

DR. FORGÁCS ANNA*

A VÁLLALATI MÉRETSZERKEZET OKAI ÉS KÖVETKEZMÉNYEI

„Nincs ország magas vállalkozói rátával és kis növekedéssel”
REYNOLDS (2002)

Előadásom két kérdés köré épül: mivel magyarázható egy ország vállalati méret szerinti szerkezete, illetve van-e a méretszerkezetnek közvetlenül (vagy közvetve) mérhető hatása a növekedésre? A méretszerkezet okainak elemzéséhez meg kell különböztetni a már működő és az újonnan alapított vállalkozások méretszerkezetét. A már működő vállalatok méretszerkezetét magyarázandó számos válaszkísérlet született, például történeti okokra, intézményi keretekre, ágazati szerkezetre, földrajzi koncentrációra, támogatáspolitikára, vagy kulturális dimenziókra vezették vissza.

A méretszerkezet következményeinek vizsgálatakor az elemzéseket úgy lehet összefoglalni, hogy a már régebben alapított, működő vállalkozások esetében a növekedés és a méretszerkezet között nincs függvényszerű összefüggés, a növekedés nem a méretszerkezettől függ. Mindazonáltal az irodalomban az a vélemény látszik kikristályosodni, hogy a méret szerepe a gazdasági növekedésben változott a globalizációval, illetve az ICT fejlődésével, mivel a KKV-k a nagyvállalatoknál rugalmasabbak, innovatívak és szerepük jelentős a K+F-ben, többek között azért, mert szakembereik tudása könnyebben fejleszthető, tevékenységük kiegészíti a nagyvállalatokat, ahol egyes részfolyamatok KKV-be való kiszervezése hatékonyan oldható meg. Az induló vállalkozásokat tekintve (ACS) megállapítható, hogy amíg az ún. kényszervállalkozó indifferens a növekedésre, addig az ún. lehetőség-vállalkozó érdemben hozzájárul a növekedési folyamathoz. A cikk végén kísérletet teszek következtetések levonására.

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Vállalkozások és Emberi Erőforrások Intézeti Tanszék, főiskolai docens, PhD.

1. VÁLLALKOZÁSOK MÉRETE SZERINTI SZERKEZET

Sokan vizsgálták már a vállalkozások száma, a vállalkozói aktivitás, a szervezeti súlyképzés és a növekedés közötti összefüggést. Az egyértelmű pozitív korreláció is vitatott, valamint nincs konszenzus abban a tekintetben sem, hogy mi a vállalkozói kedv növelésének eszköze, illetve, hogy mitől vállalkozóbb az egyik ország, mint a másik. A vállalkozások számának eloszlása azt mutatja, hogy nagyon sok kis- és közepes méretű vállalkozás (a vállalkozások számának 98,5–99,8%-a) és kevesebb nagyvállalat a jellemző modell. Ezen belül azonban országonként igen eltérő képet láthatunk. Megválaszolandó, hogy mitől függ egy-egy ország vállalati méret szerinti struktúrája. Igyekszünk először bemutatni FUKUYAMA méretszerkezetre vonatkozó nézeteit, azokat empirikus adatokkal kísérjük meg alátámasztani, majd ACS elképzelését ismertetjük. Néhány más elképzelést is vázolunk.

1.1. *A bizalom foka, mint a méretszerkezet kulturális magyarázata*

FUKUYAMA (1995) állítása úgy foglalható össze, hogy a társadalomban meglévő bizalom szintje határozza meg az adott ország vállalati méretstruktúráját. Véleménye szerint, ahol nem bíznak egymásban az emberek, ott a kis, családi vállalkozások dominálnak (például Kína, Olaszország, Franciaország, Tajvan, Szingapúr, Hongkong). Azokban a társadalmakban azonban, ahol nagyfokú a bizalom a nagyvállalati túlsúly a jellemző (USA, Japán, Németország, Dél-Korea). Ennek oka, hogy a bizalomhiány lehetetlenné teszi közösségek kiépítését és működését, nincs kooperációs készség, így nem tudnak együtt dolgozni az üzleti életben sem, tehát megmarad a családi szinten a társulás, ellentétben azokkal az országokkal, ahol bíznak egymásban az egyének, ezért képesek spontán társulásokat létrehozni, és kialakítani egy hatékony együttműködést. Ez nem jelenti azt, hogy nincsenek nagyvállalatok a kisvállalatok által dominált országokban, de azok nagyrészt állami vagy külföldi tulajdonúak és úgy jöttek létre, hogy vagy maga az állam volt (és jelenleg is) a tulajdonos és létrehozó, vagy nagyvonalúan támogatta szubvenciókkal, szabályozással azok létrejöttét, illetve másik út volt az, hogy külföldiek vásárolták meg a vállalatokat, illetve működő-tőkéket vittek be. Ezekben az országokban nevezi FUKUYAMA nyereg-alakú eloszlásúnak a vállalatok számát méretük szerint, mert nincsenek, pontosabban csekély számúak a középvállalatok. A bizalom megléte vagy hiánya különböző gazdasági fejlettségű társadalmakban lehet azonos és különböző is, a bizalom foka nem gazdasági, hanem kulturális meghatározottságú. Hasonló bizalmi fok jellemzi például az USA-t és Japánt, miközben gyökeresen eltér egymástól Japán és az USA gazdasági szerkezete és működése. A bizalom Japánban a *zaibacuk* (később *keirecuk*) formájában, egy szorosan összetartozó, egymást segítő, együttműködő vállalatok hálózatát hozta létre, miközben Dél-Koreában a *csébolt*, Amerikában a multinacionális óriásvállalatok formáját öltötte. Németországban erősen megmaradtak a családi tulajdon hagyományai, de mindez nagyvállalati szervezeti rendszerben. Ugyanakkor a kínai gazdaságokban (Kína, Hongkong, Tajvan, Szingapúr), valamint Olaszországban a bizalomhiány arra kényszeríti a lakosságot, hogy ugyan az ösztönző környezet hatására vállalkozzanak, de csak a családtagjaikban, közeli rokonaikban bízva, kizárólag kisvállalatokat hozzanak létre. Franciaország és Anglia fejlődési útján a fő különbséget az jelentette, hogy a XVI.–XVII. század folyamán mindkettőben folytonosan összezsaptak a monarchia és a nemesek, vagy polgárok csapatai és míg Franciaországban a monarchia győzött, Angliában a monarchiát

