

S. Gubik Andrea - Bartha Zoltán (2017): Az egyetemi hallgatók vállalkozói hajlandóságának intézményi meghatározói. In: Györkő D., Kleschné Csapi V., Bedő Zs. (szerk.): ICUBERD Book of Papers 2017, pp. 343-363.

## Az egyetemi hallgatók vállalkozói hajlandóságának intézményi meghatározói

S. Gubik Andrea, Bartha Zoltán

Miskolci Egyetem

### Absztrakt

Széles körben elfogadott, hogy a vállalkozói aktivitás fontos összetevője a gazdasági fejlődésnek, a munkaerőpiaci előrejelzések ráadásul azt mutatják, hogy a munkaerő egyre nagyobb része válik önfoglalkoztatóvá a jövőben. A sikeres vállalkozóvá válás meghatározói nagyon összetettek, cikkünk e területhez kíván hozzájárulni az egyetemi hallgatók vállalkozói hajlandósága és aktivitása, valamint az intézményi tényezők közötti kapcsolat vizsgálatával. Elemzésünk höz többek között a GUESSS adatbázist (az egyetemi hallgatók vállalkozói hajlandósága és aktivitása), a GLOBE felmérést (normák és értékek), és a Világbank Ease of Doing Business adatait (formális szabályok) használjuk fel. Vizsgálatunkba az OECD országokat vonjuk be.

### Bevezetés

Empirikus tesztek igazolják, hogy van kapcsolat a vállalkozói aktivitás és a gazdasági növekedés között (Van Stel e al. 2005), ezért a közgazdaságtan egyik alaproblémáját, a gazdasági fejlődés forrásainak kutatását, a vállalkozói aktivitás mögött meghúzódó tényezők feltárásaként is megfogalmazhatjuk. Napjainkban a vállalkozói aktivitást és a vállalkozói eredményességet az ún. vállalkozói ökoszisztémák működésével szokás modellezni (ld. pl. Szerb 2017, Tóth-Pajor, Farkas 2017). Isenberg (2010) a vállalkozói ökoszisztéma hat kulcselemét emeli ki (melyek még további összetevőkre bonthatók): politika, kultúra, tőke, piacok, humán tőke, támogatás.

A gazdasági fejlődés kutatásának egy másik, napjainkban ugyancsak népszerű irányzata az ún. intézményi megközelítés. Ezen irányzat egyik legismertebb alakjának, Douglas Northnak a definícióját használva, az intézmények (az idézet pontos helyén: intézményi szerkezet) formális szabályokból, informális korlátokból és a kikényszerítésük módjainak kombinációjából állnak (North 2005, p. 5). Látnunk kell, hogy a vállalkozói ökoszisztéma Isenberg-féle modelljében az intézmények ugyancsak helyet kapnak, tehát megállapítható, hogy a vállalkozói aktivitásra az intézmények is hatást gyakorolnak. Hatásuk elsősorban a politikai összetevőnél (pl. a vállalkozásindításhoz és működtetéshez kapcsolódó szabályok rendszere, az adózás és ösztönzés szabályai), és a

kultúránál (pl. milyen belső mozzgatói vannak a vállalkozóknak) jelenik meg, de a többi között is találhatóunk intézményekhez köthető elemet (pl. hitel- vagy tőzsdei szabályozás, oktatási rendszer).

Tanulmányunkban a vállalkozói aktivitás és a formális (szabályozás) és informális (kultúra) intézményi elemek mérhető változói közötti kapcsolatot vizsgáljuk. A vállalkozói aktivitást a GUESSS (Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey) felmérések segítségével számszerűsítjük, vagyis arra vonatkozóan vannak adataink, hogy az egyetemi hallgatók körében hányan folytatnak vállalkozó tevékenységet (vállalkozói aktivitás), ill. hányan terveznek vállalkozást indítani (vállalkozói szándék). A formális intézmények mennyiségi ismérveit a Világbank Doing Business adatbázisából emeltük át, az informális intézményeket pedig a GLOBE projekt (House et al. 2004) által kifejlesztett kérdések segítségével mértük, mely kérdések – ezek egy szűk köre, ami négy kulturális dimenzió kvantifikálására használható – a GUESSS adatbázisban is megtalálható volt.

A cikkben ismertetjük a vállalkozási tevékenység intézményi meghatározottságának irodalmát, bemutatjuk a kultúra mérésének GLOBE-féle módszertanát és a vállalkozói aktivitással való összefüggésének empirikus tesztjeit. Ezt követően áttekintjük az adatforrásainkat, részletesen leírjuk az elemzésünk

eredményeit, és végül kitérünk az ezekből levonható következtetésekre.

## Irodalmi háttér

Az új intézményi közgazdaságtan, mely elnevezést Oliver Williamson nevéhez kötik (Snowdon 2016, p. 114), megközelítésmódjában erős kettőség érvényesül. Mikroökonómiai aspektusból az intézmények azért fontosak, mert a nem tökéletesen racionális egyének gazdasági viselkedésének értelmezésében segítenek. Makroszempontról viszont abban rejlik a jelentőségük, hogy bizonyos intézmények gazdasági értelemben hatékonyabb viselkedésre ösztönöznek, mint mások, ami a fejlődés kulestényezőjévé teszi őket. A makroszempontról irányzat tesztjei ugyancsak két csoportra oszlanak: egyes szerzők az intézmények makrogazdasági teljesítményre gyakorolt hatását elemzik (pl. Knack, Keefer 1995, Ahlerup et al. 2009, Tabellini 2010) mások viszont a vállalati teljesítménnyel való kapcsolatot vizsgálják. Chacar és társai például megállapítják, hogy az intézmények olyan mérőszámai, mint a törzstelen szabályok erőssége, a képzetlen munkaerő piacának rugalmassága vagy a termékfelelősség szabályozásának erőssége hatnak a vállalatok teljesítményére (Chacar et al. 2010). Rámutattak arra is, hogy a kevésbé szabályozott környezetben (Nagy-Britannia) létrejövő start-upok kisebb mérettel indulnak, és gyorsabban növekednek, mint a jobban szabályozott környezetben (Spanyolország) lévők

(Capelleras et al. 2008). Lu és társai kimutatták, hogy Kínán belül a tulajdonjogot jobban védő városokban a vállalatok termelékenysége magasabb (Lu et al. 2011). A tanulmányunkban bemutatott elemzés ez utóbbi kutatási irányhoz áll közel. Azt mutatja be, hogy a formális és informális intézmények mérőszámainak országokra jellemző értékei milyen kapcsolatban állnak a társadalom egy csoportjával, az egyetemi hallgatóknak a vállalkozói aktivitásával és vállalkozói hajlandóságával.

Az új intézményi közgazdaságtan megosztott abból a szempontból is, hogy mik tekinthetők intézményeknek. North már idézett definíciója szerint a formális és informális szabályok egyaránt intézménynek minősülnek, és az informális szabályok egyik legfontosabb összetevője maga a kultúra. Voigt (2012) külső és belső kikényszerítésű szabályokat különít el; belső kikényszerítésű az, amit a közösség tagjai magukra és mindenki másra is érvényesnek, kötelezőnek érznek, és éppen ezért megint csak szorosan kapcsolódik a kultúrához. Az, hogy milyen viselkedési szabályok érvényesek a szűk, családi közösségeken belül, ill. a tágabb közösségben, belső kikényszerítésű, társadalmilag kódolt szabály, de egyben egy olyan tényező, amit a kultúrakutatások, például a GLOBE is mér.

