Jamaica	32,36	Thaiföld	6,51
Kanada	110,31	Törökország	15,76
Kolumbia	17,32	Új-Zéland	172,66
Litvánia	27,08	Ukrajna	16,41
Magyarország	39,65	Üzbegisztán	3,24

Forrás: Világbank,

<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:21942814~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html>

Az egy főre jutó GDP és a vállalatsűrűség között 0,38-es, pozitív szignifikáns a korreláció, ami megfelel az elméleti elvárásoknak. Ugyanakkor a mutató igen alacsony szintű, inszignifikáns korrelációt mutat az önfoglalkoztatással és az EU vállalatsűrűségi adataival. Ez egyben azt is jelenti, hogy a Világbank a vállalkozás egy, az eddigiektől eltérő dimenzióját méri. A GEM-féle TEA és a Világbank adatainak összehasonlítását végezte el Acs et al (2008). Megállapításaik lényege: amíg a GEM TEA-mutatója a fejlődő országok esetében, addig a Világbank vállalatsűrűsége a fejlett országoknál magasabb. A különbségek nem csupán a fejlettséggel, hanem az intézményi és a környezeti tényezőkkel magyarázhatók. A fejlett országok vállalkozói könnyebben hozhatnak létre önálló jogi személyiséggel rendelkező céget, jobb a hozzáférésük a formális pénzügyi forrásokhoz és a legálisan alkalmazott munkaerőhöz.

Magyarország elhelyezkedése 13/42 valamivel jobb, mint amit gazdasági fejlettségünk implicálna, Oroszország, Szlovákia és Szlovénia vállalatstűrűségénél valamivel magasabb, viszont Romániánál lényegesen alacsonyabb. Önmagában azonban ebből túlzottan sok következtetésre nem tudunk jutni.

3.4.3. A vállalati be- és kilépések adatai

Ha a vállalatok számának évenkénti alakulását vizsgáljuk, akkor az időbeli változások nyomán a vállalkozás növekedésére vagy csökkenésére következtethetünk. A vállalati demográfiai adatok még ennél is többet mutatnak, a be- és kilépések mellett az adott évben alapított cégek megszűnési dinamikájáról is értékes információkat nyújtanak (Román 2005). A be- és kilépések aránya az összes céghez viszonyítva egy kifejezetten flow mutató, ami Iversen et al (2008) szerint alkalmas a Schumpeter-féle kreatív rombolás és a Knight-féle kockázatviselő vállalkozási típusok mérésére. Ha a belépések fokozódó kilépésekkel járnak együtt, akkor feltételezhető, hogy az innovatívabb, hatékonyabb új vállalkozások kiszorították a régi, nem kellően innovatív cégeket. Ez a logika nyilván nem minden esetben alkalmazható, mint azt a jelen válsággal terhelt időszak történései is mutatják. Ugyanakkor semmilyen információval nem rendelkezünk az optimális be- és kilépési rátákról, így azt sem tudjuk, hogy mihez képest sok vagy kevés a be- és kilépés.

Többen is kalkuláltak be- és kilépési rátákat különböző országokban és időpontokban (ld. Iversen et al 2008, Román 2006), azonban számunkra talán a legérdekesebbek az EUROSTAT által kalkulált, országok szerint harmonizált mutatók (3.13. táblázat). Mint látható, mindössze 25 országra vonatkozóan rendelkezünk ilyen mutatókkal, ráadásul nem is mindegyik évből. Így a mutató interpretálása és hatásának elemzése a gazdasági növekedésre vagy fejlődésre nem igazán végezhető el. A kalkulált korreláció a gazdasági fejlettség függvényében negatív inszignifikáns volt. Igazán a gazdasági növekedés és a be- és kilépések különbségeként kalkulált nettó ráta kapcsolata, ami a vállalkozói aktivitás változását mutathatja. A 2005 és a 2008 közötti növekedési ráták és a nettó ráta kapcsolata ugyan pozitív, de inszignifikáns.

3.13. táblázat: Vállalati be- és kilépési továbbá nettó ráták 2001-2007 (adatok százalékban)

Országok	Belépési ráta							Kilépési ráta						Nettó Ráta					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ausztria				7,67	7,82	7,24	7,54				5,27	6,54	6,56				2,40	1,28	0,68
Belgium						6,66	6,95						5,24						1,42
Bulgária				10,46	11,89	11,92	15,12				9,63	9,10	9,19				0,83	2,79	2,73
Ciprus				5,92	7,14	3,61	3,32					3,06	1,71					4,08	1,90
Cseh Köztársaság	12,45	10,03	10,13	10,00	8,71	9,26	9,48	9,31	8,88	10,62	10,95	9,60	12,60	3,14	1,15	-0,49	-0,95	-0,89	-3,34
Dánia				11,89	13,13	13,45	12,94				9,83	9,24	9,93				4,21	3,01	3,52
Egyesült Királyság	11,87	11,69	13,24	14,30	13,68	12,87	14,28	10,58	10,48	11,16	11,36	10,71	9,89	1,29	1,21	2,08	2,94	2,97	2,98
Észtország	12,97	11,49	15,51	16,31	10,98	15,75	13,22	11,84	7,81	10,93	12,24	10,34	7,04	7,70	5,38	-1,26	5,41	6,18	8,71
Finnország	7,49	7,68	7,97	8,54	8,64	9,11	10,08	6,92	7,68	7,07	6,93	6,93	7,54	0,57	0,00	0,90	1,61	1,71	1,57
Franciaország			8,38	9,46	9,42	9,43	10,14			7,59	6,97	6,80				0,79	2,49	2,62	9,43
Hollandia	9,61	9,91	8,45	8,73	9,81	10,42	13,25	7,94	8,28	8,03	7,65	9,32	6,93	1,67	1,63	0,42	1,08	0,49	3,49
Lettország	10,20	21,76	10,20	10,59	11,45	9,89	11,08	9,25	10,26	9,37	11,61	7,86	4,35	0,95	11,50	0,83	-1,02	3,59	5,54
Litvánia	11,48	10,30	9,20	19,83	27,21	25,99	24,73	4,92	9,51	13,89	17,75	14,83	18,79	6,56	0,79	-4,69	2,08	12,38	7,20
Luxemburg	11,40	10,36	9,56	9,15	9,54	10,50	10,38	9,02	8,42	8,44	8,34	7,90	7,98	2,38	1,94	1,12	0,81	1,64	2,52
Magyarország	12,72	14,54	10,30	10,08	9,00	8,66	9,01	10,41	9,30	8,95	8,87	10,76	11,83	2,31	5,24	1,35	1,21	-1,76	-3,17
Németország				10,01	9,83	9,59	9,46					8,32	9,47					1,51	0,12
Norvégia				10,28	9,90	9,80	10,30				8,06	7,57	6,67				2,22	2,33	3,13
Olaszország	7,69	7,36	7,19	7,72	7,77	7,14	8,38	6,54	7,15	6,39	6,50	6,77	7,69	1,15	0,21	0,80	1,22	1,00	-0,55
Portugália	7,46	5,96		13,70	13,31	14,21	13,78	4,56	4,08		10,76	12,83	15,26	2,90	1,88		2,94	0,48	-1,05
Románia	11,45	12,59	18,74	18,96	18,29	14,56	15,62	11,61	11,31	9,87	10,46	8,61	8,73	-0,16	1,28	8,87	8,50	9,68	5,83
Spanyolország	9,08	9,30	9,78	9,70	10,43	10,37	9,55	6,87	6,37	6,18	6,11	6,94	6,24	2,21	2,93	3,60	3,59	3,49	4,13
Svájc			3,50	3,64						3,55	3,54					-0,05	0,10		
Svédország	6,58	6,09	6,07	6,49	7,02	6,71	7,37	5,56	5,18	5,14	5,33	5,61	5,76	1,02	0,91	0,93	1,16	1,41	0,95
Szlovákia	14,93	14,97	8,83	10,55	13,42	13,29	13,28	10,90	10,37	8,48	9,28	10,06	14,34	4,03	4,60	0,35	1,27	3,36	-1,05
Szlovénia	6,50	7,14	6,59	8,11	8,82	9,72	10,21	6,35	7,15	6,08	7,18	5,36	6,20	0,15	-0,01	0,51	0,93	3,46	3,52

Forrás: EUROSTAT, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsier150&plugin=1>

Magyarország belépési mutatóit tekintve látható, hogy a belépések 2006-ig csökkenő tendenciát mutatnak. Ez konzisztens a GEM TEA-mutatójának hasonló alakulásával. A kilépési ráta 2006 során ugrott 10% fölé és az újabb információk alapján nagy valószínűséggel ezt a szintet tartósan meghaladja az évtized hátralevő részében. A nettó ráta 2005-ben és 2006-ban is a hazai cégek számának csökkenését mutatja. Ezek az értékek láthatóan nem kiugróak a felmérésben szereplő többi országhoz képest sem, azonban alapos következtetések levonásához több éves adatra és több országra lenne szükségünk

3.4.4. A vállalati korrigált mutatók

Ebbe a csoportba sorolom azokat a vállalati felméréseken alapuló mutatókat, amelyek valamilyen, többnyire minőségi szempontok szerint szelektált adatokat közölnek. Ezekre az adatokra általában jellemző, hogy rövidebb időszakokra és kevesebb országra állnak rendelkezésre, mint a fentiekben bemutatott adatok. Bár hasonló jellegű minőségi faktorok – pl. oktatás szintje, technológiai – elkülönítése is lehetséges, itt három másik mutatót (illetve az egyik mutatórendszer) tárgyalok. Az egyik az innovatív cégek aránya, a másik a magas növekedési potenciálú cégek (gazellák) aránya, a harmadik pedig az EU strukturális statisztikái alapján számolt mutatók.

Mint arról már az előzőkben szó esett, az innováció és a vállalkozás összekapcsolása Schumpeter óta meglehetősen gyakori. Schumpeter alapján a vállalkozói cégek megkülönböztethetők a nem vállalkozóiktól olyan módon is, hogy az adott időszak alatt végeztek-e innovációt vagy nem. A kérdés most már csupán az, hogy milyen módon és milyen körben mérjük az innovációt. Az innováció mérésére az OECD által kidolgozott Oslói Kézikönyv (Oslo Manual 2003) nyújt fogódzót. Ennek alapján készül az Európai Unió Közösségi Innovációs Felmérése (CIS) is. A CIS keretén belül kalkulálják azokat a mutatókat, amelyek az innovatív cégek részarányát mutatják (3.14. táblázat).

3.14. táblázat: Az innovatív cégek részaránya az EU országokban (10 fő foglalkoztatott feletti cégek körében)

Ország	Innovatív cégek aránya 2006	Ország	Innovatív cégek aránya 2006
Ausztria	50,64	Litvánia	22,26
Belgium	52,19	Luxemburg	48,45
Bulgária	20,21	Magyarország	20,09
Ciprus	39,53	Málta	27,98
Csehország	34,98	Németország	62,64
Dánia	46,89	Norvégia	35,53
Észtország	48,16	Olaszország	34,61
Finnország	51,45	Portugália	41,28
Görögország	40,85	Románia	20,70
Hollandia	35,51	Spanyolország	33,60
Horvátország	30,56	Svédország	44,57
Írország	47,22	Szlovákia	24,87

Forrás: EUROSTAT, CIS Survey,

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=inn_cis5_prod&lang=en

A 3.14. táblázatból látható, hogy a vezető országok a fejlett országok, Németországgal, Belgiummal és a Skandináv országokkal az élen. A rangsor legvégén pedig a legutóbb csatlakozott országok találhatók, Lettország, Magyarország Bulgária és Románia, továbbá a dél-európai országok. Magyarország a 28 ország közül a 27. helyen található, ami a legrosszabb innovációs mutatónk. Ráadásul az előző felméréshez képest helyzetünk jelentősen romlott mind abszolút, mind relatív szempontból. Az egy főre jutó GDP és az innovatív cégek aránya között pozitív, szignifikáns a korreláció (0,58), ami megfelel az előzetes elvárásoknak.

Az első fejezetben már említést tettem arról, hogy a munkahelyteremtések döntő része a cégek egy szűk részének, a gyorsan növekvő gazelláknak köszönhető (Birch 1987). A gazellák minden szektorban megtalálhatók, bár az újabb eredmények szerint a szolgáltatásban kicsit felülreprezentáltak (Henrekson és Johansson 2010). A gazella cégek részaránya a vállalatok között így fontos mutatója lehet a vállalkozás eredményének, a növekedésnek. A probléma most már csupán az, hogy miként definiáljuk a gazellákat. Henrekson és Johansson (2010) számos változatot felsorol. Általában megadnak bizonyos minimális induló vállalati paraméter nagyságot (pl. 10 fő alkalmazott, vagy 100 000 USD bevétel) és három vagy öt éven keresztül évi átlagban megkívánnak bizonyos minimális növekedést. Az OECD például gazella vállalkozásnak tekinti azokat a cégeket, amelyek három éven keresztül legalább évi átlagos 20%-kal növekedtek (árbevétel vagy alkalmazott) és az időszak elején legalább 10

alkalmazottjuk volt (Measuring entrepreneurship 2009). A 10 fő feletti cégek arányához viszonyítva ezeket az adatokat mutatom be az OECD 2006-os adatai alapján (3.15. táblázat).

3.15. táblázat: A magas növekedésű cégek, gazellák aránya a 10 fő foglalkoztatottal rendelkező cégek körében 2006-ban

Ország	Alkalmazottak száma szerint		Árbevétel szerint	
	Ipar	Szolgáltatás	Ipar	Szolgáltatás
Brazília	6,9	5,0		
Bulgária	8,6	8,3	22,2	18,7
Dánia	3,2	4,3	11,8	11,9
Egyesült Államok	5,9	5,0		
Észtország	7,2	5,6	21,9	19,6
Finnország	2,2	3,6	8,4	10,7
Kanada		3,1	10,3	6,4
Luxemburg	2,3	4,4	8,7	8,0
Magyarország	4,6	5,3	13,5	9,9
Norvégia	2,6	3,1	15,2	8,3
Olaszország	8,0	6,9	8,0	6,9
Románia	1,0	1,3	6,1	7,8
Spanyolország	2,9	4,5		
Svédország	2,9	4,3	11,7	10,5
Új-Zéland	3,6	3,8		

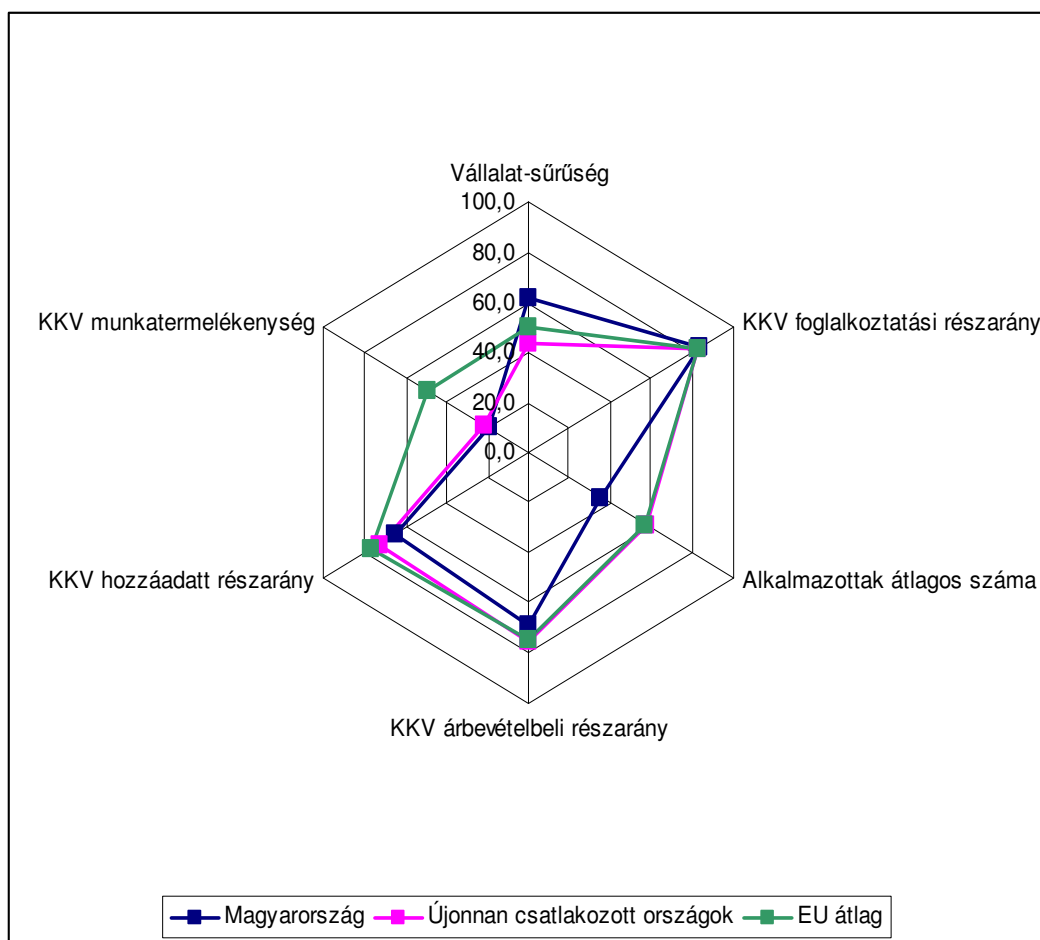
Forrás: OECD Measuring entrepreneurship 2009,
http://www.oecd.org/document/31/0,3343,en_2649_34233_41663647_1_1_1_1,00.html

Mint a 3.15. táblázatból látható, mindössze 15 országból rendelkezünk, némileg hiányos adatokkal. Az egyik legmeglepőbb dolog az, hogy arányaiban a legtöbb gazellával a volt szocialista kelet-európai országok rendelkeznek: Bulgária és Észtország. A másik két vezető ország, Olaszország és Brazília előkelő helye is váratlan, éppen úgy, mint Magyarorszáé. Számomra úgy tűnik, hogy gyorsan növekedni nem csupán innovációval, kockázatvállalással, kreativitással lehet, hanem más úton-módon is. Például Bulgária esetében a pályázatokhoz kapcsolódó korrupció révén is jelentős piaci előnyökhöz lehetett jutni. Ez nem kizárt a többi volt szocialista ország vagy Brazília eseteiben sem, ahol a kormányzati kapcsolatok révén is jelentős versenyelőnyre lehet szert tenni. Ez is óvatosságra int bennünket, a gazellák részarányának, mint vállalkozói mutató használata tekintetében. A GDP és a GDP növekedés és a gazellák részaránya közötti korrelációs mutatók negatívak, inszignifikánsak, ami szintén ellentmond az eredeti elképzeléseknek.

Az EUROSTAT strukturális statisztikai adatai lehetővé teszik, hogy más, minőségi jellemzőket is figyelembe vehessünk a vállalkozás mérése során. Egy ilyen összehasonlító diagramot mutatok be, saját számolások alapján, mégpedig csak a Kkv szektorra szűkítve

(3.3. ábra). Mint látható, a kkv szektor foglalkoztatási, árbevételbeli és a hozzáadott érték részarányban nincsenek jelentős különbségek a két országcsoporthoz és Magyarország között. A hazai vállalatsűrűség azonban meghaladja az EU átlagát, a munkatermelékenység és az átlagos vállalatméret szerint viszont alatta marad. Magyarország különbözik a többi újonnan csatlakozott országtól is, hiszen vállalatsűrűsége lényegesen magasabb, átlagos vállalatmérete pedig kisebb, mint a többieké. Ugyanakkor a munkatermelékenység területén hasonlóan gyenge a teljesítményünk. Ameddig ez az eddiginél komplexebb összehasonlítás lehetővé teszi az árnyaltabb megközelítést, nem igazán jutottunk közelebb ahhoz, hogy a vállalkozás különböző aspektusait egységes keretek között tárgyalhassuk.

3.3. ábra: A kkv szektor összehasonlító adatai Magyarország, az EU és az újonnan csatlakozott országok eseteiben 2007-ben



3.4.5. Az OECD-EUROSTAT vállalkozás-indikátorai

Az OECD hosszú évek munkájával készítette elő egy komplex vállalkozói mutató összeállítását. Az ezt megelőző dán kutatások, elsősorban Anders Hoffman munkássága

szolgált arra, hogy egy elméletileg is megalapozott mutatót, mutatószám-rendszert készítsenek (Ahmad és Hoffman 2007). A vállalkozói indikátorok logikája arra épül, hogy a vállalkozást nem lehet egyetlen mutatóval mérni, hanem annak többfajta mérési lehetősége is van. A vállalkozói teljesítményt az egyik oldalról befolyásolják különböző determinánsok, amelyek a környezeti és az intézményes változókat foglalják magukba. A másik oldalt nézve a vállalkozásnak bizonyos hatásai vannak, amelyek leginkább a növekedés, a munkahelyteremtés és az egyenlőtlenségek csökkentését jelenti.

Az OECD-EROSTAT eddig két évben 2008-ban és 2009-ben bocsátott ki jelentést (Measuring entrepreneurship 2008, 2009). Ez tulajdonképpen a fent leírt logikának megfelelően tartalmaz statisztikákat a különböző országokból. Új adatgyűjtésre nem került sor, inkább a meglevő adatokat csoportosították. A vállalkozás teljesítményének mérésére vonatkozóan az OECD tíz adatsort jelentett: a vállalati születési és megszűnési rátákat, az egy és két éves túlélési adatokat, a fiatal (egy és két éves) vállalati arányokat az összes céghez viszonyítva, a magas növekedésű és a gazella cégek arányát foglalkoztatásban, árbevételben, és végül az új és a megszűnő cégek munkahely-teremtési hatásait. Hat kategóriába sorolták be a vállalkozás determinánsait úgy, mint tudás-generálás és diffúzió, pénzhez férés, vállalkozói képességek, szabályozási környezet, piaci kondíciók, vállalkozói kultúra. Ezen belül mindegyik kategóriában négyfajta statisztikát tettek közzé. A vállalkozás hatásairól nem tettek közzé információt.

Ameddig a 2008-as jelentésben mindössze 19 ország szerepelt, ezt sikerül 30 fölé növelni a 2009-es adatfelvétel során. A Vállalkozói Indikátor Program azonban összességében inkább csalódás, hiszen a vállalkozás különböző aspektusait megjelenítő mutatókat nem sikerült egységes keretbe foglalva egy mutatóvá formálni. Nem világosak az egymásra gyakorolt hatások, a keresztösszefüggések sem, több mutató pedig feltehetően magas szinten korrelált. Ez így egyelőre nem más, mint a vállalkozással valamilyen kapcsolatban álló mutatók halmaza. Egyébként az első olyan összeállítást, ami nem csupán egy vállalkozói mutatót tartalmaz Román Zoltán (2006) szerkesztette, ahol az egyes mutatók értelmezéséhez magyarázatokat is fűzött. Az OECD vállalkozói indikátorához tartozó magyarázatok ugyanakkor döntő mértékben technikaiak, meglehetősen hiányosak. Az alacsony országszám mellett problematikus, hogy az adatokat meglehetősen nagy késéssel dolgozzák fel, a 2009-es jelentés még csak a 2006-os mutatókat tartalmazza. A jelentős időbeli csúszás egyébként is

jellemző az EUROSTAT-ra és az OECD-re is, ami lehetetlenné teszi ésszerű gazdaságpolitikai javaslatok kidolgozását.

3.5. Összefoglalás, tanulságok

Ebben a fejezetben tárgyaltam a különböző direkt és indirekt vállalkozási mérőszámokat és mutatókat. Ha arra a kérdésre kellene a fentiek alapján választ adni, hogy melyik is a legvállalkozóibb nemzet, bajban lennék. A tárgyalt tucatnál is több mutató ugyanis meglehetősen ellentmondásos képet mutat. Jellemzően a vállalkozás egy aspektusát emelik ki, ugyanakkor meglehetősen kevés a komplex mutató. Egyesek (pl. OECD) azzal kísérleteznek, hogy többfajta mutatót is megadnak, azonban az egyes mutatók közötti kapcsolat nem tisztázott. Ha feltesszük a kérdést, hogy milyen módon lehet egy nemzet vállalkozóibb, akkor nem tudunk rá egyértelmű választ kapni. Több mutató – önfoglalkoztatás, tulajdonosi ráta, TEA – esetében látható volt, hogy az sem igazán világos, hogy hosszú távon L alakú, vagy van egy felfelé ívelő szakasz (U alak). Erre a problémára a következő fejezetben térek vissza.

Az alábbi összefoglaló táblázatban megkísérlem összehasonlítani és értékelni is az egyes mutatókat a bevezetőben már említett szempontrendszer alapján (3.16 táblázat). Mint látható, az interpretálhatóság és az elméleti háttér tekintetében meglehetősen vegyes a kép. A mutatók – az IVK kivételével – a vállalkozás csupán egy, vagy egy szűkebb aspektusát mérik. Ez igaz az olyan komplex mutatókra is, mint a GSZI és a Doing business. Ráadásul ennek a két környezeti tényezőket mérő indexnek vállalkozási indexként történő interpretálása nem igazán egyértelmű. A környezeti-intézményi mutatókra jellemező, hogy a gazdasági fejlettséggel pozitívan korrelálnak és ennek következtében döntő mértékben a fejlett országokat hozzák ki a rangsorok élére.

Az IKV az egyedüli olyan mutató, amely egyértelműen a vállalkozás környezeti-intézményi rendszerére lett kitalálva. Ebben a mutatóban keverednek az egyéni és intézményi tényezők. Ez még önmagában nem lenne probléma, a gond az, hogy láthatóan meglehetősen eltérő fejlettségű és vállalkozási teljesítményű országok kerülnek nagyjából azonos rangsorba. Például Szaúd-Arábia, Libanon vagy Kolumbia és Peru is az országgrangsorok első harmadában foglal helyet.

Az önfoglalkoztatás, a tulajdonosi ráta, a vállalatsűrűség és a Világbank Vállalkozási Mutatói a be- és kilépések arányával egyetemben inkább a vállalkozás időbeli változását, növekedését,

csökkenését képes mutatni, viszont kétséges, hogy egyáltalán mit is mérnek. A mutatók értelmezése ráadásul önmagukban nehéz, és a megfelelő interpretáláshoz más tényezők figyelembe vétele is szükséges. Például a Világbank Vállalkozói Mutatója esetében az eltérések, a fejlettség kontrollálása után az intézményi, minőségi tényezőkkel magyarázhatók. A vállalkozói interpretálhatóság a vállalatsűrűség jellegű mutatók esetében is problematikus, ahol nem igazán látható, hogy a vállalkozás milyen aspektusát is reprezentálják. A magyarországi példa jól mutatja, hogy a különbözőképpen kalkulált sűrűségi mutatók alapján mennyire eltérő következtetések vonhatók le.

Az önfoglalkoztatási, a tulajdonosi ráták vagy a TEA is alapvetően mennyiségi jellegű mutatók, negatívan korrelálnak a gazdasági fejlettséggel. Így ezeknek a listáknak az élén – ellentétben az intézményi-környezeti alapú mutatókkal – jellemzően az alacsonyabb fejlettségű országok állnak. A minőségi különbségeket is figyelembe vevő mutatók – a TEAOPP, a Világbank Vállalkozási Mutatója, az innovatív vagy a gyors növekedésű cégek aránya – eseteiben viszont a fejlett országok dominálnak. Egyedüli kivétel a gyorsan növekvő cégek aránya, amely negatív és inszignifikáns korrelációs kapcsolatban áll a GDP-vel. Azonban ezen ráta vállalkozói mutatóként történő interpretálása meglehetősen problematikus.

Idősoros adatok az esetek többségében rendelkezésre állnak. Ezek közül azonban kevés az, amelyik hosszú távú lenne. A Gazdaság Szabadsága Index 1995-től áll rendelkezésre. A résztvevő országok száma azonban imponálóan magas. A Doing Business felmérés 2003-ban kezdődött, az EDBI index kalkulációja azonban csak 2006-tól történt. Az Intézményi Vállalkozói Környezeti Indexe a GEM adatok alapján kalkulált 73 országra vonatkozóan. Az alapadatok 2008-ból valók, de a korábbi években illetve a 2009-ben résztvevő országok adataival kiegészítették a szerzők. A több évre vonatkozó indexek kalkulálása nem lenne nehéz.

3.16. táblázat: Az ismertetett vállalkozói mutatók összehasonlítása

Vállalkozói mutató	Interpretálhatóság – elméleti háttér	Interpretálhatóság – GDP kapcsolat	Idősoros adatok	Országok száma	Összehasonlíthatóság országok között	Adatok megbízhatósága
Innovációs alapúak*	Vállalkozói lehetőségek forrása	Pozitív , szignifikáns	több évre vonatkozóan igen	EU-OECD országok	megbízható	jó
Gazdaság Szabadsága Index	Vállalkozói lehetőségek kihasználásának könnyűsége	pozitív, szignifikáns	1995-től	180 felett	megbízható	változó
Ease of Doing Business	Vállalkozásindítás könnyűsége	pozitív, szignifikáns	2003-tól	130 felett	megbízható	változó
Intézményi Vállalkozói Környezeti Index	Komplex vállalkozói környezet mérése	pozitív, közepesen szignifikáns	Egy év kalkulált, de több év is lehetséges	73	megbízható	változó, jó
Önfoglalkoztatási szándék	Vállalkozói szándék azonosítása	pozitív inszignifikáns	Igen, de nem biztos, hogy összehasonlíthatóak	számos ország	esetleges	változó, gyenge
Születőben levő vállalkozások (GEM)	Komoly vállalkozói szándék azonosítása	negatív szignifikáns	1999-től, de nem minden ország esetében	70+ (GEM országok)	megbízható	változó
Önfoglalkoztatási Ráta	Vállalkozási aktivitás, az igazi vállalkozás előszobája	negatív szignifikáns	Igen, de nem biztos, hogy összehasonlíthatóak	számos ország	esetleges	változó
Tulajdonosi Ráta	Vállalkozási aktivitás, az igazi vállalkozás előszobája	negatív szignifikáns, negatív szignifikáns, a növekedést részben magyarázza	Igen, de nem biztos, hogy összehasonlíthatóak	számos ország	közepesen megbízható	változó, jó
TEA	Vállalkozói aktivitás, új vállalkozás létrejötte		1999-től, de nem minden ország esetében	70+ (GEM országok)	megbízható, kisebb problémák	változó, jó
TEAOPP	Vállalkozói aktivitás, minőségi új vállalkozás létrejötte	pozitív szignifikáns	2002-től, de nem minden ország esetében	70+ (GEM országok)	megbízható, kisebb problémák	változó, jó
Vállalatsűrűség	Csak időbeli változásként a vállalkozói aktivitás változása	gyakorlatilag nulla	1996-tól	EU országok	megbízható	jó
Világbank Vállalkozási Mutató	Formálisan bejegyzett cégek gazdasági aktivitása	pozitív szignifikáns	2000-től	100 felett	megbízható	jó
Ki- és belépések aránya	Vállalkozói aktivitás változása	gyakorlatilag nulla	1998-tól	EU országok	megbízható	jó
Innovatív cégek aránya	Vállalkozás, mint innováció	Pozitív, szignifikáns	Csak rövid időszakra	EU országok	megbízható	jó
Magas növekedésű cégek aránya	Vállalkozás, mint gyors növekedés	mind a GDP-vel mind a növekedéssel negatív, inszignifikáns	Csak rövid időszakra	EU országok	megbízható	jó

Az önfoglalkoztatási, tulajdonosi ráta adatai jellemzően hosszú időt fognak át (pl. COMPENDIA az 1970-től kezdve rendelkezik a vállalati tulajdonosi adatokkal), igaz ez a hosszú adatsor csupán néhány ország esetében biztosított. Az OECD 1990-től közöl harmonizált adatokat. A 20 évnél is hosszabb, egyedi országos adatsorok esetében felmerül a kategória időbeli tartalmi módosulásának gyanúja. Önfoglalkoztatási, vállalati tulajdonosi adatok számos országban állnak rendelkezésre, viszont az országok közötti összehasonlíthatóság igencsak kérdéses. Az OECD vagy a COMPENDIA adatai harmonizáltak, viszont csak az országok szűkebb körét fogják át.

A GEM adatfelvétel 1999-ben kezdődött, mindössze kilenc résztvevővel. A 2005 és 2010 közötti adatfelvételekben résztvevő országok száma, évente meghaladta a 40-et, 2009-re már 75 ország vett részt legalább egyszer a felmérésben. Igen kevés azonban az a nemzet, amelyik mindegyik évben résztvevő lett volna. Több országból csupán 1-2 év adatai állnak rendelkezésre. Magyarország 2001 és 2010 között mindössze a 2003-as évben hiányzott, így már 9 év adataival rendelkezünk.

Az Európai Unió vállalatsűrűségi adatai nagyjából 1996-tól állnak rendelkezésre, de ez változó az egyes országok esetében. Problémás, hogy az adatok közlésében nagyok a késések. Az innovatív cégekről a CIS-felmérés közöl adatokat. Az 1993-as teszt-felmérés után az első igazi felmérés 1997-1998-ban történt. A legutóbbi adatok az 5. ciklusból (2006) állnak rendelkezésre, viszont Magyarország csak az elmúlt két felmérésben volt résztvevő. A gazella cégekről csupán az OECD-EUROSTAT vállalkozói felméréséből származó kétéves adatok állnak rendelkezésre 15 ország esetében.

A vállalkozói adatok megbízhatósága igen változatos, a meglehetősen megbízhatatlantól (egyes önfoglalkoztatási szándék felmérések), az OECD és az EUROSTAT magas megbízhatósági szintű adataiig terjed. A legnagyobb, szisztematikus gyűjtésű vállalkozói adatokkal a GEM rendelkezik. 2009-ben már közel 1,5 millió egyénről, illetve a vállalkozás valamelyik fázisában való részvételéről volt valamilyen adatunk. Bár a GEM felmérés szigorúan azonos alapelvek és kérdőív szerint történik, így is számolni kell a kérdések eltérő interpretációjával az egyes országok között. Időről időre előfordul, hogy egyes országok egyes évekre vonatkozó adatai gyanakvásra adnak okot. Például a 2005-ös hazai GEM-felmérés TEA statisztikája szinte biztos, hogy nem jó, ezért is kellett korrigálnunk a mutatót. Ez nyilvánvalóan megkérdőjelezi az adatok megbízhatóságát. A többéves egyesített adatok használata azonban csökkenti az ilyen hibák torzító hatásait.

Összességében elmondható, hogy a vállalkozás meghatározása, az elméleti háttér és a vállalkozást mérő mutatók közötti kapcsolat összességében meglehetősen gyenge. A mutatók egy jelentős része a vállalkozás egy aspektusát vagy annak szándékát méri, több esetben pedig csupán áttételes a hatás. A mutatók értelmezése az országok között, vagy időbeli összehasonlításakor meglehetősen körülményes és ellentmondásos. Van, ahol az elméleti háttér hiányzik, van ahol az adatok nem megbízhatóak, van ahol az interpretálhatóság kétséges. A megbízhatóbb vállalkozói jellegű adatgyűjtés csupán a 2000-es években indult. Az egyes rendelkezésre álló adatbázisok különböző évekre, különböző országokra, különböző kategóriákra vonatkoznak, és megbízhatóságuk is eltérő. Az egyes adatbázisok egyesítése lehetséges – ld. Intézményi Vállalkozói Környezeti Index – azonban szűk keresztmetszetek adódhatnak. Ez megnehezíti az olyan kompozit jellegű indexek kialakítását, amit a következő fejezetben mutatok be.

4. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index

4.1. Bevezetés

Ameddig az 1. fejezetben a vállalkozás meghatározásával, a 2. fejezetben a koncepcionális modelljével a 3. fejezetben pedig a mérésével foglalkoztam, most bemutatok egy saját fejlesztésű vállalkozói indexet. Az index kifejlesztése közösen történt Zoltán J. Ács professzorral, az ezzel kapcsolatos publikáció a Foundations and Trends in Entrepreneurship könyvsorozatban jelent meg (Acs és Szerb 2009). A módosított változat egy monográfia formájában jelenik meg az Edward Elgar kiadónál 2011 során. A továbbiakban leírtak jórészt ezen könyvben megjelenteken alapul. Az index technikai felépítését, ami ezen fejezet fő témája, döntő mértékben én végeztem, ugyanakkor Ács professzor elsősorban a fejlődéssel és az index elemeinek időbeli változásával kapcsolatos részekkel foglalkozott.⁹

A 3. fejezet végkicsengése az volt, hogy a létező vállalkozói mutatók nem igazán alkalmasak a vállalkozás mérésére. Ameddig a jelenlegi vállalkozói definíciók tipikusan multidimenzionálisak, a vállalkozói mérőszámok egydimenziósak, azaz a vállalkozás csak egy aspektusát fejezik ki jól-rosszul. Az eddigi sikertelen kísérletek azt mutatják, hogy a sokdimenziós definíció komplex vállalkozási mérőszámmal fejezhető ki megfelelően.¹⁰ Bár a legtöbb és a legszélesebb körben használt vállalkozói mérőszám – főleg az egyediek – mennyiségi mutatók, a minőségi mutatók jobban reflektálnak a vállalkozás számos aspektusára. Ezért a vállalkozói indexszel szembeni másik fontos elvárás, hogy ne csupán mennyiségi, hanem minőségi változókat is foglaljon magába. A 3. fejezet további tanulsága, hogy a környezeti-intézményi és az egyéni változók a vállalkozási lehetőségek és kapacitás más-más oldalait fejezik ki. Így az indexszel szembeni harmadik elvárás, hogy tartalmazzon mind intézményi, mind egyéni változókat. A vállalkozási mutatók egy más problémája, hogy az egyes országok nehezen összehasonlíthatók, a különbségek pedig csak más tényezők bevonásával, vagy a különböző fejlettségi fázisok mentén külön-külön értelmezhetők. Különösen zavaró, ha ugyanazon vállalkozói mérőszám teljesen eltérő fejlettségű és vállalkozói karakterisztikájú országok esetében is ugyanaz. Ebből következően a negyedik elvárás, hogy egy modellen belül legyenek összehasonlíthatók a különböző országok, azaz az index képes legyen egyértelműen megadni egy ország vállalkozási szintjét a fejlettség függvényében.

⁹ Az ezzel kapcsolatos nyilatkozatot a doktorihoz mellékeltem.

¹⁰ Ezt nem mindenki gondolja így. Az index korábbi verzióit olvasók közül például David Storey és Lorraine Uhlaner is ellene van a komplex mérőszámnak.

Ezen kívül figyelembe kell vennünk azt is, hogy a vállalkozás különbözik a kisvállalattól, az önfoglalkoztatástól és nem azonosítható úgy sem, mint kivásárlás, vezetőváltás vagy a tulajdonosi csere. Tekintettel kell lennünk arra is, hogy a vállalkozásnak különböző fokozatai vannak. Egyes cégeknek nagyobb a hatásuk a piacra, több új munkahelyet teremtenek, gyorsabban és nagyobbra nőnek, mint mások (ld. Davidsson 2004). Mindezen elvárások mellett azonban az index-készítést korlátozhatja a rendelkezésre álló adatok hiánya.

Az indexépítés majdhogynem külön módszertani irányzattá nőtte ki magát az elmúlt időszakban. A két versenyképességi index, az IMD Világ Versenyképességi Index és a Világgazdasági Fórum Globális Versenyképességi Index, vagy az Ease of Doing Business készítése erre jó példák. Az indexkészítés során be kell azonosítani a megfelelő változókat, amelyek az adott jelenség fontos aspektusát fejezik ki. Jellemező a köztes kategóriák, úgynevezett al-indexek konstruálása. A következő probléma a súlyozás, aminek nincsen általánosan elfogadott módszere. Jelen esetben súlyozást nem alkalmazok, viszont az egyedi és az intézményi-környezeti változók kombinálása tekinthető egyfajta súlyozásnak. Ezek után kerül sor az alkotóelemek összevonására, jellemzően átlagolására. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index (GEDINDEX) készítéséhez azonban a pillérek kombinálásának egy teljesen új, egyedi módszerét fejlesztettem ki. A Szűk Keresztszettekért Történő Büntetés (PFB) abból indul ki, hogy a pillérek közül a legalacsonyabb értékkel rendelkező szűk keresztszettet okoz és emiatt az ennél jobb pillérek pozitív hatásai sem érvényesülnek teljes egészében. A 4.2. alfejezetben foglalkozok ezzel a problémakörrel.

Az alkalmazott változókat, a változókból készített 14 pillért és a három al-indexeket mutatom be a 4.3. alfejezetben. Az adatbázis és az alkalmazott változók részletes leírására a 4.4. alfejezetben kerül sor. A 14 egyéni változóhoz a GEM-felmérés több mint 963 000 adatát használtam fel. Az intézményi-környezeti változókat más adatbázisokból, a Doing business, a Global Competitiveness Index, a Gazdaság Szabadság Index, az ENSZ, az OECD, a KOF Svájci Gazdaságkutató Intézettől és másoktól adaptáltam. Esetenként ezek az intézményi-környezeti változók maguk is komplexek, több tényezőt tartalmaznak, azonban az index korábbi verzióját jellemző átfedéseket a minimálisra csökkentettem.

A 4.5 alfejezetben mutatom be az indexszámítás eredményét, a Globális Vállalkozói és Fejlődési Indexet (GEDINDEX) és a három al-indexet, az ehhez tartozó értékeket és az országsorrendeket. A GEDINDEX alapvetően a vállalkozás gazdasági fejlődésben betöltött szerepét kívánja mérni és

magyarázni. A GEDINDEX a vállalkozás egyedi minőségi és az intézményi-környezeti tényezőire fókuszálva egy skálán szemlélteti a felmérésben résztvevő 71 ország vállalkozói teljesítményét. Az index tartalmazza a vállalkozói lehetőségeket kifejező intézményi-környezeti tényezőket és a vállalkozói kapacitásra reflektáló egyéni faktorokat. Bár az lehetetlen, hogy a változók és a belőlük képzett pillérek a 2. fejezetben bemutatott koncepcionális modell minden egyes kategóriáját lefedjék, a fő kategóriák valamilyen szinten reprezentálva vannak az indexben. A GEDINDEX-et több szempontból is elemzem a gazdasági fejlettséggel összhangban, a Rostow által alkotott és a Porter által továbbfejlesztett három fejlettségi kategóriában: az erőforrás-, a hatékonyság- és az innováció-vezérelte csoportosításban. Nyomon követem az egyedi és az intézményi-környezeti tényezők változását a fejlődéssel párhuzamosan, és végül egy klaszterelemzés szolgál arra, hogy az országok csoportosításának egy más, nem preconcepionális módját is bemutassam.

4.2. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index készítésének módszertana

A GEDINDEX készítése több „technológiai” újítást is tartalmaz, ezért ezeket a témaköröket külön fejezet részben tárgyalom. Mint a bevezetésben említettem, az index egyedi és intézményi-környezeti változókat egyaránt tartalmaz. Az intézményi-környezeti és az egyéni változók kombinálásának interakciós módszerének ismertetése és interpretálása megérdemel egy alfejezetet. Az egyedi változók mindegyike a GEM adatfelméréséből származik. Ezeket a változókat és az adatfelmérés módszertanát Reynolds et al (2005) részletesen leírja. A GEDINDEX-hez alkalmazott változókat a 4.4. fejezetben mutatom be, külön tárgyalásuktól itt eltekintek. Az intézményi-környezeti változók azonosítása viszont nem ilyen egyértelmű, ezért ezeket ebben a módszertani fejezetben tárgyalom. Itt mutatom be a Szűk Keresztmetszetekért Történő Büntetés (PFB) elvét is, amely a pillérek kombinálásának egy teljesen egyedi, máshol még nem alkalmazott módszere.

