

dc_61_10

AKADÉMIAI DOKTORI ÉRTEKEZÉS TÉZISEI

Szerb László

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

Pécs, 2010. szeptember

A kutatási háttér, a probléma körvonalazása

Bár a modern kor kockázatos vállalkozójának előképe már az ír Richard Cantillonnál megjelent a 18. század során, a vállalkozás nem vált az akkori közgazdasági gondolkodás főáramlatának részévé, amit hosszú ideig Adam Smith korszakalkotó könyve határozott meg. Joseph Schumpeter gondolatai a 20. század első felében a vállalkozás és az innováció illetve a gazdasági fejlődés összekapcsolásáról is először inkább az innovációval foglalkoztatóknak nyújtottak hivatkozási alapot. A modern vállalkozáskutatás tulajdonképpen a kisvállalatok szerepének a felértékelődésével párhuzamosan nagyjából az 1980-as években jött létre. Az 1990-es és a 2000-es éveket a vállalkozásokkal kapcsolatos téma dinamikus felfutása jellemzi, azonban a vállalkozás máig a közgazdasági gondolkodás ígéretes határterülete maradt. 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 tudományterület fontos problémája a vállalkozás meghatározása, az elméleti keretek kialakítása, a vállalkozás mérése és a gazdasági növekedés, gazdasági fejlődés kapcsolatának tisztázatlanságai, ellentmondásai illetve következetlenségei, ami a jelen akadémiai értekezés témája. Ameddig az elmúlt időszakban a vállalkozás többdimenziós definíciója vált uralkodóvá, az elméleti konstrukció kialakítása a többdimenziós felfogásnak megfelelő irányba az eklektikus elméleti felfogások keretében éppen csak megkezdődött, azonban a vállalkozás méréséhez változatlanul az egydimenziós mutatók dominálnak. Ezen domináns mutatók két, egymással szorosan összefüggő problémája, hogy (1) a gazdasági fejlettséget kifejező egy főre jutó GDP-vel negatívan korrelálnak, (2) időben, a fejlődéssel előrehaladva többnyire csökkenő tendenciát mutatnak. A 2000-es évek második felében megfigyelhető az önfoglalkoztatás vagy a Global Entrepreneurship Monitor Teljes Korai-fázisú Vállalkozói Mutatója (TEA) esetében egy enyhe felfelé ívelő szakasz. Az ebből levonható következtetések azt sugallhatják, hogy a magas fejlettséghez a vállalkozás szintjét csökkenteni kell, ami alapvetően ellentmond a makrogazdasági növekedési modellek explicit inspirációinak, amely szerint a vállalkozás a fejlődéssel emelkedik.

A jelen értekezés alapvető célja, hogy bemutasson egy olyan új vállalkozói mérőszámot, a Globális Vállalkozói és Fejlesztési Indexet (GEDINDEX) amely multidimenzionális, komplex, egyéni és intézményi változókat egyaránt tartalmaz, és a gazdasági fejlettséget reprezentáló GDP-vel pozitívan korrelál. Az index egyrészt épít a már meglévő más komplex indexek tanulságaira, mint a Világgazdasági Fórum Globális Versenyképességi Indexe vagy a Világban Doing business indexe, ugyanakkor több módszertani novumot is tartalmaz. A GEDINDEX-et ugyanakkor igyekszem belehelyezni a tágabb elméleti keretekbe és a többi létező vállalkozói mutató közé is. A GEDINDEX illetve a GEDINDEXet alkotó három al-index, a 14 pillér és a 31 változó mentén elemzem azt a 71 országot, amely a felmérésben szerepel. Külön is sor kerül Magyarország vállalkozói helyzetének értékelésére és vállalkozáspolitikai javaslatokat is teszek.

1. A vállalkozások meghatározása elkülönítése és tipologizálása

Az 1. fejezet elsősorban a fogalmi meghatározásra szolgál. Alapvető cél, hogy a vállalkozást meghatározni, értelmezni lehessen és ennek alapján kutatás keretek is kijelölésre kerüljenek. Először is a vállalat és a vállalkozás kategóriákat különítettem el (Chikán 2008, Román 2003, 2007, Szerb 2004). Ezek szerint a vállalkozás bizonyos jellemzőkkel leírható cselekedet, magatartási forma, a vállalat pedig a vállalkozás szervezeti kerete. A magam részéről a vállalkozást elsősorban egyfajta magatartási formaként értelmezem, fenntartva azt is, hogy bizonyos cselekedetek – pl. cég indítása, alapítása – szintén értelmezhető vállalkozásként.