győzték le a szembenállók. Mindez azután a francia monarchia centralizálásához, egy erős központi hatalom kiépítéséhez vezetett, amely később az etatista hagyományokban öröklődött tovább. Angliában azonban megnyílt az út a decentralizált társadalom és fejlődés irányában. Hogy mitől függ a bizalom szintje? FUKUYAMA szerint a bizalom nem más, mint örökölt etikai normák összessége. Ezek olyan szabályok, erkölcsi normák, amelyek meghatározzák az adott társadalom egyedeinek viselkedését, egymáshoz való viszonyát. Ezen etikai normák eredője nagyrészt a vallás. A protestáns etika, a korai puritánok igénytelensége (takarékosága), szorgalma és társulási készsége vezetett az angolszász országok korai kapitalista fejlődéséhez, magas bizalmi szintjéhez és dominánsan nagyvállalati struktúrájához. Mindeközben a konfucianus vallás öt alapkötődésének (uralkodó és minisztere, apa és fia, férj és feleség, idősebb és fiatalabb fivér, két barát) mindegyike jelzi a bizalom kiterjedtségének korlátozottságát a családtagokra, vagy igen közeli rokonokra, valamint az uralkodóval (ami számos formát ölthet, például lehet az állam) szembeni alázat megkövetelését is. A bizalmat FUKUYAMA a társadalmi tőke egy fontos összetevőjének nevezi és úgy érvel, hogy a gazdaság fejlődéséhez nemcsak fizikai és humán tőkére, de ún. társadalmi tőkére is szükség van. Ez utóbbi nézetével nincs egyedül, szintén a társadalmi tőke vállalkozás-ösztönző és növekedés meghatározó szerepét vallja például SVENDSEN (SVENDSEN, SVENDSEN, 2005, 2008), COLEMAN, vagy JORDAHL is. JORDAHL (2006), FUKUYAMAHOZ hasonlóan a bizalmat jelöli meg fontos faktornak, véleménye szerint azonban az egyenlőtlenség határozza meg a bizalom szintjét, így minél kisebbek a jövedelmi különbségek, annál nagyobb a bizalom, ami viszont a gazdasági növekedést segíti elő azzal, hogy a tranzakciós költségeket jelentősen lecsökkenti, hiszen elég akár egy kézfogás is az üzlet megkötéséhez. Az egyenlőtlenség több mechanizmuson keresztül vezet a bizalom megcsappanásához, a legerősebb hatást a társadalmi kötelékeken keresztül fejt ki, hiszen a hasonló helyzetű, ugyanazon társadalmi csoportból származó féllel szemben bizalmat érzünk, kooperatív módon közelítünk (COLEMAN, 1990), miközben más szocio-gazdasági csoport tagjával szemben bizalmatlanok vagyunk, mert eltérő értékeik és normáik vannak (COFFÉ, GEYS 2006).

Az alábbiakban empirikus adatokkal illusztráljuk FUKUYAMA egyes országok „KKV-intenzitásának” szintjére vonatkozó elméletét, a „Fortune Global 500” 2007-es lista, valamint a Világbank adatainak segítségével, majd megnézzük, hogy a jövedelmek egyenlőbb eloszlása, vajon valóban nagyobb bizalmat és ezen keresztül nagyvállalati szerkezetet jelent-e. A jövedelemkülönbségeket a GINI-indexszel mérjük, a vállalati méret szórását pedig az OECD adatbázis segítségével (l. 1. táblázat).

Az 1. és a 2. ábrán azt láthatjuk, hogy amennyiben a foglalkoztatottak arányával mérjük a vállalati méretség szerkezetet, az nem támasztja alá FUKUYAMA nézeteit, ezzel szemben, ha a GDP-hez való hozzájárulás arányát tekintjük a méretség szerkezet meghatározójának, akkor igen erős empirikus bizonyítékot tartunk kezünkben FUKUYAMA mellett.

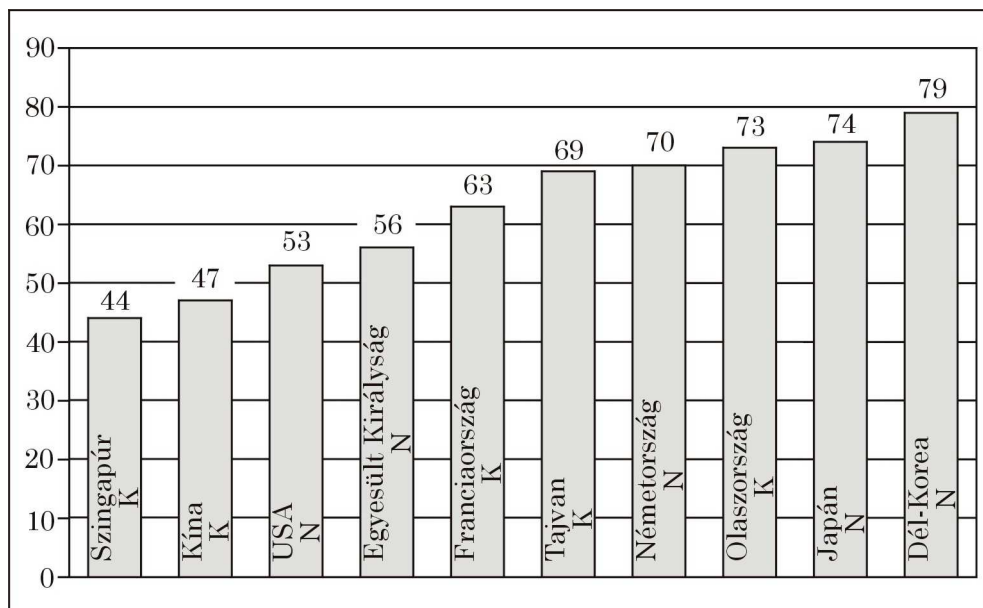
Összefoglalva az állapítható meg, hogy bizalomhiányos gazdaságokban kicsiny esélye van arra egy hazai magántőkéen alapuló nagyvállalatnak, hogy a világ vezető vállalatai közé emelkedjen, illetve, hogy a GDP-ben a KKV-k részaránya jellemzően 50% feletti a KKV-intenzív országokban. Kína és Japán nem illeszkedik a fukuyamai modellbe, ezt azonban magyarázhatja az, hogy az európai kategorizálás szerint már nagyvállalatnak számít az, ami Kínában kis- vagy középvállalati méretnek tekinthető, Japán esetében pedig a duális szerkezet tükröződik a KKV-domináns országokra jellemző arányokban.

1. táblázat
Indikátorok

| | | Vállalatok száma (2007) Fortune Global 500 | | KKV szektor aránya (1990–1999) Világbank | |
|------------------------------------|---------------|---|---|--|-------------|
| | | Árbevétel szerint első 500-ból | Foglalkoztatot- tak száma sze- rint első 50-ből | Foglalkoz- tatottak számában | GDP- ben |
| Nagyvállala- ti dominan- cia | USA | 162 | 18 | 53 | 48 |
| | Németország | 37 | 6 | 70 | 43 |
| | Japán | 67 | 3 | 74 | 56 |
| | Dél-Korea | 14 | 0 | 79 | 46 |
| | UK | 33 | 2 | 56 | 51 |
| KKV többség | Franciaország | 38 | 4 | 63 | 62 |
| | Olaszország | 10 | 0 | 73 | 59 |
| | Kína* | 24 | 12 | 47 | 34 |
| | Tajvan | 6 | 1 | 69 | 55,6** |
| | Szingapúr | 1 | 0 | 44 | n. a. |