Más szerzők igyekeznek határozott különbséget tenni az intézmények és a kultúra között (pl. Tabellini 2010, Maseland 2013). Ebben a megközelítésben a kultúra nem minősül

intézménynek, azoknál mélyebb meghatározója az emberi viselkedésnek, és ezen keresztül a különböző szinteken mérhető gazdasági teljesítménynek. Mi elfogadjuk az intézmények kettős, formális és informális jellegét, és ezért a formális szabályokat, valamint a kultúra összetevőit is intézményeknek tekintjük.

### Az intézmények mérése

A formális intézmények mérésére a Világbank Doing Business indexét használjuk fel. Ez az index az egyes országok üzleti szabályozását, valamint annak a vállalatindításra és vállalati működésre gyakorolt hatását méri és veti össze 11 indikátor felhasználásával (World Bank, 2018, 12.). Ezek:

1. Vállalkozásindítás: egy korlátozott felelősségű vállalat indításához szükséges eljárások, időigény, költség és a befizetett tőkeminimum;
2. Építési engedélyek ügyintézése: egy kereskedelmi raktárépület megépítéséhez szükséges eljárások, időigény és költség, valamint a minőség-ellenőrzés és a biztonsági rendszerek az építkezés engedélyezési keretein belül;
3. Elektromos áramhoz való hozzáférés: az elektromos áramra csatlakozáshoz szükséges eljárások, időigény és költség, a villamos-energiaellátás megbízhatósága és a díjszabás átláthatósága;

4. Ingatlan nyilvántartásba vétele: az ingatlan tulajdonjog átruházásához szükséges eljárások, időigény és költség, és a földhivatali nyilvántartási rendszer minősége;
5. Hitelfelvétel: ingó jelzálogjog és a hitelinformációs rendszer;
6. Kisebbségi befektetők védelme: kisebbségi részvényesek jogai kapcsolt felekkel folytatott ügyletekben és a vállalatirányításban;
7. Adófizetés: a vállalat kifizetései, időigény, a teljes adó és hozzájárulási ráta, valamint az adózást követő teendők;
8. Külkereskedelem: egy komparatív előnnyel rendelkező termék exportjának- és egy autóalkatrész importjának időigénye és költsége;
9. Szerződések érvényesítése: kereskedelmi jogvita rendezéséhez szükséges időigény és költség, a bírósági eljárások minősége;
10. Csődeljárások hatékonysága: a fizetéképtelenség időigénye, költsége, eredménye és a visszafizetés aránya, a jogszabályi keretek erőssége;
11. Munkaerőpiaci szabályozás: a foglalkoztatás rugalmassága és a munkahelyek minősége.

A tanulmányok az indikátorokat alkotó változók értékei mellett megadják a DTF (distance to frontier) pontszámot is, amely azt mutatja, hogy az egyes

indikátorok esetén a vizsgált gazdaság milyen távol van a legjobb teljesítménytől. A 0 és 100 közötti skálán a 100 a bevált legjobb gyakorlat „frontier” pontszámát jelenti. Rendelkezésre állnak továbbá az indikátorok szerinti és az összesített Doing Business rangsorok is.

A Doing Business adatokat számos esetben megtaláljuk a gazdasági növekedés befolyásoló tényezőinek felderítésére irányuló empirikus munkákban (lásd például Hanusch 2012, Djankov et al. 2006), az FDI szerepének vizsgálata során (Busse, Groizard 2006), de vannak törekvések az innovációval (Dutz et al. 2011) és a munkatermelékenységgel (Dall’Olio et al., 2013) való kapcsolatuk felderítésére vonatkozóan is. A vállalkozói aktivitással való összefüggés vizsgálatára csak kevés példa található a szakirodalomban. Klapper szerzőtársai (2008) például pozitív összefüggést találtak a rangsorbeli elhelyezkedés és a vállalkozássűrűség, valamint az újonnan alapított vállalkozások aránya között. A vállalkozói hajlandósággal való összevetésükre nem találtunk példát a szakirodalomban.

#### A kultúra mérése

A nemzetek közötti kulturális különbségek kimutatásának egyik úttörője Hofstede, aki évtizedek óta kutatja a témát. Immár hagyományosnak mondható elméletében öt kulturális dimenziót különít el:

1. Hatalmi távolság: az alacsonyabb beosztású, kevesebb hatalommal rendelkező egyének milyen mértékben fogadják és várják el a hatalmi egyenlőtlenségeket;
2. Individualizmus vagy kollektívizmus: az identitás az egyénre alapozott, vagy pedig az identitást az a csoport határozza meg, amihez az egyén tartozik;
3. Maszkulinitás: mennyire különülnek el élesen a nemi szerepek, és mennyire képezi a társadalmi együttélés alapját az anyagi siker;
4. Bizonytalanságkerülés: milyen mértékben fenyegetik, bizonytalanítják el a társadalom tagjait az ismeretlen helyzetek, a kiszámíthatatlan, megszokottól eltérő fejlemények;
5. Hosszú vagy rövid távú orientáció: mennyire részesítik előnyben az előrettekintő, újító és pragmatikus megközelítést a hagyományokra épülő, megszokottal szemben.

Részben Hofstede munkájára is alapozva 1994-ben indították el az ún. GLOBE (Global Leadership & Organizational Behavior Effectiveness) projektet (House et al 2004). A GLOBE projektben dolgozók immár a kultúra kilenc dimenzióját különítették el, amik részben egybeesnek, részben különböznek Hofstede dimenzióitól (Bakacsi 2012, 14. o.):

1. Hatalmi távolság: Hofstedével megegyező kategória;
2. Bizonytalanságkerülés: Hofstedével megegyező kategória;
3. Intézményi kollektívizmus: annak a mértéke, hogy a szabályok és normák mennyire bátorítják és jutalmazták az erőforrások kollektív elosztását és a kollektív cselekvést;
4. Csoportkollektívizmus: annak a mértéke, hogy az egyének mennyire juttatják kifejezésre büszkeségüket, lojalitásukat és összetartozás-érzésüket (a 3. és 4. dimenzió Hofstede individualizmus változójának kibontása);
5. Nemi egyenlőség: annak mértéke, hogy a társadalom mennyire minimalizálja a nemi szerepek közti különbségeket;
6. Asszertivitás: annak mértéke, hogy az egyének kapcsolataikban mennyire határozottak vagy agresszívek;
7. Teljesítményorientáció: annak a mértéke, hogy mennyire bátorítják a csoporttagokat a teljesítmény növelésére és a kiválóságra;
8. Jövőorientáció: annak mértéke, hogy az egyének mennyire hajlamosak a tervezésre, a jövőbe való befektetésre, a jelenlegi fogyasztás elhalasztására (megfeleltethető Hofstede hosszú vagy rövid távú orientációjának);

9. Humánorientáció: annak a mértéke, hogy a szabályok és normák mennyire bátorítanak a méltányos, önzetlen, gondoskodó viselkedésre (az 5-6-7., ill. 9. dimenzió Hofstede maskulinitás változójának alaposabb kiterjesztése).

