

A VÁLLALKOZÓI ÖKOSZISZTÉMA MAGYARORSZÁGON A 2010-ES ÉVEKBEN

HELYZETÉRTÉKELÉS ÉS SZAKPOLITIKAI JAVASLATOK

A tanulmány elsődleges célja a magyarországi vállalkozásfejlesztési lehetőségek vizsgálata szakpolitikai szempontból. A cikk első részében a szerző elkülöníti a vállalkozáspolitikát és a kisvállalati politikát. A magyar kisvállalati és vállalkozáspolitikai értékelés után a Globális Vállalkozói Index (GEI) elemzési eszközét felhasználva alternatív vállalkozáspolitikai javaslatokat dolgoz ki. A GEI módszertani fejlesztése lehetővé teszi az egyes országok, így Magyarország, vállalkozói rendszerében a gyenge pontok azonosítását. Ideális esetben a vállalkozáspolitikai fő célja a rendszerhibák kiküszöbölése révén az erőforrások optimális eloszlásának biztosítása. Magyarország esetében a vállalkozáspolitikai elsődleges céljai a vállalkozói lehetőségek észlelésének növelése a lakosság körében, a termékinnováció fokozása, a tőkefinanszírozás ösztönzése és a versenyhelyzet javítása lehetnének. A GEI-re alapozott szimulációk jól szemléltetik a szűk politikai és szakpolitikai szempontokon felülemelkedő, az egymástól távoli területek közötti kapcsolatot figyelembe vevő célrendszer és erőforrás-allokáció kidolgozásának a mikéntjét is.¹

Kulcsszavak: vállalkozás, vállalkozáspolitikai, kisvállalati politika, szakpolitika, Globális Vállalkozói Index (GEI), Globális Vállalkozói Monitor

Magyarországon mind a köz-, mind a szaknyelv szinonimaként kezeli a kisvállalat és a vállalkozás fogalmakat. Így aztán nem csoda, hogy a vállalkozási és a kisvállalati politikák sem különülnek el. A cikkben elsőként a kisvállalat és a vállalkozás fogalmi megkülönböztetése mentén azonosítom a kisvállalati és a vállalkozáspolitikákat. Ameddig a vállalkozáspolitikai célja a pozitív vállalkozói attitűdök és az új vállalkozások létrehozásának támogatása, addig a kisvállalati politika a megállapodott, kisebb méretű cégek méretgazdaságossági hátrányainak csökkentésével és versenyképességük növelésével foglalkozik.

Ezután a vállalkozások és a kisvállalatok magyarországi helyzetét, a harmadik fejezetben pedig a hazai kisvállalati és vállalkozáspolitikát mutatom be és értékelem. Bár a tanulmány alapvető célja a vállalkozások és a vállalkozáspolitikai elemzése, ez a gyakorlatban nehezen különíthető el a kisvállalatoktól és a kisvállalati politikától. Sőt, a magyarországi, de még az EU-s stratégiai dokumentumok a vállalkozáspolitikát a kisvállalati politika részeként mutatják be. Ezért az értékelés során kénytelen vagyok én is együtt tárgyalni a két témát, megpróbálva fenntartani a vállalkozási fókuszot.

A cikk fő újdonsága a magyarországi vállalkozási ökoszisztéma bemutatása, illetve vállalkozáspolitikai javaslatok kidolgozása a Globális Vállalkozói Index (GEI) módszertana segítségével. A negyedik fejezet a vállalkozási rendszert a vállalkozás 14 GEI-dimenziójában vizsgálja. A 14 dimenziót megtestesítő pillérek kéttípusú változóból tevődnek össze. Egyrészt a vállalkozási attitűdök, adottságok és aspirációk egyéni, másrészt pedig az intézményi, kontextuális tényezőit kombináltuk össze. A GEI módszertani fejlesztése lehetővé teszi az egyes országok, így Magyarország, vállalkozói rendszerében a szűk keresztmetszetet okozó gyenge pontok azonosítását. Ezt követően a magyarországi vállalkozói rendszer szűk keresztmetszeteit okozó négy tényező javítására teszek javaslatot, felvázolva a lehetséges intézkedések irányát. Végül összefoglalom a cikk legfontosabb téziseit, és a vállalkozáspolitikai javaslatokat egy tágabb kontextusba helyezve árnyalom.

Magyarországon mind a köz-, mind a szaknyelv szinonimaként kezeli a kisvállalat és a vállalkozás fogalmakat. Így aztán nem csoda, hogy a vállalkozási és a kisvállalati politikák sem különülnek el. A cikkben elsőként a kisvállalat és a vállalkozás fogalmi megkülönböztetése mentén azonosítom a kisvállalati és a vállalkozáspolitikákat. Ameddig a vállalkozáspolitikai célja a pozitív vállalkozói attitűdök és az új vállalkozások létrehozásának támogatása, addig a kisvállalati politika a megállapodott, kisebb méretű cégek méretgazdaságossági hátrányainak csökkentésével és versenyképességük növelésével foglalkozik.

Kisvállalati és vállalkozáspolitikai: azonosság vagy különbözőség?

A kisvállalati (small business) és a vállalkozás (entrepreneurship) politikák elkülönítése azért is nehéz, mert a magyar köznyelv és sokszor a szakma is azonosnak tekinti őket (ld. pl. Szíjártó, 2012). Ennek háttérében a vállalat (enterprise) és a vállalkozás (entrepreneurship) fogalmak összekeverése, szinonimaként történő használata áll (Román, 2003; Szerb, 2004). Az Európai Unióban a 2000-es évektől kezdődően jelent meg a kisvállalati (KKV) és a vállalkozáspolitikai szétválasztásának igénye, habár a gyakorlatban ez még mindig gyakran egybefolyik (Román, 2005, 2009). Az EU deklarált kis- és középvállalati politikai „[...] célja annak biztosítása, hogy az uniós politikák és intézkedések kedvezzenek a kisvállalkozásoknak, valamint hozzájáruljanak ahhoz, hogy Európa vonzóbb helyé váljon a vállalkozások létrehozása és az üzleti tevékenység folytatása szempontjából” (http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hu/displayFtu.html?ftuId=F-TU_5.9.2.html, 2016). Álláspontom szerint a KKV-politika hatókörébe a nagyvállalatoktól markánsan elkülönített, maximum 249 foglalkoztatottal, 43 millió euró mérlegfőösszeggel és 50 millió euró éves árbevétellel rendelkező cégek támogatása, versenyképességük növelése tartozik. A vállalkozáspolitikai feladata ugyanakkor elsősorban az új vállalkozások indításának és növekedésének az elősegítése (Ács et al., 2016; Thurik – Wennekers, 2004). Audretsch és Beckmann (2007) ide sorolja az alapvető vállalkozói képességek fejlesztését, mint a kreativitás, az innovativitás vagy a kockázatvállalás.

Lundström és Stevenson (2005) szerint a vállalkozáspolitikai kiterjed a cégek alapítását megelőző időszakra, a

vállalkozással kapcsolatos pozitív attitűdök kialakítására is. A KKV és a vállalkozáspolitikai közös része a vállalkozások indítása és a létrehozott fiatal cégek (kb. 3-4 évig) támogatása, segítése. Lundström és Stevenson a vállalkozáspolitikai kapcsán egyértelműen a környezeti, intézményi feltételek befolyásolásáról ír, amelynek célja a vállalkozások létrehozása a vállalkozói lehetőségek, motivációk és képességek befolyásolásán keresztül. Az idősebb vállalatok versenyképességének, termelékenységének a növelése, fejlődésük elősegítése a KKV-politika feladata. További eltérés, hogy a vállalkozáspolitikai elsősorban az egyéneket, a KKV-politika pedig döntően a kisebb méretű vállalatokat igyekszik befolyásolni.

A vállalkozáspolitikai kapcsán Smallbone és Welter (2011) hat tágabb szakpolitikai területet azonosít:

- a makrogazdasági politika (amely a potenciális vállalkozókat, vállalkozásindítást befolyásolja),
- a törvényi megfelelés költségei (amelyek a kezdő és kisebb vállalkozásokat aránytalanul nagy mértékben sújtják),
- az adópolitika (beleértve az összes adót, az adózás adminisztratív költségeit és a változásokat),
- a kormányzati erőfeszítések a piaci intézményrendszer kiépítése területén (beleértve a pénzügyi intézményrendszert, a vállalkozástámogató, oktató és fejlesztő intézményeket),
- a kormányzat hatása a vállalatok által létrehozott értékek és a vállalkozók társadalmi elfogadottsága irányába,
- direkt beavatkozás a kezdő és a kisvállalatok irányába, hogy a mérettel kapcsolatos hátrányokon túl tudjanak lépni.

Ebből látható, hogy a vállalkozáspolitikai a horizontális politikák közé sorolható, amely számos funkcionális területtel kapcsolatba hozható. Az önálló vállalkozáspolitikai elhatárolása azért is nehéz, mert a fajsúlyosabb funkcionális területek még mindig prioritást élveznek a nehezen megfogható és hatásaiban csak körülményesen számszerűsíthető vállalkozáspolitikai prioritásokkal szemben.

Az 1980-as években a vállalkozási politikát a mennyiségi és nem a minőségi elvek határozták meg. Ennek érdekében a gazdaságpolitikuskok arra törekedtek, hogy az induló vállalkozások számát növeljék. Az 1990-es évek óta azonban megfigyelhető a fókusz áthelyeződése a kezdő vállalkozások számáról a „minőségi”, gyors növekedésű, innovatív vállalkozások irányába. Ettől kezdve a fejlett országok a magas növekedési potenciállal induló vállalkozások létrejöttét kívánták elősegíteni, amelyek egyaránt képesek új munkahelyek létrehozására és gyors növekedésre (Ács et al., 2007).