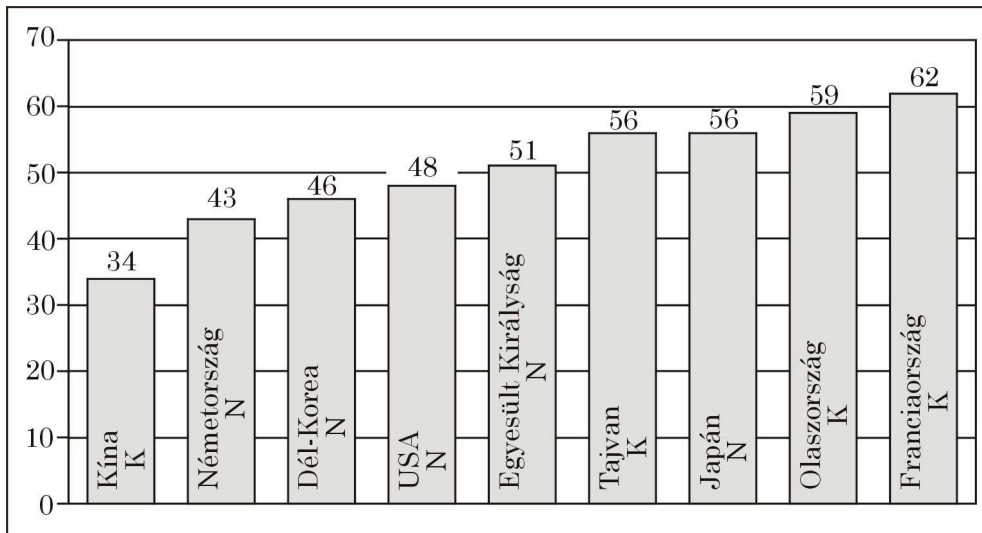
* National Bureau of Statistics China, 2004 small<300

** ROC,DGBAS,1991 small<500



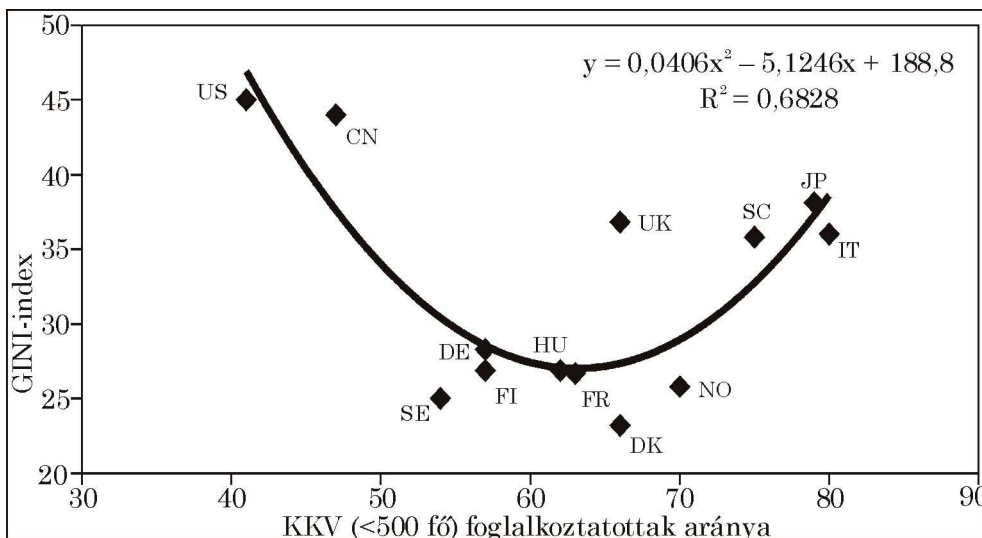
1. ábra

A KKV szektorban foglalkoztatottak aránya (az összes foglalkoztatott %-ában)



2. ábra

A KKV-szektor hozzájárulása a GDP-hez



3. ábra

Egyenlőtlenség és méretszerkezet

A nagyobb jövedelemegyenlőtlenség mellett a bizalom kisebb fokát és így a kisebb vállalatok nagyobb jelenlétét várnánk, de a 3. ábra ezt a várakozást nem erősíti meg, ezzel szemben azt láthatjuk, hogy nagy jövedelemegyenlőtlenség igen kevés vagy ellenkezőleg, igen sok KKV-vel párosul, a leegyenlőbb (skandináv) társadalmak esetén a KKV-k aránya közepes.

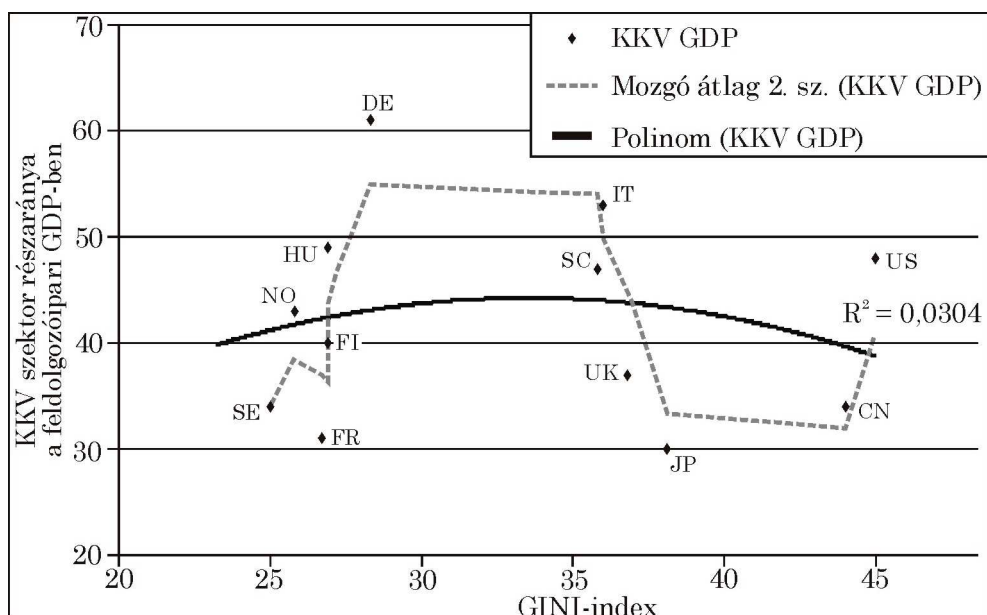
1.2. Kényszer és lehetőség?

ACS úgy összegzi kutatásainak eredményeit, hogy a vállalkozók száma, illetve a vállalkozói sűrűség attól függ, mennyire fejlett egy gazdaság, így a növekedésre gyakorolt hatás sem definiálható egyszerűen. (ACS, 2006) ACS és a Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2006) amelynek egyik alapítója és vezetője fontos különbségtételt javasol a KKV-k esetén. Először is meg kell különböztetnünk a „kényszervállalkozókat” a „lehetőség-vállalkozóktól”, ez utóbbi alatt azt értve, hogy itt az egyén szabadon dönt arról, vállalkozást alapít-e, és e döntésének alapja az a felfogás, hogy létezik, illetve léteznek kiaknázatlan üzleti területek (lehetőségek). Arra a következtetésre jutott, hogy a gazdasági fejlődés három szakaszra bonthatóságával van összefüggésben a vállalkozók számának alakulása. Az első szakaszban, amikor a mezőgazdaság és a háziipar a gazdaság fő szektora, magas a nem-mezőgazdasági önfoglalkoztatók (*self-employment*) aránya és egyre több kényszervállalkozó lép a piacra. A közepesen fejlett szakaszban a feldolgozóipar adja a GDP meghatározó részét, ekkor, ahogy nő a tőkeállomány és a vállalatméret, úgy csökken a vállalkozók száma, az egyének inkább az alkalmazotti státuszt keresik, ott juthatnak magasabb jövedelemhez. Végül a fejlett országokban a szolgáltatási szektor túlsúlya a kisvállalkozások számának növekedését okozza három okra visszavezethetően. Egyrészt a szolgáltatási tevékenység kisebb méretkeretben hatékonyabb, másrészt az IT terjedésével a földrajzilag egymástól távollévők kommunikációja is olcsó és nem időigényes és végül a termelési tényezők helyettesítési rugalmassága megkönnyíti a vállalkozási tevékenységet és magasabb egy főre jutó tőkeállományt eredményez. A 4 ábra az egy főre eső GDP függvényében mutatja a csökkenő kényszervállalkozók és növekvő lehetőségvállalkozók arányát, majd a rákövetkező ábrán a két részarány hányadosa (lehetőségvállalkozó/kényszervállalkozó) szerepel az egy főre eső GDP függvényében.