4.2.1. A súlyozás és az interakciós változók logikája: a környezeti-intézményi tényezők

Az indexkészítés egyik fontos kérdése a súlyozás alkalmazása. A megfelelő súlyozás az indexek kalkulálásának egy igen kényes területe. Az ad hoc jellegű súlyozás problémáját elkerülendő több index, mint a Doing Business vagy a Gazdaság Szabadságának Indexe, nem alkalmaz súlyokat, hanem az egyes al-indexek átlagolása révén alakítja ki a végső értékeket vagy rangsort. A KOF Globalizációs Indexe a súlyok megállapításához egy gyakran alkalmazott módszert, a főkomponens elemzést használja (Dreher et al 2008). Az egyik legismertebb index, a Globális Versenyképességi Index (GCI) az országok fejlettségi színvonalának megfelelően alkalmazott súlyokat. Ennek korábbi változatait többen is élesen kritizálták (pl. Squally et al 2006), ezért a 2009-es jelentés során már meglehetősen szofisztikált ökonometria regressziós módszert

alkalmaztak, amivel sikeresen kerültek el az önkényes súlyválasztás problémáját (Porter és Schwab 2008).

Bár mind a főkomponens, mind a regressziós módszerek elfogadhatóak a súlyok megállapításához, azonban alkalmazásuk nem probléma nélküli. A főkomponens elemzés esetében az egymással szorosan korreláló alkotó részek kerülnek összevonásra. Az alkalmazott súlyok pedig a főkomponens maximális varianciájához tartozó kommunalitás értékek lesznek. A normatív statisztikai módszer hátránya, hogy az elméletek szerint fontos változókat súlyozhatja alul, ha azok alacsony szinten korrelálnak a többi változóval. A regressziós módszer esetében pedig szükségünk van valamilyen magyarázott változóra, aminek függvényében a regresszió során a magyarázó változók paraméter-értékeit megkapjuk. A GCI az egy főre jutó GDP-t használta ennek érdekében, és nagyszámú regressziós futtatás során alakította ki a maximális magyarázó erőt biztosító súlyokat. Kontrollunk így sincsen a súlyok felett. Ráadásul egyik módszer sem veszi figyelembe az országok közti esetleges eltéréseket a súlyok meghatározása során. Problémás az is, hogy a regressziós módszerek meglehetősen nagy esetszámnál produkálnak megbízható eredményt. A szükséges mintaszám pedig nem mindig áll rendelkezésünkre. Ugyanakkor, ha olyan súlyozási technikát szeretnénk alkalmazni, amelyik egyedi, országos szintű, akkor egy másfajta technikát kell hozzá kifejleszteni.

Az új módszer kifejlesztésének egy további indoka, hogy valamilyen úton-módon boldogulnunk kell a vállalkozás és a különböző vállalkozással kapcsolatos interpretációk országok közti különbségeivel. Logikusnak tűnik, hogy az intézményi-környezeti változókat az egyéni változók egyfajta differenciált korrigáló tényezőiként is figyelembe lehet venni. Például a GEM felmérés szerint az öt évnél fiatalabb technológiát alkalmazó cégek aránya igen magas Ugandában, ami azért gyanakvásra ad okot egy ilyen szegény afrikai ország esetében. Ugyanakkor található olyan intézményi – például a technológia alkalmazását mérő – változó, amelynek súlyként történő alkalmazása „helyre teszi” az ugandai cégek technológiai alkalmazási szintjét.

A GEM adatfelvétel ugyan rendelkezik intézményi-környezeti változókkal a szakértői felmérésből, azonban ezek meglehetősen hiányosak, nem minden országból és nem minden évből állnak rendelkezésre. Ráadásul, hasonlóan az egyéni adatokhoz, problémás lehet az egyes országok szakértőinek eltérő kérdés-interpretálása is. Ezért külső forrás után kellett nézni. A más forrásból származó változók használata nem egyedi, az összes korábban már említett index alkalmaz ilyen, más felmérésekből származó adatokat.

Az egyéni változókat az intézményi-környezeti változókkal súlyozás az interakciós változók logikájának megfelelően is vizsgálható. Ennek megfelelően a két változó hatását nem külön-külön, hanem együttesen kell vizsgálni. Az együttes hatást demonstráló új változót pedig a két eredeti változó összeszorzásával lehet megkapni (Acs és Varga 2005). Ebben a logikában az intézményi-környezeti változók az egyéni változókkal egyenrangúan kezeltek. Ez a magyarázat illeszkedik a 2. fejezetben bemutatott koncepcionális modellhez is, ahol az intézményi-környezeti változók a vállalkozói lehetőségeket, az egyéni változók pedig a vállalkozói kapacitást demonstrálják.

Egy alternatív megoldás lehet, hogy az egyéni és az intézményi-környezeti változókat külön-külön vonjuk be az indexbe. Az indexszel történő hosszas kísérletezés során a számos változat között ezt az alternatívát is kipróbáltam. Ameddig az országok rangsora nem igazán volt érzékeny néhány változó cserélésére, és kisebb mértékű átrendezésre, addig az intézményi-környezeti és az egyéni változók külön-külön kezelése felerősítette az egyéni hatásokat néhány olyan ország esetében, ahol kiugró egyéni értékek szerepeltek. Igen hasonló kép alakult ki egyébként, mint ezt Stenholm et al (2010) a 3. fejezetben bemutatott indexe esetében már láthattuk, hogy igen különböző országok, igen hasonló vállalkozói teljesítményt mutattak. A kizárólag egyéni, mennyiségi változók használata az alacsonyabb, a minőségi és az intézményi-környezeti tényezőké pedig a fejlett országok előnyét hozza. Az interakciós változók módszere egy ésszerű kompromisszumként egyenlőként kezeli a vállalkozói faktorokat.

Az indexek egy további, gyakran kritizált problematikája a változók önkényes választása. Ez jelen esetben elsősorban az intézményi-környezeti változók esetében merül fel. A GEM-felmérésen alapuló egyéni változók kifejezetten a vállalkozás különböző aspektusainak a mérésére szolgálnak. Minden egyes esetben a szóba jöhető tényezők több változatát is vizsgáltam és teszteltem. Ugyanakkor a megfelelő változó kiválasztását alapvetően befolyásolta az adatok rendelkezésre állása. Például ez volt az alapvető ok, ami miatt a Világbank vállalkozói adatbázisát nem lehetett alkalmazni. A kiválasztás a következő alapelvek mentén történt:

1. Legyen megfelelő elméleti háttér, hogy az adott egyéni változót a vállalkozáshoz lehessen kapcsolni.
2. A változó egyértelműen legyen interpretálható, és magyarázható.
3. El kell kerülni, hogy ugyanaz a tényező többször is szerepeljen.

Az index korábbi verzióját amiatt is kritizálták, hogy olyan intézményi-környezeti változókat tartalmazott, amelyek maguk is komplexek voltak (Doing business, GSZI) és átfedték egymást. Ez a fajta komplexitás egyrészt zavaró, másrészt pedig nehezíti a világos interpretációt. Ebben a verzióban az ilyen komplex változókat többnyire kihagytam. Azonban hat esetben erre nem volt lehetőség, az összetett változók hasznosabbnak bizonyultak a szimpláknál (Business Climate Rate, Corruption Perception Index, Business Freedom, Innovation Index, Market Sophistication Index, Economic Globalization). Minden egyes komplex változó esetében egyenként leellenőriztem az alkotó elemeket és a duplikumokat kiiktattam. Ez úgy volt megoldható, hogy ahelyett, hogy az egész komplex indexet használtam volna, többnyire annak csak egy al-indexét vettem figyelembe. Az indexszámítás során alkalmazott Vállalati Környezeti Ráta (Business Climate Rate) az Országos Kockázati Ráta (Country Risk Rate) része, a Vállalkozás Szabadsága (Business Freedom) a GSZI alkotóeleme, a Gazdasági Globalizáció (Economic globalization) pedig a Globalizációs Index (Globalization Index) alkotója.

4.2.2. A Szűk Keresztmetszetért Történő Büntetés (PFB) módszere

A vállalkozást a vállalkozói attitűdök, aktivitás és aspiráció dinamikus kölcsönhatásaként határoztam meg. A kérdés most már csak az, hogy ezt a dinamikus kölcsönhatást hogyan lehet szemléltetni az indexben. A konfigurációs-elmélet megfelelő alapot teremt, hogy erről a problémáról hogyan is gondolkodjunk. A konfigurációk egy sor egyedi és elkülöníthető tulajdonsággal rendelkeznek, amelyek jelentéssel együttesen és nem önmagukban bírnak. A konfigurációk száma véges és a dinamizmusok egyedi, szorosan integrált és hosszú távú megtestesülését fejezik ki (Dess et al 1993 pp. 775-776).

Az elemek összefüggésének egy másik módját szemléltetik a leggyengébb láncszem elmélet (Theory of Weakest Link) (TWL) és a korlátozások elmélete (Theory of Constraints) (TOC). Ezen elméletek szerint egy rendszer teljesítménye a leggyengébb elemtől függ. A TOC szerint a rendszer hatásfoka úgy javítható, ha a leggyengébb láncszemet, ami megszorításokkal jár, eltávolítjuk a rendszerből vagy feljavítjuk (Goldratt 1994). Egy kicsit másképpen a TWL azt állítja, hogy a rendszer elemei csak korlátozottan helyettesíthetők egymással (Tol és Yohe 2006, Yohe és Tol 2001). Mindkét elméletet elsősorban a termelésben és az operációs menedzsmentben alkalmazzák, bár van példa használatára a társadalomtudományok területéről is (Hirshleifer 1989, Rajan és Bird 2001). A Hat szigma menedzsment elmélet szerint a termelési folyamat javítása úgy érhető el, ha a hiba okát (szűk keresztmetszet) kiküszöböljük és a rendszer varianciáját csökkentjük (Nave 2002, Stamatis 2004). Az intézményi irodalomban szintén ismerik a korlátozó tényezők negatív hatását.

Ezek szerint a gazdasági fejlődés és növekedés a szorító intézményi korlátozó tényezők javítása révén érhető el (North 1990, Rodrik 2008).

A leggyengébb láncszem elképzelés a vállalkozói irodalomban is jelen van. Lazear szerint a vállalkozóknak igen sokfajta feladatot kell elvégezniük, ezért specialista helyett inkább generalistáknak kell lenniük, azaz mindenhez kell érteniük (Lazear 2004). A vállalkozás javítását pedig a vállalkozó leggyengébb képességeinek a fejlesztése révén lehet elérni. Úgy vélem, hogy a generalista perspektíva a vállalkozás más aspektusaira is alkalmazható.

A TWA és a TOC elméletek praktikus alkalmazása a Szűk Keresztmetszetért Történő Büntetés (PFB) módszere. A szűk keresztmetszet a rendszer leggyengébb elemeként definiálható. A vállalkozás szempontjából a szűk keresztmetszet az adott al-index leggyengébb, legalacsonyabb szintű pillérjét jelenti meg az al-index többi indikátorához képest. A szűk keresztmetszetek miatti büntetés elvének fontos gazdaságpolitikai üzenete van. A vállalkozói attitűd, aktivitás és aspiráció szoros kölcsönhatásban áll egymással, ha ezek nem kiegyenlítettek, akkor a vállalkozás esetleges pozitív hatásai nem érvényesülnek. Az al-indexek 4-5 komponensből, úgynevezett pillérből tevődnek össze. Az igazítás során a lehetséges kiegyenlítetlenségeket figyelembe kell venni. Az egyes pilléreket, a 0-1 érték közé történő normalizálás után, a PFB módszernek megfelelően az al-index leggyengébb pillérjéhez igazítjuk egy büntetőfüggvény segítségével. Ha ezt a leggyengébb pillért, a szűk keresztmetszetet sikerül javítani, akkor ez pozitív hatással lesz az al-index további pillérjeire is, azaz az al-index számottevő emelkedése, végső soron az egész GEDINDEX javulása érhető el. Ezzel szemben a relatíve magas értékű indikátor javítása, csak az adott vagy kevés indikátor szintjét javítja, így összességében az al-index sokkal kisebb emelkedése várható. A TWL és a TOC elméleteknek megfelelően a stabil és hatékony pillér konfigurációk azok, amelyek kibalanszírozottak, azaz az összes pillér ugyanazon a szinten áll.

Technikailag az alábbi (1) egyenlet írja le a PFB módszertant:

$$x_{i,j} = \min y_i(j) + \ln(1 + y_{i,j} - \min y_i(j)) \quad (1)$$

ahol $x_{i,j}$ a módosított, az i -edik ország j -edik pillér büntetés utáni értéke.
 $y_{i,j}$ az i -edik ország j -edik pillér normalizált értéke
 $i = 1, 2, \dots, m$, (az országok száma)
 $j = 1, 2, \dots, n$ (a pillérek száma)

Az igazított értéket úgy kapjuk meg, hogy a legalacsonyabb pillérértékhez hozzáadjuk az egy plusz az aktuális indikátorérték és a legalacsonyabb pillérérték különbségének természetes alapú logaritmusát. Például: legyen egy ország egyik normalizált pillérértéke 0,60, és a legalacsonyabb pillér értéke 0,40. A különbség 0,2, és ennek megfelelően az igazítás értéke $\ln(1+0,2) = 0,18$. A szűk keresztmetszetért történő büntetés utáni igazított érték így $0,40 + 0,18 = 0,58$ lesz az eredeti 0,60 helyett. Ha a legalacsonyabb pillérérték csupán 0,2, akkor az igazítás mértéke $\ln(1+0,4) = 0,34$, az igazított érték pedig $0,2+0,34 = 0,54$ lesz, azaz a büntetés mértéke nő. A maximális büntetés mérték esetében, amikor a minimális érték 0, a maximális pedig 1, a büntetés utáni igazított érték $0 + \ln(1+1) = 0,697$ lesz az eredeti 1 helyett.

Ez a módszer az adott pillér szerinti országsorrendet megváltoztatja. A módosulás nagysága attól függ, hogy milyen a szűk keresztmetszet az adott országban és milyen a többi országban. Ha minden egyes ország hasonló különbségekkel, szűk keresztmetszetekkel rendelkezik, akkor az átrendezés nyomán nem változik túl sokat a rangsor. Ha azonban egy ország kiegyensúlyozatlanabb a többinél, akkor drasztikusabb sorrendváltozás várható.

Ez a fajta dinamikus indexkészítés különösen alkalmas arra, hogy egy adott ország vállalkozási szintjét értékeljük (ez az 5. fejezet témája lesz). A vállalkozáspolitikai hagyományosan nem szak-, hanem funkcionális politika, amely egy sor tradicionális politika (szabályozási politika, kereskedelmi politika, fiskális politika) keresztmetszetében található. A különböző szakpolitikák vállalkozásra gyakorolt hatásait különösen jól szemlélteti ez a fajta index konstrukció. A gazdaságpolitikai üzenet az, hogy a leggyengébb teljesítményű pillért kell javítani először, mert az visszafogó hatást gyakorol a többi pillérre.

A módszer nagy előnye, hogy analitikai, nem pedig statisztikai alapokra épül, így nem érzékeny a mintaszám nagyságára. Két problémát azért mindenképpen említenék. Az egyik a büntetési tétel önkényes megválasztása. A büntetés mértékével kapcsolatban sem elméleti, sem empirikus kutatások nem állnak rendelkezésünkre. Éppen ezért alkalmaztam egy meglehetősen konzervatív, azaz relatíve alacsony szintű logaritmikus büntetési függvény, ami az eredeti értékeket csupán kisebb mértékben korrigálja. A PFB igazítás előtti és utáni GEDINDEX értékek és az egy főre jutó GDP közötti korreláció ($r = 0,89$) nagyjából ugyanaz. A másik gond, hogy nem zárható ki teljesen az a lehetőség sem, hogy a jobb pillér maga után húzza a gyengébb pillér értékeit. Bár ilyen eset is megtörténhet, a vállalkozói szakirodalom inkább a gyenge pontok javítását sugallja. Összességében azt állítom, hogy a PFB módszer elméletileg mindenképpen megalapozottabb, mint az egyszerű

vagy a főkomponens elemzéssel és a regressziós módszerekkel képzett súlyozott átlagolás, azonban nem szükségszerűen optimális, mivel a büntetés pontos mértéke ismeretlen.

4.3. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index három al-indexe és pillérei

Először is idézzük fel a vállalkozás definícióját az 1. fejezetből. Acs és Szerb (2009) a vállalkozást a *vállalkozói attitűdök*, a *vállalkozói aktivitás* és a *vállalkozói aspirációk* egyéni és intézményi tényezőinek (változóinak) a kombinációjaként határozta meg. Az attitűdök az aktivitás és az aspiráció alkotja a GEDINDEX három al-indexét. Az alindexek pillérekkel állnak. A 14 pillérrel ötöt alkotja a Vállalkozói attitűdök (ATT) és a Vállalkozói aspiráció (ASP) al-indexét, és négy a Vállalkozói aktivitást (ACT). Minden egyes pillér két változóból tevődik össze, mégpedig egy intézményi-környezeti és egy egyéni változóból. Az egyes változók azonosításához a 2. fejezet koncepcionális modellje nyújt elméleti alátámasztást. A két típusú változó kombinálására az ökonometriában, a regressziós egyenleteknél alkalmazott interakciós változók logikáját követve kerül sor. Ezek szerint a változók nem külön-külön, hanem együttesen fejtik ki hatásukat. Praktikusan ez a két változó összeszorzását jelenti (ld. Ács és Varga 2005). A módszer ilyen alkalmazása az index-készítés területén teljesen eredeti.

A következőkben részletesen is bemutatom a GEDINDEX-et alkotó al-indexeket és pilléreket.

4.3.1. A Vállalkozói attitűdök (ATT) al-index

Ameddig az aktivitási és az aspirációs al-indexek a születőben levő és az új cégindítás aktivitási és aspiráció mérőszámai, addig az attitűdök az egész ország vállalkozásokhoz fűződő viszonyát mutatják. A *lehetőség észlelés potenciál* pillér az új üzleti lehetőségek észlelését méri. A lehetőségek kihasználásához azonban megfelelő vállalkozói képességek és személyes hálózati kapcsolatok is szükségesek. A vállalkozásindítás kockázataiban azonban negatívan befolyásolhatják az attitűdöket még akkor is, ha a jó lehetőség adott és az illető rendelkezik a megfelelő képességekkel és hálózattal. A vállalkozók társadalmi megbecsültsége és elérhető szociális státusza is formálja az attitűdöket. Ezeket az egyedi attitűdöket olyan környezeti-intézményi feltételek befolyásolják, mint a piac mérete, az oktatás szintje, az ország kockázatosága általában, a lakosság Internet használati gyakorisága és a korrupció mértéke. Ezek az intézményi-környezeti változók lépnek interakcióba az egyéni változókkal (Reynolds 2007, Schramm 2008, Uhlaner and Thurik 2007).

Az ATT pillérjeit az alábbiakban részletezem:

1. Pillér: LEHETŐSÉG ÉSZLELÉS (OPPORTUNITY PERCEPTION). Ez a pillér a lakosság lehetőség észlelési potenciálját ragadja meg, figyelembe véve az ország belső piacának méretét és az urbanizáció szintjét. A lehetőség észlelés a sikeres vállalkozásindítás elengedhetetlen része (Sørensen and Sorenson 2003). A pillér egyéni változója a lakosság azon részarányát mutatja, akik lakókörzetükben a közeljövőben (fél év) jó üzleti lehetőséget látnak a vállalkozásindításhoz. A lehetőség értéke azonban a piac méretétől is függ. A PIAC MÉRETE (MARKETSIZE) intézményi változó két tényezőből tevődik össze: a hazai piac mérete és az urbanizáció szintje. Az urbanizáció arra reflektál, hogy a lehetőségek, az urbanizált területekre jellemző agglomerációs hatások miatt értékesebbek a városiasodott, mint a szegényebb vidéki, falusias környezetben (Acs and Varga 2005). A PIACI AGGLOMERÁCIÓ (MARKETAGGLOM) változó a hazai piac mérete és az adott ország városiasodott körzeteiben élő lakosság-arány szorzataként kerül számításra.

2. Pillér: VÁLLALKOZÁSINDÍTÁSI KÉPESSÉGEK (STARTUP SKILLS). A sikeres cégindításhoz megfelelő vállalati- és vállalkozásindítási képességek kellenek (Papagiannidis és. Li 2005). A KÉPESSÉG (SKILL) változó a lakosság azon százalékát méri, akik úgy vélik, rendelkeznek az ilyen jellegű képességekkel. Általában a fejlődő országokban sokan gondolják, hogy megvan ez a képességük, azonban ezeket nagy valószínűséggel relatíve egyszerű vállalati keretek között, próbák és hibák során át szerezték meg. A fejlett országok esetében a vállalkozásindítási, menedzseri, működtetési készségekhez legtöbbször formális oktatás révén jutnak hozzá. Ilyen módon az oktatás, elsősorban a poszt-szekunder szinten, fontos szerepet tölt be a vállalkozói képességek elsajátítása területén. Manapság 150 millió tanuló vesz részt valamilyen fajta poszt-szekunder oktatási formában, ami 53%-os növekedés kevesebb, mint egy évtized alatt (Kamenetz 2010). Az alkalmazott intézményi-környezeti változó a POSZTSZEK (EDUCPOSTSEC) az adott korosztályos lakosság azon arányát mutatja, akik ilyen képzési formában szerepeltek.

3. Pillér: BUKÁS ELVISELÉSE (NONFEAR OF FAILURE). A vállalkozói képességek közül az egyik leglényegesebb akadály a bukástól való félelem (Caliendo et al 2009). A magas kockázatú cégindítástól való félelem visszafoghatja a vállalkozói szándékokat. Az ELVISELÉS (NONFEAR) változó a lakosság azon részarányát mutatja, akik nem érzik úgy, hogy a bukástól való félelem megakadályozná őket saját vállalkozás létrehozásában. Az ehhez tartozó intézményi változó a VÁLLALATI KOCKÁZAT (BUSINESS RISK), a

vállalatok pénzügyi információinak a rendelkezésre állását, a hitelezők jogi védelmét, és a vállalatközi tranzakciók intézményi támogatottságát méri.

4. Pillér: A HÁLÓZATOSODÁS (NETWORKING). A NETWORKING keretén belül a személyes hálózati potenciált a vállalkozói személyes ismeretének a meglétével mérünk, amit az internet használati lehetőséggel kombinálunk. A VÁLLISMER (KNOWENT) a lakosság azon részarányát mutatja, akik személyesen ismernek olyan vállalkozót, aki az elmúlt két évben hozott létre céget. A virtuális internetes világ azonban újabb, soha nem látott dimenziókat és lehetőségeket nyithat. INTERNETHASZNÁLAT (INTERNETUSAGE) a lakosság azon részarányát mutatja, akik internetes kapcsolattal rendelkeznek. A hálózat a sikeres vállalkozás fontos kelléke. A személyes vagy virtuális hálózattal rendelkező vállalkozók sikereesebbek, életképeesebb ötleteik vannak, több és jobb az erőforráshoz jutási lehetőségük is (Shane és Cable 2003).

5. Pillér: KULTURÁLIS TÁMOGATÁS (CULTURAL SUPPORT). Ez a pillér egy ország lakosságának a vállalkozói karrierlehetőségről és társadalmi státuszáról alkotott véleményét mutatja, és azt, hogy a korrupció szintje hogyan befolyásolja ezt. Erős kulturális támogatás nélkül a legjobb, leginkább rátermett emberek nem igazán akarnak vállalkozók lenni, inkább alkalmazotti pályára lépnek (Guiso et al 2006). VÁLLKARR (CARSTAT) a 18-64 éves felnőtt lakosság azon részarányát mutatja, akik szerint a vállalkozás jó karrier lehetőség és magas státusz. A kapcsolódó intézményi változó a KORRUPCIÓ (CORRUPTION). A korrupció magas szintje alááshatja a törvényes vállalkozók magas társadalmi státuszát és karrierútját is (Baumol, 1990).

4.3.2. A Vállalkozói aktivitás (ACT) al-index

A Vállalkozói aktivitás al-index alapvetően a minőségi, magas növekedési potenciálú vállalkozási aktivitást méri, nem pedig az aktivitás mennyiségi oldalát. A magas növekedési potenciált minőségi mérőszámokkal; a lehetőség motiválta vállalkozásindítási szándékkal, a technológiai szektorba tartozással, a vállalkozó képzettségi szintjével és az adott iparágban tapasztalható verseny szintjével mérjük. Az alkalmazott intézményi-környezeti változók a gazdaság szabadsága, a technológia abszorpciós képessége, az alkalmazottak továbbképzése és a gazdaságban található erőfőlényes üzleti csoportosulások léte.

6. pillér: LEHETŐSÉG MOTIVÁCIÓ (OPPORTUNITY STARTUP). Ez a pillér a lehetőség motiválta vállalkozásindítási szándékot méri az esetleges szabályozási korlátokat is figyelembe véve. A vállalkozó cégindítási motivációja a minőség egyik fontos jele lehet. A lehetőség motiválta vállalkozók a kényszervállalkozókkal szemben, jobban felkészültek, jobb vállalkozói képességekkel rendelkeznek és jobban is keresnek. TEAOPPORT a Teljes Korai-fázisú Vállalkozói Aktivitás (TEA), azaz a születőben levő és a fiatal cégek azon százaléka, akik a vállalkozást a jó lehetőség, a jövedelem növelése vagy a személyes (szakmai) célok megvalósítása érdekében kezdték el, szemben azokkal, akiknek nem volt választási lehetőségük (Bhola et al 2006). Az itt alkalmazott intézményi változó a SZBADSÁG (FREEDOM), a Gazdaság Szabadsága Index (GSZI) egyik alindexe. A FREEDOM változó alkalmas arra, hogy egyrészt a szabályozás korlátait, másrészt pedig a vállalkozásindítás és a vállalati működtetés szabályozásának kormányzati hatékonyságát mérje.

7. Pillér: TECHNOLÓGIAI SZEKTOR (TECHNOLOGY SECTOR). Nem minden szektorban azonosak a vállalkozások túlélési és növekedési sanszai (Klepper 2001). A modern tudás-vezérelt gazdaságban az információs és a kommunikációs technológiák (IKT) fontos szerepet töltenek be a gazdasági fejlődésben. A TECHSECT változó a TEA vállalkozások azon részarányát mutatja, amelyek a technológiai orientációjú szektorban találhatók. Az ehhez tartozó intézményi változó, a TECHABSORP az adott ország technológiai abszorpciós képességét méri, ahogyan azt a Világgazdasági Fórum jelenti. Az új technológiák diffúziója és az abszorpciós kapacitás a további hasznosítást teszi lehetővé, ami az innovatív, magas növekedési potenciálú cégek számára létfontosságú (Coad és Rao 2008)

8. pillér: HUMÁN ERŐFORRÁS MINŐSÉGE (QUALITY OF HUMAN RESOURCE). A jó minőségű humán erőforrás a magas innovációs potenciálú cégek számára alapvető fontosságú. A további növekedéshez képzett, tapasztalt és egészséges munkaerő szükséges. Bár mindenki ismeri, hogy több igen sikeres vállalkozó (pl. Bill Gates vagy Michael Dell) egyetemi tanulmányait félbeszakította, a magas növekedésű potenciálú cégek jellemzője, hogy a vállalkozó felsőfokú végzettséggel rendelkezik (Bates 1990). A magasan képzettebb vállalkozó inkább képes és akar is magas növekedési potenciálú vállalkozást indítani. A MAGASOKT (HIGHEDUC) változó a vállalkozó minőségét fogja meg, és a TEA vállalkozások azon százalékát mutatja, ahol a vállalkozó legalább felsőfokú végzettséggel

rendelkezik. A másik oldalról az alkalmazottak minősége is hatással van a cég fejlődésére, az innovációra vagy a növekedési potenciálra. Az intézményi változó az ALKTRÉNING (STAFFTRAIN), amely az országban levő vállalkozások tréning és alkalmazotti képzési befektetéseire reflektál. Azt feltételezem, hogy az alkalmazottakba beruházott pénz megtérül, és a tréning hozzájárul az alkalmazottak minőségének növekedéséhez.

9. Pillér: VERSENY (COMPETITION). A COMPETITION a cég termékeinek vagy szolgáltatásainak piaci egyediségét méri kombinálva a már piacon levők, domináns szereplők piaci erejével (Baumol, Litan, and Schramm 2007). A VERS (COMPET) a TEA cégek azon százalékát tartalmazza, akiknek mindössze néhány olyan versenytársuk van, akik hasonló terméket vagy szolgáltatást kínálnak. Ugyanakkor a piaci belépést nehezítheti vagy akár meg is akadályozhatja, ha a piacot nagy és erőteljes üzleti csoportok uralják. A piaci dominancia nagyságát a PIACDOM (MARKDOM) intézményi változó szemlélteti a Világgazdasági Fórum felmérése alapján.

4.3.3. A Vállalkozói aspiráció (ASP) al-index

A vállalkozói aspiráció (ASP) al-index a vállalkozói aktivitás egyedi, minőségi, stratégia-orientált jellemzőire reflektál. A vállalkozói vállalatok különböznek az általános vállalatoktól, ezért különösen fontos, hogy a releváns intézményi-környezeti változókat, pilléreket azonosítani tudjuk. A termék és a technológia újdonsága, a nemzetköziesedés, a magas növekedési ambíció, és az informális kockázati tőke, amely ebben az al-indexben megtalálható. Az intézményi-környezeti változók pedig a kutatás-fejlesztési (K+F) potenciál, a vállalat és az innováció kifinomultsága, a globalizáció szintje és a kockázati tőke rendelkezésre állása.

10. Pillér: ÚJ TERMÉK (NEW PRODUCT). Az új termékek minden ország gazdaságában kritikus szerepet töltenek be. Hosszú éveken keresztül egyedül a fejlett országok voltak az új termékek forrásai és előállítói is, manapság a fejlődő országok előretörték nem utolsósorban az alacsonyabb termelési költségek miatt. ÚJTERM (NEWP) az ország cégeinek új termék előállítási, adaptálási potenciálját méri. Az új termékek döntő része azonban, főleg a fejlődő országokban, nem eredeti, hanem máshol kifejlesztett. Az eredeti kifejlesztés viszont kutatást igényel. Ezért az új termék innovációs potenciáljának méréséhez a K+F GDP-ben mért részarányát (GERD) alkalmazom. Fontos, hogy a K+F önmagában nem garancia a sikeres termék-innovációhoz és a növekedéshez. Szisztematikus

kutatás és kutatási kiadások hiányában azonban az új termék kifejlesztése és így a jövőbeli növekedés is veszélyeztetett (Stam és Wennberg 2009).

11. Pillér: ÚJ TECHNOLOGIA (NEW TECH). Az új technológia alkalmazása vagy létrehozása a magas növekedési potenciálú cégek egy további fontos jellemzője. ÚJ TECH (NEWT) azon TEA vállalkozások százaléka, akik öt évnél fiatalabb technológiát alkalmaznak. A leginkább vállalkozói cégekre azonban jellemző, hogy nem csupán alkalmazzák az új technológiát, hanem egyenesen ők állítják elő (Kenney és Burg 1999). A probléma a NEW PRODUCT-hoz hasonló, számos fejlődő ország cége alkalmaz olyan új technológiát, amit nem ők állítottak elő, hanem csak lemásoltak vagy megvásároltak. Hogy a vállalati környezet mennyiben teszi lehetővé a legmodernebb innováció alkalmazását, azt szemlélteti az INNOV intézményi változó, amely a Világgazdasági Fórum felméréséből származik.

12. Pillér: MAGAS NÖVEKEDÉS (HIGH GROWTH). Ez a pillér a GAZELLA (GAZELLE) egyéni változóból és a vállalati stratégia szofisztikáltsága STRAT (BUSS STRATEGY) változóból tevődik össze (Acs, Parsons and Tracy 2008). A GAZELLE a TEA vállalkozások azon százaléka, amelyek öt éven belül legalább 10 alkalmazottat akarnak foglalkoztatni és legalább 50%-kal növekednek. Egy potenciális probléma, hogy ez a növekedés nem aktuális, hanem tervezett. Néhány tanulmány azt állítja, hogy ez a változó a növekedési aspirációk jobb mérőszáma, mint az aktuális növekedés (Autio 2005, 2007). A BUSS STRATEGY változó az országban levő vállalatok azon képességeit fejezi ki, hogy mennyiben képesek megkülönböztető stratégiát alkalmazni, beleértve a termékdifferenciálást, a pozicionálást és az innovatív termékek és szolgáltatások nyújtását. A HIGH GROWTH a magas növekedési potenciált a stratégiai szofisztikációval kombinálja.

13. Pillér: NEMZETKÖZIESEDÉS (INTERNATIONALIZATION). A nemzetköziesedés a növekedés egyik fontos determinánsa (De Clercq et al 2005). A nemzetköziesedés legszélesebb körben alkalmazott mérőszáma az export. EXPORT a TEA vállalkozások azon százaléka, amelyek valamilyen export-aktivitást mutatnak. Az exportálási képességek a hazai piacokon történő helytálláshoz képest többlet kapacitás kifejlesztését követelik meg. Az intézményi-környezeti dimenzió azonban szintén lényeges. Az ország nyitottságát, ami a potenciális nemzetköziesedést teszi lehetővé, a globalizációs szinttel lehet becsülni

(GLOB). A GLOB adatait a KOF Svájci Gazdasági Intézet nyújtja (Dreher et al 2008). A nemzetköziesedési indikátor végül is azt akarja kifejezni, hogy milyen mértékben nemzetköziek az adott ország vállalkozói, amit az exportálási képességgel mérek, és azzal hogyan illeszkedik az ország világgazdasági globalizációs szintjéhez.

14. Pillér: KOCKÁZATI TŐKE (RISK CAPITAL). A kockázatos vállalkozói aspirációk megvalósításához pénzre van szükség, mégpedig elsősorban inkább tőkére mint hitelre. A magas növekedési potenciálú, innovatív cégek finanszírozási szükséglete gyakran túlmutat a vállalkozó rendelkezésére álló saját forrásain (Gompers és Lerner 2004). Itt két típusú finanszírozási forrást kombinálok, egyrészt az informális kockázati tőkét (INFINV) és az intézményes kockázati tőkét (VENTCAP). Az INFINV az informális finanszírozást nyújtó 18-64 éves felnőtt populáció százaléka és az átlagos informális befektetés összegének a szorzataként kalkulált. Ameddig az informális befektetési ráta magas a fejlődő országoknál, addig a befektetett átlagos összeg nagyságrendekkel több a fejlett nemzeteknél. INFINV kombinálja ezt a két hatást. A VENTCAP intézményi változó a formális kockázati tőke rendelkezésre állását mutatja, ahogyan azt a Világgazdasági Fórum jelenti.

4.4. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index felépítése és az adatbázis

Ebben a technikai fejezet részben a GEDINDEX felépítését, struktúráját, a pilléreket és a változókat valamint az adatok forrását mutatom be.

4.4.1. A GEDINDEX felépítése

Ebben az alfejezetben mutatom be, hogy hogyan is épül fel az index. A struktúra bemutatása után kerül sor az eredeti (nem kalkulált) változók bemutatására. Ezek lehetnek egyedi (személyes vagy vállalati) vagy intézményi-környezeti változók. Az egyedi változók a GEM felnőtt lakossági felméréséből, az intézményi-környezeti változók számos más forrásból származnak. Ezeket a 4.4.2. alfejezetben részletesen is leírom. A pillérek az interakciós változók módszerének megfelelően az egyedi és a hozzá tartozó intézményi-környezeti változó összeszorozása révén kerülnek számításra. Ezeket már ismertettem az előző alfejezetben. A pillérek a három al-index, a vállalkozói attitűdök, aktivitás és aspiráció építőkövei. A PFB módszernek megfelelően kalkulálom az indikátorokból az al-indexeket. Végül a szuper-index, a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index a három al-index egyszerű átlagolása révén áll elő. A módszertan struktúrája a 4.1. ábrán látható.

4.1. ábra: A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index (GEDINDEX) struktúrája

Egyéni változók		Intézményi változók		Pillérek		AI-Index	Globális Vállalkozói és Fejlődési Index
OPPORTUNITY	X	MARKETAGGLOM	=	OPPORTUNITY PERCEPTION	Attitűdök		
SKILL	X	EDUCPOSTSEC	=	STARTUP SKILLS			
NONFEAR	X	BUSINESS RISK	=	NONFEAR OF FAILURE			
KNOWENT	X	INTERNETUSAGE	=	NETWORKING			
CARSTAT	X	CORRUPTION	=	CULTURAL SUPPORT			
TEAOPPORT	X	FREEDOM	=	OPPORTUNITY STARTUP	Aktivitás		
TECHSECT	X	TECHABSORP	=	TECHNOLOGY SECTOR			
HIGHEDUC	X	STAFFTRAIN	=	QUALITY OF HUMAN RESOURCES			
COMPET	X	MARKDOM	=	COMPETITION			
NEWP	X	GERD	=	NEW PRODUCT	Aspiráció		
NEWT	X	INNOV	=	NEW TECH			
GAZELLE	X	BUSS STRATEGY	=	HIGH GROWTH			
EXPORT	X	GLOB	=	INTERNATIONALIZATION			
INFINV	X	VENTCAP	=	RISK CAPITAL			

Az index kalkulálásának lépéseit a következőkben mutatom be:

1. Az egyéni és az ehhez tartozó intézményi-környezeti változók eredeti értékeit összeszorozva kapjuk meg a pillér értékeket.
2. A pillér-értékek 0 és 1 érték közé igazítottak, normalizáltak. Más normalizációs technika, például 0 átlag és az 1-es variancia, itt nem alkalmazható, mert a PFB módszertanhoz szigorúan ugyanabban a tartományban kell, hogy legyenek az értékek. A módszertan hátránya, hogy akkor is növeli a különbségeket, ha a valós eltérések kicsik. Viszont bevett gyakorlat, a GCI, a GSZI, a KOF Globalizációs Indexe, a korrupciós index mind ezt alkalmazzák. Esetükben az igazítás azonban nem feltétlenül a 0-1, hanem 1-7, 1-10, vagy 0-100-as tartományba történik. A Doing business rangsor-indexet alkalmaz, ami azonban ordinális, és nem kardinális skála. Mivel itt a minőségi különbségek bemutatása fontos, ezért az ordinális skála itt nem igazán alkalmas.

3. A PFB módszert alkalmazva a 4.2 pontban leírtaknak megfelelően kalkuláljuk a PFB igazított pillér-értékeket.
4. Az al-index értékek a megfelelő négy vagy öt PFB igazított pillér érték egyszerű számtani átlagolásával kaphatók meg. A maximális érték így 1 lehet, a potenciális minimum pedig 0, ami az adott ország relatív pozícióját mutatja az adott al-index esetében.
5. A GEDINDEX-et a három al-index egyszerű számtani átlagolásával kapjuk meg.

4.4.2. Az adatbázis és a változók leírása

A GEDINDEX számításához összesen 31 változót használok fel, amelyekből 16 a GEM felnőtt lakossági felméréséből származik. Összességében 71 országra vonatkozóan kerül kalkulálásra az index. 64 ország esetében a 2002-2008-as évek egyesített egyéni adatai alapján számoltam ki a változó-értékeket. Hét ország Algéria, Guatemala, Jordánia, Panama, Szaúd-Arábia, Szíria, és Tunézia csak 2009-ben vett részt először a felmérésben, így esetükben csak a 2009-es év adataira tudtam támaszkodni. Az intézményi-környezeti tényezők hiánya miatt Jemen, Libanon, a West Bank és Gáza kimaradt az index-számításból. A minta mérete a különböző években, és a résztvevő országok láthatók a 4.1 táblázatban.

4.1. táblázat: A minta nagysága és a résztvevő országok

Ország	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Összesen
Algéria	0	0	0	0	0	0	0	2000	2000
Argentína	1999	2004	2003	2008	2007	2018	2031	0	14070
Ausztrália	3378	2212	1991	2465	2518	0	0	0	12564
Ausztria	0	0	0	2197	0	2002	0	0	4199
Belgium	4057	2184	3879	4047	2001	2028	1997	0	20193
Bolívia	0	0	0	0	0	0	2000	0	2000
Bosznia és Hercegovina	0	0	0	0	0	0	2028	0	2028
Brazília	2000	2000	4000	2000	2000	2000	2000	0	16000
Chile	2016	1992	0	1997	2007	4008	4515	0	16535
Csehország	0	0	0	0	2001	0	0	0	2001
Dánia	2009	2008	2009	2010	10000	2001	2012	0	22049
Dél-Afrika	6993	3262	3252	3268	3248	0	3270	0	23293
Dominikai köztársaság	0	0	0	0	0	2081	2019	0	4100
Ecuador	0	0	2010	0	0	0	2142	0	4152
Egyesült Államok	7059	9197	14914	2021	2080	2166	5249	0	42686
Egyesült Arab Emírátság	0	0	0	0	2001	2180	0	0	4181
Egyesült Királyság	16002	22010	24006	11203	43033	42713	8000	0	166967
Egyiptom	0	0	0	0	0	0	2636	0	2636
Finnország	2005	2005	2000	2010	2005	2005	2011	0	14041
Franciaország	2029	2018	1953	2005	1909	2005	2018	0	13937

dc_61_10

Ország	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Összesen
Fülöp Szigetek	0	0	0	0	2000	0	0	0	2000
Görögország	0	2000	2008	2000	2000	2000	2000	0	12008
Guatemala	0	0	0	0	0	0	0	2163	2163
Hollandia	3510	3505	3507	3582	3535	3539	3508	0	24686
Hong Kong	2000	2000	2004	0	0	2058	0	0	8062
Horvátország	2001	2000	2016	2000	2000	2000	1996	0	14013
India	3047	0	0	0	1999	1662	2032	0	8740
Indonézia	0	0	0	0	2000	0	0	0	2000
Irán	0	0	0	0	0	0	3124	0	3124
Írország	2000	2000	1978	2000	2008	2007	2001	0	13994
Izland	2000	2011	2002	2002	2001	2002	2002	0	14020
Izrael	2004	0	1933	0	0	2019	2030	0	7986
Jamaica	0	0	0	2180	3669	0	2407	0	8256
Japán	1999	2000	1917	2000	2000	1860	2001	0	13777
Jordánia	0	0	0	0	0	0	0	2006	2006
Kanada	2007	2028	2451	6418	2038	0	0	0	14942
Kazakszán	0	0	0	0	0	2000	0	0	2000
Kína	2054	1607	0	2109	2399	2666	0	0	10835
Kolumbia	0	0	0	0	2001	2102	2001	0	6104
Korea	2015	0	0	0	0	0	2000	0	4015
Lengyelország	2000	0	2001	0	0	0	0	0	4001
Lettország	0	0	0	1964	1958	2000	2011	0	7933
Macedónia	0	0	0	0	0	0	2000	0	2000
Magyarország	2000	0	2878	2878	2500	1500	2001	0	13757
Malaysia	0	0	0	0	2005	0	0	0	2005
Marokkó	0	0	0	0	0	0	0	2001	2001
Mexikó	1002	0	0	2011	2015	0	2605	0	7633
Németország	15041	7534	7523	6577	4049	0	4751	0	45475
Norvégia	2036	2040	2883	2015	1999	2037	2049	0	15059
Olaszország	2002	2003	2945	2001	1999	2000	3000	0	15950
Oroszország	2190	0	0	0	1894	1939	1660	0	7683
Panama	0	0	0	0	0	0	0	2000	2000
Peru	0	0	2007	0	1997	2000	2052	0	8056
Portugália	0	0	1000	0	0	2023	0	0	3023
Puerto Rico	0	0	0	0	0	1998	0	0	1998
Románia	0	0	0	0	0	2046	2206	0	4252
Spanyolország	2000	2000	16980	19384	28306	27880	30879	0	127429
Svájc	2001	2003	0	5456	0	2148	0	0	11608
Svédország	2000	2025	26700	2002	2003	2001	0	0	36731
Szaúd-Arábia	0	0	0	0	0	0	0	1881	1881
Szerbia	0	0	0	0	0	2200	2297	0	4497
Szingapúr	2005	2008	3852	4004	4011	0	0	0	15880
Szíria	0	0	0	0	0	0	0	2002	2002
Szlovénia	2030	2012	2003	3016	3008	3020	3019	0	18108
Thaiföld	1043	0	0	2000	2000	2000	0	0	7043
Törökország	0	0	0	0	2417	2400	2400	0	7217
Tunézia	0	0	0	0	0	0	0	1994	1994
Uganda	0	1035	2005	0	0	0	0	0	3040
Új-Zéland	2000	2009	1933	1003	0	0	0	0	6945
Uruguay	0	0	0	0	1997	2000	2027	0	6024
Venezuela	0	2000	0	2000	0	1794	0	0	5794
Összesen	113534	96712	156543	117833	170618	156108	135987	16047	963382

Mint a fenti táblázatból látható, az index készítéséhez majdnem egy millió egyéni adatot (963 382) használtam fel a résztvevő 71 országból. Az egyesített adatbázis alkalmazása azért is célravezető, mert ugyan a reprezentativitás az 5%-os hibahatáron belül biztosított a 18-64 éves lakosság körében, ez egyáltalán nem biztos, hogy ez olyan kis elemszámú megfigyelésre is igaz, mint például a magas szintű technológiát alkalmazó vállalkozások részaránya.

