

SZERB LÁSZLÓ–ZOLTAN J. ACS–VARGA ATTILA– ULBERT JÓZSEF–BODOR ÉVA

Az új vállalkozások hatásai nemzetközi összehasonlításban

(A Global Entrepreneurship Monitor kutatás, 2001–2003)

Az új vállalkozások gazdaságra gyakorolt hatásának elemzése az elmúlt évtized egyik sokat kutatott témája. A Global Entrepreneurship Monitor (GEM) nemzetközi kutatás azonban az első, amelyik egységes módszertan alapján képes ezt a hatást konzisztens módon megbecsülni. A tanulmány a GEM-kutatás elmúlt három évének legfontosabb eredményeit összegzi a vállalkozói aktivitás mutatóinak elemzése segítségével. Magyarország, amely a tanulmány írói révén 2001-től részt vesz a felmérésben, nemzetközi szinten átlagos képet mutat, regionális összehasonlításban a többi közép-kelet-európai országhoz és az Európai Unióhoz viszonyítva azonban helyzete kedvezőbb. A vállalkozói aktivitás fokozásában még jelentős tartalékok vannak, ami azért is fontos, hiszen az újonnan alapított cégek munkahely-teremtési és gazdasági növekedési hatása meghatározó jelentőségű.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: M13.

A vállalkozásindítás jelentősége a gazdaságban

Az egészségesen működő piacgazdaságban mindennapos esemény a vállalkozások megszűnése és születése. Amellett, hogy az új cégek egy része teljesen új terméket/szolgáltatást állít elő, vagy új technológiát, gazdasági szervezetet hoz létre, a megszűnő vállalkozások helyébe lépő újak sem pusztán másolatai a régieknek. Az új cégek a munkahelyteremtés, a gazdasági növekedés, az innováció és a strukturális változás fontos forrásai. A kevésbé hatékony vállalkozásokból a megszűnés révén a benne megtettesülő fizikai, humán erőforrásbeli és pénzügyi eszközök felszabadulnak, forrásokat biztosítva az új vállalkozásoknak, és ilyen módon hozzájárulnak az adott földrajzi egység (régió vagy ország) versenyképességének növekedéséhez.

Szakmai körökben hosszú ideig tartotta magát az a Gibrat-törvényeként ismert tétel,

* A tanulmány megírásában Szerb Lászlót a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj, Varga Attilát a Széchenyi Ösztöndíj, Ulbert Józsefet pedig az OTKA T035105-ös témaszámú kutatása segítette, köszönet mindegyik támogatónak. A kutatás főszponzora a Gazdasági Minisztérium, majd a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium volt. A támogatásért ezúton mondunk köszönetet. Az alábbiakban szereplő elemzések és a következtetések ugyanakkor csak és kizárólag a kutatásban résztvevő szerzők véleményét és álláspontját tükrözik, és nem feltétlenül azonosak a GKM véleményével.

Szerb László, egyetemi docens, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar (PTE-KTK), vállalati gazdaságtan és számvitel tanszék.

Zoltan J. Acs, professzor, University of Baltimore, Merrick School of Business.

Varga Attila egyetemi docens, PTE-KTK, gazdaságelmélet tanszék.

Ulbert József egyetemi docens, PTE-KTK, vállalati gazdaságtan és számvitel tanszék.

Bodor Éva, PhD-hallgató, PTE-KTK.

amely szerint a vállalkozások mérete és növekedési üteme nincsen kapcsolatban a korrallal, azaz az új cégek várható növekedési üteme nem tér el a létező vállalkozások átlagos növekedési ütemétől (Hall [1995]). Ez a nézet az 1980-as években megváltozott, amikor Jovanovic [1982] és Evans [1987] úgy találták, hogy a kisebb, fiatalabb cégek gyorsabban növekedtek mint nagyobb, idősebb társaik.

Acs–Audretsch ([1987], [1988]) az elsők között ismerték fel a kisméretű, új, innovatív vállalkozások szerepét a gazdasági fejlődésben. Későbbi tanulmányok alátámasztották a kisvállalkozások alapvető fontosságát az innovációk bizonyos területein (Acs [2002], Audretsch [1995], Rothwell–Dodgson [1995], Arrow [1983]). A kisebb méretű cégek innovációi lényegesen a legdinamikusabban fejlődő szektorokban, mint az informatikai szolgáltatások és a biotechnológia (The new economy... [2002]).

A kis- és közepes méretű vállalkozások (kkv) makrogazdasági hatásairól Acs és szerzőtársai [1999] nyújt átfogó elemzést. Thurik–Wennekers [2001] és Dejardin [2000] szerint az innováció a kulcsfontosságú elem a vállalkozások fejlődése és a gazdasági növekedés között. Az ilyen schumpeteri értelemben vett innovatív cégek létrejöhetnek egyetemi kutatás, nagyvállalatból történő kiválás vagy kipörgetés (spin-off) hatására is (Varga [2004]).

Az új vállalkozások nagy száma azonban önmagában nem garancia a dinamikus gazdasági növekedésre. Jól ismert az a tény is, hogy a kis, új vállalkozások halandósága meghaladja a már létező nagyobb méretű vállalkozások megszűnési rátáját (Hall [1995], Reid [1991], Storey [1994]). Ilyen módon a kezdeti nehézségeken sikeresen túljutott vállalkozásoknak kell ellensúlyozniuk a sikertelenekeket annak érdekében, hogy a kezdőknek tulajdonított pozitív hatások, elsősorban a gazdasági növekedés vagy a munkahelyteremtés pontosan számszerűsíthető legyen (Davidson és szerzőtársai [2000]). A helyzetet még tovább bonyolítja, hogy a kezdő vállalkozás definíciója sem egyértelmű, különböző tanulmányok mintegy egy–négy évre teszik ezt az időszakot.

A kezdő, kisebb méretű vállalkozások hatása az új munkahelyek teremtésére jól ismert Drucker [1985] óta. Az Egyesült Államokban készült későbbi tanulmányok megerősítették Drucker eredményeit: többek között Bednazik [2000], Cooper [1998] és Dennis [1997] is azt találták, hogy a munkahelyek döntő többségét az 1980–1990-es években az 500 főnél kevesebbet foglalkoztató kisvállalatok hozták létre. Az OECD-országokra vonatkozóan Acs–Audretsch [1993] mutatta ki a kisebb cégek növekvő szerepét a foglalkoztatásban az 1980-as években. Az EU által nemrégiben kibocsátott zöld könyv szintén kulcsfontosságúnak tekinti a kisvállalatokat az új munkahelyek teremtése során (Green Paper [2003]). Az európai kis- és közepes vállalkozásokat figyelő sorozat (Observatory of European SMEs) 2002. évi jelentése szerint az 1990-es évektől kezdve a szóban forgó szektor vállalkozásai magasabb foglalkoztatásnövekedési rátákat produkáltak, mint a nagyvállalatok. Sőt, minél kisebb volt a vállalkozás, annál magasabb volt a foglalkoztatás növekedése (Observatory of ... [2002]).

Az új és reorganizált cégek a gazdaság strukturális átalakulásában is lényeges szerepet töltenek be. Ahogyan Thurik–Wennekers [2001] tanulmányukban rámutattak, a gazdasági növekedés fontos tényezője a strukturális változás. Ha az országban a struktúraváltás késik, akkor ez a gazdasági növekedésre is negatív hatással járhat. Ugyanakkor a szektoron belül újonnan megjelenő magasabb hatékonyságú cégek a verseny hatására nyomást gyakorolhatnak a már meglévő cégekre, és ezáltal innovációra, megújulásra kényszeríthetik őket (Green Paper [2003]). Schumpeter nyomán Acs [2002] a vállalkozókat a „változás ügynökeinek” nevezi.

A volt szocialista országok – így Magyarország – esetében az új vállalkozások létrehozása és növekedési problémái a rendszerváltás óta folyamatosan az érdeklődés középpontjában állnak. Miután az 1980-as évek végén a vállalkozásalapítás előtt álló adminisztratív akadályokat eltörölték, a vállalkozások száma gyors növekedésnek indult.

Magyarországon a regisztrált vállalkozások száma az 1990-es 400 000-ról 1 millió fölé nőtt 1995-re (*Szerb-Ulbert* [2002]). Hasonló tendencia figyelhető meg Csehország és Lengyelország esetében is. A Világbank által az átmeneti gazdaságokról készített tanulmány szerint az új vállalkozások létrejötte kulcsfontosságú a gazdasági növekedés és a fejlődés szempontjából (*Transition ...* [2002]).

A piacgazdaságba történő átmenet első szakaszában az újonnan alapított magánvállalkozások fontos szerepet töltek be az erőforrások mobilizálásában és a létező vállalatok monopolhelyzetének megtörésében (*Tyson és szerzőtársai* [1994]) éppen úgy, mint a hiány felszámolásában és a gazdaság szerkezeti átalakulásában. Ugyanakkor az új vállalkozásokat nem demoralizálta a piacgazdasági játékszabályok változása sem (*Winiiecki* [2001]). A magyar vállalkozások esetében *Laki* [2001a], [2001b] hasonlította össze a privatizált és az újonnan alapított vállalkozások teljesítményét. Laki megállapításainak lényege, hogy bár az új cégek jelentős szerepet töltek be a GDP-termelésben és a foglalkoztatásban, de teljesítményük elmaradt a döntő mértékben külföldi tulajdonba került nagyobb méretű vállalatok teljesítményétől az 1990-es évek második felében. Mindenesetre abban az ENSZ és a Világbank szakemberei is egyetértenek, hogy az átmenet további szakaszában a meglévő és újonnan alapított vállalkozások erősítése az egyik fő cél a korábban kiemelten kezelt privatizáció helyett (*The Development...* [1999]).