Kizárólag csak a magas növekedésű cégek támogatása és felkarolása azonban nem biztos, hogy a legjobb stratégia, hiszen ez a vállalkozói fejlődést egyfajta vákuumban képzelel el. Valójában a vállalkozást, annak minőségét a vállalkozások környezeti kontextuális, vagy újabb divatos szóval, a vállalkozói ökoszisztéma is nagymértékben befolyásolja (Autio, 2012; Ács et al., 2014). Isenberg (2010) a vállalkozói ökoszisztéma hat elemét azonosította úgy, mint

- politika (szabályozás és ösztönzés, végrehajtás és tulajdonosi jogosítványok),
- kultúra (kockázat elfogadása, hibák és kudarcok, innováció, kísérletezés),
- tőke (mikrohitel, kockázati tőke, részvénytőke, üzleti angyal befektetések),
- piacok (elosztási csatornák, termelési tapasztalatok, vállalkozói hálózatok),
- humán tőke (képzett munkaerő, vállalkozói tréning, továbbképzés),
- támogatás (üzleti fejlesztési központok és kapacitások (jogi, technikai, pénzügyi), beleértve az infrastruktúrát (telekommunikáció, energia, szállítás).

Isenberg szerint minden vállalkozói ökoszisztéma egyedi, azokat nem igazán lehet másolni és utánozni. Ács et al. (2014) szerint azonban a vállalkozói ökoszisztémát lehet úgy alakítani, hogy az támogassa és fenntartsa a pozitív dinamikát az egyéni szintű attitűdök, adottságok és aspirációk között, illetve biztosítsa a megfelelő intézményi környezetet az egyéni kezdeményezésű hatások érvényesüléséhez. Ezt az elvet kívánom a továbbiakban követni a cikk magyarországi vállalkozáspolitikával foglalkozó részében.

Az Európai Unió (EU) önálló kisvállalati és vállalkozáspolitikájának alapjait a 2000-es Kisvállalatok Európai Chartájában fektette le, akkor még a Lisszaboni Stratégia céljai mentén (Floyd – McManus, 2005). A vállalkozás és a kisvállalat elkülönítésének igénye a 2003-as Vállalkozási Zöld Könyvben jelenik meg: „[...] a vállalkozás gondolkodásmód, valamint gazdasági tevékenység teremtésének és fejlesztésének folyamata, ötvözve a kockázatvállalást, a kreativitást és/vagy az innovációt a józan menedzsmenttel, egy új vagy már működő vállalaton belül” (Green paper, 2003, p. 6.). Ehhez képest az EU hivatalos dokumentumaiban is folyamatos a keveredés. Például a Vállalkozáspolitikai (2014) című kiadványban a KKV-politikát az iparpolitika mentén is értelmezik, és a versenyképesség, az innováció, a környezetvédelmi célok, a nemzetköziesedés és a nyílt belső piacok összefüggésében tárgyalják. A 2008-as kisvállalati törvényről tűnik fel markánsan a kisvállalati politika egyik alapja, a „Gondolkozz először kicsiben!” elve, amelyet kilenc, önmagában is komplex dimenzió/intézkedéscsomag mentén évről évre értékelnek a tagállamokban (Small business Act, 2008). Ezek a vállalkozás, a második esély lehetősége, a megértő adminisztráció, a közbeszerzés és állami támogatás, a finanszírozás, az egységes piac, a képességek és innováció, a környezet és a nemzetköziesedés (Román, 2009).

Az EU vállalkozáspolitikájának prioritásait meglehetősen nehéz azonosítani, mivel a különböző EU-dokumentumok eltérő fókuszokat fogalmaznak meg. Az EU KKV-honlapja a KKV-politikát hat cselekvési terület mentén ismerteti, amelyek a következők:

- vállalkozásbarát környezet megteremtése,
- a vállalkozás promóciója az oktatáson keresztül,
- az új piacokhoz történő hozzáférés támogatása, ide értve a nemzetköziesedést,
- a pénzügyi forrásokhoz történő hozzáférés elősegítése,

- a KKV-k versenyképességének és innovációjának elősegítése és
- az információhoz jutás elősegítése az EU hálózatain keresztül (http://ec.europa.eu/growth/smes/index_en.htm, 2017).

A Vállalkozás 2020 cselekvési terv a vállalkozói ismeretek oktatását, a vállalkozói környezeti feltételek javítását és a vállalkozói kultúra fejlesztését helyezi a középpontba (Borbás, 2015). A Vállalkozáspolitikai (2014) kiadvány a finanszírozást, a nemzetköziesedést, a vállalkozói kultúrát (beleértve az oktatást) azonosítja prioritásként. Lenihan (2011) az új vállalati politikát a direkt beavatkozás helyett az externáliák és a képességek szisztematikus, indirekt fejlesztésében látja, a K+F-et, az innovációt és az oktatást állítva a középpontba. Az egységes EU-szintű vállalkozáspolitikai koncepció kialakítása, a prioritások azonosítása azért is nehéz, mert a konkrét célok kitűzése és a tényleges megvalósítás az egyes tagállamok hatáskörébe tartozik. Az EU tagállamai korántsem homogének, közöttük jelentős kulturális, fejlettségbeli és szakpolitikai felfogásbeli különbségek vannak.

A hazai vállalkozási ökoszisztéma: szakpolitikai helyzetkép

A hazai gyakorlatban eddig még nem került sor sem a vállalkozások és a kisvállalatok, sem a vállalkozáspolitikai elkülönítésére a kisvállalati, vagy tágabb értelemben a kis- és középvállalati, még tágabb értelemben pedig a mikro-, kis- és középvállalati politikáktól. A hazai stratégiai dokumentumokban a vállalkozáspolitikai lépések is a kisvállalati politika részeként szerepelnek. Ugyanakkor kétségtelen tény, hogy a megállapodott, idősebb cégeket, kisvállalatokat érintő intézkedések hatással vannak az új cégek alapítására és a fiatal vállalkozások teljesítményére is. Bár e tanulmány alapvető témája a vállalkozások és a vállalkozáspolitikai, az összemosódás miatt az egyértelmű elkülönítés nehéz, ha nem lehetetlen. A következőkben ezért a hazai kisvállalatok és vállalkozások helyzetének, továbbá a kisvállalati és a vállalkozáspolitikának az értékelése együtt lesz lehetséges, azonban az elemzés során igyekszem a vállalkozásokra és a vállalkozáspolitikára fókuszálni.

Magyarországon a rendszerváltás óta eltelt évtizedekben nem volt olyan kormány, amelyik ne hangsúlyozta volna a kisvállalatok szerepét, jelentőségét és azt, hogy milyen fontos támogatásuk. Ugyanakkor a KKV-szektor helyzete ellentmondásosan alakult. A teljes helyzetfeltáráshoz és értékeléshez itt nem vállalkozom, csupán néhány meghatározó mutató (vállalatok száma, hozzáadott érték, alkalmazottak száma) és az EU által kalkulált index mentén szemléltetem a kisvállalatok kialakult helyzetét. A hazai vállalkozáspolitikát pedig elsősorban a fentiekben már említett kisvállalati törvény kilenc plusz egy (gondolkozz először kicsiben) alapján vizsgálom és értékelem. Külön foglalkozom a 2007-2013-as időszak EU-támogatásainak tapasztalataival. A szemléltetés fő céljának azt tartom, hogy láthatóvá váljon: kisvállalataink nehézségei nem

csupán a 2007-2009-es válságra, hanem olyan strukturális problémákra vezethetők vissza, amelyeket, pártoktól és kormányoktól függetlenül, most már lassan két évtizede nem tud érdemben kezelni a politika.

Az 1990-es évek első felének cégalapítási láza nagyjából 1995-96-ra lecsengett. Ekkorra a korábban az állami tulajdonú nagyvállalatok által dominált gazdaságban meghatározóvá váltak a kisvállalatok. A kezdeti vállalkozói eufória és a gyors meggazdagodás reménye néhány év alatt elszállt, ahogyan a hiánytermékek és szolgáltatások piaci telítődtek. A verseny fokozódásához a külföldi nyitás és a külföldi tulajdonú, jellemzően nagyobb és jobban menedzselte, tökeerősebb cégek, multinacionális vállalatok is hozzájárultak (Szerb et al., 2013). A döntő mértékben a privatizáció, kisebb mértékben pedig a vállalkozói lelemény révén létrejött új hazai tőkés, nagyvállalkozói réteg gazdagodását, gazdasági hatalmának megszilárdítását már ekkor is politikai kapcsolatok kiépítésében és kvázi monopóliumhelyzeteket létrehozó szabályozásban látta. Ez a fajta viselkedés, szemben az innovatív, új üzleti lehetőségek után kutató vállalkozói attitűddel az 1990-es évek közepétől, bár változó intenzitással, de mindvégig jelen volt a magyar gazdaságban. 2004-es EU-csatlakozásunk után a kedvezményes – számos esetben visszatérítés nélküli – pályázati források megjelenésével a járadékvadász magatartás felerősödött. Az elterjedt módszereket a korrupciót, a korrupciós technikákat kutatók mára meglehetősen részletesen feltárták (Jávor – Janics, 2016; Kállay, 2015).

A 2000-es évektől kialakuló/átalakuló vállalati struktúra jól szemlélteti a kisvállalatok pozícióinak, helyzetének alakulását. Az EU által alkalmazott működő vállalatok² száma kategorizálását felhasználva látható, hogy 2001-ben nagyjából ugyanannyi cég működött Magyarországon mint 2013-ban (*I. táblázat*). Bár 2004-ben a működő vállalatok száma elérte a 708 ezret, a 2010-es években a működő cégszám gyors csökkenésnek indult és 2012-re 650 ezer alá csökkent. Ez még önmagában nem lenne probléma, hiszen a hazai cégstruktúra igen elaprózódott, azonban a kisebb méretű vállalatokból (20 fő alatt) több, a közepes és a nagyvállalatokból kevesebb volt 2014-ben, mint 1999-ben. Sőt a nagyobb méretű cégek számának csökkenése az 1999-2013-as időszak egészére jellemző. A 2014-es adatok némi bizakodásra adnak okot, de kétséges, hogy vajon trendfordulóról van-e szó. Az pedig jól ismert, hogy a kisebb vállalatok versenyképessége lényegesen elmarad a nagyobbakétól (Palócz, 2016; Szerb et al., 2014). A vállalati méretstruktúra ilyen változása és főleg térbeli egyenlőtlensége egy újabb jele annak, amit a magyar gazdaság strukturális problémájának, vagy tágabb értelemben a gazdaság duális szerkezetének nevezünk (Csizé – Major, 2010; Lengyel – Szanyi, 2011). A magyar gazdaság láthatóan nem volt képes arra, hogy olyan, dinamikusan növekvő kisvállalatokat „szüljön”, amelyek nagyvállalattokká válva a gazdasági növekedés motorjai, társadalmi szempontból pedig a magyar tehetségek felemelkedésének követendő példái lehettek volna.