A GEM felmérésből származó egyéni adatok teljes listája és leírása az alábbi 4.2. táblázatban látható.

4.2. táblázat: A GEDINDEX-hez alkalmazott egyéni változók meghatározása

Egyéni változó	Meghatározás
OPPORTUNITY	A 18-64 éves felnőtt lakosság azon részaránya, aki szerint a következő hat hónapban jó üzleti lehetőség lesz azon a környéken, ahol él.
SKILL	A 18-64 éves felnőtt lakosság azon részaránya, aki azt állítja, hogy rendelkezik a megfelelő tudással és képességgel, hogy vállalkozást indítson.
NONFAIRFAIL	A 18-64 éves felnőtt lakosság azon részaránya, aki szerint a bukástól való félelem nem gátolja saját vállalkozás indításában.
KNOWENT	A 18-64 éves felnőtt lakosság azon részaránya, aki személyesen ismer olyat, aki vállalkozást indított az elmúlt két évben.
NBGOODAV	A 18-64 éves felnőtt lakosság azon részaránya, aki úgy véli, hogy a vállalkozásindítás jó karrier-lehetőségekkel kecsegtet.
NBSTATAV	A 18-64 éves felnőtt lakosság azon részaránya, aki szerint a sikeres vállalkozóknak magas a társadalmi elfogadottságuk.
CARSTAT	A vállalkozók státusza és elfogadottsága az NBGOODAV és az NBSTATAV átlagaként számolt.
TEAOPPORT	A születőben levő és a fiatal vállalkozások (TEA) azon részaránya ahol a vállalkozásindítást a lehetőség motiválta.
TECHSECT	A születőben levő és a fiatal vállalkozások (TEA) azon részaránya, akik a közepes vagy magas technológiát kívánó ágazatokban tevékenykednek.
HIGHEDUC	A születőben levő és a fiatal vállalkozások (TEA) azon részaránya ahol a tulajdonos-menedzsernek legalább poszt-szekunder végzettsége van.
COMPET	A születőben levő és a fiatal vállalkozások (TEA) azon részaránya, amelyek olyan piacokon tevékenykednek, ahol nincsen túl sok olyan cég, amely ugyanolyan terméket kínál.
NEWP	A születőben levő és a fiatal vállalkozások (TEA) azon részaránya, amelyek olyan terméket/szolgáltatást kínálnak, amelyek legalább a fogyasztók egy része számára új.
NEWT	A születőben levő és a fiatal vállalkozások (TEA) azon részaránya, amelyek 5 évnél fiatalabb technológiát alkalmaznak.
GAZELLE	A születőben levő és a fiatal vállalkozások (TEA) azon részaránya, amelyeknek magas a munkahely-növelési hajlandóságuk (több mint 10 alkalmazott és 50% feletti növekedés 5 éven belül).
EXPORT	A születőben levő és a fiatal vállalkozások (TEA) azon részaránya, ahol a fogyasztók legalább 1% az országon kívülről származik.
INFINVMEAN	Az adott országban az elmúlt három évben nyújtott informális tőke átlaga (USA dollárban).
BUSANG	A 18-64 éves felnőtt lakosság azon részaránya, aki pénzt adott új vállalkozásnak az elmúlt 3 évben (tőzsdén jegyzett cégek részvényei és részvényalapok kizárva).
INFINV	Az informális tőke nagysága, amely az INFINVMEAN és a BUSANG szorzataként kalkulált.

Mint arról már szó esett, a változók egy része a teljes minta, a 18-64 éves korosztály válaszai alapján kerültek számításra (OPPORTUNITY, SKILL, NONFAIRFAIL, KNOWENT, CARSTAT, és BUSANG). A fennmaradó változók a Teljes Korai-fázisú Vállalkozói Ráta (TEA) alapján kalkuláltak. A TEA alá tartozó vállalkozások a 42 hónapnál fiatalabbak, továbbá az alapítás fázisában (születőben) levők közül azok, amelyek nem nyújtottak még bért és fizetést három hónapnál hosszabb ideig.

Mivel az intézményi-környezeti tényezőket reprezentáló változók nem szerepelnek a GEM felmérésben, ezért más forrásból kellett azokat biztosítani. A Transparency International a korrupciós indexet (Korrupciós Index), az UNESCO a poszt-szekunder oktatási és a K+F információt (poszt-szekunder beiskolázás, GERD) a Világgazdasági Fórum számos, elsősorban az aktivitáshoz és az aspirációhoz felhasznált változót (hazai piac mérete, üzleti szofisztikáltság, innováció, technológiai abszorpció képesség, alkalmazotti tréning, piaci dominancia, kockázati tőke rendelkezésre állása), az International Telecommunication Union az internet-használati gyakoriságot (Internet használat), a Heritage Foundation és a Világbank a gazdasági szabadság mutatót (Gazdaság Szabadsága), az ENSZ az urbanizációs adatokat (Urbanizációs index), a KOF Svájci Gazdaságkutató Intézet a globalizáció mértékét (Gazdasági Globalizáció) és a Coface az üzleti kockázat mértékét kifejező adatokat (üzleti klíma kockázata) nyújtotta. A változók teljes körű leírása a következő táblázatban található meg (4.3. táblázat).

Néhány változó egy pár országnál hiányzik. Mivel nem szerettem volna további országokat veszíteni a mintából, szakértői becslési technikával pótoltam azokat. A GERD Puerto Rico, a Dominikai Köztársaság és az Egyesült Arab Emírátságok esetében hiányzott. Itt más kormányzati internetes források és a környező országok adatai szolgáltattak alapot a becsléshez. A KOF globalizációs indexének adatai Puerto Rico, Kazahsztán, Hong Kong és Szerbia eseteiben hiányoztak, pótlásukat a GERD-hez hasonlóan a környékbeli országok adatai alapján pótoltam. Az üzleti szabadság adatai csak Puerto Rico esetében hiányoztak, ezt némileg az USA értéke alá tettem. Szerbia esetében a 2009-es adatokat használtam a 2008-as helyett. A Világgazdasági Fórum által szolgáltatott adatok Iránnál hiányoztak, amelynek pótlásához a szíriai adatok szolgáltak. Az összes többi adat az összes országra rendelkezésre áll, ezért úgy vélem, a hiányok ilyen, némileg ad hoc jellegű helyettesítése túl nagy torzítást nem jelent.¹¹

¹¹ Az index potenciális torzulásának ellenőrzésére elvégeztem a kalkulációt úgy, hogy kihagytam a hiányzó adatú országokat. Az országok sorrendje és a GEDINDEX értékei gyakorlatilag változatlanok maradtak.

4.3. táblázat: A GEDINDEX-hez felhasznált intézményi-környezeti változók leírása

Intézményi-Környezeti vált.	Leírás	Adatforrás	Adat elérhetősége
MARKETDOM	A hazai piac mérete, amely a GDP-nek az export (-) és az import (+) értékeivel korrigált adatai, 1-7 skálán normalizálva. Az adatfelmérésre a Világgazdasági Fórum Globális Versenyképességi Index keretében került sor. A 2007-2008-as adatokat alkalmaztam, kivéve a 2009-es országokat, ahol a 2008-2009-es értékek szerepelnek.	Világgazdasági Fórum	The Global Competitiveness Report 2008-2009, p. 470 The Global Competitiveness Report 2009-2010 p. 450
URBANIZATION	Az urbanizáció az adott ország lakosságának az az aránya, akik városias környezetben élnek. Az adatok az ENSZ Populációs Részlegétől származnak, 2005-ből. A 2009-es országok esetében a 2010-es adatok kerültek felhasználásra.	ENSZ	http://esa.un.org/unup/index.asp?panel=1
MARKETAGGLOM	A piac mérete: a hazai piac mérete és az urbanizáció agglomerációval kombinált hatását mutatja. A számolás módja: MARKETDOM*URBANIZATION	Saját számítás	-
EDUCPOSTSEC	A poszt-szekunderi oktatás beiskolázási rátája 2008-ból, vagy a legutóbbi rendelkezésre álló adat.	UNESCO	http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=167
BUSINESS RISK	Az üzleti klíma kockázati rátája “egy ország üzleti környezetének a minőségét méri ... reflektál arra, hogy a vállalati információk rendelkezésre állnak-e és megbízhatók-e, a jogrendszer biztosítja-e a hitelnyújtók hatékony védelmét és hogy az ország intézményi rendszere mennyiben támogatja a vállalatok közötti tranzakciókat.” (http://www.trading-safely.com/). Része az Ország Kockázati Rátának (Country Risk Rate). Az alfabetikus skála 7-es Likert skálává lett konvertálva 1-től (“D” ráta) 7-ig (A1 ráta). Az adatok 2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2009-ből.	Coface	http://www.trading-safely.com/
INTERNETUSAGE	Egy ország 1000 lakosra jutó internet használóinak száma. Az adatok 2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2009-ből.	International Telecommunication Union	http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/
CORRUPTION	A korrupciós észlelési index (Corruption Perceptions Index,CPI) a közszolgálati szféra korrupciós szintjét becsüli. “A CPI a felmérések felmérése amely 13 különböző szakértői és vállalati felmérés adatait kombinálja” (http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009). A teljesítmény egy 10 pontos Likert skálán értékelt. Az adatok 2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2009-ből.	Transparency International	http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009
FREEDOM	“Az üzleti szabadság a vállalkozásindítás, működtetés és megszüntetés egy minőségi mérőszáma amely a szabályozás által támasztott korlátokat és a kormányzat szabályozási hatékonyságát reprezentálja. Az egyes országok üzleti szabadsága 0 és 100 pont között van, ahol a 100 a legszabadabb üzleti környezetet reprezentálja. A pontok 10 faktorból tevődnek össze, egyenlően súlyozva a Világbank <i>Doing Business</i> felmérése alapján”. (http://www.heritage.org/Index/pdf/Index09_Methodology.pdf). Az adatok 2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2009-ből.	Heritage Foundation/ Világbank	http://www.heritage.org/Index/

TECHABSORP	A vállalati szintű abszorpciós képesség: "A vállalatok az ön országában (1 = nem tudják felszívni az új technológiát, 7 = agresszíven felszívják az új technológiát)" Irán ugyanúgy becsült, mint Szíria. Az adatok 2007-2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2008-2009-ből.	Világ gazdasági Fórum,	The Global Competitiveness Report 2008-2009, p. 461 The Global Competitiveness Report 2009-2010 p. 441
STAFFTRAIN	Az alkalmazottak tréningje: "Milyen mértékben fektetnek be a vállalatok az ön országában az alkalmazottak képzésébe és tréningjébe? (1 = jóformán semmit; 7 = nagyon sokat)". Irán ugyanúgy becsült, mint Szíria. Az adatok 2007-2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2008-2009-ből.	Világ gazdasági Fórum,	The Global Competitiveness Report 2008-2009, p. 419 The Global Competitiveness Report 2009-2010 p. 401
MARKDOM	A piaci dominancia kiterjedtsége: "A vállalati aktivitás az ön országában (1 = néhány üzleti kör által dominált, 7 = számos cég között megoszlik)" Irán ugyanúgy becsült, mint Szíria. Az adatok 2007-2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2008-2009-ből.	Világ gazdasági Fórum,	The Global Competitiveness Report 2008-2009, p. 423 The Global Competitiveness Report 2009-2010 p. 405
GERD	Az országban a kutatásra és fejlesztésre (K+F) költött összegek a GDP százalékában. Az adatok 2007-ből vagy a legújabb évből származnak. Puerto Rico, a Dominikai Köztársaság és az Egyesült Arab Emíráts adatok szakértői becslésen alapulnak.	UNESCO	http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=1782
INNOV	A Globális Versenyképességi Index (GCI) innovációs index pontjai. Ez az innováció egy komplex mérése beleértve a vállalatok által a K+F-re költött összegeket, a magas minőségi kutatóintézetek jelenlétét, az egyetemek és az ipar közti kollaborációt és a szellemi tulajdonjogok védelmét. Irán ugyanúgy becsült, mint Szíria. Az adatok 2007-2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2008-2009-ből.	Világ gazdasági Fórum	The Global Competitiveness Report 2008-2009, p. 18 The Global Competitiveness Report 2009-2010 p. 20
BUSS STRATEGY	A Globális Versenyképességi Index (GCI) a vállalati stratégia szofisztikáltságának mutatója. A vállalatok olyan egyedi stratégiai képességeit mutatja, mint a termékdifferenciálás és pozicionálás, a termelés és a szolgáltatások nyújtásának innovatív módja. Irán ugyanúgy becsült, mint Szíria. Az adatok 2007-2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2008-2009-ből.	Világ gazdasági Fórum	The Global Competitiveness Report 2008-2009, p. 18 The Global Competitiveness Report 2009-2010 p. 20
GLOB	A Globalizációs Index része, amely a globalizáció gazdasági dimenzióját szemlélteti. A változó tartalmazza a külkereskedelem értékét, a külföldi működő-tőke (FDI) befektetéseket, a portfólió befektetéseket, a külföldiek jövedelmeit, ugyanúgy, mint a rejtett import-kötöttségeket, az átlagos vámokat, a nemzetközi kereskedelmi adókat és a tőkeáramlás akadályait. (http://globalization.kof.ethz.ch/static/pdf/variables_2009.pdf). Az adatok 2007-2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2008-2009-ből.	KOF Svájci Gazdaságkutató Intézet	Dreher, Axel (2006): Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization, <i>Applied Economics</i> 38, 10: 1091-1110.
VENTCAP	A kockázati tőke rendelkezésre állása egy 7-es erősségű Likert skálán mérve, amit az alábbi állítás alapján generáltak: „Az innovatív, de kockázatos projektet megvalósítani akaró vállalkozók általában találhatnak kockázati tőkét az ön országában (1 = nem igaz, 7 = igaz)". Irán ugyanúgy becsült, mint Szíria. Az adatok 2007-2008-ból valók, kivéve a 2009-es országokat, ahol 2008-2009-ből.	Világ gazdasági Fórum	The Global Competitiveness Report 2008-2009, p. 453 The Global Competitiveness Report 2009-2010 p. 433

Az adatbázisok egyik problémája a kilógó adatok, outlier-ek létezése. Mivel ezek az extrém értékek az eredményeket nemkívánt irányban befolyásolják, kezelésük mindenképpen szükséges. Itt a csonkolásos technikát alkalmaztam. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a kiugróan nagy értékeket úgy módosítottam, hogy a különbség az outlier és a második legnagyobb érték között illetve a második és a harmadik legnagyobb érték között maximum 5%-os legyen. Ugyanakkor a rangsorban változás nem történt.¹²

A csonkolást az indikátorok szintjén hajtottam végre egy kivétellel, Izland INFINV változója olyan mértékű eltérést mutatott a többiekhez képest, hogy kezelését a változó szintjén végeztem el. A következő országok és indikátorok kerültek erre a sorsra: Szaúd-Arábia (OPPORTUNITY PERCEPTION), Új-Zéland (STARTUP SKILLS), Izland (NETWORKING), Kanada és Dánia (TECHNOLOGY SECTOR), Puerto Rico és Dánia (QUALITY OF HUMAN RESOURCE), Dél-Korea és Izrael (NEW PRODUCT), Svédország (NEW TECH), Puerto Rico and Szaúd-Arábia (HIGH GROWTH) és Szingapúr (INTERNATIONALIZATION).

4.5. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index vizsgálata

Ebben a fejezetben vizsgálom a felmérésben résztvevő 71 ország vállalkozói teljesítményét a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index (GEDINDEX) és a három al-index mentén. Tekintve, hogy a GEDINDEX elsősorban a vállalkozás gazdasági fejlődésben betöltött szerepének a magyarázatára alkalmas, az egy főre jutó GDP szerinti elemzés és vizsgálat alapvető.

Az országok fejlődésbeli csoportosításához felhasználok a Global Competitiveness Index (GCI) kategóriáit. Ez a besorolás a Rostow-féle öt gazdasági fejlődési szakaszon alapul (tradicionális társadalom, a take-off előkészítése, take-off, az út az érettséghez, érettség), amelyet Porter töltött meg új tartalommal (Porter et al 2002). A GCI értelmezéséhez az országokat három fejlettségi fokozatnak megfelelően sorolták be erőforrás alapú, hatékonyság-vezérelt is innováció-vezérelt gazdaságok csoportjába, ami az itt következő vizsgálat alapegységeit is képezi. Ezen kívül Porterék megkülönböztettek két átmeneti (transitional) kategóriát is, ezekkel azonban itt nem foglalkozok. Az erőforrás-alapú

¹² Mondjuk, hogy van egy adatbázisunk, amelynek a legnagyobb értéke 170, a második legnagyobb pedig 100, a további adatpontok pedig 95, 85 és 70. A 170 világos, hogy kilóg a sorból. A maximalizálós (capping) technika a 170-et a második legnagyobb érték szintjére szállítja le. A módszer hátránya, hogy az első és a második érték ugyanakkora lesz. A csonkolás révén a 170-et 105-re csökkentjük, a 70%-os differencia pedig 5%-ra csökken, ugyanakkor a rangsorrend megmarad.

gazdaságokra jellemző az agrárgazdaság és az önfoglalkoztatás magas súlya. Ezen országok versenyelőnye az alacsony költségű termelés. A következő fejlettségi fokozat eléréséhez ezen országoknak a hatékonyságot kell növelni. Az oktatás és a technológia abszorpciók képességének emelése a legfontosabb feladat. A hatékonyság-vezérelt gazdaságok esetében a nagy piacokra történő tömegtermelés, a tőke és a munka extenzív növelése a lényeges. Ameddig erre a fázisra az önfoglalkoztatás csökkenő szintje és a meglevő cégek szerepének elsődlegessége jellemző, az innováció-vezérelt gazdaságok esetében megnövekszik az egyének szerepe. A tudás-intenzív, magas hozzáadott értékű szektorok megerősödésében az innováció játssza az egyik kulcsszerepet.

Ameddig a vállalkozás az erőforrás-alapú gazdaságok esetében nem játszik lényeges szerepet, addig ez a fontosság növekszik a hatékonyság-vezérelt gazdaságok esetében, és alapvető fontosságúvá válik az innováció-vezérelt gazdaságoknál a vállalkozói társadalom esetében (Audretsch 2007)

4.5.1. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index és a három al-index értékei és ország-sorrendjei

Ebben az alfejezetben a felmérésben résztvevő 71 ország GEDINDEX és a három al-index ország sorrendjét és az ehhez tartozó értékeket közlöm (4.4. táblázat).

4.4. táblázat: A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index és az al-index értékek és ország-sorrendek

Country	GEDINDEX	GEDI Sorrend	ATTINDEX	ATT Sorrend	ACTINDEX	ACT sorrend	ASPINDEX	ASP sorrend
Dánia	0.76	1	0.75	5	0.97	1	0.57	6
Kanada	0.74	2	0.77	3	0.89	2	0.55	9
Egyesült Államok	0.72	3	0.75	6	0.71	8	0.69	1
Svédország	0.69	4	0.77	4	0.71	7	0.57	5
Új-Zéland	0.68	5	0.86	1	0.69	11	0.49	14
Írország	0.63	6	0.52	14	0.83	4	0.54	10
Svájc	0.63	7	0.60	12	0.73	6	0.56	8
Norvégia	0.62	8	0.70	8	0.74	5	0.43	20
Izland	0.62	9	0.65	10	0.56	18	0.64	2
Hollandia	0.62	10	0.70	7	0.67	12	0.48	16
Ausztrália	0.60	11	0.80	2	0.56	16	0.43	19
Belgium	0.58	12	0.51	18	0.69	10	0.52	13
Finnország	0.56	13	0.69	9	0.62	14	0.39	24
Egyesült Királyság	0.56	14	0.60	11	0.66	13	0.42	21
Szingapúr	0.56	15	0.38	35	0.71	9	0.58	3
Németország	0.54	16	0.45	24	0.62	15	0.56	7
Puerto Rico	0.54	17	0.46	22	0.83	3	0.33	31
Franciaország	0.50	18	0.45	23	0.56	19	0.49	15
Szlovénia	0.49	19	0.52	15	0.56	17	0.39	25

dc_61_10

Dél-Korea	0.49	20	0.48	21	0.51	20	0.48	17
Izrael	0.47	21	0.37	38	0.47	21	0.58	4
Ausztria	0.45	22	0.55	13	0.47	22	0.34	30
Hong Kong	0.45	23	0.44	27	0.37	29	0.53	11
Egyesült Arab Emirátusok	0.42	24	0.45	25	0.34	35	0.47	18
Csehország	0.42	25	0.39	33	0.34	36	0.53	12
Chile	0.41	26	0.52	16	0.33	37	0.39	23
Olaszország	0.41	27	0.50	19	0.36	30	0.36	27
Spanyolország	0.40	28	0.52	17	0.45	25	0.24	38
Japán	0.40	29	0.31	47	0.47	23	0.42	22
Szaúd-Arábia	0.38	30	0.42	29	0.37	28	0.35	28
Malajzia	0.36	31	0.49	20	0.45	26	0.16	51
Lettország	0.36	32	0.40	31	0.43	27	0.25	37
Portugália	0.350	33	0.45	26	0.32	40	0.29	33
Görögország	0.32	34	0.37	37	0.33	39	0.26	36
Uruguay	0.30	35	0.40	30	0.35	31	0.15	54
Argentína	0.30	36	0.38	36	0.31	41	0.22	41
Lengyelország	0.29	37	0.31	45	0.21	55	0.34	29
Horvátország	0.28	38	0.32	44	0.22	52	0.31	32
Peru	0.28	39	0.43	28	0.28	47	0.14	56
Kína	0.28	40	0.26	54	0.21	53	0.37	26
Kolumbia	0.28	41	0.38	34	0.28	45	0.17	49
Dél-Afrika	0.28	42	0.22	60	0.34	33	0.26	35
Törökország	0.27	43	0.31	46	0.28	46	0.23	39
Mexikó	0.27	44	0.33	43	0.34	32	0.13	59
Dominikai Köztársaság	0.26	45	0.39	32	0.26	50	0.13	58
Indonézia	0.26	46	0.17	68	0.46	24	0.14	57
Magyarország	0.25	47	0.30	49	0.27	49	0.19	44
Románia	0.25	48	0.27	53	0.29	44	0.18	47
Makedónia	0.24	49	0.25	56	0.21	54	0.27	34
Egyiptom	0.24	50	0.23	58	0.30	43	0.18	48
Jordánia	0.23	51	0.35	39	0.16	64	0.18	45
Panama	0.23	52	0.30	50	0.27	48	0.11	65
India	0.23	53	0.22	62	0.23	51	0.23	40
Brazília	0.23	54	0.33	42	0.19	60	0.16	53
Venezuela	0.22	55	0.35	40	0.19	59	0.13	60
Thaiföld	0.22	56	0.21	66	0.33	38	0.13	61
Oroszország	0.22	57	0.14	70	0.30	42	0.21	43
Tunézia	0.22	58	0.21	64	0.34	34	0.10	66
Marokkó	0.22	59	0.34	41	0.14	67	0.17	50
Jamaica	0.21	60	0.30	48	0.21	56	0.12	64
Algéria	0.19	61	0.23	59	0.18	63	0.16	52
Szerbia	0.18	62	0.29	51	0.13	68	0.12	63
Kazahsztán	0.18	63	0.25	55	0.19	61	0.10	67
Bosznia és Hercegovina	0.18	64	0.21	63	0.11	69	0.22	42
Irán	0.17	65	0.24	57	0.18	62	0.09	68
Ecuador	0.17	66	0.21	65	0.16	65	0.13	62
Bolívia	0.16	67	0.22	61	0.20	58	0.07	69
Szíria	0.16	68	0.15	69	0.16	66	0.18	46
Guatemala	0.15	69	0.20	67	0.20	57	0.05	71
Fülöp Szigetek	0.12	70	0.27	52	0.05	71	0.06	70
Uganda	0.10	71	0.08	71	0.07	70	0.15	55

Az észak-európai és az angolszász országok, mind az innováció-vezérelt gazdaságok közé tartoznak, vezetik a GEDINDEX rangsorrendjét. Két Skandináv ország, Dánia és Svédország foglalja el az első öt helyből kettőt (1. illetve 4.), Kanada a 2., az USA a 3. helyen található. Az USA gyengébb helyezése elsősorban az attitűdök területén nyújtott gyenge teljesítménynek köszönhető.¹³ Ugyanakkor az USA vezeti a vállalkozói aspirációs rangsort. Új-Zéland, nagyjából 26.000 USD egy főre jutó GDP-vel, egy outlier az ötödik helyen, az attitűdök esetében elfoglalt kiváló teljesítményének köszönhetően, amivel az aspirációs gyenge teljesítményt képes volt sikeresen ellensúlyozni. Az öt észak-európai ország közül négy – Dánia, Svédország, Izland és Norvégia – található az első tízben, és Finnország a 13. helyen még mindig igen jó teljesítményt nyújt.

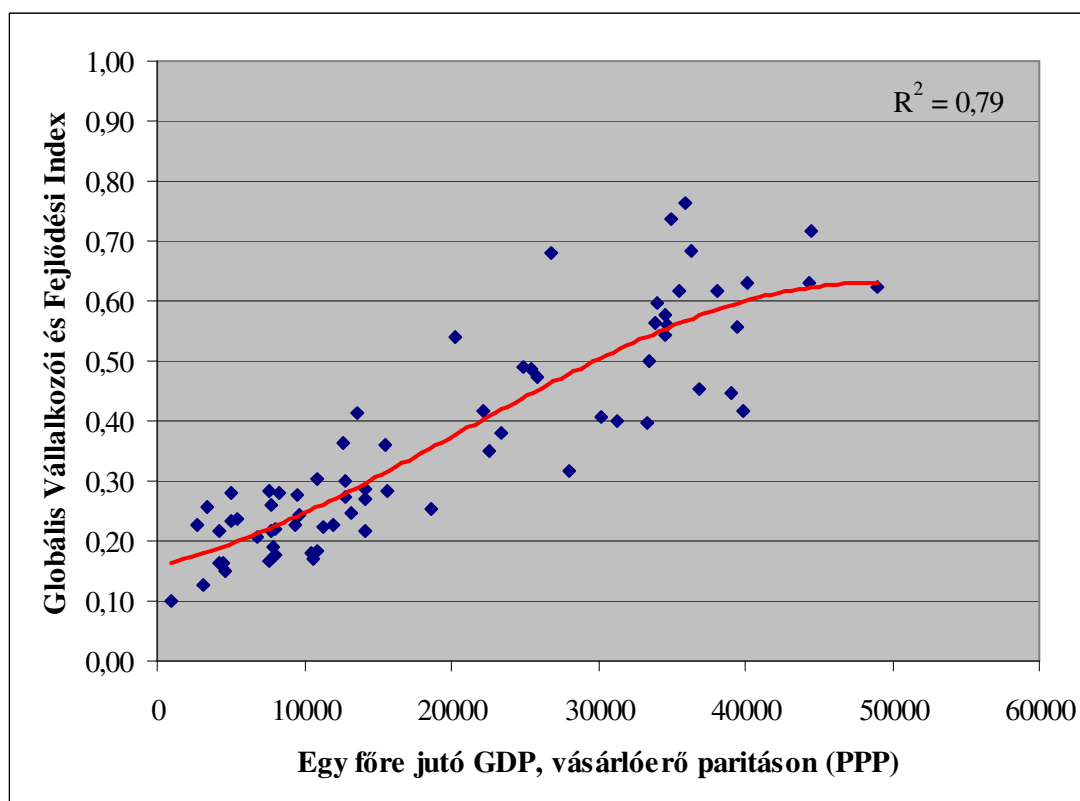
Ausztrália, Írország és Svájc átlagos teljesítménye jó, azonban mindegyikük esetében legalább egy al-index értéke alacsonyabb a kelletténél. A legnépesebb Európai Uniói nemzetek a rangsor közepén találhatók. Az Egyesült Királyság a 14., Németország a 16., Franciaország a 18., Olaszország a 27., és Spanyolország a 28. Az EU országok 2000-es évekbeli relatíve gyenge gazdasági teljesítményére a vállalkozás relatíve alacsony szintje egy logikus magyarázat lehet, éppen úgy, mint a 29. helyezett Japán stagnálására. Az erőforrás-vezérelt, alacsony GDP-jű országok, mint Uganda, a Fülöp Szigetek, Guatemala, Szíria, Bolívia a vállalkozói rangsor alján található.

4.5.2. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index, a három al-index és a gazdasági fejlődés kapcsolatai

Az országok relatív helyezésének megalapozottabb megítéléséhez érdemes megnézni, hogy a fejlettséghez tartozó trendvonal alatt vagy fölött szerepelnek-e. Az alábbi 4.2. ábra a GEDINDEX és az egy főre jutó GDP kapcsolatát mutatja. A hozzá tartozó trendvonal 3. fokú polinomiális, és mint látható a variancia 79%-át magyarázza, ami igen jó eredménynek mondható.

¹³ Ez elképzelhető, hogy csak átmeneti eltérés. A lehetőség-felismerés például a 2000-es évek elején sokkal magasabb volt.

4.2. ábra: A Globális Fejlődési és Vállalkozói Index az egy főre jutó GDP függvényében

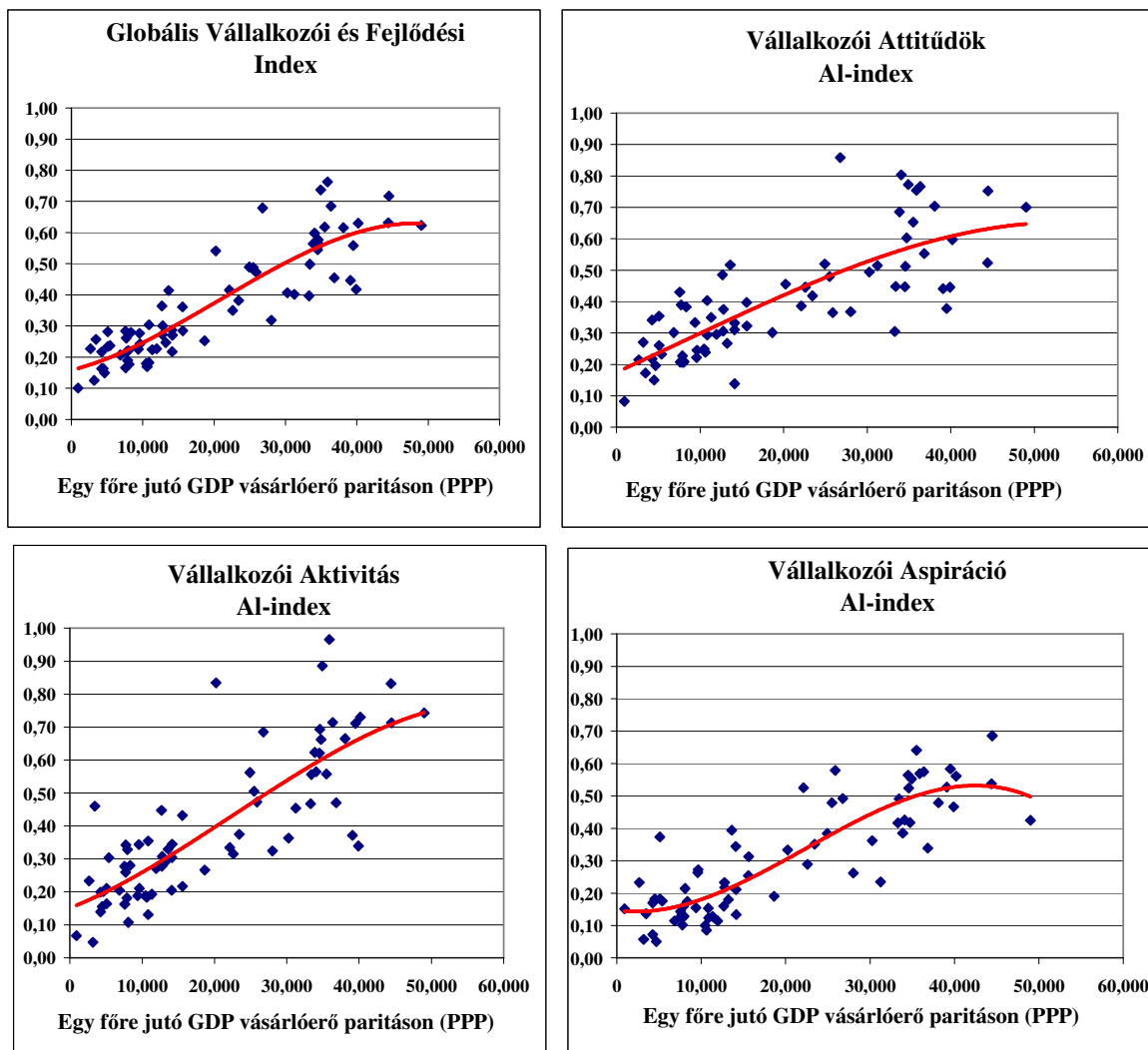


A 4.2. ábrán rögtön látható, hogy a GEDINDEX és az egy főre jutó GDP kapcsolatát leíró görbe se nem „U”, se nem „L” alakú, mint azt az önfoglalkoztatás, a vállalati tulajdonosi ráta vagy a TEA mutatja, hanem enyhén „S” alakú. Ez az „S” alak jobban összhangban van a gazdasági fejlődés szakaszairól szóló elmélettel, és a Romer-féle endogén növekedési modell sugallta vállalkozási szint alakulásával. Mint látható, egy fejlettségi szinthez egy vállalkozási érték tartozik, azaz nem kell a modell keretei közül kilépve magyarázatot találni a különböző fejlettségi szintek ugyanazon vállalkozói aktivitására, mint a TEA esetében (Acs 2006).

Ha a trendvonalhoz viszonyítjuk az egyes országok teljesítményét, akkor például az Európai Unió esetében Magyarország és Görögország GEDINDEX-e is mélyen a trendvonal implikálta szint alatt, Szlovénia és Csehország pedig e felett található. A nagy EU országok közül az Egyesült Királyság és Németország nagyjából a trendvonalon, Franciaország, Olaszország és Spanyolország pedig alatta látható.

A GEDINDEX és a három al-index értékei és az egy főre jutó GDP kapcsolatát szemlélteti a 4.3. ábra.

4.3. ábra: A GEDINDEX, a három al-index és az egy főre jutó GDP kapcsolata (a trendvonal harmadfokú polinomiális igazítás)



A Vállalkozói Attitűdök al-index (ATT) és a fejlettség összefüggését a 4.3. ábra jobb felső képe mutatja. A kapcsolat majdnem lineáris, ami azt jelenti, hogy a vállalkozói attitűdök a gazdaság fejlettségével együtt növekednek. A magyarázó erő $R^2 = 0,62$, ami az ATT és az egy főre jutó GDP szoros kapcsolatát implicálja. A bal-alsó képen a Vállalkozói Aktivitás al-index (ACT) értékei az egy főre jutó GDP függvényében ábrázoltak. A görbe alakja igen hasonló az attitűdökhöz, majdnem lineáris, a magyarázó erő pedig az előzőnél némileg magasabb, $R^2 = 0,66$. A Vállalkozói Aspiráció Al-index (ASP) és a gazdasági fejlettség közötti enyhe „S” alak valószínűleg nem meglepő. A magyarázó erő is a legmagasabb, $R^2 = 0,75$, a gazdasági fejlettség és a vállalkozói aspiráció közötti erős kapcsolatra utal.

Érdemes megvizsgálni a kapcsolatot a GEDINDEX és a többi széles körben alkalmazott index (Global Competitiveness Index , Doing Business, Index of Economic Freedom, Corruption Perception Index) között is (4.5. táblázat).

4.5. táblázat: A GEDINDEX és a többi fő index közötti korrelációs kapcsolatok

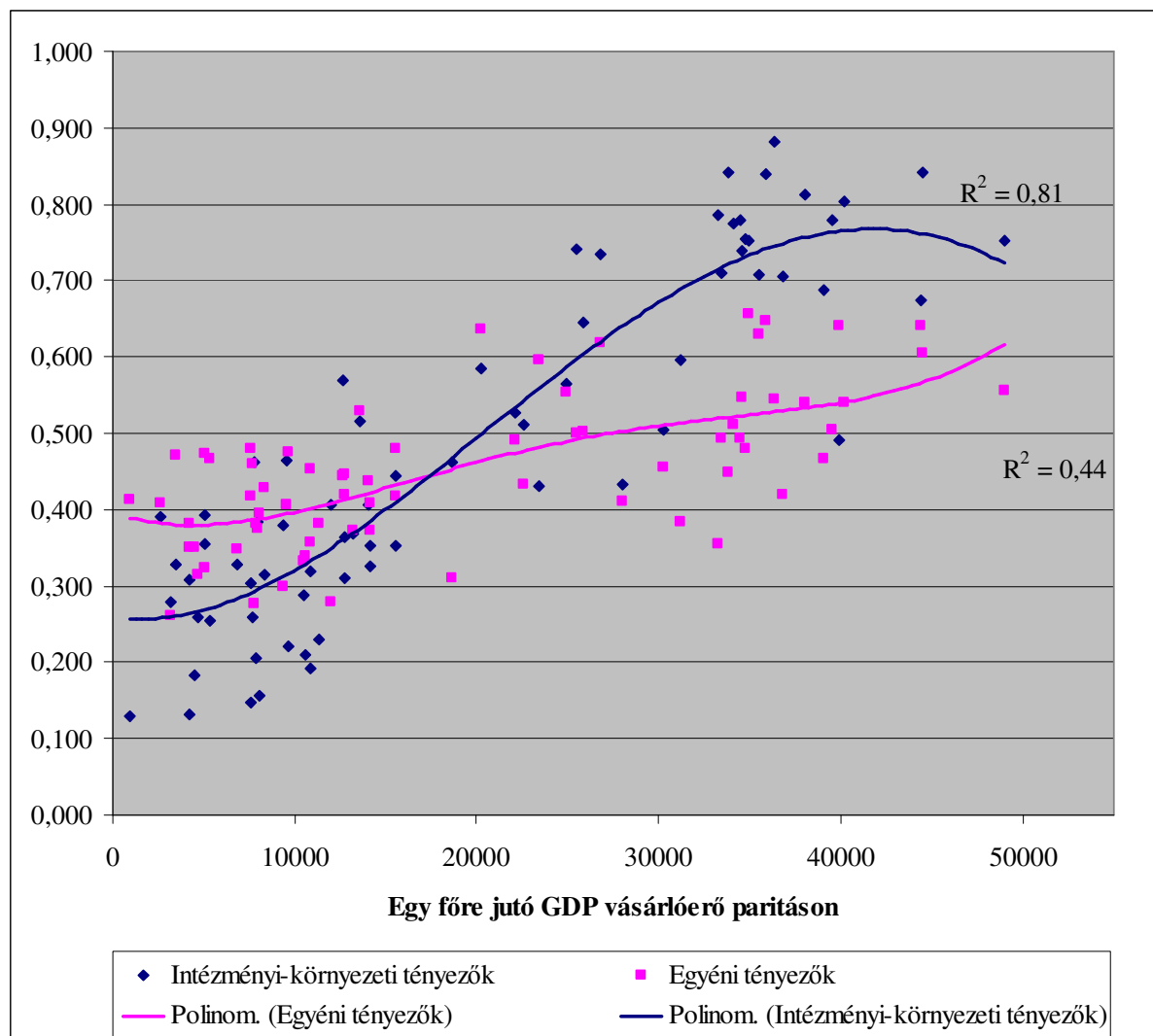
	1	2	3	4	5	6
1 Globális Vállalkozói és Fejlődési Index	1,00	0,70	0,81	0,88	0,92	0,89
2 Index of Economic Freedom		1,00	0,76	0,70	0,77	0,66
3 Doing Business Rank (normalizált érték)			1,00	0,84	0,82	0,76
4 Global Competitiveness Index				1,00	0,88	0,84
5 Corruption Perception Index					1,00	0,87
6 Egy főre jutó GDP						1,00

Az összes koefficiens 0,001 szinten szignifikáns

A korrelációs kapcsolatok minden esetben szignifikánsak és magasak, mind egymás között, mind a GDP-vel vizsgálva. Ez egyben azt is implicálja, hogy ezek az indexek ugyanazt a jelenséget, a gazdasági fejlettséget magyarázzák, csak más-más oldalról tekintik azt. Ameddig azonban a gazdasági szabadság, a vállalkozások működését akadályozó szabályozás, a versenyképesség vagy a korrupció adatai már hosszú évek óta rendelkezésre állnak, addig a gazdasági fejlettség és jólét egy aspektusa, a vállalkozás hiányzott a képből. A GEDINDEX láthatóan beleilleszkedik az addigi képbe, és magyarázatot nyújthat a vállalkozás és a vállalkozás alkotó elemeinek szerepére a gazdasági fejlődésben.

A GEDINDEX intézményi-környezeti és egyéni változókból tevődik össze, ahol az intézményi-környezeti változók a vállalkozói lehetőségeket, az egyéni változók pedig a vállalkozói kapacitást mutatják. Kérdéses, hogy a vállalkozói lehetőségek és a vállalkozói kapacitás hogyan változik a gazdasági fejlettség függvényében? Ez azért is lényeges, mert fontos gazdaságpolitikai üzenete lehet, mit is kell fejleszteni a gazdasági fejlettség különböző szakaszaiban. A következő 4.4. ábra a 71 ország intézményi-környezeti és egyéni tényezőit ábrázolja az egy főre jutó GDP függvényében.