Hofstede, ill. a GLOBE dimenziói elméletileg hatást gyakorolnak a vállalkozói aktivitásra. Azokban a társadalmakban, ahol a kockázatvállalást és az önálló döntéseket preferálják, a konformizmussal, csoportérdekekkel és a tradícióval szemben, vagyis jellemző rájuk az individualizmus, az alacsony bizonytalanságkerülés és hatalmi távolság, valamint a maskulinitás, a vállalkozói magatartás elvileg népszerűbb és elterjedtebb kellene hogy legyen (Hayton et al 2002).

Az elvégzett empirikus vizsgálatok általában visszaigazolják az előzetes várakozásokat, bár jellemzően csak alacsony szintű összefüggést tudnak kimutatni a kulturális dimenziók és a vállalkozói aktivitás különböző mérőszámai között. Shane 1993-as tanulmánya, ami 33 országban vizsgálta Hofstede dimenziói és az innovativitás közötti kapcsolatot, megállapítja, hogy az individualizmussal pozitív irányú, a bizonytalanságkerüléssel és a hatalmi távolsággal pedig negatív irányú a kapcsolat. Davidsson és Wiklund (1997) Svédország hat régiójában mérte fel az egyének kulturális értékeit, és ezt vetette össze az egyes régiók cégalapítási adataival. Ezt megelőzően Davidsson (1995) egy hasonló vizsgálatot folytatott le, ahol a különböző kulturális

változókból összeállított ún. vállalkozói értékek indexét vetette össze a cégalapítások számaival. Mindkét elemzés gyenge de szignifikáns hatást talált olyan értékek esetében, mint a teljesítmény orientáció, önállóság iránti igény, változtatás orientáció, kockázat érzékelés stb.

Számos tanulmány született a nemzeti kultúrák és a vállalkozók értékei közötti kapcsolatról. Mitchell és társai (2000) hét országban, vállalkozók és nem vállalkozók körében végzett felmérése megállapítja, hogy az individualizmus és a hatalmi távolság asszociációs kapcsolatban áll a vállalkozásindítási döntéssel. Mueller és Thomas 2000-es munkája kilenc ország hallgatóit mérte fel, megállapítva, hogy azokban a kultúrákban a legerősebb a vállalkozói orientáció, ahol erős az individualizmus és alacsony a bizonytalanságkerülés. McGrath és társai (1992) kilenc országban, vállalkozók és nem vállalkozók felméréseivel készült vizsgálata megállapítja, hogy a nemzetiségi hovatartozástól függetlenül a vállalkozók magas hatalmi távolság, individualizmus és maskulinitás értékeket mutatnak, viszont alacsony körükben a bizonytalanságkerülés.

Zhao és társai (2012) a GLOBE projekt dimenzióinak bevonásával elemezték 42 ország (köztük Magyarország) vállalkozói aktivitásának alakulását. Munkájukban figyelembe vették az egyes országok fejlettségi szintjét (az egy főre jutó GDP-t használva mérőszámként), és a vállalkozói aktivitás változatos indikátorait (a GEM projekt következő

négy változóját: korai fázisú vállalkozások, megállapodott vállalkozások, gyorsan növekvő vállalkozások és innovatív vállalkozások) használták. Megállapítják, hogy a hatalmi távolság, a csoportkollektívizmus és a humánorientáció segíti a korai fázisú és a megállapodott vállalkozásokat az alacsony és közepes fejlettségű országokban, a fejlett országokban viszont visszaveti az ilyen típusú vállalkozásokat.

A bizonytalanságkerülés, a teljesítményorientáció és a jövőorientáció segítik a gyorsan növekvő és innovatív vállalkozásokat, elsősorban a fejlett országokban. Megjegyzendő, hogy Zhao és társai az eddig bemutatott tanulmányokkal szemben azt feltételezik, hogy a bizonytalanságkerülés és a gyorsan növekvő, ill. innovatív vállalkozások között pozitív kapcsolat áll fenn. Ezt azzal magyarázzák, hogy a szabályok lefektetése strukturált és hatékony működést tehet lehetővé (példaként Németországot és Japánt említik), ill. az is felmerül érvként, hogy az erősen strukturált vállalatok saját vállalkozás indítására ösztönözhetik a kötetlenebb környezetet preferáló, vállalkozó szellemű alkalmazottakat. Elemzésük végül nem mutatott ki markáns szignifikáns kapcsolatot a bizonytalanságkerülés és a vállalkozói aktivitás között.

Baliaeva és társai (2015) az általunk is elemzett adatbázis felhasználásával tekintette át Hofstede dimenziói és a hallgatók vállalkozói szándékai közötti kapcsolatot. A szerzők arra jutnak, hogy a hallgatók vállalkozói szándékai

erősebbek az individualista társadalmakban, és gyengébbek a magas bizonytalanságkerüléssel jellemezhető kultúrákban.

Az empirikus irodalom megállapításai több ok miatt is óvatosan értékelendők. A kapcsolat, bár létezik, gyengének tűnik. Aligha vitatható, hogy a nemzeti kultúra hatással van a politikai-gazdasági intézményekre is, amik viszont szintén befolyásolhatják a vállalkozói aktivitást. Amikor a vállalkozás indítással kapcsolatos attitűdöket vizsgáljuk, probléma lehet, hogy a kulturális sajátosságok visszatükröződnek a válaszokban (Hayton et al 2002). A bizonytalanságok is indokoltá teszik a téma további vizsgálatát.

### Vállalkozói aktivitás és vállalkozói hajlandóság mérése

A vállalkozói aktivitás mérésére számos statisztika alkalmas. Gyakran használják a vállalkozássűrűség adatait (1000 lakosra jutó vállalkozások száma), vagy a vállalkozók arányát a foglalkoztatottak számához viszonyítva, az önfoglalkoztatók arányát, vagy vállalat demográfiai adatokat (pl. születési ráta). A megkérdezetteken belül.

A vállalkozói hajlandóság mérése, azaz hogy mutat-e az egyén szándékot saját vállalkozásának beindítására, szintén fontos kérdés a vállalás szakirodalomban. Bár a szándék nem feltétlenül realizálódik saját vállalkozás létrehozatalában, mégis a vállalkozói aktivitás fontos mérföldköve.

Számos munka fellelhető, amely a vállalkozási folyamat legfontosabb befolyásoló tényezőinek beazonosítását célozza meg. Ezek egy része az oktatás szerepét hangsúlyozza, azon belül is kiemelti a tapasztalás, valós körülmények között történő tanulás szerepét (Szirmai, Csapó 2006, Imreh-Tóth 2015, Borsi, Dóry 2015).