A továbbiakban egy olyan nemzetközi kutatás, a *Global Entrepreneurship Monitor* 2001–2003. évi eredményeiről számolunk be, aminek Magyarország is részese volt a 2001–2002 közötti időszakban. Ez a széles körű összehasonlíthatóságot kínáló vizsgálat lehetőséget ad arra, hogy a születőben levő, az újonnan alapított és az innovatív, növekedő vállalkozások gazdaságra gyakorolt hatását, a vállalkozási aktivitásra ható tényezőket és a vállalkozók jellemzőit elemezzük. A következőkben először a GEM-modellt és az adatbázist, majd a vállalkozói aktivitás mérésére alkalmazott mutatókat ismertetjük. A továbbiakban összehasonlítjuk az egyes országok, országcsoportok vállalkozói aktivitását, majd a vállalkozói aktivitás munkahely-teremtési és gazdasági növekedési hatását, a hatás erősségét elemezzük. A következtetésekben kerül sor Magyarország vállalkozói teljesítményének értékelésére.

A GEM-modell és az adatbázis kialakítása

A GEM-kutatás 1997 szeptemberében indult az egyesült államokbeli Babson College és a London Business School (LBS) vezetésével, kezdetben kilenc ország részvételével. Az országok száma 2000-ben 21-re, 2001-ben 29-re, 2002-ban 37-re emelkedett. Az úgynevezett átmeneti országok közül Horvátország, Lengyelország, Oroszország és Szlovénia tagja a konzorciumnak. Magyarország a 2001. és a 2002. évi kutatásnak volt a részese.

A GEM alapvető célja, hogy két fontos kérdésre válaszoljon, aminek politikai, gazdaságpolitikai következményei is vannak. 1. Hogyan hat a vállalkozói aktivitás a nemzeti és nemzetközi gazdasági fejlődésre? 2. Mit tehet a kormányzat, hogy bátorítsa a vállalkozói tevékenységet?

Jelen témánk, a vállalkozói aktivitás szempontjából a következő tényezők vizsgálatára koncentrálnak.

– Vannak-e nemzetközi, kulturális különbségek az egyes országok között a vállalkozói aktivitás területén?

– Milyen módon befolyásolja a vállalkozói aktivitás a gazdasági növekedést és a munkahelyteremtést?

– Vajon az újonnan alapított vagy a már létező vállalatok vállalkozói aktivitása lényegesebb-e a munkahelyteremtés és a gazdasági növekedés szempontjából?

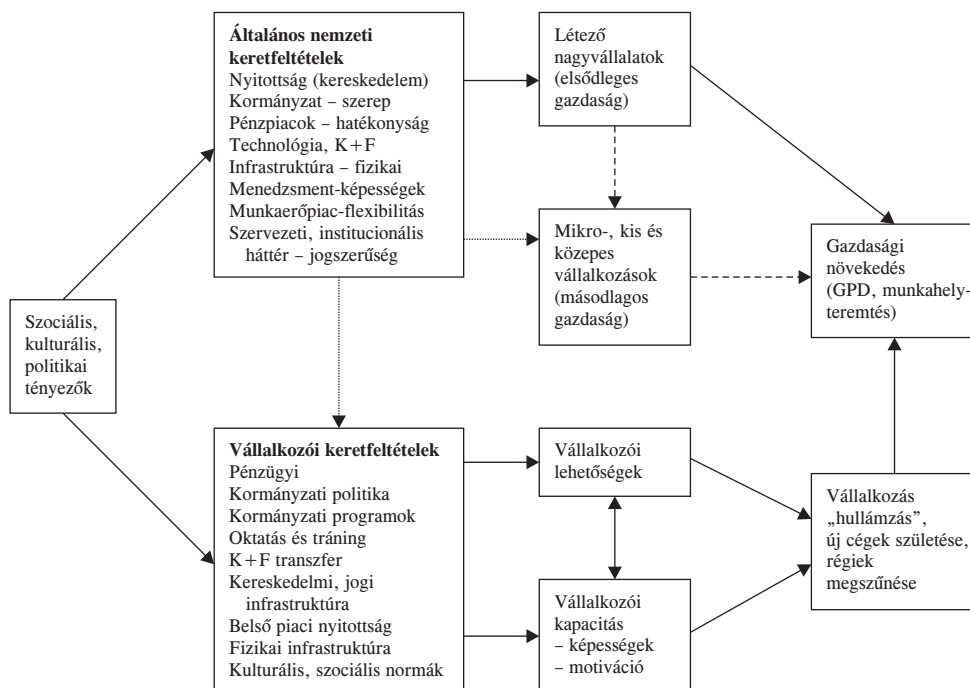
A Global Entrepreneurship Monitor koncepcionális modellje a gazdasági növekedésre ható összes tényezőt igyekszik magában foglalni, és ennek megfelelően irányítani az adatgyűjtést és elemzést. A modell fő jellemzői a következőkben foglalhatók össze:

- a modell függő változója a gazdasági növekedés,
- feltételezett, hogy a gazdasági folyamatok egy relatíve stabil politikai, társadalmi és történeti kontextusban zajlanak, így az ezeket meghatározó, befolyásoló feltételek csak lassan változnak, ha változnak egyáltalán,¹
- a gazdasági növekedésnek két fontos, egymással és a lassan változó külső környezeti tényezőkkel szoros kapcsolatban álló mechanizmusa létezik: az egyik a már létező, megállapodott cégek, elsősorban nagyvállalatok által vezérelt, a másik az új és a növekvő vállalkozások generálta növekedés.

A GEM ezen, a változó jellemzői alapján létrehozott modellje az 1. ábrán látható.

1. ábra

A GEM koncepcionális modellje, a létező és az új vállalkozásokra ható környezeti tényezők és a gazdasági növekedés kapcsolata



Az 1. ábra alapján a modell felső része szerint a gazdaságban meghatározók a megállapodott, nagyobb méretű cégek. Ha a nemzeti keretfeltételek megfelelően alakulnak, akkor ez pozitívan befolyásolja a nagyvállalatok nemzetközi versenyképességét, és áttételesen kihat a kis- és középvállalati (kkv) szektorra is. Az ilyen folyamatok jól működ-

¹ Ez a feltevés a későbbiek során a 2002. évi események tükrében ártértékelésre került, ezzel a későbbiekben foglalkozunk.

hetnek, ha a nemzetközi cserekapcsolatok a stabil kereslettel rendelkező árucikkekre szűkítettek, továbbá a piacok és a termelési technológia csak kismértékben változik.

A gazdasági fejlődés másik lehetséges alternatívája, amely az *1. ábra* alsó részén látható, kiemeli az új és a növekvő vállalkozások, a vállalkozási folyamat szerepét. Ekkor a nemzeti feltételek más elemei lépnek kölcsönhatásba a szociális, kulturális, politikai tényezőkkel, és hatnak az új vállalkozásokra. A vállalkozói keretfeltételek különböznek, de mégis kapcsolatban állnak az általános nemzeti feltételekkel. Az új vállalkozások indítása szempontjából a vállalkozói szektorból két elem emelkedik ki: a vállalkozói lehetőségek és az emberek teljesítőképessége, kapacitása. Feltételeztem, hogy mindez hozzájárul a vállalkozások születéséhez és megszűnéséhez, a munkahelyek változásához. Végül pedig ez a „vállalkozáshullámmás” (*entrepreneurial crunching*) hatással van a gazdasági növekedésre.

A gazdasági növekedés e két forrása szoros kapcsolatban áll egymással. A már létező nagyvállalatok új üzleti lehetőségeket biztosíthatnak, így forrásai lehetnek új vállalkozások alapításának. Az új és növekvő cégek pedig gyakran a meglévő cégek fő beszállítói. Ha ezek a vállalkozások képesek alacsony költségen magas minőségű termékeket előállítani, akkor mindez a már létező cégek számára is jelentős versenyelőnyt jelenthet. A megállapodott cégek ugyanakkor az új üzleti lehetőségek fő vagy kizárólagos szponzorai is lehetnek.

Az itt leírt koncepciós séma előnye, hogy a fő hangsúlyt az egymást kiegészítő folyamatokra helyezi, amelyek mindegyike hozzájárul a gazdasági növekedéshez. A GEM-et megelőző kutatások – mint például a világ versenyképességi évkönyvek – a létező, megállapodott nemzeti cégek versenypozíciójának összetevőit elemezik (*World Competitiveness ...* [2003]). A GEM azzal egészíti ki ezeket a kutatásokat, hogy a vállalkozási folyamat szerepét és hatásait állítja a vizsgálat középpontjába.

A koncepcionális modell gyakorlatilag változtatások nélkül jól szolgálta a GEM 1999. évi és a 2000. évi kutatásait. 2001-től azonban a különböző részt vevő országok száma megnőtt, 29-re emelkedett, és az adatgyűjtés időszaka egybeesett a gazdasági növekedés világszerte tapasztalható lassulásával. Legalábbis részben a világgazdasági recesszióval összefüggésben magyarázható a vállalkozói aktivitás jelentős, mintegy 25 százalékos visszaesése 2001-ről 2002-re. Hogy a recesszió mellett még milyen más tényezők játszottak ebben szerepet, ez az elméleti modellből azonban nem vezethető le. A vizsgált 2000–2003 közötti időszakban ugyanis a vállalkozói keretfeltételek meglehetősen stabilitást mutattak, azaz a keretfeltételek változása nem indokolta volna a vállalkozói aktivitás ilyen jelentős visszaesését. Ebből következően valószínűsíthető, hogy az *1. ábrán* látható összefüggésrendszernek olyan elemei is vannak, amelyek nem könnyen azonosíthatók, vagy/és más fontos befolyásoló tényezők maradtak ki a modelltől. A modellben alkalmazott kilenc keretfeltétel relevanciáját és a vállalkozás társadalmi, kulturális jelenségét támasztja alá az a tény, hogy a vállalkozói aktivitás visszaesése ellenére az országok rangsora relatíve keveset változott a vizsgált időszakban.