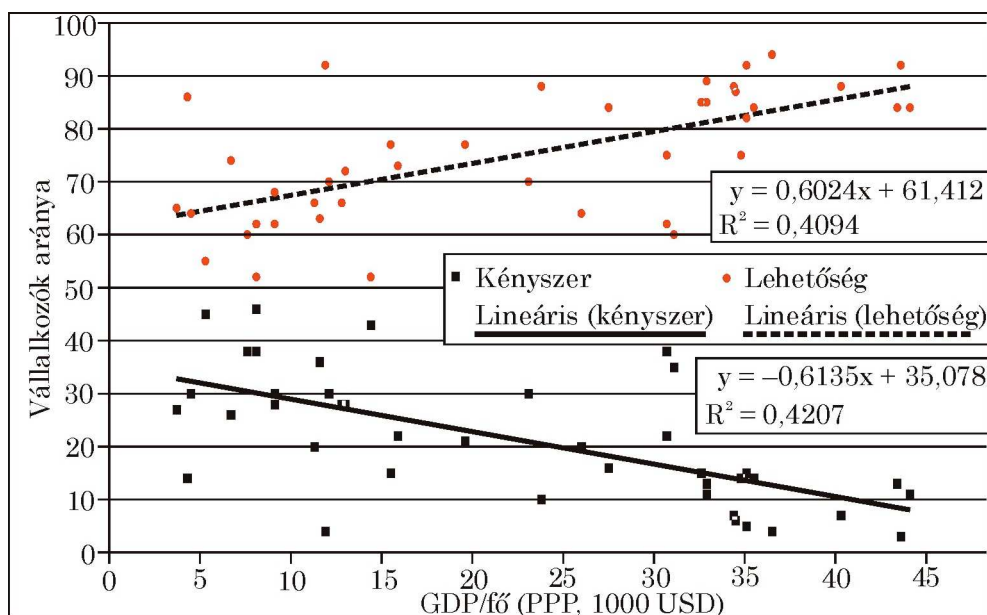
2. táblázat

A vizsgált országok és kódjuk

| | | | | | |
|----|------------------|----|---------------|----|-------------------------|
| AE | Arab Emírátságok | FR | Franciaország | NL | Hollandia |
| AR | Argentína | GR | Görögország | NO | Norvégia |
| AU | Ausztrália | HR | Horvátország | PH | Fülöp-szigetek |
| BE | Belgium | HU | Magyarország | RU | Oroszország |
| BR | Brazília | ID | Indonézia | SA | Dél-Afrikai Köztársaság |
| CA | Kanada | IE | Írország | SC | Dél-Korea |
| CI | Chile | IN | India | SE | Svédország |
| CN | Kína | IS | Izland | SG | Szingapúr |
| CO | Kolumbia | IT | Olaszország | SL | Szlovénia |
| CZ | Csehország | JA | Jamaica | TH | Thaiföld |
| DE | Németország | JP | Japán | TR | Törökország |
| DK | Dánia | LV | Lettország | UK | Egyesült Királyság |
| ES | Spanyolország | MX | Mexikó | US | Egyesült Államok |
| FI | Finnország | MY | Malaysia | UY | Uruguay |

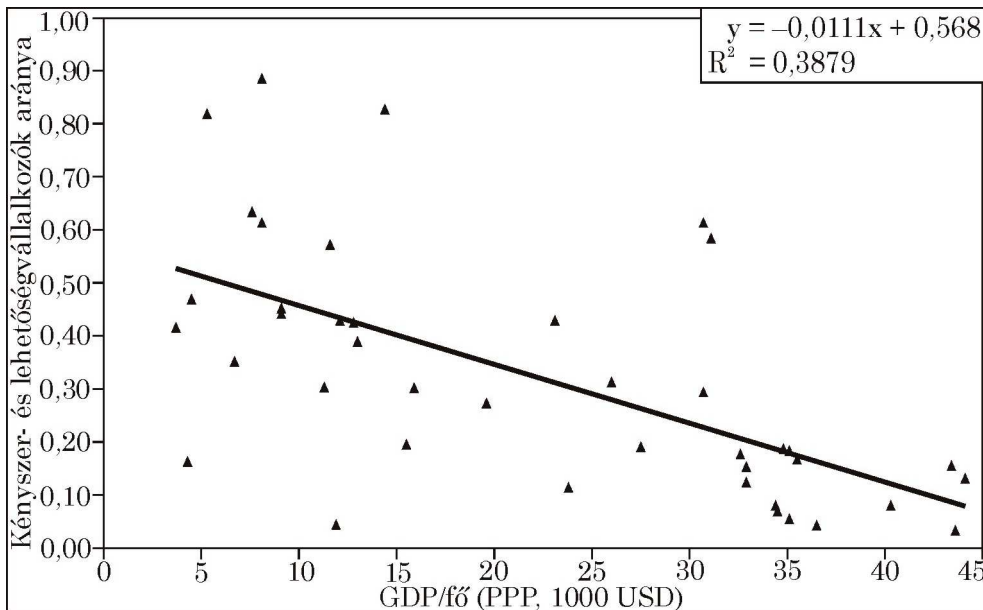


4. ábra
Egyenlőtlenség és a KKV szektor GDP-hez való hozzájárulása



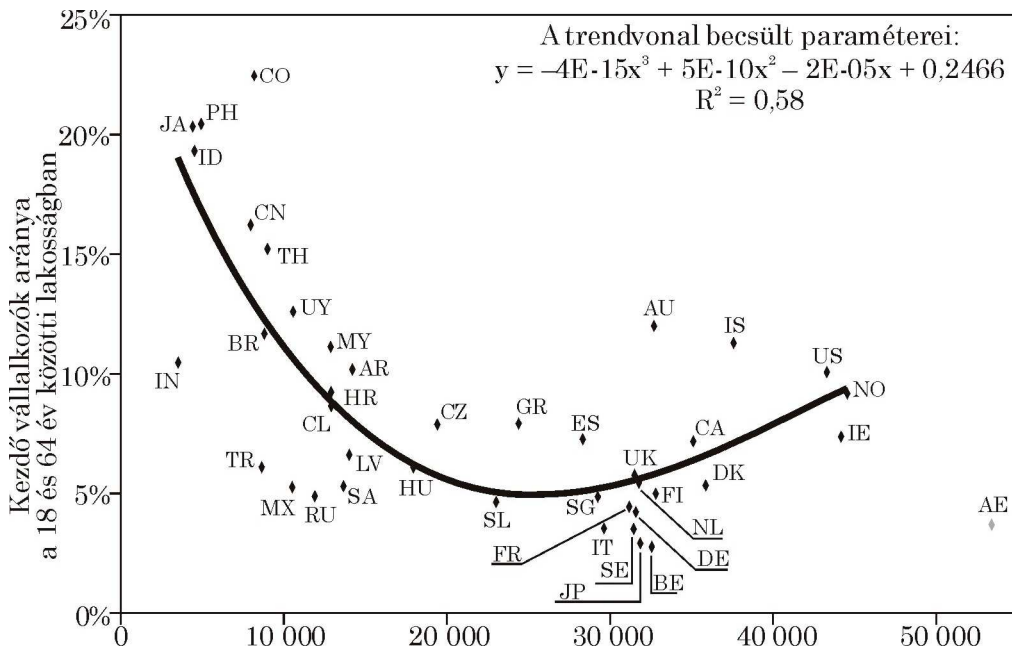
5. ábra
Kényszer- és lehetőség-vállalkozók