Az EU elérhető statisztikái mára lehetővé teszik, hogy kisvállalataink helyzetét ne csupán önmagukban, hanem más országokkal összehasonlítva, mintegy benchmarking

A működő vállalatok száma Magyarországon a különböző mérettartományokban 1999-2014 között (választott évek)³

Létszám-kategóriák	1999	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1-4 fő	516 553	578 136	625 481	633 914	631 831	621 682	613 649	626 811	620 029	626 631	620 333	575 476	572 308	581 631
5-9 fő	32 659	35 205	35 469	39 613	40 514	41 143	39 954	39 560	37 073	37 857	37 977	37 765	36 909	38 235
10-19 fő	15 652	16 656	16 910	18 170	18 648	19 036	18 461	18 853	17 202	18 067	18 074	17 312	16 732	17 549
20– 49 fő	9 034	9 501	9 919	10 636	10 859	10 352	9 982	10 073	9 076	8 613	8 483	8 690	8 839	9 180
50–249 fő	5 371	5 337	5 006	5 028	4 980	5 010	5 088	5 157	4 746	4 640	4 643	4 578	4 515	4 560
250 fő és felette	1 093	1 046	1 003	946	924	923	924	954	870	872	865	871	871	902
Vállalat összesen	580 362	645 881	693 788	708 307	707 756	698 146	688 058	701 408	688 996	696 680	690 375	644 692	640 174	652 057

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal (KSH, 2017)

szemlélettel elemezzük. Az EU Kisvállalati Intézkedéscsomagja (SBA) keretén belül az előzőekben említett tíz dimenzió mentén vizsgálva Magyarország 2014-ben a vállalkozás és a vállalkozáspolitikai szempontjából fontos területeken, így a vállalkozás, a második esély lehetősége, a képességek és innováció és a nemzetköziesedés eseteiben, a többi EU-ország átlagához képest, gyengén szerepelt. A finanszírozás esetében teljesítményünk átlagosnak, az állami támogatások és a közbeszerzésnél átlag felettinek mondható. A maradék három terület közül a környezet a problémás, az egységes piac és a megértő adminisztráció az átlagosan teljesítő területekhez tartozik. A „Gondolkozz először kicsiben!” elv gyakorlati érvényesülése pedig egyelőre ott tart, hogy legalább a „Neten a hivatal” honlapon az alapinformációk megjelentek⁴, de az új jogszabályok kisvállalati hatásait előzetesen megbecsülő KKV-teszt hazai alkalmazásáról nem igazán hallani.⁵

Figyelemre méltó, hogy a KKV-szektor viszonylagos elmaradottsága annak ellenére folytatódott, hogy 2004-es EU-csatlakozásunktól kezdve kisvállalataink jelentős támogatást kaptak. Kállay (2014) szerint Magyarország a 2007-2013-as időszakban az EU-átlag 2,7-szeresét költötte el gazdaságfejlesztésre, ami messze nem áll arányban sem a munkahelyteremtéssel (ami csökkent), sem pedig a gazdasági növekedésben elért eredményekkel. A 2007-2013-as évek EU-forrásfelhasználás hatásait vizsgálva Balás és szerzőtársai (2015) a pozitív hatások közül inkább a rövid távú, keresleti hatásokat tudták azonosítani, a hosszú távú, kínálati hatások kimutatása még várat magára. A KKV-k technológiai fejlesztését támogató projektek hatásvizsgálata szerint „[...] a minta reprezentatív vállalata (azaz az egyes vállalati mutatók változásának mediánjával jellemezhető) esetében 2006 és 2011 közötti időszakban csökkent a foglalkoztatotti létszám (-20%), a nettó árbevétel, a tárgyi eszköz állomány (-13,4%), és romlott az üzemi eredmény, a hozzáadott érték, illetve a nyereségesség [...] amellyel, hogy [...] javult néhány hatékonysági mutató” (Projekt hatásvizsgálata, 2013, p. 6.).

Az EU-támogatások hét év alatti 2%-os hozzájárulása a gazdasági növekedéshez és a 81.000 fős⁶, elsősorban rövid távú foglalkoztatottságemelkedés meglehetősen

vérszegény, főleg ha 9.200 milliárd forintos kiadási oldalal állítjuk szembe. Az EU-támogatások láthatóan csak részben voltak képesek kompenzálni a makrogazdasági egyensúlyteremtés és a 2008-ban kezdődött világgazdasági válság keresletcsökkentő hatásait, a KKV-szektorban pedig 2003-ban pontosan ugyanannyi alkalmazott volt, mint 2013-ban. 2008-hoz képest viszont a KKV-foglalkoztatás mintegy 5.300 fős mínuszos egyenleget mutat. A hozzáadott érték pedig 2013-ban is a 2008-as szint nyájából 90%-ára rúgott. Igaz, itt is voltak olyan ágazatok, pl. informatika, ahol jelentős javulás következett be (SBA, 2014).⁷

A kisvállalatok tartósan alacsony hozzáadott értéke, termelékenysége és versenyképessége a hazai KKV-politika gyenge hatékonyságát is mutatja. Szabó (2010) szerint az elmúlt években a magyar kormányok nem találták meg a KKV-szektor fejlesztésének sem a megfelelő intézményrendszerét, sem a módját. Dallago (2011) véleménye sem jobb a kisvállalati politika megítélésében: “a KKV-politikák sohasem voltak sem költséghatékonyak, sem időben stabilak vagy megfelelőek ahhoz, hogy elősegítsék a magyarországi KKV-k versenyképességének növelését a globalizált világban. A politikák a meglévő KKV-kat célozták és hiányzik a teljes vállalkozói dimenzió, ami az innovatív és a nemzetközileg versenyképes KKV-kat támogatná. Olyan fontos dolgok, mint a tudatosság és tehetőségépítés, lehetőségfelismerés és -kihasználás, folyamatosan figyelmen kívül maradtak. Ennek következménye, hogy a KKV-k ugyan létrehozott munkahelyeket, de alig innováltak és nem váltak versenyképesek sem” (Dallago, 2011, p. 95.).

Ha feltesszük a kérdést, hogy vajon miért is nem sikerült a hazai kezdő vállalkozások és a kisvállalatok helyzetét javítani az elmúlt évtizedekben, akkor nem egyszerű a válasz. Első szinten a problémák nem is igazán az akadályozó tényezők azonosításával, hanem a mögöttük levő okok feltárásával és a problémák kezelési módjával, illetve az azok csökkentésére szándékozott eszközök alkalmazásával van. A jelenleg Magyarországon érvényes, 2014-ben elfogadott Kis- és közép-vállalkozások stratégiája 2014-2020 (2013) dokumentum szerint a három legfontosabb

„gyökérprobléma” a nem támogató vállalati környezet, a finanszírozási forráshoz jutás nehézsége és a kisvállalatok alacsony növekedési potenciálja. A strukturális gondokat mutatja, hogy e pontok közül kettő, a vállalkozási környezet és a finanszírozás, már megjelent a korábbi, 2007-2013-as KKV-stratégiai dokumentumban is, amely a tudást és a vállalkozói infrastruktúrafejlesztést is az alapproblémák közé sorolta (KKV-stratégia, 2007). Hasonlóan „örökzöld” téma a KKV-k alacsony szintű innovációs aktivitása és az együttműködések hiánya is (Szerb et al., 2013). Igaz az is, hogy ezek a problémák az EU számos más országában is folyamatosan jelen vannak. Talán ezek a permanens hiányosságok az okai annak, hogy az EU 2000-ben elfogadott lisszaboni stratégiai célkitűzéseit, főleg a világ legversenyesebb régiója célt, nem sikerült elérni (Floyd – McManus, 2005; Farkas, 2007).

Mindenesetre az elmúlt időszak hazai szemléletbeli változását jól jelzi, hogy ameddig a 2007-es stratégiai fejlesztési program az állami beavatkozást a piaci hiányosságok mentén, ideiglenes jelleggel gondolta megvalósítani, a 2013-as tervben erről nem esik szó. Ha tetteiben nem, de szándékaiban piacfejlesztő szemlélet helyébe a piaccal szemben gyanakvó, a piaci kudarcokat lényegében elfogadó, és a kormányzati eszközök primátusát hangsúlyozó piachelyettesítő modell lépett (Kállay, 2002, 2014). Nyomon követhető az állam térnyerése, fokozódó aktivitása számos olyan területeken, ahol nagyobb befolyása lehetne a piaci folyamatoknak is (Kornai, 2015). Ennek legláthatóbb tere a tulajdoni viszonyok megváltoztatása, újraelosztása. Ez nem csupán a magyar tulajdonosi részesedés növelését jelentette a külföldi tulajdonosok rovására az úgynevezett nem termelő szektorokban (bankok, energetika, közszolgáltatások), hanem kvázi monopóliumok létrejöttét is elősegítette több területen (pl. trafikok, szerencsejáték) (Mihályi, 2015; Soós, 2014).

A politika és a szakpolitika viszonya is jelentős átalakuláson ment keresztül. A szakpolitika korábban létező részleges önállósága gyakorlatilag megszűnt, a politika és a politikusok primátusa egyértelművé vált. A döntéshozatalból kiiktatták a fékeket és ellensúlyokat, a szakmai egyeztetések pedig teljesen kiüresedtek. A szakapparátus, a politikai hatalom csúcsán álló szűk körből érkező döntések egyszerű végrehajtójává vált. A hatalmi, politikai érdekek felülírják a piaci szabályokat; a siker pedig nem a piac viszonyok, a versenypozíció szisztematikusan építése, hanem a személyes kapcsolatok alakítják (Kornai, 2015).

