

TENNI AKARÁS ÉS MEGÉLHETÉS

VÁLLALKOZÓI MOTIVÁCIÓK
ÉS LEHETŐSÉGÉSZLELÉS
MAGYARORSZÁGON

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR
NEMZETI JELENTÉS

MAGYARORSZÁG
2022-2023



18  57

BGE

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
ALKALMAZOTT TUDOMÁNYOK EGYETEME

CSÁKNÉ FILEP JUDIT • RADÁCSI LÁSZLÓ •
SZENNAY ÁRON • TIMÁR GIGI

TENNI AKARÁS ÉS MEGÉLHETÉS

VÁLLALKOZÓI MOTIVÁCIÓK ÉS LEHETŐSÉGÉSZLELÉS MAGYARORSZÁGON

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR
NEMZETI JELENTÉS
MAGYARORSZÁG
2022-2023



BGE

Budapest, 2023

ISSN print: 2939-8657
ISSN online: 2939-8320
ISBN: 978-615-6342-55-3

Szerzők: Csákné Filep Judit, Radácsi László, Szennay Áron, Timár Gigi
Lektor: Dr. Petheő Attila István

A *Global Entrepreneurship Monitor Nemzeti Jelentés – Magyarország, 2022-2023* a következőképpen idézhető:
Csákné Filep, J., Radácsi, L., Szennay, Á., Timár, G. (2023): *Tenni akarás és megélhetés – vállalkozói motivációk és lehetőségészlelés Magyarországon.* https://doi.org/10.29180/2939-8320_978-615-6342-55-3

A szerzők külön köszönetüket fejezik ki Borsodi Zsófiának, a kutatás projektmenedzseri támogatásáért, valamint az adatfelvételben közreműködő BGE-s kollégáknak.

© Kiadja a Budapesti Gazdasági Egyetem, 2023

Felelős kiadó: Prof. Dr. Heidrich Balázs
Felelős szerkesztő: Csákné Dr. Filep Judit
Sorozatszerkesztő: Timár Gigi
Olvasószerkesztő: Borsodi Zsófia

Nyomdai előkészítés: Pais Andrea

Korlátozott felelősségi nyilatkozat:

A *Global Entrepreneurship Monitor Nemzeti Jelentés – Magyarország 2022-2023* a GEM projekt adatfelvételéből származó információk felhasználásával készült. A jelentésben szereplő adatok értelmezése és elemzése a szerzők felelőssége, akiknek álláspontja nem feltétlenül tükrözi az általuk képviselt intézmény nézeteit.

A GEM magyarországi partnere a Budapesti Gazdasági Egyetem. A kutatást a BGE Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Iroda végzi. Bővebb információ: <https://budapestlab.hu>
A TKP2021-NKTA-44 számú projekt az Innovációs és Technológiai Minisztérium Nemzeti Kutatási Fejlesztési és Innovációs Alapból nyújtott támogatásával, a Tématerületi Kiválósági Program 2021 (TKP2021-NKTA) pályázati program finanszírozásában valósult meg.

Támogatók:



Szakmai partner:



AZ NKFI ALAPBÓL
MEGVÁLÓSULÓ
PROGRAM

Tartalom

Köszöntő	5
Előszó	7
Vezetői összefoglaló	9
ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÓI LÉGKÖR	15
Az életkor és a nem hatása a vállalkozói légkör megítélésében	
Az iskolai végzettség hatása a vállalkozói légkör megítélésében	
Vállalkozásoktatás	
Mennyire vonzó a vállalkozói lét?	
A VÁLLALKOZÓK JELLEMZŐI	31
Családi vállalkozások – egy speciális csoport	
Demográfia	
Technológiai szint szerinti megoszlás	
Kilépés a vállalkozói létből	
Motivációk	
Foglalkoztatás	
Innováció	
Lokalitás és exporttevékenység	
VÁLLALKOZÓI ÖKOSZISZTÉMA	48
Vállalkozásoktatás szakértői szemmel	
GEM TERMINOLÓGIA	59
GEM fogalmi keretrendszer és adatfelvételi módszertan	
A GEM felmérésben részt vevő országok és kategorizálásuk	
Technikai részletek	