A különböző definíciókat a vállalkozás hét, egymástól nem mindig teljes mértékben elkülöníthető, dimenziója mentén mutattam be úgy, mint (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.

1. számú tézis: Megállapítható, hogy ugyan nincsen olyan definíció, amely a vállalkozás minden dimenzióját tartalmazná, azonban az elmúlt évtizedben a legtöbbet használt vállalkozói meghatározások fokozott komplexitása figyelhető meg.

A későbbi használatra a vállalkozást a *vállalkozói attitűdök*, a *vállalkozói aktivitás* és a *vállalkozói aspirációk* egyéni és intézményi tényezőinek (változóinak) a kombinációjaként határoztam meg, amelyek maguk is komplex tényezőcsoportok. Ezen belül 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 (Ács és Szerb 2010).

Sor kerül a kisvállalat és a vállalkozás illetve a vállalkozó és az önfoglalkoztató, kisvállalati tulajdonos elkülönítése. Bár a koncepcionális elkülönítés ezen kategóriák között lehetséges, többször is láthattunk átfedéseket. Megállapítható, hogy amennyiben a vállalkozás komplex definícióját alkalmazzuk, akkor számos esetben nem húzhatunk éles határvonalat a vállalkozás és a nem vállalkozási kategóriák között. Külön összehasonlítást tettem a vállalkozás és a kisvállalat között, ahol azt állapítottam meg a szakirodalmak alapján, hogy a 20- század második felében a világgazdaságban végbemenő komplex változások következtében a vállalkozási tevékenységnek a kisebb méretű cégek megfelelőbb szervezeti keretet tudtak biztosítani.

Leírom a vállalkozás különböző típusait és kategóriáit is. Bár ismertettem a vállalkozási folyamatnak és az eredményszemléletnek megfelelő besorolásokat is, elsősorban a kontextuális megközelítések mentén mutattam be a vállalkozói típusokat. Az öt kategória az új vállalkozás, a belső vállalkozás, a vállalatközi vállalkozás, a spin-off vállalkozás és a szociális/ közszolgálati vállalkozás voltak. Ezek közül a vállalatközi vállalkozás egy saját elméleti konstrukció, amely a hálózati kapcsolatban tevékenykedő vállalkozó megkülönböztető jellemzőit tartalmazza (Szerb 2003).