Míndezekkel együtt úgy tűnik, hogy a vállalkozási folyamat sokkal összetettebb, semmint azt a kutatás kezdetén a modell alkotói feltételezték. Ezen összefüggésrendszer feltárása viszont további elméleti és empirikus kutatások és felmérések feladata, amiben nyilvánvaló korlátot jelent a már kidolgozott módszertan és kérdőív, továbbá az követelmény, hogy az egyes évek felmérései és az eredmények egymással is összehasonlíthatók legyenek. Az elmúlt években a továbbfejlesztést szolgálta a lehetőség motiválta és kényszerállalkozások kategóriáinak bevezetése, a technológiaorientált és az új termékeket, szolgáltatásokat előállító vállalkozások vizsgálata, valamint a létező vállalatok vállalkozásainak elemzése, amelyek egyben a meglévő modellben maradt tartalékokra is utalnak (*Reynolds és szerzőtársai* [2001], [2002], [2004]).

A GEM adatforrásai

A GEM-kutatás eredményei iránti jelentős nemzetközi érdeklődés nagyrészt az országadatok összehasonlíthatóságával magyarázható, ami az adatgyűjtés magas szintű standardizáltságának és központi koordinációjának következménye. A kutatás három adatforrásra épít, amelyek közül kettő a GEM-program sajátosságainak megfelelő információt tartalmaz, s így azok *elsődleges* adatgyűjtés eredményei, míg a harmadik nemzetközi adatbázisok alapján készült *másodlagos* feldolgozás.

1. *Kérdőíves felmérés a felnőtt lakosság körében*, amelynek alapján a GEM vállalkozó aktivitást mérő indexeit számítják ki. A részt vevő országok mindegyikében egy legalább 2000 fős mintát határoznak meg, ami a felnőtt, munkaképes korú (18–65 év közötti) lakosságot reprezentálja. A felmérés adott év májusa és júniusa között zajlik le. A 2000 főre kiterjedő magyarországi reprezentatív felmérést a londoni GEM-központ koordinációjával és a magyar kutatócsoport szakmai közreműködésével egy nemzetközi piacutató cég végezte el 2001–2002-ben.

2. *Mélyinterjúk készítése a vállalkozás nemzeti szakértőivel*. A mélyinterjúk – melyeket a GEM nemzeti kutatócsoportjai egységesen megadott szempontok szerint készítenek el – a sajátos nemzeti feltételek megértéséhez kulcsfontosságú információval szolgálnak. Az interjú végén mindegyik szakértő kitölt egy több mint 110 kérdést tartalmazó kérdőívet, miáltal a nemzeti feltételek összehasonlító elemzésére is mód nyílik. A szakértői interjúk révén a vállalkozó aktivitással kapcsolatos gazdaságpolitikai kérdések megközelítésének minden eddiginél gazdagabb információs forrását hozza létre a GEM kutatási programja. A GEM-interjúkat világszerte adott év áprilisa és szeptembere között folytatták le a nemzeti csoportok. Magyarország esetében 2001-ben 36, 2002-ben további 18 mélyinterjú készült a vállalkozás nemzeti szakértőivel, kormányzati szakemberekkel, politikusokkal, kutatókkal, oktatókkal és vállalkozókkal. Jelen tanulmány terjedelmi okok miatt nem foglalkozik a szakértői interjúk feldolgozásával, azok egy későbbi dolgozat tárgyai lesznek.

3. *Nemzeti gazdasági és demográfiai adatok*. A fenti két alapvető adatbázist a nemzetgazdaságokat és a lakosságot jellemző információk megszerzését célzó széles körű másodlagos adatgyűjtés egészíti ki. Az adatokat tucatnyi forrásból, többek között az ENSZ, illetve az OECD adatbázisaiból állítja össze a GEM központi kutatószervezete.

A felnőtt lakosságot célzó kérdőíves felmérést, a szakértői anyagok összeállítását, valamint a másodlagos adatok nemzetközi forrásokból történő összeállítását a London Business Schoolon működő GEM koordináló munkacsoport irányítja. A magyarországi GEM-kutatást a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karán működő kutatócsoport végezte el.

A GEM és a vállalkozó aktivitás mérése

Amellett, hogy a kis- és közepes méretű, valamint az új vállalkozások gazdasági jelentősége tagadhatatlan, a hatás erőssége és annak mechanizmusa máig nem feltárt (Acs és szerzőtársai [2003]). A probléma rögtön a magatartási értelemben vett vállalkozás és a tömegesen létező, ámde egyáltalán nem innovatív és növekedésre képtelen kisvállalatok gyakorlati szétválasztásánál kezdődik. A gondok csak fokozódnak, amikor a vállalkozó aktivitás mérésére teszünk kísérletet. Az önfoglalkoztatói és vállalkozó ráták, az új vállalkozások alapítása és megszűnése, az innováció vagy a magas növekedésű szektorokban (új gazdaság) tevékenykedő vállalkozások száma – mint a leggyakrabban alkalmazott mutatók – kérdéseket vet fel valamilyen szempontból.

Az önfoglalkoztatás még nem is tekinthető igazi vállalkozásnak, hanem csak annak az „előszobája”. Gyakori azonban, hogy az alapító nem lép tovább, hanem megreked az önfoglalkoztatás szintjén. A vállalkozói ráták elsősorban tulajdonosi és nem magatartási szempontból tesznek lehetővé összehasonlítást, így a vállalkozói szempontból eltérő módon aktív országok könnyen egy csoportba kerülhetnek, ugyanakkor hasonló országok között nagy különbségek észlelhetők. Az innováció még nem feltétlenül jelent vállalkozást, a magas K+F-kiadások pedig önmagukban nem indukálnak magasabb gazdasági növekedést. Az innováció továbbterjedése szempontjából kulcsfontosságú nemzeti és regionális innovációs hálózatok működéséről és az innovációs együttműködésekről relatíve keveset tudunk. A magasabb növekedési-dinamikájú szektorokban tevékenykedő cégek elemzése azt mutatja, hogy a dinamikus bővülő vállalkozások mellett igen nagy a megszűnő cégek aránya, ugyanakkor számos hagyományos szektorban tevékenykedő cég is igen magas növekedési ráták elérésére képes (Szerb [2004]).

A GEM a vállalkozási aktivitás méréséhez kiemelkedően fontosnak az új vállalkozások létrehozását vagy annak kísérletét tartja:

„Vállalkozásnak tekinthető minden olyan új üzleti egység (*new business, venture creation*) létrehozási kísérlete, mint magánfoglalkoztatás, új vállalkozói szervezet alapítása vagy a létező vállalkozás bővítése, amelyet természetes személyek, csoportok vagy egy már létező üzleti vállalkozás kíván megvalósítani.” (*Acs-Szerb-Ulbert-Varga* [2002].)

A fenti meghatározás kétségtelen előnye, hogy egységes szempontok alapján méri a vállalkozói aktivitást, történeljén az a világ bármely részén. A definíció alapján a vállalkozói folyamat különböző megközelítésű mérésére nyílik lehetőség. A GEM a vállalkozás két dimenzióját, a vállalkozásalapítást és annak motivációját helyezi a vizsgálat középpontjába a következőknek megfelelően.

– *A születőben levő vállalkozások* azok, amelyek még nem jöttek létre, de a közeljövőben tervezik alapításukat. Ennek érdekében a majdani vállalkozó már valamilyen lépéseket tett – telephelyet keresett, üzleti tervet készített, lehetséges vevőkkel, beszállítókkal tárgyalt stb. A gyakorlat azt mutatja, hogy az ilyen módon tervezett vállalkozások döntő részét meg is alapítják a későbbiek során.

– *Az új vállalkozások* azok, amelyeket az elmúlt 42 hónapban hoztak létre, függetlenül attól, hogy újonnan alapítottak vagy meglévő szervezeti kereteken belül megvalósítottak (belső vállalkozás).

– *A lehetőség motiválta vállalkozások*, amelyek alapításának oka új üzleti lehetőség kihasználása.

– *A kényszervállalkozások*, amelyeket azért létesítettek vagy terveznek, mert a vállalkozónak nem volt más lehetősége a megélhetésre.

Ennek alapján a GEM a vállalkozói aktivitás következő mutatószámait hozta létre:

– *a születőben levő vállalkozói aktivitás szintje*, amelyet az új vállalkozást indítani akaróknak a teljes felnőtt lakossághoz mért (18–65 év közötti korosztály) részarányaként számíthatunk;

– *a új vállalkozások aktivitási szintje*, amely a felnőtt lakosság új (42 hónapnál nem régebben alapított) vállalkozást létrehozó csoportjának a teljes lakosságban képviselt részarányaként határozhatunk meg;

– *a teljes vállalkozói mutató (TVM)* a születőben levő és az új vállalkozások együttes részarányát mutatja a teljes felnőtt lakosságon belül;

– *a lehetőség motiválta vállalkozások részaránya* az új vagy születőben levő vállalkozásoknak az a része, amely lehetőség kihasználása érdekében jött létre;

– *a kényszervállalkozások részaránya* az új vagy születőben levő vállalkozásoknak az a része, amelyet azért hoztak létre, mert más választása nem volt az illetőnek;

– a vállalati vállalkozási mutató (VVM) (*Firm Entrepreneurial Index*)² a létező vállalkozások vállalkozói aktivitási szintjének kombinált indexe, amely egyrészt azt mutatja, hogy a már létező vállalkozások hány százaléka kínál új terméket, szolgáltatást, illetve az ilyen cégek a foglalkoztatottak hány százalékát alkalmazzák. A kombinációra azért van szükség, hogy az egyes országok vállalatméretből származó torzítását elkerülhessük. A mutató átlagaként a 2-es érték került meghatározásra – a negatív számok elkerülése érdekében –, és értelme igazán az országok közötti összehasonlításban van (*Reynolds és szerzőtársai* [2004]). Ugyanakkor meg kell említenünk egy másik lehetséges problémát, ami az egyes országok eltérő fejlettségével függ össze. A VVM mutató ugyanis könnyebben vehet fel magasabb értéket a fejlődő országokban, ahol lényegesen nagyobb tere van az új termékek bevezetésének, összehasonlítva az élenjáró, fejlett országokkal, amelyek az úttörő szerepet töltik be.