Köszöntő



Lóga Máté

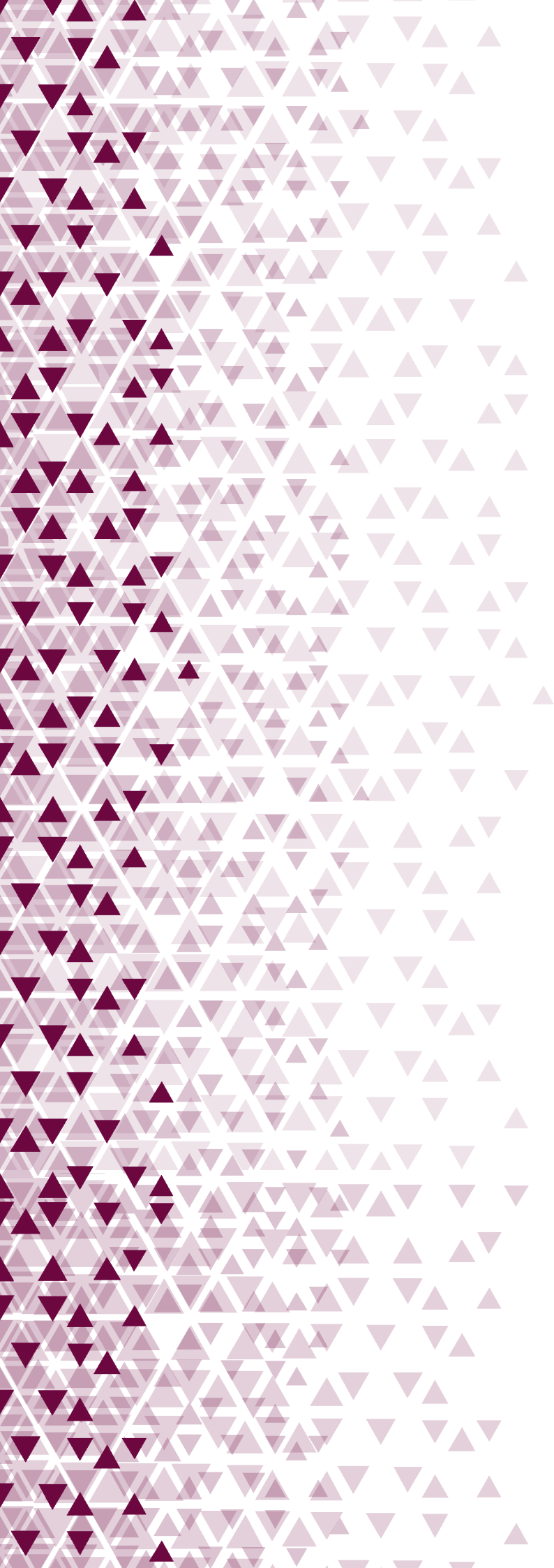
*Gazdaságfejlesztésért és nemzeti pénzügyi szolgáltatásokért felelős államtitkár,
Gazdaságfejlesztési Minisztérium*

Nagy örömünkre szolgál, hogy a Budapesti Gazdasági Egyetem számos világhírű külföldi egyetem társaként a világ legnagyobb vállalkozáskutatásának keretében méri fel a hazai vállalkozói környezetet, hiánypótló és naprakész, nemzetközileg is összehasonlítható információt biztosítva szakértőknek és döntéshozóknak egyaránt. Az adat napjaink egyik legfontosabb erőforrása, a folyamatos monitorozás pedig elengedhetetlen a vállalkozások dinamikusan változó világában.