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

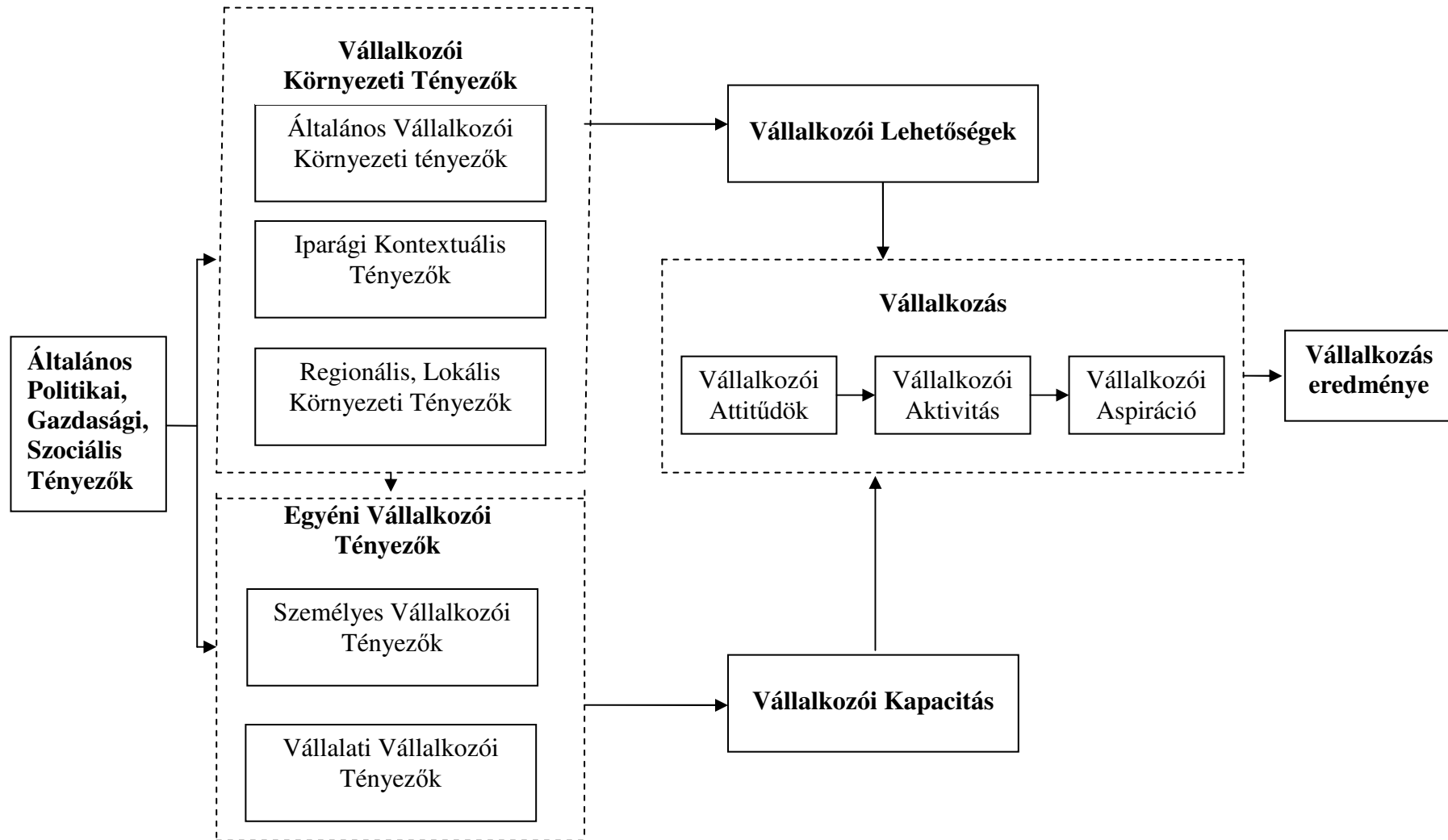
A második fejezetben egy saját fejlesztésű koncepcionális modell keretein belül mutattam be illetve ismertetem a vállalkozás külső, intézményi-környezeti és belső, egyedi tényezőit és az ezekhez kapcsolódó elméleteket. Külön elemeztem az általános politikai, gazdasági, szociális tényezőket, illetve a vállalkozási kontextus-specifikus elemeket. A javasolt modell az 1. ábrán látható.

A 1. ábrán látható modell fő elemeit, tényezőit vastag betűvel, a közöttük levő kapcsolat irányát pedig nyilakkal jelöltem. Ezek szerint az Általános politikai, gazdasági, szociális tényezők hatással vannak a vállalkozói kontextuális tényezőkre, amelyek szintén két kategóriába sorolhatók. A Vállalkozói környezeti tényezők elsősorban a Vállalkozói lehetőségeket, az egyéni vállalkozói tényezők pedig a Vállalkozói kapacitást határozzák meg. Ez a felfogás megfelel a legutóbbi intézményi kutatások eredményeinek (ld. Miller and Holmes 2010, Verheul et al 2002). Baumol (1990) korszakalkotó cikke alapján indult kutatások alapján (Desai és Ács 2007) pedig elmondható, hogy 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.

Mindkét fent említett kategória önmagában is strukturált. A vállalkozói környezeti tényezőket három csoportba soroltam, és az Általános tényezők mellett az Iparági kontextuális, és a Regionális, lokális környezeti tényezők is elemzésre kerültek. A megközelítés újszerűsége, hogy egy modell keretén belül képes figyelembe venni nem csupán az egyes országok szintjén értelmezhető tényezőket, hanem az iparági klaszteresedési és a helyi, agglomerációs hatásokat is.

Az egyéni vállalkozói tényezők esetében a személyes és a vállalati vállalkozási tényezőket különböztettem meg. Ilyen módon például lehetőség nyílik a vállalkozói tulajdonságok és a stratégiai vállalkozási elemek, valamint a különböző kontextuális vállalkozói típusok (de novo új vállalkozás, belső vállalkozás, vállalatközi vállalkozás) egy modellen belül történő kezelésére is.