4.4. ábra: Az Intézményi-környezeti és az egyéni tényezők alakulása az egy főre jutó GDP függvényében



Ameddig az intézményi-környezeti tényezők és az egyéni tényezők átlaga nagyjából ugyanakkora (0,48 illetve 0,45), a változás a gazdasági fejlettség függvényében eltérő. Az intézményi fejlődés gyorsabb (meredekebb a görbe), ugyanakkor az egyéni tényezők lassabban mozdulnak. Ez alátámasztja azt az általános vélekedést, hogy az intézmények relatíve könnyebben, az emberek tudata pedig lassabban módosítható. Az intézményi-környezeti tényezők és az egy főre jutó GDP kapcsolatát leíró harmadfokú polinom a variancia 81%-át magyarázza, ami igen szoros kapcsolatnak mondható. Ugyanakkor az egyéni tényezők és az egy főre jutó GDP közötti kapcsolat a variancia mindössze 44%-át magyarázza. Ez az egyéni tényezők nagyfokú különbségeivel függ össze.

A fejlettség korai fázisában a vállalkozói képességek, az egyéni tényezők magasabbak, mint az intézményi-környezeti tényezők. Jól ismerjük az erőforrás-vezérelt gazdaságok alacsony szintű intézményi fejlettségét. Így hiába magas a vállalkozói kapacitás, a környezet nem igazán alkalmas arra, hogy igazán jó, értékes üzleti lehetőségeket lehessen megvalósítani. Ezek az országok elsősorban az intézményi rendszer javítására törekednek, ami a 4.4. ábrán jól látható. A hatékonyság-vezérelt gazdaságoknál a vállalkozói lehetőségeket reprezentáló intézményi-környezeti tényezők elérik, majd meghaladják a vállalkozói kapacitást reprezentáló egyéni tényezők szintjét. A magas fejlettségű, gazdag országokra jellemző a magas színvonalú intézményi rendszer, és az általuk potenciálisan kínált jó, értékes üzleti lehetőségek. Az ebben rejlő előnyöket azonban nem lehet kihasználni, ha erre nincsen megfelelő ember, azaz a vállalkozói kapacitás relatíve alacsony. A fejlett országok kihívása ezek szerint elsősorban nem az intézményi rendszer javítása, hanem az egyéni tényezők alkotta vállalkozói kapacitás felemelése. A hatékonyság-vezérelt országoknak leginkább az intézményi-környezeti és az egyéni tényezők egyensúlyának fenntartására kell törekedni.

4.5.3. Az országok csoportosítása a klaszterelemzés segítségével a három al-index szerint

Ebben az alfejezetben nem a gazdasági fejlettség, hanem vállalkozói karakterisztikák mentén vizsgálom az egyes országokat. A klaszterelemzés segítségével a 71 országot a három al-index szerint csoportosítom. A klaszterelemzés a hasonló karakterisztikájú országokat sorolja be ugyanazon csoportba. Tekintve, hogy a GEDINDEX és az egy főre jutó GDP közötti korreláció és a polinomiális trendkapcsolat is szoros volt, túlzottan nagy eltérés az előzőkhöz képest nem várható.

A K-középű klaszterelemzés hátránya, hogy a klaszterek (csoportok) számát illetően nem nyújt egzakt fogódzót. Végül több próbálkozás után az öt-klaszteres megoldás bizonyult a leghasználatóbbnak.¹⁴ A klaszterelemzés eredménye a következő, 4.6. táblázatban látható.

¹⁴ A hierarchikus-klaszterelemzés ezt segítheti, azonban esetünkben nem tapasztaltam nagyobb ugrásokat a csoportok között, ahogyan a klaszterek száma csökkent. További probléma, hogy a csoportképzés befolyásolt, hogy melyik a kezdő elem. Ezért több verziót is lefuttattam, az eredmény azonban az volt, hogy csak néhány ország változtatott csoportot, összességében a besorolás meglehetősen stabilnak bizonyult.

4.6. táblázat: Az országok öt csoportja a klaszterelemzés alapján

Tényezők/ Klaszter nevek	Kezdők	Átalakulók	Fejlesztők	Követők	Vezetők	Átlag
Vállalkozói Attitűdök (ATT) érték	0.24	0.35	0.45	0.50	0.75	0.40
Vállalkozói Aktivitás (ACT) érték	0.20	0.32	0.43	0.73	0.71	0.39
Vállalkozói Aspirációk (ASP) érték	0.14	0.22	0.44	0.50	0.52	0.30

A klaszter-elemzésben nem szereplő tényezők

Globális Vállalkozói és Fejlesztési Index érték	0.19	0.30	0.44	0.58	0.66	0.37
Intézményi-környezeti tényezők értékei	0.27	0.40	0.61	0.73	0.79	0.48
Egyéni tényezők értékei	0.36	0.43	0.50	0.55	0.58	0.45
Egy főre jutó GDP PPP (\$US)	7364	13888	29015	35448	36895	19697
Az országok száma	23	19	12	7	10	71
Országok	Algéria	Argentína		Belgium	Ausztrália	
	Bolívia	Dél-Afrika	Ausztria	Írország	Kanada	
	Bosznia és	Dominikai	Chile	Németország,	Dánia	
	Hercegovina	Köztársaság	Csehország	Puerto Rico	Egyesült Államok	
	Brazília	Görögország	Dél-Korea	Szingapúr	Finnország	
	Ecuador	Horvátország	Egyesült Arab	Svájc	Hollandia	
	Egyiptom	Indonézia	Emirátusok	Egyesült	Izland	
	Fülöp Szigetek	Kína	Franciaország	Királyság	Norvégia	
	Guatemala	Kolumbia	Hong Kong		Svédország	
	India	Lengyelország	Izrael		Új-Zéland	
	Irán	Lettország	Japán			
	Jamaica	Magyarország	Olaszország			
	Jordan	Malajzia	Szaúd-Arábia			
	Kazahsztán	Mexikó	Szlovénia			
	Macedónia	Peru				
	Marokkó	Portugália				
	Oroszország	Románia				
	Panama	Spanyolország				
	Szerbia	Törökország				
	Szíria	Uruguay				
	Thaiföld					
	Tunézia					
	Uganda					
	Venezuela					

A 4.6. táblázat öt országcsoportjának elnevezése relatív vállalkozási pozíciójukra reflektál. A *Kezdők* mindhárom al-index esetében a legalacsonyabb pontokkal rendelkeznek. Őket követelik az *Átalakulók*. A *Fejlesztők* esetében a legkiegyensúlyozottabb a három al-index. A *Követőknél* a Vállalkozói Aktivitás értékei jobbak, mint a *Vezetőknél*, azonban mind a Vállalkozói Attitűdök mind a Vállalkozói Aspirációk esetében hátrányban vannak.

Ha a klaszter-csoportba tartozás és a gazdasági fejlettségi csoportba tartozás közötti korrelációt vizsgáljuk, akkor az szignifikáns, de csak közepesen erős (korrelációs

koefficiens=0,32), ami azért eléggé jelentős változatosságot implikál.¹⁵ Az első, *Kezdők* klaszterbe sorolt országok döntő mértékben az erőforrás-vezérelt csoportba tartoznak, néhány hatékonyság-vezérelt országgal egyetemben. A legtöbb dél-amerikai ország ide tartozik, néhány európai és ázsiai volt szocialista országgal egyetemben. A legszegényebb ázsiai és afrikai országok is itt találhatók. A második (*Átalakulók*) klaszterben dominálnak a hatékonyság-vezérelt gazdaságok, amelyek egy viszonylag alacsony vállalkozás szintről indulva próbálnak fejlődni. A fejlettebb volt szocialista országok és néhány dél-amerikai ország alkotja ezt a csoportot. Három innováció-vezérelt dél-európai outlier is található azonban itt, Görögország, Portugália és Spanyolország. A *Fejlesztők* közé a legváltozatosabb országok tartoznak: néhány EU tagország, a fejlett ázsiai országok és a legvállalkozóibb dél-amerikai ország, Chile. A *Követők* a legkisebb csoport, amelybe főleg a fejlett EU országok tartoznak, a GEDINDEX szerinti 7. (Írország) és 17. (Puerto Rico) helyezettek között. A *Vezetők* a leginkább vállalkozói skandináv, észak-amerikai és ausztráliai-óceániai országok, amelyek a GEDINDEX vezetői is egyben. A *Követők* és a *Vezetők* foglalják el az első 17 helyet a GEDINDEX rangsorában.

Az előzőekben az intézményi-környezeti és az egyedi tényezőket elemeztem a gazdasági fejlődés mentén. Itt újabb adalékokkal tudok szolgálni a történethez. Ameddig az intézményi-környezeti és az egyedi tényezők átlaga nagyon közel van egymáshoz, addig ezek az öt klaszter mentén vizsgálva nem kiegyensúlyozottak. Az egyéni változók dominálnak a *Kezdők* és az *Átalakulók* csoportjai esetében, a többi három esetben azonban az ellenkezője igaz, ezek az innováció-vezérelt gazdaságok. Ez alátámasztja az előzőleg leírtakat, az erőforrás-vezérelt gazdaságoknak az intézményi rendszer fejlesztésére kell koncentrálniuk, a hatékonyság-orientált gazdaságok esetében az egyensúly fenntartására kell törekedni, az innováció-vezérelt gazdaságok feladata pedig az egyéni tényezők növelése.

4.6. Összefoglalás és következtetések

Ebben a fejezetben mutattam be a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index képzésének lépéseit, alkotóelemeit, a készítéshez felhasznált adatbázist és az adatok forrásait. Az utolsó alfejezetben a gazdasági fejlődés mentén szemléltettem a GEDINDEX használhatóságát.

A fejezet döntő része a vállalkozói index készítésének technikai részéről szól, ami több újdonságot is tartalmaz. Az intézményi-környezeti és az egyéni tényezők kombinálásához

¹⁵ Egy megjegyzés, hogy a vállalkozás fejlődése és az egy főre jutó GDP között nem lineáris a kapcsolat, ez a másik oka az alacsony korrelációnak.

mások még nem használták fel az interakciós változók módszerét, ami meglehetősen hasznosnak bizonyult. Az intézményi-környezeti tényezők tekinthetők az egyéni változók egyfajta súlyának, de felfoghatók úgy is, mint egyenrangú partnerek. A 2. fejezet koncepcionális modellje inkább ez utóbbi felfogást támasztja alá.

Nagyobb léptékű újításnak tartom a Szűk Keresztmetszetekért Történő Büntetés (PFB) módszertanának kidolgozását, amely a GEDINDEX három al-index pillérjeinek egyedi kombinálására alkalmas. A szóban forgó al-index egyes pillér-értékei az al-index legalacsonyabb pillér-értékeihez igazítottak egy logaritmikus büntetőfüggvény segítségével. Ez a felfogás abból indul ki – összhangban a Leggyengébb Láncszem (TWL) és a Korlátozások Elméleteivel (TOC) –, hogy az egyes pillérek csupán korlátozottan helyettesíthetik egymást, azaz a gyenge teljesítmény egy területen az egész rendszer működésére negatív hatással van. Ugyanakkor a helyettesíthetőség mértéke nem ismert, így az alkalmazott büntetőfüggvény némileg ad hoc jellegű. Bár a PFB elméletileg megalapozottabb, mint az átlagszámítás és kezelése kiszámíthatóbb az eddigi statisztikai módszerekhez képest, a megoldás nem biztos, hogy optimális. Az optimalizáláshoz azonban valamilyen fajta célfüggvényre is szükség lenne, ez azonban ebben az esetben nem állt rendelkezésre.

A GEDINDEX 31 változójának, 14 pillérjének és három al-indexének képzéséhez 71 ország több mint 963 000, a GEM felmérésből származó egyéni adatát használtam fel. A 15 intézményi-környezeti tényező más adatbázisokból kerültek az indexbe. Bár ezek a változók a 2. fejezet koncepcionális modelljének minden egyes fő kategóriáját reprezentálják, korántsem mondhatók teljes körűeknek. Az egyéni változók közül például a döntéshozatal nem igazán reprezentált és a vállalkozói tulajdonságok közül is kevés került az indexbe. Itt a szűk keresztmetszetet nyilvánvalóan a rendelkezésre álló adatok jelentették. Az intézményi-környezeti tényezők esetében döntő mértékben országos szintű adatok álltak rendelkezésre, így a speciális iparági vagy helyi hatásokat kifejező adatok és az ebből képzett változók hiányoznak. Az index regionális szintű alkalmazhatóságát már megvizsgáltuk Spanyolország esetében, ahol az intézményi-környezeti adatok egy része regionális szintű volt. Az első eredmények biztatóak, azonban egy tényleges regionális vállalkozói indexhez több regionális szintű adatra lenne szükségünk.

A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index egy olyan vállalkozói index, amely a vállalkozási definícióval, elméleti megalapozottsággal és konzisztensen interpretálható mérőszámmal kapcsolatos problémák egy jó részét az eddigieknél sikerebben képes kezelni. A GEDINDEX komplex, intézményi-környezeti és egyéni tényezőket egyaránt tartalmaz, elméletileg megalapozott, és konzisztens a gazdasági növekedési elméletek sugallta vállalkozás-képpel. Az elemzési rész alapján megállapítható az is, hogy az interpretációk, az egyes országok vállalkozói teljesítménye meglehetősen jól illeszkedik gazdasági teljesítményükhöz. Bár az index adatai a 2002-2008-as időszakból valók és elsősorban a vállalkozás kontextuális felfogása mentén értelmezhetők, a válság történései, hatásai és az egyes országok gyenge vállalkozói teljesítménye között azért lehet némi összefüggést látni. A válság által leginkább érintett dél-európai országok, Görögország, Portugália, Spanyolország, Olaszország vállalkozói teljesítménye meglehetősen alacsony, legalábbis fejlettségükhöz mérten. Ez nagy valószínűséggel hozzájárult ahhoz, hogy a válság különösen kedvezőtlen helyzetbe hozta ezeket a nemzeteket. Hasonló a helyzet Magyarország esetében is. A gazdasági fejlettség és a GEDINDEX kapcsolatát reprezentáló trendvonal feletti teljesítményű észak-európai országok (Izland kivételével) rezisztensebbeknek mutatkoztak a válság hatásaival szemben is. Természetesen ezen megállapítások pontosabb megalapozottsága további vizsgálatokat kíván.

5. Magyarország vállalkozói teljesítménye a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index alapján

5.1. Bevezetés

Az elmélet próbaköve a gyakorlat, szól a klasszikus bölcsesség, és én sem kívánom elkerülni a 4. fejezetben bemutatott GEDINDEX gyakorlati tesztelését és használhatóságának prezentálását. A 3. fejezetben a vállalkozás különböző mérési módszereinél Magyarország helyezését is bemutattam, azonban mellőztem a részletes elemzést. Az mindenesetre kiderült, hogy egyedül a vállalkozássűrűségi mennyiségi mérőszám az, ahol Magyarország az átlag felett helyezkedett el, a többi mennyiségi és minőségi mutató esetében nagyjából az országok második felében, utolsó harmadában foglaltunk helyet. A Stenholm et al (2010) GEM adatokból képzett komplex mérőszámmal pedig az utolsó előtti helyen voltunk találhatóak.

Mindenesetre a kérdés változatlan: Mennyire is vállalkozói Magyarország? Ez az, amire mindenképpen szeretnék választ adni ebben a fejezetben. A válaszhoz azonban rögtön szükségem lesz annak tisztázására, hogy mihez képest? Önmagában értékelni a vállalkozást nincsen igazán értelme, viszont rögzíteni szükséges a benchmarkokat. Az elemzés során két, néhány esetben három típusú benchmarkot alkalmazok. Egyrészt a Magyarország teljesítménye az országok legjobb, a középső és az utolsó harmadához viszonyítva vizsgálom, másrészt pedig a fejlettségi szintnek megfelelően az erőforrás-, a hatékonyság- és az innováció-vezérelt országokhoz hasonlítom. Időről időre kitekintek a volt közép-kelet európai szocialista országokra is, hiszen ők azok akik egyrészt közvetlen versenytársaink, másrészt pedig akiktől esetleg tanulni is lehet.

A másik kérdés, ami felmerül, hogy mi okozza Magyarország vállalkozói teljesítményének adott szintjét? Ennek a kérdésnek a megválaszolásához nem elegendő a GEDINDEX és a három al-index vizsgálata, hanem lejjebb, a pillérek szintjére kell ereszkedni. A 14 pillér benchmarking jellegű elemzése lehetővé teszi Magyarország erős és gyenge pontjainak azonosítását. A következő kérdés, hogy vajon a vállalkozói teljesítményben milyen módon vesznek részt az intézményi-környezeti és milyen módon az egyéni változók? A gyenge és erős változók beazonosítása nagy segítséget jelent ahhoz, hogy a vállalkozáspolitikára a megfelelő fókuszot megtaláljuk.

Bár GEDINEDEX elsősorban a vállalkozás kontextuális megközelítésén nyugvó stock jellegű mutató, bemutatom a GEDINDEX, a három al-index és a 14 indikátor 2006-2009 közötti változását is. Ugyanakkor a változások interpretálásával és főleg vállalkozáspolitikai célú alkalmazásával nagyon óvatosan kell bánni. Az utolsó kérdés, hogy milyen módon lehet növelni Magyarország vállalkozói teljesítményét? Az utolsó fejezettrészben fogalmazom meg a GEDINDEX alapján történő vállalkozáspolitikai javaslatokat. Ennek során összehasonlítom a hagyományos kis- és középvállalati (kkv) politikát és a vállalkozáspolitikát is. Az utolsó fejezettrészben pedig a szocialista-szabaddemokrata kormányok és az új Orbán kormány vállalkozáspolitikai lépéseit és elképzeléseit ütköztetem a GEDINDEX alapján tett javaslatokkal.

5.2. Magyarország vállalkozói színvonala a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index, az al-indexek, és az indikátorok szintjén

Az 5.1. táblázatban látható a felmérésben szereplő 71 ország Globális Vállalkozói és Fejlődési Index (GEDINDEX) szerinti sorrendje. Szürke színnel jelöltem a hasonló fejlettségű országokat, amelyeket a Global Competitiveness Index (GCI) ország-besorolása szerint kategorizáltam. Mint látható, a hatékonyság-vezérelte országok rangsorát a 26. helyezett Chile vezeti 0,41-es GEDINDEX értékkel. Magyarország a 47. helyen foglal helyet, a GEDINDEX 0,25-ös értékével. A 27 hasonló fejlettségű hatékonyság-vezérelt gazdaságból helyezésünk a 15. A kelet-európai volt szocialista országok közül az innováció-vezérelt Szlovénia és Csehország mellett Lettország, Lengyelország és Horvátország előttünk, Románia, Makedónia, Oroszország, Szerbia, Bosznia és Hercegovina mögöttünk található.

Összességében ez meglehetősen közepes helyezés, ha a hatékonyság-vezérelt gazdaságokat tekintjük viszonyítási alapnak. Ha azt nézzük, hogy hány innováció-vezérelt gazdaságot előzünk meg, akkor a válasz: egyet sem! A leggyengébb innováció-vezérelt nemzet a 34. helyezett Görögország, a GEDINDEX 0,32-es értékével jóval előttünk áll. A volt szocialista országok közül a fejlettebbek is, és a hasonló fejlettségűek is előttünk járnak. Igaz, hogy Csehország csupán egy évben és Lengyelország is csak két évben vett részt a felmérésben, így ezek az értékek csak korlátozott megbízhatóságúak. Vállalkozói teljesítményünk viszont csak hajszálnyival jobb Romániánál.

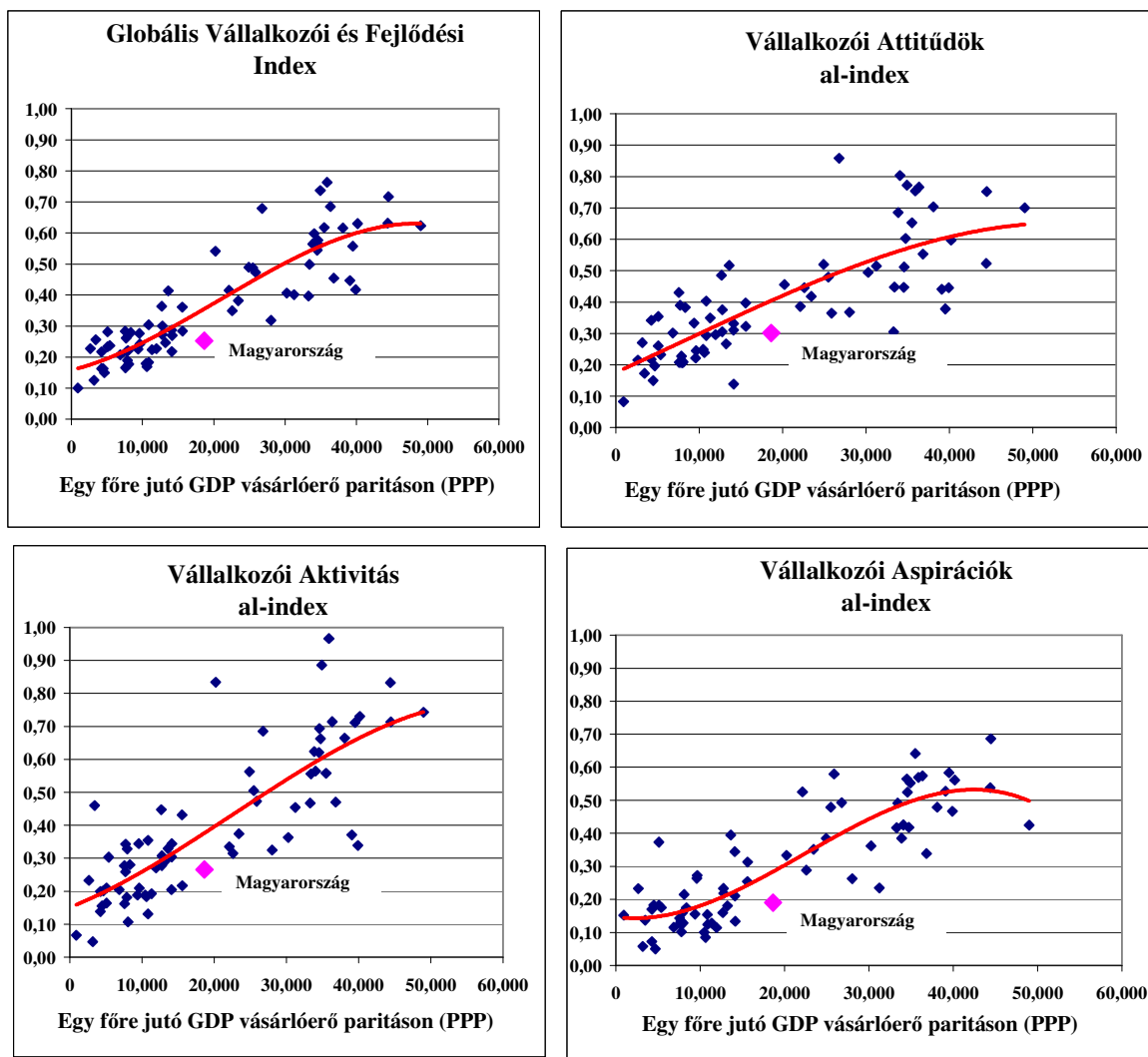
Mindezeket figyelembe véve összteljesítményünk illeszkedik a minőségi vállalkozói mutatóknál látható sorrendekhez, az országok utolsó harmadába tartozunk.

5.1. táblázat: Magyarország relatív vállalkozói pozíciója a GEDINDEX alapján

Sorrend	Ország	GEDINDEX	Sorrend	Ország	GEDINDEX
1	Dánia	0,76	37	Lengyelország	0,29
2	Kanada	0,74	38	Horvátország	0,28
3	Egyesült Államok	0,72	39	Peru	0,28
4	Svédország	0,68	40	Kína	0,28
5	Új-Zéland	0,68	41	Kolumbia	0,28
6	Írország	0,63	42	Dél-Afrika	0,28
7	Svájc	0,63	43	Törökország	0,27
8	Norvégia	0,62	44	Mexikó	0,27
9	Izland	0,62	45	Dominikai Köztársaság	0,26
10	Hollandia	0,62	46	Indonézia	0,26
11	Ausztrália	0,60	47	Magyarország	0,25
12	Belgium	0,58	48	Románia	0,25
13	Finnország	0,56	49	Makedónia	0,24
14	Egyesült Királyság	0,56	50	Egyiptom	0,24
15	Szingapúr	0,56	51	Jordánia	0,23
16	Németország	0,54	52	Panama	0,23
17	Puerto Rico	0,54	53	India	0,23
18	Franciaország	0,50	54	Brazília	0,23
19	Szlovénia	0,49	55	Venezuela	0,22
20	Dél-Korea	0,49	56	Thaiföld	0,22
21	Izrael	0,47	57	Oroszország	0,22
22	Ausztria	0,45	58	Tunézia	0,22
23	Hong Kong	0,45	59	Marokkó	0,22
24	Egyesült Arab Emirátusok	0,42	60	Jamaica	0,21
25	Csehország	0,42	61	Algéria	0,19
26	Chile	0,41	62	Szerbia	0,18
27	Olaszország	0,41	63	Kazahsztán	0,18
28	Spanyolország	0,40	64	Bosznia és Hercegovina	0,18
29	Japán	0,40	65	Irán	0,17
30	Szaúd-Arábia	0,38	66	Ecuador	0,17
31	Malajzia	0,36	67	Bolívia	0,16
32	Lettország	0,36	68	Szíria	0,16
33	Portugália	0,35	69	Guatemala	0,15
34	Görögország	0,32	70	Fülöp Szigetek	0,13
35	Uruguay	0,30	71	Uganda	0,10
36	Argentína	0,30			

Árnyalja a képet, ha teljesítményünket nem csupán a hasonló fejlettségű országokhoz mérjük, hanem az egy főre jutó GDP függvényében rajzolt trendhez viszonyítjuk (5.1. ábra).

5.1. ábra.: Magyarország relatív teljesítménye a GEDINDEX és a három al-index esetében



Az 5.1. ábra alapján látható, hogy hazánk mind a GEDINDEX, mind a három al-index esetében a fejlettség implikálta trendvonal alatt található. A GEDINDEX trendvonala szerinti lemaradásunk mintegy 0,1, ami jelentősnek mondható. A vállalkozói attitűdök (ATT) területén a legjobb az al-index érték, mintegy 0,30. Azonban ez is csak a 49. helyhez elegendő. Hasonlóan a 49. helyen vagyunk találhatóak a vállalkozói aktivitás esetében (ACT). Itt a lemaradás a trendvonal implikálta értékhez képest még nagyobb, mintegy 0,13. Vállalkozói aspirációs (ASP) értékünk a legalacsonyabb, mindössze 0,19, azonban mivel itt a többi ország is gyengébben szerepel, a 44. helyen vagyunk találhatóak, és lemaradásunk a trendvonalhoz képest mintegy 0,09.

Összességében a kép nem túl biztató. Ha válaszolni szeretnénk az első kérdésre, hogy mennyire is vállalkozói Magyarország, akkor azt kell mondanom, hogy nem túlzottan. A nálunk fejlettebb országokhoz képest vállalkozási szintünk alacsony, a hasonló fejlettségű országokhoz képest pedig közepes. Hasonlóan közepes helyen vagyunk találhatóak a kelet-európai volt szocialista országokhoz képest, csak a nálunk fejletlenebbek vannak mögöttünk.

Menjünk most egy szinttel lejjebb, és nézzük meg hazánk pozícióját a pillérek szintjén. Az 5.2. ábrán a forgalomirányító lámpák színeinek megfelelően kerülnek értékelésre az adott pillér hazánk által elért pontjai. A zöld szín azt jelzi, hogy az adott pillér esetében az ország a nemzetek legjobb harmadához tartozik (ilyen Magyarország esetében nincsen). A sárga szín azt jelzi, hogy teljesítményünk alapján az országok középső harmadába, a piros szín alapján pedig az országok utolsó harmadába tartozunk.

5.2. ábra. Magyarország relatív pozíciója az pillérek szintjén

A Vállalkozói Attitűdök pillér értékei (normalizált értékek)

	OPPORTUNITY PERCEPTION	STARTUP SKILLS	NONFEAR OF FAILURE	NETWORKING	CULTURAL SUPPORT
Magyarország	0,06	0,48	0,66	0,24	0,31
33% érték	0,28	0,34	0,35	0,18	0,28
67% érték	0,51	0,54	0,69	0,38	0,57

A Vállalkozói Aktivitás pillér értékei (normalizált értékek)

	OPPORTUNITY STARTUP	TECH SECTOR	QUALITY OF HUMAN RESOURCE	COMPETITION
Magyarország	0,36	0,30	0,32	0,13
33% érték	0,23	0,26	0,24	0,27
67% érték	0,56	0,49	0,48	0,52

A Vállalkozói Aspirációk pillér értékei (normalizált értékek)

	NEW PRODUCT	NEW TECHNOLOGY	HIGH GROWTH	INTERNATIONALIZATION	RISK CAPITAL
Magyarország	0,12	0,29	0,17	0,50	0,01
33% érték	0,08	0,20	0,24	0,31	0,09
67% érték	0,31	0,47	0,37	0,62	0,29

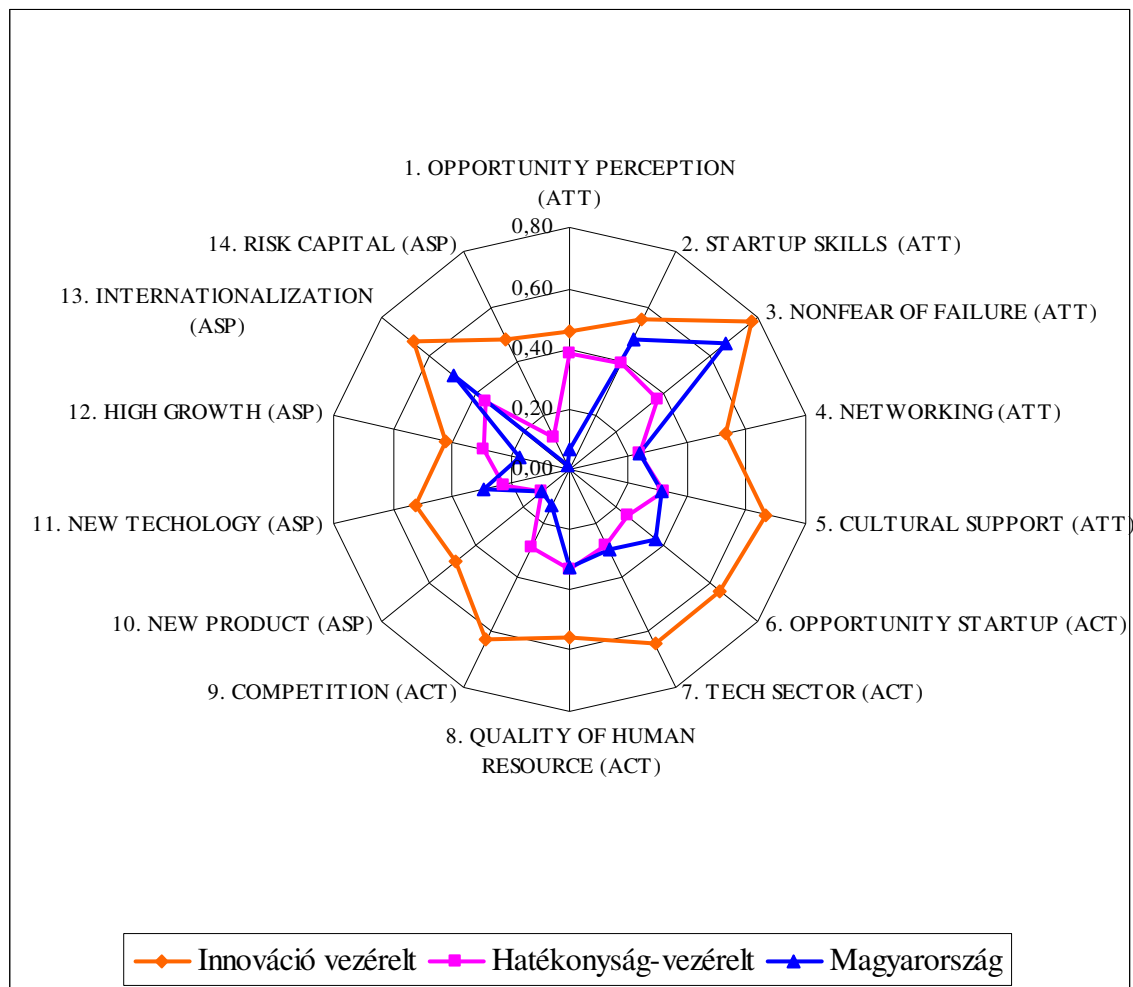
Az 5.2. ábra alapján már, legalábbis részben, láthatjuk, miért is olyan gyenge vállalkozói teljesítményünk. A lehetőség észlelés (OPPORTUNITY PERCEPTION) vészesen alacsony szintje szerint Magyarország lakosainak jó része nem lát jó üzleti lehetőséget a közeljövőben azon a környéken, ahol él. Ne feledjük, mindez a válság előtt történt! A vállalkozói aktivitás (ATT) leggyengébb láncszeme a versenyhelyzetet mutató pillér (COMPETITION). Ez azt mutatja, hogy vállalkozóink jó része olyan területen és iparágban akar céget indítani vagy van

fiatal cége, ahol már eleve öldöklő verseny dúl. Az Vállalkozói Aspirációk (ASP) – mint emlékszünk, a leggyengébb al-indexünk – esetében két területen is a piros zónában vagyunk. A kockázati tőke (RISK CAPITAL) a leggyengébb pillér-érték az összes közül, és a magas növekedési potenciál (HIGH GROWTH) is azt sugallja, hogy a gyors növekedésű gazella cégek hiányoznak hazánkból. Igen alacsony értékkel rendelkezik az új termék (NEW PRODUCT) pillér is, mivel azonban a többi ország teljesítménye is meglehetősen gyenge, ezért kerültünk a sárga tartományba.

Magyarország pillérek szerinti helyzetét érdemes megnézni a hasonló fejlettségű (hatékonyság-vezérelt) és a fejlettebb (innováció-vezérelt) országokhoz képest is (5.3. ábra).

Magyarország pozícióját láthatóan a meglehetősen nagy különbségek jellemzik. Ameddig a Vállalkozói Attitűdök esetében a már sokat kárhóztatott lehetőség észlelés igen alacsony, a vállalkozásindítási képességek (STARTUP SKILLS) és a vállalkozásindítás kockázatainak felvállalása (NONFEAR OF FAILURE) területein teljesítményünk közel áll a fejlett országokéhoz. A hálózatosodás (NETWORKING) és a kulturális támogatottság (CUPLURAL SUPPORT) területein viszont inkább hasonlítunk a fejlődő, hatékonyság-vezérelt gazdaságokhoz, amelyekkel egy csoportban vagyunk. A Vállalkozói Attitűdök esetében a verseny (COMPETITION) szintje még a hatékonyság vezérelt országok átlagos szintjét sem éri el, a lehetőség motiválta vállalkozásindítás (OPPORTUNITY STARTUP) esetében viszont meghaladjuk ezt a szintet, azonban messze vagyunk a fejlett országoktól. A Vállalkozói Aspirációk két leggyengébbike, a magas növekedés (HIGH GROWTH) és a kockázati tőke (RISK CAPITAL) még a közepesen fejlett hatékonyság-vezérelt gazdaságokhoz képest is átlag alattinak minősül. Egyedül a nemzetköziesedés (INTERNATIONALIZATION) az, ahol helyzetünk relatíve jónak mondható.

5.3. ábra: Magyarország relatív pozíciója az pillérek szintjén a hatékonyság- és az innováció-vezérelt országokhoz viszonyítva



Érdeemes megvizsgálni helyzetünket a kelet-európai volt szocialista országokkal összehasonlítva is. Az 5.4. ábra Magyarország mellett kilenc másik ilyen ország pillér szerinti értékeit mutatja. Az összehasonlítás arra is alkalmas, hogy láthassuk, vannak-e ezeknek az országoknak közös jellemzői, erős és gyenge pontjai. Az 5.4. ábra a pillérek meglehetősen lágörbe-szerű alakulását mutatja. A pillér-értékek általában a 0,5-es érték alatt találhatók, ami megerősíti, amit eddig is tudtunk, ezek az országok nem a vállalkozás élharcosai. Kiugróan gyenge értékek általában a lehetőség észlelés (OPPORTUNITY PERCEPTION) és a kockázati tőke (RISK CAPITAL), mindkettő Magyarország gyenge pillérje is egyben. Figyelmeztető jel azonban, hogy ezekben az esetekben az összes többi ország megelőz bennünket. Szintén az utolsó helyen állunk a magas növekedés (HIGH GROWTH) és a verseny (COMPETITION) területein, ahol a többi volt szocialista ország közepes teljesítményt nyújt. Átlag alatti a teljesítményünk a hálózatosodás (NETWORKING), és az

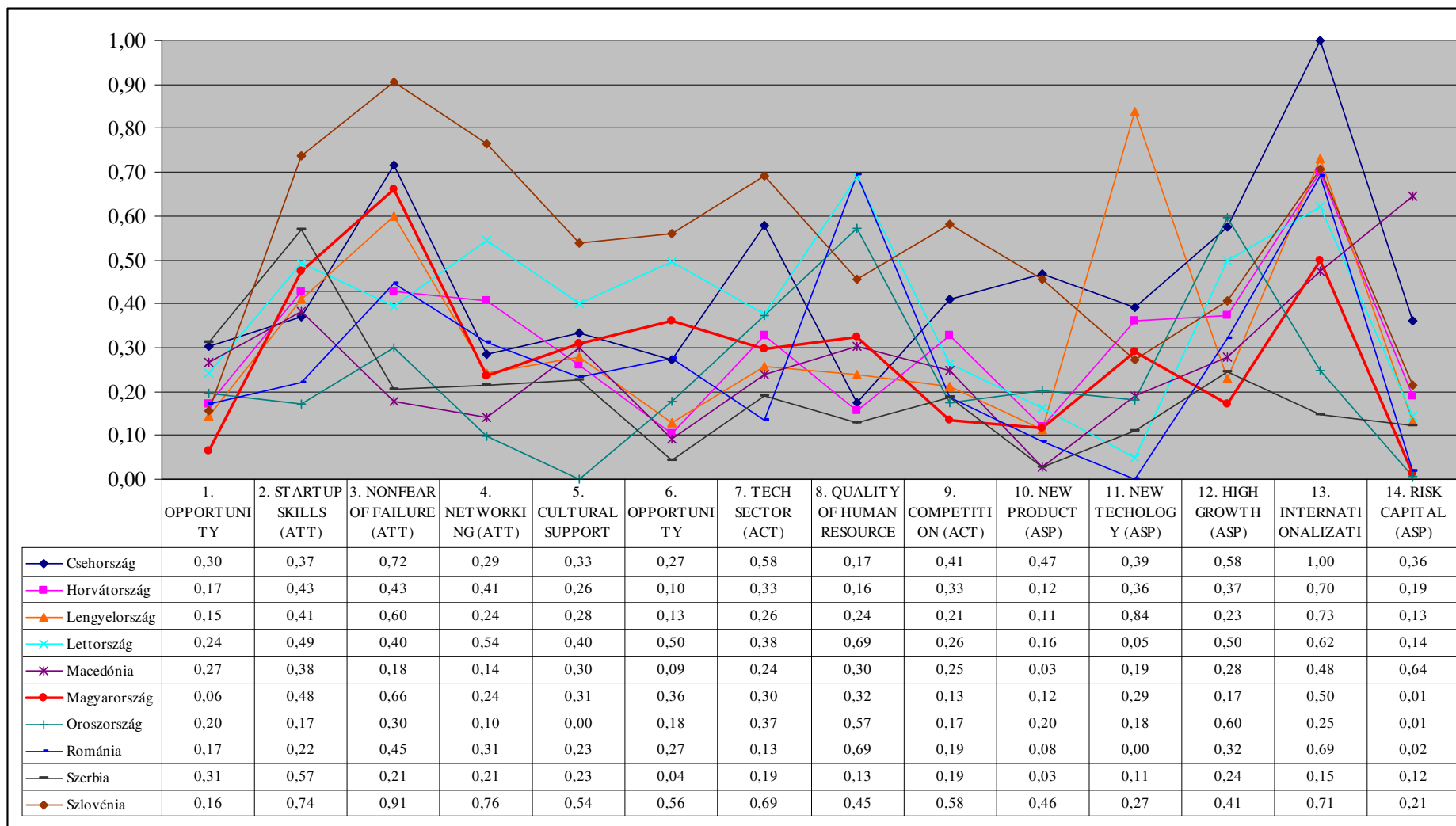
dc_61_10

egyik legjobb értékű pillérünk a nemzetköziesedés (!) (INTERNATIONALIZATION) eseteiben is. A többi pillérnél pozíciónk jobb, mint a többiek átlaga. Relatív a legjobban állunk (3/10) a bukástól való félelem (NONFEAR OF FAILURE) és a lehetőség indította vállalkozásindítás (OPPORTUNITY STARTUP) területein.

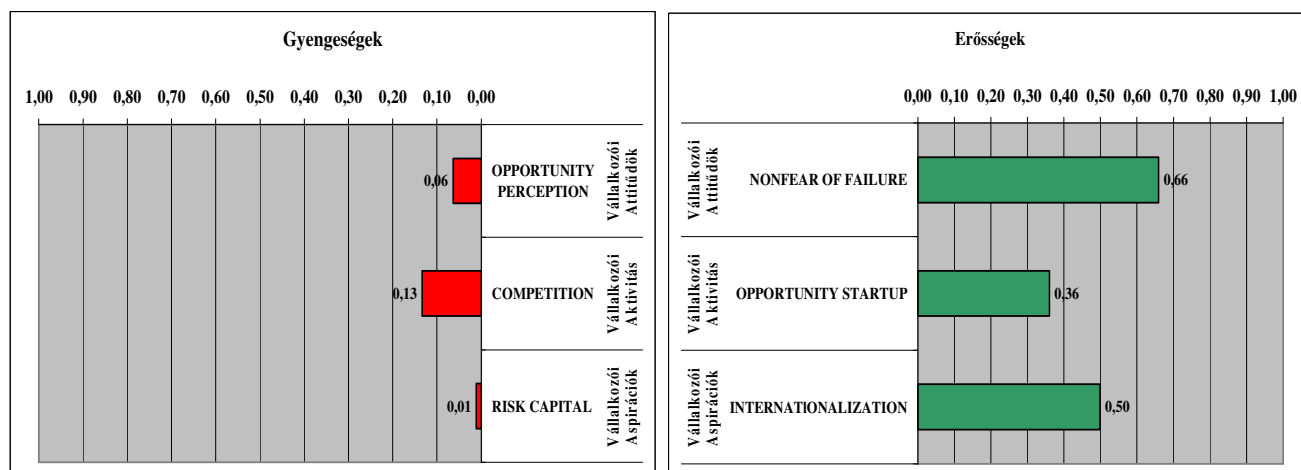
Úgy vélem, hogy összességében pozíciónk a változók szintjén a volt szocialista országokhoz képest is meglehetősen közepes, nagyjából megfelel azoknak a felemás eredményeknek, amelyek a versenyképesség, a Doing business vagy a Gazdaság Szabadsága eseteiben hazánkat jellemezte.

