

DOKTORI ÉRTEKEZÉS

Páger Balázs

Pécs, 2021

**Pécsi Tudományegyetem
Közgazdaságtudományi Kar
Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola**

Iskolavezető: Dr. Varga Attila DSc.

**A vállalkozói aktivitás és az ökoszisztéma szerepe
a gazdasági fejlődésben**

DOKTORI ÉRTEKEZÉS

Készítette: Páger Balázs

Témavezető: Dr. Szerb László DSc.

Egyetemi tanár, PTE KTK

Pécs, 2021

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	1
2. A vállalkozás, a vállalkozó és a vállalkozói tevékenység.....	6
2.1. A vállalkozás és a vállalkozó meghatározása	6
2.1.1. A vállalkozás definiálásának kérdése és problémái	6
2.1.2. A vállalkozó funkciói és szerepei	10
2.1.3. A vállalkozói lehetőségek tipizálása	15
2.2. Vállalkozás az egyén és a tevékenység szempontjából.....	18
2.2.1. A vállalkozóvá válás egyéni tényezői	18
2.2.2. Vállalkozói tevékenység és produktív vállalkozás.....	21
2.2.3. A produktív vállalkozás típusai.....	28
2.3. A vállalkozói tevékenység sajátosságai Kelet-Közép-Európában	31
2.4. A fejezet összefoglalása	36
3. A vállalkozás gazdasági szerepe	39
3.1. A vállalkozói gazdaság kialakulása	39
3.2. A vállalkozás foglalkoztatási hatása	44
3.3. A vállalkozás és az innováció kapcsolata	49
3.4. A vállalkozás hatása a termelékenységre és a gazdasági növekedésre	55
3.5. A fejezet összefoglalása	61
4. A vállalkozói aktivitás és a környezet viszonya.....	63
4.1. A környezeti és kontextuális tényezők szerepe a produktív vállalkozás létrejöttében.....	64
4.1.1. A környezeti tényezők szerepe a vállalkozói aktivitásban.....	64
4.1.2. A vállalkozás kontextuális megközelítése.....	66
4.2. A kontextus rendszerszemléletű megközelítése: a vállalkozói ökoszisztéma.....	73
4.2.1. A vállalkozói ökoszisztéma koncepciójának kialakulása.....	73
4.2.2. A vállalkozói ökoszisztéma felépítése, működési mechanizmusa és mérhetősége.....	77
4.3. A fejezet összefoglalása	88
5. A kutatás hipotézisei és módszertani háttere.....	90

5.1. A kutatás hipotézisrendszerének kialakítása	90
5.2. A kutatás módszertani kerete és a felhasznált adatok.....	96
5.2.1. A vállalkozói tevékenység mérésének módszertani háttere	99
5.2.2. A kutatás során létrehozott vállalkozói aktivitást mérő változók.....	105
5.2.3. A vizsgálatához használt adatállomány bemutatása.....	110
5.2.4. A vállalkozói ökoszisztéma minőségének regionális szintű felmérése – a REDI index .	113
5.2.5. A hipotézisek tesztelésének módszertana.....	118
5.3. A fejezet összefoglalása	124
6. A kutatási hipotézisek tesztelése és az eredmények értékelése	126
6.1. A vállalkozói ökoszisztémák regionális különbségei.....	126
6.2. A vállalkozói ökoszisztéma szerepe a vállalkozói tevékenységtípusok megjelenésében ..	137
6.3. A vállalkozói tevékenységtípusok szerepe a regionális gazdasági fejlődésben	145
7. Összefoglalás.....	155
Felhasznált irodalom	160
Függelék	181

Táblázatok jegyzéke

1. táblázat: A lehetőségek felfedezésének, illetve a lehetőségek létrehozásának jellemzői.....	17
2. táblázat: A lehetőség- és kényszer-vezérelt vállalkozás összefoglaló jellemzői.....	24
3. táblázat: A vállalkozói tevékenység hatása az egyéni és társadalmi hasznossága alapján.....	27
4. táblázat: A kelet-közép-európai országok rangsorolása a vállalkozás szempontjából.....	34
5. táblázat: A menedzselt és a vállalkozói gazdaság jellemzőinek összehasonlítása	41
6. táblázat: A vállalkozói ökoszisztéma elemei különböző koncepciók alapján.....	79
7. táblázat: A tradicionális és a növekedésorientált vállalkozáspolitikai összehasonlítása	87
8. táblázat: A környezet, a kontextus és az ökoszisztéma összehasonlítása.....	88
9. táblázat: A kutatási kérdések és hipotézisek rendszere	96
10. táblázat: A vállalkozás mérésének különböző szempontú megközelítései	98
11. táblázat: A vállalkozói aktivitás mennyiségi megközelítésű mutatóinak jellemzői.....	102
12. táblázat: Az új cégek belépésének direkt és indirekt hatásai.....	105
13. táblázat: A vállalkozói aktivitás minőségi aspektus(ok)at) magába foglaló mutatóinak potenciális jellemzői	109
14. táblázat: A vállalkozói tevékenységet mérő indikátorok kialakításához használt változók.....	112
15. táblázat: A vállalkozói tevékenységet mérő indikátorok leíró statisztikájának főbb értékei	113
16. táblázat: A REDI struktúrája	116
17. táblázat: A REDI Indexbe bevont 125 régió országszintű bontása	118
18. táblázat: A hierarchikus klaszterelemzés során létrejött csoportok jellemzői.....	120
19. táblázat: A vizsgált régiók REDI pontszámai	127
20. táblázat: A REDI és az alindexek értékei az öt létrehozott csoportban.....	130
21. táblázat: A vállalkozói ökoszisztéma alindex értékei és a gazdasági teljesítmény relációja a kelet-közép-európai régiókban.....	135
22. táblázat: A vállalkozói tevékenység és a vállalkozói ökoszisztéma viszonyát vizsgáló változók korrelációs mátrixa.....	138
23. táblázat: Az új cégek aránya és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei	139
24. táblázat: A lehetőség-vezérelt vállalkozás és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei	140
25. táblázat: A fejlődés-vezérelt vállalkozás és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei	141
26. táblázat: Az innovációorientált vállalkozás és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei	142

27. táblázat: A növekedésorientált vállalkozás és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei	143
28. táblázat: A schumpeteri új cégek és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei.....	144
29. táblázat: A regionális gazdasági fejlődés és a vállalkozói tevékenység viszonyát vizsgáló változók korrelációs mátrixa	147
30. táblázat: A foglalkoztatás növekedési ütemére vonatkozó modellbecslések eredményei...	148
31. táblázat: A regionális gazdasági fejlődés és a vállalkozói tevékenység viszonyát vizsgáló változók korrelációs mátrixa	151
32. táblázat: A létrejövő új cégek és a vállalkozói ökoszisztéma együttes kapcsolata a regionális gazdasági fejlődéssel	152

Ábrák jegyzéke

1. ábra: Az újonnan belépő vállalatok hatása a foglalkoztatásra.....	47
2. ábra: A személyes tényezők, valamint a mikro- és makrotársadalmi környezet.....	65
3. ábra: A vállalkozói ökoszisztéma jellemzői és a közöttük lévő interakciók	80
4. ábra: A vállalkozói ökoszisztéma elemei, felépítése és hatásmechanizmusa.....	81
5. ábra: A kutatás koncepcionális modellje.....	92
6. ábra: A vállalkozás fázisai a GEM kutatásokban.....	101
7. ábra: A REDI koncepcionális modellje.....	115
8. ábra: A régiók besorolása öt klaszterbe a pillérek értékei alapján	128
9. ábra: Az öt klaszteres megoldás dendrogramja.....	129
10. ábra: A régiók besorolása a tíz klaszteres megoldás esetében	132
11. ábra: A vállalkozói ökoszisztéma alindexeinek értékei és a gazdasági fejlettség közötti kapcsolat.....	134

Függelékek jegyzéke

1. Függelék: A különböző típusú vállalkozói tevékenységek régiós értékei	181
2. Függelék: A REDI Index pillérek átlagos értékei a klaszterelemzés során kialakított öt, illetve tíz csoport esetében	182
3. Függelék: A vállalkozói tevékenység és a vállalkozói ökoszisztéma viszonyát vizsgáló regressziós modell leíró statisztikája.....	183
4. Függelék: A gazdasági fejlődés és a vállalkozói tevékenység viszonyát vizsgáló regressziós modell leíró statisztikája.....	184
5. Függelék: A gazdasági fejlődés és a vállalkozói tevékenység viszonyát vizsgáló regressziós modell leíró statisztikája.....	185
6. Függelék: A vállalkozói tevékenység, illetve a vállalkozói ökoszisztéma interakciójának regressziós koefficiensei a gazdasági fejlődésre vonatkozóan	186

Rövidítések jegyzéke

DG Regio – az Európai Bizottság Regionális és város politikai Főigazgatósága (Directorate-General for Regional and Urban Policy)

EB – Megállapodott cégek aránya (Established Business-ownership rate)

ERIS – Vállalkozói regionális innovációs rendszer (Entrepreneurial Regional Innovation System)

GEDI – Globális Vállalkozás és Fejlődés Index (Global Entrepreneurship and Development Index)

GEI – Globális Vállalkozás Index (Global Entrepreneurship Index)

GEM – Globális Vállalkozói Monitor (Global Entrepreneurship Monitor)

IKT – Információs és kommunikációs technológiák

MEES – Többdimenziós vállalkozói ökoszisztéma skála (Multidimensional Entrepreneurial Ecosystem Scale)

OLS – Legkisebb négyzetek módszere (Ordinary Least Square)

REDI – Regionális Vállalkozás és Fejlődés Index (Regional Entrepreneurship and Development Index)

TEA – Teljes korai fázisú vállalkozói aktivitás (Total early-stage Entrepreneurial Activity)

VIF – Variancia-inflációs tényező (Variance-inflation Factor)

VRC – Variancia-arány kritérium (variance ratio criterion)

Absztrakt

Cím: A vállalkozói aktivitás és az ökoszisztéma szerepe a gazdasági fejlődésben

Készítette: Páger Balázs

Témavezető: Dr. Szerb László DSc., egyetemi tanár

Ebben a disszertációban a különböző vállalkozói tevékenységtípusok, valamint a vállalkozást körülvevő kontextus (a vállalkozói ökoszisztéma) és a gazdasági fejlődés kapcsolatát vizsgálom. Az értekezés újszerűsége, hogy nem általában az új cégek megjelenésének gazdasági fejlődésben betöltött szerepét vizsgálom, hanem minőségi ismérvek alapján kategorizálom az új cégeket, amelyeket a vállalkozói ökoszisztéma kontextusába ágyazottan elemzek. Ez azért fontos, mivel korábbi szakirodalmi eredmények is rámutattak, hogy az új cégeknek csak egy csekély hányadának van jelentős hatása a gazdasági folyamatokra. A vállalkozói ökoszisztéma viszont eltérően hat a különböző típusú induló cégekre. A vállalkozói tevékenység típusainak felméréséhez több új, eddig még nem alkalmazott indikátort használtam. Ezek az indikátorok, eltérően a korábbi, döntő mértékben gyakorisági mutatóktól, az új cégek már piacon lévő cégekre kifejtett versenynyomását is számszerűsítik. A kutatás eredményei azt mutatják, hogy a vállalkozói ökoszisztémának egy sajátos mintázata jellemzi a kelet-közép-európai régiók többségét, ami abban nyilvánul meg, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintje gyengébb, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége alapján elvárható lenne. Ennek azért is van jelentősége, mivel a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintjének fontos szerepe van a minőségi ismérvekkel rendelkező új cégek (ambiciózus vállalkozás) megjelenésére. Az értekezésben rámutattam arra is, hogy általában az új cégek megjelenése pozitív kapcsolatban van a gazdasági fejlődéssel, azonban a kapcsolat erőssége meghatározóbb az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó új cégek esetében. A régió vállalkozói ökoszisztémájának minőségi szintje pedig szignifikánsan befolyásolja azt, hogy a régió piacaira belépő új cégek milyen hatást gyakorolnak a regionális gazdasági fejlődésre.

Kulcsszavak: regionális vállalkozás, vállalkozói tevékenység, új cégek, vállalkozói ökoszisztéma, regionális gazdasági fejlődés

JEL kódok: L26, M13, O10, R11

1. Bevezetés

A vállalkozás egy komplex jelenség, amely magába foglalja a megvalósító egyén (vállalkozó) cselekvését, hozzáállását, magatartását és gondolkodásmódját (Szerb, 2004). A vállalkozásnak kiemelkedő szerepe van egy-egy ország vagy régió gazdasági fejlődés elősegítésében (van Stel – Carree – Thurik, 2005; Dejardin, 2011), a termelékenység fokozásában (Fritsch – Changoluisa, 2017; Erken – Donselaar – Thurik, 2018), a foglalkoztatás növekedésében (Fritsch – Mueller, 2008; Fritsch – Noseleit, 2013), illetve az innovációk létrehozásában (Acs – Varga, 2005; Braunerhjelm et al., 2010). A vállalkozás jelentőségének növekedésében különösen fontos volt az elmúlt két-három évtized, amikor a tömegtermelésre építő „menedzselt gazdaság” helyett fokozatosan megjelent a „vállalkozói gazdaság”. Előbbiben az alapvetően viszonylag kevés nagyvállalatra épülő ágazatok, a korlátlanak tűnő nyersanyagokra és a viszonylag homogén termékstruktúrára támaszkodtak. Azonban a technológiai fejlődés, a világ gazdaság átalakulása, valamint a globalizációs folyamatok kiszélesedése nyomán egyre inkább a „vállalkozói gazdaság” került előtérbe és maradt azóta is domináns (Audretsch – Thurik, 2001; Audretsch, 2009).

A vállalkozói tevékenység, az új cégek piacra és közvetve a gazdasági fejlődésre kifejtett hatását, a belépők saját jellemzői (pl. méret, innovációs tevékenység) mellett az adott ágazat tulajdonságai (pl. alkalmazott technológia érettsége, ágazati szerkezet) és a társadalmi-gazdasági környezeti tényezők is befolyásolják (Andersson – Braunerhjelm – Thulin, 2012; Changoluisa – Fritsch, 2020). A kulturális, gazdasági, térbeli, intézményi kontextusok befolyásoló hatása végig kíséri a vállalkozót az egyes életciklusokon, kezdve a lehetőség felfedezésétől, a vállalkozóvá válással kapcsolatos döntésen és a cégalapításon át, egészen a vállalat működésének végéig, azonban változó intenzitással és eltérő súlypontokkal (Welter, 2011; Zahra – Wright, 2011). A kontextus elemeinek egymással, valamint a szereplőkkel való kölcsönhatásán, illetve ezek rendszerszemléletű megközelítésén alapszik a vállalkozói rendszerek (Qian – Acs – Stough, 2013; Acs – Autio – Szerb, 2014), illetve a vállalkozói ökoszisztéma a koncepciója is (Stam, 2015; Brown – Mason 2017; Spiegel, 2017).

A dolgozat elkészítését két alapkérdés motiválta. Az első, hogy mi magyarázza a regionális különbségeket a vállalkozói tevékenység egyes típusainak megjelenésében? A má-

sodik pedig, hogy mivel magyarázható, hogy az egyes régiókban megjelenő új cégek eltérő módon hatnak a gazdasági fejlődésre? A dolgozatban olvasható áttekintés arra enged következtetni, hogy mindkét alapkérdést már számos nézőpontból vizsgálta a szakirodalom.

A szakirodalom arra mutatott rá, hogy nem minden vállalkozói tevékenység hat ugyanolyan mértékben az egyéni jólétre, a társadalmi hasznosságra, illetve a gazdasági fejlődésre. Az egyes vállalkozástípusok között jelentős különbségek vannak a termelékenységre és munkahelyteremtésre gyakorolt hatás, illetve a hatékonyság tekintetében. Mindössze a vállalatok egy szűk hányada (az ún. nagy hatású cégek) képes jelentősen befolyásolni a gazdasági fejlődést (Vivarelli, 2013; Nightingale – Coad, 2014; Lafuente et al., 2020). A nagy hatású új cégek kialakulásában pedig kiemelt szerepe van az őket körülvevő kontextuális elemek rendszerének, a vállalkozói ökoszisztémának, mivel ennek hatékonysága magyarázhatja a minőségi, nagy hatású vállalkozói tevékenység mértékében megjelenő regionális különbségeket (Content et al., 2020; Szerb et al., 2019). A dolgozat célja, hogy ezekhez a kutatásokhoz kapcsolódva megvizsgálja, hogy a vállalkozói ökoszisztéma szintje valóban eltérő hatással van-e a különböző minőségi aspektusokkal rendelkező vállalkozói tevékenységek megjelenésére, illetve a létrejövő új cégeken keresztül végeredményben a gazdasági fejlődésre.

A korábbi szakirodalmi eredmények alapján vázoltam fel a kutatás koncepcionális modelljét, amelyben Stam (2015) modelljére alapozva, a vállalkozói ökoszisztéma outputja a vállalkozói tevékenység, amely végeredményben hatással van a gazdasági fejlődésre. Mind a megjelenő vállalkozói tevékenység, mind a gazdasági fejlődés pedig befolyásolja a vállalkozói ökoszisztéma szintjét. Ezek alapján a dolgozathoz a következő három kutatási kérdést fogalmaztam meg.

Az első (K1) kutatási kérdés arra keresi a választ, hogy milyen különbségek vannak a vállalkozói ökoszisztéma minőségében és konfigurációjában az egyes európai régiók között. Ennek megválaszolásához egyrészt a vállalkozói ökoszisztéma minőségének regionális különbségeire koncentrálok. A korábbi szakirodalmi eredmények alapján feltételezem, hogy a kelet-közép-európai régiók a vállalkozói ökoszisztéma minőségének tekintetében egy olyan csoportot képeznek, amely a vállalkozói ökoszisztéma elemeit tekintve

sajátos konfigurációval rendelkezik (*H1 hipotézis*). Másrészt, a kutatási kérdés megválaszolásához a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenzióit (a lakosság vállalkozói attitűdjei, a cégtulajdonosok vállalkozói adottságai és a cégek üzleti aspirációi) vizsgálom. A vállalkozói ökoszisztéma általános kelet-közép-európai jellegzetességei mellett az ökoszisztémának lehetnek olyan dimenziói, amelyek szignifikánsan alacsonyabbak, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett általánosan elvárható lenne (*H2a, H2b és H2c hipotézisek*).

A második (*K2*) kutatási kérdés arra keresi a választ, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintje hogyan befolyásolja a különböző típusú vállalkozói tevékenységek megjelenését. A kutatási kérdésen belül azt vizsgálom, hogy a különböző típusú és minőségi ismérvekkel rendelkező vállalkozói tevékenységek esetében milyen a kapcsolat a vállalkozói ökoszisztéma minősége és a vállalkozói tevékenység kialakulása között. Azaz állíthatjuk-e, hogy egy jól működő ökoszisztémával rendelkező régióban magasabb arányban lesznek jelen a minőségi ismérvekkel rendelkező cégek (*H3 hipotézis*).

A harmadik (*K3*) kutatási kérdés arra keresi a választ, hogy a vállalkozói tevékenység különböző típusai milyen kapcsolatban vannak a regionális gazdasági fejlődéssel. A korábbi szakirodalmi eredmények alapján azt feltételezem, hogy a minőségi vállalkozói tevékenység pozitívan befolyásolhatja a régió gazdasági fejlődését. Ezek alapján feltételezhető, hogy a gazdasági fejlődés növekedése és a különböző minőségi ismérvekkel azonosítható vállalkozói tevékenységek megjelenése között pozitív kapcsolat van (*H4 hipotézis*), illetve az, hogy ezt a kapcsolatot befolyásolja-e a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintje (*H5 hipotézis*).

A kutatási hipotézisek teszteléséhez kiemelt jelentősége volt annak, hogy a vállalkozói tevékenység különböző típusait hogyan mérem meg. Ehhez a szakirodalomban eddig alkalmazott mennyiségi alapú aktivitási mutatókat némileg módosítva a már piacon lévő cégek számához hasonlítottam az új cégek számát, illetve a különböző minőségi aspektusokkal rendelkező új cégeket. Ezért a mutatók már magukban hordozzák a versenynyomás feltételezését, összhangban Kirzner elképzeléseivel. A teszteléshez különböző statisztikai adatállományokat használtam, amelyből jelentősége miatt kiemelkedik a Globális Vállalkozói Monitor regionális szintű vállalkozói adatállománya, valamint a Regionális

lis Vállalkozás és Fejlődési Index (REDI) adatállománya. A kutatási kérdésekből kialakított hipotézisek teszteléséhez leíró statisztikai (klaszterelemzés, trendelemzés), és ökonometriai módszereket (lineáris regresszió) alkalmaztam.

A kutatási hipotézisek tesztelése során több, újnak mondható eredményre jutottam. A tesztek eredményei alapján kijelenthető, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minőségének szempontjából a kelet-közép-európai régiók egy sajátos csoportot képeznek. A kelet-közép-európai régiók vállalkozói ökoszisztémájára vonatkozóan megállapítható, hogy a vállalkozói attitűdök és vállalkozói aspirációk szintje jellemzően alacsonyabb ahhoz képest, ami a régiók gazdasági fejlettsége alapján elvárható lenne. A vállalkozói adottságok esetében a régiók egy részének erre vonatkozó értéke nagyjából egyenlő volt azzal, ami a gazdasági fejlettség alapján elvárható lenne. A vállalkozói ökoszisztémának fokozatosan növekvő szerepe van az egyes vállalkozói tevékenységtípusok megjelenésében: amíg a minőségi aspektusokkal nem, vagy csak kevésbé rendelkező vállalkozói tevékenységtípusok esetében nincs, vagy csak marginális szerepe van a vállalkozói ökoszisztéma szintjének, addig a nagy hatású vállalkozás esetében már szignifikáns befolyásoló szerepe van. Az eredmények arra is engednek következtetni, hogy a különböző minőségi szinten lévő vállalkozói tevékenységtípusok eltérő mértékben magyarázzák a gazdasági fejlődést. Azonban az csak részben igaz, hogy ahol magasabb a nagy hatású új cégek aránya, ott a gazdasági fejlődés is magasabb, ugyanis az eredmények egy fordított U-alakú kapcsolatra utalnak, azaz a vállalkozói tevékenységnek van egy optimális pontja, és a vállalkozói tevékenység túl alacsony, vagy túl magas mértéke inkább negatív hatással lehet a gazdasági fejlődésre. Ezt a viszonyt azonban szignifikánsan befolyásolja a vállalkozói ökoszisztéma szintje. Azaz a vállalkozásnak nemcsak a tevékenység minőségének tekintetében, hanem a vállalkozói ökoszisztéma szintjének függvényében is eltérő hatása lehet a gazdasági fejlődésre.

A dolgozat elkészítésében nyújtott segítségért és támogatásért számos embernek tartozok köszönettel. Kiemelten szeretném megköszönni Prof. Dr. Szerb László támogatását, akinek véleményei és javaslatai nélkül ez a dolgozat nem jöhetett volna létre. Külön köszönöm neki, hogy lehetőséget biztosított egy olyan magas szintű nemzetközi kutatási projektben való részvételre, amely a mai napig nagy hatással van a kutatói szemléletemre, és kulcsszerepet játszott a téma alakításában. Köszönöm a doktori iskola igazgatójának, Prof. Dr. Varga Attilának támogatását, aki a doktori iskolai tanulmányaim során, és azóta

is támogatást nyújt a kutató munkámhoz. Külön köszönettel szeretnék megemlékezni egykori témavezetőmről, Prof. Dr. Horváth Gyuláról, és a doktori iskola korábbi igazgatójáról, Prof. Dr. Buday-Sántha Attiláról, akik megadták a lehetőséget arra, hogy a kutatói pályára lépjek. Köszönöm szellemi műhelyem, a Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont (KRTK) Regionális Kutatások Intézete Dunántúli Tudományos Osztálya kollektívájának, jelenlegi és korábbi osztályvezetőinek, valamint a KRTK Regionális Kutatások Intézete igazgatójának, dr. Kovács Katalinnak támogatását, akik a mindennapokban segítik kutatói munkámat. Köszönöm Prof. Dr. Lengyel Imrének, illetve dr. Kehl Dánielnek az előopponensi bírálatokban tett megjegyzéseiket és javaslatukat. Szintén köszönettel tartozom Tóth Gergőnek, a KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet tudományos segédmunkatársának, a módszertani kérdésekben nyújtott segítségéért. Végül, de nem utolsósorban szeretném megköszönni Szüleimnek és Családomnak azt, hogy mindig melletttem álltak, és nyugodt háttérrel biztosítottak a dolgozat megírásának időszakában. Nekik örökké hálás leszek ezért.

2. A vállalkozás, a vállalkozó és a vállalkozói tevékenység

A fejezet célja, hogy olyan elméleti alapot nyújtson, amelyre a dolgozat későbbi szakaszai építhetők. Ennek érdekében a fejezetben először bevezetem, definiálom és tisztázom a dolgozatban használandó legfontosabb fogalmakat: a „vállalkozás”, a „vállalat” és a „vállalkozó” közötti különbségeket. Ezt követően áttekintem, hogy melyek a vállalkozással kapcsolatos egyéni jellemzők, területi vonatkozások és aktivitási kategóriák. Ez utóbbinak kiemelt jelentősége van a kutatásban, mivel a vállalkozói aktivitáson belül a produktív vállalkozásra, és ennek egy meghatározó elemére, a magas növekedésű cégekre fókuszálok. A fejezet harmadik szakasza ennek a kategóriának a definiálására, jellemzőinek bemutatására és mérhetőségének meghatározására irányul.

2.1. A vállalkozás és a vállalkozó meghatározása

2.1.1. A vállalkozás definiálásának kérdése és problémái

Bizonyára a legtöbben már találkoztak a vállalkozás fogalmával valamilyen formában, akár egy (üzleti) tevékenységet, akár egy szervezetet akartak bemutatni vele, vagy csak azt hallotta az aktuális hírekben, hogy éppen milyen támogatási lehetőségeket vagy hitelt nyújtanak a „kis- és középvállalkozásoknak”. Azonban arról már valószínűleg kevesebb szó esik, hogy valóban pontosan használjuk-e az egyes fogalmakat, amikor az üzleti tevékenységet, mint cselekvést, vagy egy üzleti tevékenységet végző szervezetet szeretnénk megnevezni. Ezt jelen esetben azért tartom fontosnak kiemelni, mivel a dolgozat során olyan terminusokat kell pontosan definiálni, és éreztetni a közöttük lévő különbséget (például a „vállalkozás” és a „vállalat”), amelyek közül néhányat a hétköznapi magyar nyelvben szinte egymás szinonimájaként is használunk, holott alapvetően eltérő jelentésük van (Szerb, 2004). Szerb (2010) hívja fel a figyelmet arra az értelmezési kérdésre Román (2003; 2007) alapján, hogy a magyar nyelv rokon értelműen használja a „vállalat”

és „vállalkozás” fogalmakat, viszont ezzel szemben a Magyar Értelmező Kéziszótár világos elkülönítést tesz a két fogalom jelentése között. Ez utóbbi alapján a „vállalkozás”¹ a vállalkozó részéről kifejtett üzleti tevékenységet takarja, míg a „vállalat” magára az üzleti tevékenységet folytató szervezetre utal. Utóbbi magába foglalja a „cég” megnevezést is, amelyet a cégjegyzékben való bejegyzés különböztet meg a vállalattól (MTA, 2016).

Szerb (2010) idézi Chikán (2008) vállalatgazdaságtanban használt vállalkozás definícióját, amely az üzleti vállalkozást gazdasági tevékenységként, a vállalatot pedig a vállalkozás szervezeti kereteként értelmezi. Az Európai Bizottság által 2003-ban kiadott Zöld Könyv alapján a „vállalkozás” magába foglalja egy „sajátos gondolkodásmód” használatát, az új létrehozása mellett a meglévő tevékenységek fejlesztését, a kreativitást, az innovációt, a kockázatvállalást és a vezetői képességeket. Azaz ennek a folyamatnak része az új vállalatok létrehozása, azonban ez a sajátos gondolkodásmód a már működő vállalatoknál is megjelenhet – nemcsak kis- és középvállalati, hanem nagyvállalati szinten is (Román, 2006). Ez utóbbi meghatározás jól mutatja, hogy a „vállalkozás” meghatározása nem korlátozódik magára a szervezetre, hanem ez egy gazdasági tevékenység, amelynek szervezeti keretét a „vállalat” adja (Román, 2009).

A vállalkozás meghatározása esetében, pontosan az említett hétköznapi szóhasználat és a jelenség általánosítása miatt kiemelten fontos tisztázni, hogy mi és miért tartozik a vállalkozás körébe. Ugyanis erről a vállalkozással foglalkozó szakemberek és a legprominensebb kutatók véleménye is megoszlik. Még a legtöbbet hivatkozott tanulmányok is nyitott kérdésként kezelik, hogy mit foglal magába a vállalkozás, mint fogalom, mivel ez a szakirodalomban is egy viszonylag általánosan használt megnevezés lett, amelyet számos olyan kutatásban használtak, illetve használnak úgy, hogy az eredetileg meghatározott koncepciókhoz kevésbé vagy egyáltalán nem kapcsolódnak (Shane – Venkataraman, 2000). Ez utóbbira már a vállalkozással kapcsolatos korai tanulmányok is felhívták a figyelmet, utalva arra, hogy a vállalkozói („entrepreneurial”) és menedzseri („managerial”)

¹ „A vállalkozik igével kifejezett cselekvés; Ennek eredménye, az a munka, amelyre valaki vállalkozik; (...) Vállalkozó részéről kifejtett üzleti tevékenység, amely (...) vállalat, üzem létrehozására, ill. fenntartására vagy valamely nagyobb üzlet megkötésére irányul, amelybe rendszerint bizonyos nagyságú tőkét fektettek be.” (MTA, 2016)

funkciókat gyakran azonosnak tekintik, holott a kettő között jelentős különbségek vannak (Carland et al., 1984; Gartner, 1990).

Gartner (1990) egy, a vállalkozás definiálásával kapcsolatos felmérés eredményeként két fő megközelítési irányt állapított meg. Az egyik irány, amely a válaszadók többségét foglalta magába, a *vállalkozás jellemzőit* hangsúlyozta, kiemelve magát a vállalkozót, az innovációt, a növekedést és az egyediséget, amelyek mind szerepet játszanak abban, hogy „vállalkozói” legyen egy bizonyos üzleti szituáció. A másik irány a *vállalkozás eredményére* fókuszált. Ezen belül a profitért történő értékteremtés és a tulajdonos-menedzser fogalmak jelentek meg, mint meghatározók. E szerint akkor lesz „vállalkozói” egy bizonyos üzleti tevékenység, ha megvalósul a profitszerzés céljából végbemenő értékteremtés, vagy valaki nyereségre tehet szert a tevékenység révén (Gartner, 1990).

Sternberg – Wennekers (2005) az angol „entrepreneurship” szó jelentése mögött húzódó értelmezések alapján két fontos megközelítést emel ki. Egyrészt azt a *cselekvést*, amikor az egyén a saját tulajdonában lévő és az általa vezetett gazdasági tevékenységet végez a saját költségére és kockázatára. Ezeket az egyéneket vállalkozónak, önfoglalkoztatottnak vagy cégtulajdonosnak nevezik. Ez a *vállalkozás foglalkozási szempontú* értelmezése, amelynek dinamikus megközelítése az új vállalat létrehozására fókuszál, a statikus pedig a cégtulajdonosokra. Másrészt arra a *vállalkozói magatartásformára* (vagy *viselkedésformára*) utal, amelynek célja egy gazdasági lehetőség megragadása. Ebből a szempontból az innováció megvalósítóját is vállalkozónak lehet tekinteni függetlenül a foglalkoztatási státuszától.

A fenti két megközelítés szintetizálódik Szerb (2004) meghatározásában, miszerint a vállalkozás olyan *tevékenység*, illetve *magatartásforma*, amelyben kiemelt szerepe van a kreativitásnak és az innovációnak, magába foglalja a piaci lehetőségek feltárását, valamint a termelési tényezők újfajta kombinációját, illetve együtt jár az ezekből fakadó bizonytalansággal és kockázattal, célja pedig az értékteremtés. Véleményem szerint ez a meghatározás pontosan vázolja azt a komplexitást, amely a vállalkozás fogalmában megjelenik, és amely egyszerre tükrözi a megvalósító egyén (vállalkozó) cselekvését, hozzáállását, magatartását és gondolkodásmódját, így a kutatásaim és a vizsgálatok során a „vállalkozás” fogalmát ez alapján értelmezem, megfeleltetve az angol „entrepreneurship”

fogalomnak. A cselekvés megvalósítója a *vállalkozó* („entrepreneur”), a megvalósítás szervezeti keretét pedig a *vállalat* („enterprise”) vagy *cég* („firm”) nyújtja.

A tevékenység és magatartásforma kettősségének azért is lehet kiemelt jelentősége, mivel ez egy lehetséges magyarázat a *kisvállalat* („small business”) és a *vállalkozás* („entrepreneurship”) közötti fogalmi elválasztásra. Carland et al. (1984) szerint a kisvállalat és a vállalkozás közötti megkülönböztetés alapjául a schumpeteri innovációs kritériumokat tekintik, és azokat tekintik „vállalkozói cégnek” („entrepreneurial venture”), amelyek ezek közül legalább egyet teljesítenek, a többit pedig „kisvállalati cégnek” jelölik („small business venture”). Ez a problémakör, bár a magyar nyelvű szakirodalomban kevésbé érzékeltethető (Szerb, 2010), azonban az angol nyelvű szakirodalomban fontos kérdésnek számít (lásd például Hoselitz 1952; Carland et al., 1984; Gartner, 1990). Ugyanis a „kisvállalati tulajdonos” („small business owner”) esetében nem feltétlenül jelenik meg a vállalkozói magatartásra jellemző motívum, hanem amennyiben a menedzseri funkciókat gyakorolja, inkább egyfajta koordináló, a hatékonyságot felügyelő szerepkörben van. A vállalkozás magatartási megközelítése viszont azt sugallja, hogy a vállalkozónak magának nem feltétlenül kell cégtulajdonosnak lennie akkor, amikor a vállalkozói lehetőséget megragadja (Sternberg – Wennekers, 2005).

Gartner (1990) véleménye szerint nem feltétlenül szükséges egy adott definíciót kiválasztani, amelyet a kutatók és a szakemberek nagy többsége elfogad, azonban minden esetben meg kell határozni, hogy a vállalkozás melyik verzióját is alkalmazzuk. Ez azért is lehet célravezető, mivel a vállalkozás egy olyan többdimenziós koncepció, amelynek szerepét az egyes „dimenziók” leválasztásán keresztül lehet megérteni (Wennekers – Thurik, 1999). A nemzetközi szakirodalomban viszonylag széles körben alkalmazott megközelítés alapján a vállalkozás kutatási területe magába foglalja a *lehetőségek* eredetének, azok felfedezésének, értékelésének és kiaknázásának folyamatát, valamint az ezeket a folyamatokat végző *egyének* vizsgálatát (Shane – Venkataraman, 2000).

Ez egy megfelelő kiindulóponttal szolgál ahhoz, hogy jobban megértsük, mit is takar a vállalkozás fogalma. Ehhez azonban érdemes áttekinteni, hogy a vállalkozó szerepe, és a vállalkozás felfogása hogyan alakult a közgazdaságtan története során, ugyanis ez magyarázattal szolgál a Wennekers – Thurik (1999) által jelzett többdimenziós megközelítés szükségességére, másrészt pedig a Shane – Venkataraman (2000) által a vállalkozás fő

kutatási területeinek aposztrofált „lehetőség” és „egyén” fogalmának fejlődésére, a vállalkozás szempontjából.

2.1.2. A vállalkozó funkciói és szerepei

Az „egyént” tekintve, a vállalkozó („entrepreneur”) szerepkörei megfelelően tükrözik azt a sokoldalúságot, amellyel az idők folyamán felruházták, ugyanis összesen 13 különböző szerepet lehet megállapítani, amelyet a vállalkozó betölt: a bizonytalansággal összekapcsolt kockázat viselője; a pénzügyi tőke kínálója; az innováció létrehozója; döntéshozó; ágazati vezető; menedzser (felügyelő); a gazdasági erőforrások szervezője, koordinátora; a vállalat tulajdonosa; a termelési tényezők alkalmazója; kivitelező; arbitrázsőr; az erőforrások allokálója; új cég alapítója (Hébert – Link, 1988; Wenckers – Thurik, 1999). Ezek közül azonban több olyan van, amelyeket csak egy dinamikus, változó gazdasági környezetben lehet értelmezni. Ennek hiányában (azaz egy statikus, változatlan környezet esetében) ugyanis csak bizonyos szerepeket tud felvenni, de összességében egy passzív szereplő, nem pedig az egyes gazdasági folyamatok alakítója (Hébert – Link, 2006).

A statikus, illetve dinamikus gazdasági környezetben működő vállalkozói szerepeket még tisztábban lehet azonosítani, amennyiben megkülönböztetjük egymástól a vállalkozói és a menedzseri funkciókat. A menedzser az a személy, aki a folyamatban lévő üzleti tevékenységek hatékonyságát felügyeli, foglalkoztat és döntéseket hoz – így például árazás, termelési tényezők allokálása a meglévő üzleti folyamatok alapján –, hogy azokon keresztül a vállalat optimális kibocsátási szintjét biztosítsa. A neoklasszikus közgazdaságtani elméletek, amelyek minden gazdasági szereplő esetében tökéletes informáltságot és a gazdasági célok pontos ismeretét feltételezték (van Praag, 1999), menedzseri funkciójában építették be modelljeikbe a cégek vezetőit. Baumol (1968) megfogalmazása alapján a neoklasszikus modellekben a „menedzseri csoport egy passzív számológép lett, aki mechanikusan reagál az előre nem várt külső változásokra, amelyekre ő nincs hatással, vagy nem is próbál meg hatni” (Baumol, 1968, p. 67).

A menedzseri funkcióval szemben a vállalkozó funkciója, hogy új ötleteket fedezzen fel, azokat megvalósítsa és emellett vezetnie, inspirálnia is kell (Baumol, 1968). A dinamikus gazdasági környezetben a vállalkozó egy jelentős szereplője és alakítója a folyamatoknak

– ez utóbbira fókuszálok én is a dolgozat során. Ezért az alábbiakban a dinamikus gazdasági környezetben működő, Wennekers – Thurik (1999) által azonosított vállalkozói szerepek közül három olyat emelek ki, amelyeknek a vállalkozás, mint jelenség meghatározásában fontos szerepe van: a kockázatvállaló, az innovációt létrehozó, valamint a lehetőségeket felismerő. Ez a három szerep Szerb (2004) meghatározása esetében is feltűnik, mint a vállalkozás jelenségét kiemelten befolyásoló tényezők. Továbbá ezeknek a kiemelése megfelel annak a felosztásnak is, amely három meghatározó elméleti tradíciót azonosított a vállalkozás vonatkozásában: az ún. „chicagói” tradíció, amelyet Frank Knight és Theodor William Schultz munkáival azonosítanak; a német tradíció, amely Johann Heinrich von Thünenre és Joseph A. Schumpeterre alapszik; valamint a Ludwig von Mises és Israel M. Kirzner fémjelezte osztrák közgazdasági iskola tradíciója (Wennekers – Thurik, 1999; Hébert – Link, 2006).

A *kockázatvállalás* első felbukkanása egybeesett a vállalkozó első feljegyzett említésével, mindkettő Richard Cantillon nevéhez fűződik. Cantillon három osztályba sorolta a gazdasági szereplőket: földtulajdonosok, vállalkozók és foglalkoztatottak. Az ő piacfel fogásában a vállalkozó egy központi szereplő volt, aki a cserefolyamatokért és a gazdasági körforgásért felelős (van Praag, 1999). A vállalkozói tevékenység eredetét a tökéletes előrelátás hiányában, azaz a bizonytalanságban látta, mivel a vállalkozó tudta, hogy milyen áron vásárolhat egy terméket, de azt nem, hogy milyen áron adja el a sajátját – a kettő közötti különbség volt a vesztesége vagy a profitja (Hébert – Link, 2006).

A kockázatvállalás jelentőségének kidomborításában fő szerepe volt Frank Knightnak, aki „Risk, Uncertainty and the Profit” című cikkében (1921) a bizonytalanságot és a kockázatvállalást egymástól elválasztotta. Cantillon gondolatait pontosítva, meghatározta, hogy a vállalkozó a bizonytalanság viselője, a profit pedig az az ellentételezés, amelyet a bizonytalanság elviseléséért kap a vállalkozó. Knight elmélete abból indult ki, hogy biztosítás révén a kockázat bizonyos formái enyhíthetők, ez alapján feltételezte, hogy az ilyen típusú kockázathoz tartoznia kell valamilyen valószínűségi eloszlásnak, amely révén meghatározható egy adott esemény bekövetkezése, amelyre biztosítás köthető, így ez nem okoz bizonytalanságot a vállalkozónak. Ezzel szemben bizonyos események bekövetkezésének valószínűségét, mivel egyedi eseményre vonatkozik, nem lehet úgy szám-

szerűsíteni, mint a kockázat valószínűségét, ezért a döntéshozatal révén kell egyrészt kialakítani az egyedi eseményre vonatkozó értékelést, majd pedig ezen keresztül megbecsülni annak az értékét. Ezt nevezte Knight „valódi” bizonytalanságnak.

Később, a szakirodalom újra csoportosította a Knight által kialakított kategóriákat: az előrejelezhető és ismert kockázatot; a felismerhető, de nem számszerűsíthető bizonytalanságot; és a nem ismert és nem számszerűsíthető radikális bizonytalanságot (Hébert – Link, 2006). Knight meglátása szerint a vállalkozó gazdasági szerepe a valódi bizonytalanság elviselése, elemzése alapján pedig megállapította, hogy sikeres vállalkozónak sikeres kockázatviselőnek, és ítélőképességgel rendelkező döntéshozónak kell lennie (Wennekers et al., 2007).

A kockázatvállalás mellett a másik igen jelentős szerep az *innováció létrehozásával* kapcsolatos. A felfogás alapjait Joseph A. Schumpeter (1980) tette le „A gazdasági fejlődés elmélete” című könyvében, ahol a korábban említett, a neoklasszikus elméletekben megjelenő vállalkozó menedzseri funkcióival szemben egészen más alapokra helyezte a jelenséget. Véleménye szerint a gazdasági fejlődés alapja az az állandó változás, amely „a termelési eszközök új kombinációjának” létrehozásán keresztül jön létre. Az új kombinációk megvalósítása maga a „vállalkozás”, az ezeket megvalósító egyének pedig a „vállalkozók” (Schumpeter, 1980). Ebből következően a schumpeteri értelemben tekintett vállalkozó az új kombinációk létrehozása révén a gazdaságot állandóan kimozdítja az egyensúlyi állapotból. Ez a dinamikus megközelítés szemben állt az addigi statikus, piaci egyensúlyra törekvő hangsúlyozó elméletekkel (Santarelli – Pesciarelli, 1990). Schumpeter (1980) szerint az új kombinációk létrehozása az alábbi öt esetben valósul meg:

- termékinnováció, azaz új termékek létrehozása, vagy meglévő termékek magasabb minőségű előállítás;
- termelési folyamatot érintő innováció, amely során új termelési eljárást vezetnek be egy adott iparágban;
- új piac megnyitása ott, ahol az addig még nem létezett;
- nyers- vagy félkész anyagok új beszerzési forrásának felfedezése;
- új szervezet létrehozása vagy megszüntetése.

Schumpeter vállalkozói típusát olyan jellemzőkkel ruházta fel, mint a kezdeményezőképesség vagy előrelátás. Azonban ez a kör nem foglalja magába a működő vállalatok menedzsereit, ezáltal is elválva attól a neoklasszikus elméleti koncepciótól, amely szerint a vállalkozó funkciója a meglévő erőforrások felügyelete és koordinálása. Az új kombinációk létrehozásának jelentőségét azzal is kihangsúlyozza, hogy szerinte amint a vállalkozó az új kombinációk folyamatos vitelére áll rá, akkor „elveszíti vállalkozói mivoltát” (Schumpeter, 1980, p. 125.).

Schumpeter a vállalkozói funkció nehézségei között említi az új kombinációk létrehozásával járó feladatot, ahol a sikert az intuíciótól teszi függővé; a vállalkozó magatartását, amely a megszokott útról való letérés problémájával küzd meg; valamint a társadalmi környezet ellenállását, amely magába foglalja a jogi és politika akadályokat, illetve a fogyasztók reakcióját is (Schumpeter, 1980). A schumpeteri felfogás megkülönbözteti a vállalkozót a feltalálótól. Az innovatív vállalkozók alapvetően nincsenek rákényszerítve, hogy technológiai értelemben találmányok legyenek, azonban a vállalkozó azzal használja ki a lehetőségeket, hogy behozza őket a gazdaságba (Buenstorf, 2007).

Schumpeteri megközelítésben a kockázatvállalás viselője nem a vállalkozó, hanem a termelési tényezők tulajdonosai, mivel meglátása szerint a vállalkozó a hírnevét teheti kockára, azonban a közvetlen gazdasági felelősség nem az övé. Ez a koncepció a vállalkozó funkciójából ered: amennyiben a saját tulajdonában lévő termelési tényezőket használja fel az új kombinációk létrehozására, azt nem vállalkozóként, hanem tőkésként vagy tulajdonosként teszi kockára.

A vállalkozó a gazdasági fejlődés központi szereplőjeként való értelmezése, mint az innováció létrehozója, alapjaiban változtatta meg a vállalkozásról alkotott elméleteket, és a mai napig hatással van a vállalkozáskutatásra. Baumol (1968) a vállalkozó funkcióját összességében a schumpeteri új kombinációk megvalósítójaként értelmezte. Schumpeter korai elméletei szerint az innovációs folyamat a vállalkozók tömegének megjelenésével magyarázható („Schumpeter I” elmélet). Így maga a felfedezés szükséges, de nem elégséges feltétele a gazdasági fejlődésnek, amennyiben az a gazdasági szférán kívül jön létre, amelyben kifejti hatását (Santarelli – Pesciarelli, 1990). Azonban Schumpeter későbbi meglátása szerint („Schumpeter II” elmélet) a modern kapitalizmusban a piacon lévő

nagyvállalatoknak jelentősebb szerepe van az innováció létrehozásában, mint az új cégeknek (Hagedoorn, 1996)².

A kockázatvállalás és az innováció létrehozása mellett a *lehetőségek felismerése* a harmadik olyan vállalkozói funkció, amelynek kiemelt szerepe van a vállalkozáskutatásban (Venkataraman, 1997). A lehetőségek felismerését és kihasználását, mint a vállalkozás funkcióját az osztrák közgazdaságtani iskola hagyományaira építő Israel Kirzner határozta meg. A Kirzner-féle vállalkozás felfogás Ludwig von Mises és Friedrich von Hayek elméleti örökségére épít (Kapás, 2000; Hébert – Link, 2006), amely szakított az 1930-as években domináns közgazdaságtani felfogással (Kirzner, 1997).

Ludwig von Mises a közgazdaságtan alapjául az emberi cselekvést tekintette, amelyek közül a gazdasági cselekvések egy piaci keretrendszerben vannak. Minden emberi cselekvés hatással van a jövőre, és a jövő is befolyásolja ezeket, a cselekvés eredménye pedig bizonytalan, ezért a gazdasági szereplőknek a döntéshozatal mellett a jövő bizonytalanságával is meg kell küzdeniük. Mivel ebben a dinamikus környezetben soha nem valósulhat meg a tökéletes informáltság, így a piac állandóan az egyensúlytalanság állapotában van, és ez adja a vállalkozói funkciók fókuszát (Hébert – Link, 2006).

Friedrich von Hayek véleménye szerint a tudás a piacgazdaság egyik központi eleme, azonban ez nem mindenki számára egyenlően elérhető tényező. Felfogása szerint a piac folyamatosan konvergál az egyensúlyi állapot felé, azonban soha nem éri el azt. Ebben a folyamatban kiemelt jelentősége van a tudásnak, amely a piaci interakciókon keresztül nyilvánul meg (Kirzner, 1997; Kapás, 2000).

A schumpeteri értelemben tekintett vállalkozóval szemben Kirzner, az említett elméleti alapokra építve a vállalkozót egy olyan gazdasági szereplőnek definiálta, aki figyeli és kihasználja a profitlehetőségeket, és ezáltal az egyensúly felé mozgatja a piacot (van Praag, 1999). Így a kirzneri felfogás szerint vállalkozónak előzetesen nem kell különösebb speciális tudással vagy ismerettel rendelkeznie (azaz például schumpeteri értelemben vett innovációt létrehoznia), mivel a fókusz az egyén vállalkozói éberségén és a vállalkozói lehetőségeket felismerő képességén van. Ezek a lehetőségek általában már jelen

² A „Schumpeter I” és „Schumpeter II” elméletekről részletesebben is értekezek a 3.3. alfejezetben.

vannak, azaz a schumpeteri megközelítéssel szemben nem a létrehozáson van a hangsúly, és származhatnak a nem megfelelően kielégített fogyasztói szükségletekből, illetve a piaci nem hatékony működéséből is.

Összefoglalva azt lehet mondani, hogy a schumpeteri és a kirzneri felfogás közötti különbség abban rejlik, hogy amíg előbbi a lehetőség létrehozását, utóbbi a lehetőség felfedezését és kihasználását helyezi a koncepciójának középpontjába (Wennekers – Thurik, 1999). Amíg a kirzneri vállalkozó azokat a lehetőségeket fedezi fel és használja ki, amelyek a piacon belül jelennek meg, azaz reflektál rájuk az árrendszer, addig a schumpeteri vállalkozó a gazdasági szférán kívüli lehetőségeket fedezi fel, amelyek még nem fejeződnek ki az árakban és a piacra történő bevezetés révén használja ki ezeket. A két felfogás különbsége miatt a létrejövő vállalkozói tevékenységnek is alapvetően eltérő hatása van a piacra: a kirzneri felfogásban a vállalkozói tevékenység révén a piac az egyensúlyi állapot felé halad, ezzel szemben a schumpeteri felfogásban a vállalkozói tevékenységen keresztül létrejövő egyensúlytalanság a gazdasági fejlődés mozgatórugója (Buenstorf, 2007).

2.1.3. A vállalkozói lehetőségek tipizálása

A lehetőségek a termék- vagy tényezőpiacon létező hatékonyságok révén jöhetnek létre (Venkataraman, 1997; Alvarez – Barney – Anderson, 2013). A lehetőség önmagában egy objektív jelenség, amely nem mindenki számára ismert, nem minden időben. Azonban *a lehetőség felfedezése már egy szubjektív folyamat*, mivel ez már nemcsak a lehetőségtől függ, hanem annak a gazdasági szereplőnek (egyénnek) a személyes karakterétől, aki rátalál a lehetőségre (Shane – Venkataraman, 2000). Mivel a tudás és az információ nem egyenletesen oszlik el az egyének között, így az egyes szereplők között különbségek vannak a lehetőség felismerés szempontjából (Hayek, 1945; Venkataraman, 1997). Ilyen *különbségképző tényezők*:

- a kognitív képességek a lehetőség felismerésére;
- az egyéni különbségek, így például a kockázatvállalás, társadalmi kapcsolatok, korábbi vállalkozói tapasztalatok, optimizmus, illetve a teljesítés iránt érzett szükség;
- valamint a lehetőségek jellege, amely leírja, hogy milyen karakterisztikával rendelkezik az adott vállalkozói lehetőség, így például az elvárt értéke, a várható kereslet

iránta, a technológia életkora, a lehetséges versenyhelyzet, illetve a tőkeköltségek (Eckhardt – Shane, 2003).

A vállalkozói lehetőségeket evolúciós piaci megközelítésben tekintve *három fontos pontot lehet kiemelni* (Buenstorf, 2007):

- (1) A lehetőségeket a legtöbb esetben az emberi cselekvés hozza létre, részben piaci, részben piacon kívüli tevékenységgel, azonban a létrehozó nem feltétlenül egyezik meg azzal, aki ezeket a lehetőséget kihasználja.
- (2) A vállalkozó által létrehozott lehetőség egy „magasabb rendű lehetőség” felfedezésén is alapulhat, amely újabb lehetőségeket hozhat létre. Ezek az újabb lehetőségek az eredeti lehetőséget felfedező vállalkozótól függetlenül is léteznek, így mások is felfedezhetik, vagy kihasználhatják őket.
- (3) Amikor az egyének úgy hoznak létre lehetőségeket, hogy nem motiválja őket a „magasabb rendű lehetőségek” felfedezése, az újonnan létrehozott lehetőség felfedezése nem feltétlenül csak a „magasabb rendű lehetőségekre” korlátozódik. Ebből az következik, hogy nincs feltétlenül ellentmondás a lehetőségek tevékeny létrehozása, és az objektív létezésük között.

Ardichvili – Cardozo – Ray (2003) szakirodalmi áttekintése révén öt olyan tényezőt vázolt fel, amelyek korábbi tanulmányok eredményei alapján szignifikánsan befolyásolják a vállalkozói lehetőségek azonosítását és kialakítását:

- *a vállalkozói éberség*: Kirzner hívta fel rá először a figyelmet, és amely egy kulcstényező az ő vállalkozás felfogásában;
- *az információs aszimmetria és az előzetes tudás*: magába foglalja egyrészt a szereplők közötti információs aszimmetria kérdését (egy adott vállalkozói lehetőség nem nyilvánvaló minden potenciális vállalkozó számára), másrészt az előzetes tudás révén létrejövő „tudás folyosó” meghatározó abból a szempontból, hogy az egyén bizonyos lehetőségeket azonosít;
- *a véletlen felfedezés és a módszeres keresés különbsége*: előbbi egy passzív keresést foglal magába, amíg utóbbi egy aktív keresési folyamatra utal, illetve a véletlen felfedezés származhat a megnövekedett vállalkozói éberségből is, ebben az esetben az egyén nem keresi, de felismeri a kínálgató lehetőséget;

- *a társadalmi hálózatok*: a korábbi kutatások eredményei arra utalnak, hogy azok az egyének (vállalkozók), akik átfogóbb kapcsolathálózattal rendelkeznek, jóval több lehetőséget ismernek fel, mint a kevesebb kapcsolattal rendelkezők;
- *a személyiségjegyek*: korábbi tanulmányok vizsgálták a kockázatvállalás, az optimizmus, az önbizalom és a kreativitás szerepét, ezek közül a kreativitásnak és az optimizmusnak van kiemelt szerepe.

A *lehetőségek felfedezése* („discovery”), illetve *létrehozása* („creation”) között számos különbség van. Egyrészt eltérő a lehetőségek jellege és a vállalkozók egyéni jellemzői (Alvarez – Barney, 2007). Másrészt a két megközelítés másként viszonyul a piaci tökéletlenségekhez. További eltérések vannak a vállalkozók (egyének) közötti előzetes különbségekben, az információs és döntéshozatali kontextusban, a lehetőség jellegében, illetve a vállalkozó természetében (Alvarez – Barney – Anderson, 2013). A két megközelítés különbségeit az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat: A lehetőségek felfedezésének, illetve a lehetőségek létrehozásának jellemzői

	Lehetőségek felfedezése	Lehetőségek létrehozása
<i>Elméleti előfutárok</i>	Osztják közgazdaságtan, egyéni jellemzők vizsgálata, lehetőségek felfedezésének kutatása	Társadalmi konstrukcionizmus, evolúciós elmélet, evolúciós realizmus
<i>A lehetőségek jellege</i>	A lehetőségek jelen vannak a vállalkozótól függetlenül	A lehetőségek nem függetlenek a vállalkozótól
<i>A piaci tökéletlenségek forrása</i>	A létező piacokon és ágazatokban, exogén sokkok által létrehozott objektív lehetőségek	A vállalkozók által, endogén módon, a kihasználás céljából kialakított lehetőségek
<i>A vállalkozó egyéni jellemzői (előzetes különbségek)</i>	A „felfedezés” előtt már több lényeges eltérés van az „éberség” tekintetében a vállalkozó és nem vállalkozó egyének között.	A lehetőségek „létrehozása” előtt nem feltétlenül különböznek a vállalkozók a nem vállalkozó egyénektől, azonban a lehetőségek „létrehozás” során mérülhetnek fel eltérések.
<i>Az információ jellemzői</i>	A létező tudás (információ), amely a technológiában, gyakorlatban, folyamatok formájában jelenik meg, és lehetővé teszi a kockázat-alapú döntéshozatalt.	A tudás (információ) még nem jelent meg, hanem ez a lehetőség létrehozása során alakul ki.
<i>A döntéshozatal kontextusa</i>	Kockázatos, a lehetséges kimenetek és azok valószínűsége ismert.	Bizonytalan, sem a lehetséges kimenetel, sem azok valószínűsége nem ismert. Így a döntéshozatal ösztönös, következtető és fokozatos.

Forrás: Alvarez – Barney (2007), illetve Alvarez – Barney – Anderson (2013) alapján saját szerkesztés

2.2. Vállalkozás az egyén és a tevékenység szempontjából

Az előző szakaszban bemutattem a vállalkozás jelenségét, a vállalkozó funkcióit, valamint azt, hogy az egyes vállalkozói lehetőségek honnan származhatnak. Azonban azt a kérdést még nyitva hagytam, hogy milyen motiváció mozgatja az egyént azzal kapcsolatban, hogy egy felbukkanó vállalkozói lehetőséget kihasználjon, és az egyes motivációk révén milyen tevékenységgel bíró vállalatok jöhetnek létre a vállalkozás folyamatából? Így ez a szakasz arra a kérdésre fókuszál, *hogyan lesz valakiből vállalkozó*, milyen (elsősorban egyéni) tényezők befolyásolják ezt a folyamatot, illetve a motivációs háttérből kiindulva felvázolom, hogy miért fontos különbséget tenni a produktív, illetve a nem produktív tevékenységet végző vállalatok között.

2.2.1. A vállalkozóvá válás egyéni tényezői

A *foglalkozásválasztás* („*occupation choice*”) a vállalkozás közgazdaságtanának egyik általános elméleti modellje. Ez, a vállalkozás kontextusában, arra keresi a magyarázatot, hogy milyen tényezők befolyásolhatják az egyéneket abban, hogy az alkalmazotti állást, vagy pedig a vállalkozói karriert válasszák (Parker, 2005). Parker (2005) a foglalkozásválasztás három klasszikus modelljeként mutatja be Lucas (1978), Holmes – Schmitz (1990), illetve Kihlstrom – Laffont (1979) modelljeit.

Lucas (1978) még nem közvetlenül a vállalkozóvá válással foglalkozott, hanem arra kereste a választ, hogy *mely alkalmazottakból lesznek menedzserek*. A vállalkozóvá válás folyamatának modellezése ennél már markánsabban jelenik meg Holmes – Schmitz (1990) esetében, akik a szakmai specializálódást, és az ehhez kapcsolódó „üzleti váltások” szerepét vizsgálták. A modellben megjelenik *a vállalkozói és menedzsment feladatok elválasztása*: előbbiek az új termékek fejlesztésére fókuszálnak, utóbbiak pedig a korábban létrehozott terméket termelik. Akiknek magasabb a vállalkozói képessége, azok szakmailag specializálódnak, és emiatt az adott vállalatot irányító egyének egy idő után cserélődhetnek. Akiknek alacsonyabb a vállalkozói képességük, maradnak a menedzseri funkcióban, akiknek magasabb, ők munkahelyet váltanak (új lehetőségek kihasználását keresik, új céget hoznak létre).

Holmes – Schmitz (1990) „*business transfer*” -ként nevezi azoknak a munkahelyváltását, akiknek magasabb a vállalkozói képességük, és úgy értelmezi, hogy az egyének szakmai specializálódása révén egy-egy vállalat esetében személycserék jöhetnek létre, például amikor valaki kifejleszti az új terméket, megalapítja a céget, azonban utána más veszi át a menedzseri funkciókat, akitől átvette, ő pedig egy újabb termékfejlesztésre fókuszálhat. Ezáltal lehet a szakmai specializálódásnak szerepe az erőforrások áramlásában, illetve elősegíti a munkamegosztást (Holmes – Schmitz, 1990). Ezzel a megközelítéssel szemben Lazear (2004, 2005) vizsgálatai azt mutatták, hogy a vállalkozó inkább egyfajta „*Jack-of-all-trades*” (általánosságban mindenhez értő) egyén, ugyanis a képességek szélesebb skálájával kell rendelkeznie.

Kihlstrom – Laffont (1979) a Knight-féle vállalkozó speciális esetét vázolja fel, azt feltételezve, hogy bár a vállalkozói képességek egyenlően oszlanak el az egyének között, azonban *a kockázatkerülési hajlandóságban különbségek vannak*. Az egyénnek döntenie kell, hogy vagy vállalkozó lesz (magasabb kockázat, bizonytalan jövedelem), vagy pedig alkalmazott lesz (alacsonyabb kockázat, biztos munkabér). Ezeket a feltételeket figyelembe véve azokból lesz vállalkozó, akinél egy adott kibocsátási szint és az ehhez kapcsolódó költségek mellett az elérhető profit magasabb lesz, mint az a maximális egyéni hasznosság, amelyet egy adott piaci bér mellett érhet el. Ez egészen addig működik így, amíg a bérszínvonal eléri azt az egyensúlyi szintet, amely mellett munkaerő kínálati (alkalmazottak) és keresleti szintje (vállalkozók) megegyezik. A kockázatkerülés a vállalatok méretét is befolyásolja, mivel a nagyobb kockázatkerülési hajlandósággal rendelkező vállalkozók általában kisebb cégeket vezetnek (Kihlstrom – Laffont, 1979).

Abban a folyamatban, hogy ki választja a vállalkozói létet, mint foglalkozást, a vállalkozói képességek és a kockázatkerülés (kockázatvállalás) mellett több más tényező is közrejátszik. Ilyenek a *vagyoni, pénzügyi háttér* (Evans – Jovanovic, 1989), illetve a különböző *demográfiai, valamint társadalmi-gazdasági tényezők* (Blanchflower, 2000; Grilo – Thurik, 2005). Amíg a fent említett foglalkozásválasztás problémák a vállalkozás közgazdaságtanának elméleti modelljei közé tartoznak, addig az alábbi megállapítások alapvetően empirikus vizsgálatokból származnak (Parker, 2005).

A pénzügyi korlátok és a pénzügyi források kérdése a vállalkozóvá válás egyik kiemelt tényezője. Ezt jól demonstrálja az az összehasonlítás is, amelyben a vállalkozói hajlandóságot („latent entrepreneurship”) és a megvalósult vállalkozói tevékenységet („actual entrepreneurship”) párhuzamosan vizsgálták, mivel ez rávilágított arra, hogy bár a pénzügyi korlátok még nem befolyásolják a vállalkozói hajlandóságot, azonban a vállalkozói tevékenységre már negatív hatással vannak (Grilo – Irigoyen, 2006). Ez összhangban van azzal a meglátással, amely szerint a likviditási korlátok meghatározó szerepe miatt az az egyén lesz nagyobb eséllyel vállalkozó, akinek relatíve nagyobb vagyona van (Evans – Jovanovic, 1989). A vállalkozóvá válás esetében lényeges szempont a pénzügyi háttér, illetve annak hiánya (Evans – Leighton, 1989). A kezdő vállalatok pénzügyi forrásai gyakran nem banki kölcsönből származnak, hanem saját vagy családi vagyonból (Blanchflower – Oswald, 1998). A saját vagyonnak elsősorban az alapítás időszakban van jelentősége, sőt befolyásolja a kezdeti növekedési ütemet (Evans – Jovanovic, 1989).