1. Ábra A vállalkozás koncepcionális modellje



Ez a fajta megközelítés alkalmas eszköznek mutatkozott arra, hogy az egyes elméletek eltéréseit és közös kapcsolódási pontjait szemléltessem. Nem tartottam feladatommak, hogy a nagyszámú vállalkozói elméleteket egyenként is bemutassam, viszont a legfontosabb elméleteket a koncepcionális modell kategóriái mentén vázoltam. Így röviden foglalkoztam az intézményi, az innovációs, a versenyképességi és a regionális elméletek vállalkozói kapcsolódásaival is. Igyekeztem, hogy a különböző vállalkozási elméleteket is bele tudjam illeszteni a modellbe. Így a vállalkozói jellemvonások, a vállalkozói orientáció, a vállalkozóvá válás modelljei, a vállalkozás szociológiai irányzatai, vagy az erőforrás-elmélet egyaránt beleillenek a keretekbe.

Talán első ránézésre kevésbé látszik a modellből, de igen fontosnak tartom, hogy a vállalkozásra az egyes tényezők nem külön-külön, hanem egymással kölcsönhatásban fejtik ki hatásukat. Ezt a leginkább talán a Dennis Miller féle konfigurációs elmélet fejezi ezt ki, ahol az elemek összhatása, konfigurációja a lényeges szemben az egyéni izolált hatásokkal (Miller 1986). 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 azonban nem igazán tudja szemléltetni.

2. számú tézis: Az újonnan kifejlesztett koncepcionális modell alkalmas keretet jelent arra, hogy a vállalkozás különböző dimenzióinak és aspektusainak figyelembe vétele révén a vállalkozás komplex hatásmechanizmusait szemléltesse. A hasonló modellekkel összevetve a javasolt változat az eddigieknél jobban képes a különböző elméletek összefüggéseit is bemutatni.

3. A vállalkozás mérése

A 2. fejezet modellje mentén ebben a fejezetben mutatom be a vállalkozás különböző mérési lehetőségeit és módszereit, azok előnyeit, hátrányait. Az elmúlt néhány évben több új vállalkozásmérési szám, index napvilágot látott, arra törekedtem, hogy ezeket az újabb módszereket is bemutassam. A vizsgált 15 mutató közül négy a vállalkozások intézményi-környezeti feltételeinek mérésén alapuló, lényegében indirekt vállalkozói mérőszám. Az egyéni adatokon alapuló 11 mutató között mind a vállalkozás mennyiségi mind a minőségi

oldalát számszerűsítőkkal lehet találkozni, azonban mindössze egy igazi komplex vállalkozó mutató található (Stenholm et al 2010).

A tárgyalt tucatnál is több mutató ugyanis meglehetősen ellentmondásos képet mutat. Jellemzően a vállalkozás egy aspektusát emelik ki, ugyanakkor meglehetősen kevés az összetettebb 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 milyen a kapcsolat a gazdasági fejlettséggel összefüggésben: L alakú, vagy van egy felfelé ívelő szakasz is (U alak) (Wennekers et al 2010)?

A különböző mérőszámokat az interpretálhatóság, elméleti háttér, az idősoros adatok rendelkezésre állása, az országok közti összehasonlíthatóság és az adatok megbízhatósága mentén értékeltem (1. táblázat).

Az egyes vállalkozó mérőszámok értékelésénél kiemelt fontosságot tulajdonítok az elméleti alapoknak és az interpretálhatóságnak. 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 értékeléshez más tényezők figyelembe vétele is szükséges. Például a Világbank Vállalkozói Mutatója esetében az eltérések, a fejlettség kontrollálása után az intézményi, minőségi tényezőkkel magyarázhatók. A vállalkozó interpretálhatóság a vállalatsűrűség jellegű mutatók esetében is problematikus, ahol nem igazán látható, hogy a vállalkozás milyen aspektusát is reprezentálják.

1. 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	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, 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 is meglehetősen problematikus.

3. számú tézis: 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.

Külön kitértem a Magyarországon alkalmazott vállalkozói mutatókra. Bemutattam, hogy a különbözőképpen kalkulált sűrűségi mutatók – regisztrált és működő vállalkozások száma, EU definíció alapján képzett vállalkozások száma - alapján mennyire eltérő következtetések vonhatók le, és ennek alapján mennyire eltérő gazdaságpolitikai javaslatok tehetők. Meggyőződésem, hogy a tisztán mennyiségi mutatók nem alkalmasak, hogy vállalkozási helyzetünkről valós képet kapjunk. A nálunk leggyakrabban alkalmazott regisztrált vállalkozások száma, illetve az ebből képzett sűrűségmutató teljes mértékben alkalmatlan a vállalkozás mérésére. A mennyiségi mutatók közül inkább ajánlott az EU vállalkozás-definíciójának megfelelő mérőszám, amely nem tartalmazza a vállalkozói igazolvánnyal nem rendelkezőket és a nem versenyszféra „vállalkozásait” sem.