Szinte felocsúdni sem volt időnk a pandémiából, amikor háború tört ki hazánk szomszédságában, jelentős zavarokat idézve elő kontinensünk gazdaságában. A globális gazdasági erővonalak átrajzolódása szintén jelentős kockázat Európa versenyképességére, a klímakockázatokhoz való alkalmazkodás pedig hosszabb távú kihívást jelent. A turbulens idők ugyanakkor lehetőséget is teremthetnek a megújulásra és a pozíciószerezésre. Innovációra és vállalkozói leleményességre tehát nagyobb szükség van, mint korábban bármikor.

A Magyar Kormány által 2030-ig felvázolt kkv-stratégia kiemelt célja, hogy érdemben növelje a komoly növekedésre képes hazai vállalati kör értékteremtő képességét. 2010 óta folyamatosan regisztrálható a hazai tulajdonú vállalatok térnyerése, e vállalatok pedig hozzáadott értékük és exportképességük folyamatos növelésével léphetnek újabb szintet. A Kormány elkötelezett, hogy a magyar kkv-szektor képes legyen a folyamatos technológiai és szervezeti megújulásra, részese legyen a digitális és zöld átállásnak, versenyképességét és válságállóságát pedig minél inkább fokozni tudja. Az államnak fontos feladata lesz, hogy modern és kiszámítható keretrendszert teremtsen a vállalkozói aktivitás fokozása érdekében, hogy a magyar vállalkozók és cégeik a következő évek nyertesei lehessenek.

E riport remek eszköz, hogy megállapítsuk, hol tartunk most, és felmérjük, hova szeretnénk elérni a következő években!



Előszó



Prof. Dr. Heidrich Balázs

Rektor, Budapesti Gazdasági Egyetem

A Budapesti Gazdasági Egyetem Magyarország legnagyobb, üzleti képzést nyújtó felsőoktatási intézményeként képzéseivel és kutatásaival is hozzájárul a hazai gazdaság és társadalom fejlődéséhez. Az Egyetem kiemelt figyelmet szentel a vállalkozásoknak mind az oktatás, mind a kutatás területén. Kutatási törekvéseink fontos mérföldköve volt a BGE Global Entrepreneurship Monitor kutatói közösségéhez való csatlakozása, aminek köszönhetően 2022-2023-ban hosszabb szünet után másodszor vannak magyar adatok is a világ legnagyobb vállalkozás kutatásában.

Alkalmazott tudományok egyetemeként fontos számunkra az is, hogy a GEM-hez való csatlakozás – amellett, hogy tovább erősíti szerepünket a nemzetközi vállalkozáskutatás területén – az eredmények széles körben való hasznosíthatósága révén kiváló lehetőséget kínál kutatási tevékenységünk gazdasági és társadalmi hatásának növelésére is. A GEM ugyanis nemcsak kiemelkedő forrása a vállalkozások tudományos megismerésének, hanem támogathatja a szakpolitika és a vállalkozások megalapozott döntéseinek meghozását is.

A 2022-2023-as kutatási ciklusban a kutatásban vizsgált témák körét két, számunkra különösen lényeges területtel bővítettük.

A családi vállalkozásokra vonatkozó blokk beépítése még nagyobb, a témához illő súlyt biztosít ennek a speciális vállalkozási körnek, és lehetőséget arra, hogy tovább mélyítsük ismereteinket ezen a területen.

Számunkra a BGE-n régóta nem kérdés, hogy egyetemként komoly szerepünk van a fiatalok vállalkozásra való felkészítésében, a kutatás tavalyi eredményei pedig még inkább megerősítették a vállalkozásoktatás és -képzés kiemelkedő szerepét az ökoszisztéma fejlődésében. E számunkra és a nemzetgazdaság számára is fontos terület ezért

az idei adatfelvételben a korábbinál is nagyobb súlyt kapott. Az eredmények alapján pedig a vállalkozásoktatásnak mérhető eredménye van: csökkenti a kudarcától való féltelmet, és aki részesült ilyenben, több mint kétszer nagyobb valószínűséggel érzi úgy, hogy rendelkezik a vállalkozásindításhoz szükséges tudással és készségekkel. Vagyis a vállalkozásoktatás fejlesztése, kiterjesztése segítheti a felzárkózást az uniós átlaghoz ezen a területen.