A demográfiai karakterisztikák mentén is vizsgálható a különbség a vállalkozói hajlandóság és a vállalkozói tevékenység között. Az *életkor* esetében azt figyelhetjük meg, hogy a fiatalabbak esetében nagyobb a vállalkozói hajlandóság, azonban annak már a kisebb a valószínűsége, hogy ez vállalkozói tevékenységgé alakul, vagy ha ez meg is történik, akkor inkább idősebb korban (Blanchflower – Oswald – Stutzer, 2001; Grilo – Irigoyen, 2006). Ezt a relációt valamelyest árnyalják a Globális Vállalkozói Monitor (GEM) által kiadott kutatási jelentések, amelyek egy fordított U-alakú görbére utalnak az életkor és a vállalkozói tevékenység tekintetében. Ezek alapján felnőtt (18–64 éves) lakosságon belül jellemzően a 25–34 éves, illetve a 35–44 éves korosztályban figyelhető meg a legmagasabb arányban a vállalkozói tevékenység megjelenése (Bosma – Levie, 2009; Bosma – Wennekers – Amorós, 2011). A magyarországi GUESSS kutatások eredményei arra mutattak rá, hogy a fiatalok az egyetemi végzést követően inkább alkalmazottnak állnak, és akik vállalkozók szeretnének lenni, csak egy bizonyos idő eltelte után válnak (Szerb – Márkus, 2007; S. Gubik – Farkas, 2013). Más vizsgálat viszont arra mutatott rá, hogy az új cégek alapítói inkább a fiatalabb korosztályokban koncentrálódnak (Reynolds, 1997). A *nemek* vonatkozásában³ több vizsgálat is arra utalt, hogy a férfiak esetében szignifikánsan magasabb a vállalkozói hajlandóság és a vállalkozói tevékenység is (Blanchflower,

³ A vállalkozás és a nemek közötti összefüggésekkel kapcsolatban a mai napig számos vizsgálatot és tanulmányt publikálnak, elsősorban a nők által végzett vállalkozói tevékenység különböző szempontjaira fókuszálva (lásd például Friderike Welter, Ruta Aidis vagy Maria Minniti kutatásait).

2000; Reynolds – Curtin, 2008). Egyes kutatások alapján ez a különbség nem mondható szignifikánsan (Grilo – Thurik, 2005; Grilo – Irigoyen, 2006).

Az iskolázottság ambivalens tényező a vállalkozói hajlandóság és a vállalkozó tevékenység tekintetében, mivel előbbit tekintve negatív, de nem szignifikáns az iskolázottság hatása, azonban a vállalkozó tevékenység esetében mind az alacsony, mind a magas iskolázottság pozitív és szignifikáns (Grilo – Irigoyen, 2006). Ezzel szemben Blanchflower – Oswald – Stutzer (2001) vizsgálatában az iskolában töltött évek száma negatívan viszonyul a tényleges vállalkozói léthez, azonban pozitív, de nem szignifikáns a vállalkozói hajlandóságra vonatkozóan. Más vizsgálatok pozitív kapcsolatra utalnak az iskolázottság és a vállalkozóvá válás között (Robinson – Sexton, 1994; Reynolds et al., 2004). Azonban önmagában ebből a tényből nem feltétlenül következik az, hogy a legmagasabb végzettséggel rendelkező egyénekből vállalkozók legyenek.

Blanchflower (2000) OECD országokon végzett vizsgálatának eredményei alapján az ön-foglalkoztatási hajlandóság a legalacsonyabb iskolázottsággal rendelkezőknél volt a legmagasabb. Ezt magyarázhatja a kényszervállalkozás jelensége. A GEM kutatásai az egyes vizsgált országok fejlettségét is figyelembe véve azt mutatták, hogy a közepes és magasan fejlett gazdasággal rendelkező országok esetében az iskolázottsággal együtt növekszik a vállalkozói tevékenységet végzők aránya a felnőtt lakosságon belül. A fejlődő országok esetében azonban a legmagasabb végzettséggel rendelkezők körében alacsonyabb a vállalkozói tevékenységet végzők aránya, mint a középfokú végzettséggel rendelkezőknél (Bosma – Wennekers – Amorós, 2011). A magas növekedésű vállalkozás („high-growth entrepreneurship”) esetében a vállalkozók iskolázottsága a közepes és magas fejlettségű országokéhoz hasonló mintát mutat, azaz a legmagasabb végzettségűek esetében figyelhető meg a legmagasabb arány a magas növekedésű vállalkozói tevékenység esetében (Autio, 2007; Morris, 2011).

2.2.2. Vállalkozói tevékenység és produktív vállalkozás

A vállalkozói tevékenység célja az új termékek, folyamatok vagy piacok felismerésén vagy bővítésén keresztül megvalósuló értékteremtés, amellyel új gazdasági tevékenység jön létre, vagy a meglévőket bővítik (Ahmad – Seymour, 2008). Ahogy azt már a fejezet korábbi szakaszában hangsúlyoztam, a vállalkozás kulcsa a lehetőségek felismerése és

kihasználása, amely révén megvalósulhat az a cselekvés, amelynek végeredménye egy új cég. A kulcs az egyéni cselekvésen van, amelyet befolyásolják az előző szakaszban említett demográfiai tényezők, de ezek mellett a motivációnak, valamint az úgynevezett észlelési változóknak („perceptual variables”) is szignifikáns szerepe van.

A vállalkozással foglalkozó szakirodalmon belül jelentős részt képviselnek azok, amelyek azt vizsgálják, hogy milyen motivációk hogyan befolyásolják az egyén a vállalkozással kapcsolatos elképzeléseit (például Shane – Locke – Collins, 2003; Hessels – van Gelderen – Thurik, 2008; Schjoedt – Shaver, 2012). Ezek mellett egyre nagyobb figyelmet kapnak az észlelési faktorok, illetve az azt befolyásoló demográfiai és kulturális tényezők kutatása (Arenius – Minniti, 2005; Koellinger – Minniti – Schade, 2007). Az észlelési változók megjelennek a GEM kutatásokban is. A vállalkozói magatartást befolyásoló felfogások és észlelések első felmérése a 2005-ös globális jelentésben olvasható (Minniti – Bygrave – Autio, 2005).

Az *észlelési faktorok* az egyén szubjektív észlelését és felfogását reprezentálják, így a lehetőségek észlelését, az egyéni vállalkozói képességekbe fektetett bizalmat, a bukástól való félelmet és a más vállalkozókkal való ismertséget (Arenius – Minniti, 2005; Koellinger – Minniti – Schade, 2007). Az észlelési változók pozitív, szignifikáns hatással jelennek meg a kezdő vállalkozók esetében, kivéve a bukástól való félelmet, amely esetében a negatív és szignifikáns eredményt láthatjuk – ez utóbbi nem meglepő abból a szempontból, hogy a tényezőnek fordított szerepe van a vállalkozásra vonatkozóan. A demográfiai ismérvekkel összevetve az észlelési változók nemek közti különbségei nem szignifikánsak (Arenius – Minniti, 2005). Ezzel szemben az iskolázottság, és a kulturális különbségek is befolyásolhatják az észleléseket (Shinnar – Giacomini – Janssen, 2012). Az észlelési változók jelentős országok közti különbségeket mutatnak (Koellinger – Minniti – Schade, 2007).

A vállalkozás indításában fontos szerepet töltenek be a *motivációk* (Verheul et al., 2010). Az *egyéni motiváció* mögött húzódó tényezőkről Shane – Locke – Collins (2003) foglalja össze a motivációs tényezőket, és azoknak a vállalkozói létre gyakorolt hatását:

- alapvetően pozitív szerepe van a *teljesítés iránt érzett szükségnek* („need for achievement” – McClelland (1961)), a *függetlenségnek* („independence”), a *belső kontrollnak* („locus of control” – Rotter (1966)) és az *ösztönnek* („drive”);

- inkább ambivalens eredményeket mutattak a tanulmányok *kockázatvállalással* (risk taking), a *bizonytalanságtűréssel* („tolerance for ambiguity”) és az *énhatékonysággal* („self-efficacy”) kapcsolatban.

Segal – Borgia – Schoenfeld (2005) az önfoglalkoztatási szándékon keresztül vizsgálta a *vállalkozásindítással kapcsolatos motivációkat*. Eredményeik alapján ezt a szándékot pozitívan befolyásolja külön-külön az önfoglalkoztatásra való vágy, a kockázattűrés és az énhatékonyság – ez utóbbit az önfoglalkoztatás egyéni érzékelt valószínűségén keresztül. Az egyes faktorok együttes hatása még jobban növeli az önfoglalkoztatási szándék megjelenésének valószínűségét.

Hessels – van Gelderen – Thurik (2008) három motivációs tényezőt (függetlenség, vagyongyarapítás és kényszer) vizsgált annak függvényében, hogy a *különböző motivációkkal indított vállalatok milyen vállalkozói aspirációkkal rendelkeznek*, amelyek hatással lehetnek az adott ország gazdaságára. Eredményeik alapján a vagyongyarapítási motivációval rendelkező vállalkozók esetében megfigyelhetők a növekedéssel kapcsolatos aspirációk, mint az exportorientáció, valamint a munkahelyek számának növelése, azonban az innovációra vonatkozó aspiráció esetében nem szignifikáns a reláció. A kényszermotivált vállalkozás esetében nem volt szignifikáns összefüggés az egyes aspirációkkal, azonban ami ennél meglepőbb, hogy a függetlenségi motivációval induló vállalkozók esetében sem (Hessels – van Gelderen – Thurik, 2008).

Utóbbi eredmény alátámaszthatja azt a meglátást, miszerint a függetlenségre való törekvés, mint elsődleges motivációs faktor, inkább egyfajta regresszív faktor, mivel nem feltétlenül egy lehetőség kiaknázása mozgatja az egyént, hanem egy „próbáljuk ki és lássuk meg” („try and see bet”) kísérlet, amely könnyen vezethet rossz döntéshez és piaci kilépéshez. Ugyanis ez a hozzáállás arra utal, hogy az egyén inkább „csak benéz” az adott ágazat piacára, hogy ágazati rés piacokat találjon, és csak később dönti el, hogy a belépéssel kapcsolatos döntése helyes volt-e vagy nem (Santarelli – Vivarelli, 2007).

A vállalkozás mögött álló egyéni motivációk, a vállalkozásindítás tekintetében alapvetően két fő okra vezethetők vissza: az első esetben egy észlelt üzleti lehetőség határozza

meg ezt a cselekvést (*lehetőség-vezérelt* – „*opportunity-driven*”); a második esetben pedig úgy tekintenek a vállalkozásra, mint egyfajta utolsó, kényszerű lehetőségre (*kényszer-vezérelt* – „*necessity-driven*”) (2. táblázat).

2. táblázat: A lehetőség- és kényszer-vezérelt vállalkozás összefoglaló jellemzői

A vállalkozás típusa	Specifikáció
<i>Lehetőség-vezérelt vállalkozás</i>	• „Pull” motivációs tényezők; • Egy üzleti lehetőség felismerése és ennek kiaknázása vezérli
<i>Kényszer-vezérelt vállalkozás</i>	• „Push” motivációs tényezők; • Egyfajta „nyomás” vezérli, amelyet például a munkanélküliség veszélye okoz

Forrás: Davidsson – Wiklund (2001) és Sauka – Welter (2007) alapján saját szerkesztés

Amíg az első esetben lenne más munkalehetősége az egyénnek és ennek tudatában dönti el, hogy kihasználja-e az üzleti lehetőséget, addig a második esetben a körülmények (így a hiányzó, vagy nem megfelelő munkahelyek) a vállalkozói létre kényszerítik az egyént (Reynolds et al., 2002). Ez az elválasztás az ún. húzó („pull”) és toló („push”) motivációs elemekre vezethetők vissza, amelyek közül előbbiek pozitív tényezőket foglalnak magukba, utóbbiak pedig negatív faktorokat. A pozitív tényezőkre példa lehet a teljesítés iránt érzett szükség vagy a függetlenség; a negatív tényezők esetében pedig a munkanélküliség kockázata vagy a jelenlegi szituációval való elégedetlenség (Verheul et al., 2010).

Audretsch és Thurik (2000) szerint, amíg a lehetőség-vezérelt vállalkozás a lehetőségek észlelésének keresztül új, innovatív elképzelések kivitelezését és magasabb béreket teremtet, addig a kényszer-vezérelt vállalkozás egyfajta válasz a munkanélküliség csökkentésére, így azonban olyan cégek jönnek létre, amelyeknek alacsony a hatékonyságuk és a túlélési rátájuk. A lehetőség-vezérelt és kényszer-vezérelt vállalkozást nemcsak a vállalkozásindítással kapcsolatos motivációs tényezők különbségei miatt kell elválasztani, hanem azért is, mivel jelentős különbségeket lehet megfigyelni közöttük. A két kategória esetében ugyanis eltérő a vállalkozók demográfiai, valamint társadalmi-gazdasági háttere (Reynolds et al. 2001; Giacomini et al. 2011).

Az említett két típus esetében további különbségek vannak a *vállalati teljesítmény* (Vivarelli, 2004; Hessels – van Gelderen – Thurik, 2008), illetve a *vállalkozó elégedettsége*

tekintetében is (Block – Koellinger, 2009), továbbá *a gazdasági fejlődésre gyakorolt hatásuk* is eltérő (Wennekers et al., 2005). Ez utóbbi esetben a lehetőség-vezérelt vállalatoknak fontos szerepük lehet, mint a gazdasági fejlődés mozgatói schumpeteri értelemben, szemben azokkal a vállalkozókkal, akik marginális tevékenységet végezve, csak a munkanélküliségi elkerülése miatt vannak jelen (Koellinger – Thurik, 2012).

A potenciális vállalkozók körében azoknál, akiknek üzleti lehetőségei megfelelően meg-alapozottak, valamint racionális gazdasági várakozások állnak mögötte ott nagyobb eséllyel jöhet létre cégalapítás, és a későbbi teljesítményük is magasabb lesz azokhoz az újonnan alapított cégekhez képest, amelyek egyfajta kényszer révén (például munkanélküliség) jöttek létre (Vivarelli, 2004). Továbbá utóbbiak esetében nagyobb a hibázás és így a vállalati kilépés esélye is, így a nem lehetőség-vezérelt vállalatok létrehozásának támogatása összességében nem feltétlenül jár pozitív eredménnyel (Santarelli – Vivarelli, 2007). Ilyen beavatkozásra példa lehet a munkanélküliek bátorítása arra, hogy az új cégeket hozzanak létre, mivel ez inkább a kényszer-vezérelt vállalkozást erősíti és nem pedig a lehetőség-vezérelt új cégeket (Bergmann – Sternberg, 2007; Verheul et al., 2010).

A vállalkozói motivációból kiinduló csoportosítás mellett (amelyet a GEM kutatások révén számos vizsgálatban használnak a mai napig) *a vállalatokat a hatékonyságuk szempontjából is kategorizálhatjuk*, azaz a termelési tényezők újra allokálása (a vállalkozói tevékenység) eredményeként képesek-e társadalmi hasznosságot (többséget) létrehozni, vagy a társadalmi hasznosság szempontjából alacsony, adott esetben negatív hatékonyságú cégek jön létre (Baumol, 1990, 1993; Sauka – Welter, 2007). Ezek alapján három csoportot lehet elkülöníteni. A „*produktív*” *vállalkozás* olyan tevékenységre utal, amelyben a vállalkozó a termelési tényezők újra allokálása révén lehetőségeket hoz létre, valamint fedez fel és ezen keresztül pozitívan járulhat hozzá a társadalmi hasznossághoz. A „*nem produktív*” *vállalkozás* esetben mind az egyéni mind az össztársadalmi hasznosság nulla. A „*destruktív*” *vállalkozás* a vállalkozói tevékenység egyéni hatása nulla vagy akár pozitív is lehet, viszont az ilyen típusú vállalkozói tevékenység össztársadalmi hatása mindenképpen negatív (Baumol, 1990; Foss – Foss, 2000; Szerb, 2010).

Desai – Acs (2007) a három említett típus közötti különbségeket az alábbiakban vázolt fel:

- a *produktív vállalkozás* járadékot hoz létre, amelyből a vállalkozó is részesül, de emellett pozitív hatása van a teljes gazdasági kibocsátásra;
- a *nem produktív vállalkozást* a járadék keresése mozgatja, amelyből bár a vállalkozó részesül, de ennek nincs hatása a gazdasági kibocsátásra;
- a *destruktív vállalkozás* járadékromboló, amelyből a vállalkozó részesül, de összességében negatív hatással van a gazdasági kibocsátásra.

A vállalkozók egyes kategóriák (produktív, nem produktív és destruktív) közötti megoszlását nagymértékben befolyásolhatja a *szabályozási környezet*, a „játék szabályai” („rules of the game”), amelyeket az intézményi struktúrán keresztül, valamint megfelelő gazdaságpolitikai beavatkozásokkal lehet befolyásolni (Minniti, 2008). Ezek időben és térben is jelentősen változhatnak, és a különbségek, illetve változások a vállalkozói magatartásra is hatással vannak (Desai – Acs, 2007). Az intézmények és a játékszabályok olyan meghatározó tényezők, amelyek az egyébként az emberi cselekvéssel együtt létező vállalkozói tevékenységet pozitívan vagy akár negatívan is befolyásolhatják (Boettke – Coyen, 2009).

Sobel (2008) eredményei szerint az *intézmények minősége* és a produktív vállalkozás jelenléte között pozitív kapcsolat van, amíg a nem produktív vállalkozások ott voltak jelen nagyobb mértékben, ahol az intézményi struktúra minősége alacsonyabb volt. Ahol nagyobb mértékben van jelen a nem produktív vállalkozás, az újonnan belépő egyének is inkább a nem produktív lehetőségek kiaknázására fókuszálnak, a produktív lehetőségek kárára (Sobel, 2008; Boettke – Coyen, 2009).

A produktív és nem produktív vállalkozás közötti allokáció jelentős hatással lehet a *gazdaság innovativitásának mértékére*, valamint a technológiai felfedezések disszeminálásának szintjére (Baumol, 1990). Azonban bizonyos esetekben a vállalkozói tevékenység lehet úgy innovatív, hogy közben csak alig vagy egyáltalán nem járul hozzá a gazdasági növekedéshez, sőt bizonyos esetekben még csökkenheti is azt. A járadékvasz vállalkozó olyan vállalkozói tevékenységet folytat, amelynek elsődleges célja a gazdaságban elérhető járadék megszerzése. Ez például bizonyos törvények, szabályok megváltoztatásán vagy közvetve a szabályozó szervezeten keresztül érhető el. Ebben az esetben az újfajta szabályozói felfogás számíthat innovatív megközelítésnek, amellyel bár egy adott

vállalat jól járt, de a tevékenység önmagában semmivel nem járult hozzá a teljes termelési képességhez (Baumol, 2002).

Az egyéni szintű csoportosítást, valamint az aggregát, társadalmi szintű kategóriákat egyesítve az alapján is besorolhatók az egyes vállalkozástípusok, hogy *a vállalkozói tevékenység a vállalkozó számára sikeres vagy sikertelen (egyéni szint), illetve összességében hozzájárult-e a társadalmi hasznossághoz vagy nem (aggregát szint)* (Davidsson – Wiklund, 2001). Ebből a szempontból tekintve Davidsson – Wiklund (2001) négy különböző vállalatípust különített el: a *hős vállalat* („hero enterprise”), a *katalizátor vállalat* („catalyst enterprise”), a *rabló vállalat* („robber enterprise”), valamint a *sikertelen vállalat* („failed enterprise”).

3. táblázat: A vállalkozói tevékenység hatása az egyéni és társadalmi hasznossága alapján

A vállalkozás típusa	Specifikáció
<i>Produktív vállalkozás</i>	Pozitívan járul hozzá az egyéni, illetve a társadalmi hasznossághoz, valamint a gazdasági kibocsátáshoz
<i>Indirekt produktív vállalkozás</i>	A vállalkozói tevékenység egyéni hasznossága negatív (például be kell szüntetni), de ezzel együtt a tevékenység pozitívan járul hozzá a társadalmi hasznossághoz
<i>Nem produktív vállalkozás</i>	A vállalkozói tevékenység pozitív egyéni hasznosságot eredményez, azonban nem járul hozzá sem a társadalmi hasznossághoz és a teljes gazdasági kibocsátást sem növeli
<i>Destruktív vállalkozás</i>	A vállalkozói tevékenységnek pozitív az egyéni hasznossága, azonban mind a társadalmi hasznosságra, mind a gazdasági kibocsátásra tekintettel negatív hasznossága van

Forrás: Baumol (1990), Davidsson – Wiklund (2001) és Sauka – Welter (2007) alapján saját szerkesztés

Sauka – Welter (2007) a vállalkozói tevékenység egyéni és társadalmi hasznosságának vonatkozásában négy különböző vállalkozástípust állapított meg. A *„direkt produktív vállalkozás”* („directly productive entrepreneurship”), amely értéket teremt a gazdaság és az egyén (cég) számára is az új kombinációk bevezetésén keresztül. A *„nem produktív (vagy) indirekt produktív vállalkozás”* („unproductive [or] indirectly productive entrepreneurship”), amely két kategóriát is magába foglal. Az egyik esetben a vállalkozói tevékenység nem produktív (semleges) társadalmi szempontból, de egyéni szinten hasznos. A másik esetben bár maga a vállalat sikertelen, azonban a működés során létrehozott ötleteken

és módszereket mások sikeresen felhasználhatják (tanulva a sikertelenek hibájából). A „nem produktív vagy destruktív vállalkozás” („unproductive or destructive entrepreneurship”), ami a vállalkozó számára teremt jólétet, de a társadalom számára nem (Sauka – Welter, 2007). Ezt egészítik ki azok az intézményi tényezők (szabályok), amelyek a vállalkozói tevékenység mögött álló egyéni tényezőkre hatással befolyásolhatják, hogy a társadalom számára mennyire produktívan vagy nem produktívan valósul meg a lehetőségek kihasználása, illetve a termelési tényezők újra kombinálása. Ezek alapján különböző vállalkozás, illetve vállalat típusokat lehet elkülöníteni, amelyet az alábbiakban foglalom össze (3. táblázat).

2.2.3. A produktív vállalkozás típusai

A vállalkozói tevékenység különböző típusainak eltérő hatása van mind az egyéni jólétre, mind a társadalmi hasznosságra, illetve a gazdasági fejlődésre. Erre utal a szakirodalomban található további számos eredmény is, amelyek azt vázolják, hogy az egyes vállalkozástípusok között jelentős különbségek vannak a termelékenységre és munkahelyteremtésre gyakorolt hatás, illetve a hatékonyság tekintetében. Ezeket a gazdaság- és vállalkozáspolitikai beavatkozások kialakítása során nem lehet figyelmen kívül hagyni (lásd például Santarelli – Vivarelli, 2007; Shane, 2009; Lafuente et al., 2020).

A kutatás és a dolgozat fókuszában tágabb értelemben véve a produktív vállalkozás áll, mivel a produktív cégek jelenléte pozitív hatással van az adott térség gazdasági fejlettségére, a gazdasági növekedés ütemére, illetve az egyes területek között gazdasági fejlettségbeli különbségekre (Davidsson – Henrekson, 2002). A produktív vállalkozás azonban inkább egy gyűjtőkategória, amin belül több különböző típusú vállalkozói tevékenységet is meg lehet különböztetni (lásd 3. táblázat). Az elsődleges különbség abban látható, hogy az adott lehetőség, amelynek kihasználása során a produktív vállalkozói tevékenység létrejön, milyen módon – lehetőség felfedezése, vagy új lehetőség kialakítása – jelenik meg az egyén számára. *A lehetőség és az egyén viszonya* meghatározó abból a szempontból, hogy később az egyén a már létező, de még ki nem használt profit lehetőségek lehetőségekre, vagy a még nem létező lehetőség kialakítására alapozza vállalkozói tevékenységét.

A lehetőségek felfedezésén alapuló vállalkozói tevékenység (*kirzneri vállalkozás*) a gazdaságot egy gazdaságilag és technológiailag nem hatékony állapotból egy hatékonyabb

felé mozgatja, azonban ez az éppen adott termelési lehetőségek határán belül marad. A lehetőségek létrehozásán alapuló vállalkozói tevékenység (*schumpeteri vállalkozás*) során a vállalkozó a termelési tényezők újra kombinálása révén túllép ezen a termelési lehetőségek határán, ezáltal a termelési lehetőségek határa eltolódik (Boettke – Coyen, 2009; Lafuente – Szerb – Acs, 2016). Ezért a legjelentősebb különbség a két típus között, hogy amíg *a kirzneri vállalkozás a piaci hatékonyságot javítja a rendelkezésre álló termelési lehetőségek keretén belül, addig a schumpeteri vállalkozás a termelési lehetőségek bővítése révén a termelékenységet növeli* (Lafuente et al., 2020).

A produktív vállalkozás körén belül a lehetőségek megjelenésével kapcsolatos megkülönböztetés mellett jellemzően még a vállalati teljesítmény (vagy várható teljesítmény) alapján is meg lehet különböztetni az eltérő vállalkozói tevékenység révén létrejövő cégeket. Nightingale – Coad (2014) szerint a cégeket a *gazdasági jelentőségük alapján* a gazellák („gazelles”) vagy a magas hatással bíró („high-impact firms”), és a nagyon kicsi hatással bíró („muppets”) cégek közötti spektrumba lehet besorolni.

A *gazellák* meghatározása először Birch (1981) kutatásában jelent meg, aki a vállalatokat méretük és foglalkoztatásra kifejtett hatásuk alapján három kategóriába sorolta: (1) „egerek” – 20 főnél kisebb cégek, amelyek nem vagy mindössze csekély mértékben játszanak szerepet az új munkahelyek létrehozásában; (2) „elefántok” – 500 főnél nagyobb vállalatok, alapvetően csekély hatásuk van az új munkahelyekre; (3) „gazellák” – gyorsan növekvő kis- és középvállalatok, amelyek jelentős hatással vannak az új munkahelyek létrehozására. Azonban a gazellákra vonatkozóan nincs egyértelmű, általánosan elfogadott definíció. Egyes megközelítések a Birch-féle kategorizálásban is említett gyors növekedés alapján azokat a szereplőket sorolják a gazellák közé, akik viszonylag rövid idő alatt méretükhöz viszonyítva jelentős növekedésen mennek keresztül (Henrikson – Johansson, 2010). Más megközelítések szerint minden olyan vállalat gazella, amely az értékesítés tekintetében több, mint évi 50 százalékkal nőtt egy meghatározott 3-4 éves periódusban (Autio – Arenius – Wallenius, 2000).

Az OECD vonatkozó tanulmányának meghatározása alapján azok a cégek tartoznak a gazellák közé, amelyek három éven keresztül legalább évi 20%-os kumulatív növekedést tudnak felmutatni az árbevétel vagy a foglalkoztatás terén (OECD, 2010). A GEI index vizsgálatai szintén a növekedési várakozáson keresztül különböztetik meg a cégeket.

Azokat a vállalatokat sorolják ide, amelyek az elkövetkező 5 év alatt legalább 10 fővel, és a jelenlegi létszámhoz képest 50%-kal tervezik növelni méretüket (Acs – Szerb – Lloyd, 2018). A GEM vizsgálatainak keretében több felmérés is készült a gazella jellegű cégekre. A GEM kutatásai a várhatóan létrehozandó munkahelyek számán keresztül azonosítja a magas növekedési várakozással rendelkező cégeket (Autio 2005, 2007; Bosma – Levie, 2009). Autio (2005, 2007) azokat az új és fiatal vállalatokat sorolta a magas növekedési várakozású („high-growth expectation”) cégek kategóriájába, amelyek a következő öt éven belül legalább 20 főt fognak foglalkoztatni. Ezek a vállalatok csak egy kis részét teszik ki a teljes vállalkozói aktivitásnak, azonban az ide sorolható cégek alapvetően lehetőségmentes vállalkozók által létrehozott szervezetek (Autio, 2005).

Acs (2008) azokat a gazdasági szervezeteket nevezte „*magas hatású*” vállalatoknak, amelyeknek kiemelt szerepe van a vállalkozás körén belül. Ezek a cégek alapvetően innovációorientáltak, erősen bizonytalan környezetben működnek és a vállalkozás eredményét tekintve schumpeteri vállalkozásról van szó, amelyek kialakulásában kulcsszerepe van a vállalkozás tudás spillover elméletének keretében azonosított tényezőknek (Acs, 2008). A magas hatású cégek majdnem minden szektorban előfordulhatnak (Acs – Parsons – Tracy, 2008), azonban ezek ágazati eloszlását az adott ágazat strukturális feltételei is befolyásolhatják (Bos – Stam, 2014).

A gazellák esetében a kutatás-fejlesztés, valamint az innováció szerepét *az adott ország technológiai színvonala is befolyásolja*. Ugyanis azokban az országokban, amelyek technológiai szempontból fejlettebbek (közelebb vannak a technológiai határhoz), ott a gazella cégekre jellemző az intenzívebb kutatás-fejlesztés, a többi céghez viszonyítva, azonban ez az állítás nem áll fenn a technológiailag kevésbé fejlett országokban (Hölzl, 2009; Hölzl – Friesenbichler, 2010). Ezt a különbséget a lehetőségek forrásának különbözősége is indokolja, ugyanis a termelés technológiai határához közel lévő országokban a lehetőségek elsődleges forrása az innováció, addig attól távolodva a lehetőségek már jellemzően az adaptációhoz kapcsolódónak (Hölzl, 2009). A gazellák jelenlétét és fejlődését *az intézményi környezet* (például adózás, munkaerő-piaci szabályozások) is befolyásolja (Davidsson – Henrekson, 2002; Autio, 2005).

2.3. A vállalkozói tevékenység sajátosságai Kelet-Közép-Európában

A dolgozatban kiemelt figyelmet fordítok a vállalkozás kelet-közép-európai (posztszocialista) régiókban megjelenő sajátosságainak vizsgálatára. Ennek oka, hogy a nemzetközi szakirodalomban a kelet-közép-európai országok esetében többnyire nemzeti szinten végeztek a vállalkozással kapcsolatos vizsgálatokat, amíg a kelet-közép-európai régiók átfogó elemzésére, ráadásul regionális szinten, még viszonylag kevésbé került sor.

A vállalkozás kelet-közép-európai nézőpontból összességében még viszonylag kevésbé feltárt terület a nemzetközi szakirodalomban, mivel ennek vizsgálatára csak a piacgazdasági átalakulást követően volt lehetőség. Smallbone – Welter (2012) szerint ezek az országok lehetőséget nyújtanak a vállalkozás és intézményi változás viszonyának vizsgálatára abból a szempontból, hogy a tervgazdaságtól a piacgazdasági rendszer felé milyen mértékben kellett változásokat eszközölni. A kelet-közép-európai országok azonban nem egységesek ebből a szempontból, mivel a már az Európai Unió tagállamai között lévő posztszocialista országok eltérő (gyorsabb) fejlődési pályákat futottak be a posztszovjet államokhoz (Oroszország, Ukrajna, Fehéroroszország, Moldávia, Georgia, Örményország és Azerbajdzsán) képest.

A Magyarországgal foglalkozó tanulmányok között Román Zoltán több tanulmánya (1991, 2006, 2009), valamint Szerb – Acs (2010), illetve Szerb (2017), továbbá Szerb László és kutatócsoportja gondozásában a 2001 és 2015 között megjelent éves magyarországi GEM jelentések azok, amelyek kifejezetten a vállalkozás aktuális magyarországi helyzetét vázolják fel. Ezek azonban elsősorban magyar nyelven születtek, és eredményeik korlátozottabban elérhetők a külföldi tudományos közösség számára. A kutatás során a kelet-közép-európai régiók alatt az Európai Unióhoz 2004-ben, 2007-ben és 2013-ban csatlakozott posztszocialista országok (Csehország, Észtország, Horvátország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Románia, Szlovákia és Szlovénia) NUTS 1, illetve NUTS 2 szintű régióit értem, kivéve Bulgáriát, amely adathiány miatt nem szerepel a kutatásban (erről részletesen az adatállományokat és módszertant bemutató szakaszban értekezek).

Amíg az Egyesült Államokban vagy a nyugat-európai országokban a vállalkozói gazdaság és vállalkozói társadalom kialakulása az 1970-es és 1980-as évek technológiai változásainak, illetve a piaci (fogyasztói) igények alakulásának köszönhetően elkezdődött, addig Kelet-Közép-Európában a tervgazdasági rendszer nem fogadta el a magáncégek megjelenését, vagy ha engedélyezte is, az csak szigorúan felügyelt körülmények között volt lehetséges (McMillan – Woodruff, 2002).

Az 1980-as évek végén bekövetkező rendszerváltás és az ezzel együtt megjelenő szabályozások már lehetővé tették, hogy magánvállalatok alakuljanak (Kornai, 2006). Ennek elsősorban az 1990-es évek elején volt jelentős hatása, számos új cég jött létre, amelyek egyrészt a piacgazdaság és a fogyasztók kereslete által kínált új lehetőségeket igyekeztek kiaknázni, azonban emellett másik két folyamat is elősegítette ezt a jelenséget: egyrészt a korábbi állami vállalatok privatizációja, másrészt pedig a munkanélkülivé váló egyének kényszervállalkozói pályája (Kornai, 1992; Tyson – Petrin – Rogers, 1994). Chepureenko (2015) meglátása szerint ebben az időszakban több szakértő is úgy vélte, hogy a vállalkozás térnyerése olyan schumpeteri típusú vállalatokat hoz létre, amelyek elősegítik a rendszerváltás utáni társadalmi-gazdasági fejlődést.

Az 1990-es években, a térség akkor gazdaságilag fejlettebb államai Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovénia játszották ebben a folyamatban a vezető szerepet, majd később a 2000-es évekre Szlovákia és a balti államok is felzárkóztak hozzájuk. Az 1990-es évek végére a gazdasági környezet megváltozott, a privatizációs folyamat lezárult, a piacok telítődtek, valamint a külföldi cégek megjelenése tovább fokozta a versenyt a kelet-közép-európai országok piacain, amely miatt a piaci lehetőségek és a vállalkozói aktivitás csökkent (Szerb – Trumbull, 2016).

Az EU-csatlakozás új lehetőséget és egyben kihívást is hozott a kelet-közép-európai országoknak, mivel egyrészt az EU-s intézmények és normák adaptálása elősegítette a vállalkozás fejlődését (Smallbone – Welter, 2012; Dallago, 2017), azonban az intézményrendszer elemei folyamatos fejlesztést igényelnek, hogy egy megfelelő támogató környezetet tudjanak biztosítani az új és meglévő cégek számára (Smallbone – Rogut, 2005).

Mind a magán mind a közintézmények fontos szerepet játszottak a vállalkozásindításban. Azonban az újonnan alakult cégek csak egy szűk rétegeből lett innovatív, produktív vállalat. Az újonnan alapított cégek nagyobb része nem produktív, vagy destruktív volt (Smallbone – Welter, 2006; Sauka – Welter, 2007). Így ez a helyzet szükségessé tenné az intézményrendszer további finomítását (Chepurensko, 2015; Smallbone – Welter, 2012).

A formális intézmények további fejlesztése mellett figyelembe kell venni a társadalmi normák, a bizalom, a vállalkozói attitűdök, illetve a különböző kapcsolatok vállalkozásban betöltött szerepét, mivel ezek alacsony szintje gátolhatja az új cégek létrejöttét annak ellenére, hogy a formális intézmények viszonylag fejlettebbek (Estrin – Mickiewicz, 2011). A *formális és informális intézmények* összefüggését és a magas növekedésű cégekre gyakorolt hatását vizsgálja Krasniqi – Desai (2016). Ezek szerint az ilyen vállalatok megjelenését a formális és informális intézmények együtt pozitívan befolyásolják, azonban önmagukban egyik dimenziónak sincs szignifikáns hatása.

A kelet-közép-európai országok intézményi profilja alapvetően eltér azoktól az országoktól, amelyek a fejlett piacgazdaságokban találhatók. Előbbieket a jól megalapozott szabályozó környezet, a vállalkozás társadalmi elfogadottsága és a vállalkozói kultúra megléte jellemzi. Ezzel szemben a kelet-közép-európai országokban a szabályozó intézményeket radikális változás és a gazdasági reformok jellemezték, a normatív intézmények esetében a negatív attitűdök domináltak (elsősorban a magánvállalkozás negatív megítélése miatt), amíg a kognitív intézmények esetében jellemző volt a vállalkozói kultúra, képességek és készségek hiánya. A Manolova – Eunni – Gyoshev (2008) által vizsgált országok (Bulgária, Lettország és Magyarország) esetében az állapítható meg, hogy a normatív intézmények terén jól teljesítő Lettország rendelkezik a legkedvezőbb intézményi környezettel, annak ellenére, hogy a szabályozó és kognitív intézmények terén elmaradásokat mutat. A másik két ország egy-egy részterületen (Magyarország a szabályozó intézmények, Bulgária a kognitív intézmények terén) jobb teljesítményt mutatott, mint Lettország, azonban összességében ezek nem tudták ellensúlyozni a többi terület gyengébb teljesítményét (Manolova – Eunni – Gyoshev, 2008).

A posztszovjet államokban a vállalkozás keretfeltételeként szolgáló intézményrendszer kialakítása elmaradottabb az európai uniós posztszocialista országokhoz képest (Chepu-

renko, 2015; Dallago, 2017). Ezért a posztszovjet országokban a lassan kialakuló intézményrendszer mellett a felsőoktatási intézményeknek is jelentős szerepe lehet a vállalkozói aktivitás támogatásában a humán tőke fejlesztésén, a vállalkozás indításához szükséges tudás és képességekkel kapcsolatos egyéni észlelés befolyásolásán, valamint a kisvállalatok és a kutatóintézetek közötti kapcsolatok révén létrejövő tudás spillovereken keresztül (Korosteleva – Belitski, 2017).

Chepurenko (2015) a kelet-közép-európai országokat *a vállalkozói keretfeltételek, valamint a vállalkozói aktivitás minősége* alapján rangsorolta. Előbbit az alapján mérte, hogy az új cégeken belül mekkora a lehetőség-vezérelt és kényszer-vezérelt cégek aránya, utóbbit pedig az új belépők, illetve a piacról kilépők különbségeként határozta meg. (4. táblázat). A legalább közepes keretfeltételekkel rendelkező országok mind abból a körből kerültek ki, amelyek 2004-ben csatlakoztak az Európai Unióhoz. A vállalkozói aktivitás minősége pedig bizonyos mértékig Manolova – Eunni – Gyoshev (2008) eredményeit tükrözi, amely szerint a kielégítő szabályozás ellenére az intézményrendszer gyengébben teljesítő tényezői negatívan befolyásolhatják a vállalkozói aktivitás minőségét.

4. táblázat: A kelet-közép-európai országok rangsorolása a vállalkozás szempontjából

A vállalkozói keretfeltételek minősége	A vállalkozói aktivitás minősége		
	<i>Magas</i>	<i>Közepes</i>	<i>Alacsony</i>
<i>Magas</i>	Csehország	Lettország, Litvánia, Szlovákia	Magyarország
<i>Közepes</i>	Szlovénia	Oroszország	Horvátország, Lengyelország, Románia
<i>Alacsony</i>			Bosznia-Hercegovina

Forrás: Chepurenko (2015) alapján saját szerkesztés

A releváns szakirodalom a kelet-közép-európai térséget túlnyomórészt országos vagy makroregionális szinten vizsgálta. Regionális szintű vizsgálatot Szerb – Komlósi – Páger (2017) végzett a REDI első verziójában lévő 2007–2011. évi adatok felhasználásával. Eredményeik arra mutattak rá, hogy európai összehasonlításban a kelet-közép-európai régiók a lemaradók között helyezkednek el, és mindössze néhány olyan (elsősorban fővárosi) régió van, amelynek vállalkozói ökoszisztéma pontjai eléri az európai átlagot.

Az észak- és nyugat-európai, illetve a mediterrán régiókhoz képest a kelet-közép-európai régiók vállalkozói környezetének tényezői kevésbé kiegyensúlyozottak. A kelet-közép-európai régiókban alapvetően alacsony a lakosság vállalkozói attitűdjére reflektáló pillérek értékei, amely elsősorban a szocialista rendszer örökségének tudható be. Szintén viszonylag alacsonyak a vállalkozói adottságokra utaló pillérek értékei is, azonban a vállalkozói aspirációk esetében a régiók összteljesítményéhez képest valamelyest magasabb értékeket mutatnak.

A produktív vállalkozói tevékenységet illetően a magyar nyelvű szakirodalomban viszonylag alacsony a célzottan a gazellákkal és azok jellemzőivel foglalkozó tanulmányok száma. Szerb – Komlósi – Varga (2017) elemzésében azok a cégek lettek a gazellák közé sorolva, amelyek esetében az árbevétel-növekedés üteme az egymást követő három éven keresztül meghaladja a 20 százalékot. Az eredményeik arra mutattak rá, hogy a hazai gazella cégek mindössze egy kisebb hányadánál jelennek meg a klasszikus, gazellákra jellemző tulajdonságok (innováció, nemzetköziesedés, kockázati tőke, egyedi menedzsment), és a hazai gazella cégek mintegy felének esetében nem azonosítható ilyen tényező. Ez összhangban van a hazai szakirodalomban korábban megjelent eredményekkel (Csapó, 2010; Papanek, 2010). Papanek (2010) szerint a magyar gazella cégek nagyobb részben nem új cégek és ezt támasztják alá Szerb – Komlósi – Varga (2017) eredményei is. Ezzel szemben Békés – Muraközy (2012) szerint inkább a fiatalabb cégek közül kerülnek ki a gazellák. A *gazellák területi koncentrálódását* tekintve Békés – Muraközy (2012) azt mutatta ki, hogy egyik magyar térség sem felülreprezentált, ezzel szemben Szerb – Komlósi – Varga (2017) eredményei már inkább egyfajta főváros-központúságra utalnak. Az *ágazati jellemzőket* tekintve a magyar gazellák nem csak néhány ágazatban koncentrálódnak (Papanek, 2010), és alapvetően nem technológia-intenzív főtevékenység jellemzi a magyar gazellákat (Békés – Muraközy, 2012). Erre utal Szerb – Komlósi – Varga (2017) megállapítása is, miszerint a magyar gazella cégek viszonylag kis része működött tudományos, kreatív vagy műszaki tevékenységhez kötődő ágazatokban, míg jelentékenyebb hányaduk az építőiparban tevékenykedett.

2.4. A fejezet összefoglalása

A fejezetben áttekintettem, hogy *mi a vállalkozás, hogyan értelmezhető és miért kell különbséget tenni a vállalkozás és a kisvállalatok vizsgálata között*. Ugyanis a vállalkozás nem egyenlő a kisvállalati gazdálkodással, véleményem szerint a vállalkozás egy magatartásforma, egy cselekvés, amelynek célja a felmerülő vállalkozói lehetőségek felismerése és kiaknázása. Ennek megismeréséhez áttekintettem a vállalkozó funkcióit, kiemelve három funkciót, amelynek úgy vélem különös jelentősége van a vállalkozás, mint tevékenységen belül: a kockázatvállaló, az innovátor és a lehetőségek kihasználója. Mindhárom vállalkozói funkciónak jelentős a szakirodalma: a Knight-féle vállalkozás (a kockázatvállalás felőli vállalkozói megközelítés), a schumpeteri vállalkozás (innováció) és a kirzneri vállalkozás (lehetőségek felismerése és kihasználása) (Landström – Harirchi – Åström, 2012).

Ahogy a vállalkozás definiálásában is szerepel, *a lehetőségek felismerése kulcsmomentum a vállalkozás során, ezért áttekintem a vállalkozói lehetőségek forrásait*, valamint azt, hogy milyen folyamatok állnak annak háttérében, hogy míg egyesek felismerik a lehetőségeket, mások nem, ugyanis amíg a lehetőségek inkább objektív tényezők, addig azok felismerése már inkább szubjektív. Ez utóbbi viszont arra enged következtetni, hogy érdemes vizsgálni, kiből lesz vállalkozó. Ez egy többoldalú kérdés, amelyet számos egyéni preferencia, döntés és jellemző befolyásol.

A foglalkozás-választási döntések esetében az egyes modellek különböző megközelítésekkel (menedzseri képességek, vállalkozói képességek, kockázatvállalási hajlandóság) igyekeztek felvázolni, hogy *ki választja a vállalkozói létet és ki marad foglalkoztatott*. Ezek mellett különböző demográfiai tényezők – jövedelem, életkor vagy iskolázottság – is befolyásolják ezt. A lehetséges vállalkozás és a tényleges vállalkozás között is számos különbség merül fel a demográfiai tényezők tekintetében. A foglalkozási preferenciák, valamint az említett egyéni tényezők mellett a harmadik faktor, aminek jelentősége van a vállalkozóvá válásban, a vállalkozó motivációja.

Több különböző motivációs tényezőnek is befolyásoló szerepe lehet abban, hogy ki lesz vállalkozó (például a függetlenségre törekvés). *A motivációnak nemcsak a vállalkozó, de az általa megvalósított vállalkozói aktivitás szempontjából is kiemelt szerepe van.*

Ugyanis az egyik legjelentősebb motivációs különbség a lehetőség- és a kényszer-vezérelt vállalkozók között van. Előbbiek ugyanis nagyobb eséllyel válnak produktív vállalkozóvá. A vállalkozói aktivitást nagymértékben befolyásolják a körülötte lévő intézményi környezet (formális és informális szabályok) amelyek befolyásolják, hogy egy adott vállalat produktív lesz-e vagy nem, illetve produktivitásán keresztül képes-e társadalmilag hasznos tevékenységet végezni, valamint hozzájárulni a teljes gazdasági kibocsátáshoz, illetve munkahelyteremtéshez.

A *produktív vállalkozás* keretein belül a vállalkozói tevékenységben megjelenő különbségek alapján több típust is lehet azonosítani. *A különböző típusoknak eltérő hatása van mind az egyéni jólétre, mind a társadalmi hasznosságra, illetve a gazdaságra is.* A produktív vállalkozáson belül alapvetően két fő típust lehet felismerni a lehetőségre vonatkozó megközelítések (felfedezés, illetve létrehozás) alapján. *A lehetőségek felfedezésén alapuló (kirzneri) vállalatok* adott termelési lehetőségek között a piaci hatékonyság növelésében játszanak szerepet, amíg *a lehetőségek létrehozásán alapuló (schumpeteri) cégek* a termelési lehetőségek határát bővítik. A lehetőségekhez való viszonyulás mellett egyes vállalatokat meg lehet különböztetni a teljesítményükre vonatkozó ismérvek, illetve előrejelzések alapján is.

A cégeket a *gazdasági jelentőségük alapján* a gazellák („gazelles”) vagy a magas hatással bíró („high-impact firms”), és a nagyon kicsi hatással bíró („muppets”) cégek közötti spektrumba lehet besorolni. *A gazella cégek nemcsak a high-tech tevékenységek körében, hanem szinte minden ágazatban előfordulhatnak.* A gazellák innovációhoz való viszonyát az is befolyásolhatja, hogy mennyire fejlett az adott ország technológiai infrastruktúrája, azaz mennyire van közel az éppen elérhető technológia által meghatározott hatékony erőforrás-felhasználást mutató határhoz.

A hazai példákat tekintve megállapítható, hogy bár bizonyos jellemzőkben hasonlóak a más országbeli gazella vállalatokhoz (pl. nemcsak a technológia-intenzív szektorokban fordulnak elő), azonban jelentős különbség, hogy a magyar gazellákra nem feltétlenül jellemző az innováció-alapú növekedés, ami utalhat akár az ilyen irányú stratégiai szemlélet hiányára, illetve akár a belső magatartásbeli hiányosságokra is. A produktív vállalkozói tevékenység magyar vonatkozásait vizsgálva az állapítható meg, hogy a hazai gazella cégek mindössze egy kisebb hányadát jellemzik a gazellákat jellemzők ismérvek

(innováció, nemzetköziesedés, kockázati tőke, egyedi menedzsment). A hazai gazella cégek viszonylag kis része működik tudományos, kreatív vagy műszaki tevékenységhez kötődő ágazatokban, és a gazella cégek mintegy fele esetében semmilyen, a gazellák jellemzőivel kapcsolatos tényező nem azonosítható.

A vállalkozás kelet-közép-európai (posztszocialista) régiókban megjelenő sajátosságainak kialakulásában a korábbi tervgazdasági rendszerről a piacgazdaságira való áttérés (gazdasági rendszerváltás) jelentős szerepet játszott. A kelet-közép-európai posztszocialista országok azonban eltérő fejlődési pályát futottak be. Az EU-hoz csatlakozott országok gyorsabb növekedést értek el a posztszovjet államokhoz képest. *A formális és informális intézményeknek jelentős szerepük van az új cégek megjelenésének támogatásában, azonban számos vizsgálat megállapította, hogy ezek további fejlesztése kiemelten fontos ahhoz, hogy több produktív vállalat jelenjen meg a térségben.* Erre utal az is, hogy a kelet-közép-európai régiók európai összehasonlításban a lemaradók között helyezkednek el, és mindössze néhány olyan (elsősorban fővárosi) régió van, amelynek vállalkozói ökoszisztéma pontjai eléri az európai átlagot.

3. A vállalkozás gazdasági szerepe

Ebben a fejezetben tekintem át a vállalkozás szerepét a gazdasági növekedésben, a foglalkoztatásban és az új termékek (innovációk) piacra történő bevezetésében. A vállalkozás hatása többféleképpen is megjelenhet a gazdaságban: új munkahelyeket hozhatnak létre, hozzájárulhatnak a termelékenység növekedéséhez, illetve a makrogazdasági növekedéshez, valamint a rendelkezésükre álló tudáson keresztül új terméket (innovációt) vezethetnek be a piacra. A fejezet azokat a szakirodalmi, kutatási eredményeket foglalja össze, amelyek arra mutatnak rá, milyen folyamatok vezettek ahhoz, hogy megnőtt a vállalkozás jelentősége, milyen szerepet töltenek be a piacra lépő kis- és közepes méretű gazdasági szervezetek a gazdasági fejlődésben, munkahelyteremtésben és az innovációban, továbbá milyen hatással vannak ezek a szereplők a már piacon lévő versenytársakra.

3.1. A vállalkozói gazdaság kialakulása

A második ipari forradalomtól, a 19. század végétől kezdődően figyelhető meg az első jelentősebb (több esetben a mai napig meglévő) gazdasági szervezetek kialakulása az egyes ágazatokban. Ezeknél jellemzően azon volt a hangsúly, hogy koncentráció révén minél előbb minél közelebb jussanak a méretgazdaságosság optimális szintjéhez, amellyel költségelőnyre tehetek szert a versenytársakkal szemben. Az első belépőknek („first movers”) jelentős előnyük volt a későbbi versenytársakkal szemben, akik ezt az előnyt új termékek bevezetésével igyekeztek ellensúlyozni. Az így kialakuló oligopol piacokon viszonylag kevés, de relatíve nagyobb méretű szereplő volt. A vállalatok növekedése rövidtávon jellemzően a vertikális integráción keresztül valósult meg, azaz törekedtek saját körbe (kontroll alá) vonni az ellátási láncban felettük vagy alattuk levő cégeket. A hosszú távú növekedéshez azonban már új országok, kontinensek piacára kellett belépni a már meglévő termékpalettával, vagy új termékeket kellett bevezetni. Mindkettő esetben kiemelt jelentősége volt azoknak a szervezeti képességeknek, amelyeket a vállalat képes volt kialakítani és munkavállalóinak átadni, ugyanis ezek biztosították a cégek sikeres piaci szerepét és lehetőségeik kiaknázását (Chandler, 1992).

Azonban kiemelt fontosságú *különbséget tenni az erőforrás-, hatékonyság- és innovációvezérelt gazdaságok között*, ugyanis a vállalatok szerepe eltérő az egyes fejlettségi szinten

lévő országok között. A legfejlettebb országok iparszerkezetében egy, a decentralizáltabb struktúra felé való váltás volt megfigyelhető az elmúlt évtizedekben, azonban ennek az átrendeződésnek a mértéke és sebessége jelentősen eltérő országonként (Audretsch et al., 2002).

Több oka is van annak, hogy *az egyes országokban miért nőtt meg a vállalkozói cégek és az önfoglalkoztatók száma*. Ez a folyamat alapvetően a legfejlettebb országokban indult el először, de bizonyos késéssel fokozatosan megjelent a legtöbb gazdaság esetében. A 20. század utolsó évtizedeiben számos *új ágazat* (így például a szoftveripar vagy a biotechnológia) jött létre, amelyekben az újonnan létrejövő vállalkozói cégek jelentős szerepet játszottak. Az *információs technológia forradalmi átalakulása* kedvezett az új cégek megjelenésének, és egyben hozzájárult ahhoz, hogy az elavult technológiával rendelkező cégek, amelyek nem voltak képesek adaptálni a változásokat, fokozatosan kiszoruljanak a piacról (Hobijn – Jovanovic, 1991; Minniti et al., 2019). A *szolgáltató szektor ágazatainak foglalkoztatási rátája bővült*, a növekvő jövedelmek és jóllét lehetővé tette, hogy a specializált termékekre is legyen kereslet, az önfoglalkoztatás pedig a korábbi időszakokhoz képest magasabban értékelt foglalkoztatási forma lett (Audretsch – Thurik, 2001; Carree et al., 2002).

A vállalkozás szerepével, jellemzőivel kapcsolatban a gazdaságelméleti felfogásokban bekövetkezett változások nemcsak magára a vállalkozásra, hanem a közvetve az egész üzleti környezetre érvényesek voltak. A második világháborút követő évtizedekre jellemző nagyvállalati, tömegtermelésen alapuló úgynevezett *menedzselt gazdaság* („managed economy”) fokozatosan alakult át a *vállalkozói cégekre alapuló gazdasággá* („entrepreneurial economy”), amely később a vállalkozói társadalom („entrepreneurial society”) megjelenésének alapjául is szolgált (Audretsch – Thurik 2001; Audretsch 2009). Audretsch – Thurik (2001) 14 különböző jellemzőn keresztül vázolta fel, hogy a menedzselt gazdaság és a vállalkozói gazdaság között milyen eltérések vannak, és a különböző jellemzők esetében milyen tényező lépett a korábbi felfogás helyére (5. táblázat).

5. táblázat: A menedzselt és a vállalkozói gazdaság jellemzőinek összehasonlítása

		Menedzselt gazdaság	Vállalkozói gazdaság
<i>Alapjellemzők</i>	<i>Az input tényezők földrajzi megközelítése</i>	Globális (nyersanyagok, olcsó munkaerő)	Lokális (tudás spilloverek, helyi és regionális humán erőforrás)
	<i>A termelés működését jellemző trend</i>	Folytonosság	Változás
	<i>A foglalkoztatás és a bérek viszonya</i>	Növekvő foglalkoztatottság; alacsonyabb bérek	Növekvő foglalkoztatottság; magasabb bérek
<i>A gazdaság tényezői</i>	<i>A környezet</i>	Stabil	Turbulens
	<i>Az ágazatok jellegzetessége</i>	Specializáció	Diverzitás
	<i>Piaci jellemzők</i>	Homogén termék struktúra	Heterogén termék struktúra
<i>Vállalatok működése</i>	<i>Menedzsment gyakorlat</i>	A munkaerő kontrollálása	A munkaerő motiválása
	<i>A cégek közötti kapcsolatok jellemzői</i>	Cégek közötti (belső) ügyletek	A piaci csere súlyának növekedése
	<i>A piaci verseny jellemzői</i>	Verseny és együttműködés – helyettesítő viszony	Verseny és együttműködés – kiegészítő viszony
	<i>A költséghatékonyság fő elve</i>	Méretgazdaságosság	Rugalmasság
<i>Kormányzati politikák</i>	<i>Jellemző elv</i>	Szabályozás	Stimuláció
	<i>Célterület</i>	Output tényezők	Input tényezők
	<i>Területi szint</i>	Nemzeti (országos)	Helyi (regionális)
<i>Pénzügyi felfogás, tőkebefektetések</i>		Alacsony kockázatvállalás	Magasabb kockázatvállalás

Forrás: Audretsch – Thurik (2001) alapján saját szerkesztés

A menedzselt gazdaságban a versenyképesség forrása a tőke és a munka volt, ahogy ezt a Solow-féle növekedési modell is leírta. A gazdaságpolitika célja a minél nagyobb gazdasági növekedés elérése volt, amelyhez az elsődleges tényező a fizikai (álló) tőkébe való befektetés volt, a termelés pedig alapvetően a viszonylag nagy és domináns vállalatok kezében koncentrálódott. Utóbbinak kiemelt jelentősége volt, ugyanis a gazdaság további koncentrálódásának megakadályozásával kapcsolatos intézkedéseknek (antitröszt elvek) fontos szerepe volt abban, hogy a gazdaságpolitika egyre a gazdaság dekoncentrációja felé fordult.

A menedzselt gazdaságot és az abban tevékenykedő vállalatokat a *tömegtermelés* és a *méretgazdaságosság* jellemezte, stratégiájuk a *stabilitásra* és a *folytonosságra*, menedzsment tevékenységük pedig a belső kontrollon alapult. A versenyt és a cégek közötti együttműködést a helyettesítő viszonyban volt egymással, azaz a két jelenség nem létezett egyszerre. A kormányzati politikák *jellemzően nemzeti szintű szabályozások* voltak, amelyek alapelve a gazdasági szereplők szabályozása volt, és célterületük leginkább a vállalati outputra terjedt ki. Az új cégeknek marginális szerep jutott, mivel kevésbé hatékonyak minősültek, a foglalkoztatottakat kevésbé tudták javadalmazni, az innovációs tevékenységük elenyésző volt és relatív jelentőségük fokozatosan csökkent az időszakban.

Azonban az 1970-es évektől kezdve a munkaerőpiacon, és a fogyasztásban bekövetkezett változások fokozatosan átalakították az egyes ágazatok szerkezetét, a technológiai változások pedig megnyitották az utat olyan ágazatok előtt, amelyekben az újonnan piacra lépő cégeknek már jóval nagyobb szerep jutott. A *vállalkozói gazdaság* koncepcióját elsősorban a *lokális input tényezők* (tudás spilloverek, helyben elérhető humán tőke) hangsúlyosabb szerepe, a *változatosság* és a *turbulenssé váló piaci környezet* jellemzi. A cégek stratégiája a korábbi stabilitás és folyamatosság helyett a *diverzitásra* és a *rugalmasságra* épült. A koncepció szerint a vállalatok közötti verseny és kooperáció viszonya kiegészítő jellegű, azaz a két jelenség egymás mellett létezik. A politikai irányelvek inkább stimuláló jellegűek, elsősorban helyi és regionális szinten jelennek meg és céljuk az input tényezők befolyásolása volt (Audretsch – Thurik 2001; Audretsch 2009).

Thurik – Stam – Audretsch (2013) a következő jelenségeken keresztül magyarázta a vállalkozói gazdaság jelentőségének kiemelkedését:

- az *IKT fejlődése* révén megjelenő új piacok és átalakuló vállalati szerveződés, amelyben a vállalati méret jelentéktelenebb tényező lett, és a tranzakciós költségek csökkentek;
- a *vállalati reorganizáció* során a munkahelyek átalakulása (bizonyos munkakörök eltűnése, más állások felértékelődése), az „outsourcing” folyamatok;
- a *tudástermelés* révén létrejövő tudásállomány, amely a vállalkozói lehetőségek alapjául szolgál;
- a gazdasági fejlődés révén megjelenő *szolgáltatások, eltérő fogyasztói és foglalkoztatási igények*;

- összességében nézve az egyik legjelentősebb tényezőként a *globalizációs folyamatok*, amelyben mind az IKT-nak, mind a megváltozó világgazdasági környezetnek (Szovjetunió összeomlása, a világgazdaság kibővülése), mind a vállalatok szerveződése szerepet játszott (utóbbira példa a külföldi működő tőkével kapcsolatos folyamatok).

A menedzselt és a vállalkozói gazdaság koncepciója hasonló ahhoz, amit Lengyel (2003, 2010) vázolt fel a gazdasági rendszerek vizsgálata során a *tárgyi alapú („fordista”)* és a *tudásalapú („posztfordista”)* gazdaság vonatkozásában. Az egyes gazdaságfejlesztéssel kapcsolatos tényezők négy nagyobb kategóriát képeztek:

- *a gazdaság szervező elvei*: a verseny alapja, a fő erőforrás, a növekedés forrásai és a termelés mérethozadéka;
- *a munkaerőforrással kapcsolatos jellegzetességek*: a főnök-beosztott kapcsolat, az ösztönzés, a szakképzéssel szembeni elvárások és a felsőoktatás;
- *a vállalati jellemzők*: vállalati szerkezet, K+F szerepe a vállalatnál, termékek és szolgáltatások;
- *a térszerveződés*: területi kormányzatok, területi tervezés és a vállalati tartós versenyelőnyök forrásának térbelisége.

Amíg a fordista gazdaság jellemzői megfigyelhetők a menedzselt gazdaságban látott megközelítésnek, addig a posztfordista gazdaság leírása ezek alapján megfelelően kiegészíti Audretsch – Thurik (2001) által felvázolt vállalkozói gazdaság koncepcióját. Előbbi esetében a nagyvállalatok által dominált, a tömegtermelésre alapuló gazdaságot mutatja, amely jellemzően oligopol piacszerkezetben valósul meg. Utóbbit pedig a kis- és középvállalatok dominálják, ahol a lokális tényezőknek, a tudásnak, illetve a tudásterjedésének kiemelt szerepe van és az ágazatok alapvetően sokszereplős, monopolisztikus piacszerkezettel bírnak.

A gazdaságpolitikai beavatkozások fókuszának megváltozását jól példázza a *regionális politika célrendszerének átalakulása*, ahogy ennek fókusza a tradicionális termelési tényezők felől az új tényezők irányába mozdult el (Horváth, 1998). Amíg a tradicionális regionális politika a régiók fejlesztésére olyan javaslatokkal szolgált, amelyek jellemzői a menedzselt gazdaság alapvonásait tükrözik (így például mennyiségi növekedés, gyár-ipar fejlesztése, növekedési pólusok stabil hálózata), addig az 1970-es években megjelenő „új” regionális politika már inkább a vállalkozói gazdaság jellemzőit támogatja. Így itt

megjelenik például az információ és technológia fontossága, valamint a regionális innováció jelentősége. Ezek mentén a regionális politika a regionális-strukturális gyengeségeket igyekszik javítani, és a helyi erőforrásokat mobilizálni (Horváth, 1998).

3.2. A vállalkozás foglalkoztatási hatása

Az 1. fejezetben a magas növekedésű cégek meghatározásának, elméleti hátterének és a velük kapcsolatos szakirodalmi eredmények áttekintése során már említettem a vállalkozás és a foglalkoztatás kapcsolatát. Ebben a szakaszban azt mutatom be, hogy az újonnan belépő cégeknek milyen pozitív vagy negatív hatása lehet az egyes régiók (országok) foglalkoztatására, és milyen összefüggéseket tárt fel a szakirodalom a vállalati méret és az újonnan létrehozott munkahelyek viszonyában. A szakasznak az a jelentősége, hogy rámutasson azokra a folyamatokra, amelyek az újonnan belépő cégek munkahelyteremtéssel kapcsolatos relációját kísérik.