Az egyéni tulajdonságok közül a kockázatvállalási hajlandóságot, a függetlenség kialakítására való törekvést (Meager et.al. 2003), innovatív gondolkodást hangsúlyozzák a szerzők. Számos cikk foglalkozik a társadalmi környezet szerepével a vállalkozási folyamatban (lásd például Autio és Wennberg 2010), azt hangsúlyozva, hogy az egyén közösségének normái és attitűdjei rendkívüli módon befolyásolják az egyén vállalkozási viselkedését. Meghatározó lehet továbbá a nemzeti kultúra szerepe, mint ahogy arra számos korábban ismertetett kutatás rávilágít. Ezek egyik csoportja a nemzeti kultúra egyéni jellemzőkre gyakorolt hatását vizsgálja (mint például Thurik, Dejardin 2012, Thomas, Mueller 2000), másik része aggregált vállalkozási statisztikákkal hozza összefüggésbe az egyes kulturális dimenziókat (mint például Zhao, Li, Rauch 2012, Shane, Kolvereid, Westhead 1991). Nyilvánvaló befolyásoló továbbá a támogató rendszer, az hogy hogyan lehet forrásokhoz jutni, a vállalkozásindításnak, a vállalkozási folyamatnak milyen adminisztratív terhei vannak, milyen adóteherrel kell számolni stb.

A szerteágazó irodalomban eligazodást jelenthetnek azok az összetett modellek, amelyek a fenti hatásokat (egyén, társadalom, intézményrendszer) egy komplex rendszerbe igyekeznek besűríteni. Ezek közül Ajzen tervezett magatartás elméletét (Ajzen 1991, 2006) már több tanulmányban is teszteltük a GUESSS adatbázis segítségével (Gubik 2013, Gubik 2016).

A modell elemei a következők:

1. Attitűdök: Minél kedvezőbb az egyén vállalkozásindítással összefüggő beállítottsága (attitűdje), annál nagyobb lesz a vállalkozásindítási szándéka is.
2. Szubjektív normák: Minél inkább úgy észleli az egyén, hogy környezete pozitívan viszonyul vállalkozásindítási elképzeléseihez, annál inkább várható, hogy szándékot mutat majd saját vállalkozásának megvalósítására.
3. Észlelt magatartási kontroll: Minél inkább úgy érzi az egyén, hogy képes irányítása alatt tartani az eseményeket, annál inkább szándékában állhat saját vállalkozási tevékenységbe fogni.
4. Én-hatékonyság: Minél inkább úgy érzi az egyén, hogy birtokában áll a vállalkozásindításhoz szükséges képességeknek és tudásnak, annál inkább elképzelhetőnek tartja saját vállalkozásának beindítását.

Most a modell elemeit arra használjuk fel, hogy a formális és informális intézményi



tényezők általunk vizsgálatba bevont dimenzióival való kapcsolatukat megvizsgáljuk.

### Adatforrás és módszerek

A vállalkozással összefüggő változók (aktivitás, hajlandóság) és a GLOBE 4 változójának () mérésére a GUESSS kutatás 2016-os adatbázisát használjuk fel. Ebben 50 országból összesen 127.509 hallgató adatai találhatóak meg. Jelen elemzésbe olyan OECD országokat vontunk be, amelyekben a válaszok száma meghaladta a 300-at. Az így összeállt minta résztvevő országok szerinti megoszlását az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat: A vizsgálatba bevont országok és a mintaelemszámok

Ország	Gyakoriság	%
1. Amerikai	353	0,5
2. Anglia	1074	1,4
3. Ausztrália	2359	3,1
4. Ausztria	3755	4,9
5. Belgium	771	1,0
6. Chile	6077	8,0
7. Csehország	1135	1,5
8. Észtország	811	1,1
9. Finnország	532	0,7
10. Franciaország	714	0,9
11. Görögország	649	0,9
12. Írország	807	1,1
13. Japán	1490	2,0
14. Kanada	297	0,4
15. Korea	2603	3,4
16. Lengyelország	6388	8,4
17. Magyarország	5182	6,8
18. Mexikó	1207	1,6
19. Németország	15984	21,0
20. Olaszország	4446	5,8
21. Portugália	4685	6,2
22. Spanyolország	7373	9,7

23. Svájc	2943	3,9
24. Svédország	606	0,8
25. Szlovákia	3266	4,3
26. Szlovénia	575	0,8
Összesen	76082	100,

Forrás: saját szerkesztés

A kulturális dimenziók esetében is a GUESSS adatbázist használtuk fel, mert így frissebb adatokhoz jutottunk, valamint egyén szintű válaszokkal rendelkezünk. Két megköttéssel kell számolni e döntés eredményeképpen. Egyrészt a felsőoktatásban részt vevőkre vonatkozó értékkel rendelkezünk, másrészt csak 4 GLOBE dimenzió hatását tudjuk értékelni (amelyekre vonatkozóan volt kérdés a GUESSS kérdőívben). Ezek és az ezeket alkotó változók a következők:

#### Csoportkollektivizmus (IGC):

1. A társadalomban, ahol élek a gyerekek büszkék szüleik egyéni teljesítményére. (1-7-ig terjedő Likert skála, 1=egyáltalán nem értek egyet, 7= teljesen egyetértek)
2. A társadalomban, ahol élek a szülők büszkék gyermekeik egyéni teljesítményére. (1-7-ig terjedő Likert skála, 1=egyáltalán nem értek egyet, 7= teljesen egyetértek) (1-7-ig terjedő Likert skála, 1=egyáltalán nem értek egyet, 7= teljesen egyetértek)
3. A társadalomban, ahol élek az öregedő szülők a gyerekeikkel élnek együtt. (1-7-ig terjedő Likert skála, 1=egyáltalán nem értek egyet, 7= teljesen egyetértek)

4. A társadalomban, ahol élek a gyerekek otthon laknak egészen a házasságkötésükig. (1-7-ig terjedő Likert skála, 1=egyáltalán nem értek egyet, 7= teljesen egyetértek)

A hatalmi távolság (PD):

1. A társadalomban, ahol élek a rang és a hierarchiában elfoglalt pozíció kiváltságot jelent. (1-7-ig terjedő Likert skála, 1=egyáltalán nem értek egyet, 7= teljesen egyetértek)

2. A társadalomban, ahol élek, egy személy befolyása meghatározóan...

...azon a képességén múlik, hogy mennyire képes hozzájárulni a társadalomhoz (közösséghez).

...az egyének pozíciójából eredő hatalmtól függ. (1-7-ig terjedő szemantikus differenciálskála, 1=első válasz, 7=második válasz)

3. A társadalomban, ahol élek a követőktől elvárják, hogy ...

...kérdés nélkül engedelmeskedjenek a vezetőnek.

...megkérdőjelezzék a vezetőket nézeteltérés esetén. (1-7-ig terjedő szemantikus differenciálskála, 1=első válasz, 7=második válasz)

4. A társadalomban, ahol élek a hatalom ...

...felül koncentrálnak.