Vezetői összefoglaló

A vállalkozások működése, a vállalkozók attitűdjei, a társadalom vállalkozásokkal kapcsolatos észlelése, a támogató és hátráltató tényezők azonosítása nemcsak a vállalkozásban érintettek, hanem az egész nemzetgazdaság számára fontos témák. Hiszen a vállalkozások olyan közvetlen és közvetett értékeket teremtenek, amelyre minden társadalomnak nagy szüksége van. A vállalkozások prosperáló működése, fejlődése számos gazdasági, környezeti és társadalmi probléma megoldásához járulhat hozzá. A vállalkozók és a vállalkozási környezet aktuális állapotának mélyebb megismerése amellet, hogy hasznos áttekintést ad, forrásként szolgálhat a döntéshozók számára is. A Global Entrepreneurship Monitor (GEM), a világ legnagyobb vállalkozáskutatása 1999 óta biztosít megbízható adatokat a felmérésben részt vevő gazdaságokra jellemző vállalkozói aktivitásról, a vállalkozási ökoszisztéma helyzetéről.

A globális felmérésben, amelyben világszerte neves egyetemek vesznek részt, 2020-tól a Budapesti Gazdasági Egyetem képviseli Magyarországot. Immár második éve került sor a hazai adatgyűjtésre a BGE Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Iroda irányításával. A kutatás során a felnőtt, 18-64 éves lakosság körében 2015 fő bevonásával zajlott reprezentatív kérdőíves felmérés, továbbá 36 szigorú feltételek alapján kiválasztott szakértő megkérdezésére került sor. Jelen riport a kutatás magyar eredményeit foglalja össze, információt biztosítva a vállalkozói atmoszféra, aktivitás és ökoszisztéma hazai helyzetéről, elhelyezve azt a nemzetközi térképen is.

Változékony környezet, stabil atmoszféra

A vállalkozói atmoszféra lakossági értékelése a friss adatok szerint alapvetően stabilnak mondható. **Az e kérdésben véleményt formáló magyarok többsége kívánatos karrierlehetőségként, magas státuszt biztosító karrierútként tekint a vállalkozói létre.** Az így vélekedők aránya gyakorlatilag megegyezik a globális GEM-, az EU-, illetve a kelet-közép-

európai átlaggal. A pozitív megítélés az átlagnál erősebb a fiatalok és a középfokú, vagy annál alacsonyabb végzettségűek körében.

Továbbra is minden második ember ismer valakit, aki az elmúlt két évben indított vállalkozást, és majdnem ennyien vannak (47,4%), akik szerint Magyarországon könnyű vállalkozást indítani. Nem változott – továbbra is nagyon alacsony (36,8%) – azok aránya, akik úgy vélik, rendelkeznek a vállalkozás indításhoz szükséges tudással. Ezzel a magyarok vállalkozásindításra való felkészültsége saját megélésük alapján európai uniós összehasonlításban utolsó előtti helyre került. Az eredmények ugyanakkor azt mutatják, hogy **a vállalkozói lét és a vállalkozásoktatásban való részvétel szoros összefüggést mutat**, a már vállalkozással rendelkezők közel kétszer nagyobb eséllyel vettek részt vállalkozásoktatásban, mint a nem vállalkozók – az ok-okozat iránya azonban e kutatás alapján nem határozható meg. A vállalkozásoktatásban való részvétel a vállalkozói atmoszféra valamennyi jellemzőjének értékelésével pozitív összefüggést mutat: azok, akik részt vettek effajta oktatásban több vállalkozót ismernek, biztosabbak saját képességükben és könnyebbnek látják egy vállalkozás elindítását. Az eredmények alapján a vállalkozásoktatás fejlesztése, kiterjesztése megfelelő eszköz lehet az átlagos készségszint uniós átlaghoz való közelítéséhez.