4. A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index

A 3. fejezet végkicsengése az volt, hogy a létező vállalkozói mutatók nem igazán alkalmasak a vállalkozás mérésére. A vállalkozói mutatóval kapcsolatos elvárásokat négy pontban foglaltam össze:

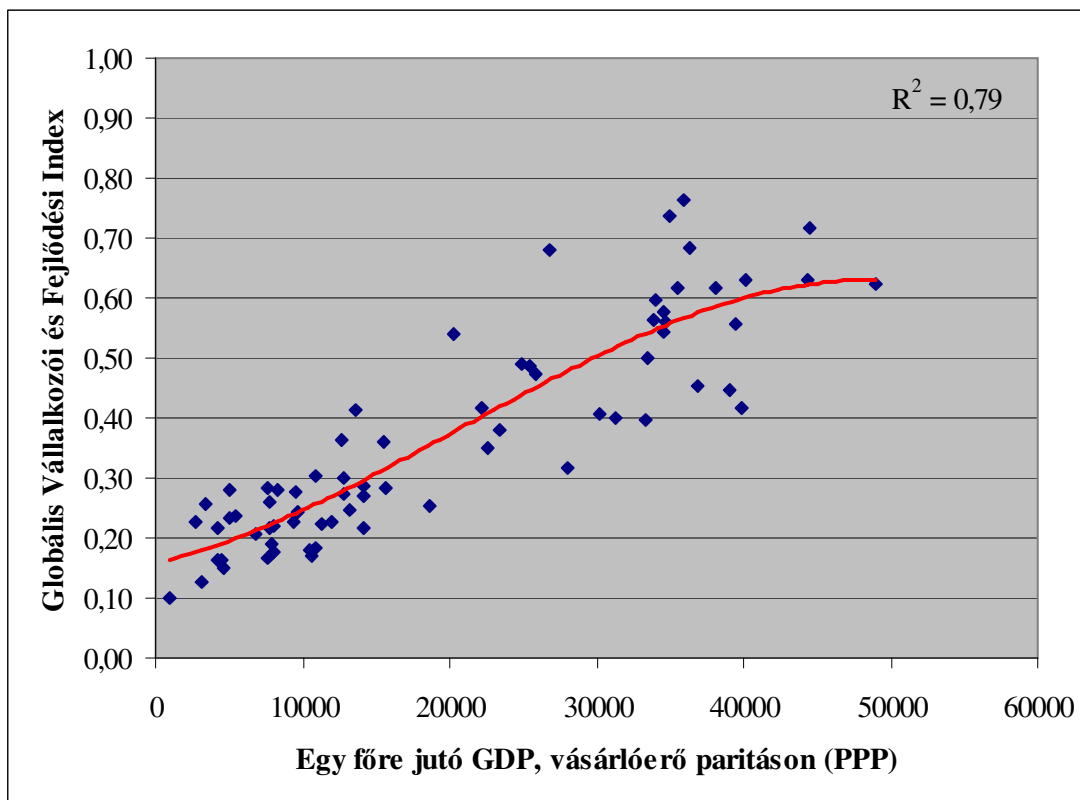
1. A vállalkozói mutató feleljen meg a vállalkozás komplex definíciójának.
2. A vállalkozói indexszel szembeni másik fontos elvárás, hogy ne csupán mennyiségi, hanem minőségi változókat is foglaljon magába.
3. Tekintve, hogy a környezeti-intézményi és az egyéni változók a vállalkozási lehetőségek és kapacitás más-más oldalait fejezik ki, így az indexszel szembeni harmadik elvárás, hogy tartalmazzon mind intézményi, mind egyéni változókat.
4. A vállalkozási mutató a gazdasági fejlettség függvényében egyértelműen tudja rangsorolni az egyes országokat, azaz egy adott értékhez ne tartozzanak különböző fejlettségű országok.