Arra, hogy *az új cégek jelentős szereppel bírnak a munkahelyteremtésben*, először David Birch mutatott rá. Vizsgálatai alapján 1969 és 1976 között az Egyesült Államokban az összes új munkahely kétharmadát a 20 fős vagy ennél kisebb cégek hozták létre, amiből arra következtetett, hogy az új munkahelyek elsődleges kialakítói nem a nagyvállalatok (Birch, 1981). Ezeket a megállapításokat később számos kritika érte, többek között arra alapozva, hogy alapvetően hibás módszertanra épül. Ezek arra mutattak rá, hogy amennyiben a vállalatok életkorát nem veszi figyelembe a vizsgálat, akkor valóban igazolható egy inverz kapcsolat a cégméret és a nettó növekedési ráták között (azaz a kisebb cégek nagyobb mértékben növekednek). Azonban, ha a vállalat életkorát is figyelembe vesszük, úgy ez a reláció már szignifikánsan nem bizonyítható. Viszont, ha a cégek születését (létrejöttét) vesszük figyelembe a vizsgálat során, úgy igazolható, hogy az új cégek jelentősen hozzájárulnak az új munkahelyek számához, ami azt jelenti, hogy ők kulcsszerepet játszanak a munkahelyteremtésben (Davis – Haltiwagner – Schuh, 1993; Haltiwagner – Jarmin – Miranda, 2013).

A munkahelyteremtéssel kapcsolatban azt is figyelembe kell venni, hogy *az újonnan belépő szereplőknek alapvetően minimális hatása van a hosszú távú folyamatokra* (Harrison, 1994; Nightingale – Coad, 2014). Ezt többek között az is magyarázhatja, hogy az új

vállalatok jelentős hányada viszonylag hamar kilép a piacról (az egy adott periódus alatt piacra lépő cégek mintegy 20–40%-a két éven belül kilép a piacról), valamint pozitív összefüggés van a belépési és kilépési ráták között a különböző ágazatok és országok tekintetében is (Bartelsman – Scarpetta – Schivardi, 2005). Santarelli – Vivarelli (2007) szerint ez arra utal, hogy a piaci belépést nem feltétlenül a technológiai fejlődés, a termelékenység-növelés és a foglalkoztatás-növekedés mozgatja, ez esetben ugyanis negatív korrelációt kellene megfigyelni a belépési és kilépési ráták között. Pozitív korreláció esetén azonban a piaci turbulencia („market churning”) az, amely közös tényező mind az különböző ágazatok mind az egyes országok tekintetében.

Fritsch (1997) német adatokon keresztül azt találta, hogy *az új cégeknek csekély mértékű pozitív hatása van a regionális foglalkoztatásra abban az évben, amikor létrehozták őket*, viszont a belépés és a regionális foglalkoztatás változása közötti kapcsolat az ezt követő periódusokban negatív lett. Azonban az új belépők és a foglalkoztatás közötti összefüggést a *regionális és ágazati különbségek is befolyásolhatják*. Így például a high-tech ágazatokban nemcsak a belépést követő első periódusban, hanem a további időszakokban is erősen pozitív kapcsolat van az új belépők és a regionális foglalkoztatás változása között. (Fritsch, 1997).

Fritsch – Weyh (2006) a nyugatnémet tartományokban működő vállalatok túlélési mintázatai alapján megállapította, hogy az egy adott időszakban létrejövő vállalati populáció *foglalkoztatási hatása fokozatosan koncentrálódik a szereplők egy viszonylag szűk rétegére*. Ezt két folyamat eredménye: egyrészt az egy adott évben létrejövő cégek mintegy fele öt éven belül elhagyta a piacot, másrészt a piacon maradó cégek inkább kisebb méretűek maradtak, és közülük csak néhány vállalat hozott létre jelentősebb számú munkahelyet (Fritsch – Weyh, 2006). Egy hosszabb időtávon (1976–2004) az újonnan belépő cégeket megvizsgálva szintén megerősítést nyert, hogy a foglalkoztatási hatás fokozatosan koncentrálódik a piacon maradó cégekre, és különösen azokra, amelyek már eleve egy viszonylag nagyszámú foglalkoztatottal léptek be a piacra (Schindele – Weyh, 2011).

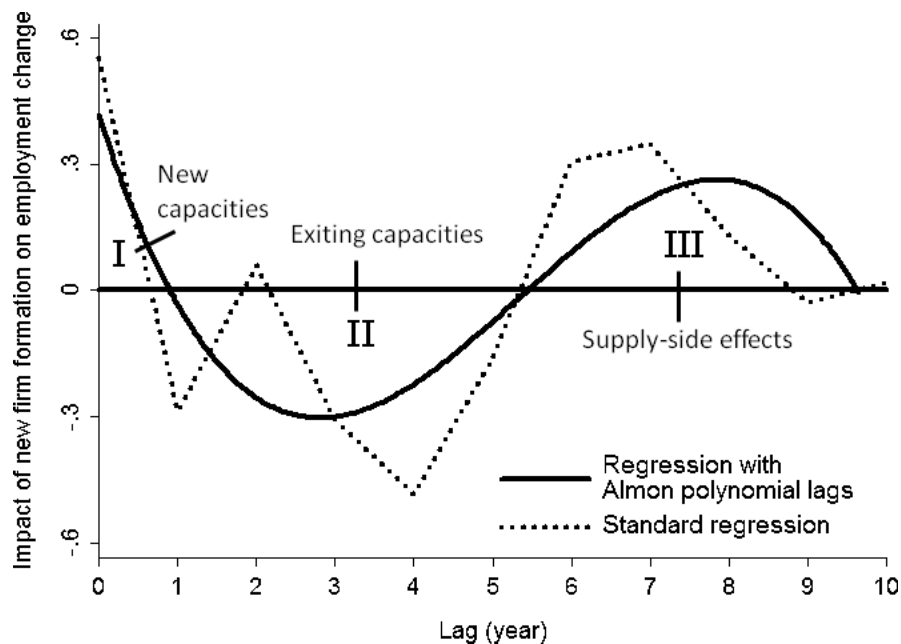
Audretsch – Fritsch (2002) az innovatív tevékenységek technológiai rezsimek koncepciója alapján *négy növekedési rezsimet azonosított*: a vállalkozói („entrepreneurial”), a forgó ajtó („revolving door”), a rutinszerű („routinized”) és a zsugorodó („downsizing”).

Az egyes növekedési rezsimek jellemzői mutatnak rá arra, hogy *egy adott térségben inkább a nagyobb, megállapodott vállalatok, vagy újonnan belépők hozzák létre az új munkahelyeket*. Azonban az egyes régiókban nem lehet azonosítani egy adott növekedési rezsimet, hanem ezek mind időben mind térben változhatnak.

Van Stel – Storey (2004) a brit régiókban az új vállalatok foglalkoztatásra gyakorolt hatását vizsgálva az új belépők esetében azt találták, hogy *rövid és hosszú távon (mintegy 10 év) nem mutatható ki szignifikáns foglalkoztatási hatás, azonban középtávon (4–7 év) igen*. Van Stel – Storey (2004) az időbeli vizsgálathoz egy hatáskésleltetést magába foglaló modellt alkalmazott, mivel az első modellek azt az eredményt hozták, hogy az idő előrehaladtával növekszik az új cégek hatása a foglalkoztatásra. Azonban véleményük szerint felmerül annak a veszélye, hogy az egyes periódusok korrelálnak egymással, ezért Almon késleltetés modelljét alkalmazták, amely alapján egy fordított U-alakú trend rajzolódott ki.

Fritsch – Mueller (2004) az osztott késleltetés modelljét alkalmazva rámutattak arra, hogy az egy adott időszakban *újonnan belépő vállalatok foglalkoztatásra gyakorolt hatását az idő előrehaladtával egyfajta hullámzó mintázat jellemzi* (1. ábra). A modellben elkülönítették az új cégek közvetlen foglalkoztatási hatását, azaz az általuk létrehozott új munkahelyeket, és az olyan közvetett hatásokat, amelyek esetében már a cégek minőségi tulajdonságai dominálnak. Azonban mindegyik arra utal, hogy a belépők regionális foglalkoztatásra gyakorolt hatása nagymértékben függ az új vállalatok tulajdonságaitól. Az *első szakaszban az újonnan belépők közvetlen munkahely-teremtési hatásai* („new capacities”) jelennek meg, azonban ez mindössze a belépéstől számított első évben jelenik meg. A *második szakaszban (nagyjából az alapítástól számított 1–5 év) a piacról kiszoruló kapacitások eltűnése* („exiting capacities”) miatt a munkahely-teremtési hatások negatív előjellel jelennek meg. Ez egyrészt az újonnan belépők rövid időn belül kilépése miatt történik, másrészt a korábban már piacon lévő szereplők kiszorítása révén lesz ezekben az években negatív a hatás. A *harmadik szakaszban megjelennek a kínálatoldali hatások* („supply-side effects”), amelyek közvetetten hatnak a munkahelyteremtésre. Ilyen például a növekvő verseny révén létrejövő hatékonyságnövekedés, a gyorsabb strukturális változás miatt megjelenő növekvő termelékenység, az innovációk számának növekedése, valamint a nagyobb termékváltozatosság, és minőség (Fritsch – Mueller, 2004).

1. ábra: Az újonnan belépő vállalatok hatása a foglalkoztatásra



Forrás: Fritsch (2013), 297. o.

Az új belépők „tisztá (nettó) munkahely-teremtési hatása” attól is függ, hogy milyen piaci növekedéssel jár a szereplők belépése. A *nettó munkahely-teremtési hatás* úgy jön létre, hogy az újonnan kialakított munkahelyek számából kivonjuk a piacról kilépők által kieső munkahelyeket. Ez az érték mind pozitív mind negatív is lehet. (Fritsch – Mueller, 2004).

Amennyiben az új szereplők belépése a növekvő versenyen keresztül csak egyfajta szelekciós mechanizmust vált ki, amely révén a legjobban teljesítő szereplők megmenekülnek, de a teljes piaci teljesítmény változatlan marad, úgy valószínűtlen, hogy az új belépés nettó munkahelyteremtő hatása pozitív lesz. Szintén nem valószínű, hogy az új cégek létrehozásának nagyobb aránya szignifikáns foglalkoztatás-növekedéshez vezetne, kivéve, ha az új cég belépése pozitív indirekt kínálatoldali hatásokkal társul. *Az új vállalatok létrejöttének indirekt kínálatoldali hatásai számottevően erősebbek, mint azok a direkt hatások, amelyeket az új belépők munkahelyteremtésével lehet összefüggésbe hozni* (Fritsch – Noseleit, 2013). Ezek az indirekt hatások a nagyobb verseny, a növekvő hatékonyság vagy a megjelenő innovációk révén is kialakulhatnak (Baptista – Escarí – Madruga, 2008). Azonban ezek az indirekt hatások csak egy bizonyos időt követően jelennek meg, és ennek mértéke országonként eltérő lehet.

Fritsch (2013) megállapítja, hogy az új belépők foglalkoztatási hatásában a „hullám min-tázat” első igazolása különböző országok adatain (Belgium, Hollandia, Spanyolország, Portugália, Egyesült Államok, Svédország és Egyesült Királyság) lefutott tanulmányok megerősítették ennek létezését. Például Portugáliában ez a bizonyos idő nyolc év, ami hosszabb, mint a korábban említettek példájánál Németországban vagy Nagy-Britanniában. Azonban ezzel párhuzamosan a negatív hatások nem olyan nagymértékben jelentkeznek, mint a német vagy brit esetben. Ennek oka feltételezhetően a munkaerő- és termékpiac nagyobb mértékű strukturális merevsége, ami miatt a piaci szelekció (helyettesítés) egy hosszabb folyamat (Baptista – Escarí – Madruga, 2008).

Az egyes hatásokat a regionális társadalmi-gazdasági környezet is befolyásolja, mivel a nagyvárosi térségekben, illetve a magas termelékenységgel rendelkező régiókban jóval magasabb mértékű pozitív hatás jelent meg, mint vidéki, illetve gyengébb termelékenységi mutatóval rendelkező térségekben (Fritsch – Mueller, 2004, 2008). Sőt a magas termelékenységgel bíró régiókban még hullámvölgy esetén (azaz az alapítástól számított 2–5 éves időszakban) is alapvetően pozitív az új cégek foglalkoztatási hatása. Ez azért fordulhat elő, mivel már eleve viszonylag versenyképes cégek találhatók a piacon, ahova az új szereplők érkeznek (Fritsch – Mueller, 2008). A portugál példát tekintve, a régiók vonatkozásában hasonló eredmény jött ki. Az innovatív új vállalatok nagyobb hatással vannak a régió foglalkoztatására és ez különösen igaz, hogy ha magas termelékenységgel rendelkező régióról van szó (Baptista – Preto, 2011).

Egy másik példát, az Egyesült Államok várostérségeit tekintve, az önfoglalkoztatási ráta és az ezt követő időszak foglalkoztatás-növekedése közötti kapcsolat átlagosan pozitív volt, de ez a hatás az idő előrehaladtával gyengült. Ezt a folyamatot különböző strukturális változások és politikai döntések is befolyásolták (Carree et al., 2015). Azonban azt fontos kiemelni, hogy *a várostérségek tekintetében az új vállalatoknak jelentős szerepe lehet az ott fellelhető tudás externáliák kihasználásában*, és a vállalkozás lehet a mozgatórugó ahhoz, hogy ezek az spillover hatások hozzájáruljanak a foglalkoztatás növekedéséhez, illetve közvetve a régió gazdaságának növekedéséhez (Acs – Armington, 2004).

3.3. A vállalkozás és az innováció kapcsolata

A vállalkozás és az innováció kapcsolatát először Schumpeter ismerte fel, aki szerint az innováció a termelési tényezők új kombinációja, a vállalkozó pedig az a szereplő, aki ezt az új kombinációt létrehozza (Schumpeter, 1980). A folyamat során a termelési tényezők új kombinációival (új termék vagy szolgáltatás) piacra lépők kiszoríthatják a piacon lévő szereplőket. Az innovációnak kiemelt szerepe van a gazdasági változásban és fejlődésben, azonban az innovációt végrehajtó gazdasági szervezetre vonatkozóan két különböző felfogást lehet elkülöníteni (Audretsch – Link, 2012).

Az első, amelyet klasszikusan Schumpeternek tulajdonítanak, a kreatív rombolás („creative destruction”) folyamata, és később ezt a szakirodalom „*Schumpeter I*” -ként jelölte. Ez a megközelítés inkább azokban az ágazatokban érvényesül, ahol jellemzően a kisebb méretű cégek dominálják a piacot. Az innovációs tevékenységet a „kreatív rombolás”, valamint a belépők technológiai készsége jellemzi, a vállalkozóknak és az új cégeknek főszerepük van az innovációs tevékenységben. Ezzel szemben áll az a későbbi schumpeteri felfogás, amely a kreatív felhalmozásra („creative accumulation”) helyezte a hangsúlyt. A felfogás az ipari K+F műhelyek és a nagyvállalatok technológiai innovációban betöltött kulcsszerepét mutatja be. Ez a megközelítés azt feltételezi, hogy a nagyobb és hosszabb ideje piacon lévő szereplők dominálják az innovációs tevékenységet, mivel ők rendelkeznek olyan erőforrásokkal (például kutatás-fejlesztési részleg és az ehhez kapcsolódó tényezők), amelyek szükségesek az innováció létrehozásához. Ezt a megközelítést később „*Schumpeter II*” -ként jelölték a szakirodalmi források. Az alapvetően ágazatonként eltérő, hogy a kettő közül melyik megközelítés dominánsabb, ugyanis ezt számos tényező befolyásolhatja, így például az egyes ágazatok sajátosságai, az alkalmazott technológia érettsége, az innováció létrehozásához szükséges szaktudás, illetve különböző az ország-, illetve régió-specifikus tényezők (intézményi környezet) (Malerba – Orsenigo, 1996; Van Stel – Carree – Thurik, 2005).

Az új találmányokon alapuló termékek gyakran kínálat-vezéreltek, egy technológiai fejlődési utat követnek, amely folyamatosan új lehetőségeket nyit további termékek és folyamatok fejlesztéséhez. Ehhez az elméleti koncepcióhoz tartozik az evolucionista gazdasági felfogás, amely a schumpeteri elméleti alapokon nyugszik. Az ilyen módon létre-

jövő termékek közül a jelentősebbek egy új piaci szegmens alapját is képezhetik. Azonban az ilyen kínálat-vezérelt termékek jellemzőit fontos társítani a potenciális fogyasztók szükségleteihez, amennyiben a termék piaca elkezd kialakulni (Geroski, 1995). Ezzel az elgondolással párhuzamba vonható a piaci verseny szerepéről alkotott elképzelés, miszerint a piaci belépés és az új termékek egyfajta tükrözői lehetnek annak a változásnak és fejlődésnek, amelyek az egyes ágazatok piacainak mozgatórugói (Geroski, 1989).

Az új belépők számára az új termék vagy termékváltozat piaci bevezetése, egy kiemelt stratégiai eszköz, amellyel ellensúlyozni tudják a méreteikből adódó hatékonysági hátrányaikat, és növelve piaci túlélésük esélyét. Azonban, ha az új belépők mellett a piacon lévő szereplők is aktív innovációs tevékenységet folytatnak, akkor a belépőknek ez az előnye eltűnik, és ezáltal a piaci túlélésük valószínűsége alacsonyabb lesz. Ezért az innovatív ágazati környezet eltérő hatással van az új cégek belépés utáni vállalati teljesítményére. Azok a szereplők, akik piacképes terméket tudnak kínálni, magasabb növekedési rátával és nagyobb túlélési eséllyel rendelkeznek. Azonban azok az új cégek, amelyek nem tudnak a piac számára ilyen terméket nyújtani, alacsonyabb valószínűséggel tudnak a piacon maradni (Audretsch, 1995).

Aghion et al. (2005) vizsgálata arra mutatott rá, hogy *az innováció és a verseny között egy fordított U-alakú kapcsolat áll fenn*. Ezek alapján alacsony versenyintenzitás esetén viszonylag alacsonyabb az innovációs tevékenység. A verseny fokozódásával, ahogy egyre több cég zárkózik fel a kezdeti piacvezetőkhez, az innovációs tevékenység is fokozódik, mivel ezt megelőzően csak a lemaradók (később belépők) folytattak innovációs tevékenységet, de a fokozódó verseny a piacon lévő összes szereplőt rákényszerítheti az innovációs tevékenység fokozására. Egy bizonyos telítődési ponton túl azonban a verseny további erősödése az innovációs tevékenység csökkenését vonja maga után. A modell alapján alacsony versenyintenzitás esetén az úgynevezett *menekülő verseny* („*escaping competition*”) hatás domináns. Ez azokban az ágazatokban jelenhet meg, ahol viszonylag sok egymással nagyjából hasonló teljesítményű cég található, amelyek egymással versenyeznek. Ezek a cégek arra törekednek, hogy az innováció révén ebből a kiegyenlített helyzetből kimeneküljenek, előnyhöz jussanak. Ezzel szemben magasabb versenyintenzitás esetén a lemaradó cégeknél a „*schumpeteri hatás*” jellemző. A schumpeteri hatás a lemaradó (vagy később belépő) cégek részéről érkezik, amelyek innováció révén törekednek a versenyhátrányuk csökkentésére. (Aghion et al., 2005).

Az, hogy alacsony versenyintenzitás esetén a „menekülő verseny” hatás, magas versenyintenzitás esetén pedig a lemaradó szereplőkre a schumpeteri hatás jellemző, *a verseny összetétel hatásának („composition effect”)* köszönhető. A verseny összetétel hatása miatt a verseny intenzitásának fokozódásával az egyes ágazatokban csökken azoknak a vállalatoknak az aránya, amelyek hasonló technológiai szinten (fej-fej mellett) állnak. *Azaz a növekvő versenyintenzitás az innovációs tevékenység növelése mellett befolyásolja az ágazati szerkezetet* is az által, hogy az egyes ágazatokban csökken azoknak a cégeknek az aránya, ahol a cégek többnyire hasonló technológiai szinten (fej-fej mellett) állnak, továbbá az egyes ágazatok piacvezető cégeinek átlagos technológiai színvonala is növekszik (Aghion et al., 2014).

A „menedzselt gazdaságban” alapvetően a nagyvállalatok végezték a kutatás-fejlesztési tevékenységet, illetve az új termékek létrehozását és piacra vitelét. Ráadásul a fogyasztói igények sem követelték meg a jelentősebb termékdifferenciálást, így ezt az időszakot inkább a Schumpeter II mintázattal lehet jellemezni (Audretsch – Thurik, 2001; Van Stel – Carree – Thurik, 2005). Az utóbbi évtizedekben a tradicionális termelési tényezők fokozatos háttérbe kerülése (gondolva itt a nyersanyag-alapú ágazatokat meghatározó termelési tényezőkre), valamint ezzel együtt a tudás szerepének erősödése a „vállalkozói gazdaság” felé való elmozdulással járt. *A „vállalkozói gazdaság” keretrendszerében a vállalkozói, új cégeknek kiemelt szerepe van az innováció létrehozásában*, valamint az új termékek piacra vitelében (Audretsch – Thurik, 2001; Thurik – Stam – Audretsch, 2013).

Acs és Audretsch (1988) mutatott rá először, hogy a szakirodalom addigi eredményeivel szemben *az ágazatok koncentrálnálódásának fokozódásával az ágazati innovációk száma csökken*. Azaz minél koncentráltabb egy-egy ágazat szerkezete, annál kevesebb új termék várható. Ez a felismerés egy olyan új, a mai napig folyamatosan bővülő szakaszt nyitott a vállalkozás szakirodalmában, amelyet az az alapvető kérdés mozgat, *hogyan lesznek képesek az új belépők innovációt létrehozni*, amikor a piacon lévő vállalatokhoz (elsősorban a nagyvállalatokhoz) képest jóval csekélyebb lehetőségekkel rendelkeznek a kutatás-fejlesztés terén (Audretsch 2009). Ez különösen élesen jelent meg az 1970-es évektől kezdődően, amikor az új termékeket bevezető, valamint új technológiát használó piacra lépő új cégek kiszorították az elavult technológiát alkalmazó, piacon lévő cégeket (Hobijn – Jovanovic, 2001).

A vállalkozói gazdaság paradigmájának kialakulásában, és az új, piacra lépő cégek jelentőségének növekedésében kiemelt szerepet játszott a *technológiai változás, ezen keresztül a tranzakciós költségek csökkenése*. Ugyanis a technológiai újítások révén megjelent ágazatokat már elsősorban az új, többnyire kisméretű cégek dominálták (Wennekers et al., 2010; Koellinger – Thurik, 2012). Azonban amíg az Egyesült Államokban a piaci mechanizmusok és az *intézményi feltételek* elősegítették az új, innovatív vállalatok kialakulását, addig Európában a magas színvonalú kutatás-fejlesztés és humán tőke ellenére az intézményi tényezők által biztosított háttér hiányzott, így az innovatív cégek nem, vagy az Egyesült Államokhoz képest csak jóval alacsonyabb mértékben jelentek meg (Elert – Henrekson – Sanders, 2019).

A cégek innovatív outputja a kutatás-fejlesztési ráfordítások összegével együtt növekszik. Azonban amíg a magántulajdonú vállalatok kutatásai különösen a nagyobb cégek innovációs tevékenységében játszanak jelentős szerepet, addig *az egyetemek (kutatóintézetek) által létrehozott tudás a kisebb cégek innovációs tevékenységét befolyásolja pozitívan*. Azaz előbbi esetben a saját laboratóriumokban létrehozott tudást hasznosították, utóbbi esetben a cégek az *egyetemi tudás spillover hatás* révén tudtak innovatív tevékenységet folytatni (Acs – Audretsch – Feldman, 1994).

A kutatás-fejlesztésnek jelentős szerepe van a high-tech ágazatokban (pl. bio-, orvosi - vagy energetikai technológia) működő és magas növekedéssel bíró cégek korai (alapítást követő) életszakaszában a vállalatok közötti együttműködésen keresztül. Továbbá a pozitív hatása közvetve megjelenik azoknál a cégeknél, amelyek ezekből a fejlesztő tevékenységekből tanulnak a tudás spilloverek révén. *A kutatás-fejlesztés és a növekedési ambíciók egymás helyettesítői az új cégek esetében*: előbbi a high-tech cégek növekedése szempontjából fontos, amíg utóbbinak a nem a legújabb technológiát alkalmazó cégek növekedésénél van jelentősége. (Stam – Wennberg, 2009). Összességében tekintve *mind a közösségi (pl. egyetemi), mind a vállalati kutatás-fejlesztés hatással van a gazdasági növekedésre*, azonban utóbbi hatása jóval meghatározóbb ebből a szempontból. Erre az a magyarázat, hogy a vállalatoknál létrejövő új tudás nagyobb eséllyel válik azonnal (vagy rövid időn) belül új termékke vagy szolgáltatássá, amíg az egyetemek vagy kutatóintézetek által létrehozott tudás esetében inkább jellemző, hogy csak hosszabb idő lesz belőlük új termék vagy szolgáltatás (Mueller, 2007).

A vállalkozók egyéni tulajdonságai és a környezet is szignifikánsan befolyásolják azt, hogy egy vállalkozás mennyire lesz innovatív. Bizonyos egyéni tényezőknek kiemelkedő szerepe van, így a képzettségnek (oktatás), a foglalkoztatási státusznak és a magabiztosságnak, mivel ezek befolyásolják a lehetőségek felismerését és kihasználását, és ezek magyarázzák, miért lesznek egyes vállalkozók innovatívabbak, mint mások (Koellinger, 2008). A kreativitás dimenziójából tekintve mind a vállalkozókban és a feltalálókban lévő kreativitás mind a változatos környezet, ahol az emberek dolgoznak, kulcstényezők az új üzleti lehetőségek létrehozásában, mivel a társadalom „kreatív osztályába” tartozók többsége vonakodik tradicionális cégeknél elhelyezkedni (Audretsch – Belitski, 2013). Azonban a vállalkozó innovációs tevékenysége nem magyarázható kizárólag egyéni tényezőkkel, hanem azt nagymértékben befolyásolja a vállalkozót körülvevő környezet (Koellinger, 2008).

A helyi versenynek kettős hatása van, mivel egyrészt szélesíti a vállalkozói felfedezésre váró lehetőségek körét, másrészt azonban csökkenti a vállalkozók által kiaknázható lehetőség arányát. Viszont a helyi verseny moderáló hatását az agglomerációk (várostérségek) mérete is befolyásolja, mivel az olyan régiókban, amelyek kiemelkedő tudástermeléssel bírnak, és egyben viszonylag nagy a piacon lévő szereplők száma, a helyi verseny negatív hatása nem jelentkezik (Plummer – Acs, 2014).

Az új belépők, valamint a fiatal cégek innovációs tevékenységének megközelítésében kiemelt jelentősége van *a vállalkozás tudás spillover elméletének („Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship”)*, ami azon a feltevésen alapszik, hogy *a tudás spilloverek kihasználásának potenciálja hozza létre azt a vállalkozói lehetőséget, amely a vállalkozói magatartást mozgatja* (Acs – Audretsch – Lehmann, 2013). A vállalkozás tudás spillover elméletének modellje alapján a vállalkozói tevékenység nemcsak a vállalkozói lehetőségek kihasználásának járulékát, hanem az egy adott időszakon belül a piacon lévő cégek által ki nem sajátított tudás kiaknázását is magába foglalja. A tudás spilloverek a rendelkezésre álló tudásállományból származnak, és az elméleti modell alapján *erős a kapcsolat a tudás spilloverek és a vállalkozói tevékenység között.* Viszont, ha a piacon lévő cégek a kutatás-fejlesztés teljes járulékát kisajátítják, akkor nem jelennének meg tudás spilloverek az adott időszakon belül [Acs et al., 2009, vö. Aghion et al. (2005) eredményeivel].

A vállalkozásnak a tudás spilloverek működési mechanizmusában betöltött kiemelkedő szerepét a Romer-féle endogén gazdasági növekedés modellbe illesztve sikerült bizonyítani. Ez alapján *a tudás és a gazdasági növekedés közötti hiányzó láncszemet a vállalkozás tölti be*, és ezt a feltételezést erősíti meg, hogy a vállalkozás jelentős hatással van a gazdasági növekedésre (Braunerhjelm et al., 2010). Azonban *a tudásból nem automatikusan lesz gazdaságilag is hasznos tudás*, mivel vannak olyan „tudás szűrők” (filterek), amelyek ezt a hatást mérsékelik. A „tudás szűrő” működését jól példázza, hogy hiába keletkeznek ötletek a már piacon lévő (nagyobb) vállalatoknál, ezek nem valósulnak meg, így a létrejövő tudásból nem lesz gazdaságilag hasznosítható tudás (Audretsch – Link, 2012). *A tudás közvetítő csatornák (a vállalkozás és az egyetem-ipari kapcsolatok) növelik a „tudás szűrő” áteresztőképességét*, ezáltal javíthatják a regionális gazdasági teljesítményt (Mueller, 2006).

Az egyetemekenél, kutatóintézeteknél és már piacon lévő cégeknél létrejövő regionális tudásállomány kulcs tényezője a regionális gazdasági fejlődésnek. *Minél több cég hasznosítja a létrehozott tudást, annál inkább tapasztalható gazdasági növekedés az adott régióban* (Mueller, 2006). Az adott régióban lévő egyetemek tudás kapacitása és a szintén ebben a régióban létrehozott technológiai cégek száma között pozitív kapcsolat van, ami a tudás spillover mechanizmusra utal (Audretsch – Lehmann, 2005). Azokban a régiókban, ahol a már piacon lévő cégek nagyobb mértékben fektettek a tudásba, ott ez több vállalkozói lehetőséget (és új céget) hozott létre, amíg ahol ez nem történt meg, ott alacsonyabb volt az újonnan létrejövő cégek száma (Audretsch – Keilbach, 2007). A vállalkozói tevékenységnek és az agglomerációs hatásoknak pozitív szerepe van tudás spilloverek esetében, így a technológiai változásban (Acs – Varga, 2005). Ezért *a vállalkozás egyfajta kapocsként szolgált, amely révén a tudás új termékek formájában került piacra, és ezáltal kiemelt szereppel bír a regionális versenyképességben és gazdasági növekedésben* (Audretsch – Keilbach, 2008).

Az adott térség ágazati szerkezetét tekintve *a változatosságnak is van jelentősége*. Az új cégek megjelenése valószínűbb az olyan térségekben, ahol mind az úgynevezett kapcsolódó (related), mind a nem kapcsolódó (unrelated) változatosság (variety) magasabb. A kettő közül *a kapcsolódó változatosságnak jóval erősebb a hatása*, amit az magyarázhat, hogy általában az új cégek célja alapvetően az inkrementális innováció, és a hasonló tudásalapokból származó eredmények kombinálása révén létrejövő termékek piacosítása.

Ezzel szemben *a kifejezetten innovatív új cégek viszont inkább a radikális innováció fejlesztésére fókuszálnak, ezért ezek ott bukkannak fel, ahol a nem kapcsolódó változatosság magasabb.* Az ágazati változatosság hatásának nagyobb része a nagyvárosi térségekben elhelyezkedő új (innovatív) cégeknek tulajdonítható, ahol a változatosság mértéke magasabb, mint máshol (Antonietti – Gambarotto, 2020).

3.4. A vállalkozás hatása a termelékenységre és a gazdasági növekedésre

Az előző fejezetek arra mutattak rá, hogy a vállalkozásnak, az új cégek megjelenésének fontos szerepe van mind a munkahely-teremtésben, mind pedig az innovációk létrehozásában. Baumol és Storm (2007) szerint a legújabb innovációkat piacra bevezető vállalkozóknak alapvető szerepük van a piaci mechanizmusok működtetésében és a gazdasági növekedés elősegítésében. Az elmúlt bő két évtized során ezt számos szakirodalmi tanulmány igazolta, amely vizsgálta *az új cégek megjelenésének hatását a gazdasági növekedésre, a versenyre, illetve ezen keresztül a termelékenység stimulálására* (Urbano – Aparicio – Audretsch, 2019).

A gazdasági növekedés neoklasszikus modellje a felhalmozott tőkével és a munkával magyarázta a növekedést és exogénnek tekintette a technológiai haladást. Ezzel szemben a *gazdaság endogén növekedési modellje* már endogenizálta a tudást, mint a növekedés egyik jelentős forrását. Azonban a tudásba történő befektetés nem elégséges a gazdasági növekedéshez, hanem olyan mechanizmusra van szükség, amely révén a tudás hatással lehet a gazdasági növekedésre. Ez *az összekötő kapocs a vállalkozás, amely elősegíti, hogy az új tudás, a spillover hatásokon keresztül végül a gazdaság növekedjen* (Audretsch – Keilbach, 2004; Audretsch, 2007).

Audretsch – Keilbach (2004) a Romer-féle endogén növekedési modellt bővítette ki a vállalkozással. A vállalkozást a régió „*vállalkozói tőkéjeként*” („entrepreneurship capital”) építették be, amely *a társadalom vállalkozói aktivitást generáló képességére* utal, és az ezer főre jutó új cégek számával mérték. Az eredmények empirikusan igazolták, hogy a hagyományos termelési tényezők mellett az új cégek is fontos szerepet játszanak a ré-

giók gazdasági növekedésben. Azonban *az új cégek megjelenésének gazdasági növekedésre gyakorolt hatása eltérő lehet az egyes ágazatok technológiai fejlettségének függvényében*. Ugyanis a hatás mértéke a high-tech és infokommunikációs ágazatok új cégeinek esetében nagyobb, mintha általában az összes ágazatra tekintenénk az új cégek szerepét. Az empirikus eredmények arra utalnak, hogy a *vállalkozás és a regionális gazdasági növekedés relációját az ágazat technológiai fejlettsége, a régió jellege (városi, vidéki), illetve a régió innovációs kontextusa is befolyásolhatja* (Audretsch – Keilbach, 2005; Cappello – Lenzi, 2016).

A vállalkozás gazdasági növekedésben betöltött szerepét tekintve Audretsch – Keilbach (2008) mutatott rá a „tudás paradoxonra”, amely szerint a tudásba történő befektetés nem generál automatikusan gazdasági növekedést, ahogy az a Romer-féle endogén növekedési modell alapján várható lenne. Audretsch – Keilbach (2008), illetve Audretsch (2009) is utal arra, hogy itt az úgynevezett „svéd paradoxonról” vagy későbbi megnevezésében „európai paradoxonról” van szó, amely szerint az európai országok hiába fektettek be hasonló mértékű erőforrást a tudásba, mint az Egyesült Államok, azonban az európai országok gazdasági növekedésében ez nem jelent meg, szemben az Egyesült Államokkal. Audretsch (2009) ezt a vállalkozói aktivitás alacsony mértékére vezeti vissza. Audretsch – Bönte – Keilbach (2008) eredményei alapján *a kutatás-fejlesztési ráfordítások közvetlen és közvetett hatással is lehetnek a gazdasági növekedésre: előbbi esetben a már piacon lévő cégek innovációs tevékenysége révén, utóbbi esetben pedig a régió vállalkozói aktivitásának stimulálásán keresztül*. Audretsch – Keilbach (2008) a német régiókra mutatta be a tudás és a vállalkozás (pontosabban a vállalkozói aktivitás) jelenlétének együttes hatását a gazdasági növekedésre. Acs et al. (2012) ezt az összefüggést később több országra vonatkozóan is megerősítette.

A versenynek, az új cégek megjelenésén keresztül, jelentős szerepe van a termelékenység serkentésében. Ugyanis *a piacra belépő új szereplők által bevezetett termékek, illetve technológiák a termelési lehetőségek határa felé mozgatják a piacot, azaz belépésük hatékonyabbá válik a termelés*. Bizonyos esetekben (radikális innovációk, illetve technológiai változások) az új cégek tevékenysége révén a termelési lehetőségek határa is elmozdulhat, ezzel jelentősen befolyásolva a már piacon lévő cégek helyzetét. Ezért azokban az ágazatokban, amelyekben gyors technológiai változások mennek végbe, vagy számos

új piaci szereplő bukkan fel, a piacon lévő cégek is rá vannak kényszerítve, hogy felvesyék a versenyt (Geroski, 1989). *Az új, piacra belépő szereplők megjelenésére a már piacon jelenlévő cégek eltérő módon reagálnak, azaz nem tekintenek egyből minden egyes új belépőt potenciális versenytársnak.* A piaci belépés, a verseny stimulálása mellett, fontos hatással lehet az ágazati struktúra fejlődésére és teljesítményére, valamint a termékek és folyamatok fejlesztésére (Geroski, 1995).

A piaci verseny gazdasági növekedésre gyakorolt hatását igyekezett kimutatni Aghion – Howitt (1992) schumpeteri vállalkozói megközelítésre alapozott új növekedési modellel, amely a Romer-féle endogén növekedési modellt veszi alapul. A modell elméleti koncepciója a hosszú távú gazdasági növekedést az innovációkra építi, amely a vállalkozói befektetések (kutatás-fejlesztés, képzés stb.) révén jön létre. Az így kialakuló innovációk pedig a kreatív rombolás révén kiszorítják a régi, elavult termékeket, technológiákat. A piacon lévő szereplők ezért igyekeznek megakadályozni, vagy késleltetni az új belépők megjelenését. *Az új belépők megjelenése eltérő hatással lehet a piacon lévő szereplőkre, ami attól is függ, hogy mind a belépő mind a piacon lévő cégek hol közelebb vagy távolabb helyezkednek el a termelés technológiai határától („technological frontier”).* Előbbi esetben a piaci belépésre adott reakcióként a piacon lévő cégeknél növekedhet a termelékenység, illetve erősödhet az innovációs tevékenység. Ez az innováció és verseny kapcsolatánál is már bemutatott menekülő verseny hatás („escape competition effect”), illetve az ezzel ellentétes, versenytől elbátortalanító hatás („discouragement effect”). Így, ha egy technológiailag fejlettebb szereplő olyan ágazatban lép piacra, amelyben a szereplők többnyire közel vannak a termelés technológiai határához, úgy a belépés stimulálhatja a piacon lévő cégeknél is a termelékenység növekedését és az innovációs tevékenységet. *Azonban a termelés technológiai határától távolabb eső cégek esetében a technológiailag fejlettebb új cég belépése csökkentheti a termelékenység növelésével és az innovációs tevékenységgel kapcsolatos aktivitást.* Így összességében a versenyintenzitása és a növekedés között egy fordított U-alakú kapcsolat áll fenn (Aghion et al., 2009; Aghion, 2017).

Az új cégek regionális gazdasági növekedésre kifejtette pozitív hatása nagyobb lehet a high-tech ágazatokban megjelenő új belépők esetében, mint más ágazatok esetében. Ez arra vezethető vissza, hogy ezek a cégek nagyobb valószínűséggel vezetnek be olyan innovatív új termékeket a piacra, amely révén meg tudnak ragadni a piacon és a már bent lévő cégeket versenyre sarkallhatják (Mueller, 2007). *A nettó belépési ráták (azaz egy*

adott ágazatba egy adott időszakban belépő és kilépő cégek aránya) és a gazdasági növekedés között is megfigyelhetők a gazdasági szektorok közötti különbségek: amíg a feldolgozóipari ágazatok esetében negatív kapcsolat a két tényező között, addig a szolgáltatások esetében szignifikáns pozitív kapcsolat figyelhető meg. Ez utóbbi arra utal, hogy ezekben az ágazatokban az újonnan piacra lépő szereplőknek egy késleltetett pozitív hatása van a regionális gazdasági növekedésre (Dejardin, 2011). Changoluisa – Fritsch (2020) azonban rámutatott arra, hogy nemcsak a technológiailag fejlett cégek vagy nagyobb méretű vállalatok belépése növelheti az ágazatban jelentkező versenyképességet, hanem általában véve, egy adott ágazatban az új cégek belépése és a már piacon lévő szereplők által érzékelt általános versenyképesség között pozitív kapcsolat van, igaz a hatás mértékét befolyásolják a belépő cég jellemzői is.

A piaci dinamikának (be- és kilépés) pozitív hatása van a munkatermelékenységre és a teljes tényező termelékenységre, mivel a belépők magasabb termelékenységgel rendelkeznek, mint a kilépők (Disney – Haskel – Heden, 2003). *A cégek piaci mozgásának szerepe lehet a teljes tényező termelékenység növekedésében is, azonban ennek hatása ágazattól függően eltérő lehet.* Így például amíg a szolgáltatások esetében pozitív szignifikáns befolyás figyelhető meg, addig a feldolgozóiparra vonatkozóan nem volt kimutatható ez a hatás. Erre kétféle magyarázat is létezik: egyrészt a szolgáltatások közé tartozó ágazatok esetében alacsonyabb lehet a hatékonysági küszöb, így az új belépők nagyobb eséllyel járulhatnak hozzá a termelékenység növekedéséhez, másrészt a feldolgozóipari ágazatok termelékenységét jobbra a nagyobb cégek mozgatják, és itt kevésbé jellemző, hogy az újonnan belépők egyből hatással legyenek a termelékenység növekedésére (Bosma – Stam – Schutjens, 2011). *A piacra lépő cégek gazdasági teljesítményre gyakorolt hatása három szakaszból áll (hasonlóan a foglalkoztatásra gyakorolt hatáshoz).* Először egy szignifikáns pozitív hatást lehet tapasztalni, majd a következő szakaszban a kilépő (piacot elhagyó) kapacitások miatt bizonyos mértékig negatív hatások jelennek meg, végül hosszabb távon pozitív kínálatoldali hatások jelennek meg. Azonban az utóbbi két szakasz nem szignifikáns (Carree – Thurik, 2008; Fritsch – Changoluisa, 2017).

Az új cégek gazdasági növekedésre gyakorolt hatása a vállalkozó ambíciói és tevékenysége alapján is változhat. A növekedési ambíciókkal rendelkező vállalkozói tevékenység (a következő öt évben legalább hat új munkahelyet létrehozó tevékenység) jelentősebb

mértékben befolyásolja a gazdasági növekedést és a termelékenységet, mint a teljes vállalkozói aktivitás. Így a növekedési ambíciókkal rendelkező cégek az új értékek teremtésének és új munkahelyek létrehozásának fontos hajtóerői lehetnek (Stam et al., 2011; Bosma, 2011). Az export-orientált új cégek megjelenése szintén pozitív hatással van a gazdasági növekedésre (González-Pernía – Pena-Legazkue, 2015).

A high-tech ágazatokban megjelenő új cégek nagyobb valószínűséggel tudnak a piacon maradni, valamint kiaknázni a tudásra és annak piacra vitelére alapozott vállalkozói lehetőségeket (Mueller, 2007). Azonban nemcsak a különösen versenyképes vagy innovatív cégek járulhatnak hozzá jelentősebben a gazdasági fejlődéshez, mivel *az új cégek belépése általánosságban is előidézheti a piacon lévő szereplők termelékenységének javulását, egyrészt a termékpiaci (új cégek egy adott ágazatban), másrészt a helyi erőforrásokért folytatott versenyen keresztül (új cégek egy adott régió összes ágazatában)* (Fritsch – Changoluisa, 2017). Ezzel összhangban vannak Holtz-Eakin – Kao (2003) eredményei, amely szerint *a piaci belépések számának növekedése ugyan késleltetve, de a termelékenység magasabb szintjéhez vezethet*. A vállalkozásnak hosszú távon, és különböző fejlett országokat vizsgálva pozitív és szignifikáns hatása van a teljes tényező termelékenység növekedésére (Erken – Donselaar – Thurik, 2018).

A vállalkozói aktivitás, a teljes korai fázisú vállalkozói aktivitás mutatójával mérve, és a gazdasági növekedés között alapvetően negatív korrelációs kapcsolat van a fejlődő országok esetében, amíg pozitív a fejlett országoknál (Van Stel – Carree – Thurik, 2005). Wennekers et al. (2005) eredményei arra mutattak rá, hogy *az új cégek megjelenése és a gazdasági fejlettség között egy U-alakú kapcsolat áll fenn*. Hasonló relációra mutatott rá Carree et al. (2002) a vállalkozás és a gazdasági fejlettség között. Utóbbi eredményt azonban Carree et al. (2007) árnyalta azzal, hogy felülvizsgálva a korábbi méréseket ezt a relációt inkább egy L-alakú kapcsolat jellemzi. Wennekers et al. (2010) további eredményeket (pl. Bosma et al., 2008) is felvonultatva megállapítja, hogy *nem lehet szignifikáns különbséget tenni az U- és L-alakú kapcsolat között*. Az „U-alakú” kapcsolat esetében a vállalkozói tevékenység mértéke viszonylag magas a fejlődő és magasan fejlett országokban, amíg viszonylag alacsony a közepesen fejlett országokban. Az „L-alakú” kapcsolatnál a fejlődő országoknál viszonylag magas a vállalkozói tevékenység mértéke, viszont a fejlett országokban viszonylag alacsony.

Az ágazati szerkezet átalakulása szintén hatással van a hozzáadott érték növekedésére, különösen a kutatás-fejlesztésben intenzív ágazatok esetén, valamint azokban az ágazatokban, amelyek esetében jellemzően a nagyvállalatok dominálnak (Carree, 2002). Azokban az országokban, ahol az egyes ágazatok szerkezetében intenzívebb decentralizációs trendet lehetett megfigyelni, ott ezt a jelenséget nagyobb mértékű gazdasági növekedés követte. Azaz az ágazati szerkezetben történő átalakulásnak ténylegesen hatása van az összesített gazdasági teljesítményre (Audretsch et al., 2002).

A vállalkozás gazdasági fejlődésre gyakorolt hatása eltérő a különböző gazdasági fejlettséggel bíró országok között. Azonban a vállalkozói aktivitást tekintve még a nagyjából hasonló fejlettségi szinten lévő országok is jelentősen eltérhetnek egymástól (van Stel – Carree – Thurik, 2005). Carree et al. (2002) a gazdasági fejlettség és a vállalkozói tevékenység közötti kapcsolatot vizsgálva azt állapította meg, hogy létezhet egy hosszú távú egyensúlyi állapot a gazdasági fejlettség és a tulajdonosi ráta között. Az alacsony piaci be- és kilépési korlátok fontos szerepet játszhatnak abban az egyensúlykereső mechanizmusban, amely az egészséges gazdasági fejlődés számára fontos (Carree et al., 2002). A vállalkozás „természetes rátáját” bizonyos mértékig a gazdasági fejlettség is „irányítja”, így egy adott ország gazdasági fejlettségének szintjét is figyelembe kell venni, amikor értékeliük, hogy a vállalkozói aktivitás mértéke magas vagy alacsony. Továbbá a vállalkozás dinamikájának különböző szerepe lehet a gazdasági fejlettség különböző szintjein (Wennekers et al., 2005).

Prieger et al. (2016) azt, hogy *az alacsonyabb fejlettségű országokban magasabb a vállalkozás optimális szintje, mint a fejlett országokban* azzal magyarázza, hogy az alacsonyabb fejlettségű országokban a tőke és a munka aránya alacsonyabb, mint a fejlett országokban. A különböző fejlettségi szinten lévő országok vállalkozáspolitikájának az adott ország sajátosságait is figyelembe kell vennie (így nehezen másolható gépiesen egyes országok gyakorlata más országokban), azonban az általában igaz, hogy *a vállalkozáspolitikának elsősorban nem a vállalatok számának növelésére, hanem a környezeti tényezők fejlesztésére kell fókuszálnia* (Acs – Szerb, 2007; Acs et al., 2016). Továbbá abban, hogy a vállalkozói aktivitás mekkora mértékben jelenik meg az adott térségben és milyen hatással van a gazdasági növekedésre, a formális (Baumol, 1990; Braunerhjelm – Henrekson, 2013; Urbano – Aparicio – Audretsch, 2019), illetve az informális intézményi tényezők is jelentős szerepet játszanak (Fritsch – Wyrwich, 2017).

3.5. A fejezet összefoglalása

A fejezet célja az volt, hogy rávilágítson *a vállalkozás jelentőségére a gazdasági fejlődésben és növekedésben, a versenyképességben, a munkahelyteremtésben és az innovációban*. Különösen fontos volt ebből a szempontból az elmúlt két-három évtized, amikor a tömegtermelésre építő „menedzselt gazdaság” helyett fokozatosan megjelent a „vállalkozói gazdaság”. Előbbiben az alapvetően viszonylag kevés nagyvállalatra épülő ágazatok, a korlátlanak tűnő nyersanyagokra és a viszonylag homogén termékstruktúrára támaszkodtak. Azonban a technológiai fejlődés, a világ gazdaság megváltozása és e kettő révén a globalizációs folyamatok kiszélesedése nyomán egyre inkább a „vállalkozói gazdaság” került előtérbe és maradt azóta is domináns.

Az új cégek létrejötteinek, fontos szerepe van a gazdasági fejlődésben, azonban a szerep jelentőségének mértékét több tényező is befolyásolhatja. A különböző országok gazdasági fejlettségének szintjeit tekintve eltérő, hogy az újonnan belépő cégek milyen hatással vannak a gazdasági teljesítményre, de a szakirodalmi megállapítások alapján ez a viszony a gazdaságilag fejlettebb országokban pozitív, amíg a fejlődő országokban inkább negatív. *Az új belépőknek kiemelten fontos szerepük az innovációban, az új termékek létrehozásában, a versenyképesség fokozásában, továbbá növelik az adott ágazat termelékenységét azzal, hogy kiszorítják a piacról a kevésbé hatékony, alacsony termelékenységű vállalatokat*. Ezt van Praag – Versloot (2007) összehasonlító vizsgálatának eredményei is megerősítették. Azonban azt, hogy a belépő szereplők milyen hatással vannak a már bent lévőkre és közvetve a gazdasági fejlődésre, a belépők saját jellemzői (pl. méret, innovációs tevékenység) mellett az adott ágazat tulajdonságai (pl. alkalmazott technológia érettsége, ágazati szerkezet) és a társadalmi-gazdasági környezeti tényezők is befolyásolják.

A vállalkozás és munkahelyteremtés kapcsolatára vonatkozóan szintén számos publikáció született azóta, hogy David Birch megjelentette első eredményeit a vállalatok mérete és a létrehozott munkahelyek száma közötti összefüggésekről. Bár eredményeit később számos kritika érte, azonban ő volt az első, aki felvetette ezt a kérdést. *A munkahelyteremtés szempontjából a piaci belépés, és az ezzel járó piaci átrendeződés, valamint verseny a fő mozgatórugó*. Ugyanis a belépő vállalatok egyrészt új munkahelyeket hoznak

létre, másrészt azonban a kilépő szereplők munkahelyei eltűnnek, vagy adott esetben átalakulnak. A Fritsch – Mueller (2004) által igazolt „hullám mintázat” alapján megállapítható, hogy *az új munkahelyek miatti kezdeti növekedést negatívan ellensúlyozzák a piaci mechanizmusok miatt eltűnő kapacitások*. Ez utóbbiba tartoznak mind azok a régóta bent lévő cégek, akiket az új belépők kiszorítanak, valamint azok is, amelyek a belépést követő időszakban nem tudnak a piacon maradni. *Azonban a piacon maradók növekedése, és az általuk létrehozott új munkahelyek középtávon pozitív egyenleget eredményezhetnek a kiinduló állapothoz képest*. A folyamat sebességét és hatását számos ágazati és környezeti tényező befolyásolhatja.

Az innováció és vállalkozás kapcsolatát tekintve egy nagyon jelentős kiindulópont az a schumpeteri feltételezés, hogy *a piacra lépő vállalat az innováció révén olyan új impulzusokat hoz a piacra, amely versenyre kényszeríti, vagy kiszorítja a már bent lévő szereplőket*. Ez a kreatív rombolás. Bár a schumpeteri nézetek idővel megváltoztak, azonban inkább a korábbi nézetét (Schumpeter I) erősítik az újabb eredmények. Eszerint a vállalkozásnak kiemelt szerepe van az innováció létrehozásában, mivel *a vállalkozás képezi azt a kapcsolatot, amely a különböző forrásokból származó tudást gazdaságilag hasznosítható tudássá alakítja, azaz a tudást piacosítja*. Ezen belül kiemelt szerepe van itt az újonnan belépő cégeknek. Ezek a cégek jellemzően a humán tőkére és a tudás spillover hatásokra alapozva a rendelkezésre álló tudásból merítenek vállalkozói lehetőséget, majd ennek kihasználása révén hozzájárulnak a gazdasági fejlődéshez. Ez természetesen nem zárja ki, hogy a nagyvállalatok által létrehozott új termékek ne lennének fontos tényezők. Sőt, bizonyos esetekben a már piacon lévő vállalatok új termékeiket egy-egy új belépőn keresztül vezetik be a piacra. *Nyilvánvalóan itt is számos olyan tényező van, amely ezt a kapcsolatot árnyalja*: az adott térség tudás mennyisége, a tudás létrehozója, az adott ágazat jellemzői, a cégek (vállalkozók) egyedi tulajdonságai, valamint a szűkebb (regionális) és a tágabb (országos) társadalmi-gazdasági környezet.

4. A vállalkozói aktivitás és a környezet viszonya

A vállalkozás egy komplex jelenség, amely magába foglalja a megvalósító egyén (vállalkozó) cselekvését, hozzáállását, magatartását és gondolkodásmódját (Szerb, 2004). *A vállalkozást számos tényező befolyásolja, amelyeket két főbb csoportba lehet sorolni: a megvalósító egyén (vállalkozó) személyével kapcsolatos tényezők, valamint a helyi, regionális és országos környezeti tényezők, illetve a közöttük lévő interakciók* (Gartner, 1985; Tamásy, 2006). Mivel az egyéni tényezők önmagukban nem tudják magyarázni a vállalkozói cselekményt, ezért lett egyre inkább releváns és elterjedt az olyan *kontextuális (környezeti) tényezők figyelembevétele*, mint a formális és informális intézményrendszer, a keresleti/kínálat piaci viszonyok, a finanszírozás vagy a támogatások. Az egyént körülvevő kontextusoknak fontos szerepe van abban, hogyan alakul az egyén vállalkozói magatartása, és az ebből eredő tevékenysége (Welter, 2011). *A kontextusok szabályozzák, hogy az egyének és csoportok milyen lehetőségeket láthatnak, milyen döntéseket hozhatnak és ezeknek a döntéseknek milyen kimenetelei lehetnek.* Ezért a kontextusok központi szerepet játszanak a vállalkozói tevékenységek kimeneteleinek eredetében, formáiban és különbségeiben (Welter, 2011; Autio et al., 2014). Azonban nemcsak az egyének számára fontos a kontextusok funkciója, hanem az adott térség/régió számára is lényegesek lehetnek a vállalkozói tevékenység révén létrejövő új cégek, a gazdasági növekedés vagy az új munkahelyek teremtése révén (Sternberg, 2007). *A vállalkozás kontextuális megközelítése lehetővé teszi a vállalkozás különböző típusainak, változatainak figyelembevételét és vizsgálatát* (Welter – Baker – Wirsching, 2019). A szakirodalomban viszonylag gyakran használt „vállalkozói klíma” egyesíti ezeket regionális szinten sajátos tényezőket, amelyek legalább potenciálisan képesek befolyásolni a cégalapítás mellett vagy ez ellen szóló döntéseket, és az adott cég jövőbeli sikerességét vagy kudarcát (Sternberg, 2009). A fejezet első részében ezért a környezeti és kontextuális tényezőket és azok produktív vállalkozás létrejöttére gyakorolt hatását vázolom fel. A fejezet második részében a környezeti feltételek és a kontextuális megközelítésre építve ismertetem a vállalkozás kontextusának rendszerszemléletű megközelítését, a vállalkozói ökoszisztéma koncepcióját és annak működését. A fejezet végén az eddigi elméleti alapokat összefoglalva bemutatom a megválaszolandó kutatási kérdéseket, a hozzá kapcsolódó hipotéziseket, valamint a dolgozat koncepcionális modelljét.

4.1. A környezeti és kontextuális tényezők szerepe a produktív vállalkozás létrejöttében

4.1.1. A környezeti tényezők szerepe a vállalkozói aktivitásban

A vállalkozáskutatásban többször is visszatérő kérdés, hogy *bizonyos régiókban miért magasabb a vállalkozók száma, amíg máshol alacsonyabb és mi befolyásolja ezt az aktivitást* (Fritsch, 2013; Sorenson, 2017). A régiók társadalmi-gazdasági helyzete, gazdasági dinamikájuk szintje eltérők, és a régiók különböző fejlődési pályákon mozognak, úgy a vállalkozás kulturális beágyazottsága, megítélése és lehetőségei is területileg eltérhetnek (Fritsch – Storey, 2014). Bár a vállalkozóvá válást meghatározzák a személyes tényezők (Sternberg – Litzenberger, 2004), illetve a korábbi munka- és vállalkozói tapasztalat (Mueller, 2006), azonban *a cégalapítással kapcsolatos egyéni döntést befolyásolja az adott régió társadalmi-gazdasági jellemzőit magába foglaló vállalkozói környezet* (Malecki, 1997; Feldman 2001; Wagner – Sternberg, 2004), *illetve az intézményrendszer is* (Fritsch et al. 2014; Herrmann, 2019). A vállalkozói környezet, fejlődése során önmagát erősítővé és önfenntartóvá válhat, ezáltal vonzó helyszínt kínálhat a vállalkozóknak (Spigel, 2016).

Gartner (1985) az új cégek létrehozásának keretrendszerében *négy dimenziót* különböztet meg: (1) az *egyén*, aki részt vesz az új cég létrehozásában; (2) a *szervezet*, azaz induló cég jellege; (3) a *környezet*, amely körül veszi, és befolyásolja az új céget; (4) a *cégalapítási folyamat*, amely révén az egyén létrehozza az új céget. A környezeti dimenzió belül, Bruno – Tyebjee (1982) alapján Gartner (1985) *12 tényezőt vázol fel, amelyeknek hatása lehet az új cégek létrehozására*, ezek a következők: (1) A kockázati tőke elérhetősége; (2) A tapasztalt vállalkozók jelenléte; (3) A műszakilag képzett munkaerő; (4) A beszállítók elérhetősége; (5) A vásárlók vagy új piacok elérhetősége; (6) A kormányzati hatások; (7) Az egyetemek közelsége; (8) A terület vagy létesítmények elérhetősége; (9) A szállítás elérhetősége; (10) A térség népességének attitűdje; (11) A támogató szolgáltatások elérhetősége; (12) Az életkörülmények. A környezeti feltételeknek hatása van a vállalkozás különböző aspektusaira (így például az új cég alapítása, a vállalati túlélés vagy a vállalati megszűnés) (Ucbasaran – Westhead – Wright, 2001). A helyi vállalkozói környezetnek kiemelt szerepe van a vállalkozóvá válással kapcsolatos döntési folyamat kezdetén (Mueller, 2006).

Stam (2010) meglátása szerint *a vállalkozás az egyéni jellemzők és az egyént körülvevő környezet interakciójának eredménye. A környezet magába foglalja a potenciális vállalkozó döntésének minden olyan tényezőjét, amelyek az egyénen kívüliek* (Sternberg – Litzemberger 2004). A *mikrotársadalmi környezet* elemei között van az egyén társadalmi és szakmai háttére, valamint a személyes kapcsolati hálózata. A mikrotársadalmi környezet esetében bizonyos elemek elsősorban régió belül hangsúlyosabbak (például egyéni kapcsolati háló), valamint vannak olyanok is, amelyek jelentősége az egyén régióján túl nyúlhat (például szakmai kapcsolatok). A *makrotársadalmi környezet* pedig a régió kulturális, társadalmi, politikai és pénzügyi helyzetét, a térség kutatási és oktatási rendszerét, valamint a regionális infrastruktúrát és a régió gazdasági szerkezetét foglalja magába. Mindkettő környezeti dimenzió esetében elmondható, hogy nemcsak az egy adott régióban felmerülő tényezőket foglalják magukba, hanem a régió kívülieket is (például más térséghez tartozó vagy nemzeti szintű elemek) (2. ábra) (Sternberg – Litzemberger, 2004; Sternberg, 2009).

2. ábra: A személyes tényezők, valamint a mikro- és makrotársadalmi környezet



Forrás: Wagner – Sternberg (2004) alapján saját szerkesztés

Sternberg (2007) tovább szélesítve a környezeti tényezők vizsgálatát arra is rámutatott, hogy *nemcsak az egyént körülvevő mikro- és makrotársadalmi tényezők jelenléte van hatással az új cégek születésére, hanem a közelség különböző megközelítéseinek is. Az új piacra lépők esetében a Boschma (2005) által is alkalmazott közelség koncepción keresztül megállapította, hogy esetükben a földrajzi, a társadalmi és a kognitív közelségnek van a legjelentősebb szerepe. A földrajzi közelség a tudásintenzív ágazatok esetében kifejezetten fontos a tudás spilloverek szignifikáns hatása csak egy bizonyos távolságon belül*

jelenik meg. A *társadalmi közelségnek* a kapcsolatok miatt van jelentősége, amely segítheti a bizalom kiépülését, az információáramlást, illetve az alapítással kapcsolatos nehézségek áthidalását, a *kognitív közelség* pedig a tanulási folyamatot segíti elő. A másik két típusú közelségnek (*intézményi és a szervezeti közelség*) azért van kisebb szerepe, mivel előbbi esetében az új szereplők még rugalmasan alkalmazkodnak a helyi formális és informális intézményekhez, a szervezeti közelségnek pedig alapvetően a spin-off jellegű cégalapítások esetében van jelentősége (Sternberg, 2007).

4.1.2. A vállalkozás kontextuális megközelítése

Bár a környezeti tényezők és a kontextus nagyon sok mindenben hasonlítanak egymásra, és számos szakirodalmi műben szinonimaként használják ezeket, azonban amíg az egyes környezeti feltételeket általában egy adott térséghez lehet kötni, addig a kontextus bizonyos dimenziói a tértől függetlenül is jelen vannak (például az üzleti kontextus esetében, amely elsősorban az adott ágazat piaci viszonyaira utal). *A kontextus az egyik oldalról vállalkozói lehetőségeket kínál az egyének számára a másik oldalról viszont korlátok közé szorítja tevékenységüket.* A kontextusnak fontos szerepe van annak megértésében, hogy a vállalkozás, mint magatartás és cselekvés, hol, mikor, hogyan és miért jelenik meg, és kik lesznek ebbe bevonva (Welter, 2011). A kontextus bizonyos dimenzióinak vizsgálata (intézményi, társadalmi kontextus) már több évtizedes múltra tekint vissza, de van olyan is, amely az elmúlt 1-2 évtizedben került előtérbe (térbeli kontextus) (Zahra – Wright, 2011; Welter, 2011). A különböző kontextuális dimenziók, így például az intézményi, területi, társadalmi vagy időbeli kontextus figyelembevétele révén jobban megérthető a vállalkozói magatartás (Low – MacMillan, 1988; Welter, 2011; Zahra – Wright, 2011).

A vállalkozás kontextuális megközelítésű vizsgálata nem feltétlenül magától értetődő, mivel a vállalkozás kontextusa maga is folyamatos változásban van, köszönhetően a szereplők és folyamatok dinamizmusának. Azonban a kontextus figyelembevétele elősegíti a vállalkozói tevékenységet befolyásoló kulturális és intézményi tényezők szerepének felismerését (Zahra – Wright, 2011). Erre jó példa Smallbone – Welter (2001), illetve Welter (2011) vállalkozói tevékenységgel kapcsolatos vizsgálata a kelet-közép-európai országokban, és a szovjet utódállamokban.

Az a folyamat, hogy hogyan kapcsolódik össze a kontextus a vállalkozás elméletével, alapvetően kétféleképpen közelíthető meg: egyrészt a vállalkozás elméletének kontextualizálása, másrészt pedig a kontextus elméletbe helyezése révén. Az előbbi eset a vállalkozás elméleti megközelítését helyezi meghatározott kontextusba (például térbeli és/vagy időbeli határok közé). A második esetben a vállalkozással kapcsolatos elméletek különböző kontextusokban jelennek meg. Ebben az esetben kihívás, hogy az egyirányú kapcsolat feltételezése helyett egy két irányú, „top-down” és „bottom-up” hatásokat figyelembe vevő viszonyt feltételezzünk, azaz a környezet befolyásolja az egyéni cselekvést, azonban az egyéni cselekvésnek is hatása van a környezetre. Ezzel szemben a vállalkozás és a kontextus között egyirányú kapcsolatot feltételezve, az egyéni vállalkozói magatartást a kontextus jellegzetességei határozzák meg. (Welter, 2011).