Az előző éves eredményekhez képest, feltehetően a pandémia, a háború és más makrogazdasági események hatására **jelentősen (36,5%-ról 27,2%-ra) csökkent azok aránya, akik szerint a következő fél évben jó lehetőségek nyílnak vállalkozásalapításra. Többen vannak azok is, akiket a kudarcból való félelem tart vissza a vállalkozásindítástól** (az előző évi 38,2% helyett 43,5%). A kudarc mint visszatartó erő kevésbé erős a fiatalok, a férfiak és a magasabb iskolai végzettséggel rendelkezők körében. A férfiak egyébként a vállalkozói atmoszféra valamennyi vizsgált eleme esetében a nőknél optimistábbnak mutatkoznak.

A csökkent lehetőségészlelés ellenére a magyarországi lakosság vállalkozási aktivitása a megelőző évhez képest nem változott lényegesen. A felnőtt lakosság 10,7 százaléka tervez a következő három évben vállalkozást indítani (az önfoglalkoztatást is beleértve), ami gyakorlatilag megegyezik a 2021-ben mért 10,4 százalékos aránnyal. A korai szakaszban lévő, működő vállalkozások számát tekintve európai összehasonlításban a magyar érték inkább magasnak tekinthető, a 17 EU tagország közül a hatodik, a 21 európai GEM ország közül pedig a nyolcadik legmagasabb. A bejáratott vállalkozások hazai aránya az európai átlaggal (6,9%) azonos. Szintén az előző évihez hasonlóan alakul a vállalkozásból való kilépők aránya. A leggyakoribb, vállalkozás befejezését magyarázó indoknak a családi vagy személyes okok, a másik munka vagy üzleti lehetőség megjelenése, illetve a koronavírus járvány hatásai bizonyultak.

A BGE évek óta kiemelten foglalkozik a családi vállalkozások vizsgálatával. E fontos és speciális csoportról az idei GEM adatfelvétel egy plusz kérdésblokk segítségével szolgált

többlatinformációval. Az eredmények alapján a több tulajdonos által birtokolt vállalkozások többsége családi vállalkozás, ahol jellemzően a családtagok bevonódnak az irányításba. A családi cégekben kifejezetten jellemző, hogy a munkavállalók többsége a családtagok közül kerül ki, továbbá a nem családi vállalkozások és az egy személy által tulajdonolt vállalkozások esetében is 10 százalék feletti azon cégek aránya, akik családtagokat foglalkoztatnak.

Iskolázottabbak és tenni akarnak

A vállalkozási szempontból legaktívabb, 35 és 44, illetve 45 és 54 év közötti korosztályokon belül a férfiak vállalkozási aktivitása bizonyul magasabbnak, ugyanakkor mindkét nem esetében igaz, hogy a vállalkozók átlagosan magasabb iskolai végzettséggel rendelkeznek a vállalkozással nem rendelkezőknél.

A korai szakaszban lévő vállalkozások esetében a vállalkozóvá válás minden másnál erősebb (66,9%) motivációjának bizonyult az, hogy „valami lényegeset vigyen véghez”. A bejáratott vállalkozások esetében, bár a megélhetés biztosítása felülkerekedett (71,8%), a tenni akarás szintén hangsúlyos (52,8%) motivációs elemként jelent meg. Fontos ugyanakkor kiemelni, hogy a megélhetési motívum a korai szakaszban levő vállalkozónők esetében szignifikánsan magasabb a férfiaknál. Más szóval a nők gyakrabban indítanak vállalkozást megélhetési kényszer miatt.