ACS egy további szempont alapján is megkülönbözteti a KKV-kat, mégpedig szétválasztja a kezdő vállalkozásokat, a már működő (de 42 hónapnál nem régebben alapított) vállalkozásoktól. Úgy véli, hogy szegény országban az ipari struktúrát sok kisvállalkozás jelenléte jellemzi, miközben a közepesen gazdag országokban több a nagyvállalat, sőt domináns a nagyvállalatok szerepe. (Mivel ahogy gazdagszik egy ország, úgy lesz egyre több nagyvállalat, a tőkekoncentráció ezt lehetővé, a növekvő skáláhozadék (mérethatékonyság) pedig szükségessé teszi. A kisvállalkozások száma csökken, egyre többen találnak munkát nagyvállalatoknál.) Ahogy azonban a gazdagodás tovább folytatódik a nagyvállalatok alkalmazottai egyre jobb jövedelmi, vagyoni helyzetbe kerülnek és lassanként annyi megtakarításuk halmozódik fel, hogy lehetőséget látnak a vállalkozói szférába való belépésre. Így kanyarodik vissza a méretintenzitási görbe. (GEM, 2006). A 6. ábra (amely az egy főre jutó GDP és vállalkozás indításába fogott lakosság aktív korú lakossághoz viszonyított arányának összefüggését mutatja) alátámasztja a fenti gondolatmenetet.



6. ábra
Vállalkozók és fejlettség

Ha két csoportba osztjuk az országokat, magas és közepes jövedelmi szintűekre (egy főre jutó GDP alapján), akkor azt láthatjuk, hogy a közepes jövedelmi szintű országokban magasabb mind a kezdő vállalkozásokban résztvevő lakosság aránya, mind a már működő vállalkozásokban tulajdonosok aránya. Kivétel például az USA, ahol a már működő vállalkozásokban való részvételi arány ugyan hasonló a többi fejlett országhoz (például Japánhoz, vagy a nagy uniós országokhoz), a kezdő vállalkozásokban résztvevők aránya azonban jelentősen magasabb.



7. ábra
Vállalkozói aktivitás GDP/fő, 2006

1.3. További magyarázatok

Vannak olyan jól azonosítható mutatók, melyek a demográfiai (életkor, nem), kulturális (képzettség, hagyomány), illetve intézményi (jogrendszer-alapítás illetve szerződésvédelem, finanszírozás) jellemzők erős szerepét támasztják alá.

- a) Az intézményi környezet – számos kutató szerint – hatással van a méretszerkezetre is. HENREKSON például több tanulmányában is leírja, hogy a méretszerkezet intézményi faktorokra vezethető vissza. (HENREKSON és JOHANSSON 1999, HENREKSON és JAKOBSSON 2003, 2007) Az empirikus bizonyítékot Svédország 1945 és 2001 közötti fejlődési pályájában véli megtalálni. A háború előtti (1940) 80%-os lakossági tulajdonlasi hányad az 1980-as évek közepére 20%-ra csökkent, majd a külföldiek tulajdonszerzése korlátozásának 1990-es feloldása nyomán, a külföldi tulajdon aránya az 1989-es 7%-ról, 2001-re 43%-ra duzzadt. Így lett Svédország egyre inkább nagyvállalatok által dominált gazdaság. Az 1960 és 1990 közötti három évtizedben, a svéd közép- és nagyvállalatok (10 – 199 alkalmazott) száma szinte nem nőtt, igen kevés kisvállalat volt képes „fel nőni” a közép-, illetve nagyvállalati szektorba. HENREKSON az alábbi intézményi elemeket említi, amelyek véleménye szerint befolyásolják a vállalkozások számát, illetve méretét: tulajdonjog védelme, megtakarítás / felhalmozás, adópolitika, munkaerőpiaci szabályozás, hitelpolitika, társadalombiztosítási rendszer.
- b) Igen kiterjedt irodalma van a történeti meghatározottságnak is. Elég GERSCHENKRONRA (1962) gondolnunk, a korai és megkésett iparosodásra. Japán és az USA vállalati szerkezetét elemezve SANIDAS (2000) is történeti gyökerekre vezeti vissza

a KKV szektor szerkezetét és gazdasági növekedésre gyakorolt hatását. Véleménye szerint, már a kezdetektől több kisvállalat volt Japánban, mert korlátozott mértékben álltak rendelkezésre a források és a technológia, így a kis cégek a kooperációs lehetőségeket keresték. Kialakultak a nagy konglomerátumok KKV haddal körülvéve. Az USA-ban kezdetektől nagyvállalatok voltak, mert forrásbőség volt, mind a fizikai, mind a humán tőkét tekintve és a növekvő skáláhozadék miatt egyre inkább a vertikális integrációt választották. A második világháborút követő növekvő versenyre az amerikai vállalatok diverzifikációval válaszoltak, az 1960-as években konglomerátumok alakultak (CHANDLER, TEDLOW, 1985), majd ez a trend az 1980-as években megfordult és újra specifikálódni kezdtek. Ez a rugalmas specializáció néhány ágazatban leírható úgy is, mint vertikális dezintegráció.

- c) Méretszerkezet befolyásoló elem az, hogy mely ágazat jellemző arra a gazdaságra, hiszen például a hagyományos ágazatok közül a vegyipar, acélgépipar, közlekedési eszköz ipar igen tőkeigényes, tehát nagyvállalati jelenlétet feltételez, miközben a textilipar, bőripar, faipar inkább kis- és középvállalatok területe (jellemző példa Olaszország). Ugyanakkor az új, feltörekvő szektorokban (például ICT ipar, biotechnológia, nanotechnológia) magasabb a KKV-k aránya.
- d) A támogatási politika is sokat tehet a KKV-k erősítéséért, példa erre a finn és a svéd telekommunikációs ágazat komoly állam támogatása. (CASTELLS, HIMANEM, 2002)

2. A VÁLLALKOZÁSOK SZÁMÁNAK HATÁSA A GAZDASÁGI NÖVEKEDÉSRE

A vállalati méretszerkezet okainak körbejárása után megkíséreljük a következmények némelyikét felvázolni. Vizsgálódásaink központjában az áll, hogy van-e hatása a gazdasági növekedésre a méretszerkezetnek. Ehhez előbb felsoroljuk a növekedés okait bemutató főbb iskolákat, majd rátérünk a szerkezet és növekedés kapcsolatára.