A GEM által használt mutatószámok segítségével egy ország vállalkozói aktivitásának minden eddiginél mélyebb és árnyaltabb képét lehet megalkotni, ugyanis a most ismertett módszertan alapján a vállalkozói aktivitás jelenlétét már a vállalkozások hivatalos megszületése előtt érzékelni lehet. Mindezen túl a GEM mutatószámrendszere mind az új vállalkozásokban való részvételtől, mind a meglévő vállalkozások vállalkozási szintjéről igen megbízható információt szolgáltat.

Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a fenti definíció nem képes a vállalkozói aktivitás teljes szegmensét átfogni, így egybemossa a kenyai, földjét kezdetleges eszközökkel művelő agrárvállalkozót a Szilícium-völgy csúcstechnológiájú amerikai cégével. Ugyanígy nem tesz különbséget a csak és kizárólag adózási okokból alapított számlakibocsátó, a kiszervezés nyomán létrejövő leplezett munkavállalói létet takaró vállalkozás, a család megélhetését biztosító cég vagy a dinamikusan növekedni szándékozó szervezeti egység között sem. Az elmúlt három évben számos kísérlet történt, hogy a legdinamikusabb növekedésre képes vállalkozásokat azonosítani tudjuk. E próbálkozások közül az a kérdés bizonyult a legtermékenyebbnek, amely azt firtatta, hogy a vállalkozás vajon a már létező termékek, szolgáltatások pusztán másolásán alapul, vagy újat, eddig nem ismert terméket, szolgáltatást hoz létre (ezzel a későbbiekben részletesebben foglalkozunk).

A vállalkozói aktivitás országok közötti összehasonlítása

A továbbiakban az előző fejezetrészen tárgyalt vállalkozói aktivitási mutatók felhasználásával vizsgáljuk egyes országcsoportok és országok vállalkozói aktivitását. Az elemzés során elsősorban a teljes vállalkozói mutatót (TVM) és a vállalati vállalkozási mutatót (VVM) tárgyaljuk, a születőben levő és az új cégek aktivitási szintjét kifejező mutatókkal a következőkben nem foglalkozunk, egyrészt területi okok miatt, másrészt azért, mert a fenti két mutatóhoz képest nem nyújt többletinformációt.

Az országcsoportok a GEM-kutatás osztályozási rendszerét felhasználva a következők:

² Meg kell jegyeznünk, hogy a VVM mutató – hasonlóan a TVM-hez – nem vállalati, hanem egyéni reprezentatív minta alapján történő felmérés eredménye, így abban a külföldi tőkebefektetés és a külföldi tulajdonú cégek vállalkozói aktivitása csak akkor jelenhet meg, ha a cég tulajdonosa magyarországi állandó lakhellyel rendelkezik, és bekerül a reprezentatív mintába.

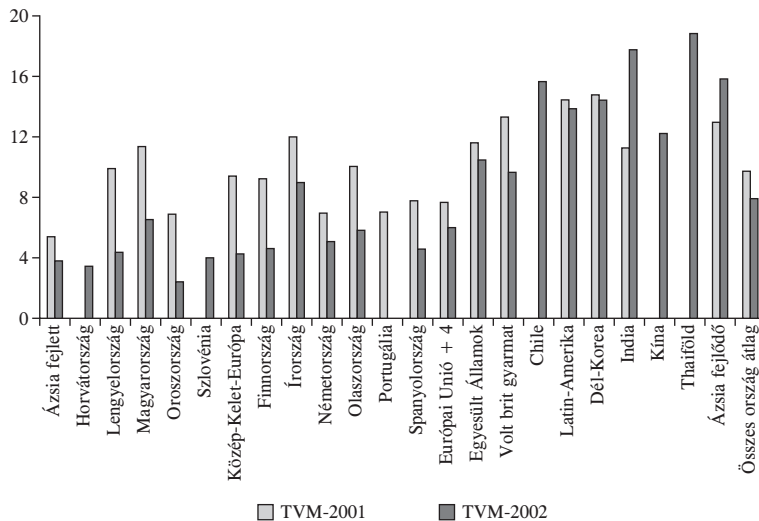
Országcsoport	Ország
Fejlett ázsiai	Hongkong, Japán, Tajvan, Szingapúr
Fejlődő ázsiai	Dél-Korea, India, Kína, Thaiföld
Közép-Kelet-Európa	Horvátország, Lengyelország, Magyarország, Oroszország, Szlovénia
Európai Unió +4	Belgium, Dánia, Finnország, Egyesült Királyság, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Izland, Izrael, Németország, Norvégia, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svájc, Svédország
Latin-Amerika	Argentína, Brazília, Chile, Mexikó, Venezuela
Volt brit gyarmat	Ausztrália, Dél-Afrika, Kanada, Egyesült Államok, Új-Zéland

Dőlt betűvel jelöltük azokat az országokat, amelyeket külön is feltüntettünk az ábrákon. Így a közép-kelet-európai országok mindegyike, a versenytárs fejlődő ázsiai országok, az Európai Unió összes déli országa, legfontosabb kereskedelmi partnerünk, Németország, jövőbeli fejlődésünk mintájaként Chile, Finnország, Írország, végül a vállalkozói mintaország: az Egyesült Államok.

A 2. ábra a teljes vállalkozói mutatót ábrázolja 2001–2002-ben a fenti csoportosításnak megfelelően.

2. ábra

A teljes vállalkozói mutató (TVM) egyes országcsoportokban és a kiválasztott országokban 2001–2002-ben (a 18–64 éves munkaképes korú lakosság arányában)



A kutatásban résztvevő 40 GEM-ország a világ lakosságának 63 százalékát reprezentálja. A 2,4 milliárd 18–64 éves korosztály mintegy 12 százaléka, azaz majdnem 300 millió ember próbált létrehozni új vállalkozást, vagy volt 3,5 évnél fiatalabb vállalkozása a 2001–2002 közötti időszakban. Az országok és országcsoportok közti különbségek jelentősnek mondhatók. A leginkább és a legkevésbé vállalkozói országok egyaránt Ázsiában találhatók. A vállalkozások abszolút száma tekintetében a fejlődő ázsiai országok – elsősorban a két legnagyobb lélekszámú országnak, Indiának és Kínának köszönhetően – vezetnek a világranglistát. Ameddig ez az országcsoport a világ 18–65 éves munkaképes

korosztályának mintegy 63 százalékaival rendelkezett 2002-ben, addig a világ vállalkozóinak 78 százaléka ebből a régióból származott.

A volt brit gyarmatok vállalkozói hajlandósága is jelentősen meghaladja a világot, bár itt a világméretű recesszió kibontakozásával párhuzamosan már érzékelhető egy 27 százalékos csökkenés a vállalkozói aktivitásban 2001 és 2002 között. Az Európai Unió + 4 országcsoport vállalkozói szempontból kevésbé aktív, mint a brit birodalom volt gyarmatai. A különbség mintegy harmincszázalékos. Ezen belül is az Európai Unió országai még kevésbé aktívak, mint az EU-n kívüli fejlett országok, Svájc, Izrael, Izland vagy Norvégia. Bár az EU déli országai vállalkozóibbak, mint északabbra fekvő társaik, a TVM alapján a különbség nem olyan jelentős, mint az 1000 lakosra jutó vállalkozások száma esetében tapasztalható (*Observatory of ...* [2002]).

A közép-kelet-európai országok vállalkozói hajlandósága az EU-átlag alatt található, és alig magasabb, mint a fejlett ázsiai országoké. Ameddig a kutatásban részt vevő közép-kelet-európai országok a világ munkaerő-állományának 5 százalékát tették ki 2002-ben, addig a világ vállalkozóinak mindössze 1 százaléka volt fellelhető ebben a régióban. Ráadásul a TVM visszaesése 2001 és 2002 között lényegesen meghaladta a világban tapasztalható átlagos visszaesést. Ezek a tények azt sugallják, hogy ebben a régióban a vállalkozói szektor érzékenyebben reagál a változásokra. A jelenség magyarázatával kapcsolatban azonban csak hipotéziseket fogalmazhatunk meg: lehet, hogy összefüggésben van az ország nyitottságával, a változásokra történő gyors reagálással, esetleg „túlreagálással”, vagy pedig az is előfordulhat, hogy a vállalkozói magatartás még nem igazán vert gyökeret a rendszerváltás óta eltelt években.