A KKV-k szempontjából az egyik fontos probléma a szabályozás kiszámíthatatlansága. A hiperaktív törvénykezést a törvények gyakori változtatása jellemzi (Kornai, 2015). A változások az esetek mintegy felében az ugyanazon kormányzat által korábban hozott törvények módosítását jelentik (Sárközy, 2014). Kállay (2014) szerint a szabályozási környezet instabilitása mellett, a szabályozás és a végrehajtás szervezetrendszere nem egységes, és a vállalkozói keretfeltételek többsége is negatív hatással van a vállalkozási környezetre. Ugyanakkor a szabályozás a KKV-szektoron belül a kisebb méretű vállalatokat hozza kedvező helyzetbe, arra ösztönözve a cégeket, hogy ne

növekedjenek (Kállay, 2014), vagy több kisméretű céget működtessenek párhuzamosan a tulajdonosok.

A stratégiai célok megvalósítása területén is komoly gondok vannak. A stratégiai dokumentumok, kormányprogramok és az adott év költségvetési tervei is más-más fókuszokról tanúskodnak, a végrehajtás során pedig gyakori az aktuális politikai elvárásoknak, hatalmi érdekeknek megfelelő változtatás, a célok és prioritások kampányszerű módosítása. Az egyes intézkedések esetleges (negatív) hatásait nem igazán veszik figyelembe. Állandó probléma, hogy a kisvállalatok adminisztratív terhelése európai szinten is kirívóan magas. Az OECD felmérése szerint a magyar kormányok erőfeszítése ellenére 2008 és 2013 között a hazai vállalkozások adminisztratív terhelése nemhogy csökkent, hanem éppen nőtt (KKV fejlesztés, 2014). Számos intézkedés – például a kedvezményes adózási formák növekvő száma, az online pénztárgép, a marketingkiadások különadója, a tranzakciós illetékek különadója, az EKAER-rendszer, az elektronikus építési napló bevezetése is – az adminisztrációs terhet növelte.

A KKV-k és a vállalkozáspolitikai szempontjából sokatmondó, hogy a kisvállalati ügyek kormányzati szinten a Nemzetgazdasági Minisztérium (NGM) Gazdaság-szabályozásért felelős államtitkárságához tartoznak hat másik területtel (iparstratégia, kereskedelem, fogyasztóvédelem, külgazdaság, befektetésösztönzés, exportfejlesztés) együtt. Látható az is, hogy a személyi változások a prioritások átrendeződésével járnak.⁸ Például legalábbis részben, a személyi változásokhoz kapcsolható, hogy 2015-ben, az előzetes tervekkel, ígéretekkel ellentétben, mégsem jutottak adókedvezményhez a startupok... (HVG, 2015).

A különböző célok eléréséhez különböző eszközök tartoznának. A vállalkozásfejlesztést, a vállalkozóvá válást számos pénzügyi és nem pénzügyi eszközzel lehet befolyásolni (Kállay – Imreh, 2004). Ehhez képest a magyar vállalkozásfejlesztés gyakorlatában hagyományosan kiemelt szerephez jutnak a pénzügyi problémák és a kezelésükre szolgáló pénzügyi eszközök és háttérbe szorulnak a vállalkozásfejlesztés más eszközei, főleg azok, amelyek más tárcák vagy netán főosztályok hatókörébe tartoznak. Ilyen például a számos ország által alkalmazott humánerőforrás-fejlesztési, oktatáspolitikai eszközök alkalmazása (Kurató, 2005).

Legtöbbször a finanszírozási problémákon kívüli területek gondjait is pénzzel, sőt gyakran visszatérítés nélküli forrásokkal kísérik meg javítani. Bár az ilyen visszatérítés nélküli források szerepe csökkenőben van a 2014-2020-as időszakban (Szabó et al., 2016), az ingyenes források iránt változatlanul nagy a kereslet. A szokatlan forrásbőség és a források olcsósága felerősítette a járadékvadász magatartási formákat. Ugyanakkor lehetetlen különbséget tenni azok között, akik támogatás nélkül is megvalósították volna a projektet azoktól, akiknek tényleg szükségük volt a pénzre. Kialakult és megerősödött az állami forrásokra várás, ahol a fejlesztési döntések elsődrendű mozgatórugója immár nem a piaci konjunktúra mozgatta kereslet, hanem az olcsó, ingyenes források elérhetősége. A forrásokhoz

jutás azonban nem normatív, hanem egyedi módon történik; aki nem tud ilyen kedvező árú forrást elérni, az könnyen piaci versenyhátrányba kerülhet.

Az állami támogatások kedvezményezettjei lettek 2015-től a nagyvállalatok is. 2016-ban erre a célra a kormány 15 milliárd forintot szán (HVG, 2016). Bár a támogatások az újraparaszítási beruházások ösztönzésére szolgálnak, ezek a cégek könnyen juthatnának beruházási hitelhez vagy akár addicionális tulajdonosi tőkéhez, így a támogatás racionalitása a piaci hibák korrigálása szempontjából erősen megkérdőjelezhető. Igencsak kérdéses, hogy a leggazdagabb magyarok listáján az élbolyban szereplők cégeinek miért is kellene százmilliókban vagy milliárdokban mérhető plusz forrást, állami támogatást nyújtani.

A döntő mértékben az EU-ból érkező források elosztására szolgáló rendszert az elmúlt években számos kritika érte. A pályázatok bürokratizmus, a döntéshozatal lassúsága, a megítélt támogatások kifizetésének gyakori késése a technikai problémákat jelzi. Ráadásul a 2007-2013-as időszak EU-forrásait későn, az időszak legvégén, kapkodva költötték el. A pályázatok elsőrendű prioritása a gyors költés volt, megakadályozva a források bennragadását. Ez viszont további rontotta a forráselosztás gazdasági hatásait, inkább a versenyképtelenséget konzerválta és nem a versenyképességet javította. Egyes területeken, például a kockázati tőke jellegű pályázatok esetében olyan forrásbőség keletkezett, ami már meghaladta a célzott vállalati kör forrásfelszívó képességét. A kedvezményes kamattal vagy ingyen kínált források mellett a visszaeső banki hitelezést kompenzáló megjelentek a Magyar Nemzeti Bank (MNB) finanszírozta kedvezményes hitelek (Növekedési Hitelprogram) is. A pályázati kisvállalati szektorba kihelyezett hitelek állománya ugyanakkor a 2011-2015-ös időszakban folyamatosan mintegy 560 milliárdos csökkenést mutatva 2015 végére 3.763 milliárdra esett vissza⁹. Ez azt mutatja, hogy egyrészt a kisvállalatok a lassan fellendülő konjunktúra ellenére sem igazán akarnak banki forrásból fejleszteni, másrészt pedig az valószínűsíthető, hogy az MNB által refinanszírozott alacsony szinten maximált kamatozású hiteleket kiszorították a még ennél is kedvezőbb konstrukciójú pályázati források.

A pályázatok közül igen kevés volt, amely a vállalkozáspolitikai hatókörébe esett volna, és a vállalkozóvá válást, a készségek és képességek fejlesztését célozta volna. A fiatalok vállalkozóvá válását kívánta elősegíteni egy projekt, ami a maximum hárommillió Ft-os támogatást vállalkozásfejlesztési ismeretekkel kombinálta. A tervezett 4,9 milliárdos forrásra majd 1.700 pályázat érkezett be, de a kivitelezés káoszba fulladt: késői döntések, szakszerűtlenül kialakított szabályok, bennragadó pénzek jellemezték a projektet (HVG, 2014). 2016-ban is meghirdették a fiatalok vállalkozóvá válását elősegítő, oktatással kombinált programot (<http://www.vallalkozoz2016.hu/>, 2016). A nagyjából 2.000 főt érintő képzés azonban nem pótolhatja az iskolai rendszer hiányosságait a vállalkozói és a vállalkozásalapítás ismeretek szisztematikus oktatása területén.

Vállalkozáspolitikai javaslatok a Globális Vállalkozói Index elemzési módszere alapján

A vállalkozáspolitikai eszközök, az oktatás, a bürokrácia és az adminisztratív terhek csökkentése, ha nem is nagy hangsúllyal és nem is mindig a vállalkozással összefüggésben, de legalább megjelenik a Széchenyi 2020 program tervezeteiben (https://www.palyazat.gov.hu/szechenyi_2020, 2017). Az egyes szakpolitikák vállalkozásközpontú összehangolásának viszont a nyomelemeit sem láthatjuk. Éppen ezért a következőkben azt mutatom be, hogy a Globális Vállalkozói Index (GEI) segítségével hogyan alakíthatók ki a vállalkozáspolitikai célok prioritásai és hogyan optimalizálhatók a célok megvalósítására szolgáló erőforrások.

A GEI a vállalkozás komplex és holisztikus felfogásán alapuló, a vállalkozást országos szinten mérő index. A GEI az index konstruálása során egyformán figyelembe veszi a vállalkozás egyéni és a környezeti/intézményi tényezőit, ahol az egyéni törekvések hatékonysága az intézmények fejlettségének, minőségének a függvényében alakul. A GEI felfogása szerint a vállalkozás alkotóelemei egy komplex rendszert, ökoszisztémát alkotnak. Az egyes országok GEI-pontjait az egyéni és az intézményi tényezők abszolút nagysága mellett a vállalkozás szűk keresztmetszetei is befolyásolják, amelyek rendszerhibát okozhatnak (Szerb – Ács, 2010; Szerb et al., 2013).