A leggyengébb láncszemek „kipécézése” azért lényeges, mert az indexkészítés logikája szerint ezek visszahúzó hatást gyakorolnak az adott al-index többi pillér értékeire is. Az 5.5. ábra szemlélteti a három al-index gyenge és erős pillérjeit.

5.4. ábra: Magyarország pillér-értékeinek összehasonlítása a kelet-európai volt szocialista országokkal



5.5. ábra: Magyarország al-indexeinek erős és gyenge pillérjei



A gyenge pontokról az előzőekben már írtam, nézzük most az erős pilléreket. A bukástól való félelem (NONFEAR OF FAILURE) nem igazán látszik gátló tényezőnek, a 0,66-os érték Magyarország legmagasabb pillér-értéke. Az ACT al-index legjobb teljesítménye a lehetőség motiválta vállalkozásindítás (OPPORTUNITY STARTUP) 0,36-os értékkel. Mint arról már szó esett, az lehetőség motiválta vállalkozásindítás egyéni területén Magyarország pozíciója fejlettségének megfelel. Némi ellentmondás van viszont, hogy miként lehet a lakosság lehetőség észlelése olyan alacsony, a vállalkozásindítási motiváció pedig relatíve magas. Nos, az üzleti lehetőség észlelés a lakosság szintjén mért, a lehetőség motiváció pedig a születőben levő és a fiatal cégek százalékában kifejezett. További ok, hogy a lehetőség motiváció közé soroljuk a magasabb jövedelem elérésének szándékát is, ebben pedig Magyarország relatíve jól áll. A nemzetköziesedési pillér (INTERNATIONALIZATION) a Vállalkozói Aspirációk legjobbika, a benchmarking országhoz képest azonban fele olyan magas szinten állunk.

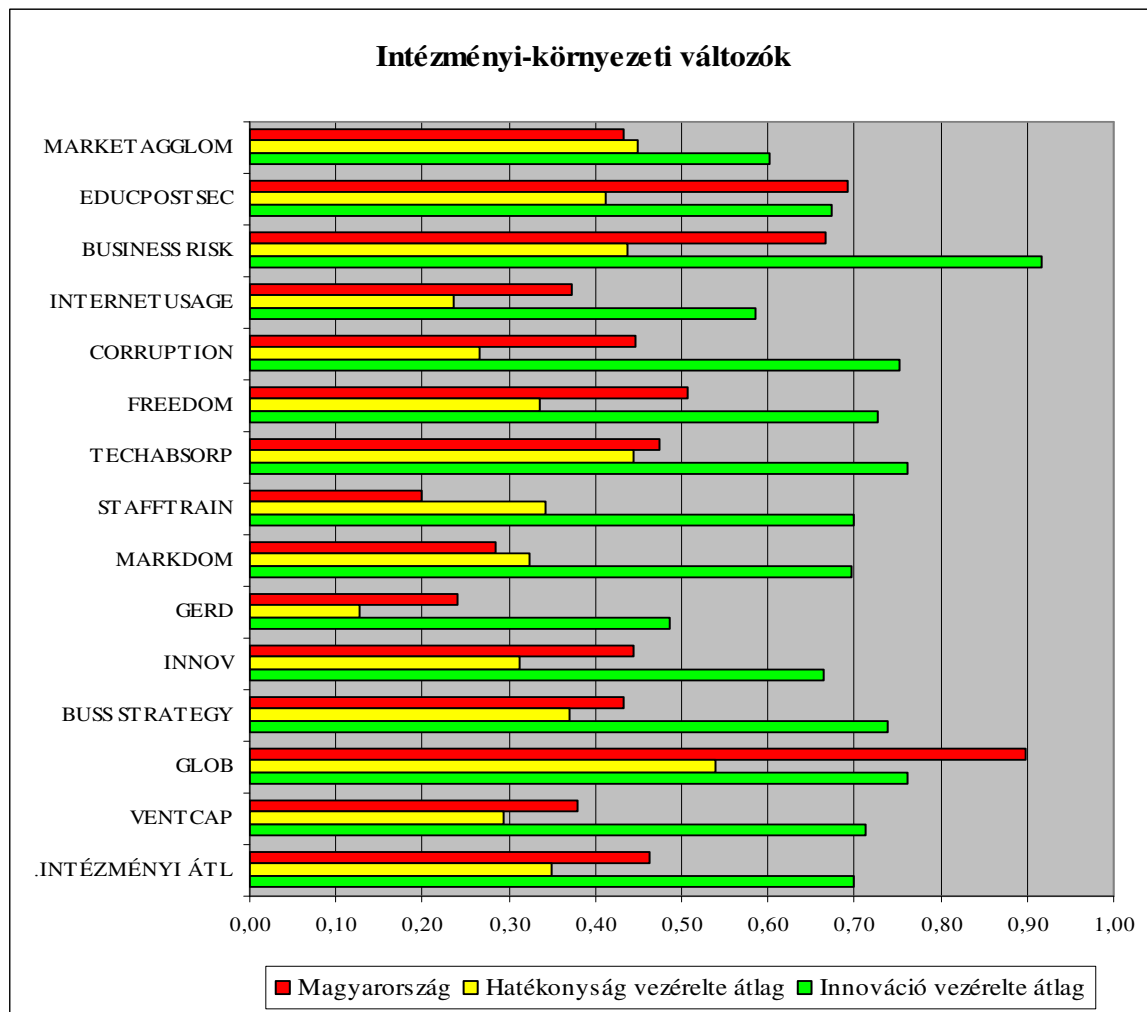
5.3. Magyarország vállalkozói színvonal a változók szintjén

Magyarország vállalkozói teljesítménye okainak mélyebb megértéséhez érdemes egyet lejjebb, a változók szintjére menni. Az 5.6.a. és az 5.6.b. ábrák külön-külön mutatják Magyarország teljesítményét az intézményi-környezeti és az egyéni tényezők szintjén, mégpedig a hatékonyság- és az innováció-vezérelt gazdaságokhoz képest. A pillérek dekompozíciója révén láthatóvá válik, hogy az egyes kategóriákban miért is kerültünk kedvező vagy éppen kedvezőtlen pozícióba.

Megvizsgálva az intézményi-környezeti tényezők alakulását látható, hogy Magyarország teljesítménye többnyire megfelel fejlettségi szintjének, és ezen változók értéke jórészt a hatékonyság-vezérelt gazdaságok átlagos szintje felett, és az innováció-vezérelt országok átlagos szintje alatt található. Érdekes azonban figyelembe venni a kivételeket. A lehetőség-észlelés intézményi változója, a MARKETEGGLOM némileg átlag alatti, azonban nem kirívó mértékben. A MARKETEGGLOM, amely az urbanizáció mértékéből és a belső piac nagyságából tevődik össze, gazdaságpolitikai eszközökkel nem igazán befolyásolható. A másik terület, ahol látható lemaradásban vagyunk, az a vállalatok által a munkaerő képzésére fordított összegek nagysága (STAFFTRAIN). Az értékek azt jelzik, hogy Magyarország ez irányú erőfeszítése még a hatékonyság-orientált gazdaságok átlagának is csak nagyjából kétharmadára rúgnak. Más kisvállalati felmérések megerősítik ezt a jelenséget (Richbell et al 2010). A MARKDOM alacsony értéke arra utal, hogy Magyarországon meglehetősen erős gazdasági csoportok uralják a piaci pozíciókat, ami megnehezíti az új cégek, termékek piacra jutását.

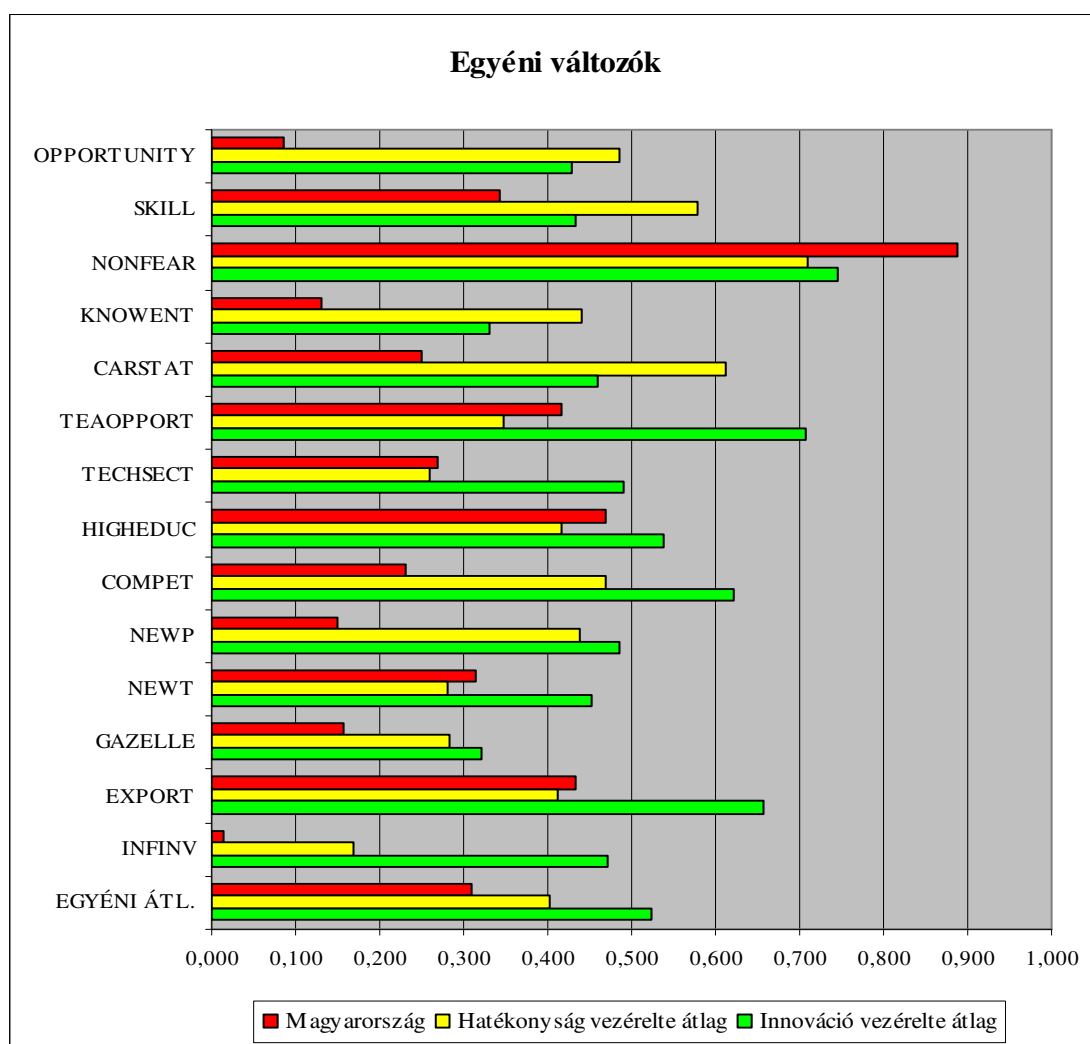
Két olyan terület van az intézményi változók szintjén, ahol Magyarország pozíciója kedvezőbb, mint a legfejlettebb országok átlagos szintje (5.6.a. ábra). Az EDUCPOSTSEC magas értéke azt jelenti, hogy Magyarországon a poszt-szekunderi képzésben még a fejlett országok átlagánál is többen vesznek részt. Ez ugyan több szempontból is kedvező hír, azonban jól ismert az is, hogy képzési struktúránk torz, ahol egyrészt gyenge színvonalú főiskolák sokszor funkcionális analfabétáknak is diplomát adnak, másrészt pedig nem azokon a területeken történik a képzés, ahol az vállalkozói szempontból hasznos lenne. Igen alacsony arányú például a műszaki felsőfokú képzésben résztvevők aránya (Kádár 2008). A másik terület, ahol Magyarország jól teljesít, az a globalizáció mértéke (GLOB). Bár sokan említik a globalizáció negatív hatásait is, a nemzetköziesedés szempontjából a világgazdaságba integrálódás lényeges. Az már egy másik kérdés, hogy ennek előnyeit többnyire jelenleg a multinacionális cégek és a nagyvállalatok használják ki, és a GLOB-hoz tartozó egyéni változó, az EXPORT, már nem mutat ilyen jó teljesítményt. Az intézményi-környezeti tényezők átlaga hazánk esetében 0,46, a hatékonyság-vezérelt gazdaságokénál 0,11-el magasabb, ugyanakkor lényegesen alacsonyabb, mint a 0,70-es innováció-vezérelt gazdaságok átlaga.

5.6.a. ábra: Magyarország intézményi-környezeti tényezőinek relatív szintje



Az egyéni változók esetében helyzetünk láthatóan kedvezőtlenebb, sok esetben kifejezetten vérszesen gyengébb, összehasonlítva az intézményi-környezeti változókkal. A hatékonyság-vezérelt gazdaságok egyéni tényezőinek átlaga 0,40, az innováció-vezérelteké 0,52, ehhez képest Magyarországé 0,31 (5.6.b. ábra).

5.6.b. ábra: Magyarország egyéni tényezőinek relatív szintje



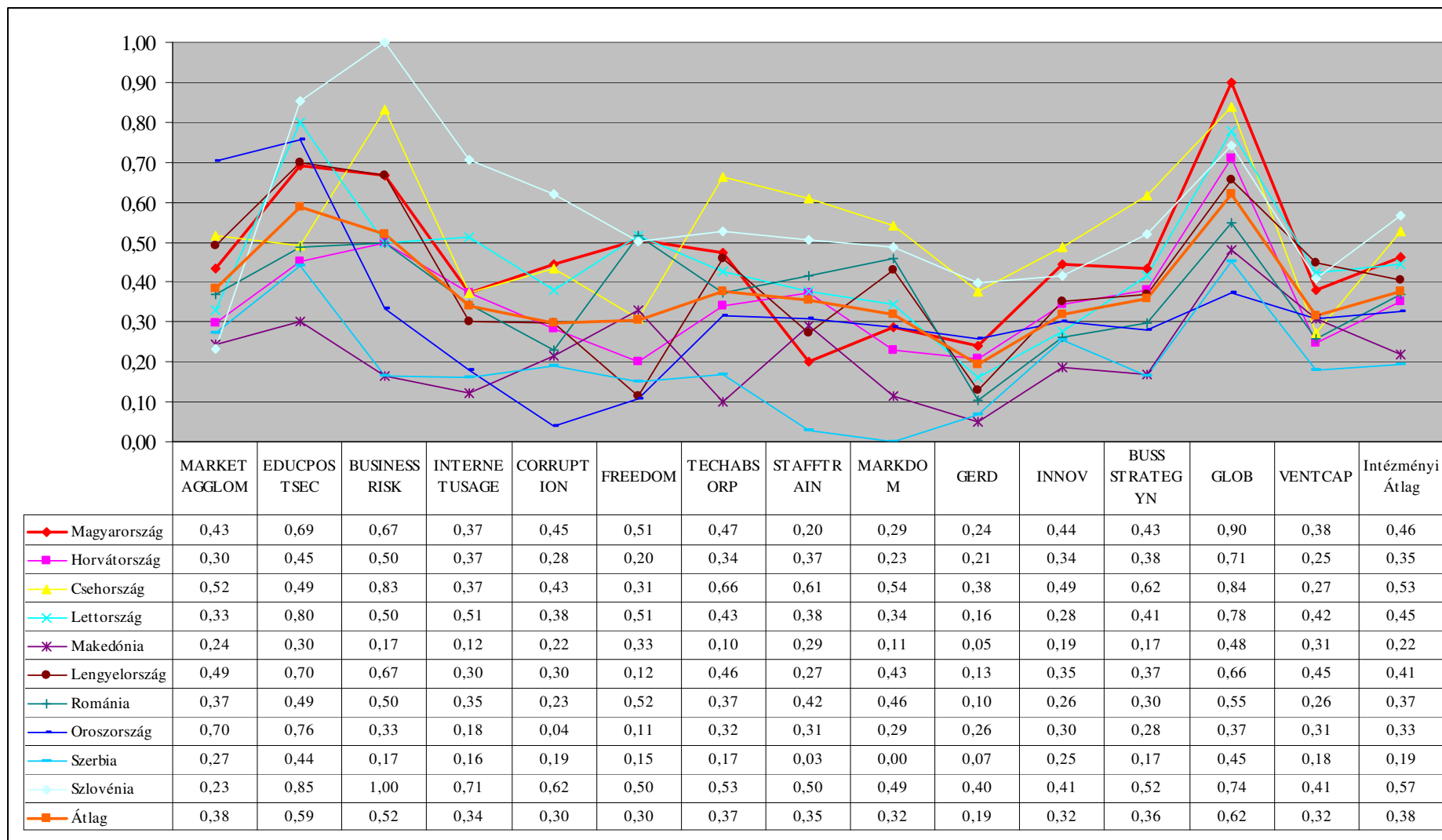
Az egyéni tényezők fejlettségi szint szerinti értékelésével azonban óvatosan kell bánnunk. Látható, hogy a Vállalkozói Attitűdök esetében a hatékonyság-vezérelte gazdaságok átlagos egyéni változó értéke meghaladja az innováció-vezérelt gazdaságokét. A Vállalkozói Aktivitás és a Vállalkozói Aspirációk esetében helyreáll a rend, és az innováció-vezérelt gazdaságok dominanciája érvényesül. Magyarország legjobb egyedi teljesítménye a NONFEAR, azaz a bukástól való félelem nem tántorítja el a magyarokat a cégalapítástól. Teljesítményünk – a fejlettséghez képest – elfogadható a lehetőség motiválta vállalkozásindítás (TEAOPPORT), a technológiai szektorban történő cégindítás (TECHSECT), a felsőfokú oktatásban részt vett vállalkozók aránya (HIGHEDUC), az öt évnél fiatalabb technológiát alkalmazó (NEWT) és az exportáló (EXPORT) cégek aránya területein. A maradék nyolc területen teljesítményünk nem éri el a hatékonyság-vezérelt országok átlagát sem.

Nézzük meg akkor pozíciónkat a kelet-európai volt szocialista országok viszonylatában. Az 5.7.a. ábra az intézményi, az 5.7.b. ábra az egyéni tényezők adatait mutatja. Az intézményi változók átlagát illetően Magyarország helyzete fejlettségének megfelelő, Szlovénia és Csehország mögött a harmadik helyen állunk. Átlag alatti teljesítmény csupán két területen látható, az alkalmazottak képzése (STAFFTRAIN) és a domináns üzleti csoportok jelenléte a gazdaságban (MARKDOM) esetében. A gazdaság szabadsága (FREEDOM) és a globalizáció (GLOB) tekintetében pedig az élen állunk. Természetesen ez nem jelenti azt, hogy intézményi fejlesztéssel ne kellene foglalkoznunk, azonban a két kritikus területet kivéve drasztikusabb lépésekre nincsen szükség.

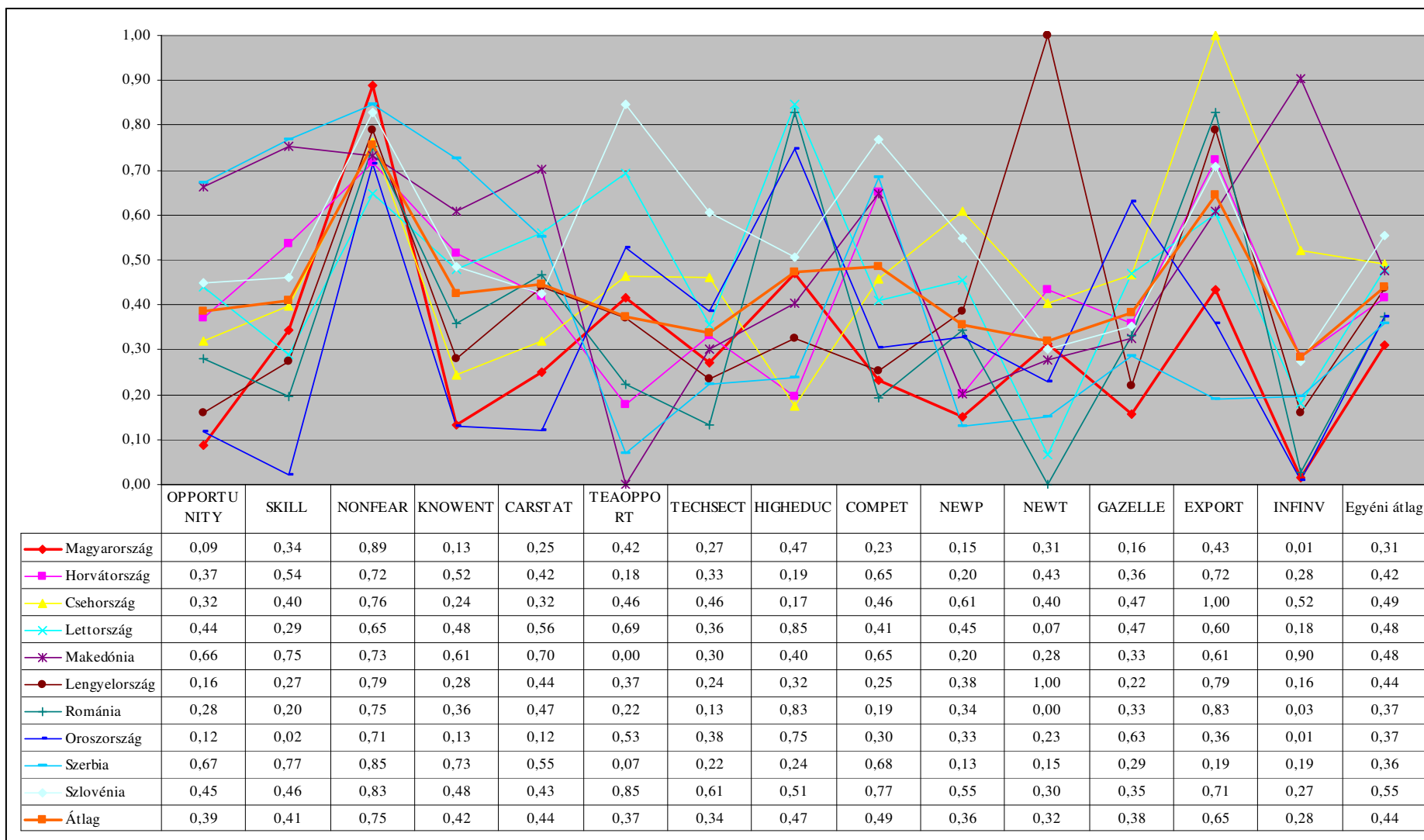
Teljesen más a szituáció az egyéni tényezők esetében, ahol a 10 ország közül az utolsó helyen állunk, még Románia és Oroszország is 0,06 ponttal előz meg bennünket. Öt területen kirívó a lemaradásunk, ezek a már jól ismertek: lehetőség észlelés (OPPORTUNITY), a vállalkozó személyes ismerete (KNOWENT), a verseny élessége (COMPET), a termék-innováció (NEWP), a gyors növekedésű cégek aránya (GAZELLE) és az informális tőkebefektetés (INFINV). A legjobb a helyzet a vállalkozásindítás kockázati észlelése esetében (NONFEAR). Elfogadható a teljesítmény a lehetőség motiválta vállalkozásindítás (TEAOPPORT), a felsőfokú végzettségűek aránya a vállalkozók között (HIGHEDUC) kategóriákban is. A többi maradék területen is, ha nem is katasztrofális, de átlag alatti a teljesítményünk.

Láthatjuk tehát, hogy a volt szocialista országokkal történt összehasonlításban összességében közepes helyezésünket átlag felett intézményi és mélyen átlag alatti egyéni tényezőkkel sikerült produkálnunk. Hogy az egyéni tényezők területén ilyen rosszul szerepelünk a hasonló problémákkal küszködő országok között, az még számomra is meglepetés. Állampolgáraink, vállalkozóink, fiatal és születőben levő cégeink kritikus karakterisztikái, tulajdonságai, stratégiai irányultságának kulcsfontosságú elemei hiányoznak. Megállapítható az is, hogy a hiányok egy része rendszer-specifikus – jellemző a legtöbb átmeneti gazdaságra –, azonban ez nem magyarázat az átlag alatti teljesítményekre a hasonló országokkal összehasonlítva.

5.7.a. ábra: Magyarország intézményi változó-értékeinek összehasonlítása a kelet-európai volt szocialista országokkal

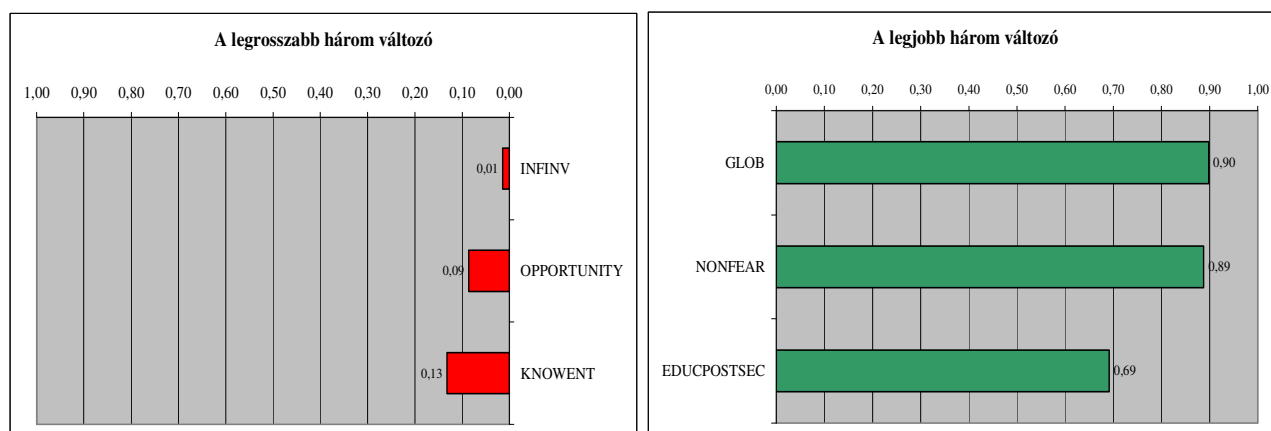


5.7.b. ábra: Magyarország egyéni változó-értékeinek összehasonlítása a kelet-európai volt szocialista országokkal



Ha megvizsgáljuk Magyarország három legrosszabb és a három legjobb változóját, akkor azt tapasztalhatjuk, hogy a legjobb három változó közül kettő intézményi-környezeti változó (GLOB, EDUCPOSTSEC) és csupán egy egyéni (NONFEAR) (lásd 5.8. ábra). Viszont a három legrosszabb változó mindegyike egyéni (INFINV, OPPORTUNITY, KNOWENT). Ezek közül a leginkább meglepő az, hogy a másfél millió vállalkozó országában milyen kevesen ismernek személyesen olyan valakit, aki az elmúlt két évben indított céget (KNOWENT).

5.8. ábra: Magyarország három legrosszabb és három legjobb változója



Problémásnak látszik az is, hogy jóformán nincsen olyan terület, ahol az intézményi-környezeti és az egyéni tényezők egymást erősítene (5.9. ábra). Az INTERNATIONALIZATION és a NONFEAR OF FAILURE az, ahol a kétfajta tényező még a legközelebb van egymáshoz. A felsőfokú végzettséggel rendelkezők aránya (EDUCPOSTSEC) ugyan magas, vállalkozásindítási ismeretekkel mégis relatíve kevesen rendelkeznek (SKILL). Ez megerősíti azt, hogy felsőfokú képzésünkben kevesen tanulnak vállalkozói ismereteket (ld. Szerb és Márkus 2007a, 2007b). Vállalkozóink jó része ugyan rendelkezik felsőfokú képzettséggel (HIGHEDUC), azonban az alkalmazottak képzésére igen keveset költenek (STAFFTRAIN). Az intézményes kockázati tőkéhez jutás (VENTCAP) területén helyzetünk átlagos, azonban a vizsgált időszakban igen kevesen voltak olyanok, akik mások számára pénzügyi támogatást adtak volna vállalkozásindításhoz (INFINV). Az igazsághoz hozzá kell tenni azt is, hogy ebben az időszakban a hazai cégek banki hitelhez jutásának feltételei jelentősen javultak, ami kiszorító hatást gyakorolt az informális tőkefinanszírozási formákra (ld. a következő alfejezetben részletesebben). A versenyhelyzet esetében (COMPETITION) pedig az intézményi-környezeti és az egyéni változók negatív

hatása egymást erősíti, azaz nehéz a piacra jutás a domináns vállalati csoportok létezése miatt, ezzel egyidőben pedig vállalkozóink már eleve olyan iparágakban akarnak újabb cégeket indítani, ahol amúgy is erős a verseny.

5.9. ábra: Magyarország intézményi és egyéni változók, és pillérek szerinti teljesítménye

	INTÉZMÉNYI VÁLTOZÓK		EGYÉNI VÁLTOZÓK		PILLÉREK	
VÁLLALKOZÓI ATTITÜDŐK	MARKETAGGLOM	0,43	OPPORTUNITY	0,09	OPPORTUNITY PERCEPTION	0,06
	EDUCPOSTSEC	0,69	SKILL	0,34	STARTUP SKILLS	0,48
	BUSINESS RISK	0,67	NONFEAR	0,89	NONFEAR OF FAILURE	0,66
	INTERNETUSAGE	0,37	KNOWENT	0,13	NETWORKING	0,24
	CORRUPTION	0,45	CARSTAT	0,25	CULTURAL SUPPORT	0,31
VÁLLALKOZÓI AKTIVITÁS	FREEDOM	0,51	TEAOPPORT	0,42	OPPORTUNITY STARTUP	0,36
	TECHABSORP	0,47	TECHSECT	0,27	TECH SECTOR	0,30
	STAFFTRAIN	0,20	HIGHEDUC	0,47	QUALITY OF HUMAN RESOURCE	0,32
	MARKDOM	0,29	COMPET	0,23	COMPETITION	0,13
VÁLLALKOZÓI ASPIRÁCIÓK	GERD	0,24	NEWP	0,15	NEW PRODUCT	0,12
	INNOV	0,44	NEWT	0,31	NEW TECHNOLOGY	0,29
	BUSS STRATEGY	0,43	GAZELLE	0,16	HIGH GROWTH	0,17
	GLOB	0,90	EXPORT	0,43	INTERNATIONALIZATION	0,50
	VENTCAP	0,38	INFINV	0,01	RISK CAPITAL	0,01
	INTÉZMÉNYI ÁTL.	0,46	EGYÉNI ÁTL.	0,31	GEDINDEX	0,25

Az intézményi-környezeti és az egyéni tényezők közötti diszkrepancia az alapvető oka annak, hogy Magyarország a pillérek szintjén egy esetben sem került az országok első harmadába.

5.4. Magyarország vállalkozói helyzetének változása a 2006-2009-es időszakban

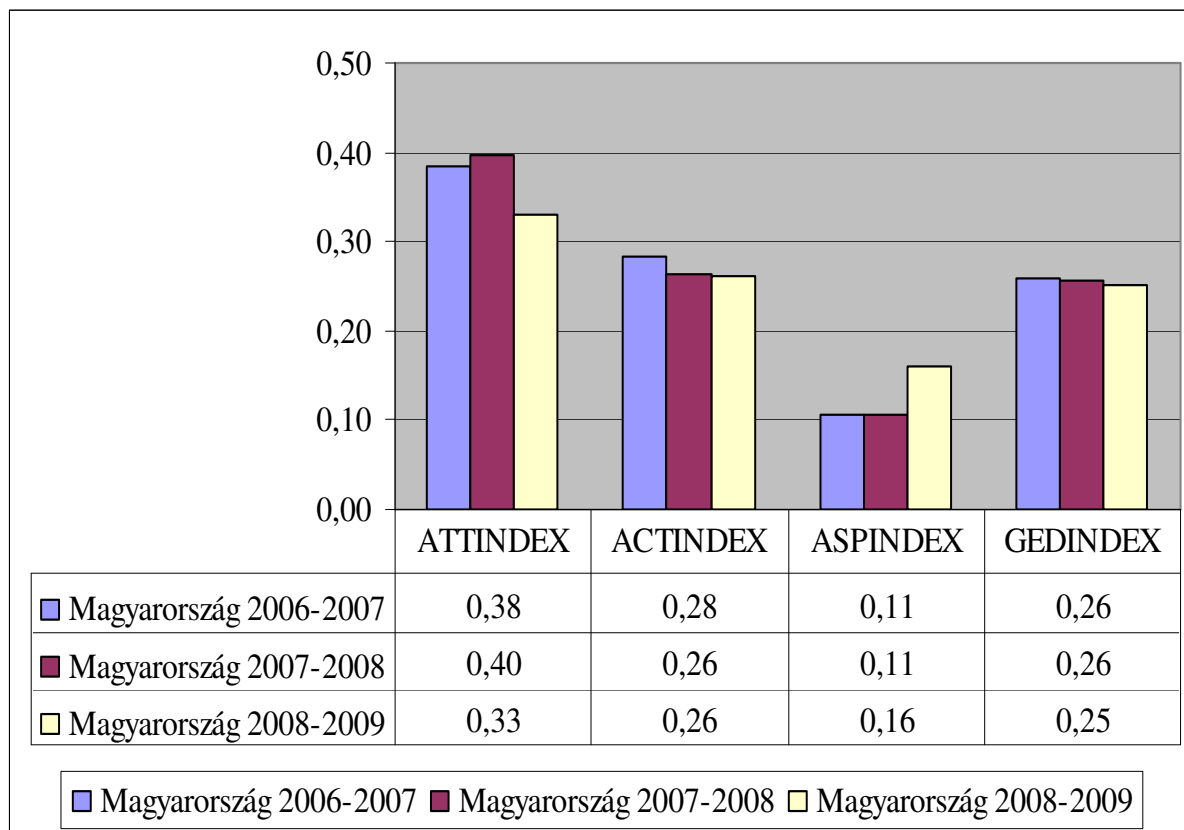
Bár a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index alapvetően a vállalkozás stock jellegű mutatója, azonban alkalmas arra is, hogy a vállalkozás időbeli változását mérje. A kérdés az, hogy vajon a válság hatására növekszik vagy csökken a vállalkozás szintje? A logikus feltevés az, hogy összességében valószínűbb a csökkenés, főleg a minőségi jellegű mutatóknál, ugyanakkor a mennyiségi jellegűeknél elképzelhető a növekedés. Az egyes al-indexek esetében valószínűbb

az attitűdök csökkenése, kiszámíthatatlanabb azonban az aktivitás és az aspirációk változásának iránya.

Az éves adatokkal illetve a képzett változókkal azonban igen óvatosan kell bánnunk, hiszen a potenciális statisztikai hiba valószínűsége is megnőhet. Ennek, legalábbis részleges, kiküszöböléséhez az időbeli változás esetében az országos változók kétéves mozgó átlagolását alkalmaztam. Tekintve, hogy az adatok és a benchmark-értékek így nem, vagy nem feltétlenül a 2002-2008-as adatbázishoz igazítottak, a kapott vállalkezési mutatók az előző fejezetben kapott értékekkel közvetlenül nem összehasonlíthatók. Az összehasonlíthatóságot nehezíti az is, hogy az alkalmazott technológia korát leíró változó (NEWT) az idők során tartalmilag változott. Ennek következtében a 2002-2008-as egyesített adatbázis és a 2006-2009-es országos változók különböznek.

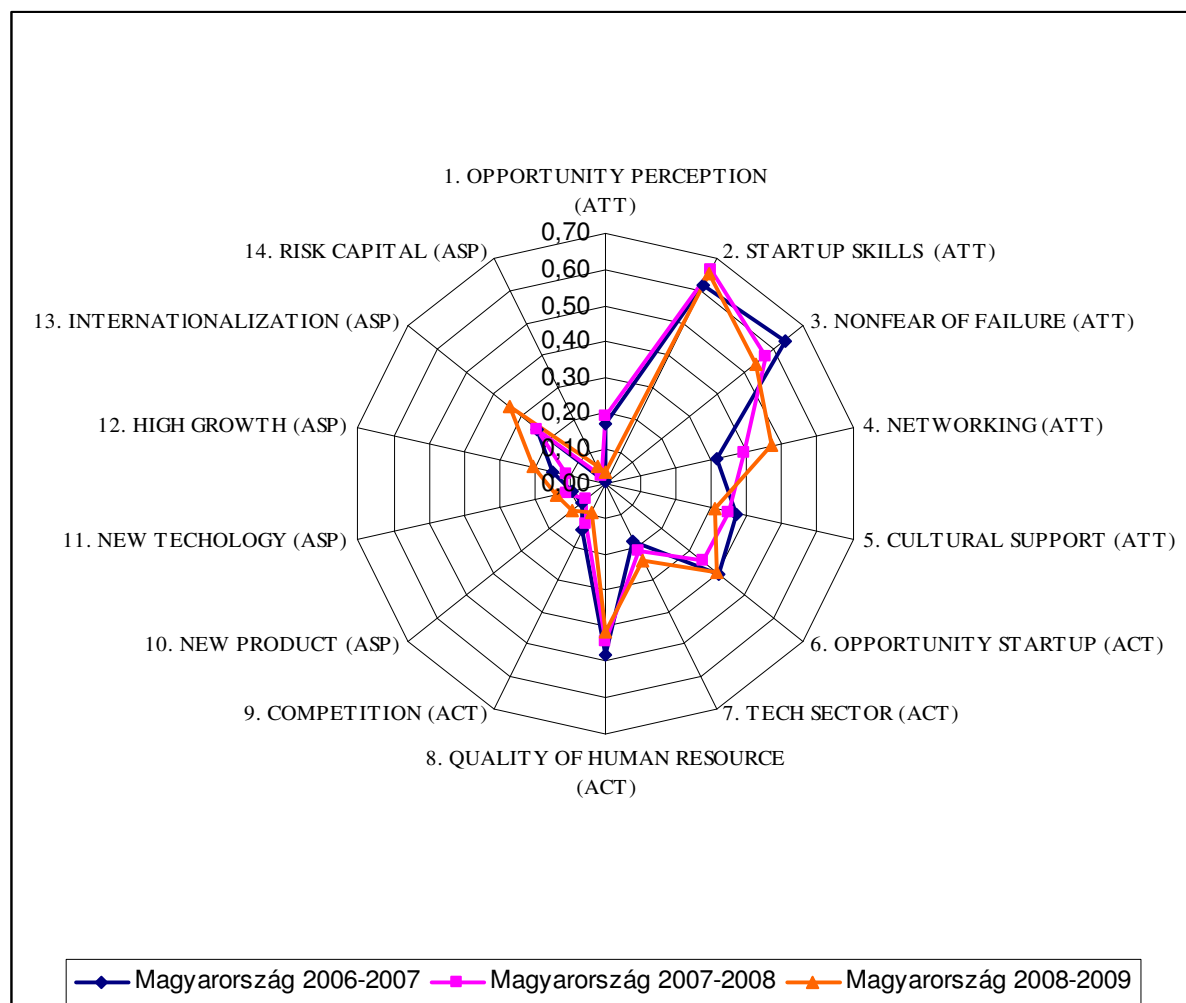
A három al-index és a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index 2006-2009 közötti időbeli változását mutatja az 5.10. ábra. A GEDINDEX a négy év alatt összességében alig változott, 2006-2007 között 0,25 volt, 2008-2009-re 0,01-el csökkent, ami a statisztikai hibahatáron belül van. Érdekesebb azonban ezen belül megnézni az egyes al-indexek alakulását. A Vállalkozói Attitűdök 2006-2007 és 2007-2008 között még némileg növekedtek is, azonban a válság kirobbanásának hatására egy év alatt 0,07-tel estek vissza. A Vállalkozói Aktivitás 0,28-ról 0,26-ra csökkenése nem jelentős, ugyanakkor érdekes a leggyengébb al-index, a Vállalkozói Aspirációk számottevő növekedése 0,11-ről 0,16-ra. Ez azt sugallja, hogy a válság hatására inkább azok a fiatal cégek maradtak talpon, amelyek stratégiai irányultsága, aspirációi magasabbak voltak. Messzemenő következtetéseket azonban nem lenne szerencsés levonni egy év történése alapján, így nem tudható, hogy tartósabb tendenciáról vagy csupán átmeneti jelenségről van-e szó.

5.10. ábra: Magyarország három al-indexének és a Globális Vállalkozói és Fejlődési Indexnek a változása 2006-2009 között



Még érdekesebb lehet annak a vizsgálata, hogy milyen módon változtak az al-indexen belül az egyes pillér-értékek a vizsgált időszak alatt. Az 5.11. ábra éppen ezt szemlélteti. A Vállalkozói Attitűdök esetében a legjelentősebb visszaesés az egyébként is problematikus lehetőség észlelés (OPPORTUNITY PERCEPTION) esetében volt. Bár hazánk állampolgárai 2009 előtt sem láttak igazán jó üzleti lehetőségeket, ez azonban a válság hatására még tovább csökkent. 2006-2007-ben még a lakosság 22%-a állította, hogy lát jó üzleti lehetőséget a környéken, ahol lakik, ez 2008-2009-re a felére csökkent. Természetesnek mondható, hogy az emberek érzékenyebben reagálnak a cégindítás kockázataira (csökkenő NONFAIR OF FAILURE). Némileg visszaesett a vállalkozók társadalmi támogatottsága is (CULTURAL SUPPORT). A vállalkozásindításhoz szükséges képességek szintje gyakorlatilag változatlan maradt (STARTUP SKILLS). Határozottan nőtt azok aránya, akik internet kapcsolattal rendelkeznek, ez mozgatta felfelé a NETWORKING pillért.

5.11. ábra: Magyarország pillér-értékeinek alakulása a 2006-2009-es időszakban



A Vállalkozói Aktivitás esetében csupán marginális elmozdulásáról beszélhetünk. Némileg visszaesett viszont a vállalkozók minőségét mérő QUALITY OF HUMAN RESOURCE, ami azt jelzi, hogy relatíve csökkent a felsőfokú végzettségűek aránya. Tovább romlott a versenyhelyzet is (COMPET), amelynek tendenciája szintén a válság negatív hatásaival lehet összefüggésben.

A Vállalkozói Aspirációk pillérjei eseteiben minden területen javultak a stratégiai pillérek, igaz, ez a javulás egy meglehetősen alacsony bázisról történt. Ebből egy dolog a meglepő, a magas növekedésű cégek arányának az emelkedése, erre logikus magyarázatot nem igazán látok. Elmozdulás történt az informális tőkefinanszírozás területén is. Ameddig 2008-ban még csupán a lakosság 1,1%-a vett részt más cégének alapításában pénzzel, addig ez 4,7%-ra emelkedett 2009-re. Nyilvánvaló, hogy ez összefüggésben van a banki finanszírozási

feltételek drasztikus romlásával a 2008-2009-es időszak alatt. Ezzel együtt a kockázati tőke-finanszírozás (RISK CAPITAL) még mindig a 14 pillér leggyengébbike.