Magyarország régió belüli helyzete jónak mondható, a vállalkozói aktivitás tekintetében a TVM értéke a régióban a legmagasabb, 11,42 volt 2001-ben, és 6,6 volt 2002-ben. Ez a különbség ráadásul statisztikailag is szignifikáns. A különbség oka lehet az is, hogy Magyarországon, bár korlátozott mértékben és erőteljesen kontrollálva, de lehetőség nyílt némi vállalkozói tevékenységre még a rendszerváltás előtti évtizedekben is (*Laki* [2001a]). Ilyen lehetőség a többi átmeneti országban nem volt. Az Európai Unió átlagához képest is jól állunk, bár a különbség 2002-ben a hibahatáron belül volt. Az EU-ból egyedül Írország TVM értéke magasabb mint, a magyar, viszont az EU-n kívüli európai országok mindegyike vállalkozóibb volt 2002-ben, mint Magyarország. Talán meglepő, hogy a globalizációs és innovációs mintaországok között emlegetett élvonalas Finnország vállalkozói aktivitása meglehetősen alacsony, a magyarországinak mintegy kétharmada. Mindebből arra következtethetünk, hogy a fejlődésnek különböző útjai lehetnek, az egyik oldalról a vállalkozásban aktívabb Írország, a másik oldalról pedig inkább a megállapodott vállalatokra építő Finnország, mindegyike sikeres lehet.³

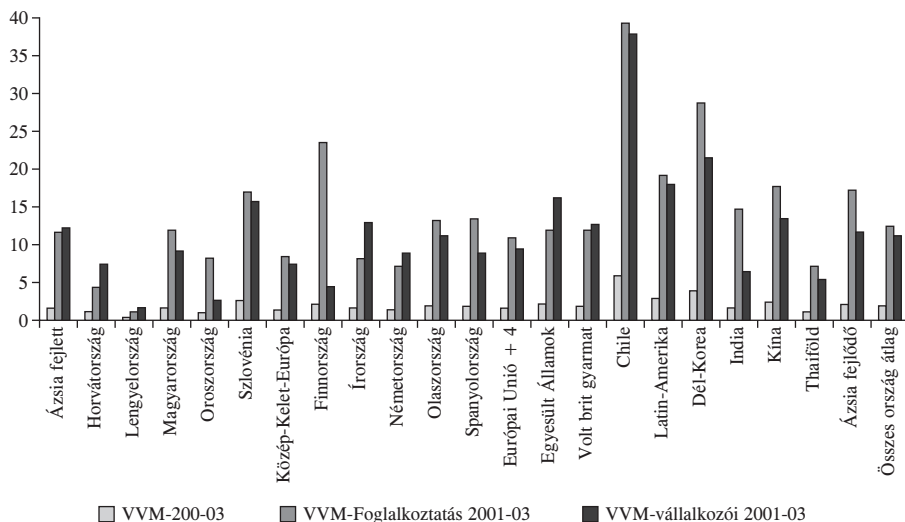
Ha az elmúlt néhány évben nyomon követjük Magyarországot versenyképességi, globalizációs, K+F-rangsorát a világban, akkor azt láthatjuk, hogy a középmezőnyben jó néhány hellyel hátrább csúszott (*Borsi–Telcs* [2004], *Szerb* [2004], *Measuring Globalization* [2004]). A relatív lemaradás egyik magyarázata lehet a vállalkozói aktivitás visszaesése is: a versenytárs fejlődő ázsiai országok TVM értékei 2001–2002 között inkább nőttek, addig a magyar adat jelentősen csökkent. A Magyarországhoz hasonló fejlettségű és nagyságú országok közül kiemelkedő eredményeket ért el a vállalkozói aktivitásban jeleskedő Chile. A chilei TVM 2002-es 15,7-es értéke azt mutatja, hogy számunkra is lehetnek még tartalékok a vállalkozások indítása területén.

A 42 hónapnál idősebb, megállapodott vállalatok által indított újabb vállalkozások,

³ Meg kell jegyeznünk, hogy a vállalkozói aktivitás Írországban tapasztalható felfutása csupán az utóbbi évek fejleménye, a GEM ír csoportjának véleménye szerint az 1990-es években látható „ír gazdasági csoda” nem magyarázható a vállalkozói aktivitással.

3. ábra

A vállalati vállalkozói aktivitás (VVM) alakulása egyes országcsoportok és kiválasztott országokban 2001–2003



innovációk jelenthetik a fejlődés – gazdasági növekedés, munkahelyteremtés – másik fontos forrását. Ezt fejezi ki a vállalati vállalkozói mutató (VVM) is. A 3. ábrán a VVM mutató mellett látható az is, hogy a vállalatok hány százaléka az, amelyik vállalkozóinak minősül, és ezen cégek a munkaerő hány százalékát foglalkoztatják.

Talán meglepő, de a meglévő cégek vállalkozói aktivitása nem az Egyesült Államokban és nem a fejlett országokban a legnagyobb, viszont ez összhangban van a már előzőekben jelzettekkel, miszerint az innovációban nagyobb lehetőségei vannak a fejlődő, mint az úttörő, élenjáró országoknak. A kiugróan eredményes Chile mellett Dél-Korea és Mexikó a listavezetők, és a 6. helyen található Szlovénia, ahol a vállalatok mintegy 16 százaléka minősül vállalkozóinak, akik a munkaerő több mint 17 százalékát foglalkoztatják. Az EU országai itt jobban szerepelnek, mint a TVM esetében, többnyire közepes mértékű VVM-értékekkel. Az átlagtól némileg elmaradva, a középmezőny második felében szerepel Magyarország, ahol a meglévő cégek alig több mint 9 százaléka innovatív, akik a munkaerő mintegy 12 százalékát alkalmazzák. A magyar 1,82 VVM-érték némileg meghaladja az EU 1,75-ös átlagát, azonban az EU vállalatának több mint 10 százaléka vállalkozói, de csak a munkaerő 9,4 százalékának biztosítanak állást. Tehát a hazai VVM magasabb értéke az átlagnál nagyobb cégek magasabb innovativitásának, növekedési hajlandóságának köszönhető. Ez az eredmény áttelesen megerősíti azt a több hazai szakértő által képviselt álláspontot, amely a kisebb méretű cégek alacsonyabb innovációs képességére és növekedési problémáira utal (*Inzelt-Szerb* [2003], *Laki* [2001], *Kőhegyi* [2001], *Major* [2002]). Ugyanakkor a már említett Szlovénia és Magyarország kivételével a közép-kelet-európai régió országai a lista végén helyezkednek el, a legalul Lengyelország, ahol a meglévő cégek nem egészen 2 százaléka mutat növekedési hajlandóságot. Ha ehhez hozzátesszük, hogy a „vállalkozói” terminus meglehetősen liberálisan meghatározott, már kismértékű munkahelyteremtéssel, minimális újítással is bele lehet kerülni a körbe, akkor a közép-kelet-európai országok helyzete – Szlovénia kivételével – egyenesen riasztónak mondható.

A TVM és a VVM indexek alapján az országok öt csoportja (A–E) képezhető, ami az 1. táblázatban látható.

1. táblázat
Országcsoportok a vállalkozói aktivitás mutatói alapján, 2001–2003
(százalék)

Csoport	Ország	Start*	Új vállalkozás**	TVM	Vállalkozói cég	Vállalkozói munkahely	VVM
A	Chile, Dél-Korea, Új-Zéland	11,9	9,5	20,2	21,8	24,0	3,6
B	Brazília India, Kína, Mexikó	7,8	6,4	13,9	12,0	15,3	2,3
C	Argentína, Ausztrália, Dánia, Hongkong, Írország, Izland, Kanada, Magyarország, Szlovénia, Spanyolország, Szingapúr, Thaiföld, Egyesült Államok	5,3	4,0	8,8	12,1	12,4	2,1
D	Belgium, Dél-Afrika, Finnország Görögország, Izrael, Németország, Norvégia, Svájc, Svédország	3,2	2,6	5,6	8,1	10,6	1,6
E	Horvátország, Franciaország, Hollandia, Japán, Lengyelország, Oroszország, Tajvan	1,9	1,5	3,3	6,5	5,0	1,0

* Start: születőben levő vállalkozások aránya a 18–64 éves korosztály százalékában.

** Új vállalkozás: 42 hónapnál fiatalabb vállalkozások aránya a 18–64 éves korosztály százalékában.

Az 1. táblázattal kapcsolatban meg kell jegyeznünk, hogy az itt kapott sorrend és csoportosítás nincsen feltétlenül összhangban más módszerekkel, más szerzők és esetleg más országcsoportok esetében mért vállalkozói aktivitással, amelyek a vállalkozási folyamat más-más oldalára helyezik a hangsúlyt. A vállalkozói aktivitás leggyakrabban használt mutatóinak – az önfoglalkoztatási és vállalkozói ráta, a vállalkozások száma és turbulenciája, továbbá a legdinamikusabban növekvő új gazdasági szektorok részarányának változása – tartalmával és összehasonlításával részletesen foglalkozik Szerb [2004] összefoglaló tanulmánya.

A vállalkozói aktivitás két mutatója alapján Magyarország a legnépesebb középmezőnyben található, annak is inkább a második felében. A régióban egyedül Szlovénia sorolható még ebbe a csoportba, a többiek az utolsó helyre szorultak. Az Európai Unió országai többnyire a D csoportban lelhetők fel, ahol a TVM értéke alacsony, és a VVM-indexek értékei közepesnek minősíthetők. A további kutatások során logikusnak tűnik egy, a vállalkozói aktivitás mindkét megközelítését magában foglaló összetett index kiszámolása is.

A vállalkozói aktivitás meghatározó dimenziói, motivációi

A következőkben a vállalkozói aktivitás azon befolyásoló tényezőit, jellemzőit vizsgáljuk, amelyek meghatározhatják a vállalkozásalapítás motivációit.

Szakmai körökben általános az a vélekedés, hogy a vállalkozásindítás motivációi befolyásolják a vállalkozás későbbi sorsát, túlélését vagy megszűnését. A GEM a kényszer-

2. táblázat

Országcsoportosítás a lehetőség motiválta vállalkozások részarány szerint 2002-ben

Csoport	Ország	A lehetőség motiválta vállalkozások százalékaránya
α	Ausztrália, Dánia Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Hollandia, Írország, Kanada, Norvégia, Svájc, Svédország, Szingapúr, Thaiföld, Új-Zéland, Egyesült Államok	80 felett
β	Izland, Izrael, Németország, Oroszország, Spanyolország, Szlovénia, Tajvan,	70–80
δ	Belgium, Hongkong, Horvátország, India, Japán, Lengyelország, Magyarország, Mexikó, Szlovénia, Spanyolország, Szingapúr, Thaiföld, Egyesült Államok	60–70
γ	Chile, Dél-Afrika, Dél-Korea, Olaszország,	50–60
ω	Argentína, Brazília, Kína	50 alatt
Átlag	72	

vállalkozások és lehetőség motiválta vállalkozások kategóriáit alkalmazva tett különbséget az alapítás okainak vizsgálata során. A kényszer és a lehetőség motiválta vállalkozások arányát vizsgálva karakteres kép tárul elénk, amelyet a 2. táblázatban mutatunk be.