...megosztott a társadalmon (közösségen) belül. (1-7-ig terjedő szemantikus differenciálskála, 1=első válasz, 7=második válasz)

Bizonytalanságkerülés (UA):

1. A társadalomban, ahol élek a rend és a következetesség a hangsúlyosak, a kísérletezés és innováció rovására. (1-7-ig terjedő Likert skála, 1=egyáltalán nem értek egyet, 7= teljesen egyetértek)

2. A társadalomban, ahol élek a legtöbb ember megtervezetten él, kevés váratlan eseménnyel az életében. (1-7-ig terjedő Likert skála, 1=egyáltalán nem értek egyet, 7= teljesen egyetértek)

3. A társadalomban, ahol élek a társadalmi elvárások és útmutatások kinyilvánítottak, így mindenki pontosan tudja, mit is várnak el tőle. (1-7-ig terjedő Likert skála, 1=egyáltalán nem értek egyet, 7= teljesen egyetértek)

4. A társadalomban, ahol élek vannak betartatandó szabályok és törvények. Csaknem minden esetben igaz. Ritkán fordul elő. (1-7-ig terjedő Szemantikus differenciálskála, 1=első válasz, 7=második válasz)

## Tejesítményorientáció

1. A társadalomban, ahol élek, az egyéneket teljesítményük folyamatos javítására ösztönzik
2. A társadalomban, ahol élek, a jutalom
  - ... kizárólag a teljesítményen kívüli tényezőkön múlik (pl. rang)
  - .... kizárólag a teljesítményen múlik (1-7-ig terjedő szemantikus differenciálskála, 1=első válasz, 7=második válasz)
3. A társadalomban, ahol élek, a teljesítmény javítását szolgáló innovativitást.

## Nem jutalmaznak

Jól érezhetően jutalmaznak (1-7-ig terjedő szemantikus differenciálskála, 1=első válasz, 7=második válasz)

A vállalkozói aktivitás és a vállalkozási tervek mérésére a következő változókat használtuk fel:

1. Van-e már saját vállalkozásod/egyéni vállalkozó vagy-e? (Igen, Nem)
2. Teszel-e jelenleg lépéseket saját vállalkozásod elindítása/egyéni vállalkozóvá válásod érdekében? (igen, nem).

A tervezett magatartás elmélet tényezői az alábbi 1-7-ig terjedő Likert skálán mért változók számtani átlagaként adódtak:

1. Vállalkozásindítási szándék:
  - Kész vagyok valamit tenni azért, hogy vállalkozó lehessek.
  - Szakmai célom, hogy vállalkozó legyek.
  - Mindent meg fogok tenni azért, hogy elindítsam és működtessem saját vállalkozásomat.
  - Elhatároztam, hogy a jövőben létrehozok egy céget.
  - Nagyon komolyan gondolkoztam már egy vállalkozás elindításán.
  - Határozott szándékom, hogy egyszer majd saját vállalkozást indítsak.
2. Attitűdök:
  - A vállalkozóvá válás számomra több előnyt jelent, mint hátrányt.
  - A vállalkozói karrier számomra vonzó.
  - Ha lenne lehetőségem és erőforrásom, vállalkozó lennék.
  - Vállalkozónak lenni nagy meglegedettséget jelentene számomra.
  - Ha választhatnék, inkább vállalkozó lennék.

### 3. Észlelt magatartási kontroll:

- Általában képes vagyok megvédeni saját érdekeimet.
- Amikor terveket készítek, majdnem biztos vagyok abban, hogy valóra is váltom azokat.
- Általában képes vagyok befolyásolni, hogy mi történjen az életemben.

### 4. Szubjektív normák:

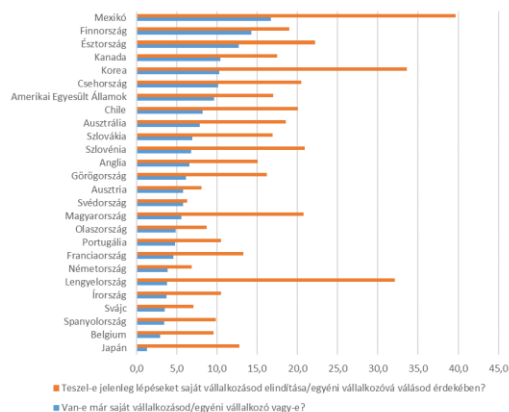
- Ha vállalkozó lennél, hogyan vélekedne környezeted? Közeli család/Barátok/Diáktársak.

A Doing Business értékeket a kutatás honlapjáról gyűjtöttük össze, ahol a módszertanról is lehet tájékozódni (<http://www.doingbusiness.org/>).

## Eredmények

Az 1. ábra a vállalkozói aktivitást és terveket mutatja a megkérdezett hallgatók körében. Jól látható különbségeket tapasztalunk a vizsgált országok között mind a meglévő vállalkozások arányában, mind pedig a tervezett vállalkozásokat tekintve (nascent entrepreneurship).

**1. ábra: Vállalkozói aktivitás és vállalkozási tervek alakulása a vizsgált országokban**



*Forrás: saját szerkesztés*

A vállalkozást tervezők jelentős része nem akar vállalkozóként dolgozni tanulmányai befejeztével (38,7 százalékuk). A már vállalkozóknál még rosszabb arányokat találunk, itt a válaszadók 55,5 százaléka nem szeretné a végzést követően folytatni a vállalkozási tevékenységét. Ez arra utalhat, hogy a tervezett vállalkozások inkább a tanulmányok finanszírozására szolgálnak, nem pedig hosszú távú vállalkozói célok megvalósítására. Ugyanerre utalhat az önfoglalkoztatók magas aránya (átlagosan 65 százalék, de jelentős nemzeti eltérések figyelhetők meg). A vállalkozók és vállalkozást tervezők között vélhetően nagy a kényszervállalkozók aránya.

A következőkben azt nézzük meg, hogy a vállalkozói hajlandóság és a vállalkozói aktivitás milyen összefüggéseket mutat a formális és informális intézményekkel. Ehhez ország szintű adatokra van szükség, amit esetenként az adatbázis az egyéni válaszainak aggregálásával

(szám-tani átlagok számításával) állítottunk elő.

### A vállalkozói hajlandóság és aktivitás és a kulturális tényezők összefüggései

Első lépésben a vállalkozási szándék intézményi és kulturális meghatározottságát vizsgáltuk. Ahogy kiszámolhattuk a nemzeteket jellemző kulturális dimenziók átlagos értékeit (ami a nemzeti GLOBE értékek kiszámításának módszertana), ugyanúgy járunk el a tervezett magatartás elmélete modelljének alkotóelemeivel is.

Meghatározhatjuk például, hogy a vállalkozásindításra irányuló attitűd összességében alacsonyabb, vagy magasabb egy adott országban a többi vizsgált országgal összevetve. Így az Ajzen modell eredeti céljától és felhasználásától eltérően megadjuk azok nemzeti értékeit, majd ellenőrizzük, hogy ezek az értékek és a kulturális dimenziók nemzeti értékei között megfigyelhető-e tapasztalati együttmozgás. A szakirodalomban eddig ilyen próbálkozással nem találkoztunk. A (2. táblázatban) ennek a vizsgálatnak az értékeit foglaltuk össze.