4. számú tézis: Az egyszerű vállalkozási mérőszámokkal történt kísérletezés alapján az a következtetés vonható le, hogy a vállalkozási mutatóval kapcsolatos négy feltételnek - a komplexitásnak, a mennyiségi és minőségi aspektusnak, a környezeti-intézményi és az egyéni tényezők figyelembe vételének és a gazdasági fejlettséggel történő egyértelmű megfeleltetésnek - csak egy komplex, strukturált mutató felelhet meg.

A 4. fejezetben bemutatott Globális Vállalkozói és Fejlődési Index (GEDINDEX) megfelel a vállalkozás multidimenzionális felfogásának, hiszen 31 olyan változót alkalmaz, amely a vállalkozás különböző minőségi és nem mennyiségi aspektusaira reflektál. A változókból tevődik össze a 14 pillér amelyből három al-indexet képeztem, a Vállalkozói Attitűdöket, a Vállalkozói Aktivitást és a Vállalkozói Aspirációkat. Az egyéni változók mellett egyenrangú súllyal jelennek meg az intézményi-környezeti változók. A GEDINDEX 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. 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 (2. ábra).

5. számú tézis: Az újonnan bemutatott Globális Vállalkozói és Fejlődési Index megfelel a vállalkozási mutatóval szemben elvárt alapvető négy követelménynek, és így alkalmas, hogy a vállalkozás komplex mutatója legyen.

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



Az al-indexeket alkotó pillérek kombinálására lett kifejlesztve a Szűk Keresztmetszetekért Történő Büntetés (PFB) egyedi módszere, amely az adott al-index legalacsonyabb pillér-értékéhez igazítja a magasabb pillér értékeket, jelen esetben egy logaritmikus büntetőfüggvény segítségével. Ez a metodológia abból a felfogásból indul ki – összhangban a Leggyengébb Láncszem (TWL) és a Korlátozások Elméleteivel (TOC) (Goldratt 1994, Tol és Yohe 2006) –, hogy a pillérek a vállalkozás összefüggő rendszerét alkotják, ahol a rendszer gyenge elemei visszahúzó hatást gyakorolnak a többi elemre is. Az optimális kombinációjú pillérek azok, amelyek azonos értékűek, az adott al-index növelése pedig a leggyengébb láncszemet képező pillér javítása révén érhető el. 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. A PFB további előnye, hogy analitikai, így nem szenzitív a statisztikai módszerek esetében problémát jelentő alacsony mintaszámra.

6. számú tézis: Az újonnan kifejlesztett a Szűk Keresztmetszetekért Történő Büntetés (PFB) módszere alkalmas arra, hogy a vállalkozást ne csupán az egyes alkotó tényezők (pillérek) halmazaként, hanem rendszerszemléletben lehessen tekinteni, ahol a vállalkozási teljesítményt az al-indexek leggyengébb láncszemet jelentő pillérje határozza meg.

A három al-index számtani átlagaként kapható meg a szuper-index, a GEDINDEX, amely a vállalkozás komplex mérőszáma. A GEDINDEX alapján 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.

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

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 10 volt szocialista közép-kelet-európai országgal összehasonlítva vizsgálom.

Magyarország vállalkozói szintje a GEDINDEX alapján 0,25 amivel az elemzésbe bevont 71 ország közül 47. helyet foglaljuk el. Ez a helyezés a közepesnél gyengébbnek mondható mind a többi országhoz, mind hazánk fejlettségéhez, mind a többi kelet-európai volt szocialista országhoz képest.

A GEDINDEX-et alkotó három al-index, 14 pillér és a 31 változó részletes elemzése alapján történt Magyarország gyenge és erős pontjainak azonosítása. 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 3. ábrán a forgalomirányító lámpák színeinek megfelelően láthatjuk, hogy Magyarország az országok első harmadába (zöld), második harmadába (sárga) vagy az utolsó harmadba (piros) tartozik.

7. számú tézis: Magyarország vállalkozói teljesítménye nemzetközi összehasonlításban gyenge, mind a többi országhoz mind gazdasági fejlettségéhez képest. A gyenge teljesítmény elsődleges oka nem az intézményi rendszer fejletlensége, hanem az egyéni vállalkozói kapacitás elégtelensége.