5.5. Kis- és középvállalati és vállalkozáspolitikai Magyarországon -- vállalkozáspolitikai javaslatok

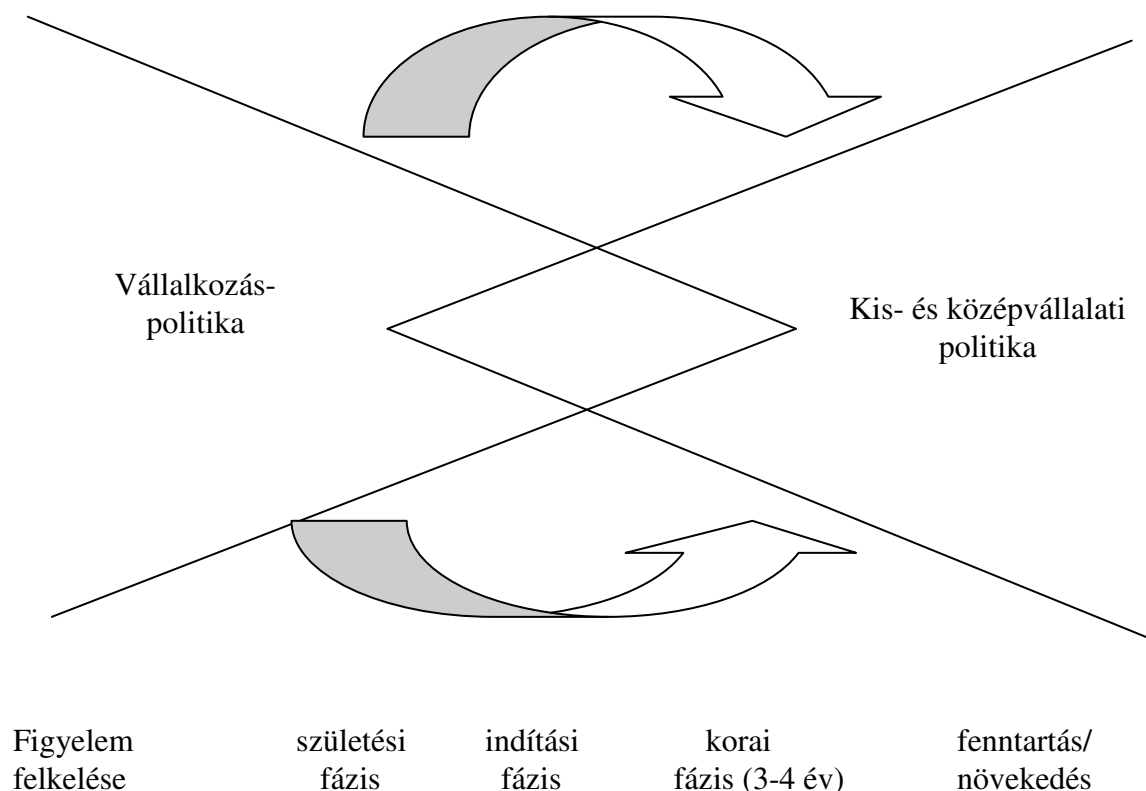
Mielőtt a konkrét vállalkozáspolitikai javaslatokra rátérnék, először is két dolgot kell tisztázni. Az egyik a vállalkozáspolitikai értelmezése és lehetséges hatóköre elsősorban a kis- és középvállalati politikával összehasonlítva. Tekintve, hogy a vállalkozáspolitikai javaslatok kidolgozása a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index alapján történik, tisztázásra vár az is, hogy milyen feltételek mellett és korlátozásokkal érvényesek a megállapítások. A vállalkozáspolitikai javaslatok során kitekintéssel leszek a magyar kormányzatok kkv és vállalkozáspolitikai lépéseire is. Ehhez két dokumentum nyújt segítséget, a volt szocialista-szabaddemokra kormány esetében a 2007-ben elfogadott kis- és középvállalatok fejlesztési stratégiája (Kkv stratégia 2007), az új kormány esetében pedig a 2010. július végén napvilágot látott koncepció (Új Széchenyi terv vitairat 2010). Nyilvánvaló, hogy a két dokumentum nagyban különbözik egymástól, az egyik egy célok-eszközök-visszacsatolások mentén készült stratégia, addig a nemrégiben elkészült vitairat döntő mértékben a célokat tartalmazza.

5.5.1. Vállalkozás és kis-és középvállalati politika

A 4. fejezetben más utaltam arra, hogy ahogyan különbség van kkv és vállalkozás között, ugyanúgy különbséget kell tennünk kkv és vállalkozáspolitikai között. Az elkülönítés alapjául Lundström és Stevenson (2005) könyvében leírtak szolgálnak. A kkv politika elsődleges feladata, hogy a méretbeli jellemzőkkel leírt vállalatokat (Magyarországon a maximum 249 foglalkoztatott, €43 millió mérlegfőösszeg és €50 millió éves árbevétel) támogassa, kedvező helyzetbe hozza, versenyképességét növelje. A vállalkozáspolitikai elsődleges fókusza ugyanakkor az új vállalkozások indításának elősegítése, az ezt támogató intézményi feltételek javítása. A vállalkozáspolitikai így a meglevő vállalatok figyelemmel követésétől eltolódik az egyének irányába (Acs és Szerb 2007). Tehát itt már a potenciális vállalkozók, a vállalkozni akarók is a vállalkozói politika hatókörébe kerülnek. Audretsch és Beckmann (2007) ehhez még hozzáteszi azon képességek (pl. kreativitás, innovativitás, kockázatvállalás) fejlesztését is, amelynek nyomán új, magas értéknövekedési potenciálú cégek jönnek létre.

A kkv és a vállalkozáspolitikai kapcsolata a Lundström-Stevenson modell alapján az 5.12. ábrán látható.

5.12. ábra: A vállalkozás és a kis- és középvállalati politika kapcsolata



Forrás: Lundström és Stevenson 2005, 55. old.

A kkv és a vállalkozáspolitikák közös része a vállalkozások indítása és a létrehozott fiatal cégek (kb. 3-4 évig) támogatása. Lundström és Stevenson a vállalkozáspolitikák kapcsán egyértelműen a környezeti, intézményi feltételek befolyásolásáról beszél, amelynek célja a vállalkozások létrehozása a vállalkozói lehetőségek, motivációk és képességek befolyásolásán keresztül. Ma már inkább arról beszélünk, hogy a magas növekedési potenciálú cégalapítás elősegítése a cél. Az idősebb vállalatok versenyképességének, termelékenységének a növelése, fejlődésük elősegítése a kkv politika territóriumára. A vállalkozáspolitikák eszköztárára meglehetősen áttételes, nem köthető egy ipárhoz vagy funkcionális területre. Ugyanakkor a vállalkozáspolitikák eredményei hosszú távon jelentkeznek, szemben a kkv politikával, amelynek gyümölcsei rövidebb távon, akár egy kormányzati cikluson belül is érzékelhetők.

David Audretsch több publikációban is (Audretsch 1997, Audretsch és Thurik 2000, Audretsch et al 2007) a vállalkozói kapitalizmusról és a menedzselt gazdaságból a vállalkozói gazdaságba történő átmenetről ír. A menedzselt, vagy ahogyan Audretsch nevezi a Solow-féle gazdaságot a nagy cégek dominanciája és az a meggyőződés jellemzi, hogy a nagyvállalatok a nagybani termelés előnyeit kihasználva lényegesen hatékonyabbak a kisvállalatoknál. Ráadásul ebben a modellben az innováció is jórészt a nagyvállalatokhoz kötődik. A gazdasági növekedés fő mozgató rugója a beruházás, elsősorban a fizikai tőkeállomány növelése révén. Az oligopolista-monopolista rendszerben előtérbe kerülnek a verseny- és iparpolitikai eszközök, a káros hatások mérséklése érdekében hozott intézkedések. A hagyományos kkv politika elsősorban társadalmi okokból és a gazdasági hatalmi koncentráció megtörése érdekében támogatja a kisebb méretű vállalatokat. A vállalkozói, vagy Romer-féle gazdaságban azonban a tudás és a humán tőkébe történő beruházás válik alapvető értékkel. A radikális innovációk megvalósítói pedig nem a megállapodott, nagy cégek, hanem az újonnan létrejött kisvállalatok lesznek. A vállalkozás promóciója, az új vállalkozások létrejöttének elősegítése az 1990-es évek fejleménye. Az EU kkv és vállalkozáspolitikájának szétválasztása is az 1990-es évek végére tehető (Román 2005).

Audretsch és Beckmann (2007) valamint Acs és Szerb (2007) kiemelik a vállalkozói gazdaság decentralizáltságát, az abban tevékenykedő cégek lapos szervezeti struktúráját is. Ennek megfelelően a vállalkozáspolitikai is sokkal decentralizáltabb, mint a kkv politika. A kkv-nak általában van valami központi támogató intézményük. Ilyen intézményt azonban hiába keresünk a vállalkozáspolitikai kapcsán, amely jellemzően számos szakpolitikai metszéspontjában értelmezhető.

A GEM adataira építve számos gazdaság- és vállalkozáspolitikai javaslat készült mind nemzeti, mind regionális szinten. A legkonzekvensebb ezek közül talán Acs (2006) elemzése, amely a TEA és a lehetőség motiválta vállalkozások aránya alapján fogalmaz meg ez irányú javaslatokat a különböző gazdasági fejlettségű országok számára. Az erőforrás-vezérelt országok magas TEA mutatója mellett az alacsony értékteremtő képességű és hatékonyságú kényszervállalkozások dominálnak. Ugyanakkor a cégek közül jó néhány dinamikus növekedésnek indul, új munkahelyeket teremtve a kényszervállalkozóknak. A gazdaságpolitika az oktatási rendszer fejlesztésével érheti el, hogy a képzetlen lakosság képes legyen a rendszeres munkavégzésre. Ezen országoknak nem lehet célja, hogy növeljék a vállalkozások számát. Ahogyan Naudé fogalmaz, a vállalkozás a legszegényebb országok

esetében nem jelent tényleges korlátot a fejlődésben (Naudé 2009). A hatékonyság-vezérelt gazdaságok alapvető célja: meglevő cégek hatékonyságának, versenyképességének növelése. A kkv politika is ezen alapelvek mentén kell, hogy működjön. A vállalatok hatékony méretűvé növekedésének elősegítése, a technológia abszorpciók képesség emelése a kritikus pontok közé tartozik. Kína talán a legjobb jelenlegi példa: a TEA mutatóval mért vállalkozói aktivitás tovább csökken, ugyanakkor a lehetőség motiválta vállalkozások aránya emelkedik. A vállalkozói gazdaságba és társadalomba történő átlépés első jele a TEA növekedése, ami a lehetőség motiválta cégeknek köszönhető. Az új tudást hordozó egyének és az általuk újonnan létrehozott cégek itt válnak a kreatív rombolás révén az új innovációk megvalósítóivá, és a gazdasági növekedés forrásaivá. A vállalkozások és a vállalkozáspolitikák felértékelődik, és alapvető fontosságú lesz a magas növekedési potenciálú, innovatív, tudásorientált cégek fejlődésének elősegítése, a gátló intézményi akadályok eltávolítása.

5.5.2. Vállalkozáspolitikai javaslatok a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index segítségével

A GEDINDEX valójában az előzőekben jelzett vállalkozáspolitikák formálására alkalmas, amely a fejlettebb hatékonyság- és az innováció-vezérelt gazdaságok esetében lehet igazán hasznos. Magyarország valahol a kettő között található, így különösen előnyös lehet azt megvizsgálni, hogy mit is kellene, lehetne tenni.

A konkrét javaslatok megtétele előtt mindenképpen említést kell tenni a GEDINDEX korlátairól. A GEDINDEX csak olyan javaslatok megtételére alkalmas, amelyek a GEDINDEXET alkotó 14 pillérre és 31 változóra vonatkozik. Így például az adózás vagy a makrogazdasági stabilitást biztosító költségvetési és monetáris politika, vagy a pályázati rendszer megítélésére a GEDINDEX nem, vagy csak részben képes. A makrogazdasági stabilitás ugyan némiképpen visszaköszön az üzleti kockázatot mérő változóban (BUSINESS RISK), azonban az adózás és a pályázati rendszer teljesen kívül esik a vizsgált körön. Sok más mellett méri viszont a mutató a vállalkozások közvetlen környezetét, a szabályozás hatékonyságát a gazdaság szabadsága mutatóval (FREEDOM), amely a Világbank Doing business indexének a részelemeiből lett képezve.

A GEDINDEX felépítése során abból az alapelvből indultam ki, hogy a vállalkozást egymással szorosan összefüggő elemek rendszereként kell felfogni. A másik kiindulópont az volt, hogy a rendszer elemei csupán korlátozottan helyettesíthetők egymással, így a gyenge elemek visszahúzó hatást gyakorolnak a többi elemre, és ezen keresztül az egész rendszerre is.

A Szűk Keresztmetszetekért Történő Büntetés (PFB) módszertana pedig alkalmas eszköznek bizonyult arra, hogy a gyenge elemek visszahúzó hatását számszerűsítse. A PFB segítségével meglehetősen egyszerűen megfogalmazhatók a direkt gazdaságpolitikai javaslatok: a rendszer leggyengébb elemét kell javítani, hiszen ennek révén áttételesen a több rendszerelem is javul. A legnagyobb javulás akkor érhető el, ha a rendszerben csupán egy szűk keresztmetszet van. Több gyenge elem esetében az erőforrásokat meg kell osztani, hogy párhuzamos fejlesztéssel ne hagyjunk visszahúzó erőket, gátló tényezőket. Magyarországra valójában ez a jellemző, azaz több gyenge teljesítményű tényező is található. A PFB óriási előnye, hogy a vállalkozáspolitikai javaslatok során képes a prioritási sorrend meghatározására is.

Amit a GEDINDEX viszont nem tud megtenni, az az eszközök hozzárendelése a célok megvalósításához, azaz nem vagy csak korlátozottan tudom megmondani, hogyan is lehetne felszámolni a szűk keresztmetszeteket. A vállalkozáspolitikai eszközök hozzárendelése egyébként is túlmutat ezen írás témakörén. A marginális hatások számításakor azzal a feltételezéssel élek, hogy a különböző pillérek ugyanolyan abszolút mértékű növelésének nagyjából ugyanolyan költségvonzata van. Tisztában vagyok azzal is, hogy az intézményi-környezeti és az egyéni tényezők megváltoztatása sem azonos erőfeszítést kíván. A környezeti-intézményi tényezők, legalábbis azok egy része, relatíve könnyen és relatíve gyorsan változtatható, az egyéni tényezők esetében ez feltehetően nincsen így. Bár a GEDINDEX ezen különbségek figyelembe vételére jelen formájában nem alkalmas, az értékelésnél tekintettel leszek erre a problémára.

A vállalkozáspolitikai javaslatokat a továbbiakban döntő mértékben a PFB logikájának megfelelően teszem meg, először a pillérek utána pedig a változók szintjén. Ugyanakkor figyelembe kell venni azt is, hogy a PFB alkalmazása az al-indexek szintjén történik. A visszahúzó hatás mértéke attól is függ, hogy mennyire szűk a keresztmetszet, azaz mekkora az adott al-index legrosszabb és második legrosszabb pillérje között a különbség. A hatások számszerűsítéséhez és a prioritások megállapításához több esetben a marginális hatásokkal is kalkulálok. A marginális hatást az adott pillér 0,1-es növelése révén kalkulálom az al-index és a GEDINDEX viszonylatában.

A Vállalkozói Aspirációk leggyengébb pillérje a lehetőség észlelési OPPORTUNITY PERCEPTION 0,06 értékkel.

1. számú vállalkozáspolitikai javaslat: a lehetőség észlelés emelése, mégpedig elsősorban a lakosság lehetőség-észlelésének javítása révén.

Teljesen világos, hogy a lakosság lehetőség észlelési képességeinek javítása egyrészt nem könnyű, másrészt nem rövid idő alatt megvalósítható feladat. Mint a többi volt szocialista ország példáján is láthattuk, ebben ők sem igazán jók, így nagy valószínűséggel az alacsony lehetőség észlelésben a szocialista gondoskodó és a saját kezdeményezőkészséget kioltni akaró szemlélete is ludas. Véleményem szerint a javulás az oktatási rendszer szisztematikus fejlesztésével érhető el.

A marginális hatáselemzés alapján megállapítható, hogy az OPPORTUNITY PERCEPTION 0,1-es növelése a Vállalkozói Attitűdök 0,30-ról 0,34-re, a GEDINDEX-et pedig 0,25-ről 0,27-re növeli. Ezzel Magyarország körülbelül három helyet léphetne elő a GEDINDEX rangsorban megelőzve Indonéziát és a Dominikai Köztársaságot.

A Vállalkozói Aktivitás visszahúzó pillérje a versenyhelyzetet kifejező COMPET. Látható az is, hogy a COMPET mind az intézményi-környezeti mind az egyéni tényezője a „vörös zónában” található, azaz Magyarország az országok utolsó harmadában található.

2. számú vállalkozáspolitikai javaslat: javítani a piaci versenyfeltételeken, oldani a gazdasági erőfölényes helyzeteket, és arra ösztönözni a vállalkozókat, hogy egyedi rés piacokat találjanak, ahelyett, hogy más erős versennyel jellemezhető iparágba lépnének be.

Kétségtelen, hogy a versenyfeltételek javítása meglehetősen nehéz feladat, ez mégis könnyebbnek tűnik, mint a lehetőség észlelés ösztönzése. Ezek közül is az intézményes változtatás látszik kivihetőbbnek, ami komplex versenyhatósági és minőségvédelmi, fogyasztóvédelmi feladatokat jelenthet. A kisebb cégek nagyvállalatokkal szembeni fizetési kiszolgáltatottságán is lenne mit javítani. Igen rossz üzenete lenne azonban, ha ez kizárólag a külföldi tulajdonú cégeket érintené, hiszen erőfölényes pozícióban számos hazai tulajdonú cég is található.

A Vállalkozói Aspirációk és a GEDINDEX leggyengébb pillérje a RISK CAPITAL 0,01 értékkel. Ha megnézzük az 5.9. ábrát, akkor azt is láthatjuk, hogy a RISK CAPITAL alacsony szintje alapvetően az informális befektetés elégtelenségének köszönhető.

3. számú vállalkozáspolitikai javaslat: A kockázati tőkefinanszírozás javítása elsősorban az informális tőkebefektetés ösztönzésével.

Az informális tőkebefektetés esetében is két tényezőről van szó, egyrészt arról, hogy a lakosság hány százaléka akar ilyen befektetést végezni, másrészt pedig hogy mennyit is adnak. Az elmúlt időszak fejleményei, a banki finanszírozás visszaszorulása miatt, mint azt az előzőkben bemutattam, a lakosság nagyobb százaléka hajlandó kockázati tőkefinanszírozásra. Az átlagos, nem egészen 2 millió forint befektetésen azonban lenne mit javítani. Főleg azért, mert az informális befektetés, ha az kamattal párosuló hitel formájában valósul meg, akkor az elvileg a Pénzügyi Törvény szerint felügyeleti engedélyköteles tevékenység lenne. Érthető, hogy az uzsorakölcsönöket próbálják törvényileg is megakadályozni, azonban nem kellene a vízzel együtt a gyereket is kiöntve a cégfejlesztéshez szükséges magánhiteleket is az illegalitásba száműzni.

A RISK CAPITAL 0,1-es növelése (0,11-re) a Vállalkozói Aspirációk al-index 0,19-es értékét 0,22-re változtatja és végső soron a GEDINDEX 0,25-ről 0,26-ra növekszik. Összehasonlításképpen a NEW PRODUCT 0,1-es emelése a Vállalkozói Aspirációk 0,21-re történő emelkedésével jár, a végső hatás a kerekítések miatt szintén 0,26 lesz.

Figyelembe véve, hogy az intézményi-környezeti tényezők változtatása relatíve könnyebb, mint az egyéni tényezőké, érdemes lenne ezek közül a leggyengébbek javítása.

4. számú gazdaságpolitikai javaslat: az alkalmazottak továbbképzésének javítása, ösztönzése.

A STAFFTRAIN még a hasonló hatékonyság-vezérelt gazdaságokkal összehasonlítva is igen alacsony. A továbbképzés része lehet az életpálya során történő tanulásnak. Az oktatási képzési programok további állami támogatása szükséges, a piacképes tudás megszerzése és megtartása érdekében. A pályázati rendszer és a kkv-k támogatása során ildomos lenne valamilyen fajta képzést, képzésben történő részvételt is megkövetelni.

A következő javaslat az innováció, és ezen belül is a termék-innováció ösztönzésére vonatkozik. A NEW PRODUCT a harmadik leggyengébb pillér-érték, 0,12-vel.

5. számú gazdaságpolitikai javaslat: a termékinnováció mind intézményi, mind egyéni tényezőinek javítása.

Bár a kutatási fejlesztésre költött pénzek tekintetében az országok második harmadában foglalunk helyet, a GERD 0,24-es értéke azt jelenti, hogy az adott időszak alatt nagyjából a GDP egy százalékát költöttük kutatás-fejlesztésre, ez a második leggyengébb intézményi-környezeti változó-érték. Szintúgy, igen kevés azon cégek aránya, amelyek olyan termékkel rendelkeznének, amelyet a fogyasztók újnak tartanak. A magyar cégek gyenge innovációs teljesítménye közismert, az addigi gazdaságpolitikai kísérletek azonban, amelyek révén az innováció javulna, meglehetősen felemás eredménnyel jártak. Érezhető javulás inkább csak középtávon 5-10 év magasságában várható.

A GEDINDEX elemzése során világossá vált az, hogy lemaradásunk alapvető oka az egyéni és nem az intézményi-környezeti tényezőknek köszönhető. A Vállalkozói Aspirációkat nem csupán az informális tőke és az innovatív cégek hiánya fogja vissza, hanem igen kevés a magas növekedésű cégek aránya is (GAZELLE). Ezen cégek viszont kulcsfontosságú szerepet töltenek be az új munkahelyek teremtése és a gazdasági növekedés fokozása területén is.

6. számú gazdaságpolitikai javaslat: a magas növekedési potenciálú cégek arányának növelése.

A gazellák hiánya nem csupán a magyar gazdaságra jellemző, például a vállalkozóilag igen sikeres skandináv országok talán leggyengébb pontja is ez. A gazdaságpolitikai javaslatok közül azért került ilyen hátra, mert nem igazán ismertek azok a hatékony eszközök, amelyekkel növelni lehetne ezen cégek arányát. Valószínűsíthető, hogy a nagyobb cégeket (pl. 20 fő alkalmazott felett) sújtó diszkriminatív adók sokakat arra ösztönöznek, hogy inkább több kisebb, semmint egy nagyobb céget tartsanak fent. A pályázati rendszernek, elsősorban a pénzügyi támogatásoknak leginkább ezeket a cégeket kellene a figyelem középpontjába emelni.

A vállalkozói attitűdöket két egyéni tényező alacsony szintje is befolyásolja. A hálózatosodást a vállalkozók ismertségén keresztül méri a GEM (KNOWENT), ami szintén a gyengébb teljesítményű változók közé tartozik

7. számú gazdaságpolitikai javaslat: a vállalkozók ismertségének és ezen keresztül hálózati kapcsolatainak javítása.

A Vállalkozói Attitűdök további gyenge pontja a vállalkozók társadalmi megítélése és elfogadottsága. A kellő társadalmi respekt és elismerés hiányában nem feltétlenül azok fognak vállalkozni, akik a legtöbb társadalmi hasznot hoznák létre.

8. számú gazdaságpolitikai javaslat: a vállalkozók társadalmi elfogadottságának és megbecsülésének növelése.

A fenti javaslat megvalósítása nem csupán a kormányzat feladata, ebben sokat tehet az oktatás és a média is. Mint azt egy korábbi tanulmányban bemutattam, a hazai média igencsak hajlamos olyan hírek közlésére, ahol a vállalkozók negatívan tűnnek fel, a pozitív történetek viszont háttérbe szorulnak (Szerb és Kocsis-Kisantal 2008). A hős és sikeres vállalkozók pozitív szerepmmodelljei csak elvétve jelennek meg a hazai médiában.

A vállalkozásindítási képességek (SKILLS) normalizált értéke ugyan 0,34, azonban Magyarország ezzel az országok legutolsó harmadába került. Úgy vélem, ez a relatíve jól befolyásolható egyéni tényezők közé tartozik

9. számú gazdaságpolitikai javaslat: a vállalkozásindítási készségek és képességek növelése.

A vállalkozásindítási ismeretekhez egy már régóta létező piacgazdaságban hozzá lehet jutni a családban vagy a személyes hálózaton keresztül is. A magas növekedésű potenciálú cégek sikeres indításához azonban már a fejlett országokban is szükségesnek tartják az oktatást. Véleményem szerint Magyarországon az oktatási rendszerben az alapfokú képzéstől egészen a felsőfokú képzésig, minden szinten szükség lenne valamilyen fajta vállalkozói ismeret oktatására.

Ugyan az országok középső harmadába tartozunk a technológiai szektorba tartozó vállalkozásindítási gyakoriságot tekintve, azonban a TECHSECT mutató értéke meglehetősen alacsony, mindössze 0,27. Ezek a szektorok tekinthetők ugyanakkor a tudás-intenzív szektoroknak is, amely az innováció-vezérelt gazdaságok kritikus területe.

10. számú gazdaságpolitikai javaslat: a technológiai szektorba tartozó vállalkozásindítási gyakoriság növelése

Végül még egy gazdaságpolitikai javaslattal élnék a Vállalkozói Aspirációk növelése érdekében, ez pedig a fiatal technológiák fokozott alkalmazása (NEWT). Hazai cégeink jelentős része még mindig régi technológiákra alapozza működését, a vállalkozói gazdaságba történő előrelépéshez azonban fel kellene gyorsítani az öt évnél fiatalabb technológiák hazai adaptálását.

11. számú gazdaságpolitikai javaslat: a fiatal technológiák hazai alkalmazásának fokozása.

5.5.3. A magyar vállalkozás- és kis-és középvállalati politika

Nem célom, hogy átfogó értékelést nyújtsak a hazai vállalkozás- és kkv politikáról, ez önmagában is egy könyv tárgya lehetne. Az alább következő megállapítások, főleg a régebbi kormányok politikáját illetően, a Reformszövetség részére általam szerkesztett, írt anyagon alapul (Szerb 2009).

Az 1990-es években Magyarországon kormányzati szinten sem szisztematikus kkv politika, sem stratégia nem létezett. Akkoriban ezt a szerepet a PHARE kkv program szakértői töltötték be. Ezen érdemben a kkv-ról szóló 1999. évi XCV. törvény változtatott, amely először fogalmazta meg és tette törvényi kötelezettséggé a kkv fejlesztésének elősegítését, és rendelkezett az ezzel kapcsolatos kormányzati teendőkről. 2001. januárjában a Széchenyi Terv keretén belül kezdődött el az a gazdaságfejlesztési program, amelynek a középpontjában a vállalkozások kedvezményes és visszatérítés nélküli pénzügyi támogatása került.

A kormányzati váltás után 2003-ban indult el a Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program (SZVP), amely az addigi széttagolt finanszírozási rendszeren változtatva, egységes keretek közé terelte a kkv támogatását. Az új, Európai Uniós szabályokkal harmonizált kkv törvény 2004-ben lépett hatályba (2004. évi XXXIV. Törvény), felváltva az 1999-es törvényt. Érzékelve, hogy a kkv fejlesztése nem egyedül a gazdasági tárca feladata, a törvény rendelkezett a Vállalkozásfejlesztési Tanács (VT) létrehozásáról is, amelynek fő célja a kkv fejlesztési tervének kidolgozása lett. Az már más kérdés, hogy a VT érdemi szerepet soha nem töltött be. 2004-től az SZVP betagozódott az immár EU-s források elosztásáról is szóló Nemzeti Fejlesztési Tervbe.

Arra azonban még további 3 évet kellett várni, ameddig az új kkv stratégia elkészült az Új Magyarország Fejlesztési Terv iránymutatásainak megfelelően (Kkv stratégia 2007). Ez a stratégia több tekintetben is radikális változást jelentett az előzőkhöz képest. A stratégia fő céljai; szabályozási környezet javítása, finanszírozáshoz jutás elősegítése, tudás és vállalkozói infrastruktúra fejlesztése, melyek a kis- és középvállalkozások gazdasági teljesítményének javítását szolgálják. A stratégia úgynevezett horizontális céljai a javuló termelékenység, a bővülő foglalkoztatás, az integrálódás a globális gazdaságba és a hatékonyabb vállalatok közötti együttműködés megvalósítása.

A források elosztása terén legfontosabb elv az volt, hogy az állami beavatkozások a hiányzó, vagy nem kielégítően működő piacok kifejlődéséhez járuljanak hozzá, illetve a fejlesztési programok hatékonysága és az elérhető vállalkozások száma növekedjen. A stratégia szerint a visszatérítés nélküli forrásokat minimális szintre kell szorítani, és a korábbinál jóval nagyobb súlyt helyeztek arra is, hogy hosszú távon a donorfüggőség csökkenjen, és a projektek önffinanszírozóvá váljanak (ennek alapelveiről ld. Kállay és Imreh 2004).

A direkt pénzügyi források szétoztására szolgált a JEREMIE program. A 2007-2014-es időszakban erre a célra mintegy 190 milliárd Ft-hoz jut Magyarország, amelyet mikrohitelzésre, hitelgaranciára illetve tőkenövelésre szándékoztak fordítani (<http://jeremie.extra.hu/>). A JEREMIE program indítására az EU-s országok közül elsőként Magyarország vállalkozott 2008-ban, azonban mind a program fogadtatása, mind az elért eredmények meglehetősen ellentmondásosak. A 2008-2009-ben kitört gazdasági válság pedig gyakorlatilag annullálta programot, ahogyan a makrogazdasági egyensúly és a fizetőképesség fenntartására helyeződött át a hangsúly.

A szabályozási környezet javítása keretén belül indult el 2007-ben az Üzletre Hangolva program, amelynek feladata a vállalkozások működési környezetének javítása volt. Tulajdonképpen ez tekinthető egyfajta vállalkozáspolitikai programnak is. Ennek részeként kerültek meghirdetése a deregulációs lépések, a vállalkozásindítás könnyítése, és az engedélyezési procedúrák számának csökkentése. Ezzel párhuzamosan az e-kormányzat továbbfejlesztésével a vállalkozásindítás, a kezdeti döccenők után, gyakorlatilag néhány napra csökkent. A program eredménye mérhető a Világbank Doing business rangsorában történt 15 pozíciós helyjavítás 2009-re. Hogy az EU egyik alapelve, a „Gondolkozz először kicsiben!”

még nem mindig érvényesült, arra a közfelháborodást kiváltó alkalmi munka 2010-es igen félresikerült szabályozása a példa, amely ma már nem is él.

A 2010 májusában hivatalba lépett új kormányzat július végére készült el fejlesztéspolitikai elképzeléseinek vitairatával (Új Széchenyi terv 2010). A vitairatban a célok és elképzelések jelennek meg, a hozzá tartozó eszközrendszer és a források megjelölése azonban hiányos. Konkrét számszerű célból is kevés van, a tíz év alatt 1 millió munkahely teremtése mellett a kkv-k adminisztrációs adóterheinek négy év alatt a felére csökkentése, és a K+F 2015-re a GDP 1,5%-ra emelése említhető.

A tervezet egyértelműen az intézményi-környezeti tényezőket okolja a hazai vállalkozások gyenge versenyképességéért. Az üzleti környezet javításának tervezett lépései az adócsökkentés, az adónemek számának csökkentése, az adminisztrációs költségek mérséklése, a pályázati rendszer egyszerűsítése, a versenytorzító monopóliumok megtörése, a korrupció visszaszorítása, és a gazdaság jogbiztonságának visszaállítása. Alapvető célként pedig a versenyképesség növelése és a munkahelyteremtés szerepel az elképzelések között. A munkahelyteremtést az új kormány elsősorban a meglevő cégektől és nem a kényszervállalkozások számának emelésétől várja, ez mindenképpen üdvözlendő.

A kkv és a vállalkozáspolitikai megvalósítása egy új központi szervre, a Nemzeti Vállalkozásfejlesztési Ügynökségre (NVÜ) várna, amely a szétforgácsolt intézményrendszert is egyesítené. Az NVÜ-re várna az egyablakos ügyintézés mellett többek között a statisztikai adatszolgáltatás biztosításán keresztül a napi információszolgáltatással kapcsolatos feladatok és egy mentori és egy kisvállalati termékminősítő rendszer működtetése is. A vállalkozáspolitikai pillérei: a vállalkozásbarát állam (kiszámítható szabályozás, stabil üzleti környezet), a vállalkozás tisztessége (az értékteremtő vállalkozó megbecsülése), az állam és a vállalkozók közötti együttműködés (közös konzultáció és partnerség) is.

A tervezet a megvalósítás eszközei között külön is említést tesz az állami forrásokon alapuló visszatérítés nélküli tőkejuttatásról, ami igen veszélyes elképzelés. A mikrohitel átalakítása pedig, az EU elvekkel összhangban, a nem bankképes vállalkozások felé fordulna, ami alapvetően helyes politika. Szerepel a tervezetben még a vállalkozások közti együttműködés, amit nemzetközi szinten, mégpedig a Kárpát-medencei régióban képzel el az új kormány. Ehhez a magyar működő-tőke exportot a háromszorosára akarják növelni. Az innováció és a

tudásgazdaság külön fejezetet alkot. Ebben ugyan megjelenik az EUs pénzek high-tech vállalkozások irányába csoportosítása és a kkv-k innovációs fejlesztése is, ezek azonban nem igazán integrálódnak a kkv és a vállalkozáspolitikába. Ráadásul ez nem is igazán egyeztethető össze az alacsony szakképzettségűek foglalkoztatásának növelési igényével, mivel az innovatív és a high-tech cégek inkább magas szakképzettséget kívánnak.

Mint az a fenti ismertetésből is látható, a GEDINDEX alapján javasolt vállalkozáspolitikai lépések valamint a volt és jelenlegi kormányprogramok, tervezetek között jelentős az átfedés, azonban a prioritások esetében inkább a különbségeket hangsúlyoznám. A volt szocialista-szabaddemokrata kormányok elsősorban kkv és nem vállalkozáspolitikát csináltak. Vállalkozáspolitikai szempontból az Üzletre hangolva program emelhető ki, amely révén könnyebbé, olcsóbbá és egyszerűbbé vált a vállalkozásindítás. A GEDINDEXBEN ezt mérő változó a FREEDOM értéke 0,51, amely a jobban teljesítő tényezők közé tartozik. Az internethasználat területén is sikerült javulást elérni. GEDINDEX alapján ez nem tartozik a legégetőbb problémák közé, de a közeljövőben további fejlesztésekre lehet szükség. A cégek finanszírozási feltételeit pedig a régebbi kormányok elsősorban a már meglevő cégek körében és a hitelezés javítása révén próbálták elérni, nem pedig a kezdő cégek körében. Felemásak a kutatási-fejlesztési ösztönzési eredmények is, az elmúlt nagyjából 10 évben a GERD nem tudott kitörni a bővös 1%-os tartományból. A gazdaságban az időszak alatt nem oldódtak az erőfölényes helyzetek, sőt a piacra jutás feltételei több helyen még romlottak is. A GEDINDEX egyéni változóit illetően igen kevés érdemi dolog történt, a vállalkozói ismeretek oktatása, a tanácsadási szolgáltatások bővítése, az innovációs képességek növelése a gyengén megvalósult, vagy a ki sem tűzött célok közé tartozik.

Az Új Széchenyi terv elképzelései és a GEDINDEX javaslati több helyen is összecsengenek főleg az intézményi-környezeti tényezők módosítása területein. A piaci erőfölényes helyzetek oldása, az innovációra költött kiadások növelése ide sorolható. Kérdéses viszont, hogy ezt miként óhajtja az új kormány megvalósítani. A kormányprogram-tervezet egyik központi eleme az adminisztrációs terhek és az adók csökkentése, erről a GEDINDEX nem igazán tud mit mondani, viszont a Globális Versenyképességi Index alapján ezek a területek a versenyképesség súlyosan akadályozó tényezői. Igen hiányzik viszont a tréning és az oktatás szerepének tisztázása, az oktatás nem is szerepel az Új Széchenyi terv kiemelt területei között, amit nagy hibának tartok, nem csupán szakmai elfogultságom okán. Az egyéni tényezők esetében a GEDINDEX és a tervezet közös vonása, hogy a finanszírozás javulására

elsősorban a tőkejuttatás területén van szükség. Ameddig azonban a GEDINDEX az informális befektetési feltételek javítását ajánlja, addig a kormánytervezet a vissza nem térítendő forrásokkal számol. Markánsan megjelenik a tudás- és technológia-igényes ágazatok fokozott támogatása, ebben a tekintetben a GEDINDEX alapján is hasonló lépések szükségesek. Az Új Széchenyi terv a vállalkozót az értékteremtés központi figurájának tartja, akinek társadalmi megbecsülését növelni kell, hasonlóan a GEDINDEX-hez. A tervezet több helyen is említést tesz az innovációs képességek növelésére, a piaci rés-stratégiák alkalmazására, a mentorprogram kiszélesítésére, azonban a vállalkozói gazdasághoz szükséges egyéni lehetőség-észlelési, tudás, innovációs és vállalkozói képességek növelésére, a vállalkozásoktatás nem jut szerephez. Román Zoltán egy 2008-ban megjelent tanulmányában hiányolta, hogy „...a hazai KKV-politika eddig nem adott kellő súlyt olyan *uniós prioritásoknak*, mint a vállalkozási készség növelése, a vállalkozás-oktatás kiterjesztése, a kutatások, hatáselemzések hasznosítása” (97.old). Félő, hogy ez a hiány a továbbiakban is fennmarad.

5.6. Összefoglalás, következtetések

Ebben a fejezetben mutattam be a GEDINDEX gyakorlati alkalmazhatóságát Magyarország példáján keresztül. Az elemzés során három kérdésre igyekeztem választ adni.

Az első kérdés az volt, hogy mennyire is vállalkozói Magyarország? Nos, erre egy egyértelmű, de számunkra nem túl kedvező választ tudok adni. Magyarország 47. helyezése a 71 ország közül a közepesnél gyengébbnek mondható mind a többi országhoz, mind hazánk fejlettségéhez, mind a többi kelet-európai volt szocialista országhoz képest.

A GEDINDEX 0,25-ös értéke azonban csak egy szám, csupán arra alkalmas, hogy az összteljesítményt megítéljük. Ennek alapján nem lehet választ kapni a második kérdésre, hogy milyen tényezőknek köszönhető az elért vállalkozói teljesítmény? Erre szolgál az index mögöttes struktúrájának a vizsgálata, a három al-index, a 14 pillér és a 31 intézményi-környezeti és egyéni változó elemzése. A három al-index közül Magyarország a legalacsonyabb értékekkel a Vállalkozói Aspirációk esetében rendelkezik, azonban relatív helyezésünk mégis itt a legjobb, mivel számos más ország is jelentősen elmarad a benchmarking értékektől. A 14 pillérből Magyarország négy esetben az országok utolsó, a maradék tíz esetben pedig az országok középső harmadában található. A leggyengébb pillérek

a lehetőség-észlelés, a kockázati tőkefinanszírozás, a magas növekedési cégek hiánya, és az erős versenyhelyzet a már domináns üzleti csoportok által uralt piacokon.

A vállalkozói teljesítmény egy másik aspektusára világít rá az intézményi-környezeti és az egyéni tényezők vizsgálata. Ennek alapján megállapítható, hogy Magyarország intézményi tényezőinek szintje döntő mértékben megfelel gazdasági fejlettségünknek. Két tényező, az alkalmazottak továbbképzése és a kutatás-fejlesztésre költött pénzek területén nagyobb a lemaradásunk. Ezzel szemben a 14 egyéni változóból kilenc esetben az országok utolsó harmadába tartozunk. Mindössze a vállalkozásindítással kapcsolatos kockázatvállalás területén tartozunk az élbolyba. Ráadásul még néhány jónak tűnő területen sem biztos, hogy kedvező helyen állunk. Például az exportáló fiatal cégek aránya esetében a kelet-európai volt szocialista országok közül mindössze Szerbiát és Oroszországot előzzük meg.

A harmadik kérdés az volt, hogy mit lehetne tenni Magyarország vállalkozói teljesítményének fokozása érdekében. Ellentétben az eddigi vizsgálatok meglehetősen általános vállalkozáspolitikai javasolataival, amelyek szerint az önfoglalkoztatást vagy a TEA-t növelni kell (ld. GEM), illetve a gazdasági fejlettségnek megfelelő intézkedésekkel érhető el javulás (ld. Acs 2006), a GEDINDEX alapján egyedileg, országra szabott módon lehet javaslatokat tenni.

A 4. fejezetben bemutatott új módszertan, a Szűk Keresztmetszetek Miatti Büntetés segítségével olyan vállalkozáspolitikai javaslatokat lehet tenni, amelyek révén a GEDINDEX legnagyobb növekedése érhető el az egyes al-indexeket alkotó leggyengébb pillérek javítása révén. A lehetőségek észlelése nyomán a Vállalkozói Attitűdök, a domináns piaci pozíciók oldása nyomán a Vállalkozói attitűdök, a kockázati tőke, elsősorban az informális befektetés fokozása nyomán pedig a Vállalkozói Aspirációk javítása érhető el. A marginális hatások számszerűsítése alapján a lehetőség-észlelés emelése révén érhető el a legnagyobb javulás, ceteris paribus.

A további vállalkozáspolitikai javaslatok megtétele során figyelembe vettem a gyenge változóértékeket is. Ennek megfelelően a két relatíve gyenge intézményi-környezeti tényező jobbítása (alkalmazottak képzése, GERD) mellett az ajánlások döntő mértékben az egyéni tényezők javítását irányozták elő a termékinnováció, a gazella cégek aránya, a vállalkozók ismertsége, a vállalkozók társadalmi elfogadottsága, a vállalkozásindítási készségek-

képességek, a technológiai szektorban történő cégindítás, és az új technológiák fokozott használata területein.

Bár a GEDINDEX alapján javasolt vállalkozáspolitikai intézkedések több területen is átfedésben vannak az előző kormányzat kkv stratégiai irányzataival, és főleg a Fidesz kormányzat „újrátöltött” Széchenyi terv elképzeléseivel, több lényeges különbség is felfedezhető. Ameddig a szocialista-szabaddemokrata kormányzat döntő mértékben kkv politikát folytatott, az új tervezet vállalkozáspolitikai irányultsága markánsabb, amely kiterjed a vállalkozók megbecsülésétől, elfogadottságától, a finanszírozás javításán keresztül az üzleti környezetet fojtogató bürokratikus megkötöttségek oldásáig. A tervezet azonban abból az alapfeltevésből indul ki, hogy a hazai vállalatok alacsony versenyképességének oka az intézményi-környezeti tényezőkben keresendő. Ergo, a bürokrácia megfelezése, az adók csökkentése és a cégek feltökésítése nyomán vállalataink dinamikus növekedésnek indulnak, és felszívják még a szakképzetlen munkaerő egy jó részét is.