**2. táblázat: A vizsgált változók korrelációs mátrixa**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Vállalkozásindítási szándék	1								
2 Attitűdök	,981** 0,000	1							
3 Észlelt magatartási kontroll	,643** 0,000	,616** 0,001	1						
4 Szubjektív normák	,622** 0,001	,629** 0,001	,746** 0,000	1					
5 Én-hatékonyság	,864** 0,000	,832** 0,000	,812** 0,000	,748** 0,000	1				
6. IGC	,807** 0,000	,790** 0,000	,500** 0,009	,448* 0,022	,744** 0,000	1			

7. UA	,311 0,122	,279 0,168	,585** 0,002	,233 0,252	,471* 0,015	,169 0,410	1		
8. PD	,523** 0,006	,522** 0,006	-,373 0,061	,072 0,726	-,358 0,072	,625** 0,001	,152 0,459	1	
9. PO	-,042 0,837	-,070 0,734	,300 0,137	,399* 0,044	,182 0,374	-,236 0,246	,262 0,195	-,559** 0,003	1

\*\* 0,01 szinten szignifikáns kapcsolat, \*0,05 szinten szignifikáns kapcsolat

IGC: csoportkollektivismus; UA: bizonytalanságkerülés; PD: hatalmi távolság; PO: Teljesítményorientáció

*Forrás: saját szerkesztés, N=26*

Látható, hogy a vállalkozásindítási szándék és befolyásoló tényezői (attitűd, norma és kontroll) szignifikánsan összefüggnek a vizsgálatba bevont kulturális tényezőkkel.

A csoportkollektivismus az attitűdökkel, a normákkal, az én-hatékonysággal és az észlelt magatartási kontrollal egyaránt pozitív irányú szignifikáns kapcsolatban van, de közvetlenül a vállalkozásindítási szándékkal is korrelál. A legmagasabb értéket az attitűdök és a vállalkozásindítási szándék esetén kaptuk. A csoportkollektivismus magas értékei összetartó, lojális kultúrára utalnak (Bakacsi 2008), ami vizsgálataink eredményei szerint egyúttal a magas vállalkozói hajlandósággal is együtt jár.

A bizonytalanságkerülés dimenzió az észlelt magatartási kontrollal és az én-hatékonysággal korrelál szignifikánsan. A kapcsolat pozitív irányú, ami arra utalhat, hogy minél fontosabbak a kialakult normák és szabályok a

bizonytalanság csökkentésében, annál nagyobb a társadalom tagjainak magabiztossága egy adott feladat végrehajtására vonatkozóan.

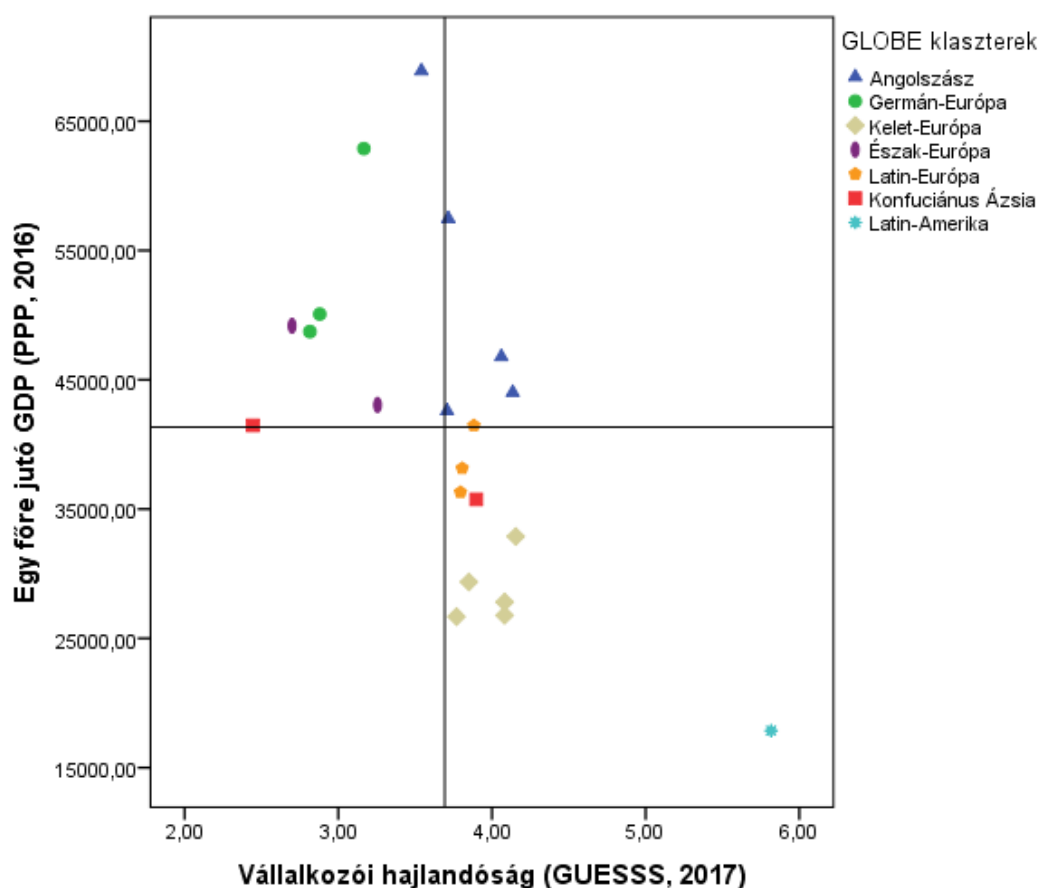
A hatalmi távolság dimenzió a vállalkozásindítási szándékkal és az attitűdökkel mutat összefüggést, ugyanakkor az egy főre jutó GDP kontrol alatt tartása mellett ez a hatás már nem figyelhető meg. A három változó további vizsgálata arra derít fényt, hogy az egy főre jutó GDP negatív kapcsolatban áll a hatalmi távolság változóval (ezt az összefüggést a szakirodalom is említi, lásd például Hofstede 2001, Cox et al. 2011) és a vállalkozói hajlandósággal egyaránt.

Végül a teljesítményorientáció és a szubjektív normák között is szignifikáns összefüggés található, ami a GDP hatásának kiszűrése mellett is fennáll. Ekkor azonban az észlelt magatartási kontrollal való szignifikáns összefüggés is megjelenik. A szubjektív normák a környezet reakcióit fejezik ki, amely

magas teljesítményorientáció esetén (ami a teljesítmény növelésére és a kiválóságra való ösztönzést jelenti), egyúttal a vállalkozói eredmények elismerését is jelenti.

Azt tapasztaltuk, hogy az egy főre jutó GDP meghatározó a vállalkozási hajlandóság alakulásában, miközben a kulturális tényezők is jellegzetes eltéréseket okoznak. A hatás

szemléltetésére a GLOBE kulturális dimenziói szerint csoportosítottuk be a vizsgált országokat (House et al. 2004, Northouse 2007), majd ábrázoltuk a gazdasági teljesítmény és a vállalkozói hajlandóság dimenzióiban (2. ábra). A GLOBE kulturális besorolásából 4 általunk vizsgált ország hiányzik, Chile, Csehország, Portugália és Szlovákia, így ezeket az országokat nem tartalmazza a 2. ábra.



1. ábra: A vállalkozói hajlandóság és a gazdasági teljesítmény közötti kapcsolat

*Forrás: saját szerkesztés a GUESSS 2016 és a World Development Indicators, 2017 alapján*

A kelet-európai országok jól elkülönülő csoportot alkotnak, átlag alatti gazdasági teljesítmény és átlag feletti vállalkozói hajlandóság jellemzi őket. Kulturális

értékeiben családcentrikus és lojális társadalmak, alacsony jövő- és teljesítményorientációval.