A kontextus vonatkozásában Welter (2011) *négy különböző kontextuális dimenziót*⁴ azonosított (piaci, társadalmi, területi és intézményi), amelyek azt mutatják, hogy „hol” jön létre a vállalkozói tevékenység. Az *piaci dimenzióban* egyrészt a makrogazdasági szinten meghatározott piaci tényezőknek jut kiemelt szerep, másrészt mikrogazdasági szinten az ágazati tényezők különbségeinek, valamint a piaci versenynek van jelentősége a gazdasági (vállalkozói) lehetőségek eltérő mértékű megjelenésében. A kontextus *társadalmi dimenziója* a különböző kapcsolathálózatokat foglalja magában, amelyek a társadalmi rendszer résztvevői között alakulnak ki. A kontextus *területi dimenziója* szélesen értelmezhető, amely magába foglalja a földrajzi és telephelyi tényezőket ott, ahol az új cégek létrejönnek, azt, hogy az új cég hol és hogyan tudja a megfelelő erőforrásokat felhalmozni, illetve a kapcsolatokat, amelyeket az egyének alakítanak ki és a hálózatokat, amelyekben részt vesznek. A vállalkozás területi megoszlásának dinamikájában szerepe van az agglomerációs hatásoknak és a tudás spillovereknek is. Az egyes régiókban fellelhető vállalkozói előnyök az idő előrehaladtával kiemelkedhetnek, és eltűnhetnek. A kontextus *intézményi dimenziója* magába foglalja a formális és informális intézmények hatásait, azaz a jogszabályokat, törvényeket, az intézményrendszer hatásait, valamint a hagyományokat, (üzleti) kultúrát és szokásokat. Az egyes dimenziók átfedhetik egymást, ez különösen igaz egy részről a térbeli, valamint az időbeli dimenzióra, másrészt a másik négy dimenzióra vonatkozóan. A következő szakaszban a Welter (2011) által azonosított négy

⁴ Ezt a dimenziót Welter (2011) üzleti dimenzióként jelölte, illetve Welter (2011) megkülönböztet társadalmi és társasági dimenziót. Előbbi a kulturális közeget foglalja magában, amíg utóbbi a különböző kapcsolatokat.

kontextuális dimenzió elemeit és az új cégek létrejöttében betöltött szerepüket elemzem részletesebben.

A piaci dimenzió

A piaci dimenzió keretében *az ágazat- illetve szektorspecifikus tényezők* is befolyásolják egyrészt az új belépők arányát, másrészt azt, hogy a regionális kontextus bizonyos tényezőinek milyen erős hatása van az új cégek alapítására (Armington – Acs, 2002; Brixy – Grotz, 2007). A *humán tőkének* több szempontból is kiemelt jelentősége van az új cégek létrehozásában akár úgy tekintünk erre a tényezőre, hogy ki lesz vállalkozó, és ez hogyan befolyásolja az új cég későbbi sikerességét (Ucbasaran – Westhead – Wright, 2008; Baptista – Karaöz – Mendoca, 2014), akár úgy, hogy a humán tőke maga is termelési tényező. A vállalkozó oldaláról tekintve *a humán tőke minőségének elsősorban a vállalkozói abszorpciók képességek kialakításában van szerepe* (Qian – Acs – Stough, 2013). Erre utal az az eredmény is, miszerint azokban a régiókban, ahol magas a felsőfokú végzettségűek száma, nagyobb eséllyel alapítanak új céget, mint ott, ahol az alacsonyabb képzettségű munkavállalók dominálják a munkaerőpiacot (Armington – Acs, 2002), de a helyben elérhető humán tőke minősége befolyásolja az új cégek túlélési esélyeit is (Acs – Armington – Zhang, 2007). Az pedig a klaszteresedés egyfajta megjelenésére utal, hogy az új cégalapítást pozitívan befolyásolja az olyan ágazatok jelenléte, amelyek a létrejövő céghez hasonló jellemzőkkel bíró munkavállalókat vesznek fel (Glaeser – Kerr, 2009).

A társadalmi dimenzió

A *társadalmi dimenzió*n belül kiemelten fontos tényező a *társadalmi tőke*, amelynek szignifikáns hatása van a vállalkozói szándékra, és ezáltal befolyásolhatja a helyi vállalkozói tevékenységet (Malecki, 2012; Eriksson – Rataj, 2019). A társadalmi tőkének számos megközelítése található a szakirodalomban (Malecki, 2012), a dolgozatban az Audretsch (2007) által is használt Putnam-féle megközelítést alkalmazom, amely szerint a társadalmi tőke az egyének közötti kapcsolatokra, kapcsolathálózatokra, valamint a kapcsolatokból révén kialakuló reciprocitásra és megbízhatóságra normáira utal. A társadalmi tőkéből származó egyéni és vállalati előnyök több különböző formában is megjelenhetnek, így például a pénzügyi és befektetési információk, a bizalom, a vállalkozói képességek

megosztása, a tehetséges humán tőke elérhetősége vagy a kollektív tanulási képesség révén (Alvedalen – Boschma, 2017).

A gazdasági és kulturális környezet vállalkozói életutat befolyásoló hatása mellett a közösség hálózatának és társadalmi tőkéjének minősége is jelentős szereppel bír a vállalkozók számára releváns információk, erőforrások és támogatások összegyűjtésénél (Spigel, 2016). Davidsson – Honig (2003) a *társadalmi tőke két típusát vázolta: a megkötő („bonding”) társadalmi tőkét*, amelyre példa, ha a szülők is vállalkozók, a házasság, vagy közeli rokonok, barátok bátorítása, illetve az *összekötő („bridging”) társadalmi tőkét*, amelyre példa egy szervezeti tagság vagy kommunikációs ügynökségekkel és üzleti hálózatokkal meglévő kapcsolatok. Malecki (2012) tanulmányában az említett kettő mellett még egy harmadik, az *összekapcsoló („linking”) társadalmi tőke* is megjelenik, amely az intézményesített bizalomra épül a gazdaság és a közszféra rendszerein belül és azok között.

A társadalmi tőke különböző típusainak eltérő módon van jelentősége a vállalkozás folyamatában. A kezdeti szakaszban (vállalkozói felfedezés) viszonylag nagy jelentősége van az összekötő társadalmi tőkének, a családtól és a barátoktól érkező megerősítésnek, valamint annak, hogy van-e vállalkozó ebben a körben (Davidsson – Honig, 2003; Mueller, 2006). Azonban a vállalkozás folyamatának előrehaladásával (a felfedezést követően a lehetőség kiaknázása, majd a nyereségessé válás során) az áthidaló társadalmi tőkének növekszik a jelentősége. Ez arra utal, hogy azok a (jellemzően szakmai) kapcsolatok kerülnek előtérbe, amelyeken keresztül egy specifikus tudáshoz lehet hozzájutni, és ami a családi, közeli baráti kapcsolatokon keresztül már nem érhetők el (Davidsson – Honig, 2003). Bodor et al. (2019) *a magyar gazella cégek esetében arra mutat rá, hogy az innovációs tevékenységet felmutató gyors növekedésű vállalatok esetében nem az összekötő, hanem az összekapcsoló társadalmi tőkének van domináns szerepe.* Ugyanakkor a társadalmi tőke produktív és kontraproduktív hatással is lehet a vállalkozói tevékenységre.

A produktív hatások az információ, a tudás áramlására ezáltal a tranzakciós költségek csökkentésére utal, amíg a kontraproduktív hatások abban az esetben jelentkezhetnek, ha az egyént kizárják az információhoz való hozzáféréstől, így korlátozva a vállalkozói kezdeményezéseket (Westlund – Bolton, 2003). *A társadalmi tőke megjelenésének egy jel-*

legzetes formája a megfelelő szakemberek mobilitása, amely támogathatja a tudás terjedését, és az egy-egy térségben létrejövő szakmai hálózatokat, azonban ez esetben fontos az összeférhetetlenség elkerülése és a transzparencia biztosítása, ami a magasabb pozíciókban dolgozó egyéneknél problémát jelenthet (Grillitsch, 2019). A helyi viszonyoknak és kapcsolatoknak nagy jelentősége van a vállalkozás telephely-választási döntése szempontjából, ugyanis a legtöbb egyén abban a térségben hoz létre új céget, ahol él. Ezt a személyes kapcsolatok (család, barátok, munkatársak) nagy jelentőségével lehet magyarázni (Stam, 2007; Sorenson, 2017). A cégalapítást követően a helyi kötelékek elengedhetetlenek maradnak a cégek túléléséhez, erre utal az is, hogy a legtöbb üzleti kapcsolat lokális szinten található (Malecki, 1997; Trettin – Welter, 2011).

A területi dimenzió

A területi dimenziót tekintve, a vállalkozói tevékenység megjelenésében felmerülő területi különbségek endogén vagy exogén hatások révén is magyarázhatók. Előbbit jól reprezentálja a Szilícium-völgy esete, ahol a vállalkozói tevékenység kiemelkedő mértékét a számítástechnikai ágazat térségbeli körülményei magyarázhatják (Glaeser – Kerr – Ponzetto, 2010). Utóbbira pedig a Washingtonban és környékén kialakuló IT és biotechnológiai ágazatok fejlődése lehet példa, ahol az 1970-es évektől kezdve különböző külső tényezők (például kormányzati intézkedések) segítettek a vállalkozói környezet kialakulását (Feldman, 2001).

Az új cégek folyamatos megjelenése egy adott térségben arra is utal, hogy az adott régió vállalkozásbarát gazdaságpolitikát alkalmazhat, valamint támogathatja a vállalkozók szükségleteihez igazodó beszállítókat és szolgáltatókat (Sorenson, 2017). *A régióban lévő vállalatok száma szintén pozitív hatással van a vállalatok alapítására*, azonban ez függ az adott ágazat jellemzőitől az ágazatban domináns technológiától és az innovációs folyamatoktól is (Wagner – Sternberg, 2004; Fritsch – Falck, 2007). Bosma – van Stel – Suddle (2008) arra mutat rá, hogy *az agglomerációs hatásoknak is szignifikáns hatása van az új cégek alapítására*. Azonban az agglomerációs hatások esetében az új cégek különböző formáit tekintve már több különbség is található. Az urbanizációs externáliák, amelyek alapvetően a viszonylag nagyobb vállalatsűrűséggel rendelkező területeken jelentkeznek, az új leányvállalatok létrehozására is hatással vannak. Ez a hatás a független új cégek alapításánál gyengébb, azonban ezek esetében a lokalizációs előnyöknek, azaz

azonos ágazatban tevékenykedő cégek jelenlétének van fontos szerepe, többek között a tudás spilloverek hatásai miatt (Bosma – van Stel – Suddle, 2008).

Az intézményi dimenzió

A kontextus *intézményi dimenzióján* belül azonosított formális intézmények szerepét már kihangsúlyoztam mind a produktív vállalkozás létrejöttének (2.2.2. szakasz) mind a vállalkozás gazdasági növekedésre gyakorolt hatása esetében (3.4. alfejezet). Azonban az informális intézmények új cégek alapításában betöltött szerepéről eddig csak érintőlegesen értekeztem. Az informális intézményi tényezők egyik kiemelt eleme *a vállalkozás kultúrája*, amely az informális intézményi tényezők közé tartozik. A vállalkozás kultúrájának jelentőségét elemzi Saxeniannak (1994) a kaliforniai Szilícium-völgyről és a bostoni 128-as út menti térségről írt átfogó elemzése is, amelyben kihangsúlyozza a vállalkozói kultúra szerepét a Szilícium-völgy sikerességében és a vállalkozói tevékenység elterjedésében (Glaeser – Kerr, 2009; Glaeser – Kerr – Ponzetto, 2010).

A kultúra hosszú időn át viszonylag változatlan tényező, amely a politikai, társadalmi és gazdasági változások mellett is csak lassan módosul, de ennek ellenére fontos szerepe van az új cégek létrehozásában (Stuetzer et al., 2016; Fritsch – Wyrwich, 2019). *A vállalkozói kultúra megjelenése arra is utal, hogy az adott régióban élő emberek értékrendje, kapacitása és ösztöneik lehetővé teszik a vállalkozói szándék kialakulását*, majd a szándék eredményeképpen új cégek jönnek létre (Stuetzer et al., 2014; Obschonka et al. 2019). Másrészt, utal az adott térségben élők jellemző tradícióira, értékeire és jellemzőire, amelyek révén az emberek vállalkozói tevékenységhez viszonyulnak (Davidsson – Wiklund, 1997; Obschonka et al. 2015).

A kultúra befolyásolja az egyének motivációját, értékeit és hiedelmeit, valamint a vállalkozói környezet támogató jellegét. A vállalkozás kontextusát tekintve a motivációs elméletek kultúrához kötöttek, a különböző kultúrák pedig eltérő motivációs szükségleteket hangsúlyoznak. A kultúra nemcsak közvetlenül befolyásolhatja a vállalkozás szintjét, hanem egy közvetítő elem a kontextuális tényezők és a vállalkozói kimenetel között, ami arra utal, hogy a kultúra inkább egy katalizátorként működik, mint a vállalkozói kimenetel okozataként (Hayton – George – Zahra, 2002). Stephan – Uhlaner (2010) 40 országot átfogó vizsgálatukban a különböző kulturális jellemzőket két faktortényezőbe sorolták: a

teljesítményalapú kultúra („*performance-based culture*”) elsősorban az egyéni sikerre, tervezésre és jövőorientációra utaló tényezőket foglalta magába, amíg társadalmilag támogató kultúra („*socially supportive culture*”) nagyjából a társadalmi tőkével azonosítható. A kultúrán belül elsősorban a *társadalmilag támogató kultúrának* (ami nagyjából megegyezik a társadalmi tőkével) *van jelentős szerepe a vállalkozásra* (új cégek, illetve már meglévő cégek rátája), illetve a vállalkozás minőségére (innovatív cégek aránya). Ezzel szemben az inkább egyéni képességeket díjazó teljesítményalapú kultúrának nincs szignifikáns hatása a vállalkozói aktivitási rátákra, vagy a vállalkozás minőségi szintjére, hanem ennek magas szintje inkább a megfelelő vállalkozói keretfeltételekre és a lehetőségek jelenlétére utal (Stephan – Uhlaner, 2010).

A vállalkozás társadalmi megítélésében szerepe lehet annak, hogy a vállalkozói lét mennyire elfogadott karriernek minősül az adott térségben (Wyrwich – Stuetzer – Sternberg, 2016), de az emberek cégalapítással kapcsolatos tapasztalata is befolyásolhatja ezt, így például annak a megítélése, hogy a hibázás (megszűnő vállalkozás) mennyire befolyásolja a vállalkozói szándékot az egyes régiókban (Wyrwich – Sternberg – Stuetzer, 2019). Azokban a régiókban, ahol a vállalkozás társadalmi elfogadottsága magasabb, ott nagyobb mértékben jelennek meg az egyéni vállalkozói attitűdök, amelyek a vállalkozóvá válási szándékot alakítják, és később az új vállalkozás létrehozásához vezethetnek. Bizonyos esetekben a vállalkozás magas társadalmi elfogadottsága mellett sem biztos, hogy megjelenik a vállalkozói tevékenység, ilyenre példa a gazdaságilag magasan teljesítő régiók, azok a térségek, ahol viszonylag magas a fiatalok aránya vagy alapvetően alacsony a megelőző időszakban a vállalkozói aktivitás (Kibler – Kautonen – Fink, 2014).

Összefoglalóan, a vállalkozók a lehetőség felismerés, az erőforrások mobilizálása és az értékteremtés mellett kiemelt szerepet játszanak a különböző formális és informális intézmények létrehozásában, a helyi közösség szemléletének formálásában és annak a teljesítménynek a kiépítésében, amely a későbbiekben fenntartja az adott térség gazdasági fejlődését. Azaz, *ahogy a kontextus hat az egyénre, annak vállalkozói szándékára és az ebből fakadó tevékenységre, az egyén tevékenysége is hatással lehet a kontextus jellemzőire és az egyes tényezőkhöz való alkalmazkodásra* (Feldman, 2001, 2014).

4.2. A kontextus rendszerszemléletű megközelítése: a vállalkozói ökoszisztéma

4.2.1. A vállalkozói ökoszisztéma koncepciójának kialakulása

A vállalkozást körülvevő kontextus rendszerszemléletű megközelítése az 1990-es években jelent meg a szakirodalomban. *A rendszerszemléletű, evolúciós elméleti megközelítések az egyéni tevékenységet és annak a környezettel való kapcsolatát hangsúlyozzák.* Mind az egyéni tevékenységet, mind a környezettel való kapcsolatot számos tényező befolyásolhatja, amelyek egyfajta komplex adaptív rendszereként szabályozzák ezeket. Ezek a rendszerek különböző földrajzi léptékekben (helyi, regionális, nemzeti) léteznek, és az idő előrehaladtával változnak (létrejönnek, növekednek vagy visszaesnek) (Stam, 2010).

A vállalkozás rendszerszemléletű megközelítésének egyik első koncepcióját van de Ven (1993) alakította ki. Ez figyelembe veszi az extern, egyéntől független környezeti (gazdasági, társadalmi, politikai) feltételeket, megfelelő lehet a vállalkozás folyamatának magyarázatára (Ucbasaran – Westhead – Wright, 2001). E szerint *a vállalkozói rendszer az abban zajló vállalkozói tevékenységet támogatja, és a tevékenység eredményeként az idő múlásával a rendszer elemei is fejlődnek, amelyek együttműködése hajtja az új cégek létrehozását.* A vállalkozáshoz kapcsolódó infrastruktúra a különböző tevékenységek (intézményi, erőforrással kapcsolatos és tulajdoni) és szereplők együttműködése révén jön létre (van de Ven, 1993; Neck et al., 2004).

Qian – Acs – Stough (2013) *a vállalkozás regionális rendszerében azokat a regionális (gazdasági, társadalmi és intézményi) tényezőket hangsúlyozza, amelyek befolyásolhatják a vállalkozói lehetőségek létrehozását, felfedezését és kiaknázását.* A vállalkozás regionális rendszere esetében a rendszer határa földrajzilag meghatározható. Ez lehet egy megye, város, állam, térségek (pl. városrégiók) csoportja vagy bármilyen meghatározható földrajzi terület. A koncepció a vállalkozás tudás spillover elméletére építkezik, amely szerint az új tudás a vállalkozói lehetőségek egyik forrása, a humán tőke pedig a vállalkozói abszorpciós képesség fő forrása. Ezért fontos, hogy olyan környezetet hozzanak létre, amely vonzó a humán tőke számára. A rendszer teljesítménye három fő komponens,

az egyének, a szervezetek és az intézmények közötti interakciótól függ (Qian – Acs – Stough, 2013).

Acs – Autio – Szerb (2014) meglátása szerint a vállalkozás nemzeti rendszerének különböző meghatározásaiban ki kell domborodnia annak, hogy *a vállalkozás egyéni szintű cselekvés, amely a lehetőségek kihasználása végett új cégek létrehozásával allokalja az erőforrásokat*. Ezt a cselekvést az attitűdök, aspirációk és képességek közötti interakciók irányítják, amely beágyazott a sokoldalú gazdasági, társadalmi és intézményi kontextusba.

A vállalkozás rendszerszemléletű megközelítésének egyik legújabb, a 2010-es évek során egyre jobban elterjedő koncepciója a vállalkozói ökoszisztéma. A biológiai ökoszisztémára való utalás James Moore-nak (1993) tulajdonítható, aki szerint hasonlóan ahhoz, ahogy a természetben a sikeres fajok a napfény, víz és tápanyag révén kialakulnak, az üzleti ökoszisztémák úgy jönnek létre a tőke, fogyasztói érdek és az új innováció által (Malecki, 2018). A vállalkozói ökoszisztéma koncepciójának elterjedésében két írás játszott fontos szerepet: az egyik Daniel Isenberg 2010-es Harvard Business Review-ban megjelent tanulmánya, a másik pedig Brad Feld 2012-es könyve a startup közösségekről (Spigel – Harrison, 2018).

Stam (2015) a vállalkozói ökoszisztéma megnevezésével kapcsolatban utal arra, hogy az „ökoszisztéma” fogalma az, amely magába foglalja a szereplők és a kontextuális tényezők egymással való összekötöttségét. A vállalkozói ökoszisztéma koncepciójának meghatározását bonyolítja, hogy több különböző definíciója is található a szakirodalomban (Brown – Mason 2017), azonban bizonyos elemek alapvetően mindegyikben megjelennek: (1) a vállalkozó központúság (az ökoszisztémában már meglévő és potenciális vállalkozók), (2) az ökoszisztéma elemeinek többdimenziós megjelenése (társadalmi, politikai, gazdasági és kulturális szereplők és szervezetek), (3) a szereplők, elemek és folyamatok mozgása, összekötöttsége és hálózatba rendeződése, ami (4) támogatja az innovatív, illetve növekedésorientált cégek megjelenését egy adott helyen (Acs – Autio – Szerb, 2014; Mason – Brown, 2014; Spigel, 2017; Stam, 2015). A dolgozat során így *a vállalkozói ökoszisztémát egy olyan rendszerként értelmezem, amelyben az egyéni vállalkozói*

tevékenység egy többdimenziós kontextusba ágyazottan jelenik meg, a környezeti tényezők pedig nem egyenként, hanem egymással összefüggve, összekapcsolva jelennek meg, és ahol ennek a rendszer eredménye a produktív vállalkozás létrejöttének elősegítése.

A vállalkozói ökoszisztéma koncepciójának eredete több regionális gazdaságtani vagy innovációs elméleti modellre vezethető vissza⁵, ezek között találjuk a klasztereket, az iparági körzeteket és az innovációs rendszereket (Mason – Brown, 2014; Spigel, 2017; Acs et al., 2017; Stam – Spigel, 2017; Spigel – Harrison, 2018). A „közös nevező” az említett koncepciókban az, hogy mindegyik bizonyos mértékig az agglomerációs hatások elméletére építkezik (Brown – Mason, 2017).

A marshalli iparági körzetek elméletéből a munkaerő-piaci koncentrációt, a közvetítő szervezeteket (specializált termékek és szolgáltatások), valamint a tudás spillovereket, amíg az olasz iparági körzetek koncepciójából pedig a bizalmon és a vállalatok közötti kooperáción alapuló hálózatosodást vette át a koncepció (Stam – Spigel, 2017).

A klaszterelméletből három elv jelenik meg a vállalkozói ökoszisztémában. Egyrészt az egyes vállalatok számára más cégek jelenléte a kompetitív előnyök forrása is lehet (függetlenül attól, hogy ugyanabban vagy más ágazatban tevékenykednek) (Spigel – Harrison, 2018). Ugyanis a vállalkozói ökoszisztéma résztvevői egyszerre versenyeznek és együttműködnek egymással egy ágazaton vagy értékláncon belül (Spigel, 2017). Másrészt fontos az olyan vállalkozók jelenléte és tevékenysége, akik külső forrásból származó tudásra építik tevékenységüket, mivel ezen keresztül képesek növelni a cégük versenyképességét. Harmadrészt a tudás előállítása és alkalmazása kulcstényező a cégek sikerességében (Spigel – Harrison, 2018). Azonban eltérés a klaszterekhez képest, hogy a vállalkozói ökoszisztéma a vállalkozói tevékenységre (és ezen belül elsősorban a magas növekedési potenciállal rendelkező vállalatokra) nem pedig egyes iparágakra fókuszál. A fejlesztés hangsúlya a helyi és regionális környezeti elemeken, valamint a produktív vállalkozást támogató feltételek kialakításán van (pl. a start-up kultúra és finanszírozás) (Ma-

⁵ Acs et al. (2017) megjegyzi, hogy a regionális fejlődés szakirodalmában található rendszerszemléletű koncepciók mellett, a stratégiai menedzsment irodalmában tárgyalt üzleti ökoszisztémák elméletére is épít a vállalkozói ökoszisztéma koncepciója, azonban ezt az elméleti vonalat a dolgozatban részletesen nem tárgyalom.

son – Brown, 2014; Spigel, 2017). Egy adott régió vállalkozói ökoszisztémája több ágazati klasztert is magába foglalhat, amelyek kapcsolatban vannak egymással a közelség miatt (Auerswald – Dani, 2017).

A vállalkozói ökoszisztéma másik előzménye az *innovációs rendszerek elmélete*. Az innovációs rendszerek elemei közé tartoznak a különböző szervezetek, formális és informális intézmények, a közöttük lévő kapcsolatok, illetve az infrastruktúra. Az így létrejövő hálózat közvetlen vagy közvetett szereplői aktívak az innovatív termékek létrehozásában, importálásában és terjesztésében, a közöttük lévő információáramlásnak pedig komoly jelentősége van (Freeman, 1987; Lundvall, 1992; Nelson, 1993; Vas – Bajmócy, 2012). Az interakciókon belül kiemelt jelentősége van az informális kapcsolatoknak ugyanis ezek fontos szerepet töltenek be a tudásmegosztásban, különösen a nem kodifikált (tacit) tudás esetében (Stam, 2015). *Az innovációs rendszerek elméletében az intézményi és ágazati struktúrába ágyazott interakciókra, és a tudásfelhalmozásra kerül a hangsúly, és ez a struktúra határozza meg összességében egy adott gazdaság innovációs tevékenységét* (Acs – Autio – Szerb, 2014). A rendszer hatásmechanizmusai képesek hatékonyan segíteni az innovációk létrejöttét, de nagymértékben akadályozhatják is azokat (Vas – Bajmócy, 2012). Az innovációs rendszer akkor működik jól, amikor az abban résztvevő, különböző funkcióval rendelkező szervezetek száma elér egy kritikus tömeget, és ezek a szervezetek képesek betölteni a rendszer által igényelt funkciókat (Stam, 2015).

Cooke (2007) szerint az innovációs rendszerek alatt általában a klasszikus, kutatás-fejlesztés által vezérelt, alapvetően technológiára fókuszáló koncepciót értik, *a vállalkozó maga, mint szereplő és az új cégek azonban nem jelentek meg a nemzeti innovációs rendszerek elméletében*. Később megjelent az úgynevezett vállalkozói regionális innovációs rendszer („ERIS – Entrepreneurial Regional Innovation System”) koncepciója, amely abban tér el az eredeti koncepciótól, hogy a kockázati tőke vezérli, sorozatvállalkozók vesznek benne részt és piaci fókuszú, de az új cégek továbbra is hiányoznak (Ylinenpää, 2009; Spigel – Harrison, 2018). *A vállalkozói ökoszisztéma koncepciója a regionális innovációs rendszerek elméletéből három fontosabb vonást emelt át*. Egyrészt a hálózatok szerepét hangsúlyozza, másrészt az egyetemek és más tudományos szervezetek tudástermelésben és továbbképzésben betöltött szerepét emeli ki, harmadrészt olyan vállalkozáspolitikát javasol, amely az innovatív cégek számára támogató környezetet hoz létre (Spigel – Harrison, 2018).

A vállalkozói ökoszisztémában – szemben az innovációs rendszerekkel, ahol az intézményeknek van domináns szerepük – a vállalkozók a központi szereplők (Acs – Autio – Szerb, 2014; Brown – Mason, 2017). A vállalkozói ökoszisztéma koncepciója több, mintha egyszerűen újra csomagolnánk a vállalkozás kontextuális felfogását, mivel magába foglalja azt a felismerést, hogy önmagában a támogató keretfeltételek létrehozása még nem elégséges ahhoz, hogy produktív, magas növekedésű vállalatok jöjjenek létre (Mason – Brown, 2014). *A vállalkozói ökoszisztéma⁶ működésének fókuszában a vállalkozói tevékenység létrehozása, illetve a vállalkozói tevékenység kimenetelének és minőségének szabályozása található* úgy, hogy az egyének és a kontextuális dimenziók elemei közötti interakciókra helyezi a hangsúlyt (Acs – Autio – Szerb, 2014).

Isenberg (2010) *a vállalkozói ökoszisztéma létrehozásának kilenc előfeltételét* fogalmazta meg. Ezek az ökoszisztéma egyediségének hangsúlyozása mellett magukba foglalják a helyi feltételekre, adottságokra való építkezést, a szereplők bevonásának fontosságát, az ambiciózus (növekedésorientált) vállalatok támogatását, a bátorító példák jelenlétét és a vállalkozói kultúra kialakításának jelentőségét – például a Skype sikere Észtszországban, amely más high-tech ágazatban foglalkoztatott egyéneket is ösztönzött arra, hogy saját céget alapítsanak –, illetve az olyan politikai törekvéseket, amelyek nem teremtenek túlbürokratizált kereteket és a túlszabályozás helyett inkább egyfajta támogató környezetet teremtenek (Isenberg, 2010). A vállalkozói ökoszisztéma kialakulásához szükség van arra is, hogy az adott térségben legyenek már működő tudásbázisok, amelyek a vállalkozói lehetőségek forrásai lehetnek, valamint olyan inkubátor szervezetek, amelyek támogatják a jövőbeli vállalkozókat (Mason – Brown, 2014).

4.2.2. A vállalkozói ökoszisztéma felépítése, működési mechanizmusa és mérhetősége

A vállalkozói ökoszisztéma koncepciójában a résztvevők közötti *egy adott kontextusban (például ágazatban, térben, időben) meglévő kapcsolatoknak és szinergiáknak kiemelt*

⁶ Acs – Autio – Szerb (2014) a vállalkozás nemzeti rendszerét (National System of Entrepreneurship) határozta meg tanulmányában, ez egyfajta összekötő kapocs az innovációs rendszerek koncepciója és a vállalkozói ökoszisztéma között, funkcióját tekintve pedig alapvetően azonos a vállalkozói ökoszisztémával.

szerpe van, mivel ezeken az interakciókon keresztül az ökoszisztéma szereplői hatékonyabb működésre lehetnek képesek, mint önmagukban (Brown – Mason, 2017). Ugyanis a hatékony vállalkozói ökoszisztéma azzal, hogy támogatja a szereplők közötti együttműködések, egyben csökkenti azokat korlátokat, amelyek akadályozzák az újdonságok piaci bevezetését. (Auerswald – Dani, 2017). Azonban az elemek között meglévő interakciók ignorálásának ellentétes hatása lehet. A döntéshozók számos esetben esnek abba a hibába, hogy nem rendszerszinten fejlesztik az ökoszisztémát, hanem csak egy-két elemét hangsúlyozzák. Ezek az elemek azonban önmagukban nem képesek fenntartani a teljes ökoszisztéma működését. A nem vállalkozóbarát környezet visszafoghatja a meglévő vállalkozói aspirációikat, és ennek eredményeként a potenciális vállalkozók esetleg más környezetben igyekeznek megvalósítani elképzeléseiket (Isenberg, 2010). A vállalkozást támogató szervezeteknek, szolgáltatóknak szintén fontos szerepe van abban, hogy segíteni tudják az ökoszisztéma vállalkozóinak tevékenységét különböző területeken (például kapcsolatépítés, továbbképzés, pénzügyi tanácsadás) és vállalati életciklusokban (cégalapítás, növekedés, újakezdés) is, mivel így a vállalkozói ökoszisztéma hatékonyan működéséhez is hozzájárulnak (Spigel, 2016).

A vállalkozói ökoszisztéma elemeit tekintve több különböző koncepció is fellelhető a szakirodalomban (Neck et al., 2004; Isenberg, 2011; World Economic Forum, 2013, 2014; Spigel, 2017; Stam, 2015). Ezeket egy áttekintő táblázatba foglaltam (6. táblázat), majd ezt követően két ökoszisztéma modellen keresztül bemutatom a rendszer működését, illetve az egyes tényezők, tényezőcsoportok közötti kapcsolódásokat.

A 6. táblázat alapján látható, hogy több olyan tényező is van, amely megjelenik mindegyik (vagy szinte mindegyik) megközelítésben. Ilyenek a *kultúra* (informális intézmények), a *humán tőke és ennek minősége*, a *támogató rendszerek*, a *fizikai infrastruktúra* és a *formális intézmények*.

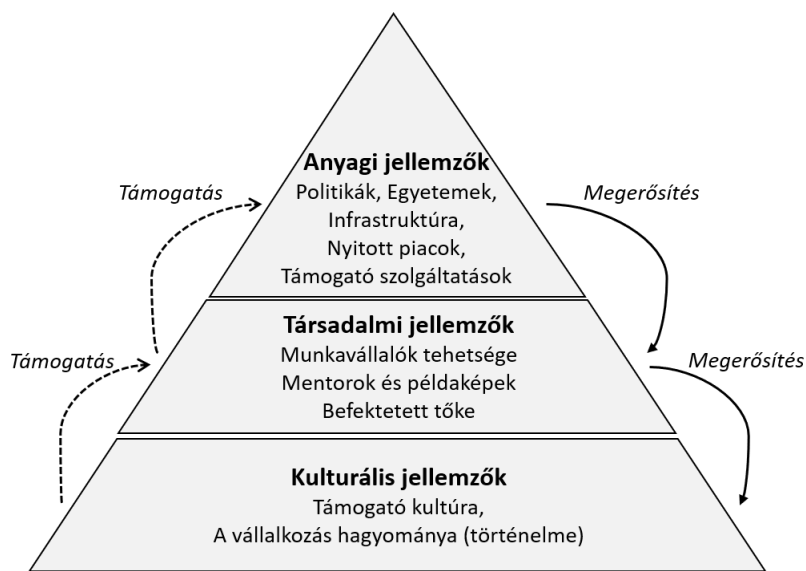
6. táblázat: A vállalkozói ökoszisztéma elemei különböző koncepciók alapján

Szerző(k)	A vállalkozói ökoszisztéma fő tényezői és azok jellemzői
Neck et al. (2004)	Jelentőség a rendszer létrehozásában, később bővülésében: • Inkubátor szervezetek és Spin-off cégek; Jelentőség az új cégek létrehozásában: • Formális és informális hálózatok; Jelentőség a rendszer bővülésében: • Fizikai infrastruktúra és kultúra
Isenberg (2011)	Hat fő tényező: Politika; Finanszírozás; Kultúra; Támogatás; Humán tőke; Piacok
World Economic Forum (2013, 2014)	Nyolc fő tényező: Elérhető piacok; Humán tőke; Támogatás és finanszírozás; Támogató rendszerek (mentorok, tanácsadók); Kormányzási keretek és infrastruktúra; Oktatás és szakképzés; Egyetemek; Kulturális támogatás
Acs – Autio – Szerb (2014)	Három tényezőcsoport: • Attitűdök: Lehetőség felismerés; Vállalkozásindítási képességek; Kockázattűrő; Hálózatosodás; Kulturális támogatás • Adottságok: Lehetőség-vezérelt vállalkozásindítás; Nemek közötti különbség; Technológiai szektor; Humánerőforrás minősége; Verseny • Aspirációk: Termékinnováció; Folyamatinnováció; Magas növekedés; Nemzetköziesedés; Kockázati tőke
Stam (2015)	Két tényezőcsoport: • Rendszerfeltételek: Hálózatok, vezetés, finanszírozás, tehetség, tudás, támogató szolgáltatások (közvetítők); • Keretfeltételek: Formális intézmények, kultúra, fizikai infrastruktúra, kereslet
Stangler – Bell-Masterson (2015)	Négy tényezőcsoport: • Sűrűség: 1000 főre jutó új és fiatal cégek száma; Foglalkoztatottak aránya az új és fiatal cégekre vonatkozóan; Ágazati sűrűség • Dinamika („folyékonyság”): Népességváltozás; Munkaerő-piaci reallokáció; Magas növekedésű cégek • Összeköttetés: Programokon keresztüli összeköttetés; Spin-off cégek aránya; Üzletkötők hálózata • Változatosság: Többszörös gazdasági specializáció; Mobilitás; Bevándorlók
Spigel (2017)	Három tényezőcsoport: • Kulturális jellemzők: Támogató kultúra, A vállalkozás hagyománya (története); • Társadalmi jellemzők: Munkavállalók tehetsége, Mentorok és példaképek, Befektetett tőke; • Anyagi jellemzők: Politikák, Egyetemek, Infrastruktúra, Nyitott piacok, Támogató szolgáltatások

Forrás: Saját szerkesztés

Stam (2015) és Spigel (2017) koncepciói az egyes elemek közötti rendszert is felvázolják. Spigel (2017) három nagyobb csoportba sorolja az ökoszisztéma elemeit (3. ábra). Az első csoportban találhatók a *kulturális jellemzők*, amelyek a régió vállalkozással kapcsolatos attitűdjeit és hagyományait foglalják magukban. A második csoportban vannak a *társadalmi jellemzők*, amelyek a régió belüli társadalmi kapcsolati hálózatok által meghatározott vagy azokon keresztül beszerzett erőforrásokat tartalmazzák. A harmadik csoport pedig az ökoszisztéma *anyagi jellemzőit* foglalja magába. A három csoport nem egymástól elszigetelve, hanem egymással együttműködve, egymást részben átfedve és egymást oda-vissza befolyásolva léteznek, ezáltal támogatva a vállalkozói tevékenységet és erőforrásokat kínálva az új cégek számára. Például az anyagi jellemzők új tényezői akkor lehetnek sikeresek, ha azokat a társadalmi és kulturális jellemzők is támogatják. A kínált előnyök, a jellemzők regionális konfigurációja és a jellemzők közötti kapcsolatok határozzák meg a vállalkozói ökoszisztémákat, azonban ezek régióként eltérhetnek egymástól (Spigel, 2017).

3. ábra: A vállalkozói ökoszisztéma jellemzői és a közöttük lévő interakciók

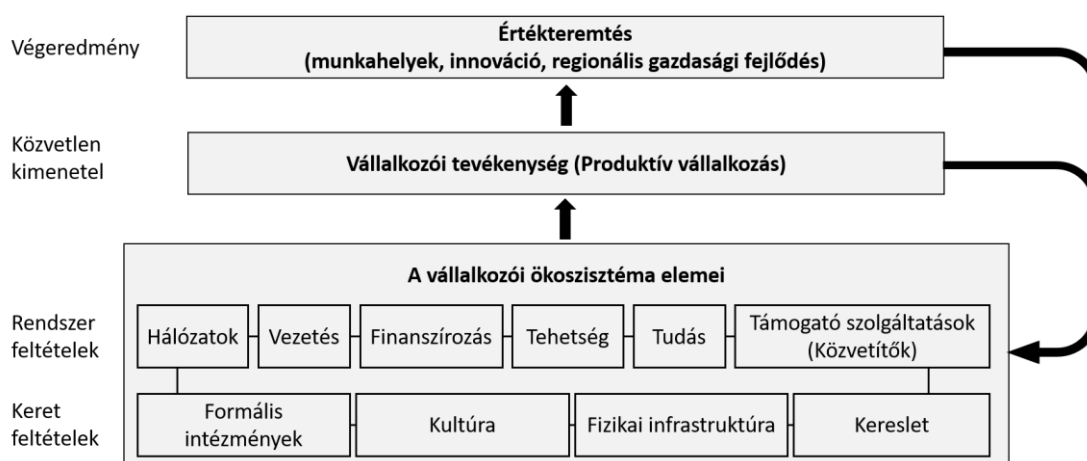


Forrás: Spigel (2017) alapján saját szerkesztés

Stam (2015) koncepciójának alapelve, hogy a vállalkozói ökoszisztéma működésének elsődleges célja a vállalkozás minőségének javítása, azaz a produktív, magas növekedési potenciállal rendelkező, illetve innovatív cégek létrejöttének elősegítése (Stam, 2015), amely közvetve a regionális gazdasági fejlődésre is hatással van (Stam – Spigel, 2017).

A vállalkozói ökoszisztéma működését tekintve a *keret- és rendszerfeltételek interakciói* hozzák működésbe az ökoszisztémát. Ennek közvetlen eredménye a vállalkozói tevékenység és ezen belül a produktív vállalkozás, amely hozzájárulhat az adott térség (város, régió, ország) értékteremtéséhez. Ezt alátámasztja Bruns et al. (2017) vizsgálata is, amely arra utal, hogy a gazella típusú vállalatok hatással vannak a regionális gazdasági növekedésre. Ez utóbbi megnyilvánulhat többek között a munkahelyek számának növekedésében a termelékenység javulásában vagy innovációk létrehozásában. Ugyanakkor mind az értékteremtés szakasza, mind maga a vállalkozói tevékenység visszahat a vállalkozói ökoszisztémára és annak elemeire, így *az ökoszisztéma működése révén egyfajta dinamikus kapcsolatrendszer jön létre*, ahol az egyes szakaszok nemcsak befolyásoló szereppel bírnak, hanem ők magukat is befolyásolják a rendszer egyes pontjai (4. ábra) (Stam, 2015).

4. ábra: A vállalkozói ökoszisztéma elemei, felépítése és hatásmechanizmusa



Forrás: Stam (2015) alapján saját szerkesztés

A hatékonyan működő ökoszisztémát a vállalkozók, befektetők, tanácsadók és más szereplők közötti hosszú távú bizalomra alapozott kapcsolatok és a hálózatosodást támogató vállalkozói kultúra jellemzi. *A vállalkozói ökoszisztémákat két dimenzió (az ökoszisztéma működése és az erőforrások elérhetősége) alapján négy különböző csoportba lehet sorolni*: (1) erős (hatékony működés, és számos erőforrás); (2) kifogyó (hatékony működés, de kevés erőforrás); (3) ösztönzést igénylő (gyenge működés, de számos erőforrás); (4) gyenge (hatástalan működés és kevés erőforrás). A négy csoportból kettő („erős” és „gyenge”) esete nagyjából értelemszerű mivel előbbinél mind az ökoszisztéma működése mind az erőforrások elérhetősége megfelelő, amíg utóbbinál mindkettőnek viszonylag alacsony a teljesítménye. A „kifogyó” ökoszisztémák alapvetően jól működnek, azonban

hiányoznak belőlük a hagyományos vállalkozói erőforrások. Az „ösztönzést igénylő” rendszerek esetében bár számos erőforrás van jelen, azonban az ökoszisztéma hiányos működése nem teszi lehetővé ezek megfelelő áramlását. (Spigel – Harrison, 2018).

Bár a vázolt működési mechanizmus a régió mellett ráilleszthető egy-egy várostérsegre, országra vagy akár vállalatra is, *a szakirodalomban nincs konszenzus arról, hogy mi a vállalkozói ökoszisztéma megfelelő vizsgálati (értelmezési) szintje*. Például Bruns et al. (2017) vizsgálata arra utal, hogy a regionális (NUTS 1 és NUTS 2) szint túlságosan tág lépték ahhoz, hogy meglehessen állapítani a vállalkozói ökoszisztéma gazdasági növekedésre gyakorolt hatását. A vállalkozói kontextus elemzésénél bemutatott esetek is különböző szinteket tárgyaltak (például a washingtoni biotechnológiai szektor, vagy a Szilícium-völgy), azonban azt is figyelembe kell venni, hogy az egyes szintek egymásba ágyazódhatnak (Stam, 2014), például a várostérség szintjén értelmezett ökoszisztéma a tágabb regionális ökoszisztémának egy része (Audretsch – Belitski, 2017). Az ökoszisztémát nemcsak földrajzi szinten lehet értelmezni, hanem egy-egy ágazat vagy vállalatok szintjén is (Stam, 2014). Az egyes ökoszisztémák által létrehozott erőforrások az ökoszisztémában belül és azon túl is elterjedhetnek, így az ökoszisztémák lehatárolása nem egyszerű. Azonban *minden ökoszisztéma esetében értelmezhető egyfajta határ, amelyet legjellemzőbben az adott rendszer ki- és belépési korlátjai reprezentálhatnak* (Audretsch et al., 2019).

A vállalkozói ökoszisztéma elemei az idő előrehaladtával létrejönnek, fejlődnek és bővülnek. A vállalkozói ökoszisztéma elemeinek fejlődése viszonylag hosszú időt vesz igénybe, különösen az intézményi tényezők esetében. Ez az út-függő fejlődési folyamat vezet az egyedi vállalkozói ökoszisztéma fejlődéséhez (Szerb et al., 2019), és ez alapján vázolható fel a rendszernek egy olyan fejlődési pályája, amely kijelöli a vállalkozói tevékenység bővülésének legjelentősebb pontjait (Neck et al., 2004). Például a Neck et al. (2004) által vizsgált ökoszisztéma (Boulder County, Colorado, USA) esetében ez egy jól felvázolható fejlődési pálya, kezdve az egyetem alapításától, keresztül a központi szereplők létrehozásán, a közlekedési infrastruktúra fejlődésén (autópálya, repülőtér), egészen a helyi kockázati-tőkebefektetők megjelenéséig. Mack – Meyer (2016) *a vállalkozói ökoszisztéma evolúciós megközelítése a rendszer fejlődésének négy szakaszát (születés, növekedés, fenntartás és csökkenés)* vázolja fel. A kezdeti fázisban a piaci lehetőségeknek, a humán és pénzügyi tőkének, valamint a kultúrának van jelentős szerepe. A fejlődés

későbbi szakaszában a rendszer már az infrastruktúra kifinomultabb támogatását és specializált politikai beavatkozásokat igényel. Amikor az ökoszisztéma eléri a csökkenő szakaszt, olyan impulzusokra van szükség, amelyek révén a fejlődési ciklus újraindul (Mack – Meyer, 2016).

Ezt a megújulást elsősorban az olyan új cégek létrehozásán keresztül lehet elérni, amelyek képesek kihasználni az ökoszisztéma erőforrásait, valamint a meglévő és korábbi vállalkozók támogatását (Malecki, 2018). Auerswald – Dani (2017) szerint az ökoszisztéma fejlődése során meg lehet különböztetni a rövid periódusokat, amelyeket a rendszer átalakulása jellemez, majd ezt követi egy hosszabb időszak, amely az erőforrások felhalmozását és átalakítását foglalja magában. Brown – Mason (2017) azt emeli ki, hogy a vállalkozói ökoszisztéma egyik kiemelt jellemzője, hogy nem lineáris, hanem az egyes végbement változások különböző fejlődési pályákat jelölhetnek ki. Spigel – Harrison (2018) szerint *a vállalkozói ökoszisztéma fejlődésében és átalakulásában fontos szerepe van a vállalkozói erőforrások (így humán és pénzügyi tőke, vállalkozói know-how, piacismeret és kulturális attitűd) létrehozásának, újra felhasználásának, valamint a vállalkozói erőforrások áramlásának az egyes régiók, illetve az ökoszisztéma szereplői között. Az ökoszisztéma kezdeti szakaszában még viszonylag kevés interakció jön létre a szereplők között, így viszonylag kevés olyan platform van, amelyen keresztül az egyébként is szűköös erőforrások mozoghatnak. Azonban az ökoszisztéma fejlődése, a vállalkozói sikerek, új cégek alapítása, a cégek által létrehozott új erőforrások, valamint a meglévők fejlesztése egyre gyakoribbá teszik a cégek közötti kapcsolatokat, amelyek idővel fejlesztik a vállalkozói kultúrát, segítenek az ökoszisztéma fenntartásában és további vállalkozók, valamint erőforrás bevonzásában.*

A vállalkozói ökoszisztémák *különböző életciklusai során eltérő irányítási struktúrát igényelnek, amely magyarázhatja, hogyan fejlődnek és erősödnek meg ezek a rendszerek.* A vállalkozói ökoszisztéma kialakulásának fázisában a különböző szereplők egy szűk földrajzi, intézményi és kapcsolati kontextusban lépnek kapcsolatba egymással. A megerősítési (átmeneti) szakaszt a komplex társadalmi, kulturális, politika és gazdasági visszajelzések jellemzik, amelyek megerősíthetik, illetve gyengíthetik a szereplők hálózatának útfüggőségét. A konszolidáció pedig az a fázis, amelyben az ökoszisztéma fejlődése során még piacon maradt szereplők megfelelően beágyazódnak a kontextusba. *A fejlődéshez fontos a formális intézmények megváltoztatása, ez azonban csak az informális szokások,*

megállapodások és normák alakításával érhető el (Colombelli – Paolucci – Ughetto, 2019).

A vállalkozói ökoszisztéma működésének belső mechanizmusait tekintve az újonnan belépő szereplők helyzete nem feltétlenül egyszerű, mivel az általuk bevezetendő technológiai vagy piaci újdonságot (innovációt) az ökoszisztéma már meglévő szereplőinek is el kell fogadni, mielőtt azt a szélesebb közösség körében elterjedne. Erre több különböző stratégia is létezik, amelyek alkalmazása attól függ, hogy az új cég által bevezetni kívánt termék vagy technológia esetében mekkora az újdonság mértéke. Ilyen stratégiák lehetnek például a létező szabályokhoz és elvekhez való igazodás, a megfelelő kontextus kiválasztása, a kulturális környezet befolyásolása és az új társadalmi kontextus létrehozása (Kuratko et al., 2017).

Ahogy arra a vállalkozói ökoszisztéma elemeinél utaltam, a különböző szakirodalmi megközelítések különböző tényezőket tekintenek a vállalkozói ökoszisztéma tényezőinek. Ez azonban *viszonylag bonyolulttá teszi a vállalkozói ökoszisztéma mérhetőségét*, amit kiegészít az is, hogy az ott bemutatott elemek egy részét bizonyos kompromisszumok és egyszerűsítések (ún. proxy változók) révén lehet számszerűsíteni. A nehézségek ellenére mindenképpen releváns a vállalkozói ökoszisztéma elemeinek, és magának a rendszernek a mérhetősége, mivel ez segítheti a rendszer erősségeinek és gyengeségeinek feltárását, az ökoszisztéma fejlődésének követését, továbbá az azonos elemzési szinten lévő (pl. regionális) ökoszisztémák különböző dimenziók szerinti összehasonlítását. (Mason – Brown, 2014; Brown – Mason, 2017). Szintén a méréssel kapcsolatos kérdést vet fel az ökoszisztéma lehatárolásánál tárgyalt probléma, azaz pontosan milyen elemzési szinten értelmezzük az ökoszisztémát, és az egyes tényezők mérhetőségénél milyen szinten aggregált adatokat alkalmaznak az elemzők (Bruns et al., 2017).

Az elmúlt években számos, a vállalkozói ökoszisztéma elemeit, illetve a vállalkozói ökoszisztéma minőségét célzó felmérés jött létre, amelyekből a teljesség igénye nélkül néhány meghatározóbbat fogok bemutatni és összefoglalni. Hasonlóan a vállalkozói ökoszisztéma definiálásához, ebben az esetben sincs konszenzus a szakirodalomban. Az MIT által kifejlesztett „*regionális vállalkozási akcelerator program*” a vállalkozói ökoszisztéma szűk keresztmetszeteinek felméréséhez az objektív statisztikai adatokat kombinálja

észlelési indikátorokkal. A mutató hat különböző témakört (emberek, támogatás, infrastruktúra, politika, jutalom és normák, valamint a kereslet), illetve az ezeket összekötő hálózatot méri (Mason – Brown, 2014). A dán üzletfejlesztési szervezet (*FORA csoport*) négy mutatót használt a vállalkozói ökoszisztéma minőségének értékelése során: a közvetítőket, a kockázati tőkét, a szabadalmakat és a helyi tényezőket (Napier – Hansen, 2011). A *Világgaazdasági Fórum* a vállalkozói ökoszisztéma elemei között említett nyolc tényezőt keresztül méri fel a rendszerek működését (WEF, 2014). A Liguori et al. (2019) által bevezetett a „*vállalkozói ökoszisztéma többdimenziós skálája*” („Multidimensional Entrepreneurial Ecosystem Scale – MEES”) a vállalkozói ökoszisztéma területi lehatárolásának problémáját igyekszik áthidalni, így a mutató használhatóságát nem befolyásolja, hogy éppen városi, regionális vagy országos szintű rendszert vizsgál. Az MEES két fő alapelvre, az alkalmazhatóságra és az attitűdök által befolyásolt magatartásra alapozza a mérést, és alapvetően a vállalkozóknak az őket körülvevő ökoszisztémával kapcsolatos észleléseit méri, felhasználva a vállalkozói ökoszisztéma Isenberg (2011) által meghatározott hat területét. Magyar példát tekintve Tóth-Pajor – Farkas (2017) *a vállalati teljesítményre alapozta a produktív vállalatok koncentrációját*.

A vállalkozói rendszereket mérő kompozit indexek közül a *Stangler – Bell-Masterson (2015) által létrehozott és a Kauffman Alapítvány* által támogatott mutató a vállalkozói ökoszisztéma vibrálását méri fel. Ebben az esetben négy változó köré csoportosították a különböző indikátorokat. A „sűrűség” az ágazati koncentrációt, az új cégek számát és az ezekben foglalkoztatottak arányát mutatja. A „fluktuáció” a népesség és a munkaerő mozgását, valamint a magas-növekedésű vállalatokat foglalja magában. A „összekötöttség” a program összekapcsolódását, a spin-off vállalatok arányát és a közvetítői hálózatot tartalmazza. A „változatosság” pedig a többszörös gazdasági specializációt, a mobilitást és a bevándorlókat méri fel (Stangler – Bell-Masterson, 2015).

A vállalkozói ökoszisztémát mérő indexek egyik viszonylag régóta folyamatosan jelenlévő példája a Zoltan Acs és Szerb László által kifejlesztett *GEI (korábban GEDI)*, amely 2009-ben kiadott első verziója óta évente nyújt képet a vállalkozás minőségéről számos országban. Ennek *regionális szintű verziója a 2013-ban kifejlesztett REDI*. A vállalkozói ökoszisztéma minőségének mérése során a REDI valamelyest eltérő megközelítést használ az esettanulmány jellegű vizsgálatokban alkalmazott, a vizsgált régió vállalkozói öko-

szisztémáját teljes mértékben egyedinek tekintő nézettől. Ezek alapján *a REDI azt feltételezi, hogy az ökoszisztéma minőségének bizonyos mértékig egységes („one-size-fits-all”) mérése hasznos, azonban a vállalkozáspolitikának már az adott régióra szabottnak („tailor-made”) kell lennie*, felismerve a helyi tényezők esetében a szűk keresztmetszetet, és csökkenteni (vagy megszüntetni) a tényezők minősége közötti különbségeket, amelyek gátolják, hogy minél nagyobb mértékben ki lehessen használni a régió vállalkozói potenciálját (Szerb et al., 2019). Mind a GEI mind a REDI ugyanazt az index építési szisztémát követi, azaz a főindex három alindexből és 14 pillérből áll össze. Minden egyes pillér magába foglal egy-egy egyéni és intézményi változót. Az egyéni változók kérdőíves felmérések adataiból alakulnak ki, amíg az intézményi változókat különböző adatállományokból származó statisztikai indikátorokból hozzák létre (Acs – Szerb – Lloyd, 2018; Szerb et al., 2017).

Ehhez hasonló a Stam (2018) által bemutatott vállalkozói ökoszisztéma index (*Entrepreneurial Ecosystem Index*), amely a korábban bemutatott Stam (2015) modell keret- és rendszerszintű feltételeire építkezve állítja össze a rendszert jellemző kompozit indikátort, amelynek közvetlen kimenete (output) a produktív vállalkozás, végső eredménye (outcome) pedig az új érték létrehozása. Az indexet a holland régiókon tesztelték (Stam – van de Ven, 2019). A kompozit indikátorokkal kapcsolatban (elsősorban a GEI-re és a REDI-re utalva) Bruns et al. (2017) megjegyzi, hogy mivel számos indikátort magukba foglalnak, így nem, vagy csak nehezen használhatók a regressziós modellekben, mint független változók.

A vállalkozáspolitikát tekintve a vállalkozói ökoszisztéma koncepcióját nem a tradicionális, alapvetően cégekre fókuszáló vállalkozáspolitiká határozza meg, hanem *az a cél, hogy egy olyan támogató környezet jöjjön létre, amely megfelelő keretet biztosít a magas növekedési potenciállal rendelkező vállalatok kialakulásához*. A vállalkozói ökoszisztéma politikai beavatkozásainak a magas növekedési potenciállal rendelkező cégeket kell megcéloznia (Mason – Brown, 2014). Ezzel kapcsolatban Mason – Brown (2013) kiemeli, hogy a magas növekedésű vállalatokra vonatkozó gazdaságpolitikai lehetőségek meglehetősen kontextusfüggők, azaz nem valószínű, hogy ami egy országban (vagy régióban) bevált, az egy másik országban (vagy régióban) is működőképes lesz. Az ilyen cégekre vonatkozó gazdaságpolitikai lépéseknek figyelembe kell venni az ilyen vállalatok jellemzőit, így termelékenység-növekedés átlagon felüli szintjét, az innováció és a

nemzetköziesedés magas szintjét, valamint az erős exportorientációt, illetve azonosítaniuk kell a már piacon lévő vállalkozókat, mint kulcsszereplőket. A vállalkozáspolitikai lépéseket a rendszer fejlődéséhez kell igazítani és rendszerszintű beavatkozásokat tenni, amelyek magukba foglalják mind a felülről érkező (top down) mind az alulról jövő (bottom-up) kezdeményezéseket (7. táblázat).

7. táblázat: A tradicionális és a növekedésorientált vállalkozáspolitikai összehasonlítása

	Tradicionális vállalkozáspolitikai	Növekedésorientált vállalkozáspolitikai
<i>A politika fókusza</i>	Egyének, vállalkozók, cégek földrajzi klasztere	A vállalkozók egy adott csoportja, vállalkozók hálózata vagy „időszakos” klaszterek
<i>A politika célja</i>	Több vállalkozó jelenjen meg és cég jöjjön létre	A magas potenciállal rendelkező vagy sorozatvállalkozók támogatása, akik a legnagyobb gazdasági potenciállal rendelkeznek
<i>A beavatkozások jellemzői</i>	Fókuszáltak, a vállalkozói rendszernek csak egy részét érintik	Az ökoszisztéma elemeinek összeköttetését segítik, lehetővé téve a rendszer hatékonyabb működését.
<i>A beavatkozások célja</i>	Az üzleti tevékenységgel kapcsolatos (pl. támogatás, adókedvezmény, segély)	A szűk keresztmetszetek eliminálása, illetve a kapcsolatépítés elősegítése (pl. hálózatépítés támogatása, egymás közötti interakciók kialakítása)
<i>Finanszírozás</i>	Jellemzően az induló cégekre célzott finanszírozási források létrehozása és támogatása, különösen a kockázati tőke és az üzleti angyalok esetében	A különböző cégeknek az egyes életciklusokban különböző finanszírozási igényeik vannak (pl. hitelfinanszírozás, közösségi hitelezés, crowdfunding). A start-up mellett a scale-up támogatás is előtérbe kerül.
<i>Az innovációval kapcsolatos viszony</i>	Az új cégek által létrehozott szellemi tulajdont és innovációt alapvetően fontosnak tartja; a K+F, a technológia és a high-tech ágazatok erőteljes támogatása	Fókusz az innovációs rendszerek fejlesztésén; a nyílt forrású innováció jelentőségének felismerése
<i>A beavatkozások helye</i>	A politika kialakítása fentről lefelé (top-down) zajlott, a legtöbb irányelv a nemzeti szinten került bevezetésre (néhányakat átruháztak a szubnacionális szintre).	Az alulról felfelé irányuló (bottom-up) politika előtérbe kerülése. A rendszerszintű politikák túlnyomó többségét regionális vagy helyi szinten hozzák létre.

Forrás: Mason – Brown (2014) alapján saját szerkesztés

4.3. A fejezet összefoglalása

A fejezetben a vállalkozást körülvevő környezet, kontextus szerepéről, valamint a kontextus rendszerszemléletű megközelítéséről, a vállalkozói ökoszisztémáról értekeztem, amelyek között felvázolható különbségeket az 8. táblázatban foglalom össze.

8. táblázat: A környezet, a kontextus és az ökoszisztéma összehasonlítása

Fogalom	Tartalom	Kimenetel
<i>Környezet</i>	Az egyént körülvevő mikro-, regionális és makroszintű tényezők, amelyek befolyásolják a vállalkozói tevékenységet.	Új cég létrehozása.
<i>Kontextus</i>	Olyan feltételek, környezet, illetve szituáció, amelyek az egyénhez képest exogének. Lehetővé teszik, de egyben korlátozzák is az egyén vállalkozói tevékenységét.	A vállalkozói tevékenység kialakulása eltérő területi, társadalmi, intézményi, üzleti, időbeli és szervezeti körülmények esetében.
<i>Ökoszisztéma</i>	A kontextus elemeinek rendszerszintű megközelítése. A rendszer központi eleme az egyén, aki által létrejön a vállalkozói tevékenység. A rendszer intézményi elemei pedig kölcsönhatásban vannak egymással is és az egyénnel is.	A vállalkozói tevékenység révén produktív (minőségi) vállalkozás létrehozása.

Forrás: Saját szerkesztés

Az egyéneket körülvevő környezeti elemeknek meghatározó szerepük van a vállalkozói tevékenység kialakulásában és az új cégek létrehozásában. Ezek az elemek magukba foglalják a nemzeti intézményi kereteket, a kulturális tényezőket, a régió társadalmi-gazdasági jellemzőit, az egyén mikrokörnyezetét. A kontextus olyan feltételekre, környezetre, illetve szituációra utal, amelyek az egyénhez képest külső tényezők, azaz nem általa meghatározottak. Ezek a tényezők lehetővé teszik, de egyben korlátozzák is a vállalkozói tevékenységet. A kontextus kimenetele a vállalkozói tevékenység létrejötte eltérő területi, társadalmi, intézményi, üzleti, időbeli és szervezeti körülmények esetében. A szakirodalmi áttekintés alapján megállapítható, hogy *a kontextusnak kiemelt szerepe van abban, hogy a vállalkozói tevékenység miért koncentrálódik bizonyos helyeken, amíg máshol ez nem történik meg.* A kontextus befolyásoló hatása végig kíséri az egyént az egyes vállalkozói életciklusokon keresztül, illetve ezt a hatást maga a vállalkozó (cég) jelenléte és

tevékenysége is alakítja. A kontextus kialakulása különböző tényezőkre, helyzetekre, valamint exogén és endogén sokkokra is visszavezethető. A kontextusnak több dimenziója van, amelyek hatása egymással összefüggő módon alakítja egy adott térségben a vállalkozás folyamatát: üzleti, területi, intézményi, időbeli, szervezeti és társadalmi dimenziók.

Az egyes dimenziók és az őket alkotó elemek egymással, és a vállalkozókkal meglévő kölcsönhatása később a vállalkozói rendszerek egyik fontos alapgondolata lett, amelyből később létrejött a vállalkozói ökoszisztéma koncepciója is. *Ez a megközelítés rendszerűnek tekinti az egyes kontextuális elemek és az egyén közötti interakciót, illetve a produktív vállalkozás létrehozását támogatja.* A vállalkozói ökoszisztéma minden régiónak egyedi jelensége, amelynek elsődleges ismérve, hogy az adott térség meglévő erőforrásaira építkezik. Azaz az adott régió számára megfelelő vállalkozói ökoszisztéma kialakításához nem a már jól működő ökoszisztémákat (például a Szilícium-völgy) kell lemásolni, ugyanis nincs pontos képlete annak, hogyan hozzák létre a vállalkozói gazdaságot, csak bizonyos támpontok, amelyek elősegíthetik ennek kialakítását, kihangsúlyozva a helyi egyedi tényezőket (Isenberg, 2010).

A vállalkozói ökoszisztéma koncepciója gyorsan népszerű lett a vállalkozással foglalkozó kutatók és a gyakorlati szakemberek körében, bár maga az elmélet még számos ponton kiforratlan. A szakirodalmi áttekintés során utaltam rá, hogy hiányzik az egységes meghatározás, bár vannak olyan pontok, amelyek több definícióban is megtalálhatók. Az ökoszisztéma tényezői (elemei) szempontjából szintén láthatunk eltérő és közös pontokat. A koncepció több jellemzője (hálózati jelleg, hatásmechanizmusok pontosítási, az oksági kapcsolatok) is kínál további – jelen dolgozat tartalmán túlmutató – kutatási lehetőségeket, így például a vállalkozói ökoszisztéma hálózatelméleti megközelítését, az intézmények vállalkozói ökoszisztémában betöltött szerepét, valamint ennek dinamikus megközelítését, azaz intézmények alakulását, fejlődését és változását (Stam, 2015; Alvedalen – Boschma, 2017).