„A GEI egy adott ország vállalkozói attitűdjeinek, vállalkozói adottságainak és vállalkozói aspirációinak a dinamikus és intézményileg beágyazott kapcsolataként határozható meg, ahol az egyéni vállalkozói jellemvonások az erőforrások allokációján keresztül segítik az új tevékenységek elindítását és működtetését. A vállalkozói attitűdök, aktivitások és aspirációk maguk is komplex kategóriák. A vállalkozói attitűdök az adott ország lakosságának a vállalkozással kapcsolatos viszonyulását kifejező tényezőket tartalmazzák, mint a lehetőségfelismerés, a cégindítás menedzselési képességei vagy a vállalkozók társadalmi elfogadottsága. A vállalkozói adottságok a születőben levő és a fiatal cégek és tulajdonosaik minőségi karakterisztikáit, jellemvonásait, cégindítási motivációit mérő tényezőit foglalják magukba. A vállalkozói aspirációk pedig a születőben levő és a fiatal cégek stratégiai orientációit, az innovációt, nemzetköziesedést, növekedést és a finanszírozási lehetőségeket tartalmazzák” (Szerb et al., 2013, p. 19-20).

A GEI struktúrája az 1. ábrán látható. Technikailag a Globális Vállalkozói Indexet a három alindex, a vállalkozói attitűdök, a vállalkozói adottságok és a vállalkozói aspirációk számtani átlagaként kalkuláljuk. Az alindexek pilléreként jönnek létre. A vállalkozói attitűdöket és a vállalkozói aspirációkat öt, a vállalkozói adottságokat pedig négy pillér alkotja. Mindegyik pillér kétféle változóból tevődik össze. Az egyéni változókat a vállalkozási attitűdöket, adottságokat és aspirációkat a Globális Vállalkozói Monitor (GEM) egyéni szintű felmérés országos szintre aggregálása révén kapjuk (világos szín az 1. ábrán). Az intézményi változókat számos forrásból, így a Világbanktól, a Heritage Foundations-tól vagy a Világgazdasági Fórumtól származnak (szürke szín az 1. ábrán).¹⁰

A Globális Vállalkozói Index felépítése

Globális Vállalkozói Index																											
Vállalkozói attitűdök alindex				Vállalkozói adottságok alindex				Vállalkozói aspiráció alindex																			
Pillérek																											
Lehetőségfelismerés	Startup-képesség	Kockázatvállalás	Hálózatosság	Kulturális támogatás	Lehetőségkezdés	Technológiai transzfer	Humán minőség	Versenyelőny	Termékinnováció	Technológiai innováció	Magas növekedés	Nemzetköziesedés	Finanszírozás														
Változók																											
Piac mérete	Lehetőség	Felsőfokúak aránya	Képesség	Kockázati ráta	Kockázat	Internethasználat	Kapcsolat	Korrupció	Karrierstátusz	Gazdaság szabadsága	Motiváció	Technológiai Abszorpció	Szektor	Alkalmazott Ténning	Tízéltetés	Piaci dominancia	Verseny	Technológiai transzfer	Új termék	GERD	Új technológia	Stratégia	Gazdella	Globalizáció	Export	Tőkepiac	Informális befektetés

Forrás: Acs et al. (2014)

2. táblázat
Magyarország alindexe és GEI-pontjai
a 2006-2014-es időszakban

Év	Attitűdök	Adottságok	Aspirációk	GEI
2006	34,1	37,3	28,9	33,4
2007	41,1	38,7	21,5	33,8
2008	40,5	36,5	21,8	33,0
2009	40,0	38,1	31,1	36,4
2010	43,0	45,6	41,6	43,4
2011	44,6	52,8	49,2	48,9
2012	39,0	43,9	46,7	43,2
2013	40,1	41,4	43,2	41,5
2014	43,4	45,3	46,7	45,1

Forrás: saját kalkuláció

Mint az a 2. táblázatban látható, Magyarország teljesítménye a vizsgált időszakban meglehetősen hullámzó, 2006-2011 között folyamatos javulás, amit visszaesés követett, majd a GEI 2014-ben ismét emelkedésnek indult. Ez 2014-ben a 41. helyet jelentette Magyarország számára a részt vevő 132 ország között, ami jobb, mint a Világ gazdasági Fórum által mért versenyképességi helyezésünk. Sajnos azonban a közép-kelet-európai régióban relatív helyzetünk tovább romlott, és 2014-re gyakorlatilag Románia is beért bennünket (Acs et al., 2016).

A GEI azonban csak az ország összpontszámát mutatja, de nem teszi lehetővé a vállalalkozási teljesítmény erős és gyenge pontjainak azonosítását. A 3. táblázat a 2014-es adatok alapján mutatja Magyarország pilléreinek, egyéni és intézményi változóinak az értékeit. A színek azt mutatják, hogy a többi 132 országhoz képest Magyarország

az országok topnegyedéhez (fehér), a második kvartilishez (világosszürke), a harmadik kvartilishez (középszürke) vagy az utolsó negyedhez (sötétszürke) tartozik. Mint látható, teljesítményünk meglehetősen vegyes, az értékek alapján hazánkat többnyire a második és a harmadik kvartilisbe soroljuk. Az egyéni változók esetében azonban több attitűdváltozó alapján is a legalsó kvartilisbe tartozunk, csakúgy mint a termékinnováció esetében. Nemzetköziesedési pillérünk pedig – elsősorban a globalizáció magas értéke miatt – a topnegyedbe emel bennünket.

Ha vállalkozáspolitikai javaslatokat szeretnénk tenni a GEI alapján, akkor először is azt kell tisztáznunk, hogy mi is legyen a politika célja. A jóléti közgazdaságtan egyik meghatározó alapelve az, hogy a piacot hagyni kell működni ott, ahol az hatékony, és csupán ott kell beavatkozni, ahol piaci hibák vannak (Bátor, 1958; Stiglitz, 1989). A GEI technikai újdonságai közé tartozik a szűk keresztmetszetekért történő büntetés módszerének (PFB) kidolgozása, amely összhangban van ezzel az elvvel. A PFB azt feltételezi, hogy a vállalkozás 14 pillére szorosan összefügg egymással. A pillérek optimális konfigurációja esetében a 14 a [0,1] tartományba normált pillér értéke egyenlő. Ha azonban a konfiguráció nem optimális, akkor a leggyengébb pillér visszahúzó hatást gyakorol a többi pillérre. Ennek az elvnek megfelelően a vállalkozáspolitikai célja, hogy a leggyengébb pillér javítása révén a vállalalkozói rendszer határfokát javítsa. Ha ezt a leggyengébb pillért, a szűk keresztmetszetet sikerül javítani, akkor ez pozitív hatással lesz az összes pillérre is, és végső soron a GEI-re is. Ezzel szemben a relatíve magas értékű pillér javítása csak az adott pillér szintjét javítja, és nem számolja fel a szűk keresztmetszetet, azaz a GEI csak kisebb mértékben nő. A szűk keresztmetszetet okozó pillér visszahúzó ha-

Magyarország pillérjeinek, intézményi és egyéni változóinak
2014-es normalizált (0-1 tartomány) értékei

	PILLÉREK		INTÉZMÉNYI VÁLTOZÓK		EGYÉNI VÁLTOZÓK	
Vállalkozói attitűd	Lehetőségfelismerés	0,27	Piac mérete	0,61	Lehetőség	0,37
	Startup-képesség	0,50	Felsőfokúak aránya	0,76	Képesség	0,48
	Kockázatvállalás	0,50	Kockázati ráta	0,84	Kockázat	0,37
	Hálózatosodás	0,58	Internethasználat	0,89	Kapcsolat	0,43
	Kulturális támogatás	0,42	Korrupció	0,67	Karrierstat	0,46
	Vállalkozói attitűd	43,4				
Vállalkozói adottság	Lehetőségkezdés	0,49	Gazdaság szabadsága	0,75	Motiváció	0,49
	Technológiai szektor	0,54	Technológiai abszorpció	0,56	Szektor	0,69
	Humán minőség	0,49	Alkalmazott tréning	0,51	Végzettség	0,71
	Versenyelőny	0,38	Piaci dominancia	0,57	Verseny	0,53
	Vállalkozói adottság	45,3				
Vállalkozói aspiráció	Termékinnováció	0,32	Technológiatranszfer	0,62	Új termék	0,49
	Technológiai innováció	0,44	GERD	0,74	Új technológia	0,39
	Magas növekedés	0,58	Stratégia	0,50	Gazella	0,77
	Nemzetköziesedés	0,81	Globalizáció	0,89	Export	0,82
	Finanszírozás	0,36	Tőkepiac	0,52	Informális befektetés	0,52
	Vállalkozói aspiráció	46,7				
GEI	45,1	Intézményi	0,67	Egyéni	0,54	

tása függ attól, hogy mekkora a különbség a leggyengébb pillér és a többi pillér között, a büntetés a különbségek növekedésével emelkedik. A pillérek között korlátozott a helyettesíthetőség, azaz nem mindegy, hogy melyik pillérértéket változtatjuk, amikor a GEI-t szeretnénk növelni. A PFB módszer büntetőfüggvényét az (1) képlet mutatja:

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

ahol $x_{i,j}$ az i ország j pillérjének büntetésével módosított érték

$y_{i,j}$ az i ország eredeti j pillérjének normált értéke

$y_{\min(i,j)}$ az i ország legkisebb értéke i .

$i = 1, 2, \dots, n =$ az országok száma

$j = 1, 2, \dots, 14, m =$ a pillérek száma

Ezt az alapelvet követve a vállalkozáspolitikai alapvető céljának a vállalkozási rendszer hibáinak a kiküszöbölését tekintem. Esetünkben ez első lépésként azt jelenti, hogy a vállalkozáspolitikai alapegységének tekintett 14 pillér közül azonosítani kell azokat, amelyek a rendszer teljesítményét gyengítve szűk keresztmetszetet okoznak. A 2. táblázat alapján Magyarország leggyengébb pillérértékei a jó üzleti lehetőségek felismerési képessége (*Lehetőségfelismerés*), a termékek újdonsági fokát mutató *Termékinnováció*, a formális és informális tőkefinanszírozási lehetőségek (*Finanszírozás*) és a verseny élességét és a piacra jutás könnyűségét mérő *Versenyelőny*. A szűk keresztmetszetet képező pillér(ek) javítása, a rendszerszemléletnek megfelelően, kumulatív hatást gyakorol a többi 13 pillérre is. Ugyanakkor bármely más pillérérték növelése csak az adott pillér értékét növeli (Rappai – Szerb, 2011). Magyarország esetében pél-

dául a legszűkebb keresztmetszetet a *Lehetőségfelismerés* alacsony szintje jelenti. Ha viszont mi a *Nemzetköziesedés* pilléren javítunk, akkor a GEI-pont csak kismértékben emelkedik, ezzel egyidőben pedig a magyar vállalkozásrendszer hatékonysága nem javul, hanem éppen romlik, hiszen a plusz erőforrást rosszul használtuk fel.