Latin-Európa országai (Franciaország, Olaszország, Spanyolország) vállalkozói hajlandóságot tekintve hasonló értékekkel rendelkeznek, mint a kelet-európai országok, miközben azonban gazdasági teljesítményük jobb. Itt is fontos a család és a közösség, miközben értékeli az egyéni autonómiát is.

A germán-európai országok (Ausztria, Németország, Svájc) alacsony vállalkozói hajlandósággal írhatók le, az angolszász országok (Anglia, USA, Kanada, Írország, Ausztrália) pedig átlagos, ill. a feletti értékekkel, mindkét csoport esetén magasabb az egy főre jutó GDP az átlagosnál. Az előbbi eredményorientált, versenyző társadalomnak írja le a GLOBE, amelyben a magas bizonytalanságkerülés miatt fontos szerepet kapnak a szabályok, az angolszász klaszter fő jellemzője pedig a verseny és a teljesítmény társadalom általi értékelése, valamint az individualizmus.

Második lépésben a kulturális dimenziók és a vállalkozói aktivitás összefüggéseit vizsgáltuk meg. Azt találtuk, hogy a teljesítményorientáció kivételével nincs szignifikáns kapcsolat a változók között. Itt közepesen erős pozitív irányú kapcsolatot találtunk (a parciális korrelációs együttható értéke 0,515,  $p=0,008$ ).

A vállalkozói hajlandóság és aktivitás és formális intézményi tényezők összefüggései

Első lépésben az Ease of Doing Business rangsor és a vállalkozásindítási szándék és legfontosabb befolyásoló tényező közötti kapcsolatot vizsgáltuk meg. A szándék és a rangsorbeli elhelyezkedés esetén fordított arányosságot találtunk (Pearson féle korrelációs együttható=0,388,  $p=0,05$ ). Ez azt jelenti, hogy a magasabb vállalkozói hajlandóság éppen a kedvezőtlenebb formális szabályozás esetén jellemző.

A Doing Business index indikátorait megvizsgálva csak kevés szignifikáns összefüggésre bukkantunk. A lineáris korrelációs együttható szignifikáns értékeit csak az elektromos áramhoz való hozzáférés, az adófizetés és a csődeljárások hatékonysága indikátorok esetén fedeztük fel, mindhárom esetben negatív volt a megfigyelt kapcsolat. Mivel az egyes indikátorokat a DTF pontszámmal emeltük be a vizsgálatba, a nagyobb érték jobb gyakorlatra utal. Azaz a negatív kapcsolat azt jelenti, hogy a jó gyakorlatokkal leírható országok alacsony vállalkozói hajlandósággal rendelkeznek. A GDP hatását kontroll alatt tartva már csak a hitelfelvétel indikátor és a külkereskedelem indikátor mutatott szignifikáns összefüggést a vállalkozásindítási szándékkal. Az előbbi esetén pozitív, az utóbbinál negatív összefüggést fedezünk fel.

A vállalkozói aktivitás esetén sem a Doing Business index, sem azok indikátorai nem mutattak szignifikáns összefüggést, eltekintve a hitelfelvétel indikátortól, ahol közepesen erős kapcsolatot találtunk (0,566,  $p=0,03$ ).



## Összefoglalás és további kutatási irányok

A vállalkozói aktivitásnak a gazdasági növekedésre gyakorolt pozitív hatása miatt a gazdaságpolitikák célja a vállalkozások indítását, a vállalkozási folyamatot minél inkább támogató szabályozási környezet kialakítása. Ezt a környezetet, az úgynevezett formális intézményi tényezőket cikkünkben a Világbank Doing Business indexének indikátoraival mértük.

Elemzéseink arra mutatnak rá, hogy ezek a törekvések nem, vagy csak részben érik el a nekik szánt hatást, mert a vállalkozási hajlandóság sokkal inkább az informális intézményi tényezők által meghatározott. Munkánkban ezt az összefüggést a GLOBE felmérés kulturális dimenzióinak segítségével mutattuk meg. Az aktivitás, amely vállalkozói hajlandóság nélkül nem jöhet létre, kevés összefüggést mutat a vizsgálatba bevont változókkal.

Eredményeink szerint a gazdasági fejlettség szignifikánsan összefügg a vállalkozói aktivitással és a hajlandósággal, ugyanakkor a GUESSS adatbázison (amely egyetemi hallgatók válaszait tartalmazza és amely 26 OECD országra állt rendelkezésre) negatív irányú összefüggés mutatkozott. Ez arra utalhat, hogy a vállalatok száma, a vállalkozók aránya és a vállalkozássűrűség statisztikák nem képesek pontosan visszaadni a szektor makrogazdasági hatását. Jobb megközelítést ad a gyors növekedésű vállalkozások (gazellák) aránya, egyes

vállalatdemográfiai adatok használata, vagy a lehetőség és kényszer motiválta vállalkozók kettéválasztása a szektor gazdasági jelentőségének vizsgálatában.

Elemzésünk korlátját jelenti, hogy a kilenc kulturális dimenzió közül csak négy hatását mérhettük, ugyanis csak ezekkel kapcsolatos kérdéseket tartalmazott az adatbázis. Gyengíti az eredményeket továbbá, hogy csak 26 OECD tagországra vonatkozóan rendelkezünk adatokkal, ráadásul a mintaelemszámban jelentős nemzeti eltérések vannak.

Bár a szakirodalomban elsősorban az általunk is mért dimenziók hatását elemzik, használható eredmények adódhatnak további dimenziók (például a jövőorientáció) bekapcsolásából. A vállalkozók csoportosításával (például foglalkoztatók száma, teljesítmény szerint) árnyalhatók lennének a kapott eredmények.

## Felhasznált irodalom

- [1] Ahlerup, P., Olsson, O. & Yanagizawa, D. (2009): Social capital vs institutions in the growth process, *European Journal of Political Economy*, 25(1), 1-14.
- [2] Ajzen, I. (1991): The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (L) 2. pp. 179-211.

- [3] Ajzen, I. (2006): Constructing a Theory of Planned Behavior Questionnaire – Brief Description of the Theory of Planned Behavior. <http://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>
- [4] Autio, E., & Wennberg, K. (2010). You think, therefore, I become: Social attitudes and the transition to entrepreneurship. Proc. DRUID Summer Conference 2010, Imperial College London Business School, 16–18 June 2010, London. <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=501642&cf=43>
- [5] Bakacsi, Gy. (2012): A GLOBE-kutatás kultúráváltóinak vizsgálata faktoranalízis segítségével. *Vezetéstudomány* (XLIII) 4. pp. 12-22.
- [6] Beliaeva, T., Laskovaia, A. & Shirokova, B. (2015): *Entrepreneurial Learning and Students' Entrepreneurial Intentions: A Cross-Cultural Approach*. Working Paper #8(E)–2015. Graduate School of Management, St. Petersburg University.
- [7] Borsi, B., & Dóry, T. (2015). A vállalkozóképzés nemzetközi trendjei és a vállalkozói készségek egyetemi fejlesztése (International trends in entrepreneurship education and developing entrepreneurial competences at university level) *Közgazdasági Szemle*, 57 (7-8) pp. 835–852.
- [8] Busse, M., & Groizard, J.L. (2006): Foreign Direct Investment, Regulations, and Growth. Policy Research Working Paper; No. 3882. World Bank, Washington, DC.
- [9] Capelleras, J. L., Mole, K. F., Greene, F. J. & Storey, D. J. (2008) Do More Heavily Regulated Economies Have Poorer Performing New Ventures? Evidence from Britain and Spain, *Journal of International Business Studies*, 39(4), 688-704.
- [10] Chacar, A. S., Newburry, W. & Vissa, B. (2010): Bringing Institutions into Performance Persistence Research: Exploring the Impact of Product, Financial, and Labor Market Institutions, *Journal of International Business Studies*, 41(7), 1119-1140.
- [11] Cox, P.L., Friedman, B.A., & Tribunella, T. (2011): Relationships among Cultural Dimensions, National Gross Domestic Product, and Environmental Sustainability. *Journal of Applied Business and Economics* vol. 12(6) 2011
- [12] Dall’Olio, A., Iootty, M., Kanehira, N. & Saliola, F. (2013): Productivity Growth in Europe. World Bank Policy Research Working Paper 2013; No. 6425
- [13] Davidsson, P. & Wiklund, J. (1997): Values, beliefs and regional variations in new firm formation