Nos, a GEDINDEX elemzése azt mutatja, hogy ugyan vannak problémák az intézményi-környezeti rendszerrel is, azonban lényegesen nagyobb a lemaradásunk az egyéni tényezők tekintetében, és ez, a közhiedelemmel ellentétben, nem a kényszervállalkozások magas arányának köszönhető. A magyarok üzleti lehetőség-észlelési képességei, vállalkozásindítási ismeretei és a vállalkozók megbecsülése alacsony szinten áll. Kevesen és keveset adnak másoknak is cégalapításhoz, az informális befektetés katasztrofálisan alacsony szinten áll. Vállalkozóink olyan területen akarnak új cégeket indítani, ahol már most is igen magas a verseny, és olyan termékekkel akarnak piacon maradni, amelyet már a fogyasztók jól ismernek. Az új technológiák használata területén is lenne mit javítani, és vészen kevés a gyors növekedésű gazella cég. Márpedig az újabb kutatások azt mutatják, hogy pontosan ezek a gazella cégek képesek nagyszámú új munkahely teremtésére. Az egyéni tényezők politikai eszközökkel történő befolyásolásával kapcsolatban azonban van egy rossz hír: nem igazán lehet rövid távon megváltoztatni, a pozitív hatások lehet, hogy évtizedes távlatban jelentkeznek. A politikai ciklusok az ilyen jellegű változtatásoknak kifejezett ellenségei.

A vállalkozáspolitikai célokkal ellentétben az eszközökkel nem igazán foglalkoztam, ez túlmutat a téma keretein, azonban egy elemet mindenképpen kiemelnék, ez pedig az oktatás. Sajnos pontosan ez az a terület, ami az új Széchenyi tervben nem szerepel a stratégiai tényezők között. Az oktatás nem általános gyógyír, azonban az egyéni tényezők közül többen

is képes alakítani, befolyásolni. Úgy vélem, hogy jelenlegi vállalkozóink, kisvállalat-tulajdonosaink jó része, aki már több válságon ment keresztül, inkább biztonságra vágyik, és nem igazán akar kockázatos növekedésbe fogni, még ha a külső feltételek kedvező irányba változnak is. Más, kisvállalat-centrikus kutatásaim is azt mutatják, hogy ehhez nincs is meg a kellő tudásuk, ismeretük. Meggyőződésem, hogy ha Magyarország sikeres akar lenni, a vállalkozók új generációját kell kinevelnünk, akik nemzetközi szinten is képesek felvenni a versenyt a fejlett, innováció-vezérelt országok vállalkozóival. Arra van szükségünk, hogy a műszaki-mérnöki-informatikai területek legjobbjai maguk is vállalkozók akarjanak és tudjanak lenni, tisztában legyenek a cégalapítás és menedzselés módozataival, együtt tudjanak működni másokkal, és szemük előtt egy új Google vagy egy Nokia példája lebegjen. Az ehhez vezető út pedig az iskolapadban kezdődik.

Végső összefoglalás, következtetések

Mintegy 25 év alatt a vállalkozáskutatás egy marginális kutatási területből a közgazdaságtan egy dinamikusan növekvő multidiszciplináris határterületévé vált. Egy felfutóban levő kutatásnak megvannak a maga előnyei és hátrányai. A bővülő kutatások, a szaporodó kutatók és PhD hallgatók újabb és újabb lehetőségeket nyitnak. Ellentétben például a pénzügyekkel, ahol még nagy tudással és szofisztikált ökonometriaival eszköztárral felszerelve is igen nehéz nívós publikációt írni, itt még nem igazán látszanak a határok. Ugyan nincsenek kiforrott elméletek és meglehetősen nagy a fogalmi zűrzavar, de a letisztulás már megkezdődött. A cél, hogy a vállalkozástan, hasonlóan a regionális tudományokhoz, a közgazdaságtan fősodrába kerüljön, a szakma krémje ezen dolgozik. Ugyanakkor vállalkozástanból jórészt hiányoznak a magas formalizáltságú elméletek, a szakma főleg koncepcionális modellekkel dolgozik. A magam részéről kétségesnek tartom, hogy egy ennyire szerteágazó területen sikerül-e valaha is egy általánosan elfogadott formális meta-elméletet megalkotni. A részterületek fokozott formalizáltsága azonban várható.

A fősodorba kerülés egyik feltétele, hogy a vállalkozástan kutatási eredményei összhangba kerüljenek a gazdaság- és társadalomtudományok fő elméleteivel, téziseivel. Az egyik, hosszú ideje fennálló probléma, hogy ugyan a legújabb makroökonómiai elméletek, főleg az uralkodó Romer (1990) féle endogén növekedési modell, implicite azt sugallják, hogy a vállalkozás feltétlenül szükséges a hosszú távú gazdasági növekedéshez, a fejlődéshez, ugyanakkor a vállalkozások méréséhez, számszerűsítéséhez alkalmazott fő mutatószámok, mint az önfoglalkoztatási ráta, tulajdonosi arány vagy a GEM féle Teljes Korai-fázisú Vállalkozói Mutató (TEA) rendre negatív szignifikáns korrelációt mutatnak a gazdasági fejlettséget mérő egy főre jutó GDP-vel. Az ebből levonható gazdaságpolitikai következtetés meglehetősen morbid: a fejlődéshez csökkenteni kell a vállalkozás szintjét.

A vállalkozás szintje és a fejlettség kapcsolatának problémája visszavezethető arra a kérdésre, hogy mi is a vállalkozás? Ezzel foglalkoztam a dolgozat első fejezetében. A fejezet kicsengése az volt, hogy ugyan mindannyian szeretnénk egy egyszerű, rövid egyértelmű definíciót, ami szerint egyértelműen meghatározható a vállalkozás, ilyen jelenleg nincsen. Sőt, megkockázatom a kijelentést: nem is igazán lesz. A vállalkozáskutatás korai éveit, a nyolcvanas éveket az egyszerű, egydimenziós meghatározások jellemezték, amelyek

tulajdonképpen az önfoglalkoztatással, a kisvállalatokkal vagy az újonnan alapított cégekkel azonosították a vállalkozást.

A kilencvenes évektől fokozottan tért hódítottak a komplex definíciók, amelyek a vállalkozás multidimenzionális jellegét hangsúlyozták. Az első fejezetben hét ilyen dimenzió mentén – (1) a kockázat, (2) a döntéshozatal, (3) az innováció, (4) a lehetőség felismerés/kihasználás, (5) az új szervezeti egység létrehozása, és (6) vállalkozói magatartás és (7) az eredményesség – mutattam be a különböző definíciókat. Ameddig a komplex megközelítés hasznos lehet egy ilyen sokrétű fogalom leírásához, addig nem szabad elfelejtkezni az áldozatokról sem. Az egyik legfontosabb hátrány, hogy elveszett az egyértelmű meghatározás és gyakorlati elkülönítés lehetősége. Ahogyan ezt Wennekers és Thurik (1999) megfogalmazta, a vállalkozás meglehetősen homályos, legjobb esetben multidimenzionális koncepció. A fekete-fehér árnyalatok mellett jelentős a szürke tartomány, ahol nem igazán tudunk egyértelmű elkülönítést tenni vállalkozás és nem vállalkozás, vállalkozó és nem vállalkozó között. A viccesebb szerzők a vállalkozás egyértelmű meghatározását Artúr király Szent Grál kelyhének a kereséséhez, mások Micimackó soha senki által nem látott, mégis mindenki által valahogyan leírt Zelefántjához hasonlították. Gyakran idézett az indiai mese a hat vak ember által leírt elefánt történetéről is, ahol mindenki másként határozza meg az elefántot attól függően, hogy éppen melyik testrészét tapogatta le. Ugyanakkor a vállalkozás koncepciója a 2000-es években meglepő területeken és összefüggésben is megjelent. Ilyenek például a társadalmi-szociális és a közszféra vállalkozója. Ezen koncepciók egységes keretek közé illesztése a szakma újabb kihívásai közé tartoznak, én mindenesetre egy összefoglaló táblázatban igyekeztem a vállalkozás különböző típusait bemutatni.

A különböző irányzatok tobzódása figyelhető meg a vállalkozási elméletek esetében is. A különböző szerzők nagyjából tízes nagyságrendűnek becsülik a fontosabb elméletek számát. Az elméletek jelentős részére jellemző, hogy inkább a vállalkozás egy-egy aspektusát igyekeznek megragadni. Ennek eklatáns példája a vállalkozói jellemvonások elmélete, amely maga is a vállalkozás-kutatás egy sokat kritizált, marginalizált határterülete. A 2000-es években, hasonlóan az innováció-kutatáshoz, megjelentek az eklektikus elméletek. A 2. fejezetben bemutatott koncepcionális modell is ezekhez a multidimenzionális vállalkozás-meghatározáshoz és eklektikus gyökökhez nyúlik vissza. A modell figyelembe veszi a vállalkozás környezeti és egyéni tényezőit egyaránt. Az Általános Vállalkozói Környezeti Tényezők, az Iparági Kontextuális Tényezők és a Regionális, Lokális Környezeti Tényezők

határozzák meg a Vállalkozói Lehetőségeket, a Személyes Vállalkozói Tényezők és a Vállalati Vállalkozói Tényezők pedig a Vállalkozói Kapacitást adják. A kettő eredménye a Vállalkozás maga, amelynek három szintje a Vállalkozói Attitűdök, a Vállalkozói Aktivitás és a Vállalkozói Aspirációk.

A vállalkozások gyakorlati mérési módszerei és problémái a témája a dolgozat 3. fejezetének. A mérési módszereket a 2. fejezet koncepcionális modelljének logikája alapján mutattam be. Az új vállalkozási mérőszámok megjelenése különösen felgyorsult a 2000-es évek második felében. A vállalkozásmérési módszerek ismertetése mellett arra is törekedtem, hogy a rendelkezésre álló, lehetőleg aktuális adatokkal szemléltessem az egyes országok „vállalkozóiságát”. Nos, majd minden ország talál olyan mutatót, ahol helyzete relatíve kedvező, Magyarország a legjobb helyezését a vállalat-sűrűség esetében érte el.

Ameddig szeretnénk egységes alapelvek mentén, sok országra kiterjedő, lehetőleg az időbeli változásokat is jól nyomon követhető vállalkozói mérőszámot, addig ez a gyakorlatban igen nehezen biztosítható. A különböző mérőszámok a vállalkozás eltérő dimenzióit, mennyiségi és minőségi aspektusait mutatták, elméleti hátterük is gyakran különbözött, nemegyszer hiányzott. Teljes a kavalkád, ha azt nézzük, hogy milyen a kapcsolat az adott mutató és a gazdasági fejlettséget reprezentáló GDP között: a vállalkozás mennyiségi mutatói jórészt negatívan, a minőségi jellegűek és a környezeti tényezőket figyelembe vevők pedig többnyire pozitívan korrelálnak az egy főre jutó GDP-vel.

Összefoglalva megállapítható, hogy a vállalkozások definiálása, elmélete és mérése között diszkrepancia van. A jelenlegi vállalkozási meghatározások leginkább multidimenzionálisak, ugyanakkor a vállalkozásmérés legelterjedtebb változatai egyszerű mutatók. A definíciók kifejezetten a vállalkozás minőségbeli oldalait hangsúlyozzák, ezzel ellentétben viszont a vállalkozási mutatók döntő része mennyiségi. A minőségi vállalkozói mutatók általában csak kevés ország esetében állnak rendelkezésre és nem is igazán elterjedtek. A vállalkozáselméletek azt implicálják, hogy a vállalkozás intézményi-környezeti és egyéni tényezők által egyaránt meghatározottak. A legtöbb elemzés és vállalkozásmérés azonban csak az egyik tényezőre vagy tényezőcsoportra fókuszál. Praktikusan a leginkább mérhető mutatók azok, amelyek esetében idősorok is rendelkezésre állnak, de vállalkozó interpretálás problematikus, elméleti megalapozottságuk nincs vagy ingatag. A „mit is mér a mutató” mellett a „mit is magyaráz” kérdésre is választ kellene kapnunk. Ezek a magyarázatok főleg a

gazdasági fejlődés és a vállalkozás kapcsolata esetében inkonzisztensek, és leginkább a vállalkozás csökkenő szintjét mutatják a fejlődés mentén. Egyik-másik mutató esetében (pl. TEA) a kapcsolatot a gazdasági fejlettség függvényében egy „U” alakú görbével lehet közelíteni. A probléma itt az, hogy egyazon vállalkozói szint két teljesen különböző fejlettséghez is tartozhat, így nem egyértelmű a kapcsolat. A jelenség értelmezéséhez ki kell lépni a rendszer keretei közül, mint azt a TEA és a gazdasági fejlettség közötti kapcsolatot a lehetőség motiválta vállalkozások arányával kiegészítő-kombináló elemzés is mutatja (Acs 2006).

A fentiek alapján egy jó vállalkozói mérőszám: (1) kifejezi a vállalkozás multidimenzionális jellegét, (2) elméletileg megalapozott, (3) reflektál a vállalkozás minőségi különbségeire, (4) tartalmaz intézményi-környezeti és egyéni változókat egyaránt, (5) pozitív kapcsolatban áll a gazdasági fejlettséggel (azaz a rangsor élén magasan fejlett és a végén alacsonyan fejlett országok találhatók), és (6) a gazdasági fejlettség és az index között egyértelmű megfeleltetésre képes. Sokan szeretnék emellett egy egyszerű vállalkozói mutatót, ami ugyanakkor megfelel a fenti hat pontnak is. Sajnos ez nem lehetséges. A 3. fejezet vállalkozói mutatói azt látszanak megerősíteni, hogy a fenti feltételeknek csak a komplex mutatók felelhetnek meg. Egy megoldás, hogy a vállalkozás különböző mérőszámait egyszerre, egymás mellett mutatjuk be. Tipikusan ilyen az OECD Vállalkozói Indikátor Programja, amivel kapcsolatban a legnagyobb probléma, hogy nem ismertek a különböző mutatók közötti kapcsolatok, összefüggések, azaz végső soron nem tudjuk megmondani, hogy melyik nemzet is vállalkozóibb.

A 4. fejezetben bemutatott Globális Vállalkozási és Fejlődési Index (GEDINDEX) az első olyan vállalkozói mutató, amely mind a hat elvárásnak megfelel. Az index komplex, hiszen 31 változóból, 14 pillérből, és három al-indexből áll (1. feltétel). Az alkalmazott változók mindegyikének elméleti kapcsolatait bemutattam. Az egyes pillérek a vállalkozás egymással összefüggő, különböző dimenzióit szemléltetik. Ezeket a pilléreket ugyanakkor egy rendszer részeként érdemes tekinteni, ahol az egyes elemek kapcsolatai inkább lényegesek, mint egy kiragadott elem. A pillérek a Szűk Keresztszettekért Történő Büntetés (PFB) újonnan kifejlesztett módszertanának megfelelően kerülnek kombinálásra, ahol az adott al-index leggyengébb pillér-értéke határozza meg az al-index értékét. A PFB módszertanának is megvan az elméleti kapcsolata a leggyengébb láncszem vagy a korlátozások elméleteiben (2. feltétel).

A GEDINDEX csak a vállalkozás minőségi tényezőit tartalmazza, a vállalkozásindítás gyakorisága, a vállalat-sűrűség, önfoglalkoztatási ráta vagy ennek megfelelő mennyiségi mutató nincs az indexben. A TEA is csak annyiban alkalmazott, hogy a születőben levő és az új cégek képezik az alapját a Vállalkozói Aktivitás és a Vállalkozói Aspirációk egyedi minőségi mutatójának a kiszámításához. Például a lehetőség motivációs mutató az adott ország TEA cégeinek azon százaléka, amelyeket a jó üzleti lehetőség vagy a magasabb jövedelem elérése érdekében indítottak (3. feltétel).

A GEDINDEX 16 egyedi és 15 intézményi-környezeti változót tartalmaz. Az egyedi változók a GEM adatfelmérésből származnak, az intézményi-környezeti változók forrása pedig számos más nemzetközi szervezet és intézmény (4. feltétel). A GEDINDEX és az egy főre jutó GDP között pozitív szignifikáns korreláció van. A GEDINDEX vállalkozói listájának élén fejlett észak-európai és angolszász országok, a végén pedig szegény afrikai, dél-amerikai és ázsiai országok találhatók (5. feltétel).

Végül a GEDINDEX és az egy főre jutó GDP-hez illesztett görbe enyhe „S” alakú, ami egyértelmű megfeleltetést tesz lehetővé a vállalkozás és a gazdasági fejlettség szintje között (6. feltétel). Ennek alapján eldölni látszik a 2000-es évek közepén éppen a GEM budapesti konferenciáján kicsúcsosodó vita, hogy vajon az „L” vagy az „U” alakú görbe írja le legjobban a vállalkozás és a gazdasági fejlettség kapcsolatát (ld. Wennekers et al 2010). A GEDINDEX alapján egyik sem, hanem az „S” alak a nyerő verzió.

Az utolsó fejezet foglalkozik Magyarország vállalkozói szempontú elemzésével és értékelésével. Meglátásom szerint az eddig alkalmazott mutatók, mint a regisztrált vállalkozások számán alapuló mérőszámok meglehetősen félrevezető képet mutatnak Magyarország tényleges vállalkozási szintjéről. A regisztrált vállalkozások száma egy olyan nyers, tisztítatlan mérőszám, amely jelentős számú nem működő és nem létező céget is tartalmaz, ráadásul régióként és iparáganként eltérő arányban, ami alkalmatlanná teszi bármilyen ésszerű gazdasági elemzéshez. Ráadásul az Európai Unió statisztikáitól idegen kategóriákat (pl. vállalkozói igazolvánnyal nem rendelkező vállalkozó, mezőgazdasági őstermelő és önfoglalkoztató, nem versenyszférába tartozó vállalkozó) is magába foglal, ami megnehezíti a nemzetközi összehasonlítást.

A GEDINDEX alapján Magyarország vállalkozói teljesítménye átlag alatti. Az talán nem meglepő, hogy számos (gyakorlatilag az összes) fejlett ország megelőz bennünket, de teljesítményünk még a hasonló fejlettségű országokhoz és a volt szocialista közép-kelet-európai országokhoz képest is csupán közepes. A Vállalkozói Attitűdök gyengéje, hogy a magyarok igen kevés jó üzleti lehetőséget észlelnek. A Vállalkozói Aktivitás szintjét az húzza vissza, hogy vállalkozóink már eleve magas versenyhelyzetű iparágakban próbálnak meg boldogulni. A Vállalkozói Aspirációkat alkotó elemek közül pedig a tőkefinanszírozási pillér mellett a termék-innováció is kritikusan alacsony szinten áll. Az intézményi-környezeti és az egyéni változók összehasonlítása alapján megállapítható, hogy a problémákat elsősorban az egyéni változók alacsony szintje okozza. Az országok utolsó harmadába, a „piros zónába” tartozunk a lehetőség-felismerés, a vállalkozásindítási képességek, a vállalkozók személyes ismerete, a vállalkozók társadalmi státusza, a verseny, az új termék, a magas növekedésű cégek aránya és az informális tőkebefektetés területein is.

Az egyszerű vállalkozói mutatók alapján meglehetősen sablonos, sokszor semmitmondó vállalkozáspolitikai javaslatok tehetők. Tipikusan ilyen a növeljük a meglevő vagy az új cégek, vállalkozások számát. A kényszervállalkozások számának kritikátlan növelése akár még káros is lehet, mint azt Németország példája mutatja (Shane 2009). A TEA és a lehetőség motiválta vállalkozások aránya alapján Acs (2006) a gazdasági fejlettséghez illeszkedő javaslatokat fogalmazott meg az erőforrás-, a hatékonyság- és az innováció-vezérelt országokra külön-külön. A GEDINDEX viszont arra különösen alkalmas, hogy egyedi, országra szabott, „tailor-made” vállalkozáspolitikai javaslatokat lehessen megfogalmazni. A PFB módszertana már magában hordozza a fő csapásirányt: a leggyengébb láncszemet, pillért kell javítani, mivel a szűk keresztmetszetek felszámolása révén a rendszer egészének a hatásfoka nőhet.

A gazdaság vagy jelen esetben a vállalkozáspolitikai javaslatok Magyarországon a kényes témák közé tartoznak. Én egy szigorúan politikailag semleges nézőpontból kíséreltem meg a volt szocialista-szabaddemokrata kormányzatok kkv és vállalkozási stratégiáját és a Fidesz Új Széchenyi tervét értékelni, a GEDINDEX alapján megfogalmazott javaslatokkal összevetni. Összességében 11 vállalkozáspolitikai ajánlást adtam, amelyek a szűk keresztmetszetek oldását, és a gyenge tényezők javítását célozzák. A szocialista-szabaddemokrata kormányok döntő mértékben kkv és nem vállalkozáspolitikát folytattak. A vállalkozáspolitikai szempontból értékelhető Üzletre hangolva program ugyan javított a vállalkozásindítás és

működtetés bürokratikus korlátain és felgyorsította a cégalapítást, azonban a vállalkozáshoz fontos egyéb területeken nem igazán történt lényegi változás.

Bár explicite a Fidesz Új Széchenyi terv program-tervezete sem fogalmaz meg vállalkozáspolitikai javaslatokat, a tervezett intézkedések több területen is átfedésben vannak a GEDINDEX alapján javasolt lépésekkel (gazdasági erőfölény megszüntetése, korrupció oldása, vállalkozói megbecsülés erősítése, finanszírozási feltételek javítása, high-tech iparágak kiemelése, vállalkozói együttműködés fokozása, K+F növelése). A fő gond azonban, hogy lemaradásunk alapvető oka az egyéni tényezők elégtelen színvonala, az új Széchenyi terv viszont a lemaradást döntő mértékben az intézményi tényezők korrigálása révén kívánja oldani. A GEDINDEX alapján az a kép alakult ki, hogy a magyar gazdaságban nem csupán néhány szűk keresztmetszet van, hanem vállalkozói szempontból az egész terület szisztematikus fejlesztést kíván.

Legyek rossz jós, de úgy vélem, a magyar gazdaság fejlesztése nem oldható meg rövid távon, hanem egy ennél lényegesen hosszabb, lehet hogy évtizedes feladat lesz. Számos cég nem csupán azért bukik el, mert a gazdasági helyzet kedvezőtlen, hanem mert a vállalkozó nem rendelkezik a kellő menedzseri ismeretekkel és az alkalmazottak képzése is elmarad.

Vállalataink nem csupán azért alulfinanszírozottak, mert a banki szféra nem hajlandó hitelezni, hanem azért is, mert vállalkozóink nem akarják tulajdonosi részesedésük egy részét eladva az üzleti angyalokat beengedni a cégükbe. A gazellák nem csupán azért hiányoznak, mert fojtogatóan magasak az adók és a bürokrácia, hanem mert számos cég nem forgatja vissza nyereségét, hanem már korán feléli azt. Különösen hiányzik a nemzetköziesedési stratégia, még azok sem igazán akarnak külföldre lépni, akik ezt megtehetnék. A kkv-k jó része nem a csupán belső kereslet stagnálása miatt néz szembe értékesítési nehézségekkel, hanem mert innovációs hajlandósága katasztrofálisan alacsony. A fogyasztók igényeinek megismerése és ennek megfelelő fejlesztés helyett vállalkozóink árgus szemekkel figyelik egymást, és azt próbálják lemásolni, ami a másinak már egyszer sikert hozott. A továbblépéshez szükséges együttműködések korábban sem túl jól működő rendszerét bizalmi válság zilálta szét, ahol sokszor még a törvény sem biztosít megfelelő védelmet.

Vállalkozóink társadalmi megbecsülése alacsony, amire még a média negatív hírei rá is erősítenek, ennek következtében nem azok vállalkoznak, akiknek igazán kellene.

A célok kijelölését az államtól váró emberek gazdasági lehetőség-észlelésének növelése, a vállalkozók megbecsülésének javítása, a vállalkozásindítási- és a rés piacok megtalálási képességek javítása, az együttműködések fokozása, az innovatív szemlélet meghonosítása, a magas növekedésű, globális fókuszú gazellák feltűnése nem várható el egyik napról a másikra. Én úgy vélem, hogy Magyarország tartós fejlődéséhez át kellene lépünk a vállalkozói gazdaságba. Ehhez azonban meg kellene teremteni a vállalkozói társadalom alapjait, új típusú és szemléletű vállalkozók kinevelésére van szükségünk. Intézményi rendszerünk kétségtelenül meglevő hiányosságai reformokért kiáltanak, de az egyéni képességek és készségek fejlesztése nélkül nem lesz, aki az intézményi rendszer lehetőségeit ki tudja használni. Úgy vélem, hogy ehhez elsősorban oktatási rendszerünk alapvető átalakítása szükséges. Nos, az oktatással kapcsolatos elképzeléseket viszont igencsak hiányolom az Új Széchenyi tervből.

Végezetül had nyújtsak egy kritika önértékelést is a vállalkozói indexről. Nyilvánvaló, hogy mindenki szereti a saját gyermekét, azonban nem árt, ha tisztában vagyunk a hátrányaival is. A GEDINDEX tárgyalása során időről időre utaltam arra, hogy milyen módosulásokon ment keresztül az index. Bár úgy vélem, hogy a GEDINDEX jelenleg a legjobb, ha nem az egyetlen komplex vállalkozói index, azonban korántsem tökéletes.

A 2. fejezetben a vállalkozás koncepcionális modellje igen nagyszámú tényezőt azonosított a vállalkozás intézményi-környezeti és egyéni tényezőiként. Ezeknek a tényezőknek csak egy részét, sőt megkockáztatom, hogy csak a kisebbik részét tartalmazza az index. Az intézményi-környezeti tényezők közül hiányoznak az adórendszer, a vállalkozások banki finanszírozási lehetőség, a hálózatosodás és klaszteresedés mutatói. Ezen faktorok beépítése további kutatásokat igényel, ahol nem csupán a megfelelő elméleti háttérrel kell megtalálni, hanem az adatoknak is rendelkezésre kell állnia az összes ország esetében.

Az egyéni tényezők esetében az adatok adottak volt a GEM egyéni adatfelméréséből, ahol a változók döntő többségét az indexbe bevontam. Kísérleteztem a vállalkozások három éven belül történő alapítási szándéka és a megszűnési rátáját mutató változókkal is, ezek azonban valamilyen szempontból problematikusnak bizonyultak. A megszűnések esetében az volt a legnagyobb gond, hogy nem ismert, mi is legyen a benchmarking érték. Ugyanígy vitatható a női tulajdonú vállalkozások arányának elméleti interpretálása is. A GEM ugyanakkor kevés információt nyújt a vállalkozói tulajdonságok egy jelentős részéről, a cégek közötti

együttműködésről, a stratégiai változók közül pedig a proaktivitás és a stratégiai tervezésre irányuló kérdések hiányoznak. A GEM felmérés jellegzetessége hogy még a meglevő cégektől sem kérdezi meg a pénzügyi adatokat. A relatíve nagyszámú egyén megkérdezéséért cserébe a kérdőívnek rövidnek kell maradnia, így ilyen adatok rendelkezésre állása közeljövőben sem várható.

Külön kiemeltem az indexkészítés módszertani újdonságait, az egyéni és az intézményi változókat kombináló interaktív változó, és a Szűk Keresztmetszetekért Történő Büntetés (PFB) módszereit. Az interaktív változó módszerrel kapcsolatban különösebb probléma nincsen. Természetesen kísérletezgettem az intézményi változók cseréjével is, a végeredmény szempontjából igen kicsi volt a változás, azaz gyakorlati szempontból majdnem mindegy volt, milyen kombinációban is kerülnek az egyéni és az intézményi változók. Elméletileg fontos viszont, hogy a két típusú változó valóban értelmezhető legyen mind külön-külön, mind összeszorozva.

A PFB alkalmazása már problematikusabb, a szűk keresztmetszetek meghatározó szerepéről a vállalkozói szakirodalomban meglehetősen kevés információ található. Más területeken viszont számos alkalmazás lelhető fel. A leginkább kritizálható a pillérek helyettesíthetőségének mértéke, amire vonatkozóan a vállalkozói szakirodalomban gyakorlatilag semmi sincsen. A logaritmikus büntető függvény mellett más, magasabb büntetési mértékeket adó változatokkal (négyzetgyök, átlagos eltérés) is kísérleteztem, azonban az eltérések nem bizonyultak túl nagynak. Ha sikerül az országok számát növelni, akkor elképzelhető, hogy valamilyen célfüggvény megadásával (pl. egy főre jutó GDP) optimalizálni lehet a büntető függvényt.

Az átgondolandó tételek közé tartozik a súlyozás bevezetése, a mások által sikeresen alkalmazott főkomponens módszer alkalmazásával. Igen kérdéses viszont, hogy ebben az esetben hogyan is kalkulálhatók az index javításához szükséges marginális hatások. Mindenesetre ez is jelzi, hogy az indexkészítés nem zárult le, „work in progress”. Nyilván szeretném, ha a GEDINDEX a vállalkozás nemzetközileg is elfogadott legjobb mutatójává válna. Illúzióim azonban nincsenek. Előbb-utóbb jönnek mások, akik még ennél is jobbat dolgoznak ki, azonban remélem, hogy a szakma úgy emlékszik majd meg rólam, mint aki legalább egy kicsit hozzájárult a vállalkozástan előbbre jutásához, a közgazdasági fősodorba történő kerüléséhez.

Irodalom

- About Doing Business 2010. World Bank, http://www.doingbusiness.org/documents/DB10_About.pdf
- Acemoglu D., S. Johnson 2005. Unbundling institutions. *Journal of Political Economy*, 113(5), 949-995.
- Acs, Z.J. 2006. How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations*, Winter, 97-106.
- Acs, Z.J. 2002. What is the value of entrepreneurial start-ups to an economy? In Varga A – Szerb L. (eds) *Innovation, entrepreneurship, regions and economic development: International experiences and Hungarian Challenges*, University of Pécs, Pécs pp.81-106
- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M. and Minniti, M. (2005) *Global Entrepreneurship Monitor 2004 Executive Report*, Boston and London: Babson College and London Business School.
- Acs, Z. J., C. Armington 2003. The Geographic Concentration of New Firm Formation and Human Capital: Evidence from the Cities. Center for Economics Studies, Working Paper CES 02-05. US Bureau of the Census
- Acs, Z. J., D. B. Audretsch, 2005. Entrepreneurship and Innovation, Foundations and Trends in Entrepreneurship 1(4), 149-195
- Acs, Z., Audretsch, D. 1987. Innovation, Market Structure, and Firm Size, *The Review of Economics and Statistics*, November 1987
- Acs, Z.J., D.B. Audretsch (eds.) 1993. *Small Firms and Entrepreneurship: An East-West Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Acs, Z.J., D.B. Audretsch, D.S. Evans, 1994. The determinants of variations in self-employment rates across countries and over time, mimeo
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., Carlsson, B. 2004. *The missing link: The knowledge filter, entrepreneurship and endogenous growth*. Discussion Paper, No.4783, December, Center for Economic Policy Research, London, UK
- Acs, Z.J., Bosma, N., Sterberg, R, 2008. *The Entrepreneurial Advantage of World Cities: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data*, Working Paper, H200810, SCALES, University of Utrecht and Netherlands Ministry of Economic Affairs
- Acs, Z, P. Braunerhjelm, D. B. Audretsch, B. Carlsson 2009. The knowledge spillover theory of entrepreneurship, *Small Business Economics*, 32(1), 15-30.
- Acs, Z., S. Desai, L. Klapper 2008. What Does Entrepreneurship Data Really Show?. *Small Business Economics*, 31 (3): 265-81.
- Acs, Z. J., P. Mueller 2008. Employment Effects of Business Dynamics: 6 Mice, Gazelles and Elephants. *Small Business Economics* 30(1), 85–100.
- Acs Z. J., C. O’Gorman, L. Szerb, S. Terjesen 2007. Could The Irish Miracle Be Repeated in Hungary? *Small Business Economics* Vol.28 (2-3) pp. 123-142
- Acs, Z.J., Philips, R.J. 2002. Entrepreneurship and Philanthropy in American Capitalism, *Small Business Economics* 19: 189–204.
- Acs, Z.J., L. Szerb 2009. The global entrepreneurship Index (GEINDEX), Foundations and Trends in entrepreneurship 5(5), 341-435
- Acs, Z.J., L. Szerb 2010. *The Global Entrepreneurship And Development Index 2011*, megjelenés alatt Edward Elgar

Acs, Z., Varga, A. 2005. Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334

[A European Paradise 2009.] =A European Paradise – turning the European Union into the world’s most competitive region 2009, Svenskt Näringsliv,
http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00019/A_European_Paradise_19429a.pdf

Agarwal, R., M. Gort, 1996, “The Evolution of Markets and Entry, Exit and Survival of Firms,” *Review of Economics and Statistics*, 78, 489-498.

Ahmad, N., A. Hoffman 2007, A framework for addressing and measuring entrepreneurship, OECD Entrepreneurship Indicators Steering Group, Paris.

Aidis, R., Estrin, S., Mickiewicz, T. (2009) Entrepreneurial entry: Which institutions matter? CEPR Discussion Paper No. DP7278.

Aidis, R., S. Estrin, T. Mickiewicz 2007. Entrepreneurship in Emerging Markets: Which Institutions Matter?, Working Paper n. 81, Center for the Study

Aldrich HE, Elam A, Reese PR. 1996. Strong ties, weak ties and strangers: Do women business owners differ from men in their use of networking to obtain assistance? In *Entrepreneurship in a Global Context*. ed. S Birley, I MacMillan, pp. 1–25. London: Rutledge

Aldrich, H. E., J. E. Cliff 2003. The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective *Journal of Business Venturing* 18 573–596

Aldrich, H., C. Zimmer 1986. *Entrepreneurship through Social Networks*, in *The Art and Science of Entrepreneurship*. Ed. D. L. Sexton and R. W. Smilor. Cambridge, MA: Ballinger Publishing, 3–23.

Alvarez S.A., J.B Barney 2007. Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal* 1(1–2): 33–48.

Alvarez S. A., L. W. Busenitz 2001. The entrepreneurship of resource-based theory *Journal of Management*, 27; 755-775

Amoros, J. E., 2009. *Entrepreneurship and Quality of Institutions*, Working Papers UNU-WIDER Research Paper , World Institute for Development Economic Research (UNU- WIDER).

Anderson, P., Tushman, M. 1990. Technological discontinuities and dominant designs: A cyclical model of technological change. *Administrative Science Quarterly*, 35: 604-633.

Angel, D.P., 1991. High-technology agglomeration and the labor market: the case of Silicon Valley. *Environment and Planning A* 23, 1501–1516.

Anselin, L. A., Varga, A., Acs, Z. J. 1997. Local Geographic Spillovers between University Research and High Technology Innovations. *Journal of Urban Economics*. November 42(3), 422-448.

Antonicic, B., R.D. Hisrich 2001. Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing*, 16, 495–527.

Audretsch, D. 1998. Agglomeration and the Location of Innovative Activity, *Oxford Review of Economic Policy*, 14, 2, pp. 18-29.

Audretsch, D. 2002. Entrepreneurship: A Survey of the Literature. Prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General. European Commission, Enterprise and Industry.

Audretsch, D. 2007. *The entrepreneurial society*, Oxford University Press.

Audretsch, D., W. Baumol, A. Burke .2001. Competition Policy in Dynamic Markets, *International Journal of Industrial Organization*, 19(5), pp. 613-634.

- Audretsch, D. B., I.A.M Beckmann 2007. From small business to entrepreneurship policy in Audretsch et al (2007) pp. 36-53
- Audretsch D. B., Boente W., J.P. Tamvada 2007. *Religion and Entrepreneurship*. Jena Economic Research Papers 2007-075,
- Audretsch, D. B., I. Grilo, A. R. Thurik (eds) 2007. Handbook of Research on entrepreneurship Policy: a framework. Edward Elgar Publishing, 2007
- Audretsch, D. B., T. Mahmood 1995. New Firm Survival: New Results Using a Hazard Function, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 73, pp. 97-103.
- Audretsch, D. B., R. Thurik, 2000. Capitalism and Democracy in the 21st Century: From the Managed to the Entrepreneurial Economy, *Journal of Evolutionary Economics* 10(1), 17–34.
- Audretsch, D.B., A.R. Thurik 2001. Linking entrepreneurship to growth, STI working paper 2001/2, Paris: OECD
- Autio, E 2007 *GEM 2007, High-Growth Entrepreneurship Report*, Global Entrepreneurship Monitor.
- Autio, E GEM 2005, Report on High-Expectation Entrepreneurship, Global Entrepreneurship Monitor.
- Autio, E., R. H. Keeley, M. Klofsten, G. G. C. Parker, M. Hay 2001. Entrepreneurial Intent among Students in Scandinavia and in the USA, *Enterprise and Innovation Management Studies* Volume 2, Number 2 / May 1, 2001 pp. 145 – 160
- Baker, W. 1990. Market networks and corporate behavior,” *American Journal of Sociology*, 96 (3): 589- 625.
- Barney, J. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management* 17(1). 99-120
- Barro, R. J., X. Sala-i-Martin 1995. Technological Diffusion, Convergent, and Growth,” National Bureau of Economic Research, working paper no. 5151, June.
- Bartelsman, E., Scarpetta, S. and Schivardi, F. 2005, Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Evidence from Micro-level Sources in OECD Countries, *Industrial and Corporate Change*, 14, 365-91.
- Bates, T 1990 Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity, *The Review of Economics and Statistics*, 72(4) 551-559
- Baumol, W. 1968. Entrepreneurship in economic theory," *American Economic Review*, Papers and Proceedings of the eightieth annual meeting of the American Economic Association, 58(2),. 64-71.
- Baumol, W.J., 1990. Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy* 98, 893-921
- Baumol W. J. 1993. Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds, *Journal of Business Venturing*, 8(3), 197-210,
- Baumol, W. J., R. E. Litan, C. J. Schramm 2007. Sustaining Entrepreneurial Capitalism, *Capitalism and Society*. 2(2) 1-36
- Berger, A., Udell, G. 1998. ‘The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle.’ *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, 613-73.
- Béza D., Csapó K., Farkas Sz., Filep J., Szerb L. 2007. *Kisvállalkozások finanszírozása*, Perfekt Kiadó Budapest, 352 old.
- Bhola, R., I. Verheul, R. Thurik, I. Grilo 2006. *Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs*, EIM Working Paper Series H200610 Zoetermeer, September, 2006.

- Birch D. 1987. *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*. New York: Free Press
- Birch, D. L., Medoff, J. 1994 “*Gazelles*.” In Lewis C. Solmon and Alec R. Levenson, eds., *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*. Boulder, CO and London: Westview Press, pp. 159–167.
- Birley, S. 1989 *The Start-up*, in: Burns - Dewhurst : *Small Business and Entrepreneurship*, Macmillan England
- Bjornskov, C., Foss, N.J., 2008. Economic freedom and entrepreneurial activity: some cross-country evidence. *Public Choice* 134 (3/4), 307–328.
- Bjuggren, C. M., D. Johansson, M. Stenkula 2010 *Using Self-employment as Proxy for Entrepreneurship: Some Empirical Caveats*, Working Paper http://www.ratio.se/media/53409/cmb_dj_ms_selfemployment.pdf
- Blanchflower, D.G. 2000. Self-employment in OECD Countries , *Labour Economics* 7 471-505
- Blanchflower, David G., Oswald, Andrew J., Alois Stutzer 2001. Latent ntrepreneurship Across Nations. *European Economic Review* 45(4-6): 680-691.
- Bosma, N. K. Jones, E. Autio, J. Levie 2008 GEM excutive report 2007, Babson College, and London Business School
- Bosma, N. , J. Levie 2010 Global Entreprenrushi Monitor Executive report 2009, Babson College, Universidad del Desarrollo, and Global Entrepreneurship Research Consortium.
- Boyett, I. 1997 "The public sector entrepreneur - a definition", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 3 Iss: 2, pp.77 – 92
- Bönte, W., O. Falck, S. Heblich 2007. Demography and Innovative Entrepreneurship. CESifo Working Paper Series No. 2115; Jena Economic Research Paper No. 2007-084.
- Brown, J. S., P. Duguid 1991. “Organizational Learning and Communities of Practice: Towards a Unified View of Working, Learning and Organization,” *Organization Science*, 2(1), 40—57.
- Brown, T.,P. Davidsson,,J. Wiklund 2001. An operationalization of Stevenson’s conceptualization of entrepreneurship as opportunity-based firm behavior. *Strategic Management Journal* 22(10): 953-968
- Brock, W. A., D. S. Evans, 1989, “Small Business Economics,” *Small Business Economics*, 1(1), 7-20.
- Brockhaus, R. H. 1982. *The psychology of the entrepreneur*. In C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship*: 39-71. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bruyat, C., P.A. Julien 2001. Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16: 165–180
- Brüderl, J., P. Preisendörfer, 1998, Network support and the success of newly founded businesses, *Small Business Economics* 10 (3), 213-225.
- Brüderl, J., P. Preisendorfer, R. Ziegler 1992. Survival chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, 57: 227-242.
- Burgelman R.A. 1996. A process model of strategic business exit: implications for an evolutionary perspective on strategy. *Strategic Management Journal*, Summer Special Issue 17: 193–214.
- Burt, R. S. 2000. The network structure of social capital. In B. M. Staw & R. I. Sutton (Eds.), *Research in organizational behavior*, vol. 22: 345–431. Greenwich, CT: JAI Press
- Burt, R. 1992. *Structural Holes, The Social Structure of Competition*, Cambridge: Harvard University Press.