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

	INTÉZMÉNYI VÁLTOZÓK	EGYÉNI VÁLTOZÓK	PILLÉREK			
VÁLLALKOZÓI ATTITÚDOK	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 QUALITY OF HUMAN RESOURCE	0,30
	STAFFTRAIN	0,20	HIGHEDUC	0,47	COMPETITION	0,32
	MARKDOM	0,29	COMPET	0,23		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

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 11 vállalkozáspolitikai javaslatokat teszek:

1. számú vállalkozáspolitikai javaslat: a lehetőség észlelés emelése, mégpedig elsősorban a lakosság lehetőség-észlelésének javítása révén.
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.
3. számú vállalkozáspolitikai javaslat: A kockázati tőkefinanszírozás javítása elsősorban az informális tőkebefektetés ösztönzésével.
4. számú gazdaságpolitikai javaslat: az alkalmazottak továbbképzésének javítása, ösztönzése.

5. számú gazdaságpolitikai javaslat: a termék-innováció mind intézményi, mind egyéni tényezőinek javítása.
6. számú gazdaságpolitikai javaslat: a magas növekedési potenciálú cégek arányának növelése.
7. számú gazdaságpolitikai javaslat: a vállalkozók ismertségének és ezen keresztül hálózati kapcsolatainak javítása.
8. számú gazdaságpolitikai javaslat: a vállalkozók társadalmi elfogadottságának és megbecsülésének növelése.
9. számú gazdaságpolitikai javaslat: a vállalkozásindítási készségek és képességek növelése.
10. számú gazdaságpolitikai javaslat: a technológiai szektorba tartozó vállalkozásindítási gyakoriság növelése
11. számú gazdaságpolitikai javaslat: a fiatal technológiák hazai alkalmazásának fokozása.

8. számú tézis: A Globális Vállalkozói és Fejlődési Index és az alapjául szolgáló metodológia alkalmas arra, hogy az indexet alkotó tényezők mentén releváns gazdaságpolitikai javaslatokat lehessen megfogalmazni. A 11 vállalkozáspolitikai javaslat jól kifejezi, hogy melyek azok a területek, ahol Magyarországnak előre kell lépnie a vállalkozói társadalomba történő átmenet érdekében.

Az alkalmazott vállalkozáspolitikai eszközök közül az oktatást emeltem ki, mint amelyik a leginkább alkalmas arra, hogy elősegítse több tényező esetében is a javulást.

A vállalkozáspolitikai javaslatokat a volt szocialista-szabaddemokrata kormányok ez irányú intézkedései és a Fidesz kormány Új Széchenyi tervével összehasonlítva is értékeltem. 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 tervvezet vállalkozáspolitikai irányultsága markánsabb, amely kiterjed a vállalkozók megbecsülésétől, elfogadottságától, a finanszírozás javításán keresztül az üzleti környezetet

fojtogató bürokratikus megkötöttségek oldásáig. Ugyanakkor a tervezet abból az alapfeltevésekből indul ki, hogy a hazai vállalatok alacsony versenyképességének oka döntő mértékben az intézményi-környezeti tényezőkben keresendő. 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 elmondható, hogy nem igazán lehet rövid távon megváltoztatni, a pozitív hatások lehet, hogy évtizedes távlatban jelentkeznek. A politikai ciklusok az ilyen jellegű változtatásoknak kifejezett ellenségei.

Felhasznált irodalom

Acs, Z.J., L. Szerb 2010. *The Global Entrepreneurship And Development Index 2011*, megjelenés alatt Edward Elgar

Baumol, W.J., 1990. Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy* 98, 893-921

Chikán A. 2008. Vállalatgazdaságtan, Aula Kiadó Budapest 4. kiadás

Desai, S. and Z. J. Acs 2007 *A Theory of Destructive Entrepreneurship*, Jena Economic Research Papers No. 2007-085.

Goldratt, E.M. 1994 *The Goal: A Process of Ongoing Improvement*, 2nd edition, Great Barrington, MA: North River Press,

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

Román Z. 2003. A kisvállalatok helyzete és segítségük az Európai Unióban, Európai Unió Kommunikációs Közalapítvány Budapest

Román Z. 2007. A vállalkozások a magyar gazdaságban – nemzetközi tükröben. *Közgazdaság: tudományos füzetek*. 2(2) 67–84.

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

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>

Tol R. S.J., G. W. Yohe 2006. The weakest link hypothesis for adaptive capacity: An empirical test, Working Paper FNU-97

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.