- rates. *Journal of Economic Psychology* (XVIII) 2-3. pp. 179-199.
- [14] Davidsson, P. (1995): Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, (VII) 1. pp. 41-62.
- [15] Djankov, S., McLiesh, C., & Ramalho, R. (2006): Regulation and Growth The World Bank March 17, 2006 <http://enterprisesurveys.org/~/media/FPDKM/EnterpriseSurveys/Documents/Research%20Papers/Regulation-and-Growth-2006.pdf> (letöltés ideje: 2018. január 15.)
- [16] Dutz, M.A., Kessides, I., O'Connell, S., & Willig, RD. (2011): Competition and Innovation-Driven Inclusive Growth. World Bank Policy Research Working Paper 2011; No.5852.
- [17] Gubik, S.A. (2013): A magyar hallgatók vállalkozásindító szándékát befolyásoló tényezők modellje: Ajzen tervezett magatartás elméletének kiterjesztése. *Vezetéstudomány* (XLIV) 7-8. pp. 18-29.
- [18] Gubik, S.A. (2016): Magyar egyetemi hallgatók karrierterveinek alakulása és kihatásuk a jövőbeli vállalkozói hajlandóságra. In: *Magyarország 2025-ben és kitekintés 2050-re: Tanulmánykötet Nováky Erzsébet* 70.
- születésnapjára* (szerk: Tóth Attiláné, S. Gubik Andrea). Arisztotelész Kiadó, pp. 91-102.
- [19] Hanusch, M. (2012): The Doing Business Indicators, Economic Growth and Regulatory Reform. World Bank Policy Research Working Paper 2013; No. 6176
- [20] Hayton, J. C., George, G. & Zahra, S. A. (2002): National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research. *Entrepreneurship Theory and Practice* (XXVI) 4. pp. 33-52.
- [21] Hofstede, G. (2001): Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations. Second Edition. Sage Publications, Thousand Oaks CA.
- [22] House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman & P. W., Gupta, V. (2004): *Culture, Leadership, and Organizations. The GLOBE Study of 62 Societies*. SAGE Publications, Thousand Oaks, CA.
- [23] Imreh-Tóth, M. (2015). *Az egyetemi vállalkozásoktatás lehetséges szerepe a vállalkozóvá válás elősegítésében*. Szeged: JATEPress, 2015. 150 p.
- [24] Isenberg, D. J. (2010): How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40-50.

- [25] Klapper, L., Amit, R., & Guillén, M.F. (2008): Entrepreneurship and Firm Formation across Countries. In: *International Differences in Entrepreneurship* (2010), Josh Lerner and Antoinette Schoar, editors (p. 129 - 158) Conference held February 1-2, 2008 Published in May 2010 by University of Chicago Press
- [26] Knack, S. & Keefer, P. (1995): Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures. *Economics and Politics* 7(3), 207–227.
- [27] Lu, Y., Png, I. P.L. & Tao, Z. (2011): Do institutions not matter in China? Evidence from manufacturing enterprises, *Journal of Comparative Economics*, 41(1), 74-90.
- [28] Maseland, R. (2013): Parasitical cultures? The cultural origins of institutions and development. *Journal of Economic Growth*, 18(2), 109-136.
- [29] McGrath, R. G., MacMillan, I. C., Yang, E. A. & Tsai, W. (1992): Does culture endure, or is it malleable? Issues for entrepreneurial economic development. *Journal of Business Venturing* (VII) 6. pp. 441-458.
- [30] Mitchell, R. K., Smith, B., Seawright, K. W. & Morse, E. A. (2000): Cross-cultural cognitions and the venture creation decision. *Academy of Management Journal*, (XLIII) 5. pp. 974-993.
- [31] Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2000): Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing* (XVI) 1. pp. 51-75.
- [32] North, D. C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.
- [33] Northouse, P.G. (2007): *Leadership: Theory and Practice*. 6th ed. Sage Publications
- [34] Shane, S. (1993): Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of Business Venturing* (VIII) 1. pp. 59-73.
- [35] Shane, S., Kolvereid, L., & Westhead, P. (1991). An exploratory examination of the reasons leading to new firm formation across country and gender. *Journal of Business Venturing*, 6, 431-446.
- [36] Snowdon, B. (2016): Institutions, Economic Growth and Development: A Conversation with Nobel Laureate Douglass North, *World Economics*, 17(4), 107-152.
- [37] Szerb L. (2017): A vállalkozói ökoszisztéma Magyarországon a 2010-es években – helyzetértékelés és szakpolitikai javaslatok. *Vezetéstudomány*, 48(6-7), 2-14.

- [38] Szirmai, P., & Csapó, K.(2006): Gyakorlati vállalkozásktatás - Diákvállalkozások támogatása a Budapesti Corvinus Egyetemen. *Új pedagógiai szemle*, 56. évf., 4. szám, 72-83. o.
- [39] Tabellini, G. (2010): Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe, *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677-716.
- [40] Thomas, A. S., & Mueller, S. L. (2000). A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, 31, 287-301.
- [41] Thurik, R., & Dejardin, M. (2012) Entrepreneurship and Culture. In: Marco van Gelderen, Enno Masurel: *Entrepreneurship in Context*, Routledge, pp.175-186, 2012, Routledge Studies in Entrepreneurship
- [42] Tóth-Pajor Á & Farkas R. (2017): A vállalkozói ökoszisztémák térbeli megjelenésének modellezési lehetőségei – tények és problémák. *Közgazdasági Szemle*, 64(2), 123-139.
- [43] Van Stel, A., Carree, M. & Thurik, R. (2005): The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311-321.
- [44] World Bank (2018): Doing Business 2018 Reforming to Create Jobs. A World Bank Group Flagship Report, 2018 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
- [45] Zhao, X., Li, H. & Rauch, A (2012): Cross-Country Differences in Entrepreneurial Activity: The Role of Cultural Practice and National Wealth. *Frontiers of Business Research in China* (VI) 4. pp. 447-474.

## A szerzőkről

### Bartha Zoltán

Egyetemi docens, Miskolci Egyetem  
Gazdaságtudományi Kar

### S. Gubik Andrea

Egyetemi docens a Miskolci Egyetem  
Gazdaságtudományi Kar