A fejlett európai és a volt brit gyarmatok országai esetében a lehetőség motiválta vállalkozások részaránya meghaladja a 70, sőt, legtöbbször a 80 százalékot is. Az ω csoport fejlődő országbeli tagjai esetében pedig a kényszervállalkozások dominálnak. A közhiedelemmel ellentétben a hazai vállalkozók több mint 60 százaléka nyilatkozott úgy, hogy azért kezdett vállalkozásba, mert jó üzleti lehetőséget látott.⁴ Mindenesetre ez az érték több mint 10 százalékkal a világtalag alatt helyezkedik el. Mint látható, a középkelet-európai régió országai többnyire ebbe a csoportba tartoznak, kivéve Oroszországot és Szlovéniát, ahol a vállalkozóknak kevesebb mint 30 százalékát motiválta a kényszer az indításnál. Úgy tűnik, hogy a rendszerváltás első éveit jellemző „kényszervállalkozósi” kezd visszaszorulni, és a régió országai e tekintetben ma már inkább hasonlítanak a fejlett, mint a fejlődő országokhoz. Természetesen a GEM-felmérés nem képes árnyalni a képet, így nem ismert az sem, hogy a potenciális és fiatal céget vivő vállalkozók lehetőségként vagy kényszerként élik meg az adóelkerülési céllal vagy a kiszervezés eredményeképpen létrejövő vállalkozást.

Bár az iskolázottsági és a vállalkozói aktivitás szintjei között nincsen meghatározó kapcsolat, ez már nem igaz az iskolázottság és a lehetőség *versus* kényszer motiválta vállalkozások esetében. Azok, akik legalább középfokú szakképesítéssel rendelkeznek, inkább lehetőség motiválta, az ennél alacsonyabban iskolázottak inkább kényszer motiválta vállalkozók. Hasonló különbségek mutathatók ki a háztartás jövedelmei tekintetében is: az alacsonyabb jövedelmű háztartásokban élők több mint fele kényszervállalkozó, azonban ez a magasabb jövedelmű háztartások csak kevesebb mint 25 százalékára mondható el.

⁴ Czako és szerzőtársai [1995] magyarországi vizsgálatai az 1990-es évek elején azt látszanak alátámasztani, hogy a rendszerváltás első éveiben inkább a kényszervállalkozások domináltak, sokan a munkahelyek elvesztése miatt vagy előremenekülési stratégiát alkalmazva váltak vállalkozókká.

Említést kell tennünk egy jelenségről, amely a vállalkozói tevékenység legkevésbé ismert tényezői közé tartozik: azok a személyek, akik vállalkozást indítottak, döntő többségben (80 százalékban) már rendelkeznek munkahellyel, függetlenül attól, hogy lehetőség motiválta vagy kényszervállalkozásról van szó. Ez azt valószínűsíti, hogy a munkanélküliek körében az önálló vállalkozói lét megteremtése nem igazán szerepel az alternatívák között. Ugyanakkor a már létező vállalkozói, innovatív cégek alapítói körében meghatározó a legalább középfokú iskolázottság – kétszeres különbség – és a magasabb háztartási jövedelem – hatszoros különbség – a nem innovatív cégek tulajdonosaihoz képest.

A vállalkozási dimenziók sokat kutatott elemei közé tartozik a korcsoportos és a nemek szerinti vizsgálat. Ezt mutatja a 3. táblázat.

3. táblázat

A TVM és a VVM korosztályok és nemek szerinti bontásban 2002–2003-ban

		Nő	Férfi	
<i>TVM</i>				
Összes	8,5	13,5
18–24 év	8,4	12,6
25–34 év	13,1	20,3
35–44 év	10,2	14,4
45–54 év	6,8	11,5
55–64 év	4,4	7,4
<i>VVM</i>				
Összes	1,0	2,6
18–24 év	1,3	1,8
25–34 év	1,0	4,7
35–44 év	1,4	2,7
45–54 év	0,7	2,0
55–64 év	0,4	1,4

Általában elmondható, hogy minden két nő által indított vállalkozásra három férfi által kezdeményezett cég jut. Magyarországon a női vállalkozások aránya némileg elmarad a nemzetközi átlagtól, minden két férfi vállalkozásra átlagban egy női vállalkozás jut. A leginkább férfi vállalkozók által dominált országok Izrael, Horvátország, Japán és Szlovénia, ahol 3:1 az arány a férfi/női vállalkozások között. Úgy tűnik, hogy a középkelet-európai régió esetében a volt Jugoszlávia két utódállama alacsony szintű vállalkozói aktivitásának oka a nők kezdeményezőkétségének elmaradásában keresendő. Ez azonban nem mondható el Lengyelországról, ahol mind a magyart, mind a nemzetközi átlagot meghaladja a nők vállalkozói aktivitása. A legtöbb női vállalkozó egyébként Olaszországban, Kínában és Thaiföldön található. A két nem közötti arányban kisebbek a különbségek a fejlődő országok esetében, mint a többieknél.

Az innovatív vállalkozói cégek esetében még szembetűnőbb a férfiak dominanciája, a különbség több mint négyszeres, azt sugallva, hogy a női vállalkozók kevésbé ambíciózusak cégük növekedését és innovációját illetően, mint a férfiak.

A korcsoportos megoszlás tekintetében nagyfokú a hasonlóság a férfiak és a nők között. A legaktívabb korosztály a 25–34 éves, amit némileg lemaradva követ a 35–44 éves korcsoport. A legkevésbé aktívak az 55–64 évesek. A korosztályos megoszlás azt a különböző országokban többek által megfigyelt tényt támasztja alá, hogy a vállalkozói kor az elmúlt évtizedben fiatalodott, és a legfiatalabb korosztály is egyre inkább saját maga keresi a boldogulását.

A vállalkozói aktivitás hatása a munkahelyteremtésre és a gazdasági növekedésre

Az új vállalkozások által kiváltott gazdasági hatások közül a legnagyobb figyelemre a munkahelyteremtő képesség és a gazdasági növekedés tarthat számot. Az új vállalkozások munkahelyteremtő képességét reprezentálja az 4. ábra. Felhívjuk a figyelmet arra, hogy a függőleges tengely logaritmikus skála, tehát egy osztás tízszeres különbséget takar.

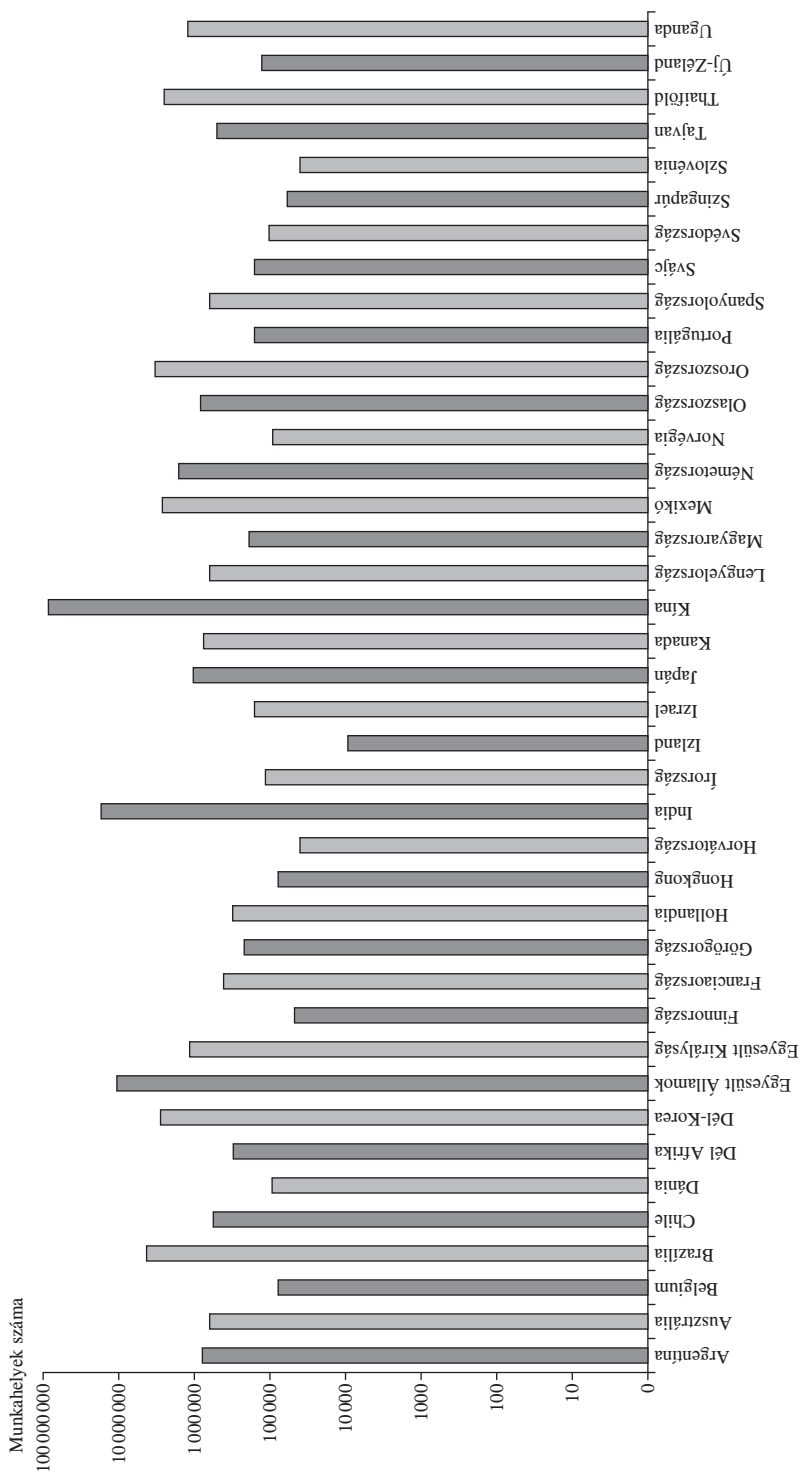
Mint az első tekintetre is látható, a nagyobb lélekszámú országok, Kína, India, Egyesült Államok esetében az új vállalkozások által kreált munkahelyek becsült száma a legnagyobb, meghaladja a 10 milliót. Ebből is kiugrik a kínai majd 84 milliós adat. Magyarországon mintegy 188 000 új munkahely volt tulajdonítható 2003-ban az újonnan alapított vállalkozásoknak, amelyek kora a 42 hónapot nem haladta meg. Az abszolút számok összevetésénél realisabb kép rajzolódik ki előttünk, ha azt nézzük, hogy az új cégek által teremtett munkahelyek a teljes munkaerő-állomány hány százalékát teszik ki. Ez az élcsoportba tartozó Dél-Koreában mintegy 13, Kínában 11, az Egyesült Államokban 8, Magyarországon pedig 5 százalék. Horvátország, Lengyelország, Oroszország és Szlovénia mutatói a magyarhoz igen hasonlítanak.