5. A kutatás hipotézisei és módszertani háttere

Ebben a fejezetben az első három fejezet szakirodalmi áttekintését szintetizálom, felvázolom a dolgozat elméleti koncepcióját, megfogalmazom a kutatási kérdéseket, valamint az ezekhez kapcsolódó hipotéziseket. Ezt követően pedig bemutatom a hipotézisek vizsgálatához alkalmazott módszertani megoldásokat, valamint a vizsgálatokhoz használt adatokat, illetve ezek előkészítését a hipotézisek teszteléséhez.

5.1. A kutatás hipotézisrendszerének kialakítása

A vállalkozás jelentőségének növekedésében különösen fontos volt az elmúlt két-három évtized, amikor a tömegtermelésre építő „menedzselt gazdaság” helyett fokozatosan megjelent a „vállalkozói gazdaság”. Előbbiben az alapvetően viszonylag kevés nagyvállalatra épülő ágazatok, a korlátlanak tűnő nyersanyagokra és a viszonylag homogén termékstruktúrára támaszkodtak. Azonban a technológiai fejlődés, a világgazdaság átalakulása, valamint a globalizációs folyamatok kiszélesedése nyomán egyre inkább a „vállalkozói gazdaság” került előtérbe és maradt azóta is domináns (Audretsch – Thurik, 2001; Audretsch, 2009). A szakirodalmi eredmények arra engednek következtetni, hogy a vállalkozás fontos szerepet játszik a gazdasági fejlődésben, azonban ennek mértékét több tényező is befolyásolhatja. *Az új belépők fokozzák egy adott ágazatban a versenyképességet, továbbá növelhetik az ágazat termelékenységét azzal, hogy kiszorítják a piacról a kevésbé hatékony vállalatokat.* A belépő szereplők a piacra és közvetve a gazdasági fejlődésre kifejtett hatását, a belépők saját jellemzői (pl. méret, innovációs tevékenység) mellett az adott ágazat tulajdonságai (pl. alkalmazott technológia érettsége, ágazati szerkezet) és a társadalmi-gazdasági környezeti tényezők is befolyásolják (Andersson – Braunerhjelm – Thulin, 2012; Fritsch – Changoluisa, 2017).

A munkahelyteremtés vonatkozásában szintén a piaci belépés, az ezzel járó piaci átrendeződés, valamint piaci verseny a fő mozgatórugó (Audretsch – Fritsch, 2002). A belépő vállalatok egyrészt új munkahelyeket hoznak létre, azonban ezzel egyidőben a kilépő szereplők munkahelyei eltűnnek, vagy adott esetben átalakulnak (Fritsch – Weyh, 2006; Schindele – Weyh, 2011; Fritsch – Noseleit, 2013). Ebből a szempontból fontos kérdés, hogy hosszabb távon milyen mintázatot vesz fel a vállalkozás munkahely-teremtési hatása. Ezt reprezentálja a szakirodalom többször is alátámasztott „hullám mintázat”, amely

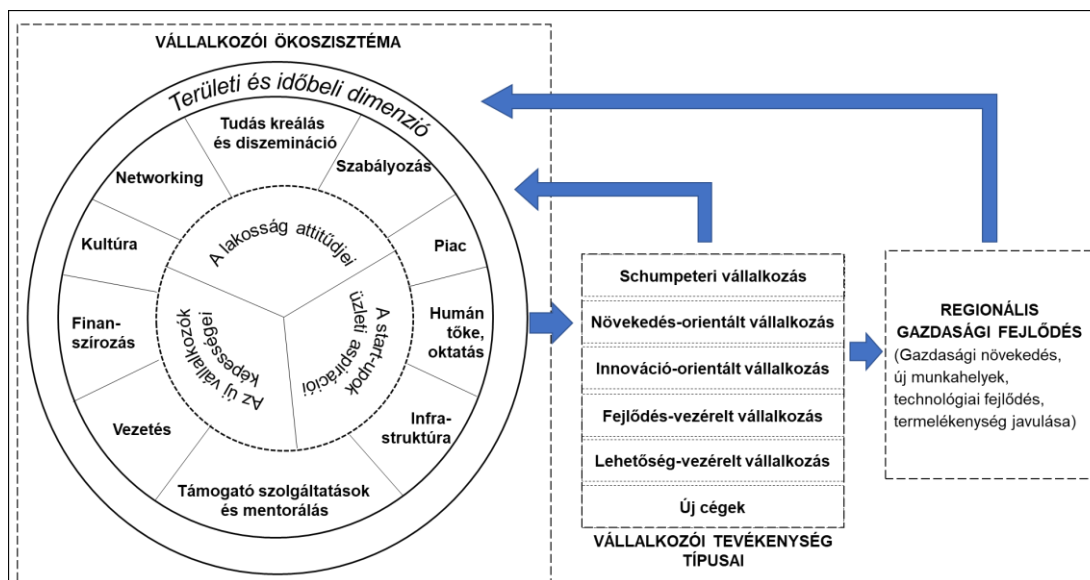
szerint az új munkahelyek révén kialakuló kezdeti pozitív szakaszt egy negatív hatás követi az piacról eltűnő kapacitások miatt. Erre például szolgálnak azok a régóta bent lévő cégek, akiket az új belépők kiszorítanak, valamint azok is, amelyek a belépést követő időszakban nem tudnak a piacon maradni. Azonban a piacon maradók növekedése, és az általuk létrehozott új munkahelyek középtávon pozitív egyenleget eredményezhetnek a kiinduló állapothoz képest (Fritsch – Mueller, 2004, 2008).

Az innováció és vállalkozás kapcsolatának kiindulópontja az a feltételezés, amely szerint a termelési tényezők új kombinációjával megjelenő vállalat olyan új impulzusokat hoz a piacra, amely versenyre kényszeríti, vagy kiszorítja a már bent lévő szereplőket (Schumpeter, 1980). Ez a verseny indukálhatja a piacon lévő vállalatok innovációs tevékenységét, amely révén új termékek jelenhetnek meg a piacon. Ezt a hatást természetesen befolyásolhatják az ágazati és vállalati jellemzők (Audretsch, 1995; Aghion et al., 2005, 2009). *Ez alapján a vállalkozásnak kiemelt szerepe van az innováció létrehozásában, mivel a vállalkozás képezi azt a kapcsolatot, amely a különböző forrásokból származó tudást gazdaságilag hasznosítható tudássá alakítja, azaz a tudást piacosítja* (Audretsch – Keilbach, 2007, 2008). Ezen belül pedig fontos szerepe van az új (belépő) cégeknek, mivel ők jellemzően nem rendelkeznek saját kutatás-fejlesztési részleggel, vagy erre allokálható forrással, hanem a humán tőkére és a tudás spillover mechanizmusra alapozva képesek a rendelkezésre álló tudásból létrejövő vállalkozói lehetőséget kiaknázni (Acs – Varga, 2005; Acs et al. 2009; Braunerhjelm et al., 2010).

A vállalkozás gazdasági fejlődésben és a termelékenység javításában, a munkahelyteremtésben, valamint az innovációban betöltött szerepét a vállalati és ágazati jellemzők mellett *jelentősen befolyásolja az a kontextus, társadalmi-gazdasági környezet, amelyben ez a cselekvés vállalkozói tevékenység formájában megvalósul.* A kulturális, gazdasági, térbeli, intézményi kontextusok befolyásoló hatása végig kíséri a vállalkozót az egyes életciklusokon, kezdve a lehetőség felfedezésétől, a vállalkozóvá válással kapcsolatos döntésem és a cégalapításon át, egészen a vállalat működésének végéig, azonban változóintenzitással és eltérő súlypontokkal (Welter 2011). Ezt a hatást egy adott kontextusban maga a vállalkozó (cég) jelenléte és tevékenysége is alakítja. A kontextus elemeinek egymással, valamint a szereplőkkel való kölcsönhatása a vállalkozói rendszerek egyik fontos alapfoglata, amely révén létrejött a vállalkozói ökoszisztéma koncepciója is.

A kutatásomban a vállalkozói tevékenység különböző típusaira, ezek kialakulásának körülményeire, valamint ezeknek a regionális gazdaságra kifejtett hatására fókuszálok. A szakirodalomban is megjelenik, hogy a vállalkozói ökoszisztéma alapvetően a produktív (minőségi) vállalkozás létrehozását támogatja, ezért a kutatásom egyik részében arra mutatok rá, hogy a vállalkozói ökoszisztéma eltérő módon hat a különböző típusú vállalkozói tevékenységek kialakulására, mégpedig úgy, hogy minél inkább produktív vállalkozásról van szó, annál pozitívabb ez a hatás. A kutatás koncepcionális modelljét Stam (2015) és Acs et al (2014) elméleti megközelítésére alapoztam. *A koncepcióban a létrejövő új cégek a vállalkozói tevékenységek különböző típusai alapján besorolhatók. Az egyes típusokat a vállalkozói tevékenységek minőségi szintje különbözteti meg egymástól.* Ezek kialakulására hatással van a vállalkozói ökoszisztéma szintje és összetevői, azonban ez a hatás egyes vállalkozói típusok esetében eltérő. A létrejövő új cégek a vállalkozói tevékenység típusától függően eltérő mértékben hathatnak a regionális gazdasági fejlődésre. Végül mind a létrejövő új cégek, mind a regionális gazdasági fejlődés hatással lehetnek a vállalkozói ökoszisztéma szintjére (5. ábra).

5. ábra: A kutatás koncepcionális modellje



Forrás: Saját szerkesztés

A koncepcionális modell a vállalkozói tevékenység típusai között meglévő különbségből indul ki. A dolgozat második fejezetében részletesen vázoltam, hogy a vállalkozói lehetőségek azonosítása, illetve létrehozása között milyen különbségek vannak, és mik azok a folyamatok, amelyek befolyásolják a produktív vállalkozás létrehozását. Erre utal az 5.

ábra vállalkozói tevékenység típusait tartalmazó része, amelyen belül több különböző vállalkozói típust is megkülönböztettem. A harmadik fejezet során a vállalkozás gazdasági szerepének átalakulását elemeztem, és ezen belül bemutattam az új cégek szerepét a gazdasági fejlődés, a termelékenység javítása, a munkahelyteremtés és az innováció létrehozása terén. Ez a fejezet tartalmazza a vállalkozói tevékenység és a regionális gazdasági fejlődés közötti kapcsolatokat is. A negyedik fejezet egyfajta keretet képez a második és a harmadik köré. Ennek része a vállalkozás térbeli és időbeli kontextusa, valamint a vállalkozói ökoszisztéma, amely magába foglalja a kontextus további dimenzióit, illetve kölcsönhatásban van az egyéni jellemzőkkel. *Az egyéni és kontextuális tényezők interakciója révén jön létre a vállalkozói felfedezés⁷, amely egy „trial and error” jellegű folyamat, és amelyből végül kialakul a vállalkozói tevékenység.* A vállalkozói tevékenység részben közvetlenül visszahat a vállalkozói ökoszisztémára, részben pedig közvetetten, a regionális gazdasági fejlődésen keresztül fejt ki hatását a rendszerre.

A kutatás koncepcionális modellje alapján a dolgozathoz a következő három kutatási kérdést fogalmazom meg:

- *K1 kutatási kérdés:* Milyen különbségek vannak a vállalkozói ökoszisztéma minőségében és konfigurációjában az egyes európai régiók között?
- *K2 kutatási kérdés:* A vállalkozói ökoszisztéma minősége hogyan befolyásolja a különböző típusú vállalkozói tevékenységeket?
- *K3 kutatási kérdés:* A vállalkozói tevékenység különböző típusai hogyan és milyen mértékben befolyásolják a regionális gazdasági fejlődést?

Az első (K1) kutatási kérdés arra keresi a választ, hogy milyen különbségek vannak a vállalkozói ökoszisztéma minőségében és konfigurációjában az egyes európai régiók között. Ennek megválaszolásához a vállalkozói ökoszisztéma minőségének regionális különbségeire koncentrálok. A korábbi szakirodalmi eredmények alapján feltételezem, hogy a kelet-közép-európai régiók a vállalkozói ökoszisztéma felépítését és minőségét

⁷ A vállalkozói felfedezés (entrepreneurial discovery) az a szakasza a tevékenység kialakulásának, amelynél már a vállalkozói szándék megjelent, azonban még nem jött létre az új cég. Mivel a dolgozat célja a vállalkozói tevékenység vizsgálata, ezért a vállalkozói felfedezést a dolgozatban csak érintőlegesen említem meg, ennek mélyebb vizsgálata túl mutat jelen dolgozat keretein.

tekintetében egy olyan csoportot képeznek, amely a vállalkozói ökoszisztéma elemeit tekintve sajátos konfigurációval rendelkezik (*H1 hipotézis*).

- *H1 hipotézis*: A kelet-közép-európai régiók a vállalkozói ökoszisztéma minőségét és a vállalkozói ökoszisztéma elemeit tekintve egy sajátos csoportot képeznek.

A *K1 kutatási kérdéshez* kapcsolódó második hipotézis, a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenzióit – a lakosság vállalkozói attitűdjeit, a cégtulajdonosok vállalkozói adottságait és a cégek üzleti aspirációit – vizsgálja, a gazdasági fejlettség szintjének relációjában. A hipotézis maga három részhipotézisből áll, amely mögött az a feltételezés áll, hogy az egyes dimenziók trendjei eltérhetnek a vállalkozói ökoszisztémát összességében jellemző pontértéktől, így ezek külön-külön történő vizsgálata részletesebb elemzésre ad lehetőséget. A *H2a*, *H2b* és *H2c hipotézisek* révén árnyaltabb képet kaphatunk erről:

- *H2a hipotézis*: A kelet-közép-európai régiókban a lakosság vállalkozói attitűdjei szignifikánsan alacsonyabbak, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett várható lenne.
- *H2b hipotézis*: A kelet-közép-európai régiókban a cégtulajdonosok vállalkozói adottságai szignifikánsan alacsonyabbak, ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett várható lenne.
- *H2c hipotézis*: A kelet-közép-európai régiókban a cégek üzleti aspirációi szignifikánsan alacsonyabbak, ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett várható lenne.

A kutatás során különböző minőségi ismérvekkel rendelkező vállalkozói tevékenységeket azonosítok. A minőségi ismérveknek eltérő a forrása, egyes típusok esetében a vállalkozásindítás különböző motivációi jelennek meg, míg más esetben a vállalkozói tevékenységekkel kapcsolatos orientációkat látjuk, mint minőségi ismérveket. Azonban a minőségi ismérvekkel rendelkező cégekre összefoglalóan használható az *ambiciózus vállalkozás* („*ambitious entrepreneurship*”) fogalma (Stam et al., 2011; Hermans et al., 2015). Hermans et al. (2015) definíciója alapján az ambiciózus vállalkozó a vállalkozói folyamat során azonosítja és kiaknázza a vállalkozói lehetőségeket azért, hogy új termékeket, szolgáltatásokat, folyamatokat, illetve magas növekedési aspirációval rendelkező szervezeteket hozzon létre, ezáltal maximalizálva az értékteremtést. Korábbi szakirodalmi eredmények alapján azt feltételezem, hogy az ilyen típusú vállalkozás megjelenése befolyásolhatja az adott térség piaci és gazdasági folyamatait.

Jelen esetben az ambiciózus vállalkozás megegyezik Stam (2015), illetve Stam – van de Ven (2019) által leírt modellben használt produktív vállalkozással, amely a vállalkozói ökoszisztéma outputja és amely révén végeredményben az értékteremtés megvalósul. A vállalkozói ökoszisztémában meglévő különbségek feltételezésem szerint alapvetően befolyásolhatják az ambiciózus vállalkozás megjelenését. Ezt a feltételezést foglalja magába a *K2 kutatási kérdés*. Ennek keretében azt a feltételezést igyekszem igazolni, miszerint a vállalkozói ökoszisztéma minősége szignifikánsan befolyásolja az ambiciózus vállalkozás megjelenését (*H3 hipotézis*). Azaz egy jól működő ökoszisztémával rendelkező régióban magasabb arányban lesz jelen az ambiciózus vállalkozói tevékenység.

- *H3 hipotézis*: A vállalkozói ökoszisztéma és az ambiciózus vállalkozás megjelenése között pozitív kapcsolat van: magasabb szintű vállalkozói ökoszisztémájú térségekben szignifikánsan több ambiciózus cég jön létre, összehasonlítva az alacsonyabb szintű ökoszisztémával rendelkező térségekkel.

A *K3 kutatási kérdés* a kutatás koncepcionális modelljén belül arra keresi a választ, hogy van-e összefüggés a minőségi ismérvekkel rendelkező vállalkozói tevékenységek megjelenése és a regionális gazdasági fejlődés között. A korábbi szakirodalmi eredmények alapján azt feltételezem, hogy az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó tevékenységek megjelenése és a regionális gazdasági fejlődés között pozitív kapcsolat van (*H4 hipotézis*). Azonban ezt a kapcsolatot befolyásolhatja az, hogy az adott régióban milyen a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintje (*H5 hipotézis*).

- *H4 hipotézis*: A regionális gazdasági fejlődés és az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó vállalkozói tevékenységek megjelenése között pozitív kapcsolat van.
- *H5 hipotézis*: A regionális gazdasági fejlődés és az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó vállalkozói tevékenységek kapcsolatát befolyásolja a régió vállalkozói ökoszisztémájának minőségi szintje.

A kutatási kérdéseket, és a hozzájuk tartozó hipotézisek rendszerét a 9. táblázat foglalja össze.

9. táblázat: A kutatási kérdések és hipotézisek rendszere

Kutatási kérdések	Hipotézisek
K1: Milyen különbségek vannak a vállalkozói ökoszisztéma minőségében és konfigurációjában az egyes európai régiók között?	H1: A kelet-közép-európai régiók a vállalkozói ökoszisztéma minőségét és a vállalkozói ökoszisztéma elemeit tekintve egy sajátos csoportot képeznek.
	H2a: A kelet-közép-európai régiókban a lakosság vállalkozói attitűdjei szignifikánsan alacsonyabbak, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett várható lenne.
	H2b: A kelet-közép-európai régiókban a cégtulajdonosok vállalkozói adottságai szignifikánsan alacsonyabbak, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett várható lenne.
	H2c: A kelet-közép-európai régiókban a cégek üzleti aspirációi szignifikánsan alacsonyabbak, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett várható lenne.
K2: A vállalkozói ökoszisztéma minősége hogyan befolyásolja a különböző típusú vállalkozói tevékenységeket?	H3: A vállalkozói ökoszisztéma és az ambiciózus vállalkozás megjelenése között pozitív kapcsolat van: magasabb szintű vállalkozói ökoszisztémájú térségekben szignifikánsan több ambiciózus cég jön létre, összehasonlítva az alacsonyabb szintű ökoszisztémával rendelkező térségekkel.
K3: A vállalkozói tevékenység különböző típusai hogyan és milyen mértékben befolyásolják a regionális gazdasági fejlődést?	H4: A regionális gazdasági fejlődés és az ambiciózus vállalkozás jelenléte között pozitív kapcsolat van.
	H5: A regionális gazdasági fejlődés és az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó vállalkozói tevékenységek kapcsolatát befolyásolja a régió vállalkozói ökoszisztémájának minőségi szintje.

Forrás: Saját szerkesztés

5.2. A kutatás módszertani kerete és a felhasznált adatok

A kutatási kérdések és hipotézisek bemutatását követően az ezek teszteléséhez szükséges vizsgálatok módszertani kérdéseivel foglalkozok. Először a vállalkozói tevékenység mérésének lehetőségeit vázolom fel, ezt követően részletesebben bemutatom a vállalkozói ökoszisztéma minőségét reprezentáló REDI-t, végül pedig a dolgozatban végzendő vizsgálatok adatait és módszertanát részletezem.

A következőkben Autio et al. (2018) megközelítését használom, amely a vállalkozói tevékenységet befolyásoló egyéni, illetve kontextuális tényezők mentén kategorizálja a különböző vállalkozói mérőszámokat. (10. táblázat). A 5.2.1. szakaszban alapvetően a kimeneti (output) jellegű mértékeken és indikátorokon keresztül mutatom be a vállalkozói

tevékenység mérésének különböző megközelítéseit, bár ezeknek egy része az attitűd jellegű mérésekre is reflektál. A 5.2.4. szakasz pedig a 4.2.2. szakaszt folytatja azzal, hogy az ott tárgyalt, részben a vegyes (súlyozott), részben az ökoszisztéma jellegű mérési megközelítésekre alapozva mutatom be a REDI-t, amely a vállalkozói ökoszisztéma minőségét országos szinten mérő GEI módszertanára alapozva egy olyan egyedi regionális szintű mérőszám, amely egyszerre méri fel a vizsgált ország népességének vállalkozói attitűdjeit, a vállalkozók adottságait és az új cégek aspirációit, illetve azt a kontextust, amelybe ágyazottan a vállalkozó és az új cég működik.

10. táblázat: A vállalkozás mérésének különböző szempontú megközelítései

Szempont	Leírás	Példa	Előnyök	Hátrányok
<i>Output</i>	A vállalkozói piacra lépéseket mutatják egy adott régióban vagy országban. Ide tartoznak az új cégek regisztrációját általában mutató, ezek egy-egy specifikus típusát számláló mérőszámok, valamint a kérdőív alapú mértékek.	Világbank, OECD (új cégek regisztrációjának száma), Globális Vállalkozói Monitor (GEM) kérdőíves felmérése	Kérdőív: az új cégek esetében meg tudja különböztetni a vállalkozói eseményt más cégalapításoktól (pl. leányvállalat létrehozása).	Kérdőív: ritkán reprezentatívak az adott országra. Regisztráció: nehéz megkülönböztetni, hogy az adott cégregistrációt vállalkozói vagy más célból tették-e meg.
<i>Attitűd</i>	Azokat a társadalmi normákat és attitűdöket vázolják fel, amelyekről a szakirodalom úgy véli, hogy irányítják az egyének vállalkozói szándékát és az ebből eredő tevékenységüket (pl. informális intézmények, mint a vállalkozói kultúra).	Eurobarométer különböző felmérései, GEM kérdőív egyes pontjai, Nemzetközi Társadalmi Felmérés	A vállalkozói attitűdre és kultúrára ad mérhető mutatókat.	Nem a konkrét vállalkozói tevékenységet méri, így nem tudható, hogy a felmért vállalkozói elképzelés realizálódik-e.
<i>Keretfeltétel</i>	A vállalkozói tevékenység kontextusát méri, alapvetően a formális intézményeken és a megfogható strukturális feltételeken keresztül (pl. oktatás, kormányzás)	Világbank „Doing Business” indexe, OECD Vállalkozás indikátor programja, GEM szakértői felmérés	Politikai beavatkozásokkal befolyásolható kontextuális tényezőket mérnek fel.	Általában nem kapcsolódnak az éppen meglévő vállalkozói tevékenységhez, ráadásul nehéz azonosítani a tényezők közötti, illetve a tényezők és vállalkozás közötti hatásmechanizmust.
<i>Vegyes (súlyozott) / Ökoszisztéma</i>	Kombinálják a keretfeltételeket és az outputot mérő megközelítéseket, ezáltal reflektálnak a vállalkozás tevékenység minőségére, illetve a vállalkozói ökoszisztéma szintjére.	Stangler és Bell-Master-son (2015), Stam (2018), GEI és REDI	A vállalkozás mennyiségi kimenete helyett a vállalkozás minőségét mutatja, és ezáltal a vállalkozás gazdasági hatására fókuszál. Nemcsak a kontextuális feltételeket veszi figyelembe, hanem belőlük létrejövő rendszert.	A korábbi mértékekhez képest kevésbé direkt módon méri a vállalkozást, illetve a mögötte álló modell számos egyszerűsítéssel él. Még kiforratlan (vagy hiányzó) koncepcionális alapok, illetve bizonyos jelenségek mérésének elmaradása.

Forrás: Autio et al. (2018) alapján saját szerkesztés

5.2.1. A vállalkozói tevékenység mérésének módszertani háttere

Az alábbi szakaszban először röviden bemutatom a vállalkozói tevékenység mennyiségi megközelítésű felmérési módszereit, majd az utóbbi években egyre nagyobb szerepet kapó minőségi megközelítésen alapulókat, végül pedig a dolgozatban használt mérőszámokat mutatom be. *A vállalkozói tevékenység nemzetközi összehasonlító mérése egy viszonylag új területe a vállalkozáskutatásnak*, amely az 1990-es évek végén, a GEM konzorcium éves vizsgálatainak megjelenésével kapott nagyobb figyelmet. Természetesen ezt megelőzően is voltak megközelítések és módszerek a vállalkozói tevékenység mérésére, azonban ezek inkább nemzeti kereteken belül maradtak.

Ez elsősorban arra vezethető vissza, hogy *a vállalkozás definiálásának, illetve a vállalkozói tevékenység különböző típusainak felmérése még nemzeti szinten is komplex kérdéskör*, és ehhez még hozzájönnek az egyes országok közötti intézményi és kulturális eltérések, amelyek között a cégalapítás lezajlik (Iversen – Joergensen – Malchow-Moeller, 2008; Marcotte, 2013). Magyarországon elsőként Román (2006) értekezett átfogóan a vállalkozási felmérésekről. Román az Európai Bizottság által kiadott Zöld Könyv alapján négy megközelítésnek megfelelően közölt statisztikákat: (1) a vállalkozás, mint gondolkodásmód, (2) a vállalkozói aktivitás, (3) a vállalkozási folyamat jellemzői és (4) az első három megközelítés eredményeképpen a vállalkozás munkahelyteremtő hatása. Ezek összessége mutat rá arra, hogy egy adott térségben mekkora mértékben jelenik meg a vállalkozói gondolkodás, ez milyen vállalkozói tevékenységet eredményez, és ennek milyen hatása van a gazdaságban (Román, 2006).

A vállalkozói tevékenység egyik meghatározó, mennyiség megközelítésű mutatója az *önfoglalkoztatási ráta*, amellyel a vállalkozáskutatás számos vizsgálatában lehet találkozni. A mutató az adott ország munkaerő-állományán belül méri fel az önfoglalkoztatók számát. Előnye, hogy olyan adatokból építkezik, amelyek viszonylag egyszerűen elérhetők a legtöbb nemzeti statisztikából. Azonban hátránya, hogy az önfoglalkoztatás és a vállalkozás között lévő koncepcionális eltérések révén nem feltétlenül ad pontos képet egy adott országban a vállalkozói tevékenységről. Ugyanis amíg az önfoglalkoztatási ráta bizonyos vállalkozótípusokat (pl. kirzneri vagy Knight-féle vállalkozó) többé-kevésbé lefed, addig más típusok (pl. schumpeteri vállalkozó) koncepcióját egyáltalán nem tükrözi,

mivel azok szám szerint lényegesen kevesebben vannak. Ennek lehetséges megoldására az önfoglalkoztatási rátának alternatív változatait is számították. Például a magas végzettséggel rendelkező önfoglalkoztatottak arányát, illetve a tudásintenzív és kevésbé tudásintenzív szektorokban mérte az önfoglalkoztatottak arányát.

Az önfoglalkoztatási ráta álló (stock) jellegének áthidalására, dinamikus mérőszámként a *belépési (entry) és kilépési (exit) rátákkal*, illetve a belépés és kilépés hányadosával, azaz egyfajta változással is szokták jellemezni a vállalkozói tevékenység alakulását. A vállalkozói tevékenység belépési és kilépési rátákon keresztül történő mérése közelebb áll a schumpeteri és kirzneri vállalkozó koncepciójához, azonban hátránya, hogy a belépés vagy a kilépés motivációja mögött nem minden esetben állnak a piaci folyamatok, illetve több olyan módszertani kérdés is felmerülhet az alkalmazásuk során, amely befolyásolhatja a kutatás eredményét. Erre példa, hogy a belépéssel valóban egy új cég született-e meg, vagy csak egy korábbi cég jogi státusza változott meg, illetve az, hogy mihez viszonyítsuk a vizsgálat során a belépők, illetve kilépők számát (például az összes céghez, az önfoglalkoztatottak vagy a foglalkoztatottak teljes számához) (Iversen – Joergensen – Malchow-Moeller, 2008).

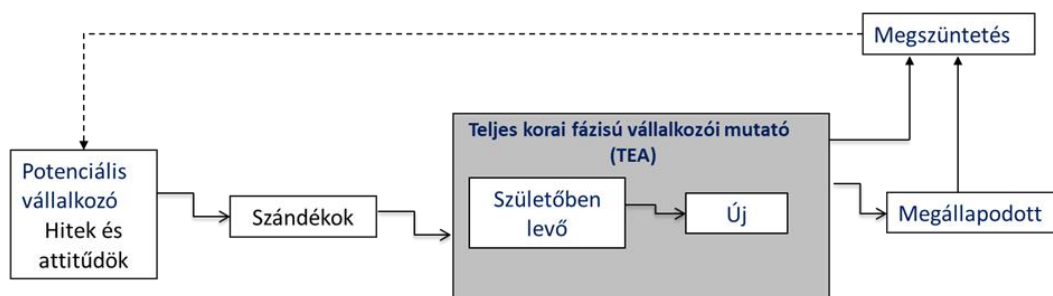
Szintén az önfoglalkoztatásból indul ki a *vállalattulajdonosok arányát* mutató mérőszám, azonban a fizetés nélküli családi munkát kizárja a mérésből. Így azokat foglalja magába, akiknek elsődleges tevékenysége az önfoglalkoztatás keretében végzett munka, kivéve a mezőgazdasági, vadászati, erdészeti és halászati ágazatokban tevékenykedőket. Van Stel (2005) kiemelte, hogy a felmérés esetében fontos kérdés volt a társult önfoglalkoztatottak („incorporated self-employed”) és az önálló önfoglalkoztatottak („unincorporated self-employed”) kérdése, mivel ennek meghatározása és kategorizálása országoként eltérő. Az üzleti tulajdonosok felmérést tartalmazó adatbázis (COMEPNDIA) az OECD munkaerő-piaci felmérésére támaszkodva 1972 és 2002 közötti időszak adatait összesítette a világ számos országára (van Stel, 2005; Marcotte, 2013).

A vállalkozói tevékenység nemzetközileg is összehasonlítható mérésének szempontjából kiemelt szerep jut a GEM felméréseknek, bár az idők során számos, elsősorban koncepcionális kritika érte magát a kutatást (Acs – Desai – Klapper, 2008; Szerb – Aidis – Acs, 2012; Marcotte, 2013). A GEM felmérésében az új vállalat létrehozását a lehető legszélesebb körben igyekezett értelmezni, és egyes vállalkozástípusokat (például schumpeteri

vagy kirzneri) különböző meghatározásokon keresztül kategorizálni (új vagy kevésbé ismert termék piacra vitele, üzleti lehetőségre alapozott piacra lépés). A GEM értelmezésében potenciális vállalkozónak tekinthető már az is, akiben meg van a megfelelő tudás és készség egy vállalkozás megindításához.

A GEM a vállalkozást egy folyamatnak tekinti és az emberek attitűdjeit, aktivitását a vállalkozási folyamat különböző fázisaiban vizsgálja, a vállalkozás indításával kapcsolatos szándék megjelenésétől, a születésben lévő és új (azaz korai fázisú) vállalkozói tevékenységen keresztül, egészen a megállapodott időszakig, amikor már a vállalat beszüntetésének lehetősége is felmerül. A korai szakaszban lévő cégek akkor érik el a megállapodott szakaszt, ha legalább 3,5 éven (42 hónapon) keresztül folyamatosan működtek. Az időkorlát kiválasztását a GEM kutatásokban azzal indokolták, hogy az új vállalatok többsége három és négy év közötti időszaknál tovább nem működik tovább. Mivel a kérdőíves felmérés általában nyáron, júniusban történik, ezért kerül hozzáadásra fél év (hat hónap) (Reynolds et al. 2005). (6. ábra).

6. ábra: A vállalkozás fázisai a GEM kutatásokban



Forrás: Páger – Szerb (2014), 5. old.

A GEM kutatás keretein belül több mérőszám is született a vállalkozás egyes típusainak vizsgálatára. Ezek között az egyik legjellegzetesebb és a GEM vonatkozásában sűrűn használt indikátor a teljes korai fázisú vállalkozói aktivitási mutató (TEA). A TEA mutató a 18–64 év közötti (felnőtt) lakosság azon arányát mutatja, akik egy születőben levő vagy új (maximum 42 hónapos) cég tulajdonosai és menedzserei is egyben. A TEA mutató komplementere a megállapodott cégek aránya (EB), amely a 42 hónapnál régebb óta működő cégek tulajdonos-menedzsereinek arányát mutatja a 18-64 éves lakosságon belül. A felmérés során a vállalatok életkora mellett a vállalatok piaci jellemzőit, is felvázolják, amelyekből további mutatók is kialakítható. Erre példa a „innovatív TEA cégek aránya”,

amely a teljesen vagy legalább néhány fogyasztó számára ismeretlen terméket kínál, néhány vagy versenytárssal nem rendelkező új cégeket mutatja, illetve a „magas növekedési várakozású TEA cégek” aránya, amely azokat az új és fiatal cégeket méri fel a vállalati populáción belül, amelyek a következő ötéves időszakon belül legalább 20 fővel növelik a foglalkoztatottaik számát (Reynolds et al., 2005; Marcotte, 2013).

Az 5.2.1. szakaszban bemutatott mérőszámok a vállalkozói tevékenységet alapvetően mennyiségi szempontból közelítik meg, azonban ezen túl már nem veszik figyelembe a vállalkozói tevékenység minőségi tényezőit, aspektusait (Marcotte, 2013) (11. táblázat).

11. táblázat: A vállalkozói aktivitás mennyiségi megközelítésű mutatóinak jellemzői

Indikátor	Leírás	Előny	Hátrány
<i>Önfoglalkoztatási ráta</i>	Önfoglalkoztatottak száma az összes foglalkoztatott számához viszonyítva	Egyszerűen elérhető adatok, nemzeti összehasonlításokat tesz lehetővé	Az önfoglalkoztatás nem feltétlenül ad pontos képet az adott ország vállalkozói tevékenységéről
<i>A cégtulajdonosok aránya</i>	A cégtulajdonosok száma az összes foglalkoztatott számához viszonyítva	Az önfoglalkoztatottak köréhez képest jobban reflektál a vállalkozói tevékenységre.	A cégtulajdonosok köre nem feltétlenül egyenlő a tényleges vállalkozókkal.
<i>Piaci belépések száma</i>	A belépő cégek (entry) száma az összes cég számához viszonyítva	Az általános piaci mozgásokat jellemző dinamikus mutatók.	A piaci be- és kilépés nem mindig a piaci mechanizmusok miatt valósul meg.
<i>Piaci kilépések száma</i>	A kilépő cégek (exit) száma az összes cég számához viszonyítva		
<i>Teljes korai fázisú vállalkozói aktivitás (és kapcsolódó mutatói)</i>	Az új (42 hónapnál fiatalabb) cégek tulajdonosainak és menedzsereinek arányát mutatja a teljes 18–64 éves lakosságon belül.	Alkalmas az új, fiatal cégek számának, illetve ezek jellemzőinek vizsgálatára.	Nem veszi figyelembe a gazdasági hatásokat, hanem a vállalkozás társadalmi, illetve egyéni hatásaira reflektál.
<i>Megállapodott cégek aránya (és kapcsolódó mutatói)</i>	A megállapodott (42 hónapnál idősebb) cégek tulajdonosainak és menedzsereinek arányát mutatja a teljes 18–64 éves lakosságon belül.	Alkalmas a megállapodott cégek számának, illetve ezek jellemzőinek vizsgálatára.	Nem veszi figyelembe a gazdasági hatásokat, hanem a vállalkozás társadalmi, illetve egyéni hatásaira reflektál.

Forrás: Reynolds et al. (2005), van Stel (2005), Iversen – Joergensen – Malchow-Moeller (2008) és Marcotte (2013) alapján saját szerkesztés

A vállalkozói aktivitással kapcsolatos minőségi tényezők figyelembevételének azért van jelentősége, mivel a piaci belépők eltérő jellemzőkkel és kiinduló háttérrel jelennek meg a piacon, azonban a legtöbb új cég minőségi tényezők hiányában a piac korai elhagyására kényszerül. Az ilyen cégek nem járulnak hozzá a technológia fejlődéséhez, valamint a gazdasági növekedéshez, viszont szerepük van a túlzott piacra lépés miatt a piaci turbulencia kialakulásában. Azonban a minőségi tényezők azonosítása és a vállalkozói aktivitás ezek mentén történő felmérése révén fókuszáltan behatárolható azoknak az új, fiatal cégeknek a köre, amelyeknek jelentős hatása lehet a versenyre, a piacon lévő cégekre és összességében gazdasági fejlődésre (Vivarelli, 2013; Nightingale – Coad, 2014).

Az 1.2.3. fejezetben, a gazella cégekkel kapcsolatban már említettem a Nightingale – Coad (2014) megkülönböztetését, amely a gazella típusú cégek és a többi cég között minőségi eltéréseken alapult. Acs – Autio – Szerb (2014) megemlíti, hogy a vállalkozás korábbi egydimenziós felfogása átalakult, és ma már inkább egy többdimenziós, komplex megközelítés jellemzi, amelyben a mennyiségi jellemzők helyett egyre inkább a minőségi ismérvek felé mozdul el a hangsúly. Henrekson – Sanandaji (2014) eredményei arra utalnak, hogy *a vállalkozás klasszikus mennyiségi mérőszámaival (mint például az önfoglalkoztatás) nem feltétlenül lehet olyan gazdaságpolitikai modelleket építeni, amelyek célja a minőségi vállalkozói tevékenység (azaz az ambiciózus vállalkozás) körülményeinek javítása.*

A mennyiségi és minőségi alapú indikátorok további összehasonlító elemzése is megerősíti azt, hogy *a mennyiségi indikátorok (így az önfoglalkoztatás, a vállalati tulajdonosok aránya, és a GEM felmérés TEA mutatói) inkább a kisvállalati tevékenységet méri, amíg a minőségi mutatók reflektálnak a magas hatású, gyakran tudásintenzív, ambiciózus, schumpeteri vállalkozásra. A schumpeteri vállalkozási mutatók az általános mennyiségi mutatókhoz képest sokkal jobban jellemzik a magas hatású vállalkozói tevékenységet (Henrekson – Sanandaji, 2020). Ezt a felfogást erősítik meg Szerb et al. (2019a) eredményei, amelyek azt mutatják, hogy a vállalkozás mennyiségi megközelítéseként leírt mérőszám (abban az esetben a kirznerinek nevezett vállalkozás) negatívan, amíg a minőségi (schumpeteri) vállalkozás pozitívan hat a gazdasági növekedésre.*

A minőségi, magas hatású cégekkel és vállalkozással foglalkozó kutatások mellett az utóbbi években több olyan tanulmány is megjelent, amely szerint a vállalkozáskutatásnak a magas növekedésű és innovatív cégek szűk rétegének vizsgálata helyett *a mindennapi vállalkozásra* („*everyday entrepreneurship*”) és ennek problémáira kellene fókuszálnia, mivel ez a kör a teljes vállalati populáció sokkal nagyobb hányadát teszi ki (Welter et al., 2017; Aldrich – Ruef, 2018). A mindennapi vállalkozás koncepciója a high-tech, magas növekedésű, innovatív cégeket, inkább kivételnek, mintsem általános jelenségnek tekintik. Ezzel szembe állítva jelennek meg az olyan vállalkozástípusok, mint a német Mittelstand cégek (Pahnke – Welter, 2019), vagy a „rejtett bajnok” cégek („hidden champions”) (Lehmann – Schenkenhofer – Wirsching, 2019), amelyekre szintén jellemző a magas minőségű termékek gyártása, illetve az aktív innovációs tevékenység. Azonban ezek esetében a hagyományoknak (családi háttér), valamint a társadalomban és gazdaságban betöltött egyedi szerepnek is igen nagy jelentősége van. A szakirodalmi eredmények részben az intézményrendszerben (Herrmann, 2019), részben az oktatási rendszerben és a megszerzhető tudás jellegében (Lehmann – Schenkenhofer – Wirsching, 2019) meglévő különbségekre vezetik vissza, hogy melyik vállalkozástípus domináns az egyes országokban. Bár a vállalkozáskutatás szempontjából egyre nagyobb jelentősége van a „mindennapi vállalkozás” koncepciójának, ennek részletesebb vizsgálata a dolgozat keretein túl mutat.

Az új cégek megjelenésének különböző, a gazdasági fejlődésre gyakorolt direkt és indirekt hatásai vannak. A direkt hatások az új cégek belépése révén jönnek létre, és elsősorban az általuk létrehozott új kapacitásokkal, munkahelyekkel, valamint a bevezetett új termékekkel (termékinnovációk) illetve technológiai újításokkal (folyamatinnovációk) befolyásolják a piacot. Az indirekt hatások a piacon lévő cégek új belépőkre való reagálása révén alakulnak ki. A piacon lévő cégek szelektíven reagálnak az új belépők működésére. Ezek között vannak olyan pozitív reakciók, mint a piacon lévő cégek hatékonyságának, termelékenységének növekedése, vagy az általuk bevezetendő új termékek (innovációk), illetve technológiai újítások. Azonban a piacon lévő cégeknek szembe kell nézni azzal, hogy az új belépők révén a verseny intenzívebbé válhat a termékkínálat bővülése révén. Továbbá azt is figyelembe kell venniük, hogy az új cégek megjelenése felgyorsíthatja egy-egy ágazat strukturális átalakulását, így a kevésbé versenyképes cégek kieshetnek a piacról. Sőt szélsőséges esetben egész iparágak szűnhetnek meg a schumpeteri kreatív rombolás révén (12. táblázat) (Fritsch, 2013).

12. táblázat: Az új cégek belépésének direkt és indirekt hatásai

Az új cégek megjelenésének direkt hatása	Az új cégek megjelenésének indirekt hatása
• Új kapacitások (erőforrások) megjelenése, munkahelyek létrehozása • Új technológiai megoldások használata • Új termékek (innovációk) piaci bevezetése • Új szervezeti formák megjelenése • Új értékesítési formák megjelenése	• Meglévő kapacitások (erőforrások) csökkenése vagy eltűnése • Rövidtávon munkahelyek megszűnése, középtávon új munkahelyek létrejötte • Hatékonyságnövelés • Strukturális változás felgyorsítása • Innovációk (új termékek) megjelenésének erősítése • A technológiai fejlesztések felgyorsítása

Forrás: Fritsch (2013) alapján saját szerkesztés

Az új belépők és a piacon lévők közötti verseny tekintetében szerepe van az ágazati (termékpiacon verseny) és a területi hovatartozásnak (tényezőpiaci verseny) (Fritsch – Changoluisa, 2017), a verseny érzékelésében pedig a piacon lévő cégek mérete és termelékenységének szintje számít (Changoluisa – Fritsch, 2020). *A piacon lévő cégek reakciója szelektív, nem minden piacra lépésre reagálnak, azonban az olyan új belépők megjelenésére mindenképpen, amelyek tevékenysége révén az ő pozíciójuk megváltozhat.* Ennek pozitív hatása is lehet, mivel a piacon lévő cégek termelékenysége javulhat (Andersson – Braunerhjelm – Thulin, 2012; Fritsch – Changoluisa, 2017), illetve az új belépőkre reagálva új munkahelyeket is létrehozhatnak (Fritsch – Noseleit, 2013), azonban azok a cégek, amelyek nem képesek reagálni a megváltozott piaci körülményekre, kilépésre kényszerülhetnek (Fritsch, 2013). Az új cégek piaca lépésének hatása összességében negatív is lehet, ha például több cég esik ki a piacról, mint amennyi belépett oda (Vivarelli, 2013).

5.2.2. A kutatás során létrehozott vállalkozói aktivitást mérő változók

A kutatás során hat vállalkozói mérőszámot hoztam létre, amelyek a vállalkozói tevékenység különböző aspektusaira reflektálnak. A hat mutatóból az első („új cégek aránya”) egy tisztán mennyiségi megközelítésen alapuló indikátor, a többi öt mutató viszont minimum egy minőségi jellemzőt (így például egyéni tulajdonságokat, a vállalkozásindítás fő motivációját, az innovációorientációt vagy a növekedésorientációt) is magába foglalva

azonosítja a fiatal cégek egy-egy csoportját. A korábban bemutatott vállalkozói tevékenységet vizsgáló mennyiségi mutatókkal szemben *az itt létrehozott indikátorokban a különböző tulajdonságokkal rendelkező fiatal cégek számát nem a teljes lakossághoz, vagy a foglalkoztatottak számához viszonyítom, hanem a piacon lévő megállapodott cégek számához*. Ezért mindegyik mutató önmagában reflektál a Kirzner által leírt piaci versenyre, ugyanis a Kirzner-féle megközelítés szerint „a vállalkozói tevékenység mindig kompetitív és a kompetitív tevékenység mindig vállalkozói” (Kirzner, 1973, 94. o.). Így a fiatal cégek megállapodott cégekre kifejtett kompetitív nyomását alapvetően mindegyik mutató feltételezi, azonban ennek minőségi mértéke és jellege eltérő lehet. A kialakított mutatók között is sajátos eset a schumpeteri vállalkozás indikátora, amely Szerb et al. (2019a) alapján került bevonásra. Ez egy tisztán minőségi mutató, mivel a fiatal cégek innovációs szintjét a megállapodott cégek innovációjához viszonyítja, azaz nem egyszerűen a megállapodott cégeken lévő kompetitív nyomásra reflektál. Mindegyik mutató regionális szinten kerül kialakításra.

A vállalkozói tevékenységre legegyszerűbben reflektáló, tisztán mennyiségi megközelítésű mutató az *új cégek aránya*, amely az összes fiatal cég száma, elosztva az összes megállapodott cég számával. A mutató előnye, hogy a már piacon lévő cégekhez arányosítja a fiatal cégeket, ezzel utal arra, hogy az újonnan (vagy nem régiben) belépő cégek reagálásra készíthetik a piacon lévő cégeket. Azonban hátránya, hogy az összes új céget magába foglalja, azonban ezeknek csak töredéke van jelentős hatással a gazdasági fejlődésre, növekedésre. Azonban ezek a hatások feloldódnak a marginális hatású cégek tömegében.

$$Activity (young)_i = \frac{Young\ businesses_i}{EB\ businesses_i} \quad (1)$$

ahol: $i = 1, \dots, n$ a régiók száma

Activity (young)_i = A fiatal cégek aránya „i” régióban

Young businesses_i = A 42 hónaposnál fiatalabb cégek száma „i” régióban

EB businesses_i = A 42 hónaposnál idősebb cégek száma „i” régióban

A *lehetőség-vezérelt vállalkozás* mutatója a fiatal cégek körén belül azokra a cégekre fókuszál, amelyek valamilyen észlelt üzleti lehetőség miatt jönnek létre, és ezek számát viszonyítja az összes megállapodott céghez. Itt a minőségi aspektus az, hogy a vállalkozásindítás motivációja az üzleti lehetőség. Ez *megegyezik a kirzneri vállalkozás koncepciójával*.

ciójával, és az így létrehozott cégek hozzájárulhatnak a piaci koordináció hatékonyságának növeléséhez. Azonban a mutató hátránya, hogy nem számszerűsíti a lehetőség mértékét, ami a marginális lehetőségtől a helyileg jelentős hatáson keresztül az áttörő jelentőségű hatásig terjedhet.

$$Activity (opp)_i = \frac{OppDriv\ young\ businesses_i}{EB\ businesses_i} \quad (2)$$

ahol: $i = 1, \dots, n$ a régiók száma

$Activity (opp)_i$ = A lehetőség-vezérelt fiatal cégek aránya „i” régióban

$OppDriv\ young\ businesses_i$ = A 42 hónaposnál fiatalabb lehetőség-vezérelt cégek száma „i” régióban

$EB\ businesses_i$ = A 42 hónaposnál idősebb cégek száma „i” régióban

A *fejlődés-vezérelt vállalkozás* mutatója a fiatal cégek körén belül azokra a cégekre fókuszál, amelyek létrejöttét nemcsak egy észlelt üzleti lehetőség, hanem a vállalkozó személyes fejlődési lehetősége is motiválta. A mutató a kirzneri vállalkozás szűkített koncepcióját méri, amelyben a lehetőség-vezérelt vállalkozásindítás mellett egy egyéni fejlődési tényező (nagyobb függetlenség, vagy anyagi jólét növelése) is megjelenik. Azonban a fejlődés-vezérelt új cégek esetében csak az egyéni motiváció utalhat arra, hogy itt egy magasabb minőségű vállalkozói tevékenységről lehet szó, de ez nem bizonyított, hogy a motiváció hogyan valósul meg a gyakorlatban.

$$Activity (imp)_i = \frac{ImpDriv\ young\ businesses_i}{EB\ businesses_i} \quad (3)$$

ahol: $i = 1, \dots, n$ a régiók száma

$Activity (imp)_i$ = A fejlődés-vezérelt fiatal cégek aránya „i” régióban

$ImpDriv\ young\ businesses_i$ = A 42 hónaposnál fiatalabb fejlődés-vezérelt cégek száma „i” régióban

$EB\ businesses_i$ = A 42 hónaposnál idősebb cégek száma „i” régióban

Az *innovációorientált vállalkozás* esetében olyan tulajdonságokat vontam be, amelyek termék- vagy folyamatinnovációra utalhatnak a fiatal cégek esetében. A mutató azokat a fiatal cégeket arányosítja a megállapodott cégekhez, amelyekre teljesül, hogy (1) legalább néhány fogyasztó számára új terméket kínálnak vagy (2) új (5 évesnél fiatalabb) technológiát alkalmaznak vagy (3) mindössze kevés versenytársuk van az adott ágazat piacán. Mivel az említett tulajdonságok együtt jelennek meg a kialakított mutatóban, ezért minél jobban teljesülnek az egyes jellemzők egy adott cégre, az annál nagyobb súllyal szerepel a mutatóban (a mutatót előállítottam a lehetőség-vezérelt új cégekre leszűkítve is). Előnye, hogy mind azokat a fiatal cégeket figyelembe veszi, amelyek valamilyen termék-

vagy folyamatinnovációval rendelkeznek, illetve egyediségük révén nincs, vagy csak kevés versenytársuk van. Viszont hátránya, hogy nem biztos, hogy egy innovatív fiatal cég egyben jelentős gazdasági hatással is bír, illetve országoként eltérő lehet az egyes feltételek (termék-, folyamatinnováció) értelmezése.

$$Activity (inno)_i = \frac{InnOr\ young\ businesses_i}{EB\ businesses_i} \quad (4)$$

ahol: $i = 1, \dots, n$ a régiók száma

$Activity (inno)_i$ = A innovációorientált fiatal cégek aránya „i” régióban

$InnOr\ young\ businesses_i$ = A 42 hónaposnál fiatalabb innovációorientált cégek száma „i” régióban

$EB\ businesses_i$ = A 42 hónaposnál idősebb cégek száma „i” régióban

A *növekedésorientált vállalkozás* mutatója azokat a fiatal cégeket arányosítja a megállapodott cégekhez, amelyekre teljesül, hogy a következő 5 évben abszolút értékben legalább 10 munkahelyet terveznek létrehozni, és relatív értelemben pedig legalább 50%-kal tervezik növelni a munkahelyeik számát. Ezek a cégek elsődlegesen a munkahely-teremtés felé orientálódnak, függetlenül attól, hogy innovatívak-e vagy nem, így ez a mutató utal leginkább egy potenciális gazdasági hatásra utal. Azonban a mutató egy vállalkozói szándékot (orientációt) tud felmérni, azt már nem tudja követni, hogy ez a szándék valóban teljesült-e. Nem látszik az sem, hogy a növekedési motiváció az piaci viszonyok között érvényesül vagy pedig valamilyen járadékvadász-magatartás is kapcsolódik hozzá.

$$Activity (gr)_i = \frac{GrOr\ young\ businesses_i}{EB\ businesses_i} \quad (5)$$

ahol: $i = 1, \dots, n$ a régiók száma

$Activity (gr)_i$ = A növekedésorientált fiatal cégek aránya „i” régióban

$GrOr\ young\ businesses_i$ = A 42 hónaposnál fiatalabb növekedésorientált cégek száma „i” régióban

$EB\ businesses_i$ = A 42 hónaposnál idősebb cégek száma „i” régióban

A *schumpeteri vállalkozás* esetében alkalmaztam a Szerb et al. (2019a) által bemutatott, a vállalkozás minőségi aspektusára vonatkozó mérőszámot. A mutató az új (belépő) cégek innovativitását viszonyítja a megállapodott cégek innovativitásához, azaz eltérően az eddigiektől ez az indikátor nem az összes megállapodott cég számához, hanem azok minőségi aspektusaihoz viszonyítja a fiatal cégek minőségi aspektusait. Az innovativitás szintjét mind az új mind a megállapodott cégek esetében három mutatón keresztül vizsgálja fel, és az egyes mutatókon belül kialakított súlyozás alapján a különböző vállalati jellemzőkre adott pontszámokat átlagolja: (1) a termékek újszerűsége (a kínált termék nem új,

legalább a fogyasztók egy részének új vagy mindenkinek új), (2) az alkalmazott technológia (5 évesnél régebbi, 1–5 éves, 1 évesnél fiatalabb), és (3) az ágazat technológiai színvonala (az ágazat, amelyben a cég működik alacsony vagy közép-alacsony, illetve magas vagy közép-magas technológiai színvonallal rendelkezik). Ebben az esetben, az előzőekben bemutatott indikátorokhoz képest tisztábban kivehető a minőségi vállalkozás azzal, hogy a mutató csak az innovatív, schumpeteri jellegű vállalkozásra koncentrál mind a fiatal mind a megállapodott cégek esetében. Azonban nem biztos, hogy egy innovatív fiatal cég egyben jelentős munkahelyteremtő hatással is bír, illetve nem méri a mutató, hogy a megállapodott innovatív cégek pontosan hogyan reagálnak az új versenytársak megjelenésére.

$$Activity (Schump)_i = \frac{Innovativeness\ of\ young\ businesses_i}{Innovativeness\ of\ EB\ businesses_i} \quad (6)$$

ahol: $i = 1, \dots, n$ a régiók száma

Activity (Schump)_i = A schumpeteri típusú fiatal cégek aránya „i” régióban

Innovativeness of young businesses_i = A 42 hónaposnál fiatalabb innovatív cégek aránya „i” régióban

Innovativeness of EB businesses_i = A 42 hónaposnál idősebb innovatív cégek száma „i” régióban

Azt már az indikátorok bemutatásánál jeleztem, hogy alapvetően mindegyik mutató implicit módon magában hordozza a versenyhatás jelenségét azzal, hogy nem az összes céghez, munkavállalókhöz vagy népességhez hasonlítja a fiatal cégek számát, hanem a megállapodott (piacon lévő) cégekhez. Azonban e versenynyomás mellett potenciális indirekt hatások is megjelenhetnek (mivel az új cégek aránya mutató nem tartalmaz semmilyen minőségi aspektust, így ez nem szerepel a táblázatban) (13. táblázat).

13. táblázat: A vállalkozói aktivitás minőségi aspektus(okat) magába foglaló mutatóinak potenciális jellemzői

Indikátor	Termékkínálat bővülése	Innovációs hatás	Hatékonyság növelés	Munkahelyte- remtő-hatás
Lehetőség-vezé- relt vállalkozás			X	
Fejlődés-vezérelt vállalkozás			X	
Innovációorien- tált vállalkozás	X	X		
Növekedésorien- tált vállalkozás		X		X
Schumpeteri vál- lalkozás	X	X	X	

Forrás: saját szerkesztés

5.2.3. A vizsgálathoz használt adatállomány bemutatása

A vizsgálathoz létrehozott változókat a Globális Vállalkozói Monitor (GEM) regionális szintű adatállományából állítottam elő, amely az európai régiók vállalkozással, vállalkozói tevékenységgel kapcsolatos felmérést tartalmazza a 2007–2014 közötti időszakra. A GEM a GERA (Global Entrepreneurship Research Association) konzorcium kutatási projektje. A csoport fő tagjai a bostoni Babson College, a London Business School és az egyes nemzeti kutatócsoportok. A résztvevő országok száma folyamatosan növekedett 1999, a projekt kezdete óta. A konzorcium célja a részt vevő országok vállalkozói attitűdjeinek, képességeinek, aktivitásának, valamint a korai szakaszban lévő és már piacon lévő vállalkozások törekvéseinek feltárása. Maga a GEM projekt a vállalkozással kapcsolatos információk leggazdagabb forrásává vált, évente számos globális, nemzeti és „speciális témájú” jelentést publikálva.

A GEM projekt módszertani koncepcióját, adatgyűjtését és felmérését folyamatosan fejlesztették a kezdetektől. A tagországok kutatócsoportjai ugyanazt a módszert alkalmazzák az adatgyűjtésre és a felmérésekre, hogy megbízható és összehasonlítható adatokat szolgáltatassanak. Az adatgyűjtés célja a vállalatok belépési, növekedési, megújulási vagy kilépési folyamatának nyomon követése. A nemzeti kutatócsoportok a vállalkozást globális és nemzeti szinten befolyásoló tényezőket elemzik, az eredményeket 1999 óta közzéteszik az éves globális és nemzeti jelentésekben.

A dolgozatban használt adatállomány eltér az általános, nemzeti szintű GEM adatállományoktól, ugyanis ebben az európai országok regionális szinten harmonizált adatai találhatók, a 2007–2014. közötti időszakra. Fontos kiemelni, hogy a GEM nemzeti szintű adatai az adott ország felnőtt lakosságára, annak korára és nemére való tekintettel reprezentatívak, azonban *amennyiben csak a vállalkozók számára megfogalmazott kérdéseket vizsgáljuk, ott ez a reprezentativitás már nem érvényes*. Ugyanez érvényes a dolgozatban használt regionális adatállományra is, azaz az egyes régiók szintjén a vállalkozókra vonatkozó kérdések nem reprezentatívak.

A vizsgálathoz használt adatállomány kiinduló esetszáma 35590 volt. Ezekben az esetekben beazonosítható volt, hogy az adott eset az új („baby business”) vagy a megállapodott

(„established business”) vállalkozás kategóriájába lett besorolva, továbbá beazonosítható volt a régiója, és a vizsgálati időszakba (2010–2014) tartozott. A vizsgált időszak lehatárolása egy kompromisszumos megoldás eredménye volt. Egyrészt az adatállomány eredeti teljes időszaka (2007–2014) viszonylag hosszú, ráadásul magába foglalja a 2008-as gazdasági válság közvetlen hatásait. Másrészt azonban az adatok elérhetősége évenként és országonként eltérő, azaz a vizsgált időszak szűkítésével jelentősebb adatvesztés is előfordulhat. A két szempontot mérlegelve, végül a 2010–2014-es időszak adatait tartottam meg.

Ezeket az adatokat egyben („pooled data”) használtam, azaz az adatállományt nem vizsgálok idősorosan. A kiinduló adatállományban 134 olyan eset volt, amely mind az új mind a megállapodott vállalkozás kategóriájába tartozott, ezeket kiszűrtem. Így összeségében 35456 megfigyelés maradt, amelyből a vállalkozói tevékenység különböző típusait mérő indikátorokat kialakítottam. A vállalkozói tevékenység különböző típusait mérő változók kialakításához a 14. táblázatban olvasható eredeti változókat használtam.

**14. táblázat: A vállalkozói tevékenységet mérő indikátorok
kialakításához használt változók**

Változó eredeti neve	A változóhoz kapcsolódó kérdés a válaszlehetőségekkel	A változó típusa	A változó felhasználása
Babybuso	A megkérdezett 42 hónapnál fiatalabb cég vezetője? {igen/nem}	Dichotóm kategória változó	Közvetlenül az új cégek arányában, de közvetve minden indikátor a fiatal cégek körére épít
Estbbuso	A megkérdezett 42 hónapnál idősebb cég vezetője? {igen/nem}	Dichotóm kategória változó	Minden indikátorban, mint viszonyítási érték (a schumpeteri vállalkozás esetében közvetett felhasználással)
TEAyyOPP	A megkérdezett esetében a vállalkozói tevékenység megindítását egy lehetőség motiválta? {igen/nem}	Dichotóm kategória változó	Lehetőség-vezérelt vállalkozói tevékenység
TEAyyIDO	A megkérdezett esetében a vállalkozói tevékenység megindítását a nagyobb egyéni függetlenség vagy a személyes anyagi jólét növelése motiválta? {igen/nem}	Dichotóm kategória változó	Fejlődés-vezérelt vállalkozói tevékenység
Customers (vásárlók)	A (potenciális) vásárlók mekkora része tekinti a cég által kínált terméket újnak, illetve ismeretlennek? {mindenki/néhányan/senki}	Három válaszlehetőséget tartalmazó kategória változó	Innovációorientált cégek, valamint schumpeteri vállalkozás
Technology (technológia-használat)	Mennyire minősül modernnek a cégnél alkalmazott technológia? {nagyon új (<1 éves) / új (1–5 éves) / nem új (>5 éves)}	Három válaszlehetőséget tartalmazó kategória változó	Innovációorientált cégek, valamint schumpeteri vállalkozás
Competition (verseny)	Hány versenytársa kínálja ugyanazt a terméket? {senki/kevés/sok}	Három válaszlehetőséget tartalmazó kategória változó	Innovációorientált cégek
Hightech (ágazat)	A megfigyelt cég a high- vagy medium-tech ágazatban tevékenykedik-e? {igen/nem}	Dichotóm kategória változó	Schumpeteri vállalkozás

Forrás: Saját szerkesztés

A különböző típusú vállalkozói tevékenységek leíró statisztikája is arra utal, hogy a tisztán mennyiségi mutatóktól a minőségi mutatók felé haladva, egyre kisebb a különböző

típusú új cégek aránya a már meglévő cégekhez képest. Amíg az új cégek aránya a meglévő vállalatokhoz képest átlagosan 0,42 volt, addig ugyanez az arány a lehetőség-vezérelt vállalkozás esetében 0,301, a fejlődés-vezérelt új cégek esetében már csak átlagosan 0,161 volt, az innováció- és növekedésorientált új cégek esetében pedig 0,10 alatt maradt az átlagos értéke. Az átlagos értékkel együtt a szórás, valamint a maximum és minimum értékek közötti terjedelem is egyre kisebb lett, ahogy az általánosan meghatározott új cégektől haladunk a minőségi jellemzőkkel is rendelkező új cégek aránya felé. A schumpeteri vállalkozás mutatója egy eltérő koncepcióra épül, amely nem az összes meglévő céghez, hanem csak az innovatív meglévő cégekhez hasonlítja a fiatal innovatív cégeket, ezért is térnek el a számok a többi indikátor által felvázolható trendtől (15. táblázat). Az egyes vállalkozói tevékenységtípusok regionális megoszlását az 1. Függelékben található térképek mutatják.