A következőkben olyan szimulációk eredményeit mutatom be, ami Magyarország GEI-indexértékét 5 ponttal emeli. Először a leggyengébb pillér értékét növeljük a második leggyengébb pillér szintjéig. Ha még nem értük el az 5 pontos GEI-emelkedést, akkor a két leggyengébb pillért növeljük a harmadik leggyengébb pillér szintjéig, ellenőrizve, hogy mikor érjük el az 5 pontos GEI-emelkedést. Ezután a három leggyengébb pillért növeljük a negyedik szintjéig. Ezt a módszert addig folytatjuk, ameddig a kívánt eredményt el nem érjük, szakítva a hagyományos határelemzések csupán egy változó módosítását lehetővé tevő „ceteris paribus” alapfeltevéssel is. A szimulációhoz a 2006-2014-es pillérértékek három- (2006-2008), illetve kétéves (2009-2014) átlagait használok fel. Ez azért szükséges, hogy azonosítani tudjuk, vajon az adott pillér Magyarország vállalkozási teljesítményének tartós vagy csupán átmeneti gyengeségét jelenti-e. A 4. táblázat tartalmazza a gazdasági válság utáni 2009-2014-es, hatéves értékekből képzett pillérátlagon alapuló szimuláció eredményét is. Az erőforrásigényt egyrészt abszolút értékben, másrészt pedig a javításhoz szükséges összerőforrás százalékában adom meg. Ezt jelzik a cellák színei is: a sötétebb szürke a problematikusabb, a világosabb színárnyalat a kevésbé problematikus területeket jelzi.

Mint az a 4. táblázatból látható, a GEI 5 pontos növekedéséhez vezető optimális vállalkozáspolitikai időben is

változik. Mindössze négy olyan pillér van – a vállalkozásindítási készségeket mérő *Startup-képesség*, a vállalkozásindítás kockázatára reflektáló *Kockázatvállalás*, a potenciális külső segítségnyújtást közelítő *Hálózatosodás* és a potenciális technológiai abszorpciót kifejező *Technológiai szektor* – amelyek egyik időben sem képeztek szűk keresztmetszetet. A jó üzleti lehetőség motiválta vállalkozásindítást (*Lehetőségkezdés*), a magas növekedésű potenciálú gazellák gyakoriságát mérő *Magas növekedés* és a hazai vevők mellett a külföldiekre mutató *Nemzetköziesedés* pedig csupán egy időszakban voltak problematikusak. A vállalkozók társadalmi megbecsülését és vonzó karrierlehetőségeit fejezi ki a *Kulturális támogatás*, a vállalkozó iskolázottságát pedig a *Humán minőség* mutatja. Mindkét esetben romló tendenciát láthatunk, a *Kulturális támogatás* pedig lassan a veszélyzónába kerül. Ezekre a területekre oda kell figyelni. Az új cégek által alkalmazott technológia újdonsága (*Technológiai innováció*) az időszak egészében a problematikus területek közé tartozott, igaz

a GEI emeléséhez szükséges erőforrások kevesebb, mint 10%-a szükséges a vállalkozási rendszer hatékonyságának emeléséhez.

Négy olyan terület van, ahol a magyar vállalkozási rendszer krónikusan gyenge. A *Lehetőségfelismerés* tartósan a leggyengébb pillér. A 3. táblázat alapján pedig tudjuk, hogy ennek oka a lakosság alacsony lehetőségfelismerési képessége (egyéni tényező). A *Termékinnováció* – a második legalacsonyabb pillér – esetében az új cégek alacsony szintű innovációs aktivitása a probléma alapvető oka. Igaz, lenne mit javítani a *Technológiai transzferen* is (intézményi változó). A *Finanszírozási problémák* igazán a 2006-2008-as válság időszakában voltak krónikusak, azóta ez a pillér sokat javult, és immár „csak” a harmadik a „feketelistán”. A *Versenyelőny* azt jelzi, hogy a hazai új vállalkozások már eleve olyan területre lépnek be, ahol már kezdetektől magas a verseny (egyéni változó), ugyanakkor a piaci helyzetre is jellemzőek az erőfőlényes szituációk.

4. táblázat

Szimulációs eredmények Magyarország GEI értékeinek 5 pontos javítása érdekében (2006-2014)

Pillér/időszak	2006-2008		2009-2010		2011-2012		2013-2014		2009-2014		Értékelés	Gazdaságpolitikai prioritás
	Plusz *	%	Plusz	%	Plusz	%	Plusz	%	Plusz	%		
Erőforrásigény												
<i>Lehetőségfelismerés</i>	0,16	15%	0,28	28%	0,29	34%	0,28	27%	0,29	31%	tartósan problematikus	elsőrendű prioritás
<i>Startup-képesség</i>	0	0%	0	0%	0	0%	0,01	1%	0	0%	elfogadható	nem prioritás
<i>Kockázatvállalás</i>	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	elfogadható	nem prioritás
<i>Hálózatosodás</i>	0	0%	0	0%	0,01	1%	0	0%	0	0%	elfogadható	nem prioritás
<i>Kulturális támogatás</i>	0,01	1%	0,09	9%	0,08	9%	0,09	9%	0,09	9%	kisebb probléma, időben fokozódik	<u>közepes prioritás</u>
<i>Lehetőségkezdés</i>	0	0%	0	0%	0,01	1%	0,02	2%	0	0%	elfogadható	nem prioritás
<i>Technológiai szektor</i>	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	elfogadható	nem prioritás
<i>Humán minőség</i>	0	0%	0	0%	0,1	12%	0,04	4%	0,03	3%	új probléma	<i>fokozott megfigyelés</i>
<i>Versenyelőny</i>	0,13	12%	0,18	18%	0,06	7%	0,16	16%	0,14	15%	problematicus, időben változó intenzitással	elsőrendű prioritás
<i>Termékinnováció</i>	0,27	26%	0,26	26%	0,13	15%	0,20	20%	0,20	21%	problematicus, időben változó intenzitással	elsőrendű prioritás
<i>Technológiai innováció</i>	0,05	5%	0,08	8%	0,04	5%	0,08	8%	0,08	8%	kisebb probléma, szinten maradt	<u>közepes prioritás</u>
<i>Magas növekedés</i>	0,15	14%	0,04	4%	0	0%	0	0%	0	0%	kisebb problémából javult	nem prioritás
<i>Nemzetköziesedés</i>	0,04	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	kisebb problémából javult	nem prioritás
<i>Finanszírozás</i>	0,24	23%	0,06	6%	0,14	16%	0,14	14%	0,12	13%	problematicus, időben változó	elsőrendű prioritás
Összesen	1,05	100%	0,99	100%	0,86	100%	1,02	100%	0,95	100%		

* A plusz a 2. táblázat pillérértékeihez képest mutatja, hogy az adott pillér értékét mennyivel kell emelni a GEI 5 pontos növeléséhez.

A 4. táblázatban összefoglalt szimulációs eredmények alapján a vállalkozás országos rendszerében tapasztalható szűk keresztmetszetek feloldásához komplex vállalkozáspolitikai lépések lennének szükségesek. Az elkövetkezőkben a lehetséges lépések irányát vázolom fel a négy alapvető probléma esetében. Természetesen mindegyik terület is megérne akár külön is egy tanulmányt, itt azonban célom csupán annak bemutatása, hogy egy rendszerszempontrú vállalkozáspolitikai valójában mennyire komplex.

A *Lehetségfelismerés* javítása elsősorban az oktatási rendszer, kisebb mértékben a vállalkozásfejlesztési intézmények feladata. A mások által esetleg nem is látott lehetőségfelismerés és -azonosítás alapja a kreativitás és az önálló gondolkodásra képesség kialakítása, amelyet meglehetősen korán kellene elkezdni az iskolákban. A felsőfokú intézmények esetében az egyetemi inkubátorok is jó gyakorlóterepet nyújthatnak. A lehetőségek azonosításában a vállalkozásfejlesztési intézetek tapasztalt szakemberei is segítséget nyújthatnak. Ameddig ez utóbbi rövidebb távon is megvalósítható, az iskolai rendszer átalakítása még a pozitív szándék esetén is hosszú éveket, évtizedeket vehet igénybe.

A *Termékinnováció* az innovációval foglalkozó hazai szakemberek szerint is kritikus állapotban van. Az innovációs felmérések, illetve az EU Innovációs Eredménytáblája (Innovation Union Scoreboard, 2015), amelyek azonban a megállapodott vállalatokra, illetve az intézményrendszerre vonatkoznak, megerősítik az itt találtakat az új vállalkozások esetében is. Az innováció fokozása azonban korántsem egyszerű feladat, hiszen az innováció egy másik rendszert, az Innováció Nemzeti Rendszerét alkotja. A vállalkozásfejlesztés szempontjából talán leginkább az egyes térségek egyedi adottságait figyelembe vevő intelligens specializáció lehet a célra vezető (McCann – Ortega – Argilés, 2015).

A *Finanszírozás* esetében mind az intézményi tőkepiacot, mind az egyéni informális befektetési lehetőségeket javítani kellene. Az eddigi kormányzati intézkedések elsősorban a hitelpiacot és kisebb mértékben a kockázati tőkét érintették. Az alternatív informális befektetés fokozása azonban nem szerepel a tervezett intézkedések között. A támogatások esetében kérdéses, hogy az EU donorfinanszírozás-csökkenése, netán megszűnése esetében a támogatott projektek és tevékenységek hogyan lesznek önfenntartók, és a cégek a kedvezményes finanszírozási formák eltűnésével hogyan tudják megszerezni a forrásokat a piacról.