- Busenitz, L. W. 1999. Entrepreneurial risk and strategic decision making: It's a matter of perspective. *Journal of Applied Behavioral Science*, 35: 325–340.
- Busenitz, L. W., Gomez, C., Spencer, J. W. 2000. Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43: 994-1003.
- Bygrave, W. D. 1989. The entrepreneurship paradigm (I): A philosophical look at its research methodologies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1), 7-26.
- Bygrave, W. (Ed.) 1997. *The Portable MBA in Entrepreneurship*, John Wiley & Sons, Inc New York
- Bygrave, W. D., Hay, M., Ng, E., Reynolds, P. D. 2003. Executive forum: a study of informal investing in 29 nations composing the Global Entrepreneurship Monitor. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 5(2): 101–116.
- Bygrave, W.D., and C. W. Hofer 1991. Theorising about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16(2):3–22.
- Bygrave, W., S. Hunt 2005. *Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Financing Report*. Wellesley-London: Babson College and London Business School.
- Caliendo, M., F. M. Fossen, A. S. Kritikos 2009. Risk attitudes of nascent entrepreneurs—new evidence from an experimentally validated survey, *Small Business Economics* 32(2), 153-167
- Carland, J.A. & J.W. Carland. 1996. The Theoretical Basis and Dimensionality of the Carland Entrepreneurship Index, *Proceedings of the RISE '96 Conference*, University of Jyväskylä, Finland, 1-24.
- Carland, J. W., F. Hoy, W. R. Boulton, J. C. Carland 1984. Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization. *Academy of Management Review*, 9(2), 354-359.
- Carland, J. W., J. C. Carland, M. D. Ensley 2001. Hunting the Heffalump: The theoretical basis and dimensionality of the Carland entrepreneurship index, *Academy of Management Journal*, 7(2), 51-84
- Carland, J. A., J. W. Carland, W. H. Stewart .1996. Seeing what's not there: The enigma of entrepreneurship, *Journal of Small Business Strategy*, 7(1), Spring, 1-20
- Carree, M.A., A.R. Thurik, 2002. The impact of entrepreneurship on economic growth,” in D.B. Audretsch and Z.J. Acs (eds), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Carree, M.A., A.J. van Stel, A.R. Thurik, A.R.M. Wennekers, 2002. Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996, *Small Business Economics* 19, 271-290.
- Carrier, C., 1994. Intrapreneurship in large firms and SMEs: a comparative study. *International Small Business Journal* 12 (3), 54–61.
- Carter, N. M., W. B., Gartner, P. D. Reynolds 1996. Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151–166.
- Casson, M. 1999. Entrepreneurship and the Theory of the Firm, in Acs, Z.J., Carlsson, B. and C. Larlsson (eds.) *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, pp. 45-78. Cambridge, Cambridge University Press.
- Casson, M. 2003. *The Entrepreneur--An Economic Theory*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Chell, E., S. Baines 2000. Networking, entrepreneurship and microbusiness behaviour, *Entrepreneurship & Regional Development*, 12: 195–215.
- Chell, E., J. M. Haworth, S. A. Brearley 1991. *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories*. London: Routledge

- Chesbrough, H. 2003. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Harvard Business School Press, Cambridge, MA.
- Chikán A. 2008. Vállalatgazdaságtan, Aula Kiadó Budapest 4. kiadás
- Chittenden F., G. Hall, P. Hutchinson, P. 1996. Small Firm Growth, Access to Capital Markets and Financial Structure: Review of Issues and an Empirical Investigation, *Small Business Economics*, 8 (1), pp. 59-67
- Chua, J. H., J. J. Chrisman, P. Sharma 1999. Defining the family business by behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(4), 19–39.
- Coad, A., R. Rao 2008. Innovation and firm growth in ‘complex technology’ sectors: A quantile regression approach. *Research Policy*, 37, 633–648.
- Cohen, W., D. Levithal, 1990. ‘Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation’, *Administrative Science Quarterly*, **35**, pp. 128–152.
- Cole, J. H. 2003. The Contribution of Economic Freedom to World Economic Growth, 1980–99. *Cato Journal* 23 (2): 189–98.
- Coleman, J. S. 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital *The American Journal of Sociology*, 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. S95-S120.
- Congregado, E. (Ed.) 2008. *Measuring Entrepreneurship*, New York, Springer,
- Cooper, A. C., F. J., Gimeno-Gascon, C. Y. Woo 1994. Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371–395.
- Costa, P.T., R.R. McCrae 1992. *Revised NEO-PI-R Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO-PI-R Five-Factor Inventory (NEO-PI-R- FFI) Professional Manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Covin, J. G., D. P. Slevin 1991. A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(1): 7-24.
- Covin, J. G., J. E., Prescott, D. P. Slevin 1990. The effects of technological sophistication on strategic profiles, structure and firm performance. *Journal of Management Studies*, 27: 485-510.
- Davidsson, P., 2003. The Domain of Entrepreneurship Research: Some suggestions. In J. Katz & S. Shepherd (Eds.) *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol.6, pp. 315-372. Oxford, UK: Elsevier/JAI Press.
- Davidsson, P. 2006 Nascent Entrepreneurship: Empirical Studies and Developments Foundations and Trends in Entrepreneurship, 2(1) 1-76
- Davidsson, P. 2004. *Researching entrepreneurship*, New York: Springer.
- Davidsson, P., B. Kirchhoff, A. Hatemi-J, and H. Gustavsson 2002. Empirical analysis of growth factors using Swedish data. *Journal of Small Business Management* 40(4), 332-349.
- Davidsson, P., J. Wiklund 2001. Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future, *Entrepreneurship Theory and Practice* 25 (4) 81-99
- De Clercq, D., H.J. Sapienza, H. Crijns 2005. The internationalization of small and medium firms, *Small business Economics* 24(4), 409-419.
- Dees, J. G. 1998. The meaning of ‘‘social entrepreneurship’’. Stanford University: Draft Report for the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, 6 pp

- Dess, G. G., S. Newport, A. A. Rasheed 1993. Configuration Research in Strategic Management: Key Issues and Suggestions, *Journal of Management*, 19(4), 775-796.
- Desai, S., Z. J. Acs 2007. *A Theory of Destructive Entrepreneurship*, Jena Economic Research Papers No. 2007–085.
- Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer 2002, The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics* 117: 1–37.
- Dosi, G., 1982. Technological paradigms and technological trajectories, *Research Policy* 11 142-163
- Douhan, R., M. Henrekson 2010. Entrepreneurship and Second-best Institutions: Going Beyond Baumol's Typology *Journal of Evolutionary Economics*, forthcoming.
- Drakopoulou Dodd, S., G. Gotsis 2007. The interrelationships between entrepreneurship and religion, *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 8(2), 93–104.
- Dreher, A., N. Gaston, P. Martens 2008. *Measuring Globalisation – Gauging its Consequences*, New York: Springer.
- Drucker, P. 1993. Innováció és vállalkozás az elméletben és a gyakorlatban, Park Könyvkiadó Budapest
- Duncan, W J; P M. Ginter, A. C. Rucks, T. D. Jacobs 1988. Intrapreneurship and the Reinvention of the Corporation, *Business Horizons*, 31(3), 16-21.
- Edquist, C. (Ed.) 1997. *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organisations*. Pinter, London.
- Erdős, K., Varga A 2010. *The Academic Entrepreneur: Myth or Reality for Increased Regional Growth in Europe?* MŰHELYTANULMÁNYOK Közgazdasági és Regionális Tudományok Intézete Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar
- Etzioni, A. 1987. Entrepreneurship, adaptation and legitimation. *Journal of Economic Behavior*, 8, 175–189.
- Etzkowitz, H. 1983. Entrepreneurial Scientists and Entrepreneurial Universities in Academic Science. *Minerva*. 21, pp. 198–233
- Etzkowitz, H., L. Leydesdorff 2000. The dynamics of innovation: from national systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of University–industry–government relations. *Research Policy* 29, 109–123
- Evans, D. 1987. The relationship between firm growth, size, and age: Estimates for 100 manufacturing industries, *Journal of Industrial Economics* 35 (2). 567-581
- Evans, D., L.S. Leighton 1989. Some empirical aspects of entrepreneurship, *American Economic Review* 79, 519–535
- Farr, W. K., R. A. Lord, J. L. Wolfenbarger 1998. Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-Being: A Causality Analysis. *Cato Journal* 18 (2): 247–62.
- Feeser, H. R., G. E. Willard, 1990. Founding strategy and performance: A comparison of high and low growth high tech firms. *Strategic Management Journal*, 11, 87-98.
- [Flash Eubarometer survey 2009] = Entrepreneurship in the EU and beyond, The Gallup Organization
- F. Liska T. 1998. A Liska-modell *Közgazdasági Szemle* 45(10), 940-953
- Florida R. 2002. *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. Basic Books, New York.
- Florin, J., M. Lubatkin, W. Schulze 2003. A Social Capital Model of High Growth Ventures, *Academy of Management Journal* 46(3), 374–384.

- Franke, N. , C. Lüthje 2004. Entrepreneurial intention of business students: A benchmarking study, *International Journal of Innovation and Technology Management*, 1(3) 269-288.
- Friis, C., T. Paulsson, C. Karlsson 2002. *Entrepreneurship and economic growth: a critical review of empirical and theoretical research*, Institutet för Tillväxtpolitiska Studier, Stockholm
- Fritsch, M. O. Falck 2007. New business formation by industry over space and time: a multidimensional analysis. *Regional Studies* 41, 157-172.
- Fritsch, M., P. Mueller, 2004. Effects of New Business Formation on Regional Development over Time, *Regional Studies* 38, 961–975.
- Fueglistaller, U., H. Klandt, F. Halter 2006. International survey on collegiate entrepreneurship 2006, Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen, St. Gallen
- Fujita , M., J-F Thisse 2002. *Economics of Agglomeration; Cities, Industrial Location and Regional Growth* Cambridge University Press, Cambridge.
- Furdas, M., K. Kohn 2010. *What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business*, IZA Discussion Paper No. 4778 February 2010
- Galbraith J. K. 1970. *Az új ipari állam* Budapest, Közgazdasági és Jogi könyvkiadó
- Gallup 2007. *Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway. Analytical Report*. The Gallup Organization, Bruxelles.
- Gallup 2009. *Entrepreneurship in the EU and beyond*, Flash EB Series #283, The Gallup Organization, Bruxelles.
- Gartner, W. 1985. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10: 696-706.
- Gartner, W. B. 1990. What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*. 5(1), 15–28.
- Gartner, W. B. 1988. Who is the entrepreneur? Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12: 11-32.
- Gartner, W. B., S. A. Shane 1995. Measuring entrepreneurship over time, *Journal of Business Venturing*, 10(4), 283-301,
- Garvin, D. A. 1983. Spin-offs and the new firm formation process. *California Management Rev.* 25(1) 3–20.
- Gibb, A.A. 1993. The enterprise culture and education. Understanding enterprise education and its links with small business, entrepreneurship and wider educational goals, *International Business Journal* 11 (3), 11-34.
- Gnyawali, D. R., D. S. Fogel 1994. Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 43-62.
- Godin, K., J. Clemens, N. Veldhuis 2008. Measuring Entrepreneurship Conceptual Frameworks and Empirical Indicators, *Studies in Entrepreneurship Markets* 7, June Fraser Institute
- Goldfarb, B., M. Henrekson, N. Rosenberg 2001. Demand vs. Supply Driven Innovations: US and Swedish Experiences in Academic Entrepreneurship, *SIEPR Discussion Paper*, No. 00-35, Stanford Institute for Economic Policy Research.
- Goldratt, E.M. 1994 *The Goal: A Process of Ongoing Improvement*, 2nd edition, Great Barrington, MA: North River Press,

- Gompers, P., Lerner, J. 2004. *The Venture Capital Cycle*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Granovetter, M. 1985. Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, Vol. 91, pp. 481-510.
- Grant, R. M. 1991. 'The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation', *California Management Review*, 33, 114-135.
- Grant, R.M. 1996. Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm," *Strategic Management Journal* vol 17, Winter Special Issue, , pp. 109-122.
- [Green Paper 2003] Green Paper Entrepreneurship in Europe, European Commission, Brussels
- Gries T., W. Naudé 2010. Entrepreneurship, Structural Change and a Global Economic Crisis, UNI-WIDER Working Paper No. 2010/57, letöltött: 2010.05.22. <http://www.wider.unu.edu/stc/repec/pdfs/wp2010/wp2010-57.pdf>
- Griffith, R., E. Huergo, J. Mairesse, B. Peters 2006. Innovation and productivity across four European countries, *Oxford Review of Economic Policy*, 22, 483-498.
- Grilo I, Thurik A.R. 2006. Entrepreneurship in the old and the new Europe. In: Santarelli E (ed) *Entrepreneurship, growth and innovation*. Springer, Berlin Heidelberg New York, pp 75–103
- Grossman, G. M., E. Helpman 1991. *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge MA, MIT Press.
- Hall, B. H., 1987. The Relationship between Size and Firm Growth in the U.S. Manufacturing Sector, *Journal of Industrial Economics* 35,pp. 583–606.
- Hayton, J. C., G. Gerard, S. A. Zahra 2002. National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 26, no. 4 pp.33-52
- Hébert, R.F. and A.N. Link 1989, In search of the meaning of entrepreneurship, *Small Business Economics* 1, pp. 39-49.
- Henrekson, M., D. Johansson 2010. Gazelles as job creators - a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics* 35(2), 227-244
- Henrekson M., T. Sanandaji 2010. The Interaction of Entrepreneurship and Institutions, Research Institute of Industrial Economics IFN Working Paper No. 830,
- Hindle, K. 2006. A Measurement Framework for International Entrepreneurship Policy Research: from Impossible Index to Malleable Matrix. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 3(2), 139-182.
- Hirshleifer, J. 1989. Conflict and rent seeking functions: Ratio vs. difference models of relative success. *Public Choice* 63: 101-12
- Hisrich, R.. M. Peters 1991. *Vállalkozás*, Akadémiai Könyvkiadó, Budapest
- Hitt, M. A., R. D. Ireland, S. M. Camp, D. L. Sexton, 2001. Strategic entrepreneurship: Entrepreneurial strategies for wealth creation *Strategic Management Journal*, Special Issue, 22, 479–91.
- Hofstede, G. 2001. *Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, Thousand Oaks CA: Sage Publications,
- Hofstede, G., G.J. Hofstede 2005. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, Revised and expanded 2nd edition. New York: McGraw-Hill.

- Hofstede, G. 2006. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. In W.J. Lonner, D.L. Dinnel, S.A. Hayes & D.N. Sattler, *Online Readings in Psychology and Culture, Unit 2: Conceptual, Methodological and Ethical Issues in Psychology and Culture*. Bellingham WA: Center for Cross-Cultural Research, Western Washington University.
- Hwang, H., W. W. Powell 2005. Institutions and entrepreneurship. In Alvarez, S. A., Agarwal, R. and Sorenson, O. (Eds), *Handbook of Entrepreneurship Research: Disciplinary Perspectives*. New York: Springer, 201–32.
- Iversen, J., R. Jorgensen, N. Malchow-Moller 2008. Defining and Measuring Entrepreneurship, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(1), 1-63,
- Jeng, L., , P. Wells 2000. The determinants of venture capital funding: evidence across countries, *Journal of Corporate Finance*, vol. 6 (September), pp. 241-289.
- Jovanovic, B. 1982. Selection and the Evolution of Industry, *Econometrica*, 50(3): 649-670,
- Kádár B. 2008. Deficitjeink, Akadémiai székfoglaló, *Pénzügyi Szemle* 3(2), 171-182
- Kállay L. 2002. Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 49, 7-8, pp.557-573.
- Kállay L. Imreh Sz. 2004. *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana*. Aula, Budapest.
- Kamenetz, A. 2010. DIY U: Edupunks, Edupreneurs, and the Coming Transformation of Higher Education, Chelsea Green Publishing, Vermont, US, 208 old.
- Kao, J. 1993. The worldwide web of Chinese business. *Harvard Business Review*, March-April, 24-36.
- Kaufmann, D., A. Kraay, M. Mastruzzi 2005. *Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004* (May 2005). World Bank Policy Research Working Paper No. 3630.
- Kenney, M. , U. Burg von 1999. Technology, entrepreneurship and path dependence: Industrial clustering in Silicon Valley and Route 128, *Industrial and Corporate Change*, 8 (1): 67-103
- Kirzner, I. M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. 1997. Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1): 60-85
- [Kkv helyzete 2008] = A kis- és középvállalkozások helyzete 2009, Nemzeti fejlesztési és Gazdasági Minisztérium
- [Kkv stratégia 2007] = A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013, Gazdasági és Közlekedési Minisztérium 2007.
- Klapper, L., R., Amit, F. G. Mauro, M. J. Q. Delgado 2007. *Entrepreneurship and firm formation across countries*. Development Research Group Working Paper No. XX, World Bank, Washington D.C.
- Klepper, S. 2001. Employee Startups in High-Tech Industries, *Industrial and Corporate Change*, 10(3) 639-674
- Klepper, S. 1996. Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle, *American Economic Review*, 86(4), 562–83.
- Klepper, S. S. Sleeper 2002 Entry by Spinoffs. *Management Science*, 51, pp. 1291–1306.
- Knight, F. 1921. Risk, Uncertainty and Profit, Boston, Houghton Mifflin
- Knight, G. A., S. T. Cavusgil 1996. The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory. *Advances in International Marketing*, 8: 11–26.
- Kondratieff N. 1984. *The Long Wave Cycle*, New York, Richardson&Snyder.

- Kornai, J. 2008. A kapitalizmus néhány rendszerspecifikus vonása, *Közgazdasági Szemle*, 55(5), 377–394.
- Kornai, J. 2000. What the change of system from socialism to capitalism does and does not mean. *Journal of Economic Perspectives*, 14: 27-42
- Korunka, C., H. Frank, M. Lueger, J. Mugler 2003. The Entrepreneurial Personality in the Context of Resources, Environment, and the Startup Process—A Configurational Approach., *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28 (1), 3-42.
- Krugman, P. 1998. Space: The Final Frontier. *Journal of Economic Perspectives*, 2. pp. 161–175.
- Kumar, S., D. Liu 2004. Impact of globalization on entrepreneurial enterprises in the world markets, *International Journal of Management and Enterprise Development*, Vol. 1, Iss. No. 4, pp.46–64.
- Kuratko, D., R. Hodgetts 1992. *Entrepreneurship*, The Dryden Press
- Kuznets, S. 1930. *Equilibrium economics and Business cycles theory*. Quarterly Journal of Economics, 44 (3), pp. 381–415.
- Kydland, F., C. Prescott, 1982. Time to build and aggregate fluctuations. *Econometrica* 50, 1345-1370.
- Lazear E. P. 2004. Balanced Skills and Entrepreneurship, *The American Economic Review*, Vol. 94, No. 2, Papers and Proceedings of the One Hundred Sixteenth Annual Meeting of the American Economic Association San Diego, CA, January 3-5, 2004 (May, 2004), pp. 208-211
- Lee S. Y., R. Florida and Z. J. Acs 2004. Creativity and entrepreneurship: a regional analysis of new firm formation, *Regional Studies* 38, 879–891
- Lee, S. M., S. I. Peterson. 2000. Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness. *Journal of World Business* 35(4), 401-417
- Leibenstein, H. 1968. Entrepreneurship and Development, *American Economic Review* 58: 72-83
- Leibenstein, H. 1987. Entrepreneurship, entrepreneurial training, and x-efficiency theory, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 8(2), 191-205,
- Lévesque, M., M. Minniti 2006. The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21, 177-194.
- Levie, J., E. Autio 2008. A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3): 235–263.
- Liao, J., H. P. Welsch, D. Pistrui 2001. Environmental and individual determinants of entrepreneurial growth: An empirical examination. *Journal of Enterprising Culture*, 9(3), 253–272.
- Licht, A. N., J. I. Siegel 2006 The Social Dimensions of Entrepreneurship, in M. Casson, B. Yeung, A. Basu, N. Wadeson, (eds.) *Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Oxford University Press, 2006. pp. 511-539
- Link A.N., D.S. Siegel. 2007. *Innovation, Entrepreneurship, and Technological Change*. Oxford University Press: Oxford, U.K.
- Low M.B., I.C. MacMillan 1988. Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges *Journal of Management* 14:2, 139-161.
- Lumpkin, G. T., G. G. Dess 1996. Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance *The Academy of Management Review*, 21(1), 135-172
- Lundström, A., L. Stevenson, 2005. *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*, Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.

- Magyar Értelmező Kéziszótár 2006, Akadémiai Kiadó ZRt. Budapest
- Manolova, T. S., R. V Eunni., B. S. Gyoshev 2008. Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 32(1), 203-218
- Mansfield, E., 1984. Comment on Using Linked Patent and R&D Data to Measure Interindustry Technology Flows, in Z. Griliches (ed.), *R&D, Patents, and Productivity*, Chicago, IL: University of Chicago Press, 462-464
- March, A., D. Garvin 1996. *SAP America*. Boston: Harvard Business School.
- Mata, J., P. Portugal and P. Guimaraes 1995. The survival of new plants: start-up conditions and post-entry evolution, *International Journal Of Industrial Organization*, Vol. 13, pp. 459-481.
- McClelland, D. C. 1965. Need achievement and Entrepreneurship: A Longitudinal Study, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 389-392.
- McMullen, J. S., D. R. Bagby, L. E. Palich 2008. Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 875-895
- McMullen, J. S., D. A. Shepherd 2006. Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur.” *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152.
- Matthews, Ch.H., S.B. Moser, 1996. A longitudinal investigation of the impact of family background and gender in small firm ownership, *Journal of Small Business Management* 34(2), 29-44.
- [Measuring entrepreneurship 2008] = Measuring entrepreneurship 2008, A Collection of Indicators 2008 Edition, OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme
- [Measuring entrepreneurship 2009] = Measuring entrepreneurship 2009, A Collection of Indicators 2009 Edition OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme
- Miles, R., C. Snow 1992. Causes of Failure in Network Organizations; *California Management Review* 34(4), 53-72
- Miller, D. 1986. Configurations of Strategy and Structure: Towards a Synthesis, *Strategic Management Journal*. 7: 233—249.
- Miller, D. 1983. The correlates of entrepreneurship in three types of firms *Management Science* 29(7) 770-791
- Miller, T., K. R. Holmes 2010. *Index of Economic Freedom, The Link Between Economic Opportunity and Prosperity*. The Heritage Foundation and the Wall Street Journal
- Minniti, M., C. Nardone 2007. Being in Someone Else’s Shoes: the Role of Gender in Nascent Entrepreneurship, *Small Business Economics* 28, 223–238.
- Mises, L.V. 1978. *Liberalism: A Socio-Economic Exposition*, Kansas City: Sheed, Andrews, and McMeel
- Moen, Ø. 2002. The born globals – a new generation of small European exporters, *International Marketing Review*, Vol. 19 No. 2, pp. 156-75.
- Naude, W., 2008. Entrepreneurship in Economic Development, Working Papers RP2008/20, World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER)
- Naude, W. 2009. Entrepreneurship is not a Binding Constraint on Growth and Development in the Poorest Countries, UNI-WIDER Research Paper No. 2009/45
- Nave, D. 2002. How To Compare Six Sigma, Lean and the Theory of Constraints, *Quality Process American Society of Quality*, March 2002 pp. 73-78

North, D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (New York: Cambridge University Press

O'Shea, R. P., T. J. Allen, A. Chevalier, F. Roche 2005. Entrepreneurial orientation, technology transfer and spinoff performance of U.S. universities, *Research Policy*, 34(7), 994–1009.

[Oslo Manual 2003]= Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data 2005, 3rd Edition. OECD/Eurostat

Oviatt, B. M., P. P. McDougall 2005. Retrospective: The internationalization of entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 36: 2–8.

Papagiannidis S., F. Li 2005. Skills Brokerage: A New Model for Business Startups in the Networked Economy, *European Management Journal* 23(4), 471-482

Peltzman, S., M.E. Levine, R.G. Noll 1989. The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics* (1989): 1–59.

Penrose, R. 1989. The emperor's new mind: Concerning computers, minds, and the laws of physics. New York: Oxford University Press.

Penrose 1959. *The Theory of Growth of the Firm*, New-York: John Wiley & Sons

Peteraf, M. A. 1993. The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view, *Strategic Management Journal*; 14(3), 173-191

Petheő A. 2009. *A vállalati társadalmi felelősségen túl: A szociális vállalkozás*, PhD értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani PhD Iskola

Pinchot, G., 1985. *Intrapreneurship*. Harper & Row, New York.

Porter, M. E. 2000. *Locations, Clusters and Company Strategy*, in Clark, G.L., Feldman, M. and Gertler, M. (Eds) *Handbook of Economic Geography*, Oxford: Oxford University Press, 253-274.

Porter M E. 1998. *On competition*; Boston: Harvard Business School

Porter M E. 1998b. Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 77-90

Porter, M.E., J.D. Sachs, J.W. McArthur 2002. Competitiveness and stages of economic development, in: M.E. Porter, J.D. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur and K. Schwab (eds.), *The Global Competitiveness Report 2001-2002*, New York: Oxford University Press, 16-25.

Porter, M.E., K. Schwab 2008. *The global competitiveness report 2008-2009*, World Economic Forum Geneva Switzerland

[Quality framework 2003]= Quality Framework and Guidelines for OECD Statistical Activities, Version 2003/1, Statistics Directorate JT00151752, <http://www.oecd.org/dataoecd/26/42/21688835.pdf>

Rajan, R. S., G. Bird 2001. Still the Weakest Link: the Domestic Financial System and Post-1998 Recovery in East Asia, Adelaide University Discussion Paper No. 0133

Reid, G.C. 1993. *Small Business Enterprise*. Routledge; London.

Reynolds, P. D. 2000. National panel study of U.S. business startups: Background and methodology. In Jerome A. Katz (Ed.), *Databases for the study of entrepreneurship* (Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth, Volume 4). Amsterdam

Reynolds, P. D. 2007. *Entrepreneurship in the United States The Future Is, Now Series: International Studies in Entrepreneurship*, 15, 221 p.

- Reynolds, P.D., N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. de Bono, I. Servais, P. Lopez-Garcia, N. Chin, 2005. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003, *Small Business Economics* 24(3), 205-231.
- P. D. Reynolds, W. D. Bygrave, E. Autio, 2004. *GEM 2003 Global Report*, Kauffman Foundation, Kansas, MO.
- Reynolds, P.D., M. Hay, S.M. Camp, 1999. *Global Entrepreneurship Monitor: 1999 Executive Report*, Babson College, London Business School and the Kauffman Center for entrepreneurial leadership.
- Reynolds, P.D., M. Hay, W.D. Bygrave, S.M. Camp, E. Autio, 2000. *Global Entrepreneurship Monitor: 2000 Executive Report*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership
- Reynolds, P. D., S. M. Camp, W. D. Bygrave, E. Autio, M. Hay 2001. Global Entrepreneurship Monitor 2001 Summary Report. London Business School and Babson College.
- Reynolds, P.D., D.J. Storey, P. Westhead (eds), 1994. Regional variations in new firm formation, *Regional Studies*, Special Issue, vol. 28, 4, 443-456.
- Reynolds P.D., S. B. White 1992. Finding the nascent entrepreneur: Network sampling and entrepreneurship gestation,” In: *Frontiers of Entrepreneurship Research 1992*, Churchill, N. C., Birley, S., Bygrave, W. D., Wahlbin, C., and Wetzel, W. E. J., pp. 199–208, Babson College, Wellesley, MA, 1992
- Richbell, S.,L. Szerb, Zs. Vitai 2010. HRM in the Hungarian SME sector, *Employee Relations*, 32(3), 262-280.
- Rodrik, D. 2008. Second-Best Institutions, *American Economic Review*, 98(2), 100–04.
- Román Z. 2005. A demográfia újabb ága: a vállalatdemográfia, *Magyar Tudomány*, 2005/3 297. o.
- Román Z. 2003. A kisvállalatok helyzete és segítésük az Európai Unióban, Európai Unió Kommunikációs Közalapítvány Budapest
- Román Z. 2005. A kis- és középvállalatok és a vállalkozás-statisztika helyzete Gazdaság és Statisztikai 2005. április 37-53 old.
- Román Z. (szerk.) 2006. *A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség*. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest.
- Román Z. 2007. A vállalkozások a magyar gazdaságban – nemzetközi tükröben. *Közgazdaság: tudományos füzetek*. 2(2) 67–84.
- Román Z. 2008. Egy műhelyvita tanulságai – javaslatok kkv politikánk továbbépítéséhez, *Vezetéstudomány* 39(7-8). 90-97
- Romer, P. M. 1986. Increasing Returns and Long–Run Growth, *Journl of Political Economy*, 94, 5 (October), 1002–1037.
- Romer, P. M. 1990. Endogenous Technological Change, *Joumai of Political Economy*, 98, 5 (October), part II, S71–S102.
- Ronstadt, R. 1984. *Entrepreneurship*, MA: Lord Publishing, Dover
- Rosenberg, N., R. Landau, D. C. Mowery (eds) 1992. *Technology and the Wealth of Nations*, Stanford University Press,
- Rostow, W. W., 1960. *The Stages Of Economic Growth: A Non-communist Manifesto*, Cambridge University Press: New York and Melbourne
- Rothwell, R. 1994. Towards the fifth-generation innovation process. *International Marketing Review*, 11 (1), 7-31.

- Rotter, J. 1966. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, 1-28.
- Santarelli, E. (ed.), 2006. *Entrepreneurship, Growth and Innovation: The Dynamics of Firms and Industries*, New York, Springer
- Santarelli, E., A. Sterlachinni, 1990. Innovation, Formal vs. Informal R&D, and Firm Size: Some Evidence from Italian Manufacturing Firms, *Small Business Economics*, 2(2), 223-228.
- Sauka, A., Welter, F. 2007. Productive, unproductive and destructive entrepreneurship in an advanced transition setting: the example of Latvian small enterprises. In Dowling, M – Schmude, J. (Eds.), *Empirical entrepreneurship in Europe*, Cheltenham: Edward Elgar, 2007, p. 87-111.
- Saxenian, A. 1999. *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs*. San Francisco: Public Policy Institute of California
- Scherer, F. M., 1983. The Propensity to Patent, *International Journal of Industrial Organization*, 1, 107-128.
- Schramm, C. J. 2008. Economic fluidity: A crucial dimension of economic freedom, In: 2008 *Index of Economic Freedom*, Chapter 1, Heritage Foundation
- Scharle, Á. 2000. Önfoglalkoztatás, munkanélküliség és családi vállalkozás Magyarországon, *Közgazdasági Szemle* 47(3), 250-274
- Schramm, C. J. 2008. Economic fluidity: A crucial dimension of economic freedom, In: 2008 *Index of Economic Freedom*, Chapter 1, Heritage Foundation
- Schumacher, E. 1991. *A kicsi szép*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Schumpeter, J. 1934. *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York, Harper & Row.
- Shane, S. 2003. *A General Theory of Entrepreneurship: the Individual-Opportunity Nexus*, Edward Elgar, 2003,
- Shane, S., 2004. *Academic Entrepreneurship: University Spinoffs and Wealth Creation*, Edward Elgar.
- Shane, S. 1993. Cultural Influences on National Rates of Innovation, *Journal of Business Venturing*, 8: 59-73.
- Shane, S. 1994. Cultural Values and the Championing Process, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18: 25-41
- Shane, S., D. Cable. 2003. Network ties, reputation, and the financing of new ventures. *Management Science*. 48(3) 364–381.
- Shane, S., D. Cable 2001. *Social relationships and the financing of new ventures*" Working Paper, University of Maryland, MD, USA
- Shane S., S. Venkataraman 2000. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research" *Academy of Management Review* 25(1), 217-226.
- Shane, S., S. Venkataraman, I. MacMillan 1995. Cultural differences in innovation championing strategies, *Journal of Management*, 21 (5), 931-953.
- Sharma, P. 2004. An overview of the field of family business studies: Current status and directions for the future. *Family Business Review*, 17(1): 1-36.
- Scherer, F. 1980. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin
- Scherer, R. F., J. D. Brodzinski, F. A. Wiebe 1990. Entrepreneur Career Selection and Gender: A Socialization Approach, *Journal of Small Business Management*, 28, 37–44.

- Scherer, R., J. Adams, S. Carley, F. Wiebe, F. 1989. Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference. *Entrepreneurship Theory and Practice* 13:53–81
- Shockley, G., P. Frank, R. Stough 2002. Toward a theory of public sector entrepreneurship, paper presented at the NCIIA 7th Annual Meeting, Boston, 20-22 March.
- Síklaky I. (szerk). 1985. *Kritika és koncepció*, Magvető Könyvkiadó Budapest
- Smallbone, D. and F. Welter 2001. The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies, *Small Business Economics*, 16(4), 249–262.
- SME and entrepreneurship outlook 2005. OECD
- Smith, B., M. F. Peterson, S. H. Schwartz, 2002. Cultural values, sources of guidance, and their relevance to managerial behavior. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33(2), 188–208.
- Sobel R. S., J. R. Clark, D. R. Lee 2007. Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship and Economic Progress, *The Austrian Review of Economics*, 20(4), 221-236
- Solow, R. M. 1962. Technical Progress, Capital Formation and Economic Growth, *American Economic Review*, 52(2), 76-86
- Spall, H. and L. A. Szerb 2006. Comparing Business Start-up Rules in Different Countries, *Global Jurist Advances*, 6(1), Article 1. <http://www.bepress.com/gj/advances/vol6/iss1/art1>, pp. 24
- Spall, H and L. Szerb 2004. The Impact of Legal Rules on the Time and Capital Necessary to Organize a New Business Entity: Hungary, the United States (Washington State) and the Countries of the Pre-Accession EU Compared, *Global Jurist Advances*: 4(1), Article 3. <http://www.bepress.com/gj/advances/vol4/iss1/art3>, pp. 26
- Squalli, J., K. Wilson, S. Hugo 2006. An analysis of growth competitiveness, Economic Policy Research Unit, Working Paper Series, Zayed University Dubai UAE
- Stam, E., K. Wennberg 2009. The roles of R&D in new firm growth. *Small Business Economics*, 33(1) 77-89
- Stamatis, D. H. 2004. *Six Sigma Fundamentals: A Complete Guide to the System, Methods, and Tools*, New York, New York: Productivity Press,
- Stenholm, P., Z.J. Acs, R. Wuebker 2010. Globalization, Institutions, and Entrepreneurship: Determining Entrepreneurial Activity Using Country-Level Institutional Measures (July 13, 2010). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1639433>
- Stevenson, H. H., D. Gumpert 1985. The heart of entrepreneurship, *Harvard Business Review*, 85, pp. 85-94.
- Stevenson, H. H., J. C. Jarillo 1990. A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal* [Special issue], 11: 17-27.
- Stevenson, H.H., M.J., Roberts, H.I. Grousbeck 1985. *New Business Ventures and the Entrepreneur*. Irwin, Homewood, IL.
- Stewart, W. H., Jr., P. L. Roth 2001. Risk propensity difference between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 86, 145–152.
- Stewart WH Jr, Watson WE, Carland JC, Carland JW Jr. 1999. A proclivity for entrepreneurship: a comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing* 14, 189-214.
- Steyaert, C. 2000. 'Creating worlds: Political Agendas of Entrepreneurship', LOK working paper series (2).
- Stigler, G. J., 1971. The Theory of Economic Regulation, *Bell Journal of Economics and Management Science*, II (1971), 3-21.

Storey, D.J. 1994. *Understanding the Small Business Sector*. Routledge; London.

Storey, D.J., 2003. 'Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policies', In: Z.J. Acs and D.B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht, USA/NL, 473-514.

Strobel, T. 2010. Entry and Exit Regulations - The World Bank's Doing Business Indicators, *CESifo DICE Report*, 8(1), 42-53,

Schwarz, E, D. Almer-Jarz, M. Wdowiak 2006. The role of students' attitudes and perception of environment conditions in their carrier decision toward self-employment, In proceedings of the PODIM 26th Conference, Cooperation between the economic, academic and governmental spheres: Mechanisms and levers, Maribor pp. 261-277

Sørensen J. B., O. Sorenson 2003. From conception to birth: Opportunity perception and resource mobilization in entrepreneurship, *Advances in Strategic Management*, Vol. 20, 71-99

Szerb L. 2003. The Changing Role of Entrepreneurship in Network Organization, in: Imre Lengyel (Ed.) *Knowledge Transfer, Small and Medium-Sized Enterprises, and Regional Development in Hungary* JATEPress, Szegedi Tudományegyetem, Szeged 2003 pp. 81-95

Szerb L. 2008. A hazai kis- és középvállalkozások fejlődését és növekedését befolyásoló tényezők a 2000-es évek közepén, *Vállalkozás és Innováció* 2(2), 1-35

Szerb L. 2010. A magyar mikro-, kis és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata, megjelenés alatt *Vezetéstudomány*

Szerb L. 2006. A vállalkozói aktivitás alakulása Magyarországon a 2000-es években, In: Magyar helyteremtés Európában, válogatás a 44. Közgazdász Vándorgyűlés előadásaiból, Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest 303-326 old.

Szerb L. (szerk.) 2009. Gazdaságpolitikai javaslatok a Reformbizottság számára a kis- és középvállalatok helyzetének javítására, jelentés http://www.reformszovetseg.hu/hatteranyag/Realgazdasagi_Munkacsoport/

Szerb, L. 2000. *Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan*, Janus Pannonius Tudományegyetem Kiadó Pécs

Szerb L. 2008. The construction of the Composite Early-Phase Entrepreneurial (CEPE) index and its application to six Central Eastern European countries, invited plenary presentation, Conference on „Entrepreneurship and Economic growth” 28-29. March 2008 Babeş-Bolyai University Faculty of Economics and Business Administration Cluj-Napoca

Szerb L. 2004 A vállalkozás és vállalkozói aktivitás mérése *Statistikai Szemle* 82(6-7): 545-566

Szerb L. (szerk.) 2005. Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság, és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében, Pécsi Tudományegyetem Pécs, 2005. 124 oldal

Szerb L., Acs J. Z., Varga A., Ulbert J., Bodor É. 2004. Az új vállalkozások hatásai nemzetközi összehasonlításban, *Közgazdasági Szemle* 51(7-8), 679-698 old.

Szerb L., Dezsériné Major M. 2007. A kis- és középvállalkozások növekedési lehetőségei: külső és belső támogató és gátló tényezők, tanulmány a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal megrendelésére

Szerb L., Kocsis-Kisantal O. 2008. Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében, *Közgazdasági Szemle* 55(3), 243-261

Szerb L., Márkus G. 2007a. Karrierválasztás és az oktatási környezet hatása a vállalkozói attitűdökre az egyetemi hallgatók körében Magyarországon, nemzetközi összehasonlításban 2006-ban, *Közgazdasági Szemle*, 54(3), 248-273

- Szerb L., Márkus G. 2007b. Vállalkozói környezet és vállalkozásoktatás nyolc magyar egyetemen, nemzetközi összehasonlításban, hallgatói vélemények alapján, *Vezetéstudomány* 37(6), 29-41
- Szerb, L., S. Terjesen, G. Rappai 2007. Seeding new ventures-- green thumbs not fertile fields: individual and environmental drivers of informal investment, *Venture Capital*, 9(4) 257 - 284.
- Szerb L., Ulbert J. 2002. Entrepreneurial Growth and the Role of Venture Capital, in Varga Attila – Szerb László (szerk): *Innovation Entrepreneurship and Regional Development*, PTE Pécs 2002. 122-145 old.
- Szerb L., Ulbert J. 2010. A theoretical model of competitiveness and its application in the Hungarian SME sector, A refereed selection of the best papers of the 23rd RENT Conference, forthcoming in Edward Elgar
- Szerb L., Ulbert J., Márkus G. 2009. A magyar mikro- és kisvállalatok adózással, járadékfizetéssel kapcsolatos adminisztratív terhelése, Veresss Judit (szerk.) *A magyar gazdaság versenyképessége 2007 – 2009 Szemelvények a Gazdasági Versenyképesség Kerekasztal tanulmányaiból és javaslati anyagaiból*, Miniszterelnöki Hivatal, Budapest, 2009
- Szirmai P., Szerb L., Madarassy T., Petheő A. 2007. Az Üzletre Hangolva program 2008-as intézkedési tervének megalapozása a vállalkozói vélemények összegyűjtésével, Kutatási jelentés Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, http://www.ngm.gov.hu/feladataink/kkv/ukf/ukf_nyit.html
- Teece, D. J. 1996. Firm organization, industrial structure, and technological innovation, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 31, pp. 193-224.
- Terjesen, S., Szerb L. 2008. Dice thrown from the beginning? An empirical investigation of determinants of firm level growth expectations, *Estudios de Economía* 35(2), 153-178,
- Tol R. S.J., G. W. Yohe 2006. The weakest link hypothesis for adaptive capacity: An empirical test, Working Paper FNU-97
- Tsai, W., S. Ghoshal 1998. Social capital and value creation: The role of intrafirm networks,” *Academy of Management Journal*, 41(4): 464-476.
- Thornton P.H. 1999. The sociology of entrepreneurship. *Annual Review of Sociology* 25: 19–46.
- Timmons, J.A.1985. *New Venture Creation*, Irwin, Homewood Illinois
- Timmons, J.A., 1999. *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. McGraw-Hill, Homewood, IL.
- Tirole, J. 1988. *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, MA: M.I.T. Press.
- Ucbasaran, D., G. A. Alsos, P. Westhead, M. Wright 2008. Habitual *Entrepreneurs Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(4) 309–450
- Ucbasaran, D., P. Westhead, M. Wright (2001. The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues, *Entrepreneurship Theory and Practice* 25, 57–80.
- Uhlener, L., R. Thurik 2007. Post –Materialism: A cultural factor influencing total entrepreneurial activity across nations, *Journal of Evolutionary Economics* 17(2) 161-185
- [Új Széchenyi terv 2010] = Új Széchenyi terv vitairat 2010, Nemzetgazdasági Minisztérium, http://www.ngm.gov.hu/data/cms2068241/uj_szechenyi_terv_vitairat.pdf
- Utterback, J., 1994. *Mastering the Dynamics of Innovation*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Uzzi, B. 1996. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review* 61 674–698.
- Van Stel A. 2005. COMPENDIA: Harmonizing business ownership data across countries and over time. *International Entrepreneurship Management Journal* 1(1):105–123

- Varga, A., J. Schalk, 2004. Knowledge spillovers, Agglomeration and Macroeconomic Growth: An Empirical Approach. *Regional Studies* 38, 977-989.
- Venkataraman S. 1997. The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective, in *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, J. Katz and R. Brockhaus (eds.), vol. 3 Greenwich: JAI Press, 119-138.
- Verheul, I., A. R. M. Wennekers, D. Audretsch, R. Thurik, 2002. An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture, in D. B. Audretsch, A. R. Thurik, I. Verheul and A.R.M. Wennekers (eds.), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*, Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, pp. 11–81.
- Vesper, K. H. 1980. *New venture strategies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Wagner, J., 2004. Nascent entrepreneurs, IZA Discussion paper 1293, Institute for the Study of Labor, Bonn, Germany.
- Weber, M. 1982. *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme*. Budapest: Gondolat.
- Weinzimmer, L.G., Nystrom, P.C., Freeman, S.J. 1998. Measuring Organizational Growth: Issues, Consequences and Guidelines *Journal of Management*. 24: 235-262.
- Wennekers, S., A. van Stel, M. Carree, R. Thurik 2010. The relationship between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped? *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 6(4) 167-237
- Wennekers, S., R. Thurik 1999. Linking entrepreneurship to economic growth. *Small Business Economics*. 13(1) 27–55.
- Wennekers, S., R. Thurik, A. van Stel, N. Noorderhaven 2002. Uncertainty Avoidance and the Rate of Business Ownership across 22 OECD Countries, 1976-2000. Working paper. Tinbergen: Tinbergem Institute
- Wennekers, S., A. van Stel, A.R. Thurik and P. Reynolds, 2005. Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development, *Small Business Economics* 24(3), 293-309
- Wennekers, A.R.M., Uhlaner, L.M., A.R. Thurik 2002. Entrepreneurship and its conditions: a macro perspective, *International Journal of Entrepreneurship Education* 1 (1), 25-64.
- Westhead, P., M. Wright 1998. Novice, portfolio and serial founders: Are they different? *Journal of Business Venturing* 13, 173–204.
- Wiener, N. 1993. *Invention : The care and feeding of ideas*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Wickham, P.A. 2006. Strategic entrepreneurship, 4th Edition Prentice Hall, England
- Williamson, O . E. 1975. *Markets and Hierarchies*. Free Press, New York.
- Wong, P., P. Yuen, E. Autio 2005. Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data. *Small Business Economics* 24, 335–346.
- Wright, M., A. Lockett, B. Clarysse, M. Binks 2006. University spin-out companies and venture capital. *Research Policy*. 35(4), 481–501
- Yohe, G., Tol, R.S.J., 2001. Indicators for Social and Economic Coping Capacity -Moving Toward a Working Definition of Adaptive Capacity, *Global Environmental Change* 12: 25-4
- Yusuf, J.E. 2005. Putting entrepreneurship in its rightful place: A typology for defining entrepreneurship across private, public and nonprofit sectors, *Academy of Entrepreneurship Journal*, 11(32),113-127

Zahra, S. A., J. G. Covin 1995. Contextual influences on the corporate entrepreneurship-performance relationship: A longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing*, 10: 43-58.

Zahra, S. A., J. C. Hayton, C. Salvato 2004. Entrepreneurship in family vs. non-family firms: A resource based analysis of the effect of organizational culture. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 28(4), 363–381

Zerbinati, S., V. Souitaris 2005. Entrepreneurship in the Public Sector: a Framework of Analysis in Europe Local Governments', *Entrepreneurship and Regional Development* 17, 43–64.

Zhao, H., S. E. Seibert 2006. The big five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91: 259-271.