Felmerül a kérdés, hogy vajon a meglévő vállalkozóinak minősülő cégek aktivitása vagy az új vállalkozások képesek-e több munkahely teremtésére. Mint az a 3. ábrán is látható, a vállalkozói, innovatív cégek az összes cég mintegy 11 százalékát, Magyarországon esetében pedig valamivel több, mint 9 százalékát teszik ki. Ez szám szerint Magyarországon mintegy 45 000 vállalkozást jelentett 2002-ben. Ehhez képest a GEM-országok között az újonnan vállalkozások száma mintegy ötszöröse a vállalkozói cégek számának. Magyarországon az új cégek száma majdnem 252 000 volt 2003-ban, ez 5,6-szoros különbség. A születőben levő vállalkozások esetében még nagyobb az eltérés, átlagban hatszoros. Ebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az új vállalkozások munkahelyteremtő képessége messze meghaladja a létező cégeket. A jelenség okainak feltárása azonban túlmutat a GEM-kutatáson éppen úgy, mint a gazdaságpolitikai üzenet, hogy a meglévő cégek vállalkozói aktivitásának fokozása a kis- és középvállalkozói politika kevésbé sikeres elemei közé tartozik a világon. Sajnálatos módon a GEM jelenlegi eredményei nem teszik lehetővé egy, a létező cégekre vonatkozó, eredményekkel kecsegtető támogatási politika meghatározását.

Szakmai körökben jól ismert az, hogy a vállalkozások kis része, mintegy 3-5 százaléka teremti az új munkahelyek majd 80 százalékát (*Reynolds és szerzőtársai* [2004]). A 2000–2003 közötti GEM-adatok alapján a kezdő vállalkozások mintegy 8 százaléka egyáltalán nem akart új munkahelyet teremteni, 35 százaléka 1–4 munkahelyet, 18 százaléka 5–9 munkahelyet, 18 százaléka 10–19 munkahelyet, és 21 százaléka több mint 20 munkahelyet szándékozott teremteni az elkövetkező öt éven belül. A magyar adatok belesimulnak az átlagba, habár a több mint 20 munkahelyet teremteni szándékozók aránya nálunk nem éri el az átlagos 20 százalékot.

Az adatok lehetővé teszik, hogy megbecsüljük az új vállalkozások piacra gyakorolt innovatív hatását. Az innovatív csoportok kialakításához figyelembe vett tényezők a fogyasztók termék iránti figyelme, a verseny szintje, a kritikus technológia, valamint a vállalkozás termékének újdonsága. A GEM-országok összességében a 2002–2003-ra elmondható, hogy az új cégek mintegy 37 százaléka semmilyen innovatív hatással nincsen a piacra, 29 százaléka kismértékű hatást valószínűsít, mindössze 3 százaléka véli úgy, hogy hatása a piacon jelentős. Az új magyar cégek piaci hatása ehhez az átlaghoz képest lényegesen kisebb. Mintegy 50 százalék nyilatkozott úgy, hogy semmilyen piaci hatása nincsen, és 1 százalék alatt van a jelentős piaci hatással rendelkezők aránya. A lengyel cégek még ennél is alacsonyabb befolyással rendelkeznek, viszont az új szlovén vállalkozások mintegy 80 százaléka jelentett valamilyen pozitív piaci hatást.

4. ábra
Az új vállalkozások munkahelyteremtése országok közti bontásban, 2003



A gazdasági növekedés és a vállalkozói aktivitás vizsgálatára most már az évek során felgyűlt több mint 110 megfigyelési egység – adott ország éves vállalkozói mutatói – nyújt lehetőséget. Külön vizsgáltuk a lehetőség motiválta, a kényszervállalkozások és a kombinált *TVM*, továbbá a létező vállalatok vállalkozói aktivitás (*VVM*) hatását a gazdasági növekedésre. A legfontosabb eredményeket a 4. táblázatban foglalhatjuk össze

4. táblázat

A vállalkozói aktivitás mutatói és a GDP növekedés közötti korrelációs kapcsolatok, 2000–2003

Adott év	GDP-növekedés			
	adott év	1 év múlva	2 év múlva	2003–2004
<i>TVM</i> teljes	0,10	0,39**	0,26*	
<i>TVM</i> -lehetőség motiválta	0,12	0,37**	0,15	
<i>TVM</i> - kényszer	0,06	0,45**	0,43**	
<i>TVM</i> 2002–2003	–	–	–	0,69*
<i>VVM</i> 2002–2003	–	–	–	0,25

* 0,01 szinten szignifikáns.

** 0,001 szinten szignifikáns.

A 4. táblázat második oszlopának adatai alapján az vállalkozói aktivitás adott évi mutatója és gazdasági növekedése közötti korrelációs kapcsolat, bár pozitív, statisztikailag nem szignifikáns. Az adott év vállalkozói aktivitás szintje és az egyéves gazdasági növekedés között már pozitív szignifikáns a kapcsolat (3. oszlop). A két- – illetve az itt nem közölt három- – éves gazdasági növekedés esetében a lehetőség motiválta vállalkozói szint szignifikanciaszintje csökken, a kényszervállalkozásé növekszik az előző évhez képest. Az egyes sorokat vizsgálva, látható, hogy a *TVM* teljes és a gazdasági növekedés mutatójának szignifikanciája – a kényszervállalkozási rátának köszönhetően – szintén növekszik (2. sor). Ennek alapján nehéz nem arra a következtetésre jutni, hogy a fejlett országok gazdasági növekedését általában meghaladó fejlődő országok GDP emelkedésében a kényszervállalkozások fontos szerepet töltenek be. Az okok és a hatásmechanizmus elemzését azonban a jelenlegi felmérési adatok nem teszik lehetővé.

2003-ban a *TVM* értéke és az egyéves gazdasági növekedés rátája közötti korreláció 0,45. Amikor pedig a 2002. és a 2003. évi *TVM*-indexeket kombináltuk, akkor a 2003–2004-re vonatkozó becsült gazdasági növekedési adatokkal kalkulált korreláció 0,69-re emelkedett. A létező vállalkozások *VVM* értéke és a gazdasági növekedés mutatója között is pozitív a korreláció iránya, azonban a kapcsolat nem szignifikáns. Ebből arra következtethetünk, hogy a létező cégek vállalkozói aktivitásának gazdasági növekedésre gyakorolt hatása, hasonlóan a munkahelyteremtéshez, messze nem éri el az új vállalkozásoknak tulajdonítható szintet.

A GEM-adatok alapján arra a talán meglepő, de logikus következtetésre juthatunk, hogy a fejlett országok döntő mértékben lehetőség motiválta, általában magasabb arányban nagyobb növekedési képességű, több mint 20 főt foglalkoztatni akaró, exportorientált kezdő vállalkozásait összességében a fejlődő országok lényegesen nagyobb számú, hagyományos ágazatokban tevékenykedő kényszervállalkozásai a gazdasági növekedés szempontjából felülműlják. Természetesen a fejlődő országok magasabb gazdasági növekedési rátáira magyarázat lehet az alacsonyabb bázis és a lehetőségek magasabb szintje is, azonban semmiképpen sem elhanyagolható az új vállalkozások pozitív hatása. Az Európai Unió és az Egyesült Államok közötti gazdasági növekedés- és foglalkoztatásbeli különbségek egyik magyarázó tényezője is a vállalkozói aktivitásban mutatkozó jelentős eltérés.

Következtetések, összefoglalás

A Global Entrepreneurship Monitor nemzetközi kutatás elmúlt három évének legfontosabb eredményeit tekintettük át elsősorban a vállalkozói aktivitási mutatók alapján. A kutatás, az esetleges kétségek és néha nagyfokú hibahatár mellett is, a vállalkozói magatartás standardizált vizsgálatát, valamint országok közötti összehasonlítását teszi lehetővé. A vállalkozói aktivitás tekintetében a részt vevő mintegy 40 ország között jelentős különbségek láthatók. Általában a fejlődő országok, ezek közül is az ázsiaiak és a brit birodalom volt gyarmatai állnak az élen. Ezzel szemben Ázsia fejlett országai és a közép-kelet-európai régió az, ahol a legkisebb a vállalkozói hajlam.

A kutatás egyik legfontosabb eredménye, hogy képes volt erős, sztochasztikus kapcsolatot kimutatni a vállalkozói aktivitás és a munkahelyteremtés, valamint a gazdasági növekedés között. A kauzális összefüggés bizonyítása és vizsgálata azonban a további kutatások feladata. Összehasonlítva a meglévő cégek vállalkozói aktivitását az újonnan alapított vállalkozások hasonló mutatóival, elmondható, hogy a gazdasági növekedés és a munkahelyteremtő képesség szempontjából az új vállalkozások jelentősen felülmúlják a régiek teljesítményét. A meglévő cégek vállalkozói aktivitásának fokozása a gazdaságpolitika egyik nagy kihívása nem csupán Magyarországon, hanem más régiókban is.