A *Versenyelőny* problematikája részben összefügg az alacsony szintű termékinnovációval, hiszen új cégek olyan területeken jönnek létre, ahol már eleve magas a verseny. A megfelelő piaci rések megtalálása, a kék óceán stratégia elveinek átültetése a gyakorlatba az egyik megoldás lehet (Lindič et al., 2012). Szükség lenne azonban az intézményrendszer fejlesztésére, a versenyhatóság határozottabb fellépésére az erőfölényes helyzetek kialakulásának megakadályozására, illetve az új termékek piacra jutásának elősegítésére is.

Következtetések, összefoglalás

A legtöbb politikus nagyon szeretné látni a vállalkozás előnyeit, a növekedést, a munkahelyteremtést, az innová-

ció javulását vagy a regionális különbségek csökkenését. Hosszú ideig hihettük azt, hogy e célok eléréséhez a vállalkozások számának a növekedésén keresztül vezet az út. Nyilván más volt a helyzet az átmeneti gazdaságok esetében a rendszerváltás korai éveiben, amikor a szinte teljesen hiányzó kisvállalati szektort kellett létrehozni szinte a semmiből. A vállalatok számszerű bővítését célzó politika azonban alapvetően hibásnak bizonyult, hiszen csupán az alacsony versenyképességű, kevés embert alkalmazó kényszervállalkozások létrejöttét segítette elő (Ács et al., 2016; Shane, 2009; Vivarelli, 2013). Sőt, az adott ország gazdasági fejlettségi szintjét, egyéni és intézményi jellemvonásait figyelmen kívül hagyó vállalkozásösztönzés és az uniformizált, egy kaptafára épülő, mindenkinek egyformán megfelelő vállalkozáspolitikai megoldások sem igazán megfelelőek. Mai tudásunk alapján az adott ország vállalkozási szintjét rendszerszemléletben, az erőforrások szuboptimális elosztását okozó szűk keresztmetszetek javítása révén lehet fokozni.

A fenti célokhoz igazodóan mutattam be egy, a vállalkozói szakpolitikát segítő indexet és módszertant. A GEI-adatokra épülő szimuláció révén azonosítottam a magyar vállalkozási rendszer gyenge tényezőit úgy, mint a *lehetőségfelismerés*, a *termékinnováció*, a *finanszírozás* és a *versenyelőnyt*. Az utolsó fejezet részben vázoltam az elsőrendű prioritások feloldásának lehetőségeit, amely igényelné a pluszforrások mintegy 80%-át, és érintené többek között az oktatást, az innovációs intézményrendszert, a versenyszabályozást és a pénzügyi intézményrendszert. Az ilyen érintett szakpolitikai intézményrendszeri szereplők típusú együttgondolkodására eddig Magyarországon még nem volt példa.

Ha valaki azt gondolná, hogy ez az elemzés önmagában elegendő lehet Magyarország vállalkozáspolitikájának kidolgozásához, az alaposan téved. A GEI ugyanis a 14 pillér segítségével csupán a vállalkozói rendszer egy részét képes megragadni. A GEI-ből hiányzik, többek között, az adózás, a munkaerőpiac szabályozása, a pályázati rendszer, a közbeszerzés, a vállalkozásoktatás vagy az internetes vállalkozások, az infokommunikációs eszközök használata is. Nem feltétlenül biztos, hogy a hálózatosodás, a magas növekedésű cégek aránya vagy a nemzetköziesedés is megfelelőképpen mért, ennek megerősítéséhez további kutatások szükségesek. Más vizsgálatokkal – például az EU által alkalmazott kisvállalati profil (SBA, 2014), vagy más hazai tanulmányok (Csité – Major, 2010), versenyképességi elemzések (Chikán et al., 2014) – segítségével árnyaltabb képet lehet kialakítani a hazai vállalkozási rendszer gyenge és erős pontjairól.

A GEI PFB-n alapuló módszertana ugyanakkor lehetővé teszi a rendszerben gondolkodást és jó kiindulópontot jelent a politika és a szakpolitika szűk körű felfogásán felülemelkedő, horizontális jellegű vállalkozáspolitikai kialakításához, a különböző területek célrendszerének szakpolitikai alapú összehangolásához. Így például a magyar vállalkozáspolitikai középpontjába nem a pénzügyi forrásokhoz férés további könnyítése, hanem a lehetőségfelismerés és az innováció erősítése kellene, hogy kerüljön. A finanszírozási gondok egyébként az EU SBA profilja alap-

ján is a kevésbé problematikus területek közé tartoznak. Ugyanakkor az azonosított problémák nem véletlenül tűnnek akutnak, feloldásuk vagy akár enyhítésük is hosszú, a választási ciklusok idejénél sokkal hosszabb időt igényel.

A 2014-2020-as évek EU-forrásainak elosztása mára már eldöntött tény, a nagyjából 23,1 milliárd eurónyi összeg 60%-át gazdaságfejlesztésre tervezi elkölteni a kormány, azt kommunikálva, hogy ezúttal tényleg a versenyképesség erősítése kerül a középpontba. A Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív program (GINOP) prioritásaival – KKV versenyképességi és növekedési potenciál, tudásgazdaság, infokommunikáció, munkahelyteremtés, foglalkoztatásösztönzés, pénzügyi eszközök és szolgáltatások fejlesztése, – egyet lehet érteni, viszont a támogatások láthatóan a már meglévő, megállapodott cégeket célozzák. A munkanélküliek és a hátrányos helyzetűek vállalkozóvá válását viszont egyáltalán nem kellene támogatni, az ilyen politikák jórészt hatástalanok (Ács et al., 2016). Az eddigi mechanizmusokat és a kormány korai kifizetési terveit ismerve viszont kérdéses, hogy mennyire is lesz hatékony a források felhasználása. Az egyedi elbíráláson alapuló pályázati rendszer működtetése is igen drága mind az állam, mind pedig a vállalkozások oldaláról, egy normatívabb, inkább a működési környezetet javítani szándékozó koncepció megvalósítása kisebb bürokráciát igényelne. A pályázati rendszer tervezett technikai módosításai sem változtatnak azonban azon a vállalati beidegződésen, sőt inkább ráerősítenek, hogy az ingyenes és kedvezményes pénzek a vállalati fejlődés alapvető, meghatározó forrásai maradnak Magyarországon. Nem látszik az sem, hogy az állami, központi döntések az eddiginél nagyobb szerepet szánának a piaci mechanizmusoknak vagy a helyi kezdeményezésre épülő lokális vállalkozásfejlesztési módszereknek.

Az igazi kérdés viszont az, hogy mi lesz 2018, vagy még inkább 2020 után, amikor az EU által finanszírozott forrásbőségnek feltehetően vége lesz, és a cégeknek ismét a versenypiacról kellene finanszírozni nem állami megrendeléseket, hanem valós piaci keresletet. Nehéz elhinni, hogy a sokszor nem hatékonysági, hanem más – kapcsolati tőke, politikai – szempontok szerint kiválogatottak és a kedvezményes források narkotikus hatásától szárnyaló, viszont a piaci jelzésekre kevés figyelmet fordító cégek és vállalkozók valós piaci körülmények között is képesek lesznek nem csupán növekedni, hanem egyáltalán talpon maradni.

Jegyzetek

- 1 A kutatást az OTKA-K-120289 számú pályázat „Vállalkozás és versenyképesség vizsgálata Magyarországon a Globális Vállalkozói Monitor adatfelvételei alapján 2017-2019” finanszírozta, köszönet érte. Köszönet Hartung Katalinnak a gondos szerkesztőmunkáért.
- 2 A KSH vállalkozások számáról ír, ez azonban félrefordítás, a „number of enterprises” angol megfelelőjének a helyes magyar fordítása a vállalatok száma.
- 3 A működő vállalkozások számát 2016-ban jelentősen módosította a KSH, itt a korrigált adatok találhatóak.
- 4 ld <http://vallalkozas.netenahivatal.gov.hu/miert-fontosak-a-vallalkozasok/gondolkozz-elobb-kicsiben>
- 5 Tudtommal ilyen, a szakmai közvélemény számára nyilvánosan és előzetesen elérhető tanulmány nem készült sem a számos KKV-t érintő online pénztárgépek bevezetése, sem az Elektronikus Közúti Áruforgalom Ellenőrző Rendszer (EKAER) bevezetése, sem a vasárnap

boltzárak elrendelése kapcsán. Igaz, a többi EU-ország sem igazán jelszedi az ilyen hatásvizsgálatok elkészítésében.

- 6 A Super 2020 miniszterelnökségi propagandakiadvány szerint még ennél is kevesebb, 75000 fős új munkahelyteremtésről tesz említést.
- 7 A gyenge eredményességi mutatókat még a Miniszterelnökséget vezető miniszter, Lázár János is kritizálta (Weinhard, 2016).
- 8 Pl. az NGM korábbi, stratégiai államtitkára, Cséfalvay Zoltán, aki Budapestet Kelet-Közép-Európa startup fővárosává szerette volna tenni, a 2014-es választások után távozott a kormányból.
- 9 <http://www.mnb.hu/felugyelet/idosorok/i-penz-es-hitelpliaci-szervezetek-idosor-adatai-alapjan>.
- 10 A GEI módszertanáról magyarul ld. Szerb et al. (2013), illetve angolul Ács et al. (2014) cikkeit. Az adott éves jelentések elérhetők a www.gemconsortium.org/honlapon is.