15. táblázat: A vállalkozói tevékenységet mérő indikátorok leíró statisztikájának főbb értékei

Indikátor	N	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum
Új cégek aránya	125	0,420	0,185	0,149	1,333
Lehetőség-vezérelt vállalkozás	125	0,301	0,131	0,068	0,800
Fejlődés-vezérelt vállalkozás	125	0,161	0,082	0,024	0,400
Innovációorientált vállalkozás	125	0,098	0,052	0,019	0,344
Növekedésorientált vállalkozás	125	0,045	0,043	0,000	0,216
Schumpeteri vállalkozás	125	1,798	0,572	0,994	5,139

Forrás: Saját szerkesztés

5.2.4. A vállalkozói ökoszisztéma minőségének regionális szintű felmérése – a REDI index

A 4.2.2. szakaszban már nagyon röviden vázoltam a REDI-vel kapcsolatos legfontosabb jellemzőket. A REDI az első olyan mérőszám, amellyel az Európai Unió regionális vállalkozói ökoszisztémáit összehasonlítható vizsgálat alá lehet vetni. Ezért a dolgozatomban a vállalkozói ökoszisztémák méréséhez a REDI-t fogom használni. Ebben a szakasz-

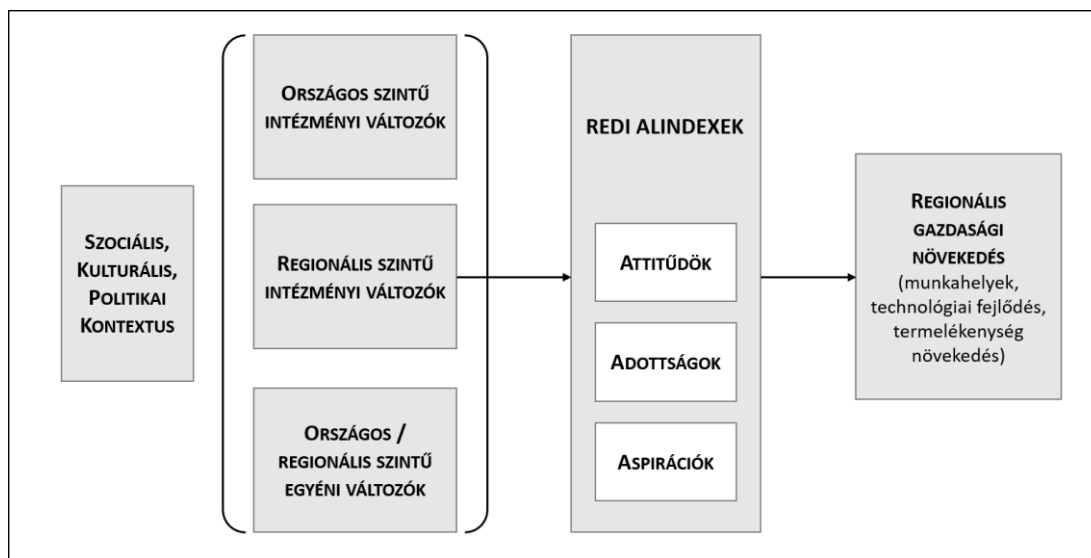
ban ezt fogom részletesen kibontani, és bemutatom az index létrehozásának célját, struktúráját és alkotó elemeit. Azt meg kell jegyeznem, hogy bár az index nagymértékben lefedti a dolgozat koncepcionális modelljében felvázolt kontextuális tényezőket, azonban bizonyos tényezőket nem mér.

A REDI létrehozásának négy fő célja volt: (1) a vállalkozási folyamat kulcsfontosságú regionális sajátosságainak azonosítása egy többdimenziós, rendszer-alapú vállalkozói fel fogás alapján; (2) az azonosított egyéni tényezőkhöz kapcsolódó intézményi/környezeti tényezők hatásának figyelembe vétele; (3) megfelelő regionális (vagy országos szintű) változók és proxy-k azonosítása és alkalmazása; (4) a vállalkozásfejlesztési politika számára olyan hasznos eszközt teremtsen, amely az egyéni vállalkozás-ösztönző eljárások, szakpolitikák kidolgozásában és a különböző intézkedések hatásának elemzésére alkalmas (Szerb et al., 2017). A REDI eddig két időszakra lett kiszámolva: 2013-ban került publikálásra a 2007–2011-es adatokon alapuló index (Szerb et al., 2013), és 2017-ben került sor a 2012–2014-es időszak adataira támaszkodó verzió kiadására (Szerb et al., 2017). A két időszakra történt kiszámítás lehetőséget nyújt a regionális vállalkozói ökoszisztémák minőségbeli változásainak nyomon követésére.

A REDI módszertana a GEI módszertanán alapszik, annak egy regionális szintű adaptációja. Mind a GEI mind a REDI ugyanazt az index építési szisztémát követi, azaz a főindex három alindexből és 14 pillérből áll össze. Minden egyes pillér magába foglal egy egyéni és intézményi változót. Az egyéni változók a GEM kérdőíves felméréseinek adataiból alakulnak ki, amíg az intézményi változókat különböző adatállományokból származó statisztikai indikátorokból hozzák létre (Acs – Szerb – Lloyd, 2018; Szerb et al., 2017). Ez azt jelenti, hogy a GEI egyéni és intézményi tényezőit kellett a regionális szintű feltételekhez igazítani, adott esetben azok alapján módosítani. Ugyanakkor, azt is figyelembe kellett venni, hogy az országos szinten belüli területi egységek, régiók esetében más, agglomerációs és spillover hatások is érvényesülnek. Mivel az EU számos olyan adatot gyűjt tagállamairól, amelyek más, EU-n kívüli országok esetében nem áll rendelkezésre, ez lehetőséget teremtett az intézményi kontextusok gazdagítására. A REDI azt feltételezi, hogy az ökoszisztéma minőségének bizonyos mértékig egységes („one-size-fits-all”) mérése hasznos, azonban a vállalkozáspolitikának már az adott régióra szabottnak („tailor-made”) kell lennie, felismerve a helyi tényezők esetében a szűk keresztmetszetet, és csökkenteni (vagy megszüntetni) a tényezők minősége közötti különbségeket,

amelyek akadályozzák a régiót abban, hogy teljes mértékben ki tudja használni a vállalkozói potenciálját (Szerb et al. 2019). A REDI így nem pusztán a GEI egy változata, hanem egy attól minőségileg különböző vállalkozói ökoszisztéma mutató (7. ábra).

7. ábra. A REDI koncepcionális modellje



Forrás: Szerb et al. (2017)

A REDI struktúráját és kiszámítását ebben a fejezetben csak röviden és összefoglaló jelleggel mutatom be. Az egyes egyéni és intézményi tényezőket alkotó indikátorok leírása és az index kalkulációjának lépései Szerb et al. (2017) jelentésben olvashatók. A REDI struktúrája hat különböző szintből áll: (1) alindikátorok, (2) indikátorok, (3) változók, (4) pillérek, (5) alindexek és (6) a fő index. A fő index három alindexből áll össze: a Vállalkozói attitűdök (Entrepreneurial Attitudes) és a Vállalkozói aspirációk (Entrepreneurial Aspirations), amelyek öt-öt pillért tartalmaznak, illetve a Vállalkozói adottságok (Entrepreneurial Abilities), amelyet négy pillér alkot. Az index legfontosabb építőeleme az a 14 pillér, amelyek egyszerre foglalják magukban regionális szinten mért egyéni változókat, valamint a regionális, illetve országos szintű intézményi változókat. Minden egyes pillér egy egyéni és egy intézményi változót tartalmaz (16. táblázat).

16. táblázat: A REDI struktúrája

Regionális Vállalkozási és Fejlesztési Index (REDI)	Alindexek	Pillérek	Egyéni változó	Intézményi változó
	Vállalkozói attitűdök	<i>Lehetőség felismerés</i>	Lehetőség észlelése	Piaci agglomeráció
		<i>Vállalkozásindítási képesség</i>	Vállalkozásindítási képességek	Oktatás minősége
		<i>Kockázatvállalás</i>	A kockázat megítélése	Üzleti kockázat
		<i>Hálózatosodás</i>	Vállalkozói példakép	Társadalmi tőke
		<i>Kulturális támogatás</i>	A vállalkozói karrier elfogadása	Nyitott társadalom
	Vállalkozói adottságok	<i>Lehetőség kezdés</i>	Lehetőség-motiváció	Üzleti környezet
		<i>Technológia-átvétel</i>	A technológia szintje	Abszorpciós képesség
		<i>Emberi erőforrások</i>	A vállalkozó képzettsége	Oktatás és képzés
		<i>Verseny</i>	Versenytársak	Üzleti stratégia
	Vállalkozói aspirációk	<i>Termékinnováció</i>	Új termék	Technológiatranszfer
		<i>Folyamatinnováció</i>	Új technológia	Technológiai fejlesztés
		<i>Magas növekedés</i>	Gazellák	Klaszteresedés
		<i>Nemzetköziesedés</i>	Export-orientáció	Kapcsolatok
		<i>Finanszírozás</i>	Informális befektetések	Pénzügyi szervezetek

Forrás: Szerb et al. (2017)

Az egyéni változók a GEM kérdőíves felméréséből lettek összeállítva, amely mind a 18–64 éves felnőtt lakosságra vonatkozóan, mind pedig regionális szinten reprezentatív felmérés (Szerb – Petheő, 2014). A Vállalkozói attitűdöket mérő pillérek egyéni változóinál a teljes lakosságra vonatkoztatva jelennek meg a felmérésre válaszok, amíg a Vállalkozói adottságokat és Vállalkozói aspirációkat mérő pillérek egyéni változói a korai fázisú vállalkozói aktivitásra szűkített minta válaszait tartalmazzák. Az adottságok elsősorban a vállalkozó jellemzőit – motiváció, iskolázottság, high-tech iparági tapasztalat, stratégiai képességek – mérik, az aspirációk pedig inkább a cég jellemzőit – innovativitás, növekedés, nemzetköziesedés, finanszírozás – tartalmazzák. Az intézményi változók számos különböző adatállományból lettek összeállítva, összesen 40 indikátor felhasználásával. Bizonyos intézményi indikátorok már önmagukban is komplex, több alindikátorból lettek összeállítva, az index számítása során összesen 76 alindikátort került beépítésre.

A Vállalkozói attitűdök alindex a vizsgált régió lakosságának vállalkozással kapcsolatos hozzáállását, attitűdjeit tárja fel. A „Lehetőség felismerés” a vállalkozói lehetőségek felismerését és kiaknázását méri. A „Vállalkozásindítási képességek” pillér az új vállalat indításához szükséges tudás meglétére reflektál, amíg a „Hálózatosodás” azokat a relációkat foglalja magában, amelyeken keresztül az adott személy vállalkozói példát láthat. A

„Kockázatok elfogadása” a hibázástól való félelem attitűdjét méri, a „Kulturális támogatás” pedig arra mutat rá, hogy a lakosságnak milyen elképzelése van a vállalkozókról (siker történetek, negatív tapasztalatok), és ezeken keresztül mennyire tartja elfogadható karrier lehetőségnek a vállalkozói létet.

A Vállalkozói adottságok alindex a születőben lévő és kezdő vállalkozók (összességben „TEA-vállalkozók”) képességeire fókuszál. A „Lehetőség-motivált vállalkozás indítás” egyrészt az olyan kezdő vállalkozókat azonosítja, akiket valamilyen üzleti lehetőség motivált az új cég elindítására, másrészt arra az üzleti környezetre utal, amelybe ágyazottan megjelennek a lehetőség-motivált kezdő vállalkozók. A „Technológia-adaptáció” az induló cég technológiai színvonalát és technológiai abszorpciós képességét reprezentálja. Az „Emberi erőforrások” a vállalkozó képzettségét és az alkalmazott képzési lehetőségeit méri fel. A „Verseny” pillér pedig a vállalkozó stratégiájára és a piaci (ágazati) koncentrációra reflektál az induló cég versenytársainak számán keresztül.

A Vállalkozói aspirációk alindex a születőben lévő és induló vállalatok megkülönböztető, minőségi, stratégiai jellegű sajátosságait foglalja magában. A „Termékinnováció” az induló cég termékeinek újdonságára, a „Folyamatinnováció” pedig az induló cég termelési folyamatainak, alkalmazott technológiájának újszerűségére utal. A „Magas növekedés” az induló cégek következő évekre vonatkozó, munkahely-teremtéssel kapcsolatos várakozásaira reflektál. A „Nemzetköziesedés” egyrészt a fiatal cégek export-orientációjára világít rá azzal, hogy a nem hazai vevőinek arányára kérdez rá, másrészt pedig a régió elérhetőségére. Végül a „Finanszírozás” pillér az induló cégek pénzügyi hátterére utal, amelyet az informális befektetéseken, valamint a pénzügyi szektor regionális koncentrációján keresztül méri fel az index.

A REDI adatforrásait itt csak dióhéjban mutatom be, részletesebb leírás a REDI legutolsó jelentésében (Szerb et al., 2017) olvasható. A REDI alapvetően két fő adatforrásra támaszkodik. Az egyéni változókhoz a GEM 2007 és 2014 közötti időszakot felölelő regionális adatállománya nyújtott adatokat, amelyek a REDI két időszaka (2007–2011 és 2012–2014) alapján lettek felosztva. Az intézményi változókhoz és az azokat képező indikátorokhoz számos statisztikai adatbázisok és más indexek adatai kerültek felhasználásra:

- Adatállományok: EUROSTAT, Világbank, DG Regio, ENSZ, Világgazdasági Fórum, ESPON és Heritage Foundation különböző adatai;
- Indexek, programok: az EU Regionális Versenyképességi Indexének, az EU Kormányzás Minősége Indexének, a Legatum Prosperity Indexének, az Európai Bizottság Cluster Observatory programjának, Groh – Liechtenstein – Lieser (2012) kockázati tőkét és tőkebefektetést mérő indexének, az OECD-PISA felmérésének adatai és az Observatory of Economic Complexity felmérés adatai.

A REDI mindkét hulláma 125 NUTS 1 vagy NUTS 2 szintű régióra lett kiszámítva. Bár az index számítása alapvetően törekedett a minél részletesebb területi bontásra, az adatok elérhetősége bizonyos országok esetében szükségessé tette a NUTS 1 régiók használatát, illetve négy esetben (Csehország, Észtország, Lettország és Litvánia) az egész ország minősült egy régiónak (17. táblázat).

17. táblázat: A REDI Indexbe bevont 125 régió országszintű bontása

Ország neve	NUTS szint	Régiók száma	Ország neve	NUTS szint	Régiók száma
Ausztria	NUTS 1	3	Lengyelország	NUTS 1	6
Belgium	NUTS 1	3	Lettország	NUTS 2	1
Csehország	NUTS 1	1	Litvánia	NUTS 2	1
Dánia	NUTS 2	5	Magyarország	NUTS 2	7
Egyesült Királyság	NUTS 1	12	Németország	NUTS 1	16
Észtország	NUTS 2	1	Olaszország	NUTS 1	5
Finnország	NUTS 2	5	Portugália	NUTS 2	3
Franciaország	NUTS 1	8	Románia	NUTS 1	4
Görögország	NUTS 1	4	Spanyolország	NUTS 2	17
Hollandia	NUTS 1	4	Svédország	NUTS 2	8
Horvátország	NUTS 2	3	Szlovákia	NUTS 2	4
Írország	NUTS 2	2	Szlovénia	NUTS 2	2

Forrás: Saját szerkesztés

5.2.5. A hipotézisek tesztelésének módszertana

A *H1 hipotézis* teszteléséhez a REDI tizennégy pillérének értékeit használtam fel. Először hierarchikus klaszterelemzést alkalmaztam, amely az egyes elemek (később csoportok) lépcsőről lépcsőre történő összevonásán (agglomeratív klaszterezés) vagy felosztásán (divizív klaszterezés). Ebben a vizsgálatban agglomeratív klaszterezést alkalmaztam, azaz az első iterációnál még minden egyes elem külön „csoportot” képvisel, és az elemzés az

egyes lépéseknél ezeket fokozatosan összevonja egészen addig, míg az összes elemet nem egyesíti egy csoportban. Ehhez az egyes elemek közötti távolság meghatározása fontos tényező, mivel ez utal az elemek hasonlóságára, és ezáltal befolyásolhatja a klaszterképzését. Az elemzésben a négyzetes euklideszi távolság alkalmazása mellett döntöttem, amely a nagyobb távolságokat még jobban kiemeli, amíg a kisebb távolságok pedig alacsonyabb súlyt kapnak (Sajtos – Mitev, 2007). Számos különböző algoritmus áll rendelkezésre az egyes elemek (később csoportok) összevonására, amelyeket Sajtos – Mitev (2007) alapvetően három csoportba sorolt: láncmódszer, centroid-módszer és variancia-módszer. Ezek közül én a variancia-módszert és ennek egyik legjellemzőbb algoritmusát, a Ward-féle eljárást alkalmaztam. Ez a módszer az egyes csoportok belső varianciájának növekedését veszi alapul, és az egyes lépések során azt a két klasztert vonja össze, amelyeknél az összevonást követően a csoporton belüli szórásnégyzet növekedés a legkisebb lesz.

A klaszterelemzés során különböző statisztikák segítségével törekedtem az optimális csoportszám meghatározására. Itt olyan, a Stata programban elérhető statisztikai mutatókat alkalmaztam, amelyek eredményei arra utalnak, hogy a klaszterelemzés egyes lépései során létrejövő klaszterek milyen távol vannak egymástól. Az egyik ilyen mutató Caliński és Harabasz variancia-hányados kritérium (VRC) mutatója, amely a csoportok közötti eltérés négyzetösszegeket arányosítja a csoporton belüli eltérés négyzetösszegeihez, különböző csoportszámok esetében. Minél magasabb a mutató értéke, annál inkább lehet eltérő csoportokról beszélni. Ugyanezen az elven épül fel Duda és Hart $Je(2)/Je(1)$ indexe, amely két különálló elem (csoport) eltérés négyzetösszeg értékét viszonyítja ahhoz az eltérés négyzetösszeg értékéhez, amelyet akkor kapunk, ha ezt a két csoportot összevonjuk. Itt is érvényes, hogy minél magasabb a mutató értéke, annál inkább lehet eltérő csoportokról beszélni. A Duda–Hart-féle $Je(2)/Je(1)$ index egy módosított változata az ún. pszeudo T-négyzet statisztika, amely az indexszel szemben már a mintaelemszámot is figyelembe veszi. Azonban ennél a mutatónál az alacsonyabb érték utal az egymástól nagyobb mértékben eltérő csoportokra (Halpin, 2016; a részletes módszertani háttérért lásd Everitt et al., 2011).

A fent bemutatott értékek mellett azt is megnéztem, hogy különböző csoportszámok mellett a REDI vonatkozásában mennyire heterogén csoportok jönnek létre, amelyre az F-

statisztika értéke utal. Minél magasabb ez az érték, annál inkább heterogén csoportokat figyelhetünk meg a REDI szempontjából.

Az optimális csoportszám meghatározásához az említett statisztikák értékei mellett arra is törekedtem, hogy az egyes klaszterekbe került esetek száma lehetőleg legalább tíz legyen. A kilenc vagy több klaszteres megoldások esetében már van legalább egy olyan csoport, amelynek elemszáma tíz alatti, ezért ezeket a megoldásokat különös figyelemmel kezeltem, azonban a statisztikai mutatók megfelelő értékei esetén ezeket a megoldásokat is figyelembe vettem (18. táblázat).

18. táblázat: A hierarchikus klaszterelemzés során létrejött csoportok jellemzői

Klaszterek száma	A Caliński-Harabasz mutató értéke	A Duda–Hart-féle $Je(2)/Je(1)$ mutató értéke	A Duda–Hart-féle pszeudo T-négyzet statisztika értéke	F-érték a REDI vonatkozásában
2	55,63	0,787	20,61	197,88
3	43,67	0,766	13,75	127,34
4	34,68	0,800	10,23	89,04
5	30,77	0,793	8,63	91,10
6	28,11	0,635	14,95	72,70
7	26,51	0,706	7,90	60,08
8	25,55	0,458	15,41	60,26
9	24,86	0,652	6,94	56,23
10	24,14	0,809	6,13	49,81
11	23,71	0,535	7,83	46,13
12	23,34	0,665	7,04	42,11
13	22,96	0,489	8,37	41,77
14	22,78	0,734	6,18	40,10
15	22,70	0,574	5,95	43,74

Forrás: Saját szerkesztés;

Jelmagyarázat: dőlttel jelölve azok a verziók, ahol legalább egy klaszterben tíznél alacsonyabb az eset-szám. Szürke színnel jelölve az értékeléshez kiválasztott esetek.

A Caliński–Harabasz mutató értéke a klaszterek számának növekedésével folyamatosan csökken, ami általánosságban arra utal, hogy minél több klaszterbe soroljuk be a régiókat, összességében annál kevésbé lesznek eltérőek a csoportok. Ez, illetve a Duda–Hart-féle $Je(2)/Je(1)$ mutató alapján potenciálisan jó megoldás lehet a kettő, három, négy és öt csoportot tartalmazó klaszterek, illetve érdemes figyelemmel követni a tíz klaszteres felosztást, mivel ebben az esetben a Duda–Hart-féle mutató értéke viszonylag magas a többi viszonylag sok csoportot létrehozó megoldáshoz képest. A klaszterek elemszáma, és a

számított mutatók alapján a négy és öt klaszteres felosztások tűnhetnek az optimális csoportosításnak. A kettő közül azonban az öt klaszteres felosztás pszeudo T-statisztikájának értéke alacsonyabb, így végül ezt értékelem részletesen. Emellett az értékelés során a tíz klaszteres megoldás jellemzőit is figyelembe veszem. Bár ebben az esetben már van olyan csoport, amelynek elemszáma tíznél alacsonyabb, azonban mindkét Duda–Hart-féle mutató arra utal, hogy viszonylag eltérőek a csoportok egymáshoz viszonyítva. A tíz klaszteres esetet azért is érdemes elemezni, mivel ez az öt klaszteres megoldáshoz képest egy fragmentáltabb szerkezetben mutathat rá arra, hogy a kelet-közép-európai régiók a vállalkozói ökoszisztéma tényezőit tekintve mennyire sajátosak.

A H2 hipotézis teszteléséhez a REDI három alindexének értékei és a gazdasági fejlettség (egy főre jutó GDP-ben mérve) közötti relációkra illesztettem trendvonalat, külön-külön vizsgálva az egyes alindexeket. A REDI és a gazdasági fejlettség közötti kapcsolat esetében a korábbi REDI elemzések harmadfokú polinom illesztést alkalmaztak (Szerb et al., 2017). A H2 hipotézis teszteléséhez a dolgozat korábbi változatában alkalmaztam a harmadfokú polinom illesztést, azonban több más függvényillesztés megvizsgálását követően végül a másodfokú polinom függvényillesztés mellett döntöttem, kiegészítve a trendvonalat a becslésre vonatkozó 95%-os konfidencia-intervallummal. Amennyiben az egyes régiók értékei az illesztett trendvonalon, illetve ennek konfidencia-intervallumában helyezkednek el, ez arra utal, hogy a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenzióinak értéke megfelel az adott régió gazdasági fejlettsége mellett prognosztizálható értékhez. Ha az egyes régiók értékei a konfidencia-intervallumon kívül esnek, ez arra enged következtetni, hogy a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenzióinak értéke eltér attól a szinttől, ami a régió gazdasági fejlettsége alapján előre jelezhető lenne. A becslés konfidencia-intervalluma felett elhelyezkedő régiókban a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenzióinak értéke magasabb, mint ami a régió gazdasági teljesítménye alapján elvárható lenne, a konfidenciaintervallum alatt elhelyezkedő régiók esete pedig ennek az inverzére reflektál, azaz a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenzióinak értéke alacsonyabb, mint ami a régió gazdasági teljesítménye alapján prognosztizálható lenne.

A H3 hipotézis teszteléséhez egy regressziós modellt írok fel, amelyben a régiók vállalkozói tevékenységének mértékét magyarázom a vállalkozói ökoszisztéma minőségével, valamint további kontroll változókkal, amelyek a régió társadalmi-gazdasági viszonyaira

reflektálnak. Ebben a függő változó az 5.2.2. szakaszban meghatározott vállalkozói tevékenységet mérő mutatók lesznek, azonban a modell jobb oldalán ugyanazokat a független változókat alkalmazom. Mivel a függő változóként bevont *vállalkozói tevékenységet mérő indikátorok* („Activity_i”) mindegyike folytonos mennyiségi mutató, ezért ezek tesztelésére lineáris regressziós modellt írok fel, amelyhez a legkisebb négyzetek módszerét (OLS) használok becslési módszerként:

$$Activity_i = \beta_0 + \beta_1 REDI_i + \beta' X_i + \epsilon_i \quad (7)$$

A jobboldalon lévő független változók között a $REDI_i$ mutatja a *vállalkozói ökoszisztéma minőségét*. Mivel ez egy kompozit index, amely számos indikátort magába foglal, ezért viszonylag bonyolult úgy beépíteni, hogy emellett más kontroll változók is megjelenhessenek. Emellett azt is fontos megjegyezni, hogy a REDI és a vállalkozói aktivitás egyes mérőszámai között felmerülhetnek endogenitási kérdések. Azonban a REDI-ben található „lehetőség-motivált vállalkozásindítás” pillér GEM adatállományból származó mérőszáma nem egyenlő az általam meghatározott „lehetőség-vezérelt vállalkozás” mutatóval, a kettő között számos eltérés van, mind a mintát, mind a mérést tekintve. További kontroll változók reflektálnak az egyes régiók társadalmi-gazdasági viszonyaira, mivel a vállalkozói ökoszisztéma minősége mellett ezek a tényezők is befolyásolhatják a vállalkozói tevékenység kialakulását, ezeket tartalmazza és jelöli az X_i vektor.

A vállalkozói tevékenység létrejöttére vonatkozóan az agglomerációs hatások is befolyásolhatják, mivel az urbanizált térségek számos előnyt nyújthatnak, mint a kvalifikált munkaerő egyszerűbb elérhetősége, a helyi kereslet vagy a tudás spilloverek. Azonban ezekben a sűrűn lakott térségekben megjelennek különböző hátrányok is, így például a környezeti problémák, a viszonylag magas ingatlan-, bér- és egyéb kapcsolódó költségek. A modellben a fent említett urbanizációs hatások jellemzésére a *népsűrűséget* alkalmazom, mint proxy változót (Reynolds – Storey – Westhead, 1994; Fritsch – Mueller, 2004), azonban megvizsgálom azt is, hogy a REDI változóval együtt használva ez mennyire lehet torzító hatású, mivel a REDI is tartalmaz olyan indikátort, amely az agglomerációs hatásokra utal.

A régiók általános gazdasági helyzetének jellemzésére, követve Lafuente – Szerb – Acs (2016), valamint Szerb et al. (2019a) modelljeit az általános *munkanélküliségi rátát* alkalmazom, ugyanis a REDI és az egy főre jutó GDP közötti szoros korrelációs kapcsolat miatt számítani lehetne a multikollinearitás torzító hatására. E mellett a régió ágazati szerkezetének jellemzésére alkalmazom a *feldolgozóipari foglalkoztatottak arányát* az összes foglalkoztatotton belül.

A felsoroltak mellett Meliciani – Savona (2015), illetve Szerb et al. (2019a) alapján egy a *fővárost magába foglaló régiók* megkülönböztetésére szolgáló dummy változót is alkalmazok a modellben. A modell korábbi verzióiban ország fix hatásokat is alkalmaztam, azonban a 125 megfigyelés 24 különböző országot érint (köztük olyat is, ahol a régió maga az ország), és ez torzította az eredményeket. Ezért ország fix hatások helyett a *kapitalizmus változatokra* (VoC – „varieties of capitalism”) utaló fix hatásokat alkalmaztam. Ez a mutató a hasonló intézményi hagyományokra építő országokat, illetve jelen esetben azok régióit vonja egy-egy csoportba, így megkülönböztet liberális, koordinált, mediterrán és kelet-európai piacgazdaságokat. Az egyes régiók (országok) besorolását Dilli – Elert – Hermann (2018) alapján készítettem el. A három balti ország és Románia nem szerepelt a hivatkozott besorolásban, ezeket a kelet-európai piacgazdaságba soroltam. Mivel a modellben keresztszeti adatokat használlok, amelyek egy adott időszakot ölelnek át, ezért az időszakokra (évekre) vonatkozó hatásokkal nem foglalkozok a modellben.

Az adatokat a függő változóhoz hasonlóan lehetőség szerint a 2010–2014-es időszakból gyűjtöttem, és az adott évekre vonatkozó átlagértéket használtam fel. Egyetlen kivétel a REDI adatai, amelyek a 2012–2014-es periódusra reflektálnak. Szintén a REDI adatainak kivételével az összes adat az Eurostat regionális adatállományaiból származik. Azonban megjegyzendő, hogy egyes országok közigazgatási változásai a régiók beosztását is módosították, így az itt alkalmazott adatok 2018 tavaszán kerültek letöltésre. A változókat tartalmazó részletes leíró statisztika a 3. Függelékben található.

A *H4 hipotézis* teszteléséhez egy másik lineáris regressziós modellt írok fel, amelyben a régió gazdasági fejlődését, amelyet a *bruttó hozzáadott érték 2010 és 2014 között növekedési ütemével* mérek, magyarázom a *vállalkozói tevékenység különböző típusaival* (Activity_i), valamint további kontroll változókkal (X_i vektor).

A kontroll változók között szerepel az előző vizsgálatban is már alkalmazott adott régióra vonatkozó *népsűrűség*, a *fővárost tartalmazó régiókra* utaló dummy változó, illetve a *kapitalizmus változatokra* (VoC – „varieties of capitalism”) utaló fix hatásokat mutató változó. Továbbá igazodva a növekedési ráta jellegű függő változóhoz, a *régió egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott értékének 2010. évi szintjét*, mint bázisértéket vontam be a kontroll változók közé. Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott értékre vonatkozó adatokat az Eurostat adatállományaiból kalkuláltam (4. Függelék). Ebben az esetben is lineáris regressziót használok, amelyben a legkisebb négyzetek módszerét (OLS) alkalmazom becslési módszerként.

$$\frac{GVA/Emp_{i,2014}}{GVA/Emp_{i,2010}} = \beta_0 + \beta_1 Activity_i + \beta' X_i + \epsilon_i \quad (8)$$

A H5 hipotézis teszteléséhez a H4 hipotézis vizsgálata esetében használt egyenletet egészítem ki a vállalkozói ökoszisztéma minőségét mérő $REDI_i$ változóval, valamint a *vállalkozói aktivitás és a vállalkozói ökoszisztéma minőségének közös hatását mutató interakciós változóval*. Az egyenlet minden más komponense megegyezik a H4 hipotézis vizsgálatánál használt kontroll változókkal (X_i vektor). Itt ugyanis azt feltételezem, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minőségének a vállalkozói tevékenység egyes típusain keresztül lehet szerepe a bruttó hozzáadott érték növekedési ütemének magyarázatában.

$$\frac{GVA/Emp_{i,2014}}{GVA/Emp_{i,2010}} = \beta_0 + \beta_1 Activity_i + \beta_2 REDI_i + \beta_3 Activity_i * REDI_i + \beta' X_i + \epsilon_i \quad (9)$$

A modellbe bevont változók leíró statisztikáit az 5. Függelékben közlöm.

5.3. A fejezet összefoglalása

A fejezetben bemutattam a kutatás koncepcionális modelljét, amelyet a korábbi elméleti alapokra építve alakítottam ki. Ezt követően felvázoltam a vizsgálatához kapcsolódó kutatási kérdéseimet, valamint az ezekből eredeztetett kutatási hipotéziseimet. A vizsgálatoknak két fontos alapeleme a vállalkozói tevékenység különböző típusainak mérése, valamint a vállalkozói ökoszisztéma minőségének számszerűsíthetősége. Előbbi esetében fontos módszertani kérdés, hogy a vállalkozói tevékenység mérésében a mennyiségi vagy

inkább a minőségi aspektusokra fókuszál-e az adott indikátor. A dolgozatban megkíséreltem mindkettőre választ adni. A régiók vállalkozói ökoszisztémájának jellemzésére a REDI frissebb, 2012–2014-es adatokon alapuló verziót használtam fel. Ezekből kiindulva a kutatás *H1 és H2 hipotézise* reflektál az egyes régiók vállalkozói ökoszisztémájának jellemzésére kihangsúlyozva azt a feltételezést, hogy a kelet-közép-európai régiók vállalkozói ökoszisztémájának minősége és a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenziói az európai régiók között egy sajátos mintázatot mutatnak. A dolgozat második fejezetében már bemutattam, hogy a produktív vállalkozás kategóriáján belül az egyes vállalkozói tevékenységtípusok eltérő mértékben járulnak hozzá a gazdasági teljesítmény (gazdasági növekedés, munkahelyteremtés) növekedéshez. Henrekson – Sanandaji (2020) eredményei arra mutatnak rá, hogy a gazdaság fejlődésével a mennyiségi mutatók mértéke csökkenő tendenciát mutat, amíg ezzel szemben a schumpeteri jellegű vállalkozás a legfejlettebb országokban koncentrálódik, azaz itt a gazdasági fejlettséggel pozitív kapcsolatban áll. A *H3 hipotézis* erre reflektál azzal a feltételezéssel, hogy a magasabb minőségű vállalkozói ökoszisztémával rendelkező régiókban nagyobb arányban jelenik meg a minőségi ismérvekkel bíró vállalkozói aktivitás. Továbbá a különböző vállalkozói tevékenységtípusokat eltérő módon érinthetik az egyes gazdaságpolitikai beavatkozások, ami szintén megerősíti a vállalkozói tevékenység mennyiségi és minőségi mutatóinak egyidejű figyelembevételét. Ezért a kutatás *H4 és H5 hipotézise*, Szerb et al. (2019a), Henrekson – Sanandaji (2020), illetve Lafuente et al. (2020) eredményeire építve azt feltételezi, hogy a különböző minőségi aspektusokkal rendelkező cégek szignifikánsan képesek hozzájárulni a gazdasági fejlődéshez, ezt a kapcsolatot azonban befolyásolhatja az adott régió vállalkozói ökoszisztémájának minőségi szintje is.

6. A kutatási hipotézisek tesztelése és az eredmények értékelése

A dolgozat ötödik fejezetében bemutatam a kutatás koncepcionális modelljét, valamint a korábbi szakirodalmi eredmények alapján megfogalmazott kutatási kérdéseket, és az ezekhez kapcsolódó kutatási hipotéziseket. Ezek tesztelését és a vizsgálatok eredményeit írom le a hatodik fejezetben. A három alfejezet mindegyike egy-egy kutatási kérdést és az ehhez tartozó hipotézisek vizsgálatát mutatja be.

6.1. A vállalkozói ökoszisztémák regionális különbségei

A *K1 kutatási kérdés* arra kíván választ találni, hogy milyen különbségek azonosíthatók az egyes európai régiók között a vállalkozói ökoszisztéma minőségét, és a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenzióit tekintve. Ehhez a kérdéshez két hipotézist fogalmaztam meg. A *H1 hipotézis* alapvetően a vállalkozói ökoszisztéma minőségének regionális különbségeinek tesztelésére koncentrál, ezen belül kiemelten foglalkozik a kelet-közép-európai régiókkal. A vállalkozás szakirodalmában a kelet-közép-európai országok elsősorban nemzeti szinten jelennek meg, ezért a hipotézis azt igyekszik bizonyítani, hogy a nemzeti szint mellett a regionális szinten is kitapinthatók a kelet-közép-európai régiók vállalkozással kapcsolatos sajátosságai. A *H2 hipotézis* három részből áll, és a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenzióit vizsgálja: a *H2a hipotézis* a lakosság vállalkozói attitűdjeit, a *H2b hipotézis* a cégtulajdonosok vállalkozói adottságait és a *H2c hipotézis* a cégek üzleti aspirációit. A vállalkozói ökoszisztéma dimenzióinak külön hipotézisekként való szerepeltetése mögött az a megfontolás áll, hogy a vállalkozói ökoszisztéma általános kelet-közép-európai jellegzetességei mellett az ökoszisztéma egyes elemeinek, az alindexeknek lehetnek olyan sajátosságai, amelyek eltérnek az általánosan várható trendtől.

19. táblázat: A vizsgált régiók REDI pontszámai

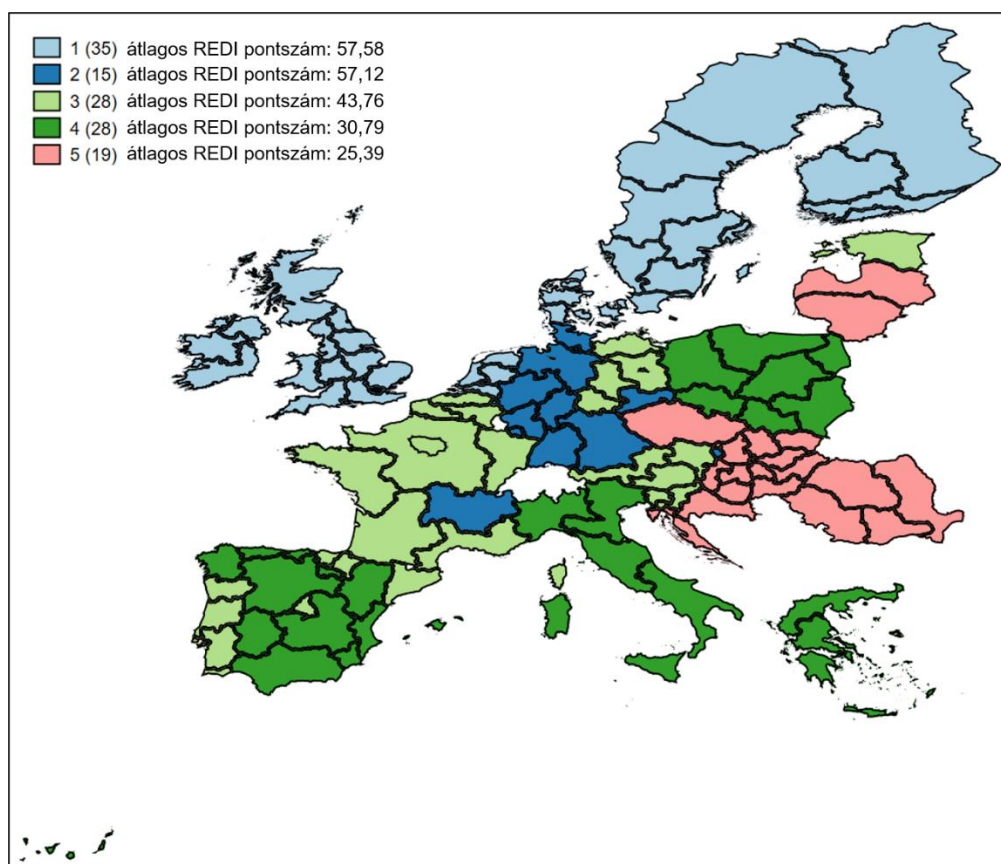
Régió	REDI pont	Régió	REDI pont	Régió	REDI pont
Stockholm	79,0	North West (UK)	49,6	Norte	31,7
Hovedstaden	76,8	Vlaams Gewest	49,5	Region Poludniowo-Zachodni	31,7
London	75,9	Niedersachsen	49,4	Centro (IT)	31,3
South East (UK)	73,7	Südösterreich	49,0	Nord-Ovest	31,2
Helsinki-Uusimaa	70,1	Comunidad de Madrid	49,0	Litvánia	30,9
Southern and Eastern	69,9	Länsi-Suomi	49,0	Cantabria	30,6
Hamburg	68,5	Wales	48,8	Andalucía	30,6
Île de France	68,4	Rheinland-Pfalz	47,5	Közép-Magyarország	30,4
Sydsverige	66,1	Sjælland	47,1	Region Północno-Zachodni	30,2
West-Nederland	63,1	Région wallonne	46,8	Aragón	30,2
Baden-Württemberg	62,9	Lisboa	45,7	Nord-Est	30,1
Berlin	62,7	Norra Mellansverige	44,9	Region Północny	29,4
Région de Bruxelles-Capitale / Brussels Hoofdstedelijk Gewest	61,7	Småland med öarna	44,7	Macroregiunea trei	28,4
Bayern	61,3	Ouest (FR)	43,5	Principado de Asturias	28,1
Västssverige	61,1	Észtország	43,2	Región de Murcia	27,6
South West (UK)	61,0	Méditerranée	42,9	Galicia	27,5
Östra Mellansverige	60,5	North East (UK)	42,7	La Rioja	26,7
Syddanmark	59,7	Est (FR)	42,3	Canarias (ES)	26,5
Scotland	59,7	Pohjois-ja Itä-Suomi	42,2	Region Wschodni	26,4
Hessen	59,6	Bratislavský kraj	42,1	Attiki	25,8
Border, Midland and Western	59,5	Nord-Pas-de-Calais	42,0	Západné Slovensko	24,8
Zuid-Nederland	59,3	Sachsen-Anhalt	41,5	Kontinentalna Hrvatska	24,7
East of England	58,4	Vzhodna Slovenija	41,4	Stredné Slovensko	24,3
Ostösterreich	57,4	Thüringen	40,2	Extremadura	24,2
Midtjylland	57,3	Mellersta Norrland	40,2	Macroregiunea unu	23,9
East Midlands (UK)	56,0	Bassin Parisien	39,9	Castilla-la Mancha	23,4
Nordjylland	55,5	Region Centralny	39,7	Isole	23,1
Bremen	55,4	Mecklenburg-Vorpommern	39,2	Východné Slovensko	22,8
Över Norrland	55,1	Cataluña	38,8	Jadranska Hrvatska	22,6
Noord-Nederland	55,0	Csehország	37,0	Sud	22,0
Centre-Est (FR)	54,4	Pais Vasco	36,7	Nyugat-Dunántúl	21,6
Saarland	54,1	Brandenburg	36,6	Macroregiunea patru	20,7
Schleswig-Holstein	53,6	Sud-Ouest (FR)	36,3	Macroregiunea doi	20,1
Nordrhein-Westfalen	53,4	Lettország	35,1	Nisia Aigaiou, Kriti	19,8
Sachsen	52,9	Region Poludniowy	34,8	Voreia Ellada	19,4
Oost-Nederland	52,7	Comunidad Foral de Navarra	34,1	Dél-Dunántúl	18,9
West Midlands (UK)	52,6	Alentejo	33,9	Észak-Magyarország	18,9
Northern Ireland (UK)	52,5	Algarve	32,4	Közép-Dunántúl	18,7
Etelä-Suomi	51,8	Castilla y León	32,3	Észak-Alföld	17,7
Yorkshire and the Humber	50,7	Comunidad Valenciana	32,1	Dél-Alföld	17,6
Westösterreich	50,6	Centro (PT)	32,0	Kentriki Ellada	17,3
Zahodna Slovenija	50,1	Illes Balears	31,9		

Forrás: Saját szerkesztés

A legmagasabb értékeket az észak- és nyugat-európai régiókban figyelhetjük meg, elsősorban a skandináv, belga, holland, brit, ír és nyugatnémet régiókban. Fontos szereppel bírnak a fővárosi régiók, amelyek pontszámai még az észak- és nyugat-európai régiók körében is kiemelkednek. A nyugat-európai régiókhoz képest jelentős lemaradás látható mind a dél-európai, mind a kelet-közép-európai országok régióinál, de a fővárosok országokon belüli kiemelkedő szerepe ezekben az országokban is megfigyelhető (19. táblázat).

Ahhoz, hogy egy részletesebb képet kapjunk a vállalkozás kontextusáról az egyes európai régiókban, klaszterelemzést végeztem, amelyben a kategorizáláshoz a REDI pillér értékeit alkalmaztam. A Ward-féle klaszterképzési módszerrel lefuttatott hierarchikus klaszterelemzés révén végül öt csoportot hoztam létre (a módszertani háttér és az öt csoport létrehozásának magyarázatát az 5.2.5 szakaszban fejtettem ki bővebben) (8. ábra).

8. ábra: A régiók besorolása öt klaszterbe a pillérek értékei alapján

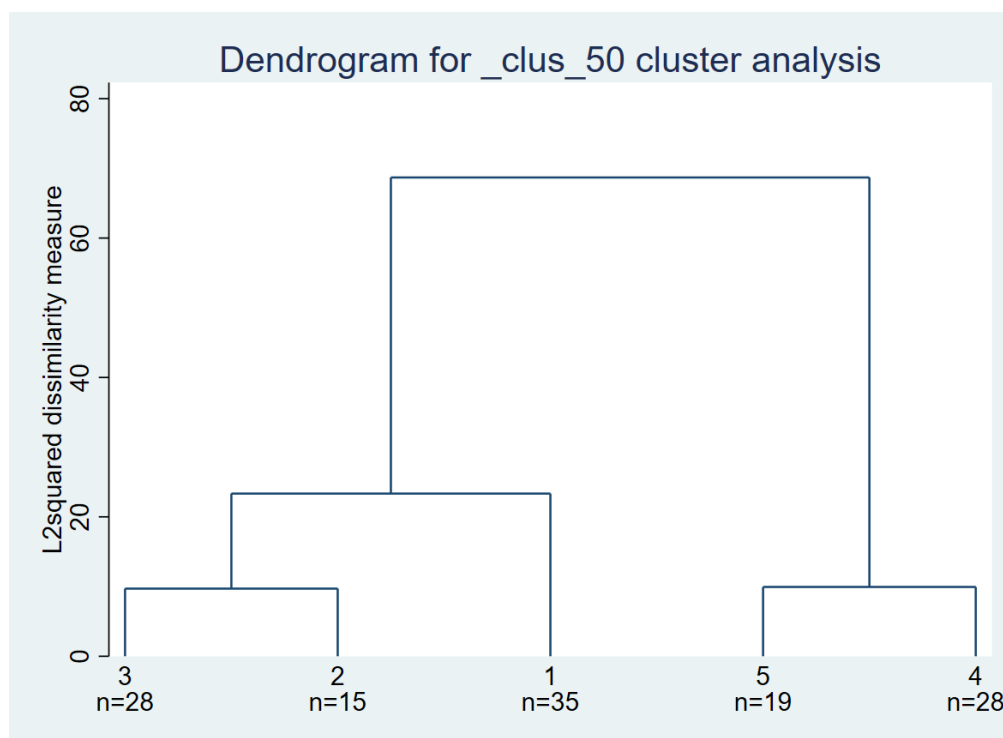


Forrás: Saját szerkesztés

A 125 régió öt klaszterre történt felbontásánál látható, hogy az első és második csoport jellemzően a kontinentális európai országok régióit foglalja magában, illetve néhány fejlettebb térséget Dél-Európából, valamint Kelet-Közép-Európából. A harmadik csoport a brit, ír, skandináv és holland régiókból áll. A negyedik csoport lemaradó kelet-közép-európai régiókat tartalmazza, amíg az ötödik csoport jellemzően mediterrán régiókat, illetve Lengyelországot foglalja magában.

A klaszterelemzés dendrogramja alapján látható, hogy a 125 régiót alapvetően két nagy csoportba lehet sorolni, az észak- és nyugat-európai régiók, valamint a dél- és kelet-európai régiók közé. Az első nagy csoporton belül két alcsoportot (kontinentális európai régiók, illetve angolszász és skandináv régiók) lehet megkülönböztetni, míg a második nagy csoporton belül is jellemzően két alcsoport figyelhető meg (dél-európai, illetve közép- és kelet-európai régiók) (9. ábra).

9. ábra: Az öt klaszteres megoldás dendrogramja



Forrás: Saját szerkesztés

Az egyes csoportok REDI pontszámát, illetve az alindexek értékeit a 20. táblázat mutatja be, az egyes pillérek értékeit pedig a 3. Függelékben lévő táblázatban olvashatók.

20. táblázat: A REDI és az alindexek értékei az öt létrehozott csoportban

Csoport száma	Csoport elemszáma	REDI (átlag)	REDI (szórás)	Attitűdök (átlag)	Adottságok (átlag)	Aspirációk (átlag)
1	28	43,76	6,69	41,55	44,97	44,76
2	15	57,12	8,10	51,60	58,95	60,81
3	35	57,58	9,62	62,40	64,13	46,20
4	19	25,39	6,20	19,26	22,67	34,24
5	28	30,79	5,35	31,79	28,56	32,04

Forrás: Saját szerkesztés

Az *első csoportban* találhatók az osztrák, a belga és a szlovén régiók; Németországból a volt keletnémet térség régiói (Szászországot leszámítva); Franciaországból Párizs és Lyont magába foglaló régió kivételével az összes térség; Észtország, illetve a mediterrán térségből a fejlettebb spanyol régiók (Madrid, Katalónia, Baszkföld és Navarra), valamint a portugál régiók. Ez a csoport képezi az európai középmezőnyt. A REDI pontszámot tekintve ennek a csoportnak a REDI értéke áll legközelebb az összeurópai átlagértékhez, ráadásul az egyes dimenziók tekintetében is viszonylag kiegyensúlyozott a vállalkozói ökoszisztéma. A három érték közül az attitűdök csekély mértékben elmaradnak a másik a képességeket és az aspirációkat mutató értékektől. A pilléreket tekintve szintén elmondható az első csoportról, hogy a nagyjából az európai átlagot tükrözik az értékei. A csoport régiói viszonylag jól teljesítenek a „Termékinnováció”, a „Folyamatinnováció” és a „Nemzetköziesedés” pillérek esetében, amíg relatíve gyenge értékek figyelhetők meg a „Lehetőség észlelése” és a „Magas növekedés” terén.

A *második csoportban* a fejlettebb német és francia régiók találhatók: a korábbi nyugat-német tartományok (tíz régió), Berlinnel és Szászországgal kiegészülve, illetve a francia régiók közül Île-de-France, valamint a Lyont magába foglaló Auvergne-Rhone-Alpes régió. Ezeken kívül a kelet-európai régiók közül egyedül Pozsony fért be ebbe a csoportba. A csoport átlagos REDI értéke a második legmagasabb az öt csoport között, azonban az egyes dimenziók értéke kevésbé kiegyensúlyozott, mint az első csoport esetében: a vállalkozói attitűdök értéke viszonylag alacsony, a vállalkozói képességek átlagos értéke valamivel magasabb, mint a REDI érték, amíg a vállalkozói aspirációk átlagos értéke a legmagasabb az összes csoport között. A második csoport kifejezetten erős pillérértéket mutat a „Vállalkozásindítási képességek”, a „Technológiai adaptáció”, a „Verseny” és az összes vállalkozói aspirációt érintő pillér („Termékinnováció”, „Folyamatinnováció”,

„Magas növekedés”, „Nemzetköziesedés” és „Finanszírozás”) esetében. Ezzel szemben a csoport viszonylag gyengén teljesít a „Kockázatvállalás” vonatkozásában.

A *harmadik csoport* eredményeit érdemes párhuzamba állítani a második csoport eredményeivel, mivel a második csoport mellett ez a csoport foglalja magában a legmagasabb REDI pontszámmal rendelkező régiókat. Ebbe a csoportba kerültek a holland régiók, az angolszász országok (az Egyesült Királyság és Írország) térségei, valamint a skandináv országok (Dánia, Finnország és Svédország) régiói. A csoport átlagos REDI pontszáma a legmagasabb az öt csoport között. Az alindexek tekintetében az attitűdök és a képességek pontszáma itt volt a legmagasabb, azonban a vállalkozói aspirációk vonatkozásában a csoport értéke jelentősen elmarad a második csoport által képviselt legmagasabb értéktől. A legtöbb pillér esetében itt található a legmagasabb érték, ez kifejezetten igaz a vállalkozói attitűdökhöz és adottságokhoz tartozó pillérek esetében. A viszonylag gyengén teljesítő pillérek között találhatók a vállalkozói aspirációkra vonatkozó pillérek, különösen igaz ez „Magas növekedés”, a „Nemzetköziesedés” és a „Finanszírozás” pillérekre.

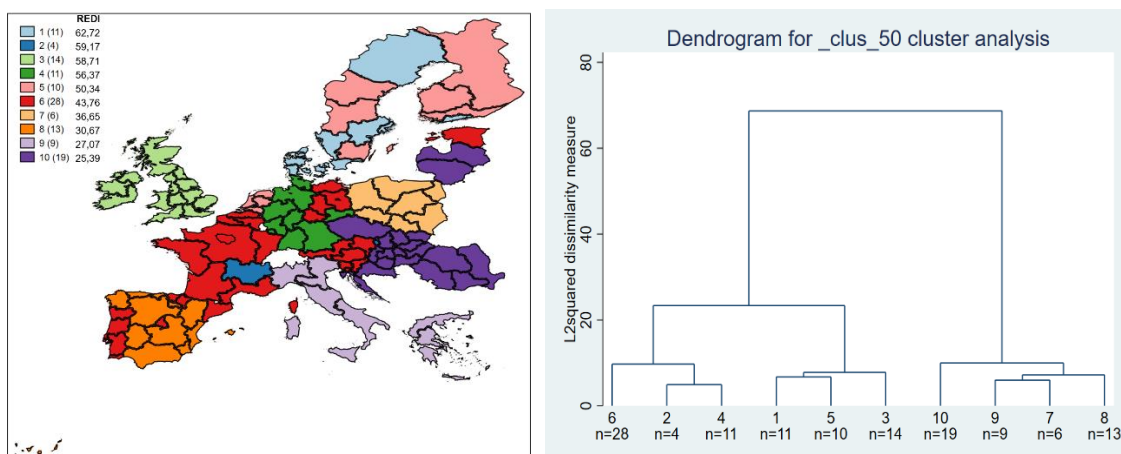
A *negyedik csoport* foglalja magában a közép- és kelet-európai régiók többségét, így ez a csoport kifejezetten érdekes a H1 hipotézis szempontjából. Ebbe a klaszterbe került a balti államok közül Lettország és Litvánia, Csehország, illetve a horvát, a magyar, a román és a szlovák régiók. Ezt a csoportot jellemzi a legalacsonyabb átlagos REDI pontszám, illetve a legalacsonyabb pontszám a vállalkozói attitűdök és képességek eseteiben. Azonban a vállalkozói aspirációk pontértéke jóval meghaladja a másik két dimenzió teljesítményét. Ez a pillérek vonatkozásában is látszik, mivel a „Magas növekedés” és a „Nemzetköziesedés” a legmagasabb értékeket mutatják. Azonban a vállalkozói aspirációk is vannak viszonylag gyengén teljesítő pillérek, így a „Termékinnováció”, a „Folyamatinnováció” és a „Finanszírozás”. A legtöbb attitűd pillér esetében ez a csoport mutatja a leggyengébb teljesítményt (kivéve a „Lehetőség észlelése” pillért), kifejezetten jelentős a lemaradás a „Kulturális támogatás” pillér esetében. A vállalkozói adottságok esetében a csoport mindegyik pillérértéke a legalacsonyabb a többi csoporttal összehasonlítva.

Az *ötödik csoportba* jellemzően a dél-európai régiók kerültek (olasz és görög régiók, valamint a spanyol térségek többsége), valamint érdekes kivételként a lengyel régiók. Ezt a csoportot az egyes dimenziók között meglévő viszonylagos kiegyensúlyozottság jellemzi, bár az adottságok dimenzió értékei csekély mértékben a másik két dimenzió értékei alá

esnek. A csoport régiói mind a REDI mind az alindexek értékeiben alapvetően az európai középmezőnyhöz képest gyengébb teljesítményt mutatnak. A legtöbb pillér esetében a csoport az átlagos alatti értékkel bír, ami azt jelenti, hogy nem a legrosszabb, de az öt csoport esetében a második leggyengébb. Viszonylag erős pillérnek lehet tekinteni a „Termékinnováció” pillért, amíg a viszonylag gyengén teljesítő pillérek között találjuk a „Magas növekedés” és a „Nemzetköziesedés” pilléreket.

A klaszterképzésnél használt indikátorok értékei a tíz klaszteres megoldást is egy viszonylag jó megoldásnak mutatták. Ezt a megoldást azért érdemes kicsit jobban megvizsgálni, mivel ez az öt klaszteres verzióhoz képest már egy fragmentáltabb képet ad a régiók csoportosításáról. Ez abban segíthet, hogy megerősítheti az öt klaszteres megoldásnál már körvonalazódó feltételezést, miszerint a kelet-közép-európai régiók egy sajátos egyedi mintázatot mutatnak a vállalkozói ökoszisztéma dimenzióinak terén. A tíz klaszteres verzióban három főbb csoportot lehet megkülönböztetni: az 1–3. csoportokba többnyire a kontinentális európai országok régiói kerültek, a 4–6. csoportokba az angolszász és skandináv régiók kerültek, amíg a 7–10. csoportokba a dél- és kelet-európai régiók (10. ábra).

10. ábra: A régiók besorolása a tíz klaszteres megoldás esetében



Forrás: Saját szerkesztés

Az öt klaszteres megoldás esetében már megjelent 19 kelet-közép-európai régiót tartalmazó csoport még úgy is egy tömbben maradt, hogy közben kétszer annyi klasztert hoztunk létre. Ez alapján megerősíthetjük azt, hogy a kelet-közép-európai régióknak ez a csoportja egy sajátos egyedi mintázatot mutat: a vállalkozói attitűdök és adottságok gyenge értékei ellenére viszonylag magas a vállalkozói aspirációk értéke, ezen belül is

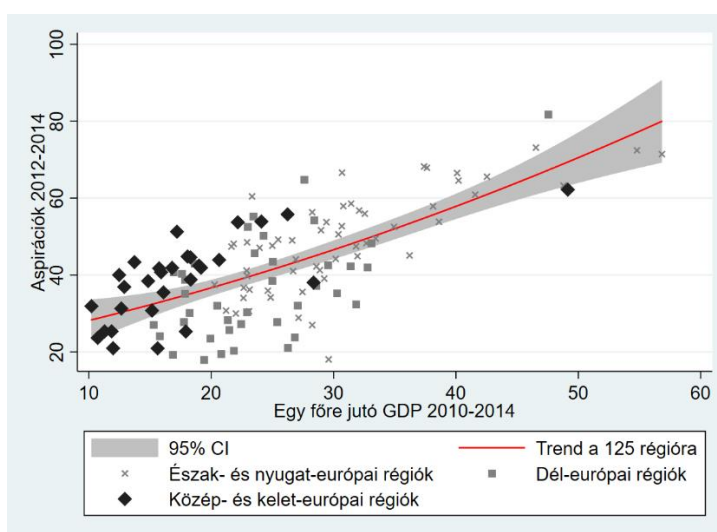
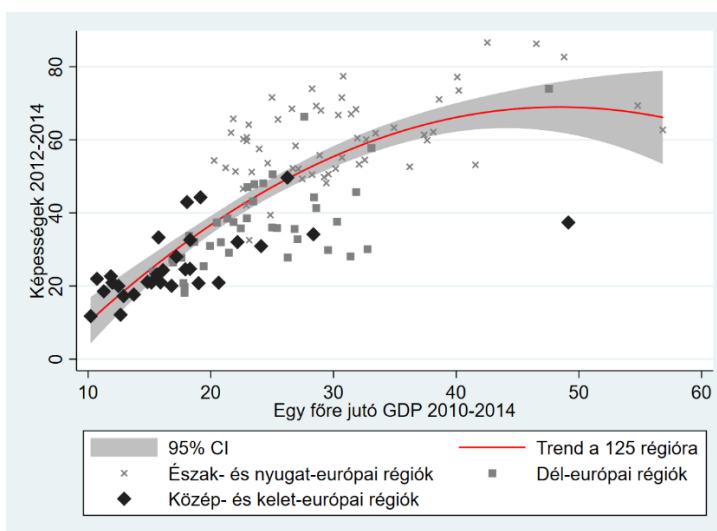
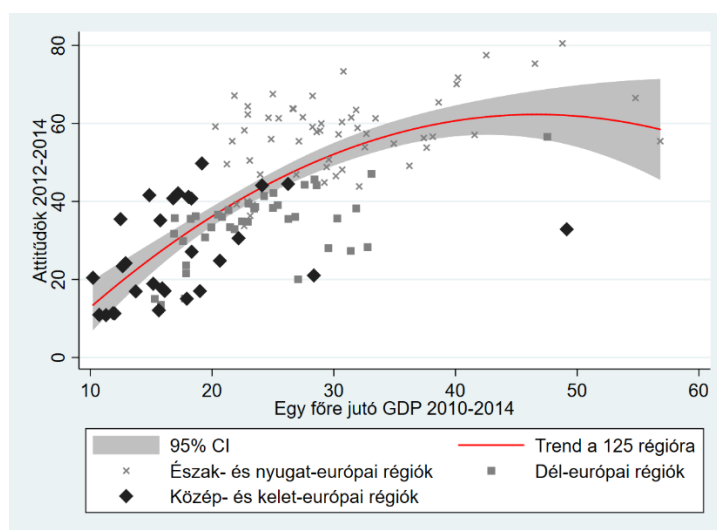
különösen a „Magas növekedés” és „Nemzetköziesedés” pillérek értéke (a pillérértékeket a 3. Függelékben található táblázat tartalmazza).

Összességében, a klaszterelemzés alapján a *H1 hipotézist részben fogadom el*, mivel azonosítható a pilléreknek egy sajátos mintázata, ami a dominánsan a kelet-közép-európai régiókra jellemző, bár ez nem feltétlenül igaz minden kelet-közép-európai régióra. Ettől valamelyest eltér a lengyel régiók, valamint a kelet-közép-európai átlagnál fejlettebb szlovén régiók, a pozsonyi régió, illetve Észtország vállalkozói ökoszisztémájának mintázata. Azt azonban fontos megjegyezni, hogy ez a mintázat eltérő lehet amennyiben megváltoztatjuk a vizsgálati szintet, és egy-egy országra, vagy városrégiók csoportjára koncentrálunk.

A kelet-közép-európai régiókban a vállalkozói attitűdöknél tapasztalt alacsony pontszám mögött feltételezhetően a szocializmus késői hatása is szerepet játszhat, ezt a feltételezés támogathatja a „Kulturális támogatás” pillér kifejezetten alacsony értéke is. A viszonylag hosszú távon alakítható attitűdökkel szemben fontos problémakörre mutat rá a vállalkozói adottságok alacsony pontszáma, mivel ez az alindex az aspirációkkal együtt már kifejezetten a vállalkozók jellemzőire reflektál. A legjobban teljesítő európai régiók a vállalkozói adottságok esetében érték el a legmagasabb pontszámot. Ezért vélelmezhető, hogy az itt található pillérek fejlesztése kulcsfontosságú lehet a kelet-közép-európai régiókban a vállalkozói ökoszisztéma minőségének javításához. A vállalkozói adottságok fejlesztésének hatása pedig megjelenhet a vállalkozói aspirációk esetében is, mivel ebben a dimenzióban fontos kérdés lehet a viszonylag alacsony innovációs teljesítmény javítása.

A *H2 hipotézis* teszteléséhez azt vizsgáltam meg, hogy a REDI alindex értékei és a gazdasági fejlettség milyen relációban vannak egymással, azaz az egyes alindex értékek arányosan megfeleltethetők-e annak az értéknek, ami a régió gazdasági fejlettségének szintje mellett várható lenne vagy nem (11. ábra).

11. ábra: A vállalkozói ökoszisztéma alindexeinek értékei és a gazdasági fejlettség közötti kapcsolat



Forrás: Saját szerkesztés;

Megjegyzés: Az ábrák mérete miatt nem volt lehetőség a régiók kóddal történő jelölésére.

**21. táblázat: A vállalkozói ökoszisztéma alindex értékei
és a gazdasági teljesítmény relációja a kelet-közép-európai régiókban**

	Vállalkozói attitűdök	Vállalkozói adottságok	Vállalkozói aspirációk
Régiók a konfidencia intervallum felett (alindex érték > fejlettségi szint)	EE, LV, PL2, PL3, PL4, PL5, PL6, RO2, SI03	EE, <i>HU23, HU31,</i> <i>HU33</i> , LV, SI03	CZ, EE, LT, LV, PL1, PL2, PL3, PL4, PL5, PL6, RO1, RO3, SI03, SI04, SK02, SK03, SK04
Régiók a konfidencia intervallumban (alindex érték ≈ fejlettségi szint)	<i>HU31, HU32</i> , PL1, RO1, RO4, SI04	HR03, HR04, <i>HU21,</i> <i>HU22, HU32</i> , LT, PL2, PL3, PL6, RO1, RO2, RO4, SI04, SK04	HR03, HR04, RO2, RO4, <i>HU23, HU31,</i> <i>HU32</i>
Régiók a konfidencia intervallum alatt (alindex érték < fejlettségi szint)	CZ, HR03, HR04, <i>HU10, HU21,</i> <i>HU22, HU23,</i> <i>HU33</i> , LT, RO3, SK01, SK02, SK03, SK04	CZ, <i>HU10</i> , PL1, PL4, PL5, RO3, SK01, SK02, SK03	<i>HU10, HU21,</i> <i>HU22, HU33,</i> SK01

Forrás: Saját szerkesztés; Megjegyzés: Dőlttel jelölve a magyar régiók.