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

A szerzőnek a témához kapcsolódóan megjelent és megjelenésre váró publikációi:

Könyv:

Ács, Z.J. and L. Szerb 2010 The Global Entrepreneurship and Development Index 2011, megjelenés alatt Edward Elgar, 396 old. ISBN: 978 1 84980 842 2, <http://www.e-elgar-business.com/>

Ács, Z. .J. – L. Szerb 2009 *The global entrepreneurship Index (GEINDEX)*, Foundations and Trends in entrepreneurship Vol 5. nr. 5 pp. 341-435

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 ISBN:9636420424

Szerb L. 2000 *Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan*, Pécsi Tudományegyetem Kiadó, 210 oldal

Referált külföldi folyóiratok:

Szerb, L- S. Terjesen – G. Rappai 2007 Seeding new ventures-- green thumbs not fertile fields: individual and environmental drivers of informal investment, *Venture Capital*, Volume 9 Issue 4 October 2007 , pages 257 - 284.

Szerb, L. - Rappai, G. - Makra, Zs.- S. Terjesen 2007 Informal Investment in Transitioning Central and Eastern European Economies: Individual Characteristics and Clusters, *Small Business Economics* Vol.28 (2-3) pp. 257-271

Ács, Z. .J. – L. Szerb 2007 Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy, *Small Business Economics* Vol.28 (2-3) pp. 109-122

Ács, 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

Spall, H. and L. Szerb 2006 Comparing Business Start-up Rules in Different Countries, *Global Jurist Advances*: Vol. 6: No. 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*: Vol. 4: No. 1, Article 3. <http://www.bepress.com/gj/advances/vol4/iss1/art3>, pp. 26

Referált idegen nyelvű magyar folyóiratokban:

Inzelt Annmária – Szerb László: 2006 The Innovation Activity in a Stagnating County of Hungary, *Acta Oeconomica* Vol 56(3) pp. 279-299

Szerb László - Ulbert József 2006 The examination of growth in the Hungarian small- and medium size business sector, *Hungarian Statistical Review* Vol 84 no 10. pp. 100-123

Referált magyar folyóiratokban:

Szerb László – Zoltán J Ács 2010 Vállalkozási tevékenység a világban és Magyarországon a Globális Vállalkozói Index (GEI) alapján, megjelenés alatt *Magyar Tudomány* októberi száma

Szerb László – Kocsis-Kisantal Orsolya 2008 Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében, *Közgazdasági Szemle* 55(3): 243-261

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

Szerb L. 2004: A vállalkozás és vállalkozói aktivitás mérése *Statistikai Szemle* Vol 82 no. 6-7. 545-566 old.

Szerb László – Ulbert József 2002 A kis- és közepes vállalkozások növekedési potenciáljának alakulásáról, *Vezetéstudomány* 2002 7-8. Szám 36-46 pld.

Könyvfejezet:

Szerb L. 2008 *The Composit Early-Phase Entrepreneurial Index and its Application for six CEE Countries*, Erenet Profile, Vol 3(2) pp. 3-16

Szerb L. – Varga A. 2005 *A vállalkozói aktivitás lakóhely regionális és lakóhely szerinti különbségei Magyarországon 2004-ben*, in Szerb László (szerk): *Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság, és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében*, Pécsi Tudományegyetem Pécs, 2005. pp. 48-57 ISBN:9636420424

Szerb L. – Rappai G. 2005 *A kezdő vállalkozások finanszírozása és az informális tőkebefektetők jellemzői Magyarországon*, in Szerb László (szerk): *Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság, és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében*, Pécsi Tudományegyetem Pécs, 2005. pp. 75-95 ISBN:9636420424

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 László – Ulbert József 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.

Konferencia-kötetben

Szerb L. 2008. The examination of the level of entrepreneurship in Eight Central-Eastern European Countries, 6th International conference on Management Enterprise and benchmarking, May 30-31 2008, Budapest proceedings 69-84.

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. August 31-September 2 2006

Szerb L. – Acs J. Z. – Varga A. – Ulbert J. – Bodor É. 2004 *A Global Entrepreneurship Monitor: Az új vállalkozások gazdaságra gyakorolt hatásainak vizsgálata nemzetközi összehasonlításban 2001-2003*, in: *Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után* konf A VIII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai, Pécs 2004. október 21-22, pp. 120-127

Szerb L. – Z. J. Ács – Varga A. – Ulbert J. – Bodor É. 2004 *Vállalkozói aktivitás Magyarországon nemzetközi összehasonlításban*, in „Kis- és középvállalkozások az Európai Unió küszöbén”, konferenciakötet, Széchenyi István Egyetem Győr, pp. 125-148, 2003 november 25.