Felhasznált irodalom

- Ács, Z. J. – Autio, E. – Szerb, L. (2014): National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), p. 476-494.
- Ács, Z. J. – Ástebro, T. – Audretsch, D. – Robinson, D. T. (2016): Public policy to promote entrepreneurship: a call to arms. *Small Business Economics*, p. 1-17.
- Ács, Z. J. – Szerb, L. – Autio, E. (2015): Global Entrepreneurship Index 2016. CreateSpace Independent Publishing Platform
- Ács, Z. J. – Parsons, W. – Tracy, S. (2007): High Impact Firms: Gazelles Revisited. An Office of Advocacy Working Paper. Washington D.C.: U.S. Small Business Administration
- Audretsch, D. B. – Beckmann, I. A. (2007): From small business to entrepreneurship policy. in: Handbook of research on entrepreneurship policy, p. 36-53.
- Autio, E. (2012): Introduction. in: Ács, Z. J. – Szerb, L. (2012): The Global Entrepreneurship and Development Index 2012. Cheltenham UK: Edward Elgar
- Autio, E. – Levie, J. (2015): Management of Entrepreneurial Ecosystems, Imperial college Business School, mimeo
- Balás G. – Csité A. – Kiss G. – Major K. – Németh N. – Piross A. (2015): Az EU-források gazdaságfejlesztési és növekedési hatásai. Budapest: Hétfa Kutatóintézet
- Bator, F. M. (1958): The anatomy of market failure. *The Quarterly Journal of Economics*, p. 351-379.
- Borbás L. (2015): A hazai kkv politika az európai célok tükrében. in: Tanulmánykötet-Vállalkozásfejlesztés a XXI. században V. Budapest: Óbudai Egyetem, p. 305-328.
- Chikán A. – Czakó E. – Wimmer Á. (szerk.) (2014): Kilábalás göröngyös talajon – gyorsjelentés a 2013. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem, Versenyképesség Kutató Központ
- Csité A. – Major K. (2010): Az állam és a vállalkozások kapcsolatának néhány jellegzetessége Magyarországon. Budapest: Hétfa Kutatóintézet Bizalom és Vállalkozás Program, Műhelytanulmányok IV. http://hetfa.hu/wp-content/uploads/HMT04_Csité_Major_AzallamesavallalkozasokkapcsolatanaknehanyjellegzetessegeMagyarorszagonISBN.pdf , (Letöltött: 2012.02.26.)
- Dallago, B. (2011): SME policy and competitiveness in Hungary. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 13(3), p. 271-292.

- Farkas B.* (2007): Lisszaboni nemzeti reformprogram – ábránd és valóság. Hungarian National Lisbon Reform Programme—illusion and reality. in: Farkas B.(szerk.): A lisszaboni folyamat és Magyarország.(The Lisbon process and Hungary). Szeged, p. 47-71.
- Floyd, D. – McManus, J.* (2005): The role of SMEs in improving the competitive position of the European Union. *European Business Review*, 17(2), p. 144-150.
- Hart, D. M.* (2003): Knowledge, power, and entrepreneurs: A first pass at the politics of entrepreneurship policy. The emergence of entrepreneurship policy—governance, start-ups, and growth in the US knowledge economy, p. 227-239.
- HVG* (2014): Letöltve: http://hvg.hu/itthon/20141002_unios_penz_elszurt_penzosztas
- HVG* (2015): Letöltve: http://hvg.hu/enesacegem/20150129_Elsullyesztette_a_kormany_a_startupoknak
- HVG* (2016): Letöltve: http://hvg.hu/gazdasag/20160301_allami_tamogatas_magyar_tulajdonu_nagyvallalatoknak_15_millird
- Innovation Union Scoreboard* (2015): Letöltve: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/index_en.htm
- Isenberg, D. J.* (2010): How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), p. 40-50.
- Jávor, I. – Jancsics, D.* (2016): The role of power in organizational corruption: an empirical study. *Administration & Society*, 48(5), p. 527-558.
- Kállay L.* (2014): Állami támogatások és gazdasági teljesítmény. *Közgazdasági Szemle*, 61(3), p. 279-298.
- Kállay L.* (2002): Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 49(7-8), p. 557-573.
- Kállay L. – Imreh Sz.* (2004): A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana. Budapest: Aula Kiadó
- Kállay L.* (2015): Az uniós források korrupciós kockázata Magyarországon. Budapest: Transparency International Magyarország Alapítvány
- KKV-fejlesztés* (2014): Szakpolitikai tanulmány KKV-fejlesztés. Budapest: Századvég Letöltve: http://tasz.hu/files/szazadveg-tanulmanyok/NFM_201404/NFM02_DOK_201404_KKV_free.pdf
- KKV-stratégia 2014-2020* (2013): Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020. Budapest Nemzetgazdasági Minisztérium
- KKV-stratégia* (2007): A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013. Budapest: Gazdasági és Közlekedési Minisztérium
- Kornai, J.* (2015): Hungary's U-Turn. *Capitalism and Society*, 10(1), 1.
- KSH* (2017) Letöltve: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd002b.html
- Kuratko, D. F.* (2005): The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), p. 577-598.
- Lengyel B. – Szanyi M.* (2011): Agglomerációs előnyök és regionális növekedés felzárkózó régiókban – a magyar átmenet esete. *Közgazdasági Szemle*, 58(10), p. 858-876.
- Lenihan, H.* (2011): Enterprise policy evaluation: Is there a 'new' way of doing it? *Evaluation and Program Planning*, 34(4), p. 323-332.
- Lindič, J. – Bavdaž, M. – Kovačič, H.* (2012): Higher growth through the Blue Ocean Strategy: Implications for economic policy. *Research Policy*, 41(5), p. 928-938.
- McCann, P. – Ortega-Argilés, R.* (2015): Smart specialization, regional growth and applications to European Union cohesion policy. *Regional Studies*, 49(8), p. 1291-1302.
- Mihályi P.* (2015): A privatizált vagyron visszaállamosítása Magyarországon 2010-2014. (No. MT-DP-2015/7). IE-HAS Discussion Papers
- Palócz É.* (2016): A magyar közép- és nagyvállalatok nyomában. in: Morcsányi G. – Tóth I. Gy. (szerk) (2016): A magyar polgár. Budapest: Tárki, p. 125-137.
- Pályázatok hatásvizsgálata* (2013): Hatásvizsgálat a komplex vállalati technológiafejlesztés kis- és középvállalkozások számára konstrukciókról. Budapest: Budapest Szakpolitikai Elemző Intézet
- Rappai G. – Szerb L.* (2011): Összetett indexek készítése új módon: a szűk keresztmetszetekért történő büntetés módszere. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Műhelytanulmányok 2011/1. Pécs: Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi és Regionális Tudományok Intézete
- Román Z.* (2009): A vállalkozás mérése és magyarországi helyzete. *Statisztikai Szemle*, 87(6), p. 575-593.
- Román Z.* (2005): A kis- és középvállalatok és a vállalkozás-statisztika helyzete. *Gazdaság és Statisztika*, április, p. 37-53.
- Román Z.* (2008): Egy műhelyvita tanulságai – javaslatok KKV-politikánk továbbépítéséhez. *Vezetéstudomány*, 39(7-8), p. 90-97.
- Sárközy T.* (2014): Kétharmados túlzáskormányzás, avagy gólerős csatár a mély talajú pályán. Budapest: Park Kiadó
- SBA* (2014): „2014. évi SBA tájékoztató Magyarország. Brussels: European Commission
- Small Business Act 2008* = Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – “Think Small First” – A “Small Business Act” for Europe {SEC(2008) 2101} {SEC(2008) 2102}
- Soós, K. A.* (2014): Körkérdés az állam gazdasági szerepéről: Államunk tulajdonjogsértései és államosítása. *Külgazdaság*, 58(1-2), p. 66-70.
- Stiglitz, J. E.* (1989): Markets, market failures, and development. *The American Economic Review*, 79(2), p. 197-203.
- Szabó A.* (2010): Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon. Kézirat. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem. Kisvállalkozás-fejlesztési Központ
- Szabó Zs. – Balás G. – Borbás G. – Kiss G. – Piross A. – Potvorszki G. – Szarkatics Á.* (2016): Európai Uniós források rendszere, 2014-2020: gyakorlati útmutató pályázóknak és pályázatóknak. Budapest: Hétfa Ku-

tatóintézet, Károli Gáspár Református Egyetem, Miniszterelnökség

Szerb L. – Ács, Z. J. (2010): Vállalkozási tevékenység a világban és Magyarországon a Globális Vállalkozói Index (GEI) alapján. *Magyar Tudomány*, 171(10), p. 1238-1251.

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

Szerb L. – Petheő A. (2014): A „Globális Vállalkozói Monitor” kutatás adatfelvételei. *Statisztikai Szemle*, 92(1), p. 5-31.

Szerb László – Csapi Vivien – Deutsch Nikolett – Hornyák Miklós – Horváth Ádám – Kruzsliz Ferenc – Lányi Beatrix – Márkus Gábor – Rác Gábor – Rappai Gábor – Rideg András – Szűcs P. Krisztián – Ulbert József (2014): Mennyire versenyképesek a magyar kisvállalatok?: A magyar kisvállalatok (MKKV-szektor) versenyképességének egyéni-vállalati szintű mérése és komplex vizsgálata. *Marketing és Menedzsment*, 48 évf. (Különszám), p. 3-21.

Szerb, L. – Aidis, R. – Ács, Z. J. (2013): Magyarország vállalkozói teljesítményének összehasonlító elemzése a Globális Vállalkozói Monitor és a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index módszertanai alapján. Pécs: Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, ISBN: 978-963-642-497-8

Szijártó N. (2012): Hogyan lett az iparpolitikából vállalkozáspolitiká? Magyar alkalmazkodás az Európai Unió strukturáspolitikájához (ipar- és vállalkozáspolitikájához) – tanulmányok. *Közgazdaság*, 7(4), p. 33-49.

Thurik, R. – Wennekers, S. (2004): Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11(1), p. 140-149.

Vivarelli, M. (2013): Is entrepreneurship necessarily good? Microeconomic evidence from developed and developing countries. *Industrial and Corporate Change*, dt005.

Weinhardt A. (2016): Rengeteg pénz tart Magyarországra felé – Mit kezdünk vele? www.portfolio.hu, 2016. április 30.