2.1. Gazdasági növekedés lehetséges okai

A közgazdászokat mindig az a kérdés foglalkoztatta, hogy mitől fejlődik, növekszik, gazdagszik egy régió, egy ország, egy ágazat, vagy akár egy vállalat. Számos növekedéseméleti megközelítést ismerünk, úgy tűnik azonban, nincs egyetlen, minden szereplőre és minden korra érvényes modell. Egyrészt ország/modellfüggő, másrészt csak ideig-óráig működik, idővel mindig megváltozik a fő determináns. SCHUMPETER szerint az innováció (amely javítja a termékek minőségét) a növekedés motorja (SCHUMPETER, 1934), SOLOW (1956) két termelési tényező függvényeként határozza meg a kibocsátást, így szerinte a növekedés e kettőtől (tőke és munka) függ, azaz az új, nagyobb vállalatok serkentik a növekedést. GERSHENKRON szerint történelmileg determinált egy-egy ország fejlődése, azaz az elmaradt régiókban a tőke nem elég nagy koncentrációja, avagy a tőke hiánya (szűkössége) okozta a lassúbb iparosodást. (GERSHENKRON, 1962) ROMER szerint az innováció egy olyan kreatív folyamat, amely a tudást és technológiát kereskedelmi (piaci) értékévé változtatja és a hosszú távú növekedés fő motorja véleménye szerint új termékek, eljárások és szervezetek kifejlesztése. (ROMER, 1990). Számos olyan megközelítést is ismerünk, amely fejlettségi fázishoz köti a növekedési faktor meghatározását. Például STOKKE Thaiföld példáján keresztül azt mutatja be, hogy a növekedés forrása attól függően változik, milyen gazdag egy ország: fejlett országokban az innováció, közepesen fejlett országokban a technológia átvétele, az elmaradott régiókban, pedig az

ún. szervezeti tanulás (a gyártási folyamatban tanúsított munkaerőkölcs és fegyelem) jelenti a növekedés motorját. (STOKKE, 2007). AGHION szerint a vállalkozások magas be- és kilépési rátája, valamint a felsőoktatásra helyezett súly elősegíti a növekedést, de csak azokban az országokban, amelyek technológiai szempontból az élvonalba tartoznak. (AGHION, 2005) STIGLITZ egy könyvet szentelt annak, hogy elmondja, habár a CLINTON-érában hittek „receptjükben”, a kilencvenes évek végétől tapasztalható gazdasági recesszió rámutatott, hogy a deficitcsökkentés, a túlzott liberalizáció, a pénzügyek mindenek fölé helyezése, valamint a globalizáció nem teremtette meg egy tartós növekedés alapjait. (STIGLITZ, 2003) Az évtized végére megtört lendület arra engedte következtetni, hogy az amerikai stílusú kapitalizmus sem tökéletes, így a többi országnak nem elég pusztán lemásolni az Egyesült Államok mintáját. Tény azonban, hogy valamelyest az angolszász modell irányába mutatnak konvergenciát a gazdasági rendszerek. Nemcsak ma, de már a múltban is számos példát találhatunk arra, hogy a gazdaság voltaképpen politikai érdekeket szolgál, azaz a politikai hatalom birtokosai olyan gazdasági döntéseket hoznak, amelyek saját érdekeiket szolgálják, például olyan iparpolitikát folytatnak, amely bizonyos ágazatokat, vagy meghatározott vállalatokat az élvonalba emel, vagy kedvezőbb pozícióba hoz (MAINCENT, NAVARRO, 2006). Ez a gondolatmenet átvezet minket a számunkra legrokonoszevebb megközelítéshez, ACEMOGLU elméletéhez, mely szerint az intézmények határozzák meg egy ország növekedési ütemét. (ACEMOGLU, ROBINSON, 2006) ACEMOGLU szerint a politikai elit, leváltásától féltre, (mert azzal elveszíti kiváltságait, jövőbeni jövedelemforrását) megakadályozza, blokkolja a gazdasági intézményrendszer változását, az új technológiák alkalmazását. Példa erre a 19. századi iparosodásból Oroszország, vagy a Habsburg birodalom. Ott az uralkodó osztály, a földesurak abban voltak érdekeltek, hogy fennmaradjon a földesúr-szolga viszony a mezőgazdaságban. Ellenpélda Anglia és Németország, ahol a relatív biztonságban lévő politikai elit támogatta a változásokat, sőt koalícióra lépett más erővel is.

2.2. Gazdasági növekedés és vállalatszerkezet

Miért kezeli evidenciaként a mai közgazdaságtudomány a vállalkozások száma és a gazdasági növekedés közötti összefüggést? Megkíséreljük hat fontosabb választípus bemutatását:

- Természetesen nem kizárólag az számít, hogy hány vállalkozás van (és ezek milyen méretűek), hanem az is, hogy *mikor alapították* ezeket a vállalatokat. ACS és ARMINGTON (2005), DAVIS és HALTIWANGER (1990), AUDRETSCH (2005) és sok más kutató szerint a vállalati kor a meghatározóbb, hiszen az új vállalkozások innovatívok, munkahelyet teremtenek és javítják a termelékenységet. A *belépési és kilépési rátával* jellemzett fluktuációt tekintik fontos mutatónak, mert láttatja a nettó számbeli növekedést, illetve továbbmenve a *darwini evolúciós elmélet* mintájára mondhatjuk azt, hogy az új belépők kiszorítják régi, nem hatékony társaikat a piacról, így egyre jobb hatásfokkal fog tevékenykedni esetleg azonos számú vállalkozás is. „A vállalkozások alapvető feltételei a modern piacgazdaság folyamatos dinamizmusának és az induló vállalkozások magasabb száma erősíti a versenyt és a gazdasági növekedést” írja egy világbanki tanulmány (KLAPPER et al., 2007) és hivatkozik többek között KLAPPER, LAEVEN és RAJAN, valamint DJANKOV, LA PORTA és SCHLEIFER kutatási eredményeire. A szerzők, vizsgálataik során azt találták, hogy *egy ország gazdasági fejlődésének mutatói összefüggenek az új vállalkozások belépési arányával illetve a vállalalkozási sűrűséggel*, ez utóbbi-