A nemek szerinti és a korosztályos vizsgálat alátámasztotta a már eddig is ismert tényeket: a vállalkozói kör fiatalodik, ma tipikus a 25–34 éves vállalkozó, és a vállalkozók körülbelül 60 százalékát férfiak teszik ki. A legdinamikusabban növekvő cégek esetében még nagyobb a különbség a férfiak javára. A vállalkozói aktivitás fokozásának egy másik útja így a női vállalkozók bátorítása lehet.

Magyarország a 2001–2002-ben vett részt a felmérésben. Szereplésünkről összességében az mondható el, hogy átlagos az új alapításokat mérő *TVM*- és a meglévő cégek vállalkozását jellemző *VVM*-mutatók tekintetében is. Helyzetünk kedvezőbb regionális összehasonlításban, azonban a régió országai közül mindössze Horvátország, Lengyelország, Oroszország és Szlovénia tagja a konzorciumnak. Sajnos az Európai Unió, ahova éppen csatlakoztunk, sem élenjáró a vállalkozói aktivitás tekintetében – mind a gyorsan növekvő ázsiai fejlődő országok, mind a brit birodalom volt gyarmatai, élen az Egyesült Államokkal, lényegesen magasabb vállalkozói aktivitással rendelkeznek. A vállalkozói aktivitás szintje pedig, mint azt láhattuk, szoros kapcsolatban van a munkahelyteremtő képességgel és gazdasági növekedéssel is.

Érdemes megvizsgálni Magyarország helyezéseit más szempontok szerinti nemzetközi összehasonlításban is. Mind a versenyképességben, mind a globalizációs mutatókban az elmúlt három évben 2–3 hellyel hátrább szorultunk, és a K+F esetében is hasonló a visszaesés (*Borsi–Telcs* [2004], *Measuring Globalization* [2004], *Szerb* [2004]). Jelentősen csökkent a fejlődés és a gazdasági szempontjából fontos külfölditöke-bevonás is. Mindez a gazdasági növekedés fokozatos lassulásával párosult a 2000–2003 közötti időszakban. Tehát nem pusztán arról van szó, hogy a világgazdasági recesszióra az átlagnál érzékenyebben reagált az ország, hanem arról, hogy közvetlen versenytársaink Magyarországhoz képest többet haladtak előre, vagy kevesebbet hátra. Kérdéses, hogy európai uniós csatlakozás mennyiben járul hozzá a negatív tendenciák megfordításához, mindenestre a GEM-kutatás alapján a vállalkozói aktivitás élénkítése járható út lehet a gazdasági növekedés fokozásához és a munkahelyteremtéshez is.

Hivatkozások

- ACS, Z. [2002]: What Is the Value of Entrepreneurial Start-ups to an Economy. Megjelent: *Varga Attila–Szerb László* (szerk.): *Innovation, Entrepreneurship Regions and Economic Development International experiences and Hungarian Challenges*, University of Pécs, 81–106. o.
- ACS, Z.–AUDRETSCH, D. [1987]: Innovation, Market Structure and Firm Size. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 69. 567–574. o.
- ACS, Z.–AUDRETSCH, D. [1988]: Innovation in Large and Small Firms. *American Economic Review*, Vol. 78. No. 4. 678–690. o.
- ACS, Z.–AUDRETSCH, D. [1993]: *Small Firms and Entrepreneurship: An East West Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge.
- ACS, Z.–CARLSSON, B.–KARLSSON, C. [1999]: *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*. Cambridge University Press, United Kingdom.
- ACS, Z.–SZERB LÁSZLÓ–VARGA ATTILA–ULBERT JÓZSEF [2002]: *GEM, Entrepreneurship in Hungary 2001*. PTE, Faculty of Business and Economics.
- ACS, Z.–AUDRETSCH, D.–BRAUNERHJELM, P.–CARLSSON, B. [2003]: *The Missing Link: The Knowledge Filter, Entrepreneurship and Endogenous Growth*. Working paper.
- ARROW, K. [1983]: *Innovation in Large and Small firms*. Megjelent: *Ronen, J.* (szerk.): *Entrepreneurship* Lexington Books, 15–28. o.
- AUDRETSCH, D. [1995]: *Innovation and Industry Evolution*, The MIT Press, Cambridge.
- BEDNAZIK, R. [2000]: The Role of Entrepreneurship in U.S. and European Job Growth, *Monthly Labor Review*, július, 3–16. o.
- BORSI BALÁZS–TELCS ANDRÁS [2004]: A K+F tevékenység nemzetközi összehasonlítása országstatisztikák alapján. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- COOPER, A. [1998]: *Entrepreneurship; The past, the present, the future*. USA SBE Conference, Clearwater, FL.
- CZAKÓ ÁGNES–KUCZI TIBOR–LENGYEL GYÖRGY–VAJDA ÁGNES [1995]: A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz. 399–419. o.
- DAVIDSSON, P.–DELMAR, F.–WIKLUND, J. [2000]: *Entrepreneurship as Growth; Growth as Entrepreneurship. A Creating a New Mindset. Integrating Strategy and Entrepreneurship Perspectives*című konferenciára benyújtott tanulmány, Kansas City, november 2–5.
- DEJARDIN, M. [2000]: *Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Conjunction?* Institute for Development Strategies Indiana University, ISSN 00-8.
- DENNIS, W. J., JR. [1997]: More Than You Think; An Inclusive Estimate of Business Entries. *Journal of Business Venturing*, No. 12.
- DRUCKER, P. F. [1985]: *Innovation and Entrepreneurship*. Harper & Row, New York.
- EVANS, D. [1987]: Tests of Alternative Theories of Firm Growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 95. No. 4. 657–674. o.
- GREEN PAPER [2003]: *Entrepreneurship in Europe*, Enterprise Publications European Commission, Brüsszel.
- HALL, G. [1995]: *Surviving and Prospering in the Small Firm Sector*. Routledge, London.
- INZELT ANNAMÁRIA–SZERB LÁSZLÓ [2003]: Az innovációs aktivitás vizsgálata ökonometriai módszerekkel. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz. 1002–1021. o.
- JOVANOVIC, B. [1982]: Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica*, Vol. 50. No. 3. 649–670. o.
- KÓHEGYI KÁLMÁN [2001]: Növekvő és zsugorodó vállalkozások. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz. 320–337. o.
- LAKI MIHÁLY [2001a]: Az újonnan alapított magánvállalatok teljesítménye. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz. 965–979. o.
- LAKI MIHÁLY [2001b]: Kapcsolatok és erőviszonyok a magyar és a külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok között. *Külgazdaság*, 12. sz. 57–70. o.
- MAJOR IVÁN [2002]: Miért (nem) sikeresek a magyar középvállalatok? *Közgazdasági Szemle*, 12. sz. 993–1014. o.

- MEASURING GLOBALIZATION [2004]: Measuring Globalization: Economic Reversals, Forward Momentum A. T. Kearney/Foreign Policy http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/2004G-index.pdf. Letöltés ideje: 2004. március 3.
- OBSERVATORY OF... [2002]: SMEs in Focus. Observatory of European SMEs. European Commission
- REID, G. [1995]: Staying in Business. *International Journal of Industrial Organization*, 9. 545–556. o.
- REYNOLDS, P.–HAY, M.–BYGRAVE, W.–CAMP, S.–AUTIO, E. [2001]: *Global Entrepreneurship Monitor, 2001. Executive Report*, London.
- REYNOLDS, P.–BYGRAVE, W.–AUTIO, E.–COX, L.–HAY, M. [2002]: *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report*. Babson College, London Business School, Ewing Marion Kauffman Foundation.
- REYNOLDS, P.–BYGRAVE, W.–AUTIO, E. [2004]: GEM 2003, Global Report, Working Paper, London Business School.
- ROTHWELL, R.–DODGSON, M. [1995]: Innovation and Size of the Firm. Megjelent: *Dodgson, M.–Rothwell, R.* (szerk.): *The Handbook of Industrial Innovation*, Edward Elgar, London, 310–324. o.
- STOREY, D. J. [1994]: *Understanding the Small Business Factor*. Routledge, London–New York.
- SZERB LÁSZLÓ [2004]: Vállalkozás és vállalkozói aktivitás mérése Magyarországon és a világban. Statisztikai Szemle, megjelenés alatt.
- SZERB LÁSZLÓ–ULBERT JÓZSEF [2002]: Entrepreneurial Growth and the Role of Venture Capital. Megjelent: *Varga Attila–Szerb László* (szerk.) [2002]: *Innovation, Entrepreneurship Regions and Economic Development International experiences and Hungarian Challenges*. University of Pécs.
- THE DEVELOPMENT... [1999]: *The Development of Entrepreneurship and Small Business in Transitional Economies*. Department of Economic and Social Affairs, Division for Public Economics and Public Administration, United Nations, New York.
- THE NEW ECONOMY... [2002]: *The New Economy in Germany and the United States: Policy Challenges and Solutions*. AICGS New Economy Study Group Team, American Institute for Contemporary German Studies.
- THURIK, R.–WENNEKERS, S. [2001]: A Note on Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth, Erasmus research Institute of Management (ERIM). Erasmus University Rotterdam, Discussion Paper, No. 121. <http://www.irim.eur.nl>.
- TRANSITION... [2002]: *Transition: The First Ten Years*. World Bank, Washington.
- TYSON, L.–PERRIN, T.–ROGERS, H. [1994]: Promoting Entrepreneurship in Eastern Europe, *Small Business Economics*, Vol. 6. 1–20. o.
- VARGA ATTILA [2004]: Az egyetemi kutatások regionális gazdasági hatásai a nemzetközi szakirodalom tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz. 259–275. o.
- WINECKI, J. [2001]: The Role of New, Entrepreneurial Private Sector in Transition and Economic Performance in Light of the Successes in Poland, the Czech Republic and Hungary. BOFIT Discussion Papers, No. 12, Bank of Finland.
- WORLD COMPETITIVENESS... [2003]: *World Competitiveness Yearbook*. IMD, Lausanne, Svájc, <http://www02.imd.ch/wcy/> letöltés ideje: 2004. március 5.