Jelmagyarázat: CZ – Csehország, EE – Észtország, HR03 – Jadranska Hrvatska, HR04 – Kontinentalna Hrvatska, HU10 – Közép-Magyarország, HU21 – Közép-Dunántúl, HU22 – Nyugat-Dunántúl, HU23 – Dél-Dunántúl, HU31 – Észak-Magyarország, HU32 – Észak-Alföld, HU33 – Dél-Alföld, LT – Litvánia, LV – Lettország, PL1 – Region Centralny, PL2 – Region Poludniowy, PL3 – Region Wschodni, PL4 – Region Północno-Zachodni, PL5 – Region Poludniowo-Zachodni, PL6 – Region Północny, RO1 – Macroregiunea unu, RO2 – Macroregiunea doi, RO3 – Macroregiunea trei, RO4 – Macroregiunea patru, SI03 – Vzhodna Slovenija, SI04 – Zachodna Slovenija, SK01 – Bratislavský Kraj, SK02 – Západné Slovensko, SK03 – Stredné Slovensko, SK04 – Východné Slovensko

Az eredmények vegyes képet mutatnak a kelet-közép-európai régiók fejlettséghez viszonyított pozícióját illetően (21. táblázat). A vállalkozói attitűdöknél 29-ből 14 régió esetében a konfidencia intervallum alatti értéket lehet megfigyelni, amíg mindössze hat régió esetében feltételezhető, hogy az attitűdökre vonatkozó érték megfelel a gazdasági fejlettségi szintjüknek. A vállalkozói adottságok esetében a régiók alindex értékei jellemzően a régió gazdasági fejlettségi szintjének megfelelőek (14 régió), vagy az alatti szinten vannak (9 régió). A vállalkozói aspirációk esetében többségben vannak azok a térségek, ahol az alindex értéke magasabb, mint a gazdasági fejlettség szintje (a 29-ből 17 régióban).

Az egyes országokat tekintve jellemzően a konfidencia intervallum feletti értékekkel rendelkezik Észtország, Lettország, illetve a szlovén régiók. A vállalkozói adottságok kivételével még ebbe a csoportba tartozik a lengyel és a román régiók egy része. Ezekben a

régiókban a viszonylag fejlettebb vállalkozói ökoszisztéma révén egy olyan környezet jöhet létre, amely elősegítheti az új, minőségi jellemzőkkel rendelkező cégek kialakulását, és ezeken keresztül közvetetten támogathatja a gazdaság fejlődését.

A magyar régiók a vállalkozói attitűdök és aspirációk tekintetében jellemzően a konfidencia intervallum alatti értékekkel rendelkeznek, ami arra utal, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minősége elmarad attól a szinttől, amit az adott régió gazdasági fejlettsége alapján prognosztizálható lenne. Ez arra utal, hogy ezekben a régiókban a vállalkozói ökoszisztéma egyes pilléreinek részletesebb elemzésére lenne szükség, hogy a vállalkozói ökoszisztéma gyenge területeit azonosítani lehessen. Ugyanez érvényes Csehországra, illetve a szlovákiai régiókra a vállalkozói attitűdök és a vállalkozói adottságok vonatkozásában.

A magyar régiókkal kapcsolatban mindenképpen megemlítenéd, hogy a REDI utolsó európai verziója óta újabb vizsgálatok készültek a 22 magyar városrégiók vállalkozói ökoszisztémájára vonatkozóan (Szerb et al., 2019b; Horváth et al., 2020). Az eredmények részletes tárgyalása túl mutat a dolgozat keretein, azonban nagy vonalakban érdemes felvázolni a Szerb et al. (2019b) által bemutatott eredményeket a H2 hipotézis vizsgálatának tükrében. Általánosságban megállapítható, hogy 21. táblázat regionális szintű eredményeivel összhangban a legtöbb magyar városrégió esetében európai szemszögből nézve nagyon alacsony a vállalkozói attitűdök értéke, a vállalkozói adottságok értéke nagyjából a fejlettségnek megfelelő, de elmarad az európai átlagtól, amíg a vállalkozói aspirációk értéke a gazdasági fejlettségnek megfelelő, vagy attól elmaradó. Utóbbi szembe megy a jellemző kelet-közép-európai trenddel, miszerint a vállalkozói aspirációk értéke viszonylag magas a másik két alindex értékéhez képest.

A bemutatott eredmények alapján *a H2 hipotézis vállalkozói attitűdökre vonatkozó részét (H2a) teljesen elfogadom, a vállalkozói aspirációkra (H2c) vonatkozó részét azonban csak részben fogadom el.* A vállalkozói ökoszisztéma vállalkozói attitűdök esetében mért minősége alacsonyabb ahhoz képest, ami a régiók gazdasági fejlettsége alapján elvárható lenne, azonban az aspirációk esetében több olyan kelet-közép-európai régió is azonosítható, ahol a gazdasági fejlettség szintjéhez képest magasabb az üzleti aspirációk szintje. *A vállalkozói adottságokra vonatkozó H2b hipotézist pedig szintén részben fogadom el.*

Bár a vállalkozói adottságok esetében a régiók egy részének erre vonatkozó értéke a gazdasági fejlettség szintjéhez képest alacsonyabb, azonban nem jelenthető ki, hogy ez lenne a jellemző trend a vállalkozói adottságok tekintetében.

6.2. A vállalkozói ökoszisztéma szerepe a vállalkozói tevékenységtípusok megjelenésében

A vállalkozói ökoszisztéma minőségének részletes vizsgálatát követően megállapítható, hogy jelentős regionális különbségek fedezhető fel az európai régiók között. Így felmerül a kérdés, hogy ennek a különbségnek milyen hatása van a vállalkozói tevékenység különböző típusainak létrejöttére. Ugyanis feltételezésem szerint a vállalkozói ökoszisztémában meglévő különbségek szignifikánsan befolyásolhatják a produktív vállalatok megjelenését. Ezzel kapcsolatban azt a feltételezést igyekszem igazolni, hogy a minőségi ismervekkel rendelkező, az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó vállalkozó tevékenységek megjelenésében szignifikáns szerepe van a vállalkozói ökoszisztémának (*H3 hipotézis*).

22. táblázat: A vállalkozói tevékenység és a vállalkozói ökoszisztéma viszonyát vizsgáló változók korrelációs mátrixa

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1									
2	0,929*	1								
3	0,806*	0,903*	1							
4	0,928*	0,861*	0,808*	1						
5	0,686*	0,592*	0,539*	0,689*	1					
6	-0,158	-0,108	0,033	0,010	-0,015	1				
7	-0,022	0,169	0,282*	-0,007	-0,145	0,162	1			
8	0,103	0,161	0,161	0,072	0,089	-0,002	0,350	1		
9	-0,221*	-0,314*	-0,401*	-0,189*	-0,195*	0,034	-0,512*	-0,009	1	
10	0,079	-0,024	-0,009	0,069	0,212	-0,161	-0,373*	-0,391*	-0,268*	1

Forrás: Saját szerkesztés;

Megjegyzés: * – Szignifikáns kapcsolat 5%-os szignifikanciaszinten

Jelmagyarázat: 1 – Új cégek aránya, 2 – Lehetőség-vezérelt vállalkozás, 3 – Fejlődés-vezérelt vállalkozás, 4 – Innovációorientált vállalkozás, 5 – Növekedésorientált vállalkozás, 6 – Schumpeteri vállalkozás, 7 – REDI (2012–2014), 8 – Népsűrűség (2010–2014), 9 – Munkanélküliségi ráta (2010–2014), 10 – Feldolgozóipari foglalkoztatottak aránya (2010–2014)

A korrelációs kapcsolatokat vizsgálva az új cégek aránya, a lehetőség- és fejlődés-vezérelt vállalkozás, az innovációorientált vállalkozás, valamint a növekedésorientált vállalkozás indikátorai igen erős kapcsolatot mutatnak egymással, ami várható volt, mivel ezek a mutatók hasonló koncepció révén lettek kalkulálva. A schumpeteri vállalkozás már eltér ezektől, ez utóbbi negatív kapcsolatot mutatott az új cégek arányával, illetve a lehetőség-vezérelt vállalkozással, nagyon enyhe pozitív kapcsolatot a fejlődés-vezérelt vállalkozással, viszont alig mérhető a kapcsolata az innováció- illetve a növekedésorientált vállalkozással. Ez azt is jelentheti, hogy a különböző minőségű vállalkozói mutatók a minőség más-más oldalára reflektálnak. A REDI-vel pozitív kapcsolatot mutat mind a schumpeteri, illetve a lehetőség- és a fejlődés-vezérelt vállalkozás (22. táblázat).

A vállalkozói ökoszisztéma és a különböző vállalkozói tevékenységtípusok közötti relációt vizsgáló lineáris regressziós modellek eredményeit az egyes vállalkozástípusokra bontva közlöm. Az egyes modellváltozatok során megnéztem, hogyan változik a magyarázóerő, hogy ha a VoC fix hatásokat kihagyom a modellből, illetve azt, hogy a REDI kihagyása mennyivel csökkenti a magyarázóerőt. Az első modellben az új cégek arányát vizsgáltam (A1–A4 modellek). A modell eredményei arra utalnak, hogy az új cégek alapításának mértéket a vállalkozói ökoszisztéma minősége nem befolyásolja, bár az A2 modell becslése negatív kapcsolatot feltételez ezen a téren (23. táblázat).

23. táblázat: Az új cégek aránya és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei

Függő változó: Új cégek aránya	A1 modell	A2 modell	A3 modell	A4 modell
REDI	0,002551 (1,36)	-0,004008** (2,53)		
Népsűrűség	0,000030 (1,62)	0,000025 (1,23)	0,000033* (1,81)	0,000015 (0,72)
Ipari foglalk. aránya	-0,311767 (1,28)	-0,023378 (0,09)	-0,364075 (1,51)	0,304770 (1,43)
Munkan. ráta	-1,192754*** (3,22)	-1,156066*** (3,13)	-1,403354*** (4,16)	-0,525989* (1,89)
Fővárosi régió (igen)	-0,029993 (0,61)	0,112542** (2,56)	-0,004961 (0,11)	0,113060** (2,52)
VoC fix hatások	Igen	Nem	Igen	Nem
Konstans	0,421925*** (2,92)	0,698784*** (4,88)	0,591976*** (8,22)	0,383010*** (5,35)
R-négyzet	0,346	0,156	0,336	0,111
Mód. R-négyzet	0,301	0,121	0,296	0,081
N	125	125	125	125
F	7,668	4,401	8,440	3,740
VIF érték (átlag)	3,28	1,77	2,63	1,26

Forrás: Saját szerkesztés;

Megjegyzés: * – $p < 0,1$, ** – $p < 0,05$, *** – $p < 0,01$, a zárójelekben a t-próba értékei láthatók

A lehetőség-vezérelt fiatal cégek (B1–B4 modellek) kialakulásával kapcsolatban a B1 modell eredménye *gyengén szignifikáns kapcsolatra utal a vállalkozói ökoszisztéma minőségével kapcsolatban*. Ez azt jelenti, hogy önmagában a vállalkozói ökoszisztéma minősége még nem feltétlenül döntő abból a szempontból, hogy az ilyen típusú vállalkozói tevékenységből melyik régióban jelenik meg nagyobb mértékben, azonban bizonyos mértékig már befolyásolhatja a lehetőség-vezérelt cégek megjelenését (24. táblázat).

24. táblázat: A lehetőség-vezérelt vállalkozás és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei

Függő változó: Lehetőség-vezérelt új cégek aránya	B1 modell	B2 modell	B3 modell	B4 modell
REDI	0,002566* (1,90)	-0,001360 (1,23)		
Népsűrűség	0,000019 (1,41)	0,000015 (1,02)	0,000022 (1,65)	0,000011 (0,79)
Ipari foglalk. aránya	-0,239670 (1,37)	-0,099617 (0,58)	-0,29228* (1,67)	0,011693 (0,08)
Munkan. ráta	-0,973561*** (3,65)	-0,866541*** (3,37)	-1,185377*** (4,85)	-0,652814*** (3,44)
Fővárosi régió (igen)	-0,002664 (0,08)	0,078402** (2,56)	0,022513 (0,68)	0,078577** (2,56)
VoC fix hatások	Igen	Nem	Igen	Nem
Konstans	0,295257*** (2,84)	0,459432*** (4,60)	0,466290*** (8,92)	0,352319*** (7,20)
R-négyzet	0,322	0,182	0,301	0,172
Mód. R-négyzet	0,275	0,148	0,259	0,144
N	125	125	125	125
F	6,890	5,296	7,202	6,216
VIF érték (átlag)	3,28	1,77	2,63	1,26

Forrás: Saját szerkesztés;

Megjegyzés: * – $p < 0,1$, ** – $p < 0,05$, *** – $p < 0,01$, a zárójelekben a t-próba értékei láthatók

A fejlődés-vezérelt új cégek (C1–C4 modell) esetében a C1 modell eredménye alapján az állítható, hogy *a vállalkozói ökoszisztéma szintje szignifikáns kapcsolatban van a fejlődés-vezérelt cégek kialakulásával*. Mivel ez vállalkozói tevékenység a kirzneri vállalkozásként is jelölt lehetőség-vezérelt vállalkozás egy szűkített köre, ezért ez az eredmény erősítheti azt a feltételezést, hogy *a kirzneri vállalkozás esetében is van jelentősége a vállalkozói ökoszisztéma minőségének*, ahogy erre Szerb et al. (2019a) korábbi eredményei is utalnak (25. táblázat).

25. táblázat: A fejlődés-vezérelt vállalkozás és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei

Függő változó: Fejlődés-vezérelt új cégek aránya	C1 modell	C2 modell	C3 modell	C4 modell
REDI	0,002778*** (3,43)	-0,000044 (0,07)		
Népsűrűség	0,000010 (1,24)	0,000007 (0,86)	0,000013 (1,63)	0,000007 (0,86)
Ipari foglalk. aránya	-0,159137 (1,52)	-0,016253 (0,16)	-0,216108** (2,00)	-0,012628 (0,14)
Munkan. ráta	-0,651717*** (4,08)	-0,543014*** (3,47)	-0,881092*** (5,82)	-0,536054*** (4,67)
Fővárosi régió (igen)	-0,019479 (0,92)	0,041638** (2,23)	0,007785 (0,38)	0,041644** (2,24)
VoC fix hatások	Igen	Nem	Igen	Nem
Konstans	0,075673 (1,21)	0,217321*** (3,57)	0,260883*** (8,06)	0,213832*** (7,22)
R-négyzet	0,378	0,223	0,315	0,223
Mód. R-négyzet	0,335	0,190	0,274	0,197
N	125	125	125	125
F	8,799	6,814	7,673	8,588
VIF érték (átlag)	3,28	1,77	2,63	1,26

Forrás: Saját szerkesztés;

Megjegyzés: * – $p < 0,1$, ** – $p < 0,05$, *** – $p < 0,01$, a zárójelekben a t-próba értékei láthatók

Az innovációorientált cégek (D1–D4 modellek) esetében szintén szignifikáns kapcsolat van az ilyen típusú cégek kialakulása és vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintje között. Ez az eredmény szintén összhangban van a szakirodalom korábbi eredményeivel, mivel az innovációorientált cégek esetében minőségi tényezőkkel rendelkező cégekről van szó. Bár fontos megjegyezni, hogy az itt alkalmazott ismérvek érzékelése régióként (akár országokként) eltérő lehet, azaz nem feltétlenül egységesek a termékekről, technológiáról vagy versenytársakról alkotott vállalkozói elképzelések (26. táblázat).

26. táblázat: Az innovációorientált vállalkozás és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei

Függő változó: Innovációorientált új cégek aránya	D1 modell	D2 modell	D3 modell	D4 modell
REDI	0,001353** (2,56)	-0,000849* (1,84)		
Népsűrűség	0,000006 (1,25)	0,000004 (0,75)	0,000008 (1,56)	0,000002 (0,38)
Ipari foglalk. aránya	-0,092161 (1,35)	0,002676 (0,04)	-0,119905* (1,73)	0,072173 (1,18)
Munkan. ráta	-0,325485*** (3,12)	-0,261030** (2,43)	-0,437187*** (4,52)	-0,127587 (1,60)
Fővárosi régió (igen)	-0,017684 (1,28)	0,029026** (2,27)	-0,004407 (0,34)	0,029136** (2,26)
VoC fix hatások	Igen	Nem	Igen	Nem
Konstans	0,056318 (1,39)	0,156324*** (3,75)	0,146513*** (7,08)	0,089446*** (4,35)
R-négyzet	0,352	0,108	0,316	0,082
Mód. R-négyzet	0,308	0,070	0,275	0,052
N	125	125	125	125
F	7,893	2,876	7,721	2,697
VIF érték (átlag)	3,28	1,77	2,63	1,26

Forrás: Saját szerkesztés;

Megjegyzés: * – $p < 0,1$, ** – $p < 0,05$, *** – $p < 0,01$, a zárójelekben a t-próba értékei láthatók

A fejlődés-vezérelt és az innovációorientált vállalkozásra vonatkozó eredmények fényében valamelyest meglepő, hogy a növekedésorientált új cégek aránya és a vállalkozói ökoszisztéma minősége között nincs szignifikáns kapcsolat (E1–E4 modell). Ha megnézzük az 1. Függelékben található térképet, megfigyelhető, hogy ez a vállalkozástípus viszonylag magas arányban van jelen a kelet-közép-európai régiókban, annak ellenére, hogy itt viszonylag alacsony a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintje. Erre magyarázat lehet, hogy a növekedésorientált cégek esetében egy növekedési várakozást láthatunk, amelynek egyáltalán nem valószínű a teljesülése (27. táblázat).

27. táblázat: A növekedésorientált vállalkozás és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei

Függő változó: Növekedésorientált új cégek aránya	E1 modell	E2 modell	E3 modell	E4 modell
REDI	0,000444 (1,18)	-0,001202*** (3,47)		
Népsűrűség	0,000007** (2,05)	0,000008* (1,78)	0,000008** (2,22)	0,000005 (1,04)
Ipari foglalk. aránya	-0,040060 (0,83)	0,072752 (1,36)	-0,049154 (1,03)	0,171124*** (3,59)
Munkan. ráta	-0,151193** (2,05)	-0,250704*** (3,12)	-0,187809*** (2,80)	-0,061819 (1,00)
Fővárosi régió (igen)	-0,003390 (0,35)	0,037682*** (3,93)	0,000962 (0,11)	0,037837*** (3,78)
VoC fix hatások	Igen	Nem	Igen	Nem
Konstans	0,027706 (0,96)	0,098588*** (3,15)	0,057271*** (4,00)	0,003925 (0,25)
R-négyzet	0,525	0,265	0,519	0,19
Mód. R-négyzet	0,492	0,234	0,490	0,163
N	125	125	125	125
F	16,001	8,575	18,024	7,057
VIF érték (átlag)	3,28	1,77	2,63	1,26

Forrás: Saját szerkesztés;

Megjegyzés: * – $p < 0,1$, ** – $p < 0,05$, *** – $p < 0,01$, a zárójelekben a t-próba értékei láthatók

A tisztán minőségi (schumpeteri) vállalkozói tevékenység esetében a modell F értékei alapján azt mondhatjuk, hogy ez a modellspecifikáció nem szignifikáns, azaz nem megfelelő eszköz a schumpeteri típusú vállalkozás és a vállalkozói ökoszisztéma közötti reláció becslésére (F1–F4 modell). Ennek feltételezhető oka lehet az eddigiekhez képest más típusú mérőszám használata. Ebben az esetben ugyanis nem az összes megállapodott céghez, hanem az innovatív megállapodott cégekhez lett viszonyítva az innovatív új cégek száma. Ezért ebben az esetben már egy más típusú versenynyomást mér a mutató, amely közvetlenül az innovatív cégekre korlátozódik (bár feltételezhető, hogy az ilyen versenyben piacon maradó cégek később meghatározóak lehetnek a régióban). Felmerülhet még magyarázatként, hogy a schumpeteri cégek akár önmagukban is elősegíthetik a vállalkozói erőforrások allokálását, és kipótolhatják a vállalkozói ökoszisztéma hiányosságait (Szerb et al., 2019). Azaz a radikálisan innovatív új cégek kialakulása, valamint az innovatív cégek közötti verseny nem feltétlenül csak a vállalkozói ökoszisztéma hatékonyságán múlik (28. táblázat).

28. táblázat: A schumpeteri új cégek és a vállalkozói ökoszisztéma közötti relációt vizsgáló regressziós modellek eredményei

Függő változó: schumpeteri új cégek aránya	F1 modell	F2 modell	F3 modell	F4 modell
REDI	0,013482* (1,96)	0,009343* (1,81)		
Népsűrűség	-0,000052 (0,77)	-0,000056 (0,84)	-0,000035 (0,52)	-0,000031 (0,47)
Ipari foglalk. aránya	-1,084094 (1,22)	-0,749191 (0,94)	-1,360528 (1,53)	-1,514081** (2,21)
Munkan. ráta	0,717801 (0,53)	1,147544 (0,96)	-0,395178 (0,32)	-0,321124 (0,36)
Fővárosi régió (igen)	-0,272634 (1,52)	-0,177933 (1,25)	-0,140344 (0,83)	-0,179139 (1,24)
VoC fix hatások	Igen	Nem	Igen	Nem
Konstans	1,180561** (2,23)	1,485202*** (3,18)	2,079249*** (7,81)	2,221250*** (9,65)
R-négyzet	0,087	0,069	0,056	0,044
Mód. R-négyzet	0,024	0,030	-0,000	0,012
N	125	125	125	125
F	1,375	1,768	0,999	1,367
VIF érték (átlag)	3,28	1,77	2,63	1,26

Forrás: Saját szerkesztés;

Megjegyzés: * – $p < 0,1$, ** – $p < 0,05$, *** – $p < 0,01$, a zárójelekben a t-próba értékei láthatók

A modellek diagnosztikai vizsgálataival kapcsolatban minden modell esetében teszteltem a multikollinearitást. Az átlagos VIF értékek között 3,28 volt a legmagasabb, azonban itt volt a legtöbb magyarázó változó az adott modellspecifikációban. Ezek alapján feltételezhető, hogy a multikollinearitás nem volt zavaró a modellekben. A modell robusztusságának vizsgálata során teszteltem, hogy utal-e a modell nem lineáris kapcsolatra a REDI és az egyes vállalkozói tevékenységtípusok között, azonban egyik modellváltozatban sem mutatott szignifikanciát a REDI négyzetes tagja. További tesztek végeztem az eredetileg alkalmazott változók kihagyásával, illetve új változók bevonásával, így például a munkanélküliségi ráta helyett a foglalkoztatottak 1000 főre jutó számával. Ebben az esetben a modellek magyarázó ereje alacsonyabb, mint a dolgozatban bemutatott modellek-nél.

A vizsgálat összességében arra enged következtetni, hogy *H3 hipotézist elfogadjam*. A vállalkozói ökoszisztéma minősége eltérő szereppel bír a különböző vállalkozói tevékenységtípusok létrejöttében. A vállalkozói ökoszisztéma jelentőségének mértéke attól függ, hogy a vállalkozói tevékenység milyen típusáról beszélünk, és a vizsgálat megállapította, hogy a minőségi tényezőkkel bíró vállalkozói tevékenységek esetében szignifikáns szerepe van a vállalkozói ökoszisztémának. Ez arra utal, hogy az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó cégek azokban a régiókban jelennek meg nagyobb eséllyel, ahol az

őket körülvevő ökoszisztéma is hatékonyan működik. A vizsgálat arra is utal, hogy érdemes a minőségi jellemzőkkel rendelkező vállalkozói tevékenység mérésére fókuszálni, ahogy azt Henrekson – Sanandaji (2014, 2020), Szerb et al. (2019a), valamint Lafuente et al. (2020) eredményei is mutatják. Az eredmény összhangban van a vállalkozói ökoszisztéma szakirodalmának azokkal a megállapításaival, miszerint a vállalkozói ökoszisztéma célja, hogy elősegítse a produktív vállalkozás létrejöttét (Spigel, 2017; Stam, 2015).

A regionális fejlesztéspolitika szempontjából ez az eredmény azt a következtetést támasztja alá, hogy a regionális társadalmi-gazdasági környezet monitorozása, és kifejezetten a vállalkozói környezet tényezőinek fejlesztése kiemelt fontosságú kérdés ahhoz, hogy a régióban növekedhessen a minőségi tényezőkkel rendelkező vállalkozói tevékenység aránya a vállalkozás körén belül. Ehhez a régió vállalkozói ökoszisztémájának részletes áttekintésére, illetve ezek alapján a régióspecifikus megoldások kialakítására van szükség.

6.3. A vállalkozói tevékenységtípusok szerepe a regionális gazdasági fejlődésben

Harmadik (K3) kutatási kérdéssel arra keresek választ, hogy van-e összefüggés a vállalkozói tevékenység különböző típusainak megjelenése és a regionális gazdasági fejlődés között. A korábbi szakirodalmi eredmények (Fritsch, 2013; Nightingale – Coad, 2014; Szerb et al, 2019) alapján azt feltételezem, hogy minél inkább jellemzik minőségi aspektusok a piacra belépő cégeket, ezeknek annál nagyobb szerepük lehet a regionális gazdasági fejlődésben. A kutatási kérdéshez két hipotézist fogalmaztam meg: egyrészt azt tesztelem, hogy a regionális gazdaság fejlődése és az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó új cégek megjelenése között pozitív-e a kapcsolat (*H4 hipotézis*), másrészt pedig azt, hogy a regionális gazdaság fejlődése és az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó új cégek megjelenése közötti kapcsolatot befolyásolhatja az adott régió vállalkozói ökoszisztémájának szintje (*H5 hipotézis*).

A *H4 hipotézis* teszteléséhez felírt modell változóinak korrelációs elemzése azt mutatta, hogy az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési üteme és a vállal-

kozái tevékenységtípusok mutatói között a legtöbb esetben pozitív szignifikáns kapcsolatra utalnak a koefficiensek. Kivéve a schumpeteri vállalkozás esetét, amelynél az indikátor negatív kapcsolatra utal. Erre magyarázatként elsősorban az szolgálhat, hogy az egyes vállalkozástípusok rövid távú gazdasági hatásai eltérőek lehetnek, ugyanis a schumpeteri kreatív rombolás meglevő cégek megszűnésével járhat, és erre a folyamatra utalhat a negatív kapcsolat (29. táblázat). A *H4 hipotézist* tesztelő modell leíró statisztikái a 4. Függelékben olvashatók.

29. táblázat: A regionális gazdasági fejlődés és a vállalkozói tevékenység viszonyát vizsgáló változók korrelációs mátrixa

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1									
2	0,340*	1								
3	0,336*	0,929*	1							
4	0,270*	0,806*	0,903*	1						
5	0,289*	0,928*	0,861*	0,808*	1					
6	0,396*	0,686*	0,592*	0,539*	0,689*	1				
7	-0,121	-0,158	-0,108	0,033	0,010	-0,015	1			
8	-0,030	0,103	0,161	0,161	0,072	0,089	-0,002	1		
9	-0,150	-0,266*	-0,070	0,006	-0,228*	-0,483*	0,085	0,325*	1	
10	0,163	0,079	-0,024	-0,009	0,069	0,212*	-0,161	-0,391*	-0,430*	1

Forrás: Saját szerkesztés

Megjegyzés: * – Szignifikáns kapcsolat az 5%-os szignifikanciaszinten; Szürkével jelölve a függő változó kapcsolatszorossági mutatói

Jelmagyarázat: 1 – Egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési üteme (2010–2014), 2 – Új cégek aránya, 3 – Lehetőség-vezérelt vállalkozás, 4 – Fejlődés-vezérelt vállalkozás, 5 – Innovációorientált vállalkozás, 6 – Növekedésorientált vállalkozás, 7 – Schumpeteri vállalkozás, 8 – Népsűrűség (átlag, 2010-2014), 9 – Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték (2010), 10 – A feldolgozóipari foglalkoztatottak aránya (2010–2014)

30. táblázat: A foglalkoztatás növekedési ütemére vonatkozó modellbecslések eredményei

GVA növ. 2010-2014	G1 modell	G1A modell	G2 modell	G2A modell	G3 modell	G3A modell	G4 modell	G4A modell	G5 modell	G5A modell	G6 modell	G6A modell
Új cégek	0,117047*** (3,97)	0,067954 (0,71)										
Új cégek ²		0,041448 (0,54)										
Lehető- ség-v. váll.			0,149553*** (3,70)	0,023769 (0,16)								
Lehető- ség-v. váll. ²				0,169237 (0,87)								
Fejlődés- v. váll.					0,188876*** (2,94)	0,214462 (0,85)						
Fejlődés- v. váll. ²						-0,065268 (0,10)						
Innov-or. váll.							0,416630*** (4,08)	0,091742 (0,29)				
Innov-or. váll. ²								1,153375 (1,11)				
Növ-or. váll.									0,663661*** (4,39)	-0,045733 (0,14)		
Növ-or. váll. ²										4,281518** (2,47)		
Schump. váll.											-0,007897 (0,87)	-0,012468 (0,37)
Schump váll. ²												0,000914 (0,14)
Kontroll változók	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen
VoC fix hatások	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen
Konstans	0,145217*** (4,23)	0,156288*** (3,90)	0,152255*** (4,44)	0,167974*** (4,33)	0,168359*** (4,91)	0,166711*** (4,40)	0,163093*** (4,91)	0,179529*** (4,94)	0,156480*** (4,73)	0,157324*** (4,86)	0,202448*** (4,93)	0,207541*** (3,77)
R-négyzet	0,481	0,482	0,472	0,476	0,451	0,451	0,484	0,490	0,494	0,520	0,414	0,414
Mód. R- négyzet	0,445	0,441	0,436	0,435	0,413	0,408	0,449	0,450	0,459	0,482	0,374	0,368
N	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125
F érték	13,421	11,889	12,987	11,603	11,914	10,501	13,610	12,257	14,168	13,826	10,245	9,032
VIF érték (átlag)	2,94	5,40	2,93	6,17	2,91	6,35	2,96	5,04	3,05	4,40	2,87	5,74

Forrás: Saját szerkesztés; Megjegyzés: * – p<0,1, ** – p<0,05, *** – p<0,01, a zárójelekben a t-próba értékei láthatók. Szürke h

Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemét vizsgáló, lineáris kapcsolatot feltételező modellekben (30. táblázat, G1–G6 modellek) a schumpeteri vállalkozás kivételével az összes többi vállalkozói tevékenységtípusnak pozitív szignifikáns kapcsolata van az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemével. Ez azt jelenti, hogy a piacra belépő új szereplők megjelenésével a bruttó hozzáadott érték növekedési üteme is növekszik. A modell eredményei azt mutatják, hogy önmagában az új cégek megjelenése is pozitív kapcsolatban van a bruttó hozzáadott érték növekedésével. Ez összhangban van Changoluisa – Fritsch (2020) eredményeivel, amelyek arra mutattak rá, hogy nemcsak a technológiailag fejlett cégek növelhetik az ágazatban jelentkező versenykényszert, hanem általában véve, egy adott ágazatban az új cégek belépése is és a már piacon lévő szereplők által érzékelt általános versenykényszer között pozitív kapcsolat van.

A modellek eredményei azt mutatják, hogy az új cégektől indulva a különböző minőségi tényezőkkel rendelkező vállalkozói tevékenységtípusok esetében a béta-koefficiensek értéke növekszik, ahogy egyre speciálisabb minőségi tényezőkkel rendelkező cégekről van szó. A legmagasabb értéket a növekedésorientált vállalkozás esetében lehet tapasztalni. Összességében az eredmények arra utalnak, hogy a megjelenő új cégek elősegíthetik a régió gazdaságának hatékonyabbá tételét, valamint fokozhatják a régió piacain meglévő versenyt. Ez az eredmény illeszkedik a szakirodalomnak azokhoz a korábbi eredményeihez, amelyek szerint az új belépők fokozzák egy adott ágazatban a versenykényszert, továbbá növelhetik az ágazat termelékenységét azzal, hogy kiszorítják a piacról a kevésbé hatékony vállalatokat (Andersson – Braunerhjelm – Thulin, 2012; Fritsch – Changoluisa, 2017).

Az egyes modelleknél teszteltem, hogy a multikollinearitás befolyásolhatja-e a modellbecslést. Az átlagos VIF értékek alapján azt lehet megállapítani, hogy a magyarázó változók együtt mozgása nem torzítja az eredményt. A vizsgálat során a vállalkozói tevékenységet mutató változók másodfokú alakjainak bevonásával teszteltem azt is, hogy a vállalkozói tevékenységtípusok és a bruttó hozzáadott érték növekedési indikátora között lehet-e nem lineáris kapcsolat (30. táblázat, G1A–G6A modellek), ez azonban szinte egyik esetben sem mutatott szignifikáns relációt.

Az eredmények alapján a *H4 hipotézist elfogadom*, azzal a kitételrel, hogy általában az új cégek megjelenése és az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedése között pozitív kapcsolatot lehet megállapítani. Kivétel volt a schumpeteri vállalkozás, amely esetében a kapcsolatnélküliséget az magyarázhatja, hogy a vállalkozói tevékenységek különböző típusainak rövid távon eltérő gazdasági hatásai lehetnek. Amíg a lehetőség- vagy fejlődés-vezérelt új cégek inkább az adott ágazat hatékonyságának növelésére lehetnek hatással, addig a schumpeteri új cégek megjelenése a piacon lévő cégek és munkahelyek megszűnésével járhat rövid távon a kreatív rombolás miatt.

A szakirodalomban többek között Audretsch – Keilbach (2005), illetve Changoluisa – Fritsch (2020) mutatott rá arra, hogy a régió fejlettségi szintje befolyásolja az új cégek megjelenésének szerepét a regionális gazdasági fejlődésben. Szerb et al. (2019a) és Content et al. (2020) eredményei pedig arra mutattak rá, hogy az adott régió vállalkozói ökoszisztémája (azaz a regionális jellemzők) is befolyásolhatja, hogy a különböző típusú vállalkozói tevékenységek milyen hatással vannak a régió gazdasági fejlődésére. A dolgozatban bemutatott eredmények arra utalnak, hogy a régió vállalkozói ökoszisztémájának minősége befolyásolhatja azt, hogy az egyes vállalkozói tevékenységtípusok megjelenése milyen viszonyban van a gazdasági fejlődéssel. A hipotézis tesztelése során ezt igyekszem empirikusan tesztelni. Ebben azt feltételezem, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minőségének a vállalkozói tevékenység egyes típusain keresztül közvetett szerepe lehet az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemének magyarázatában.

A *H5 hipotézis teszteléséhez* a *H4 hipotézis tesztelésénél* használt lineáris regressziós modellt egészítem ki a REDI változóval, illetve a vállalkozói tevékenységtípusok és a REDI interakciós változójával. A korrelációs koefficiensek alapján a REDI és az egy főre jutó bruttó hozzáadott érték növekedése között pozitív szignifikáns kapcsolat van (31. táblázat).

31. táblázat: A regionális gazdasági fejlődés és a vállalkozói tevékenység viszonyát vizsgáló változók korrelációs mátrixa

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	1										
2	0,255*	1									
3	0,340*	-0,022	1								
4	0,336*	0,169	0,929*	1							
5	0,270*	0,282*	0,806*	0,903*	1						
6	0,289*	-0,007	0,928*	0,861*	0,808*	1					
7	0,396*	-0,145	0,686*	0,592*	0,539*	0,689*	1				
8	-0,121	0,162	-0,158	-0,108	0,033	0,010	-0,015	1			
9	-0,030	0,350*	0,103	0,161	0,161	0,072	0,089	-0,002	1		
10	-0,150	0,756*	-0,266*	-0,070	0,006	-0,228*	-0,483*	0,085	0,325*	1	
11	0,163	-0,373*	0,079	-0,024	-0,009	0,069	0,212*	-0,161	-0,391*	-0,430*	1

Forrás: Saját szerkesztés

Megjegyzés: * – Szignifikáns kapcsolat az 5%-os szignifikanciaszinten; Szürkével jelölve a függő változó kapcsolatszorossági mutatói

Jelmagyarázat: 1 – Egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési üteme (2010–2014), 2 – REDI (2012–2014), 3 – Új cégek aránya, 4 – Lehetőség-vezérelt vállalkozás, 5 – Fejlődés-vezérelt vállalkozás, 6 – Innovációorientált vállalkozás, 7 – Növekedésorientált vállalkozás, 8 – Schumpeteri vállalkozás, 9 – Népsűrűség (átlag, 2010-2014), 10 – Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték (2010), 11 – A feldolgozóipari foglalkoztatottak aránya (2010–2014)

32. táblázat: A létrejövő új cégek és a vállalkozói ökoszisztéma együttes kapcsolata a regionális gazdasági fejlődéssel

GVA növ. 2010-2014	I1 modell	I2 modell	I3 modell	I4 modell	I5 modell	I6 modell
REDI	0,004448*** (3,98)	0,003792*** (3,51)	0,003397*** (3,32)	0,003372*** (3,49)	0,002922*** (3,56)	0,002428* (1,79)
Új cégek	0,369939*** (3,93)					
Új cégek*REDI	-0,006639*** (3,03)					
Lehetőség-v. váll.		0,405472*** (3,34)				
Lehetőség-v. váll.*REDI		-0,006775** (2,48)				
Fejlődés-v. váll.			0,584292*** (2,89)			
Fejlődés-v. váll.*REDI			-0,010657** (2,43)			
Innov-or. váll.				1,111429*** (3,69)		
Innov-or. váll.*REDI				-0,018930*** (2,72)		
Növ-or. váll.					1,528813*** (4,19)	
Növ-or. váll.*REDI					-0,026884*** (2,89)	
Schump. váll.						-0,027826 (0,83)
Schump. váll.*REDI						0,000219 (0,32)
Kontroll változók	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen
VoC fix hatások	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen	Igen
Konstans	-0,024305 (0,44)	0,010348 (0,19)	0,043096 (0,86)	0,032948 (0,67)	0,056468 (1,36)	0,156435** (2,25)
R-négyzet	0,544	0,524	0,500	0,535	0,550	0,478
Mód. R-négyzet	0,504	0,482	0,456	0,494	0,510	0,432
N	125	125	125	125	125	125
F	13,605	12,559	11,393	13,110	13,914	10,433
VIF érték (átlag)	8,05	7,51	7,34	6,78	6,05	9,57

Forrás: Saját szerkesztés

Megjegyzés: * – p<0,1, ** – p<0,05, *** – p<0,01, a zárójelekben a t-próba értékei láthatók.

Az I1–I6 modellek eredményei (32. táblázat) azt mutatják, hogy a REDI és a vállalkozói tevékenység egyes típusai külön-külön szignifikáns pozitívan kapcsolatban vannak az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemével. Azonban az interakciós változókat tekintve már jellemzően csekély mértékben negatív, de szignifikáns kapcsolatot mutatnak a koefficiensek (az interakciós koefficiensek grafikonjait lásd a 6. Függelékben). Erre az eredményre lehetséges magyarázat, hogy a magas REDI értékkel rendelkező régiókban a vállalkozói ökoszisztéma és a piaci környezet alapvetően hatékonyabb, mint az alacsonyabb REDI értékű régiókban, így itt a belépő cégek esetében már egyre kevésbé képesek növelni a bruttó hozzáadott értéket és javítani a piaci hatékonyságot. Ahogy az általában vett új cégek körétől kezdve haladunk a minőségi tényezőkkel bíró cégek felé (innováció- és növekedésorientált cégek), úgy lesz fokozatosan egyre inkább negatív a koefficiens értéke is. Ez arra utalhat, hogy az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó cégeken belül az innováció-, illetve növekedésorientált új vállalatok megjelenésének jelentősebben befolyásolhatják a piacon lévő cégek működését, mint a minőségi jellemzőkkel nem rendelkező új cégek, és a piacon lévő cégek kiesése magyarázhatja a negatív értéket. A schumpeteri vállalkozás itt is kivétel, mivel ez az egyetlen olyan vállalkozástípus, amely esetében nem szignifikáns értékeket figyelhetünk meg.

A modellek diagnosztikáját tekintve a VIF értékkel vizsgáltam a multikollinearitást. Az átlagos VIF értékek a REDI bevonásával magasabbak lettek, mint a H4 hipotézis tesztelésénél alkalmazott modellben. Ezek az 5 és 10 közötti értékek még nem feltétlenül utalnak zavaró mértékű multikollinearitásra, azonban mindenképpen megjegyzendő, hogy a magyarázó változók együtt mozgása is befolyásolhatta a koefficiensek értékét. Összefoglalóan azt lehet mondani, hogy *részben fogadom el a H5 hipotézist*, mivel a vállalkozói ökoszisztéma minősége, illetve az új belépők külön-külön pozitív kapcsolatban vannak a regionális gazdasági fejlődéssel. Azonban a vállalkozói ökoszisztéma minőségének és az új cégek arányának együttes növekedése enyhén negatív kapcsolatot mutat a regionális gazdasági fejlődéssel. Ennek két lehetséges magyarázata: egyrészt a magasabb REDI pontszámú régiókban az új belépők már csekélyebb mértékben tudják javítani a piaci hatékonyságot, mint az alacsonyabb REDI pontszámú régiókban. Másrészt az új (elsősorban ambiciózus) cégek megjelenésére a piacon lévők közül lesznek, akik kilépnek így, ha ideiglenesen is, de csökkenhet a bruttó hozzáadott érték mértéke.

A regionális fejlesztéspolitika szemszögéből a H5 hipotézis tesztelésének eredmények megerősíti a H3 hipotézis vizsgálatának értékelésnél leírt gondolatokat. Ugyanis a tesztek eredménye arra enged következtetni, hogy a régió vállalkozói ökoszisztémájának minősége befolyásolja a belépő új cégek, és a gazdasági fejlődés kapcsolatát. A vállalkozói ökoszisztéma egyes tényezőinek fejlesztése nemcsak a minőségi tényezőkkel rendelkező új cégek szempontjából lehet fontos kérdés, hanem érintheti a már piacon lévő cégeket, akiket (még ha szelektíven is, de) az új szereplők megjelenése reagálásra készíthet. A piacon lévő és újonnan belépő szereplők pedig együttesen növelhetik a régió gazdasági teljesítményét, bár ez – különösen a viszonylag fejlett régiók esetében – nem feltétlenül rövidtávú, hanem inkább középtávú hatásként jelenthet meg.

7. Összefoglalás

A dolgozat elkészítését két alapkérdés motiválta. Az első, hogy mi magyarázza a regionális különbségeket a vállalkozói tevékenység egyes típusainak megjelenésében, a második pedig, hogy mivel magyarázható, hogy az egyes régiókban megjelenő új cégek eltérő módon hatnak a gazdasági fejlődésre? Mindkét alapkérdést már számos nézőpontból vizsgálta a szakirodalom, a kutatásommal ezekhez kívántam új eredményekkel hozzájárulni. A konkrét kutatási kérdések megfogalmazásához áttekintettem a vállalkozással és vállalkozói tevékenységgel kapcsolatos alapvető elméleteket, a vállalkozás gazdasági fejlődésre (termelékenységre, gazdasági növekedésre, munkahelyteremtésre és innovációra) gyakorolt hatásának szakirodalmi eredményeit, valamint magát a vállalkozói tevékenységet körülvevő kontextuális elemek szerepét és hatását.

Az elméleti alapokból kiindulva fogalmaztam meg három kutatási kérdést és ezekhez kapcsolódóan összesen hat kutatási hipotézist. A kutatási hipotézisek teszteléséhez kiemelt jelentősége volt annak, hogy a vállalkozói tevékenység különböző típusait hogyan mérem meg. Ehhez a szakirodalomban eddig alkalmazott mennyiségi alapú aktivitási mutatókat némileg módosítva a már piacon lévő cégek számához hasonlítottam az új cégek számát, illetve a különböző minőségi aspektusokkal rendelkező új cégeket. Ezért a mutatók már magukban hordozzák a versenynyomás feltételezését, összhangban Kirzner elképzeléseivel.

A kutatási hipotézisek tesztelése során több, újnak mondható eredményre jutottam. A kelet-közép-európai régiókat a vállalkozás kontextusának különböző dimenziói mentén csoportosítottam, és a régiók közötti különbségeket ezek mentén vizsgáltam. Az ide kapcsolódó *H1 hipotézist* elfogadtam, kijelenthető, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minőségének szempontjából a kelet-közép-európai régiók többsége egy sajátos mintázattal rendelkező csoportot képeznek. A vállalkozói ökoszisztéma minőségét tekintve a legalacsonyabb pontszámokkal a kelet-közép-európai régiók rendelkeznek. Az egyes alindexek értékeit tekintve a kelet-közép-európai országok rendelkeznek a legalacsonyabb pontszámokkal a vállalkozói attitűdök és képességek esetében, azonban az üzleti aspirációknál az előző kettőhöz képest jóval magasabb értékeket figyelhettünk meg. Természetesen meg kell jegyeznünk, hogy ez a mintázat a jelenlegi vizsgálati szinten érvényes. Ha csak

egy-egy országra koncentrálnánk, vagy más területi szintet vizsgálnánk (pl. városrégiókat), előfordulhatnak eltérések ettől a mintázattól.

T1 tézis: A kelet-közép-európai régiók többsége egyedi, sajátos mintázattal rendelkezik a vállalkozói ökoszisztéma dimenzióinak tekintetében.

A *H2 hipotézis* vállalkozói attitűdökre (*H2a*) és vállalkozói aspirációkra (*H2c*) vonatkozó részét elfogadtam, azaz a vállalkozói ökoszisztéma ezekben a dimenziókban mért minősége alacsonyabb ahhoz képest, ami a régiók gazdasági fejlettsége alapján elvárható lenne. A vállalkozói adottságokra vonatkozó *H2b hipotézist* pedig részben fogadom el, mivel a vállalkozói adottságok esetében a régiók egy részének erre vonatkozó értéke nagyjából egyenlő volt azzal, ami a gazdasági fejlettség alapján elvárható lenne, bár itt is megfigyelhetők kisebb-nagyobb eltérések a trendvonalától.

T2 tézis: A kelet-közép-európai régiók többségében a vállalkozói attitűdök szintje a régiók gazdasági fejlettségének megfelelő szint alatt, a vállalkozói aspirációk szintje a régiók gazdasági fejlettségének megfelelő szint felett van.

A *H3 hipotézissel* kapcsolatos teszteredmények rámutattak arra, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minőségének szignifikáns szerepe van a vállalkozói tevékenység létrejöttében, azonban ennek mértéke eltérő attól függően, hogy a vállalkozói tevékenység milyen típusáról beszélünk. Az eredmények arra utalnak, hogy a minőségi aspektusokkal rendelkező cégek nagyobb eséllyel jelennek meg azokban a régiókban, ahol az őket körülvevő ökoszisztéma hatékonyan működik. Összefoglalva, a kontextusnak fokozatosan növekvő szerepe van az egyes vállalkozói tevékenységtípusok megjelenésében: amíg a minőségi aspektusokkal nem, vagy csak kevésbé rendelkező vállalkozói tevékenységtípusok esetében nincs, vagy csak marginális szerepe van a vállalkozói ökoszisztéma minőségének, addig az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó tevékenységtípusok esetében az ökoszisztéma minőségének szignifikáns szerepe van. Ez vállalkozáspolitikai szempontból arra utal, hogy a minőségi tényezőkkel bíró vállalkozói tevékenységek nagyobb arányú megjelenését nem közvetlenül a piaci belépés elősegítésén keresztül lehet támogatni, hanem az ökoszisztémát alkotó kontextuális elemek fejlesztésével.

T3a tézis: A kontextus minőségének (azaz a vállalkozói ökoszisztéma szintjének) eltérő szerepe van a különböző vállalkozói tevékenységtípusok létrejöttében.

T3b tézis: A vállalkozói ökoszisztéma szignifikánsan és pozitív hatással van az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó új cégek megjelenésére.

A H4 hipotézis tesztelésének eredménye arra engedett következtetni, hogy a vállalkozói tevékenységtípusok többségének pozitív szignifikáns kapcsolata van az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemével, így közvetve a regionális gazdasági fejlődéssel. Ez azt jelenti, hogy a piacra belépő új szereplők megjelenésével a bruttó hozzáadott érték növekedési üteme is emelkedik. A modellek eredményei azt mutatják, hogy az új cégektől indulva a különböző minőségi tényezőkkel rendelkező vállalkozói tevékenységtípusok esetében, ahogy egyre speciálisabb minőségi tényezőkkel rendelkező cégekről van szó, úgy lesz egyre erősebb ez a kapcsolat. A legmagasabb koefficiensértéket a növekedésorientált vállalkozás esetében lehet tapasztalni. Összességében megállapítható, hogy a piacra lépő új cégek elősegíthetik a régió gazdaságának hatékonyabbá tételét, valamint fokozhatják a régió piacain meglévő versenyt. A schumpeteri vállalkozás vonatkozásában a kapcsolatnélküliséget az magyarázhatja, hogy a vállalkozói tevékenységek különböző típusainak rövid távon eltérő gazdasági hatásai lehetnek. Amíg a lehetőség- vagy fejlődés-vezérelt új cégek inkább az adott ágazat hatékonyságának növelésére lehetnek hatással, addig a schumpeteri új cégek megjelenése a piacon lévő cégek és munkahelyek megszűnésével járhat rövid távon a kreatív rombolás miatt.

T4 tézis: Az új cégek megjelenése pozitív kapcsolatban van a regionális gazdasági fejlődéssel, ugyanis ezek megjelenése elősegítheti a piaci hatékonyság javítását, kivéve a radikális innovációt bevezető új cégek esetében, ahol ez a hatás nem jelenik meg.

A H5 hipotézis vizsgálatának eredménye arra utal, hogy a REDI és a vállalkozói tevékenység egyes típusai külön-külön pozitív kapcsolatban vannak az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemével. Azonban az együttes kapcsolat esetében már jellemzően csekély mértékben negatív, de szignifikáns kapcsolatra utaltak az eredmények. Erre lehetséges magyarázat, hogy amíg az alacsony REDI értékű régiókban a belépő cégek fokozatosan javítják a piaci hatékonyságot, addig a magas REDI értékkel

rendelkező régiókban a vállalkozói ökoszisztéma és a piaci környezet alapvetően hatékonyabb, így itt a belépő cégek esetében már egyre kevésbé képesek növelni a bruttó hozzáadott értéket és javítani a piaci hatékonyságot. Ez alapvetően mindegyik vizsgált vállalkozói tevékenységtípus esetében jellemző volt. Ahogy a fiatal cégek általános körétől kezdve haladunk a minőségi tényezőkkel bíró cégek felé (innováció- és növekedésorientált cégek), úgy az interakció negatív kapcsolata a gazdasági fejlődéssel egyre jelentősebb lesz. Ez arra utalhat, hogy az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó cégeken belül az innováció-, illetve növekedésorientált új vállalatok megjelenése jelentősebben befolyásolhatja a piacon lévő cégek működését, mint a minőségi jellemzőkkel nem rendelkező új cégek, és a piacon lévő cégek kiesése magyarázhatja a negatív értéket. A schumpeteri vállalkozás itt is kivétel, mivel ez az egyetlen olyan vállalkozástípus, amely esetében nem szignifikáns értékeket figyelhetünk meg.

Összefoglalóan azt lehet mondani, hogy *részben elfogadom a H5 hipotézist*, mivel a vállalkozói ökoszisztéma minőségének, illetve az új belépők számának együttes figyelembevétele enyhén negatív kapcsolatot mutat a regionális gazdasági fejlődéssel. Azonban a H5 hipotézis esetében még további vizsgálatok lehetnek szükségesek, mivel a korábbi szakirodalmi eredmények alapján feltételezhető, hogy a rövid és hosszú távú hatások eltérőek lehetnek. Ezeket azonban a dolgozatban használt adatállományon nem lehet kimutatni.

Az egyes vizsgálatok eredményeit tekintve természetesen meg kell említeni a kutatás korlátait. A korlátok többsége az adatállomány jellegéből következik. Bár a GEM regionális szintű adatállománya olyan egyedi elemzési lehetőségeket nyújtott (például különböző típusú vállalkozói tevékenységek azonosítása), amelyeket más esetben nem lehetett volna felmérni, azonban meg kell említeni, hogy az alkalmazott mintaelemszám több esetben sem tekinthető reprezentatívnak sem regionális sem ágazati bontásban. Szintén korlátozza az eredmények értelmezését, hogy csak egy adott, több évet átölelő időszakra álltak rendelkezésre adatok, azonban ebből nem készíthető idősoros felbontás. Így csak egy pillanatképet lehet kiragadni az egyes régiókból a vállalkozói tevékenységtípusok és a gazdasági fejlődés vonatkozásában, viszont az nem derül ki a vizsgálatokból, hogy más időszakot tekintve mik lettek volna az eredmények. Továbbá a kutatás korlátjának tekinthető, hogy a REDI eredményei szintén csak bizonyos időszakra állnak rendelkezésre.

Jövőbeli kutatási irányként az itt felsorolt korlátozások feloldása egytől egyig lehetőséget nyújt. Azonban a jövőbeli kutatások során a fókusz valószínűleg a vállalkozás magyarországi vizsgálatára helyezem, mivel számos megválaszolatlan kérdés van még. Kiemelten szeretnék foglalkozni a vállalkozói tevékenység magyarországi területi különbségeinek magyarázatával, és ennek hatásaival. Ezen belül külön szeretnék fókuszálni arra, hogy az FDI megjelenése az egyes térségekben mennyire befolyásolja a vállalkozói tevékenység alakulását, az új cégek megjelenését, valamint a piacon lévők reakcióit. A magyar gazdaság FDI kitettsége miatt úgy vélem, hogy ezt a kérdést mindenképpen érdemes közelebbről is megvizsgálni. További kutatási terveim között szerepel a vállalkozás direkt és indirekt foglalkoztatási hatásainak magyarországi vizsgálata területi, valamint ágazati bontásban is. Ez nemcsak a direkt és indirekt munkahelyteremtési hatásokat foglalja magában, de a cégek túlélésének vizsgálatát, valamint a területi és ágazati piaci dinamikák kutatását is.

Felhasznált irodalom

- Acs, Z. J. (2006): How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations*, 1. évf. 1. sz. pp. 97–107.
- Acs, Z. J. (2008): Foundations of High Impact Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4. évf. 6. sz. pp. 535–620.
- Acs, Z. J. – Armington, C. (2004): Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities. *Regional Studies*, 38. évf. 8. sz. pp. 911–927.
- Acs, Z. J. – Armington, C. – Zhang T. (2007): The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover. *Papers in Regional Science*, 86. évf. 3. sz. pp. 367–392.
- Acs, Z. J. – Audretsch, D. (1988): Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis. *American Economic Review*, 78. évf. 4. sz. pp. 678–690.
- Acs, Z. J. – Audretsch, D. – Feldman, M. (1994): R & D Spillovers and Recipient Firm Size. *The Review of Economics and Statistics*, 76. évf. 2. sz. pp. 336–340.
- Acs, Z. – Audretsch, D. – Lehmann E. (2013): The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 41. évf. pp. 757–774.
- Acs, Z. J. – Autio, E. – Szerb, L. (2014) National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43. évf. pp. 476–494.
- Acs, Z. – Braunerhjelm, P. – Audretsch, D., Carlsson, B. (2009): The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32. évf. pp. 15–30.
- Acs, Z. J. – Desai, S. – Klapper, L. F. (2008): What does “entrepreneurship” data really show? *Small Business Economics*, 31. évf. pp. 265–281.
- Acs, Z. J. – Mueller, P. (2008): Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants. *Small Business Economics*, 30. évf. pp. 85–100.
- Acs, Z. J. – Parsons, W. – Tracy, S. (2008): *High impact firms: Gazelles revisited*. An Office of Advocacy Working Paper, U.S. Small Business Administration.
- Acs, Z. J. – Szerb, L. (2007): Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy. *Small Business Economics*, 28. évf. pp. 109–122.
- Acs, Z. J. – Szerb, L. – Lloyd, A. (2018): *Global Entrepreneurship and Development Index 2018*. Heidelberg: Springer International Publishing.
- Acs, Z. J. – Varga, A. (2005): Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24. évf. pp. 323–334.
- Acs, Z. J. et al. (2009): The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32. évf. pp. 15–30.
- Acs, Z. J. et al. (2012): Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39. évf. pp. 289–300.
- Acs, Z. J. et al. (2016): Public policy to promote entrepreneurship: a call to arms. *Small Business Economics*, 47. évf. pp. 35–51.
- Acs, Z. J. et al. (2017): The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. *Small Business Economics*, 49. évf. pp. 1–10.

- Aghion, P. (2017): Entrepreneurship and growth: lessons from an intellectual journey. *Small Business Economics*, 48. évf. pp. 9–24.
- Aghion, P. et al. (2005): Competition And Innovation: An Inverted-U Relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, 120 évf. 2. sz. pp. 701–728.
- Aghion, P. et al. (2009): The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity. *The Review of Economics and Statistics*, 91. évf. 1. sz. pp. 20–32.
- Aghion, P. et al. (2014): The Causal Effects of Competition on Innovation: Experimental Evidence. *NBER Working Paper Series*, Working Paper 19987, <http://www.nber.org/papers/w19987>
- Ahmad, N. – Seymour, R. G. (2008): *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*. OECD Statistics Working Papers, 2008/1, OECD Publishing.
- Aldrich, H. E. – Ruef, M. (2018). Unicorns, gazelles, and other distractions on the way to understanding real entrepreneurship in America. *Academy of Management Perspectives*. <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0123>.
- Alvarez, S. A. – Barney, J. B. (2007): Discovery and creation: alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1. évf. pp. 11–26. (2007)
- Alvarez, S. A. – Barney, J. B. – Anderson, P. (2013): Forming and Exploiting Opportunities: The Implications of Discovery and Creation Processes for Entrepreneurial and Organizational Research. *Organization Science*, 24. évf. 1. sz. pp. 301–317. <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.1110.0727>
- Alvedalen, J. – Boschma, R. (2017) A critical review of entrepreneurial ecosystems research: towards a future research agenda. *European Planning Studies*, 25. évf. 6. sz. pp. 887–903.
- Andersson, M. – Braunerhjelm, P. – Thulin, P. (2012): Creative destruction and productivity: entrepreneurship by type, sector and sequence. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 1. évf. 2. sz. pp. 125 – 146
- Antonietti, R. – Gambarotto, F. (2020): The role of industry variety in the creation of innovative start-ups in Italy. *Small Business Economics*, 54. évf. pp. 561–573.
- Ardichvili, A. – Cardozo, R. – Ray, S. (2003): A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18. évf. pp. 105–123.
- Arenius, P. – Minniti, M. (2005): Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24. évf. pp. 233–247.
- Armington, C. – Acs Z. J. (2002) The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. *Regional Studies*, 36. évf. 1. sz. pp. 33–45.
- Audretsch, D. B. (1995): Innovation, growth and survival. *International Journal of Industrial Organization*, 13. évf. pp. 441–457.
- Audretsch, D. B. (2007): Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23. évf. 1. sz., pp. 63–78.
- Audretsch, D. B. (2009): The entrepreneurial society. *Journal of Technology Transfer*, 34. évf. pp. 245–254.

- Audretsch, D. B. – Belitski, M. (2013): The missing pillar: the creativity theory of knowledge spillover entrepreneurship. *Small Business Economics*, 41. évf. pp. 819–836.
- Audretsch, D. B. – Belitski, M. (2017) Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer*, 42. évf. pp. 1030–1051.
- Audretsch, D. B. – Fritsch, M. (2002): Growth Regimes over Time and Space. *Regional Studies*, 36. évf. 2. sz. pp. 113–124.
- Audretsch, D. B. – Keilbach, M. (2004): Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 38. évf. 8. sz. pp. 949–959.
- Audretsch, D. B. – Keilbach, M. (2005): Entrepreneurship capital and regional growth. *The Annals of Regional Science*, 39. évf. pp. 457–469.
- Audretsch, D. B. – Keilbach, M. (2007): The Theory of Knowledge Spillover Entrepreneurship. *Journal of Management Studies*, 44. évf. 7. sz. pp. 1242–1254.
- Audretsch, D. B. – Keilbach, M. (2008): Resolving the knowledge paradox: Knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy*, 37. évf. pp. 1697–1705.
- Audretsch, D. B. – Lehmann, E. (2005): Does the Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship hold for regions? *Research Policy*, 34. évf. pp. 1191–1202.
- Audretsch, D. B. – Link, A. (2012): Entrepreneurship and innovation: public policy frameworks. *Journal of Technology Transfer*, 37. évf. pp. 1–17.
- Audretsch, D. B. – Thurik, R. A. (2000): Capitalism and democracy in the 21st Century: from the managed to the entrepreneurial economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 10. évf. pp. 17–34.
- Audretsch, D. B. – Thurik, R. A. (2001): What is new about the new economy: sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10. évf. 1. sz. pp. 267–315.
- Audretsch, D. B. – Bönte, W. – Keilbach, M. (2008): Entrepreneurship capital and its impact on knowledge diffusion and economic performance. *Journal of Business Venturing*, 23. évf. pp. 687–698.
- Audretsch, D. B. et al. (2002): Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty. *KYKLOS*, 55. évf. 1. sz. pp. 81–98.
- Audretsch, D. B. et al. (2019): Entrepreneurial ecosystems: economic, technological, and societal impacts. *The Journal of Technology Transfer*, 44. évf. pp. 313–325.
- Auerswald, P. E. – Dani, L. (2017): The adaptive life cycle of entrepreneurial ecosystems: the biotechnology cluster. *Small Business Economics*, 49. évf. pp. 97–117.
- Autio, E. (2005): *Report on High-Expectation Entrepreneurship*. Global Entrepreneurship Monitor
- Autio, E. (2007): *Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Global Entrepreneurship Monitor

- Autio, E. – Arenius, P. – Wallenius, H. (2000): *Economic impact of gazelle firms in Finland*. Helsinki University of Technology Institute of Strategy and International Business. Working paper 2000/3.
- Autio, E. et al. (2014) Entrepreneurial innovation: The importance of context. *Research Policy*, 43. évf. pp. 1097–1108.
- Autio, E. et al. (2018): *The European Index of Digital Entrepreneurship Systems*, EUR 29309 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2018, ISBN 978-92-79-91303-7, doi:10.2760/39256, JRC112439.
- Bahrami, H., Evans, S. (1995) Flexible Re-Cycling and High-Technology Entrepreneurship. *California Management Review*, 37. évf. 3. sz. pp. 62–89.
- Baptista, R. – Escária, V. – Madruga, P. (2008): Entrepreneurship, regional development and job creation: The case of Portugal. *Small Business Economics*, 30. évf. pp. 49–58.
- Baptista, R. – Karaöz, M. – Mendoça, J. (2014) The impact of human capital on the early success of necessity versus opportunity-based entrepreneurs. *Small Business Economics*, 42. évf. pp. 831–847.
- Baptista, R. – Preto, M. T. (2011): New firm formation and employment growth: Regional and business dynamics. *Small Business Economics*, 36. évf. pp. 419–442.
- Bartelsman, E. – Scarpetta, S. – Schivardi, F. (2005): Comparative analysis of firm demographics and survival: evidence from micro-level sources in OECD countries. *Industrial and Corporate Change*, 14. évf. 3. sz. pp. 365–391.
- Baumol, W. J. (1968): Entrepreneurship in Economic Theory. *The American Economic Review*, 58. évf. 2. sz. pp. 64–71.
- Baumol, W. J. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98. évf. 5. sz. pp. 893–921.
- Baumol, W. J. (1993): *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. London: MIT Press
- Baumol, W. J. (2002): Entrepreneurship, Innovation and Growth: The David-Goliath Symbiosis. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 7. évf. 2. sz. pp. 1-10.
- Baumol, W. J. – Storm, R. J. (2007): Entrepreneurship and Economic Growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1. évf., pp. 233–237.
- Bergmann, H. – Sternberg, R. (2007): The Changing Face of Entrepreneurship in Germany. *Small Business Economics*, 28. évf. pp. 205–221.
- Békés G. – Muraközy, B. (2012): Magyar gazellák. A gyors növekedésű vállalatok jellemzői és kialakulásuk elemzése. *Közgazdasági Szemle*, 59. évf. pp. 233–262.
- Birch, D. L. (1981): Who creates jobs? *The Public Interest*, 65. évf. pp. 3–14.
- Blanchflower, D. G. (2000): Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 7. évf. pp. 471–505.
- Blanchflower, D. G. – Oswald, A. J. (1998): What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16. évf. 1. sz. pp. 26–60.