- akat pedig a jogi és szabályozási környezet minősége, a pénzügyi forrásokhoz való hozzájutás, valamint a feketegazdaság jelenléte determinálja.
- A (sok) vállalkozó pozitív hatása a növekedésre CARREE és THURIK (2007) szerint az innováció és a verseny növekedésében, illetve a vállalkozók által ledolgozott magasabb óraszámban keresendő.
 - Az *ipari fejlődés elmélete* szerint a kisvállalatok jelentős szerepet játszanak a gazdasági növekedésben, elsősorban a tudás és a technológia fejlesztése és elterjesztése által. Ezt támasztja alá többek között AUDRETSCH (1995), ERICSON és PAKES (1995), JOVANOVIC (2001), KLAPPER (2006) és még sokan mások is. PERRETTO (2003) szerint ez a vállalatok K+F tevékenysége által realizálódik. SCHMITZ (1989) úgy véli, nem is annyira az új kitalálása, mint a meglévő tudás gyakorlati alkalmazása az, ami a növekedést segíti (*learning by implementing*).
 - A *pénzügyi forrásokhoz* való hozzáférés és a növekedés közötti összefüggést vizsgáló kutatási eredmények ismertek, különösen jelentősek Aghion munkái, melyekben azt bizonyítja be, hogy a *finanszírozási forrásokhoz (hitel és tőkepiac) való hozzáférés számít a leginkább a kisvállalkozások belépési rátáját tekintve*, valamint a már működő vállalkozások fejlődésében is meghatározó szerepe van. Azt is bemutatja, hogy a be- és kilépések magas száma, valamint a felsőoktatásra fordított fokozott figyelem a technológiailag vezető országokban erősebb hatással van a növekedésre. (AGHION, 2007). NICKELL, NICOLITSAS és DRYDEN (1997) a piacon versenyzők számával mérték a vállalkozói aktivitást. Az Egyesült Királyság 600 feldolgozóipari vállalatát vizsgálták 1976-1986 és 1982-1994 között. CAREE és THURIK (1998) 13 európai ország, 14 iparágának elemzésével a kisvállalatok száma és az ipari kibocsátás között talált pozitív korrelációt (mindig 3-4 éves követési távolsággal).
 - Mit mondhatunk tehát *történeti visszatekintéssel*? A „vállalkozói gazdaságba” való átmenet az *információs társadalom kiépülésével* 70-es évek közepe és a 90-es évek eleje között következett be és az ipari struktúra megváltozásában manifesztálódott. A gazdasági aktivitás a nagyvállalatoktól a KKV-k irányába mozdult el. A GEM szerint a nagyvállalatok sikere előnyt jelent a KKV szektornak az ún. technológiai túlsordulás, felpörgetés, valamint a hazai termékek/szolgáltatások iránti növekvő kereslet által, illetve a KKV-k bekapcsolásával az ellátási láncba. A KKV-kat erősebb innovációs készség, nagyobb rugalmasság és a vállalkozói ambíciók jobb kanalizálása alkalmasabbá teszi a növekvő globalizációs versenyben való helytállásra (AUDRETSCH és THURIK 1991) és a nagyvállalatok kiszervezési stratégiája kéz a kézben jár az „*intrapreneurship*”-pel (vállalkozói viselkedés egy létező vállalkozáson belül).
 - Az, hogy egy adott ország vállalatai tudnak-e profitálni ebből, attól függ, hogy van-e versenyképes, aktív KKV szektor. REYNOLDS szerint csak jó keretfeltételek (pénzügyi, oktatási, K+F, kormányprogram, jogi és kereskedelmi infrastruktúra, fizikai infrastruktúrához való hozzáférés, kulturális és szociális normák) esetén bontakozik ki a vállalkozási folyamat. Azaz megfelelő piaci lehetőségek esetén, ha az egyének képzettsége, motivációja és kapacitása megvan vállalkozások alapításához, a lehetőségekkel való éléshez, akkor alakul megfelelő számú új kisvállalkozás. Ez kihat a nagyvállalatok működésére is, mivel a KKV-k is pozitív hatással vannak a velük *kooperáló* nagyvállalatokra, például ha megbízható és versenyző beszállítók.

- WENNEKERS és THURIK modelljében a *gazdasági növekedés és a vállalkozói kedv* közötti kapcsolat 3 szinten ragadható meg. A vállalkozói tevékenység individuális szintről ered, és mindig köthető egy személyhez. A vállalkozó attitűdjéből, képzettségéből, *motivációiból* ered a vállalkozás, amely vállalati szinten realizálódik. A vállalkozói kvalitások és ambíciók cselekvéssé való átfordításának formája a vállalkozás indítása, vagy az innováció. Végül makro-szinten összegződik a vállalkozások tevékenysége versenytapasztalatok, új ötletek, kezdeményezések formájában. (WENNEKERS, THURIK, 1999)

3. KÖVETKEZTETÉSEK

- a) A vállalati méretszerkezet okait és következményeit vizsgálva arra jutottunk, hogy nem minden szerkezeti tény vizsgálható egyedül a gazdasági logikával, a hasznosságra törekvő egyének mellett a társadalmi értékek megőrzésére törekvő egyének vizsgálata korántsem elhanyagolható. A gazdasági egyének is kettős kötődésűek, MAX WEBERREL (1920) szólva egyszerre érték és eszköz-racionálisok, az eszköz-racionalitás inkább belesimul az érték-racionalitásba, semmint felbomlasztaná azt. FUKUYAMA nagyszerű példája a New York-i kínai család tradicionális (és nem környezetdeterminált) öröklési mintájáról jól illusztrálja ezt. A politikai egyének esetén sem tudják kimutatni, hogy a választási aktivitás teljesen leírható lenne racionális megfontolásból végrehajtott tevékenységgel, itt is a nem szűken vett racionalitás (az érték-manifestáció) hasonlóan erős összetevőnek bizonyult. Nem kizárt, hogy az elsődleges választás értékalapon történik, és csak az üresen hagyott (érték-közömbös) helyeken kap szerepet az eszköz-racionalitás.
- b) Jelentős irodalom (irányzatvezető: AGHION) alapján bizonyítottunk véljük, hogy a gazdaság a középső fejlettségi stádiumból (ez az USA egy főre jutó GDP-jének 70%-át jelenti, ami az EU és Japán fejlettségi szintje 1970-2007 között), a valóban fejlett – USA-közeli – stádiumba csak úgy léphet át, ha az imitáció mellett az innovációnak is nagy szerep jut. Ehhez azonban elengedhetetlennek tűnik az ACS-féle lehetőségvállalkozók, a rugalmas, K+F, ICT-orientált KKV-k előretörése, részarányuk jelentős növekedése. A fejlődés és a KKV-k kapcsolatát írja le a *darwinista* (kellenek újak a dinamizmushoz), a *tudásimplementációs*, a *finanszírozás-centrikus*, az *információs társadalom vállalkozási gazdaságát elemző*, valamint a *kooperációs* és a *motiváció központú* növekedési modellek
- c) A hazai KKV-k számára (a kényszervállalkozások és nagyvállalkozások mezsgyéjén) egyelőre a fukuyamai (és nem az aghioni) kérdés a mérvadó: mikor lesz a hazai társadalmi bizalom olyan szintű, hogy erős közép vállalkozások jöjjenek létre, mit kell ehhez tenni az államnak ösztönzéssel, támogatással, mit kell tenniük a politikai résztvevőknek (pártoknak) a közbizalom helyreállítása végett, a stabil kiszámítható, ciklus-független KKV támogatási rendszer kialakítása érdekében?

IRODALOMJEGYZÉK

- D. ACEMOGLU, J. A. ROBINSON: Economic Origins of Dictatorship and Democracy, Cambridge Univ. Press, 2006.
- D. ACEMOGLU, J. A. ROBINSON: Economic Backwardness in Political Perspective. American Political Science Review, February 2006 <http://econ-www.mit.edu/files>.

- Z. ACS: How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? MIT pressjournals.org 2006.1.1.97.
- Z. ACS, C. ARMINGTON: Using Census BITS to Explore Entrepreneurship, Geography and Economic Growth Small Business Research Summary No.248, February 2005 <http://www.sba.gov/advo/research/rs248tot.pdf>.
- P. AGHION, A. ALESINA, F. TREBBI: Democracy, Technology and Growth Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper No. 2138.
- P. AGHION, P. HOWITT: Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework Journal of the European Economic Association Vol. 4., 269-314, 2005.
- D. AUDRETSCH: Innovation and Industry Evolution MIT Press, Cambridge, MA. 1995.
- D. AUDRETSCH, R. THURIK: What is New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies Industrial and Corporate Change, Vol. 10, No. 1, 2001.
- M. AYYAGARI, T. BECH, A. DEMIRGÜC-KUNT: Small and Medium Enterprises across the Globe A New Database Policy Research Working Paper 3127, The World Bank Development Research Group Finance, August 2003 http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDS/ContentServer/IW3P/IB/2003/09/30/000094946_0309160409277/Rendered/PDF/multiopage.pdf.
- M. A. CARREE, A. R. THURIK: The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Performance in OECD Countries Small Business Economics 2007.
- M. CARREE, R. THURIK: Small firms and economic growth in Europe. Atlantic Economic Journal 26 (2), 1998.
- M. CASTELLS, P. HIMANEN: The Information Society and the Welfare State – The Finnish Model Oxford University Press, Sitra's Publication Series, No. 250, 2002.
- A. D. CHANDLER, JR., R. S. TEDLOW: The Coming of Managerial Capitalism: A Casebook on the History of American Economic Institutions. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1985.
- H. COFFÉ, B. GEYS: Community heterogeneity: A burden for the creation of social capital? Social Science Quarterly, 87 (5), 2006
- J. COLEMAN: Foundations of Social Theory Cambridge Ma: Harvard University Press 1990.
- S. DJANKOV, R. LA PORTA, F. LOPEZ-DE-SILVAS, A. SCHLEIFER: The Regulation of Entry NBER Working Paper No.7892, 2000 <http://www.nber.org/papers/w7892.pdf>
- R. ERICSON, A. PAKES: Markov-Perfect Industry Dynamics: a Framework for Empirical Work Review of Economic Studies, 62(1), 1995
- European business Facts and figures Data 1995-2005, 2006 Edition eurostat
- Fortune 500 Companies, Global Edition 2007 <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2007/>
- F. FUKUYAMA: Bizalom Európa Könyvkiadó, 1997.
- GEM 2006: N. Bosma, R. Harding: Global Entrepreneurship Monitor. GEM 2006 results. http://cspot01.babson.edu/ESHIP/research-publications/upload/GEM_2006_Global_Report.pdf
- A. GERSCHENKRON: Economic Backwardness in Historical Perspective Cambridge MA: Harvard University Press, 1962.
- J. HALTIWANGER, S. DAVIS: Gross Job Creation and Destruction: Microeconomic Evidence and Macroeconomic Implications NBER Macroeconomics Annual , 1990.

- M. HENREKSON, U. JAKOBSSON: The Transformation of Ownership Policy and Structure in Sweden: Convergence towards the Anglo-Saxon Model? *New Political Economy*, Vol. 8., No. 1., 2003.
- M. HENREKSON: Entrepreneurship and Institutions *Comparative Law & Policy Journal*, Vol. 28., No. 3., 2007.
- M. HENREKSON, D. JOHANSSON: Institutional Effects on the Evolution of the Size Distribution of Firms *Small Business Economics* 12, 1999
- H. JORDAHL: Inequality and Trust IFN Working Paper No. 715, 2007
- B. JOVANOVIĆ: Selection and the Evolution of Industry *Econometrica*, *Econometric Society*, vol. 50(3), 1982. <http://links.jstor.org/sici?sici=0012-9682%28198205%2950%3A3%3C649%3ASATEOI%3E2.o.CO%3B2-O&origin=repec>
- B. JOVANOVIĆ, S. LACH: Entry, Exit, And Diffusion With Learning By Doing *American Economic Review*, *American Economic Association*, vol. 79(4), 1989 <http://www.econ.nyu.edu/cvstarr/working/1988/RR88-16.pdf>.
- L. KLAPPER, L. LAEVEN, R. RAJAN: Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship *Journal of Financial Economics* 82 (3), 2006.
- L. KLAPPER, L. LAEVEN, R. RAJAN: Business environment and firm entry: evidence from international data NBER Working Paper No. 10380 <http://www.nber.org/papers/w10380.pdf>.
- L. KLAPPER, R. AMIT, M. F. GUILLÉN, J..M. QUESADA: Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries. Policy Research Working Paper 4313 The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Team, August 2007.
- E. MAINCENT, L. NAVARRO: A Policy for Industrial Champions. From picking winners to fostering excellence and the growth of firms, DG Enterprise and Industry, Brussels, April 2006
- S. NICKELL, D. NICOLITSAS, N. DRYDEN: What makes firms perform well? *European Economic Review*, Elsevier, vol. 41, 1997
- OECD Factbook 2007: Economic, Environmental and Social Statistics, OECD 2007. <http://miranda.sourceoecd.org/vl=691739/cl=20/nw=1/rpsv/factbook/>
- P. PERETTO: Fiscal Policy and Long-run Growth in R&D-based Models with Endogenous Market Structure *Journal of Economic Growth*, Volume 8, Number 3, September 2003
- Quarterly Panorama of European business statistics 2-2007 Eurostat Statistical books.
- P. REYNOLDS, W. BYGRAVE, E. AUDIO et al.: Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report, Babson College, London Business School, Ewing Marion Kauffman Foundation 2002.
- P.M. ROMER: Endogenous Technological Change *Journal of Political Economy* 98 1990.
- E. SANIDAS: On the Organisation of SMEs and Economic Growth in the USA and Japan. <http://ideas.repec.org/p/uow/depec1/wp00-05.html>
- M. SCHMIEMANN: Enterprises in Europe-does size matter? *Statistics in focus INDUSTRY, TRADE AND SERVICES THEME 4*. 39/2002.
- J. A. SCHMITZ: Imitation, entrepreneurship and long-run growth *Journal of Political Economy* 97 (3), 1989.
- J. SCHUMPETER: *The Theory of Economic Development. An inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* Harvard University Press, Cambridge, 1934 (Seventh printing, 1961).

- R. M. SOLOW: A Contribution to the Theory of Economic Growth Quarterly Journal of Economics, 1956.
- J. E. STIGLITZ: A viharos kilencvenes évek A világ eddigi legprosperálóbb tíz évének új története Napvilág Kiadó, 2005.
- H. E. STOKKE: Productivity growth and organizational learning
http://www.svt.ntnu.no/iso/Hildegunn.Stokke/stokke4_jan18_web.pdf.
- G. T. SVENDSEN, G. L. H. SVENDSEN: Handbook on Social Capital. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK. Forthcoming. 2008.
- G. L. H. SVENDSEN, G. T. SVENDSEN: The Creation and Destruction of Social Capital: Entrepreneurship, Co-operative Movements and Institutions. Paperback. Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2005.
- UK SME-s performance NatWest SERTeam Government Regulations & Paperwork.
- S. WENNEKERS, R. THURIK: Linking Entrepreneurship and Economic Growth Small Business Economics, Vol.13., No.1., August 1999.
- M. WEBER: Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai I. KJK, 1987.
- 2003 Observatory of European SMEs European Comission.