- Blanchflower D. G. – Oswald, A. – Stuetzer, A. (2001): Latent entrepreneurship across nations. *European Economic Review*, 45. évf. pp. 680–691.
- Block, J. – Koellinger, P. (2009): I Can't Get No Satisfaction—Necessity Entrepreneurship and Procedural Utility. *KYKLOS*, 62. évf. 2. sz. pp. 191–209.
- Bodor Á. et al. (2019): A társadalmi tőke szerepe a magyarországi gyorsnővekedésű vállalatok innovációs tevékenységében. *Replika*, 111. évf. pp. 9–22.
- Boettke, P. J. – Coyen, C. J. (2003): Entrepreneurship and development: Cause or consequence? *Advances in Austrian Economics*, 6. évf. pp. 67–88.
- Boettke, P. J. – Coyen, C. J. (2009): Context Matters: Institutions and Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5. évf. 3. sz. pp. 135–209.
- Bos, J. – Stam, E. (2014): Gazelles and industry growth: a study of young high-growth firms in The Netherlands. *Industrial and Corporate Change*, 23. évf. 1. sz. pp. 145–169.
- Bosma, N. (2011): Entrepreneurship, urbanization economies and productivity of European regions. In: Fritsch, M. (szerk.): *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development. National and Regional Perspectives*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar pp. 107–132.
- Bosma, N. – Levie, J. (2009): *Global Entrepreneurship Monitor. 2009 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association, 72 p.
- Bosma, N. – Stam, E. – Schutjens, V. (2011): Creative destruction and regional productivity growth: evidence from the Dutch manufacturing and services industries. *Small Business Economics*, 36. évf. pp. 401–418.
- Bosma, N. – van Stel, A. – Suddle, K. (2008): The geography of new firm formation: Evidence from independent start-ups and new subsidiaries in the Netherlands. *International Entrepreneurship Management Journal*, 4. évf. pp. 129–146.
- Bosma, N. – Wennekers, S. – Amorós, J. E. (2011): *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*. Global Entrepreneurship Research Association, 237 p.
- Boschma, R. A. (2005): Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 39. évf. 1. sz. pp. 61–74.
- Braunerhjelm, P. – Henrekson, M. (2013): Entrepreneurship, institutions, and economic dynamism: lessons from a comparison of the United States and Sweden. *Industrial and Corporate Change*, 22. évf. 1. sz. pp. 107–130.
- Braunerhjelm, P. et al. (2010): The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. *Small Business Economics*, 34. évf. pp. 105–125.
- Brixy, U. – Grotz, R. (2007): Regional patterns and determinants of birth and survival of new firms in Western Germany. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19. évf. 4. sz. pp. 293–312.
- Brown, R. – Mason, C. (2017): Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 49. évf. pp. 11–30.

- Bruno, A. V. – Tyebjee, T. T. (1982): The environment for entrepreneurship. In.: Kent, C. A. – Sexton, D. L. – Vesper, K. H. (Eds.): *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, pp. 288–307.
- Bruns, K. et al. (2017): Searching for the existence of entrepreneurial ecosystems: a regional cross-section growth regression approach. *Small Business Economics*, 49. évf. pp. 31–54.
- Buenstorf, G. (2007): Creation and Pursuit of Entrepreneurial Opportunities: An Evolutionary Economics Perspective. *Small Business Economics*, 28 évf. pp. 323–337.
- Busenitz, L. W. – Gómez, C. – Spencer, J. W. (2000) Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena. *The Academy of Management Journal*, 43. évf. 5. sz. pp. 994–1003.
- Caliński, T. – Harabasz, J. (1974): A dendrite method for cluster analysis. *Communications in Statistics - Theory and Methods*, 3. évf. 1. sz. pp. 1–27.
- Capello, R. – Lenzi, C. (2016): Innovation modes and entrepreneurial behavioral characteristics in regional growth. *Small Business Economics*, 47. évf. pp. 875–893.
- Carland et al. (1984): Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. *The Academy of Management Review*, 9. évf. 2. sz. pp. 354–359.
- Carree, M. (2002): Industrial Restructuring and Economic Growth. *Small Business Economics*, 18. évf. pp. 243–255.
- Carree, M. – Thurik, R. A. (2003): The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. In Acs, Z., Audretsch, D. (szerk.): *Handbook of Entrepreneurship Research*, Boston: Kluwer Academic Publishers, pp. 437–471.
- Carree, M. – Thurik, R. A. (2008): The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Performance in OECD Countries. *Small Business Economics*, 30. évf. pp. 101–110.
- Carree, M. et al. (2002): Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996. *Small Business Economics*, 19. évf. pp. 271–290.
- Carree, M. et al. (2007): The relationship between economic development and business ownership revisited. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19. évf. 3. sz., pp. 281–291.
- Carree, M. et al. (2015): Self-employment and job generation in metropolitan areas, 1969–2009. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27. évf. 3–4. sz. pp. 181–201.
- Chandler, A. D. (1992): Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise. *The Journal of Economic Perspectives*, 6. évf. 3. sz. pp. 79–100
- Changoluisa, J. – Fritsch, M. (2020): New Business Formation and Incumbents' Perception of Competitive Pressure. *Review of Industrial Organization*, 56. évf. 1. sz. pp. 165–197.
- Chepureenko, A. (2015): Entrepreneurial activity under 'transition'. In: Blackburn R. – Hytti U. – Welter F. (eds.): *Context, Process and gender in Entrepreneurship*. Elgar, p. 6–22.

- Chikán A. (2008): *Vállalatgazdaságtan*. Budapest: Aula Kiadó.
- Colombelli, A. – Paolucci, E. – Ughetto, E. (2019): Hierarchical and relational governance and the life cycle of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 52. évf. pp. 505–521.
- Content, J. et al. (2020): Entrepreneurial ecosystems, entrepreneurial activity and economic growth: new evidence from European regions. *Regional Studies*, 54. évf. 8. sz. pp. 1007–1019.
- Cooke, P. (2007): Regional innovation, entrepreneurship and talent systems. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 7. évf. pp. 117–139.
- Csapó, K. (2010): *A gyorsan növekvő kis- és középvállalkozások jellemző és fejlesztési lehetőségei Magyarországon*. PhD értekezés, Budapest (Budapesti Corvinus Egyetem), 180 p.
- Dallago, B. (2017): Diverging Paths of Entrepreneurship in Transition Countries: A Comparative View. In: Sauka, A. – Chepurensko, A. (szerk.): *Entrepreneurship in Transition Economies. Diversity, Trends, and Perspectives*. Cham: Springer, pp. 423–444.
- Davidsson, P. – Henrekson, M. (2002): Determinants of the Prevalence of Start-ups and High-Growth Firms. *Small Business Economics*, 19. évf. pp. 81–104.
- Davidsson, P. – Honig, B. (2003): The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18. évf. pp. 301–331.
- Davidsson, P. – Wiklund, J. (1997) Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates. *Journal of Economic Psychology*, 18. évf. pp. 179–199.
- Davidsson, P. – Wiklund, J. (2001): Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 25 évf. 4. sz. pp. 81–100.
- Davis, S. – Haltiwagner, J. – Schuh, S. (1993): Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts. *NBER Working Papers*, No. 4492 50 p.
- Dejardin, M. (2011): Linking net entry to regional economic growth. *Small Business Economics*, 36. évf. pp. 443–460.
- Desai, S. – Acs, Z. J. (2007): A theory of destructive entrepreneurship. *Jena economic research papers*, 2007/085.
- Dilli, S. – Elert, N. – Herrmann A. M. (2018): Varieties of entrepreneurship: exploring the institutional foundations of different entrepreneurship types through ‘Varieties-of-Capitalism’ arguments. *Small Business Economics*, 51. évf. pp. 293–320.
- Disney, R., Haskel, J., Heden, Y. (2003): Restructuring and Productivity Growth in UK Manufacturing. *The Economic Journal*, 113. évf. pp. 666–694.
- Eckhardt, J. T. – Shane, S. (2003): Opportunities and Entrepreneurship. *Journal of Management*, 29. évf. 3. sz. pp. 333–349.
- Elert, N. – Henrekson, M. – Sanders, M. (2019): *The Entrepreneurial Society. A Reform Strategy for the European Union*. Berlin: Springer, International Studies in Entrepreneurship 98. rész

- Eriksson, R. – Rataj, M. (2019): The geography of starts-ups in Sweden. The role of human capital, social capital and agglomeration. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31. évf. 9–10. sz. pp. 735–754.
- Erken, H. – Donselaar, P. – Thurik, R. A. (2018): Total factor productivity and the role of entrepreneurship. *Journal of Technology Transfer*, 43. évf. pp. 1493–1521.
- Estrin, S. – Mickiewicz, T. (2011). Entrepreneurship in transition economies: The role of institutions and generational change. In: Minniti, M. (szerk.): *The dynamics of entrepreneurship: Evidence from the global entrepreneurship monitor data*. Oxford: Oxford University Press, pp. 181–208.
- Evans, D. S. – Jovanovic, B. (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97. évf. 4. sz. pp. 808–827.
- Evans, D. S. – Leighton, L. S. (1989): Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79. évf. 3. sz. pp. 519–535.
- Everitt, B. S. et al. (2011): *Cluster Analysis, 5th edition*. Chichester: Wiley.
- Feld, B. (2012) *Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City*. New York: Wiley.
- Feldman, M. P. (2001) The Entrepreneurial Event Revisited: Firm Formation in a Regional Context. *Industrial and Corporate Change*, 10. évf. 4. sz. pp. 861–891.
- Feldman, M. P. (2014) The character of innovative places: entrepreneurial strategy, economic development, and prosperity. *Small Business Economics*, 43. évf. pp. 9–20.
- Foss, K. – Foss, N. J. (2000): *Economic Organization and the Trade-offs between Productive and Destructive Entrepreneurship*. Draft version, 28 May 2000, forrás: <http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/6870/wp00-10.pdf?sequence=1> (letöltve: 2018. március 20.)
- Freeman, C. (1987) *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London–New York: Pinter Publishing
- Fritsch, M. (1997): New Firms and Regional Employment Change. *Small Business Economics*, 9. évf. pp. 437–448.
- Fritsch, M. (2013): New Business Formation and Regional Development: A Survey and Assessment of the Evidence. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 9. évf. 3. sz. pp. 249–364.
- Fritsch, M. – Changoluisa, J. (2017): New business formation and the productivity of manufacturing incumbents: Effects and mechanisms. *Journal of Business Venturing*, 32. évf. pp. 237–259.
- Fritsch, M. – Falck, O. (2007) New Business Formation by Industry over Space and Time: A Multidimensional Analysis. *Regional Studies*, 41. évf. 2. sz. pp. 157–172.
- Fritsch, M. – Mueller, P. (2004): Effects of New Business Formation on Regional Development over Time. *Regional Studies*, 38. évf. 8. sz. pp. 961–975.
- Fritsch, M. – Mueller, P. (2008): The effect of new business formation on regional development over time: the case of Germany. *Small Business Economics*, 30. évf. pp. 15–29.

- Fritsch, M. – Noseleit, F. (2013): Investigating the anatomy of the employment effect of new business formation. *Cambridge Journal of Economics*, 37. évf. pp. 349–377.
- Fritsch, M. – Storey, D. J. (2014) Entrepreneurship in a Regional Context: Historical Roots, Recent Developments and Future Challenges. *Regional Studies*, 48. évf. 6. sz. pp. 939–954.
- Fritsch, M. – Weyh, A. (2006): How Large are the Direct Employment Effects of New Businesses? An Empirical Investigation for West Germany. *Small Business Economics*, 27, pp. 245–260.
- Fritsch, M. – Wyrwich, M. (2014): The Long Persistence of Regional Levels of Entrepreneurship: Germany, 1925–2005. *Regional Studies*, 48. évf. 6. sz. pp. 955–973.
- Fritsch, M. – Wyrwich, M. (2017): The effect of entrepreneurship on economic development—an empirical analysis using regional entrepreneurship culture. *Journal of Economic Geography*, 17. évf. pp. 157–189.
- Fritsch, M. – Wyrwich, M. (2019): *Regional Trajectories of Entrepreneurship, Knowledge and Growth. The Role of History and Culture*. Cham: Springer, 141 p.
- Fritsch, M. et al (2014): How much of a socialist legacy? The re-emergence of entrepreneurship in the East German transformation to a market economy. *Small Business Economics*, 43. évf. pp. 427–446.
- Garnsey, E. – Stam, E. – Heffernan, P. (2006): New Firm Growth: Exploring Processes and Paths. *Industry and Innovation*, 13. évf. 1. sz. pp. 1–20.
- Gartner, W. B. (1985): A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *The Academy of Management Review*, 10. évf. 4. sz. pp. 696–706.
- Gartner, W. B. (1990): What are we talking about, when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5. évf. pp. 15–28.
- Geroski, P. (1989): Entry, Innovation and Productivity Growth. *The Review of Economics and Statistics*, 71. évf. 4. sz. pp. 572–578.
- Geroski, P. (1995): What do we know about entry? *International Journal of Industrial Organization* 13. évf. pp. 421–440.
- Giacomin, O. et al. (2011): Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs. *MPRA Paper* No. 29506
- Glaeser, E. L. – Kerr W. R. (2009): Local Industrial Conditions and Entrepreneurship: How Much of the Spatial Distribution Can We Explain? *Journal of Economics & Management Strategy*, 18. évf. 3. sz., pp. 623–663.
- Glaeser, E. L. – Kerr W. R. – Ponzetto G. A. M. (2010): Clusters of entrepreneurship. *Journal of Urban Economics*, 67. évf. pp. 150–168.
- González-Pernía, J. – Peña-Legazkue, I. (2015): Export-oriented entrepreneurship and regional economic growth. *Small Business Economics*, 45. évf. pp. 505–522.
- Grilo, I. – Irigoyen, J-M. (2006): Entrepreneurship in the EU: To wish and not to be. *Small Business Economics*, 26. évf. pp. 305–318.
- Grilo, I. – Thurik, R. A. (2005): Latent and Actual Entrepreneurship in Europe and the US: Some Recent Developments. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1. évf. pp. 441–459.

- Grillitsch, M. (2019): Following or breaking regional development paths: on the role and capability of the innovative entrepreneur. *Regional Studies*, 53. évf. 5. sz. pp. 681–691.
- Groh, A. – Liechtenstein, H. – Lieser, K., (2012): *The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2012 Annual Report*. IESE Business School, Barcelona.
- Hagedoorn, J. (1996): Innovation and Entrepreneurship: Schumpeter Revisited. *Industrial and Corporate Change*, 5. évf. 3. sz., pp. 883–896.
- Halpin, B. (2016): Cluster Analysis Stopping Rules in Stata. *University of Limerick Department of Sociology Working Paper Series*, WP2016-01.
- Haltiwagner, J. – Jarmin, R. S. – Miranda, J. (2013): Who creates jobs? Small versus large versus young. *The Review of Economics and Statistics*, 95. évf. 2. sz. pp. 347–361.
- Harrison, B. (1994): The small firm myth. *California Management Review*, 36. évf. 3. sz., 146–158.
- Hayek, F. A. (1945): The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, 35. évf. 4. sz. pp. 519–530.
- Hayton, J. C. – George, G. – Zahra S. A. (2002): National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26. évf. 4. sz. pp. 33–52.
- Hébert, R. F. – Link, A. N. (1988): *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*. New York: Praeger.
- Hébert, R. F. – Link, A. N. (2006): Historical Perspectives on the Entrepreneur. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 2. évf. 4. sz. pp. 261–408.
- Henrekson, M. – Johansson, D. (2010): Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35. évf. pp. 227–244.
- Henrekson, M. – Sanandaji, T. (2014): Small business activity does not measure entrepreneurship. *PNAS*, 111. évf. 5. sz. pp. 1760–1765.
- Henrekson, M. – Sanandaji, T. (2020): Measuring Entrepreneurship: Do Established Metrics Capture Schumpeterian Entrepreneurship? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44. évf. 4. sz. pp. 733–760.
- Hermans, J. et al. (2015): Ambitious Entrepreneurship: A Review of Growth Aspirations, Intentions, and Expectations. In: *Entrepreneurial Growth: Individual, Firm, and Region*. Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth, Volume 17. Emerald Publishing, pp. 127–160.
- Herrmann, A. (2019): A plea for varieties of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 52. évf. pp. 331–343.
- Hessels, J. – van Gelderen, M. – Thurik, R. A. (2008): Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31. évf. pp. 323–339.
- Hobijn, B. – Jovanovic, B. (2001): The information-technology revolution and the stock market: Evidence. *American Economic Review*, 91. évf. 5. sz. pp. 1203–1220.

- Holmes, T. J. – Schmitz, J. A. (1990): A Theory of Entrepreneurship and Its Application to the Study of Business Transfers. *Journal of Political Economy*, 98. évf. 2. sz. pp. 265–294.
- Holtz-Eakin, D. – Kao, C. (2003): Entrepreneurship and Economic Growth: The Proof is in the Productivity. *Center for Policy Research*, Working Paper No. 50
- Hölzl, W. (2009): Is the R&D behaviour of fast-growing SMEs different? Evidence from CIS III data for 16 countries. *Small Business Economics*, 33. évf. pp. 59–75.
- Hölzl, W. – Friesenbichler, K. (2010): High-growth firms, innovation and the distance to the frontier. *Economics Bulletin*, 30. évf. 2. sz. pp. 1016–1024.
- Horváth Gy. (1998): *Európai regionális politika*. Pécs, Budapest: Dialóg Campus Kiadó.
- Horváth K. et al. (2020): *Vállalkozói ökoszisztéma Magyarország városrégióiban a REDI 2019 kutatás alapján*. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Regionális Innováció- és Vállalkozáskutatási Központ, 2020/002. kutatási jelentés
- Hoselitz, B. F. (1952): Entrepreneurship and Economic Growth. *The American Journal of Economics and Sociology*, 12. évf. 1. sz. pp. 97–110.
- Isenberg, D. J. (2010): How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, 88. évf. 6. sz. pp. 41–50.
- Isenberg, D. J. (2011): Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics. *Forbes*. Elérhetőség: <http://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/> (letöltve: 2018. 05. 10.)
- Iversen, J. – Joergensen, R. – Malchow-Moeller, N. (2008): Defining and Measuring Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4. évf. 1. sz. pp. 1–63.
- Jovanovic, B. (1982): Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica*, 50. évf. 3. sz. pp. 649–670.
- Kapás J. (2000): A vállalkozás közgazdasági elméletei – vállalatelméleti megközelítés. *Vezetéstudomány*, 31. évf. 12. sz. pp. 2–15.
- Kibler, E. – Kautonen, T. – Fink, M. (2014): Regional Social Legitimacy of Entrepreneurship: Implications for Entrepreneurial Intention and Start-up Behaviour. *Regional Studies*, 48. évf. 6. sz. pp. 995–1015.
- Kihlstrom, R. E. – Laffont, J-J. (1979): A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion. *Journal of Political Economy*, 87. évf. 4. sz. pp. 719–748.
- Kirzner, I. M. (1973): *Competition and entrepreneurship*. Chicago: U. of Chicago Press
- Kirzner, I. M. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35. évf. 1. sz. pp. 60–85.
- Knight, F. H. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company
- Koellinger, P. (2008): Why are some entrepreneurs more innovative than others? *Small Business Economics*, 31. évf. pp. 21–37.

- Koellinger, P. D. – Minniti, M. – Schade, C. (2007): „I think I can, I think I can”: Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 28. évf. pp. 502–527.
- Koellinger P. D. – Thurik, R. A. (2012): Entrepreneurship and the Business Cycle. *The Review of Economics and Statistics*, 94. évf. 4. sz. pp. 1143–1156.
- Kornai, J. (1992): The principles of privatization in Eastern Europe. *De Economist*, 140. évf. 2. sz. pp. 153–176.
- Kornai, J. (2006): The great transformation of Central Eastern Europe. *Economics of Transition*, 14. évf. 2. sz. pp. 207–244.
- Korosteleva, J. – Belitski, M. (2017): Entrepreneurial dynamics and higher education institutions in the post-Communist world, *Regional Studies*, 51. évf. 3. sz., pp. 439–453.
- Krasniqi, B. A. – Desai, S. (2016): Institutional drivers of high-growth firms: country-level evidence from 26 transition economies. *Small Business Economics*, 47. évf. pp. 1075–1094.
- Kuratko, D. F. et al. (2017): The paradox of new venture legitimization within an entrepreneurial ecosystem. *Small Business Economics*, 49. évf. pp. 119–140.
- Lafuente, E. – Szerb L. – Acs, Z. J. (2016): Country level efficiency and national systems of entrepreneurship: A data envelopment analysis approach. *Journal of Technology Transfer*, 41. évf. pp. 1260–1283.
- Lafuente, E. et al. (2020): The global technology frontier: productivity growth and the relevance of Kirznerian and Schumpeterian entrepreneurship. *Small Business Economics*, 55. évf. pp. 153–178.
- Landström, H. – Harirchic, G. – Åströmd, F. (2012): Entrepreneurship: Exploring the knowledge base. *Research Policy*, 41. évf. pp. 1154–1181.
- Lazear, E. P. (2004): Balanced Skills and Entrepreneurship. *The American Economic Review*, 94. évf. 2. sz. pp. 208–211.
- Lazear, E. P. (2005): Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 23. évf. 4. sz. pp. 649–680.
- Lehmann, E. E. – Schenkenhofer, J. – Wirsching, K. (2019): Hidden champions and unicorns: a question of the context of human capital investment. *Small Business Economics*, 52. évf. pp. 359–374.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. Szeged: JATEPress Kiadó.
- Lengyel I. (2010): *Regionális gazdaságfejlesztés: Versenyképesség, klaszterek és alulról szerveződő stratégiák*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Liguori, E. et al. (2019): Development of a multi-dimensional measure for assessing entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31. évf. 1–2. sz. pp. 7–21.
- Low, M. B. – MacMillan, I. C. (1988): Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, 14. évf. 2. sz. pp. 139–161.
- Lundvall, B. A. (szerk.) (1992): *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter.

- Lucas, R. E. (1978): On the Size Distribution of Business Firms. *The Bell Journal of Economics*, 9. évf. 2. sz. pp. 508–523.
- Mack, E. – Mayer, H. (2016) The evolutionary dynamics of entrepreneurial ecosystems. *Urban Studies*, 53. évf. pp. 2118–2133.
- Malecki, E. J. (1997): Entrepreneurs, networks, and economic development: A review of recent research. In J. Katz (szerk.) *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth* (Vol. 3.) Greenwich: JAI Press, pp. 57–118.
- Malecki, E. J. (2012): Regional Social Capital: Why it Matters. *Regional Studies*, 46. évf. 8. sz. pp. 1023–1039.
- Malecki, E. J. (2018): Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystem. *Geography Compass*, 12. évf. 3. sz. e12359
- Malerba, F., Orsenigo, L. (1996): Schumpeterian patterns of innovation are technology-specific. *Research Policy*, 25. évf. pp. 451–478.
- Manolova, T. S., Eunni, R. V., Gyoshev, B. S. (2008): Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32. évf. 1. sz. pp. 203–218.
- Marcotte, C. (2013): Measuring entrepreneurship at the country level: A review and research agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25. évf. 3–4. sz. pp. 174–194.
- Mason, C. – Brown, R. (2013): Creating good public policy to support high-growth firms. *Small Business Economics*, 40. évf. pp. 211–225.
- Mason, C. – Brown, R. (2014): *Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship*. Paris: OECD
- McClelland, D. C. (1961): *Achieving society* (No. 15). Simon and Schuster
- McMillan, J. – Woodruff, C. (2002) The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies. *The Journal of Economic Perspectives*, 16. évf. 3. sz. pp. 153–170.
- Meliciani, V. – Savona, M. (2015): The determinants of regional specialisation in business services: Agglomeration economies, vertical linkages and innovation. *Journal of Economic Geography*, 15. évf. pp. 387–416.
- Minniti, M. (2008): The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32. évf. 5. sz. pp. 779–790.
- Minniti, M. – Bygrave, W. D. – Autio, E. (2005): *Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report*. London Business School
- Minniti, M. et al. (2019): Boyan Jovanovic: recipient of the 2019 global award for entrepreneurship research. *Small Business Economics*, 53. évf. 3. sz. pp. 547–553.
- Moore, J. F. (1993) Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review*, 71. évf. 3. sz. pp. 75–83.
- Morris, R. (2011): *2011 High-Impact Entrepreneurship Global Report*. Global Entrepreneurship Monitor
- MTA (2016): Magyar Értelmező Kéziszótár. Online kiadás, elérhetőség: <http://mek.oszk.hu/adatbazis/magyar-nyelv-ertelmezo-szotara/elolap.php>

- Mueller, P. (2006): Exploring the knowledge filter: How entrepreneurship and university–industry relationships drive economic growth. *Research Policy*, 35. évf. pp. 1499–1508.
- Mueller, P. (2007): Exploiting Entrepreneurial Opportunities: The Impact of Entrepreneurship on Growth. *Small Business Economics*, 28. évf. pp. 355–362.
- Napier, G. – Hansen, C. (2011) *Ecosystems for Young Scaleable Firms*. FORA Group. Elérhető: https://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/z_archive/resource/2012/5/irpr_2012_napier.pdf (letöltve: 2019. 05. 22.)
- Neck, H. M., Meyer, G. D., Cohen, B., Corbett, A. C. (2004) An Entrepreneurial System View of New Venture Creation. *Journal of Small Business Management*, 42. évf. 2. sz. pp. 190–208.
- Nelson, R. R. (szerk.) (1993) *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*. Oxford–New York: Oxford University Press.
- Nightingale, P. – Coad, A. (2014): Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, 23. évf. 1. sz. pp. 113–143.
- Obschonka, M. et al. (2015): Entrepreneurial Regions: Do Macro-Psychological Cultural Characteristics of Regions Help Solve the “Knowledge Paradox” of Economics? *PLOS One*, DOI: 10.1371/journal.pone.0129332
- Obschonka, M. et al. (2019): Big data methods, social media, and the psychology of entrepreneurial regions: capturing cross-county personality traits and their impact on entrepreneurship in the USA. *Small Business Economics*, <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00204-2>
- OECD (2010): *High-growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, 234 p.
- Páger B. – Szerb L. (2014): *GEM 2012 Magyarország: Megtorpanás vagy a visszaesés kezdete?* 48 p., forrás: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=48817>
- Páger B. (2017): Entrepreneurship Ecosystems in Central and Eastern European Regions. *ERENET Profile*, 12. évf. 4. sz. pp. 15–24.
- Pahnke, A., Welter, F. (2019): The German Mittelstand: antithesis to Silicon Valley entrepreneurship? *Small Business Economics*, 52. évf. pp. 345–358.
- Papanek G. (2010): A gyorsan növekvő magyar kis- és középvállalatok a gazdaság motorjai. *Közgazdasági Szemle*, 57. évf. pp. 354–370.
- Parker, S. C. (2005): The Economics of Entrepreneurship: What We Know and What We Don’t. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 1. évf. 1. sz. pp. 1–54.
- Parker, S. C. – Storey, D. J. – van Witteloostuijn, A. (2010): What happens to gazelles? The importance of dynamic management strategy. *Small Business Economics*, 35. évf. pp. 203–226.
- Plummer, L. – Acs, Z. (2014): Localized competition in the knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* 29. pp. 121–136.
- Prieger, J. et al. (2016): Economic Growth and the Optimal Level of Entrepreneurship. *World Development*, 82. évf. pp. 95–109.

- Qian, H. – Acs, Z. J. – Stough R. R. (2013) Regional systems of entrepreneurship: the nexus of human capital, knowledge and new firm formation. *Journal of Economic Geography*, 13. évf. pp. 559–587.
- Reynolds, P. D. (1997): Who Starts New Firms? – Preliminary Explorations of Firms-in-Gestation. *Small Business Economics*, 9. évf. pp. 449–462.
- Reynolds, P. D. – Curtin R. T. (2008): Business Creation in the United States: Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II. – Initial Assessment. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4. évf. 3. sz. pp. 155–307.
- Reynolds, P. – Storey, D. J. – Westhead, P. (1994): Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates. *Regional Studies*, 28. évf. 4. sz. pp. 443–456.
- Reynolds, P. D. et al. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report. Forrás: <http://www.gemconsortium.org/report> (letöltve: 2018. március 12.)
- Reynolds, P. D. et al. (2002): Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report. Forrás: <http://www.gemconsortium.org/report> (letöltve: 2018. március 12.)
- Reynolds, P. D. et al. (2004): The Prevalence of Nascent Entrepreneurs in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics. *Small Business Economics*, 23. évf. pp. 263–284.
- Reynolds, P. D. et al. (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24. évf. 205–231.
- Robinson, P. B. – Sexton, E. A. (1994): The Effect of Education and Experience on Self-Employment Success. *Journal of Business Venturing*, 9. évf. pp. 141–156.
- Román Z. (1991): Entrepreneurship and small business: The Hungarian trajectory. *Journal of Business Venturing*, 6. évf. pp. 447–465.
- Román Z. (2003): A lisszaboni stratégiai célok és a kis- és középvállalatok a jelölt országokban. *Közgazdasági Szemle*, 50. évf. pp. 691–701.
- Román Z. (2006): *A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség*. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal, 152 p.
- Román Z. (2007): A vállalkozás a magyar gazdaságban – nemzetközi tükröben. *Közgazdaság*, 2. évf. 2. sz. pp. 67–84.
- Román Z. (2009): A vállalkozás mérése és magyarországi helyzete. *Statisztikai Szemle*, 87. évf. 6. sz. pp. 575–593.
- Rotter, J. B. (1966): Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80. évf. 1. sz. pp. 1–28.
- S. Gubik A. – Farkas Sz. (2013): Vállalkozói attitűdök kutatása egyetemi-főiskolai hallgatók körében. *Vezetéstudomány*, 44. évf. 7–8. sz. pp. 5–17.
- Sajtos L. – Mitev A. (2007): *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Budapest: Alinea Kiadó.
- Santarelli, E. – Pesciarelli, E. (1990): The emergence of a vision: the development of Schumpeter's theory of entrepreneurship. *History of Political Economy*, 22. évf. 4. sz. pp. 677–696.

- Santarelli, E. – Vivarelli, M. (2007): Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change*, 16. évf. 3. sz. pp. 455–488.
- Sauka, A. – Welter, F. (2007): Productive, Unproductive and Destructive Entrepreneurship in an Advanced Transition Setting: The Example of Latvian Small Enterprises. In: Dowling, D. – Schmude, J. (szerk.): *Empirical Entrepreneurship in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar pp. 88–112.
- Saxenian, A. (1994): *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schindele, Y., Weyh, A. (2011): The direct employment effects of new businesses in Germany revisited: an empirical investigation for 1976–2004. *Small Business Economics*, 36. évf. pp. 353–363.
- Schjoedt, L. – Shaver, K. G. (2012): Development and validation of a locus of control scale for the entrepreneurship domain. *Small Business Economics*, 39. évf. pp. 713–726.
- Schreyer, P. (2000): *High-Growth Firms and Employment*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2000/03, OECD Publishing, Paris.
- Schumpeter, J. A. (1980): *A gazdasági fejlődés elmélete*. (Ford. Bauer Tamás.) Budapest, KJK.
- Segal, G. – Borgia, D. – Schoenfeld, J. (2005): The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11. évf. 1. sz. pp. 42–57.
- Shane, S. (2009): Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33. évf. pp. 141–149.
- Shane, S. – Locke, E. A. – Collins, C. J. (2003): Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13. évf. pp. 257–279.
- Shane, S. – Venkataraman, S. (2000): The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25. évf. 1. sz. pp. 217–226.
- Shinnar, R. S. – Giacomini, O. – Janssen, F. (2012): Entrepreneurial Perceptions and Intentions: The Role of Gender and Culture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36. évf. 3. sz. pp. 465–493.
- Smallbone, D. – Rogut, A. (2005): The Challenge Facing SMEs in the EU's New Member States. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1. évf. pp. 219–240.
- Smallbone, D. – Welter, F. (2001): The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies. *Small Business Economics*, 16. évf. 4. sz. pp. 249–262.
- Smallbone, D. – Welter, F. (2006): Conceptualising entrepreneurship in a transition context. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 3. évf. 2. sz. pp. 190–206.
- Smallbone, D. – Welter, F. (2012): Entrepreneurship and institutional change in transition economies: The commonwealth of independent States, Central and Eastern Europe and China compared. *Entrepreneurship and Regional Development*, 24. évf. 3-4. sz. pp. 215–233.

- Sobel, R. S. (2008): Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23. évf. pp. 641–655.
- Sorenson, O. (2017): Regional ecologies of entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, 17. évf. pp. 959–974.
- Spigel, B. (2016): Developing and governing entrepreneurial ecosystems: the structure of entrepreneurial support programs in Edinburgh, Scotland. *International Journal of Innovation and Regional Development*, 7. évf. 2. sz. pp. 141–160.
- Spigel, B. (2017): The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41. évf. 1. sz. pp. 49–72.
- Spigel, B. – Harrison, R. (2018): Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12. évf. pp. 151–168.
- Stam, E. (2007): Why Butterflies Don't Leave: Locational Behavior of Entrepreneurial Firms. *Economic Geography*, 83. évf. pp. 27–50.
- Stam, E. (2010): Entrepreneurship, evolution and geography. In: Boschma, R., Martin, R. (szerk.) *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, pp. 139–161.
- Stam, E. (2014): *The Dutch Entrepreneurial Ecosystem*. Birch Research 2014, elérhető: <http://ssrn.com/abstract=2473475> (letöltve: 2017. 12. 01.)
- Stam, E. (2015): Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23. évf. 9. sz. pp. 1759–1769.
- Stam, E. (2018): Measuring Entrepreneurial Ecosystems. In: O'Connor, A., Stam, E., Sussan, F., Audretsch, D. B. (szerk.) *Entrepreneurial Ecosystems. Place-Based Transformations and Transitions*. New York: Springer. pp.173–196.
- Stam, E. – Spigel, B. (2017): Entrepreneurial Ecosystems. In: Blackburn, R., De Clercq, D., Heinonen, J. (szerk.) (2017) *SAGE Handbook for Entrepreneurship and Small Business*. London: SAGE, Chapter 21.
- Stam, E. – van de Ven, A. (2019): Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, megjelenés alatt, DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>
- Stam, E. – Wennberg, K. (2009): The roles of R&D in new firm growth. *Small Business Economics*, 33. évf. pp. 77–89.
- Stam, E. et al. (2011): Ambitious Entrepreneurship, High-Growth Firms and Macroeconomic Growth. In: Minniti, M. (szerk.): *The Dynamics of Entrepreneurship. Evidence from the Global Entrepreneurship Monitor Data*, Oxford: Oxford University Press pp. 231–250.
- Stangler, D. – Bell-Masterson, J. (2015): *Measuring an Entrepreneurial Ecosystem*. Kansas City: Kauffman Foundation, elérhető: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2580336 (letöltve: 2017. 10. 15.)
- Stephan, U. – Uhlaner, L. M. (2010): Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 41. évf. 8. sz. pp. 1347–1364.
- Sternberg, R. (2007): Entrepreneurship, Proximity and Regional Innovation Systems. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 98. évf. 5. sz. pp. 652–666.

- Sternberg, R. (2009): Regional Dimensions of Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5. évf. 4. sz. pp. 211–340.
- Sternberg, R. – Litzenberger, T. (2004): Regional Clusters in Germany—their Geography and their Relevance for Entrepreneurial Activities. *European Planning Studies*, 12. évf. 6. sz. pp. 767–791.
- Sternberg, R. – Wennekers, S. (2005): Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data. *Small Business Economics*, 24. évf. pp. 193–203.
- Stuetzer, M. et al. (2014): Regional characteristics, opportunity perception and entrepreneurial activities. *Small Business Economics*, 42, pp. 221–244.
- Stuetzer, M. et al. (2016): Industry structure, entrepreneurship, and culture: An empirical analysis using historical coalfields, *European Economic Review*, 86, pp. 52–72.
- Szerb L. (2004): A vállalkozás és a vállalkozói aktivitás mérése. *Statistikai Szemle*, 82. évf. 6–7. sz. pp. 545–566.
- Szerb L. (2010): *Vállalkozások, vállalkozási elméletek, vállalkozások mérése és a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index*. Akadémiai Doktori Értekezés. Pécs
- Szerb L. (2017): A vállalkozói ökoszisztéma Magyarországon a 2010-es években – helyzetértékelés és szakpolitikai javaslatok. *Vezetéstudomány*, 48. évf. 6–7. sz. pp. 2–14., DOI: <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2017.06.01>
- Szerb L. – Acs, Z. J. (2010): Vállalkozási tevékenység a világban és Magyarországon a Globális Vállalkozói Index (GEI) alapján. *Magyar Tudomány*, 171. évf. 10. sz. pp. 1238–1251.
- Szerb L. – Aidis, R. – Acs, Z. J. (2012): *Magyarország vállalkozói teljesítményének összehasonlító elemzése a Globális Vállalkozói Monitor és a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index módszertanai alapján*. Pécs: Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar.
- Szerb L. – Komlósi É. – Varga A. (2017): Gyors növekedésű vállalatok Magyarországon. Az innovatív, a rejtélyes és a virtuális gazellák. *Közgazdasági Szemle*, 64. évf. pp. 476–506.
- Szerb, L. – Komlósi, É. – Páger, B. (2017): A Multidimensional, Comparative Analysis of the Regional Entrepreneurship Performance in the Central and Eastern European EU Member Countries. In: Sauka, A., Chepurensko, A. (szerk.): *Entrepreneurship in Transition Economies. Diversity, Trends, and Perspectives*. Cham: Springer, pp. 35–56.
- Szerb L. – Márkus G. (2007): A felsőoktatási környezet hatása a vállalkozói életpálya választására. *Közgazdasági Szemle*, 54. évf. pp. 248–273.
- Szerb L. – Petheő A. (2014): A „Globális Vállalkozói Monitor” kutatás adatfelvételei. *Statistikai Szemle*, 92. évf. 1. sz. pp. 5–32.
- Szerb L. – Trumbull, W. (2016): The development of entrepreneurship in the European transition countries: Is transition complete? *Strategic Change*, 25. évf. 2. sz. pp. 109–129.
- Szerb, L. et al. (2013): *REDI: The Regional Entrepreneurship and Development Index – Measuring Regional Entrepreneurship Final Report*. Brussels: EU Commission Directorate-General for Regional and Urban Policy.

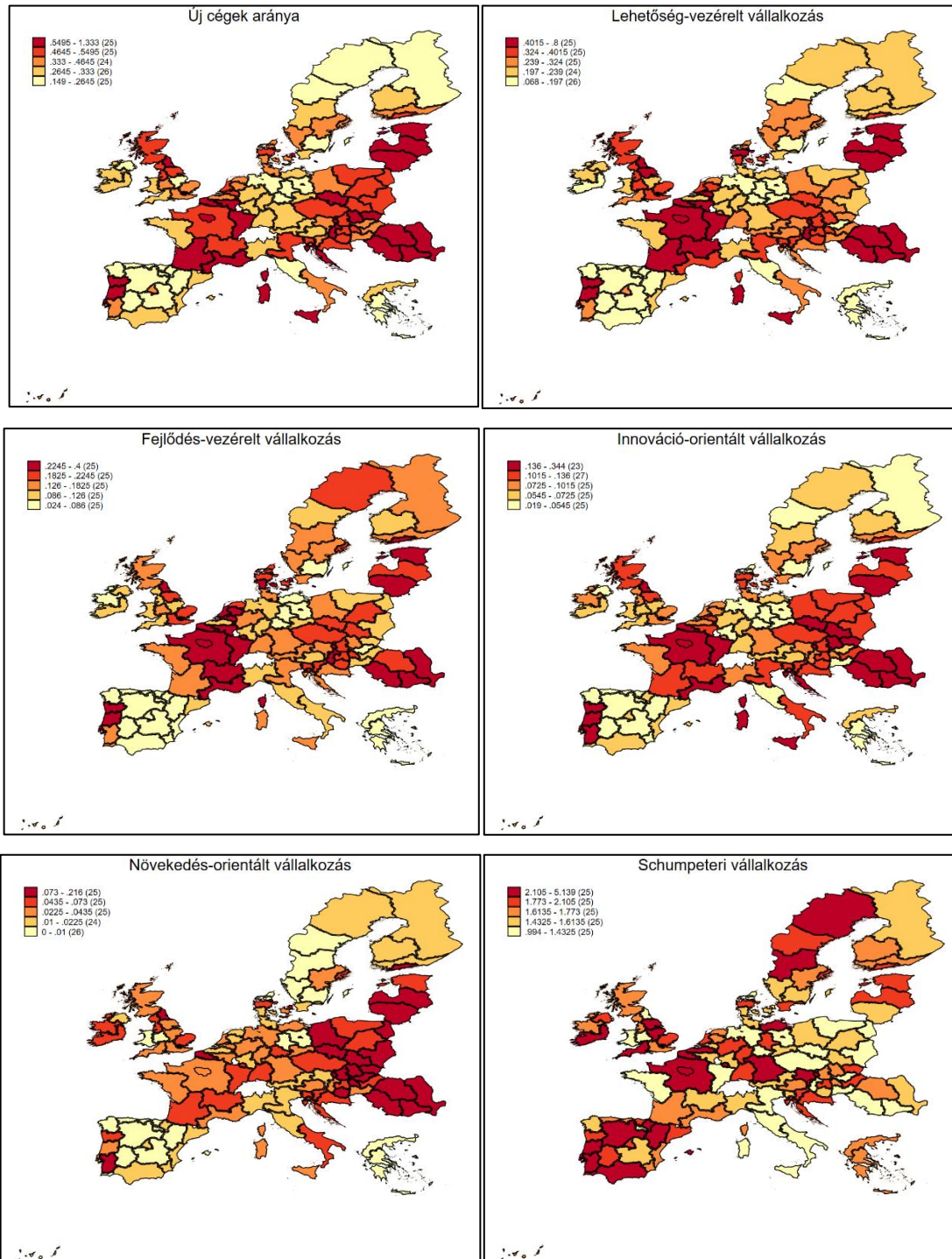
- Szerb, L. et al. (2017): *The Regional Entrepreneurship and Development Index: Structure, Data, Methodology and Policy Applications*. Forrás: <http://www.project-fires.eu/publications/reports/> (letöltve: 2018. 06. 20.)
- Szerb, L. et al. (2019a): The relevance of quantity and quality entrepreneurship for regional performance: The moderating role of the entrepreneurial ecosystem. *Regional Studies*, 53. évf. 9. sz. pp. 1308–1320.
- Szerb L. et al. (2019b): *A vállalkozás egyéni és intézményi tényezői Magyarország városrégióiban*. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Regionális Innováció- és Vállalkozáskutatási Központ, 2019/002. kutatási jelentés
- Tamásy, C. (2006): Determinants of Regional Entrepreneurship Dynamics in Contemporary Germany: A Conceptual and Empirical Analysis. *Regional Studies*, 40. évf. 4. sz. pp. 365–384.
- Thurik, R. A. – Stam, E. – Audretsch, D. B. (2013): The rise of the entrepreneurial economy and the future of dynamic capitalism. *Technovation*, 33. évf. 8–9. sz. pp. 302–310.
- Tóth-Pajor Á. – Farkas R. (2017): A vállalkozói ökoszisztémák térbeli megjelenésének modellezési lehetőségei – tények és problémák. *Közgazdasági Szemle*, 64. évf. pp. 123–139.
- Trettin, L. – Welter, F. (2011): Challenges for spatially oriented entrepreneurship research. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23. évf. 7–8. sz. pp. 575–602.
- Tyson, L. D. A. – Petrin, T. – Rogers, H. (1994): Promoting entrepreneurship in Eastern Europe. *Small Business Economics*, 6. évf. 3. sz. pp. 165–184.
- Ucbasaran, D. – Westhead, P. – Wright, M. (2001): The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25. évf. 4. sz. pp. 57–80.
- Ucbasaran, D. – Westhead, P. – Wright, M. (2008): Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter? *Small Business Economics*, 30. évf. pp. 153–173.
- Urbano, D. – Aparicio, S. – Audretsch, D. (2019): *Institutions, Entrepreneurship and Economic Performance*. Cham: Springer, 240 p.
- Van de Ven, A. H. (1993) The Development of an Infrastructure for Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8. évf. pp. 211–230.
- Van Praag, M. C. (1999): Some classic views on entrepreneurship. *De Economist*, 147. évf. 3. sz. pp. 311–335.
- Van Praag, M. C. – Versloot, P. H. (2007): What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29. évf. pp. 351–382.
- Van Stel, A. (2005): COMPENDIA: Harmonizing Business Ownership Data Across Countries and Over Time. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1. évf. pp. 105–123.
- Van Stel, A. – Carree, M. – Thurik R. A. (2005): The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24. évf. pp. 311–321.
- Van Stel, A. – Storey, D. (2004): The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies*, 38. évf. 8. sz. pp. 893–909.

- Vas Zs. – Bajmócy Z. (2012) Az innovációs rendszerek 25 éve. Szakirodalmi áttekintés evolúciós közgazdaságtani megközelítésben. *Közgazdasági Szemle*, 59. évf. pp. 1233–1256.
- Venkataraman, S. (1997): The distinctive domain of entrepreneurship research. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 3. évf. pp. 119–138.
- Verheul, I. et al. (2010): Factors Influencing the Entrepreneurial Engagement of Opportunity and Necessity Entrepreneurs. *EIM Research Reports*, H201011
- Vivarelli, M. (2004): Are All the Potential Entrepreneurs So Good? *Small Business Economics*, 23. évf. pp. 41–49.
- Vivarelli, M. (2013): Is entrepreneurship necessarily good? Microeconomic evidence from developed and developing countries. *Industrial and Corporate Change*, 22. évf. 6. sz. pp. 1453–1495.
- Wagner J. – Sternberg, R. (2004): Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *Annals of Regional Science*, 38. évf. pp. 219–240.
- Welter, F. (2011): Contextualizing Entrepreneurship – Conceptual Challenges and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), pp. 165–184.
- Welter, F. – Baker, T. – Wirsching, K. (2019): Three waves and counting: the rising tide of contextualization in entrepreneurship research. *Small Business Economics*, 52. évf. pp. 319–330.
- Welter, F. et al. (2017): Everyday Entrepreneurship—A Call for Entrepreneurship Research to Embrace Entrepreneurial Diversity. *Entrepreneurship Theory and Practice* 41. évf. 3. sz. pp. 311–321.
- Wennekers, S. – Thurik, R. A. (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13. évf. pp. 27–55.
- Wennekers, S. – Uhlaner, L. M. – Thurik, R. A. (2002): Entrepreneurship and its Conditions: a Macro Perspective. *International Journal of Entrepreneurship Education* 1. évf. 1. sz. pp. 25–65.
- Wennekers, S. et al. (2005): Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, 24. évf. pp. 293–309.
- Wennekers, S. et al. (2007): Uncertainty avoidance and the rate of business ownership across 21 OECD countries, 1976–2004. *Journal of Evolutionary Economics*, 17. évf. pp. 133–160.
- Wennekers, S. et al. (2010): The Relationship between Entrepreneurship and Economic Development: Is It U-Shaped? *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6. évf. 3. sz., pp. 167–237.
- Westlund, H. – Bolton, R. (2003): Local Social Capital and Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 21. évf. pp. 77–113.
- World Economic Forum (2013): *Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics*. Report Summary for the Annual Meeting of the New Champions 2013. Elérhető: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosystems_Report_2013.pdf (letöltve: 2019. 05. 16.)

- World Economic Forum (2014): *Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics – the Entrepreneur’s Perspective*. Elérhető: http://www3.weforum.org/docs/WEF_II_EntrepreneurialEcosystemsEarlyStageCompany_Report_2014.pdf (letöltve: 2019. 06. 17.)
- Wyrwich, M. (2012): Regional Entrepreneurial Heritage in a Socialist and a Postsocialist Economy. *Economic Geography*, 88. évf. pp. 423–445.
- Wyrwich, M. – Sternberg, R. – Stuetzer, M. (2019): Failing role models and the formation of fear of entrepreneurial failure: a study of regional peer effects in German regions. *Journal of Economic Geography*, 19. évf. pp. 567–588.
- Wyrwich, M. – Stuetzer, M. – Sternberg, R. (2016): Entrepreneurial role models, fear of failure, and institutional approval of entrepreneurship: a tale of two regions. *Small Business Economics*, 46. évf. pp. 467–492.
- Ylinenpää, H. (2009): Entrepreneurship and Innovation Systems: Towards a Development of the ERIS/IRIS Concept. *European Planning Studies*, 17. évf. 8. sz. pp. 1153–1170.
- Zahra, S. A. – Wright, M. (2011): Entrepreneurship's Next Act. *Academy of Management Perspectives*, 25. évf. 4. sz. pp. 67–83.
- Zahra, S. A. – Wright, M. – Abdelgawad S. G. (2014): Contextualization and the advancement of entrepreneurship research. *International Small Business Journal*, 32. évf. pp. 479–500.

Függelék

1. Függelék: A különböző típusú vállalkozói tevékenységek régiós értékei



Forrás: Saját szerkesztés

2. Függelék: A REDI Index pillérek átlagos értékei a klaszterelemzés során kialakított öt, illetve tíz csoport esetében

Csoport	perc	skill	risk	netw	cult	opp	techabs	humcap	comp	prod	proc	hg	glob	fin
1	0,399	0,494	0,471	0,419	0,505	0,466	0,515	0,448	0,591	0,517	0,632	0,406	0,511	0,471
2	0,627	0,637	0,409	0,543	0,573	0,570	0,785	0,521	0,793	0,583	0,626	0,754	0,789	0,732
3	0,736	0,586	0,710	0,780	0,859	0,858	0,679	0,726	0,760	0,572	0,586	0,495	0,413	0,452
4	0,305	0,245	0,295	0,189	0,065	0,153	0,307	0,321	0,232	0,351	0,295	0,663	0,469	0,318
5	0,302	0,478	0,336	0,353	0,306	0,249	0,383	0,338	0,288	0,553	0,410	0,235	0,279	0,402

Forrás: Saját szerkesztés

Szürkével jelölve a legtöbb kelet-közép-európai régiót magába foglaló csoport. Jelmagyarázat: *perc* – Lehetőség észlelése; *skill* – Vállalkozásindítási képességek; *risk* – Kockázatok elfogadása; *netw* – Hálózatosodás; *cult* – Kulturális támogatás; *opp* – Lehetőség-motivált vállalkozásindítás; *techabs* – Technológiai adaptáció; *humcap* – Emberi erőforrások; *comp* – Verseny; *prod* – Termékinnováció; *proc* – Folyamatinnováció; *hg* – Magas növekedés; *glob* – Nemzetköziesedés; *fin* – Finanszírozás

Csoport	perc	skill	risk	netw	cult	opp	techabs	humcap	comp	prod	proc	hg	glob	fin
1	0,399	0,494	0,471	0,419	0,505	0,466	0,515	0,448	0,591	0,517	0,632	0,406	0,511	0,471
2	0,641	0,517	0,565	0,437	0,380	0,426	0,823	0,747	0,782	0,946	0,988	0,855	0,833	0,609
3	0,622	0,680	0,353	0,582	0,644	0,622	0,771	0,439	0,798	0,451	0,495	0,717	0,773	0,777
4	0,947	0,414	0,636	0,879	0,912	0,961	0,872	0,845	0,836	0,756	0,736	0,543	0,385	0,587
5	0,746	0,667	0,490	0,868	0,854	0,907	0,615	0,465	0,581	0,489	0,475	0,306	0,368	0,394
6	0,563	0,665	0,924	0,640	0,822	0,741	0,572	0,818	0,828	0,487	0,547	0,592	0,467	0,389
7	0,305	0,245	0,295	0,189	0,065	0,153	0,307	0,321	0,232	0,351	0,295	0,663	0,469	0,318
8	0,277	0,265	0,333	0,183	0,113	0,161	0,368	0,256	0,359	0,732	0,594	0,133	0,323	0,380
9	0,437	0,727	0,363	0,472	0,335	0,170	0,295	0,405	0,149	0,890	0,258	0,571	0,556	0,429
10	0,256	0,511	0,325	0,415	0,425	0,347	0,433	0,365	0,303	0,273	0,353	0,151	0,120	0,404

Forrás: Saját szerkesztés

Szürkével jelölve a legtöbb kelet-közép-európai régiót magába foglaló csoport. Jelmagyarázat: *perc* – Lehetőség észlelése; *skill* – Vállalkozásindítási képességek; *risk* – Kockázatok elfogadása; *netw* – Hálózatosodás; *cult* – Kulturális támogatás; *opp* – Lehetőség-motivált vállalkozásindítás; *techabs* – Technológiai adaptáció; *humcap* – Emberi erőforrások; *comp* – Verseny; *prod* – Termékinnováció; *proc* – Folyamatinnováció; *hg* – Magas növekedés; *glob* – Nemzetköziesedés; *fin* – Finanszírozás

3. Függelék: A vállalkozói tevékenység és a vállalkozói ökoszisztéma viszonyát vizsgáló regressziós modell leíró statisztikája

Változó neve	N	Átlag	Szórás	Min	p25	p50	p75	Max	Ferde- ség	Csúcsos- ság
Új cégek aránya	125	0,420	0,185	0,149	0,291	0,396	0,517	1,333	1,443	7,190
Lehetőség-vezérelt vállalkozás	125	0,301	0,131	0,068	0,204	0,284	0,382	0,800	0,884	4,186
Fejlődés-vezérelt vállalkozás	125	0,161	0,082	0,024	0,097	0,152	0,210	0,400	0,668	3,147
Innovációorientált vállalkozás	125	0,098	0,052	0,019	0,058	0,083	0,127	0,344	1,355	6,091
Növekedésorientált vállalkozás	125	0,045	0,043	0,000	0,012	0,032	0,063	0,216	1,500	5,555
Schumpeteri vállalkozás	125	1,798	0,572	0,994	1,464	1,676	2,029	5,139	2,412	12,778
REDI (2012-2014)	125	43,54	14,81	17,72	32,60	44,07	54,97	78,29	0,205	2,208
Népsűrűség (2010-2014)	125	342,6	882,4	3,3	73,6	113,2	280,9	7199,9	5,819	39,823
Munkanélküliségi ráta (2010-2014)	125	0,112	0,060	0,033	0,071	0,088	0,143	0,327	1,392	4,654
Feldolgozóipari foglalkoztatottak aránya	125	0,226	0,088	0,037	0,163	0,219	0,295	0,427	-0,038	2,304
Fővárosi régió	125	0,192	0,395	0	0	0	0	1	1,564	3,446
VoC fix hatás	125	2,664	0,958	1	2	3	3	4	-0,059	2,010

Forrás: Saját szerkesztés

4. Függelék: A gazdasági fejlődés és a vállalkozói tevékenység viszonyát vizsgáló regressziós modell leíró statisztikája

Változó neve	N	Átlag	Szórás	Min	p25	p50	p75	Max	Ferdeség	Csúcsosság
GVA növekedési üteme (2010–2014)	125	0,083	0,071	-0,089	0,035	0,069	0,121	0,344	-0,510	2,698
Új cégek aránya	125	0,420	0,185	0,149	0,291	0,396	0,517	1,333	1,443	7,190
Lehetőség-vezérelt vállalkozás	125	0,301	0,131	0,068	0,204	0,284	0,382	0,800	0,884	4,186
Fejlődés-vezérelt vállalkozás	125	0,161	0,082	0,024	0,097	0,152	0,210	0,400	0,668	3,147
Innovációorientált vállalkozás	125	0,098	0,052	0,019	0,058	0,083	0,127	0,344	1,355	6,091
Növekedésorientált vállalkozás	125	0,045	0,043	0,000	0,012	0,032	0,063	0,216	1,500	5,555
Schumpeteri vállalkozás	125	1,798	0,572	0,994	1,464	1,676	2,029	5,139	2,412	12,778
Népsűrűség (2010-2014)	125	342,6	882,4	3,3	73,6	113,2	280,9	7199,9	5,819	39,823
GVA/foglalkoztatott (2010, ezer EUR)	125	48,45	18,88	8,54	34,82	50,97	60,42	90,93	-0,184	2,427
Feldolgozóipari foglalkoztatottak aránya (2010–2014)	125	0,226	0,088	0,037	0,163	0,219	0,295	0,427	-0,038	2,304
Fővárosi régió	125	0,192	0,395	0	0	0	0	1	1,564	3,446
VoC fix hatás	125	2,664	0,958	1	2	3	3	4	-0,059	2,010

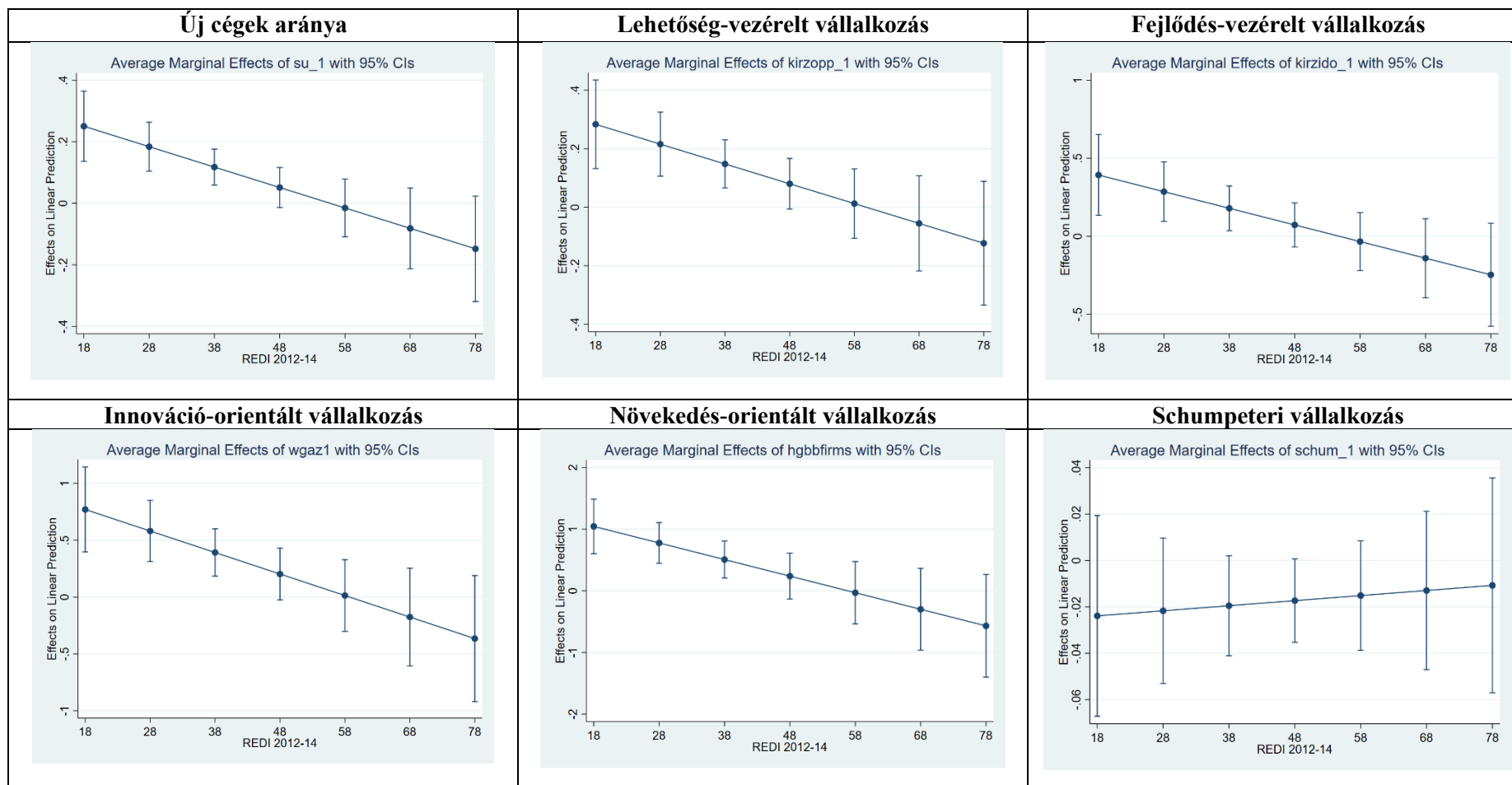
Forrás: Saját szerkesztés

5. Függelék: A gazdasági fejlődés és a vállalkozói tevékenység viszonyát vizsgáló regressziós modell leíró statisztikája

Változó neve	N	Átlag	Szórás	Min	p25	p50	p75	Max	Ferdeség	Csúcsosság
GVA növekedési üteme (2010–2014)	125	0,083	0,071	-0,089	0,035	0,069	0,121	0,344	-0,510	2,698
REDI (2012-2014)	125	43,54	14,81	17,72	32,60	44,07	54,97	78,29	0,205	2,208
Új cégek aránya	125	0,420	0,185	0,149	0,291	0,396	0,517	1,333	1,443	7,190
Lehetőség-vezérelt vállalkozás	125	0,301	0,131	0,068	0,204	0,284	0,382	0,800	0,884	4,186
Fejlődés-vezérelt vállalkozás	125	0,161	0,082	0,024	0,097	0,152	0,210	0,400	0,668	3,147
Innovációorientált vállalkozás	125	0,098	0,052	0,019	0,058	0,083	0,127	0,344	1,355	6,091
Növekedésorientált vállalkozás	125	0,045	0,043	0,000	0,012	0,032	0,063	0,216	1,500	5,555
Schumpeteri vállalkozás	125	1,798	0,572	0,994	1,464	1,676	2,029	5,139	2,412	12,778
Népsűrűség (2010-2014)	125	342,6	882,4	3,3	73,6	113,2	280,9	7199,9	5,819	39,823
GVA/foglalkoztatott (2010, ezer EUR)	125	48,45	18,88	8,54	34,82	50,97	60,42	90,93	-0,184	2,427
Feldolgozóipari foglalkoztatottak aránya (2010–2014)	125	0,226	0,088	0,037	0,163	0,219	0,295	0,427	-0,038	2,304
Fővárosi régió	125	0,192	0,395	0	0	0	0	1	1,564	3,446
VoC fix hatás	125	2,664	0,958	1	2	3	3	4	-0,059	2,010

Forrás: Saját szerkesztés

6. Függelék: A vállalkozói tevékenység, illetve a vállalkozói ökoszisztéma interakciójának regressziós koefficiensei a gazdasági fejlődésre vonatkozóan



Forrás: Saját szerkesztés