A magyar vállalkozások jellemzően nem, vagy alacsony technológiaigényű szektorokban tevékenykednek, innovációs aktivitásuk pedig – az előző évihez hasonlóan – alacsony. A korai szakaszban lévő vállalkozások 78,8, a bejáratott vállalkozásoknak pedig 91,6 százaléka kizárólag bevett technológiákat, eljárásokat használ. A vállalkozók túlnyomó többsége továbbra is országos, vagy helyi piacon működik, mind a korai szakaszban levő, mind a bejáratott vállalkozásoknak csak ötöde aktív külpiacon is.

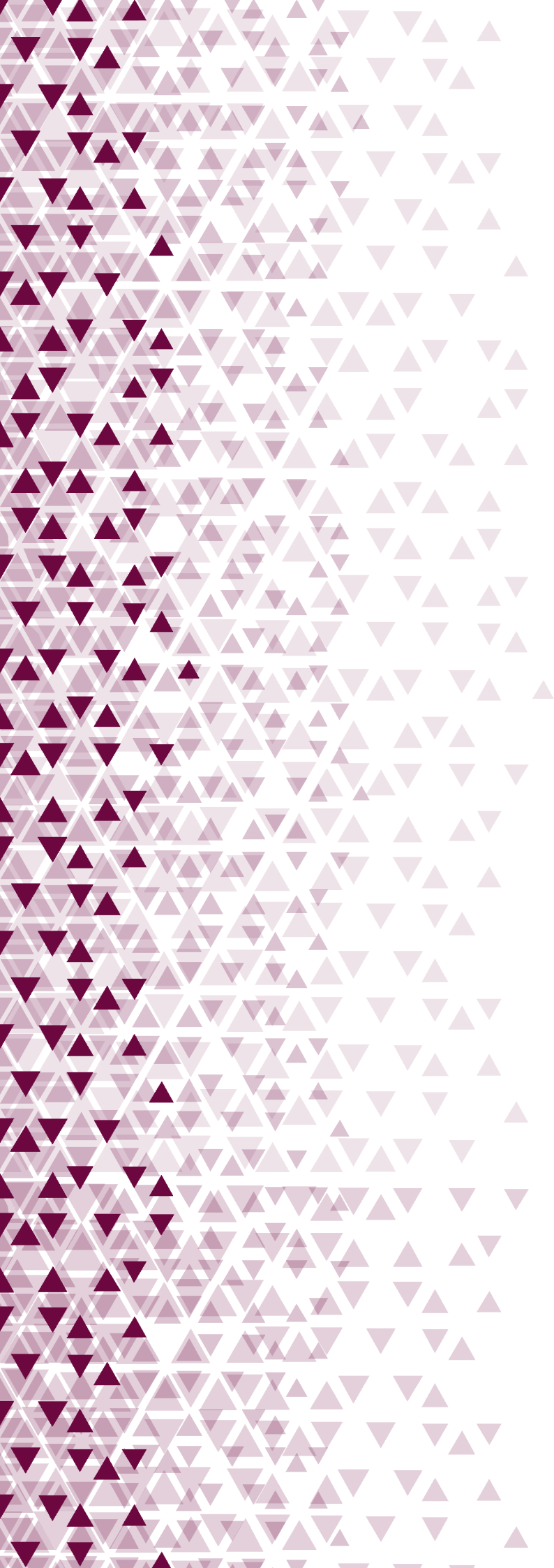
Kulcsszerepben a vállalkozásoktatás

A 2022-es szakértői értékelések alapján a vállalkozási ökoszisztéma állapotát mérő komplex mutató (NECI) értéke Magyarországra vonatkozóan 4,7-re nőtt az előző évi 4,5-ös értékről. Hazai viszonylatban a fizikai infrastruktúra, a kereskedelmi és szolgáltatási infrastruktúra, a kormányzati politika: adók és bürokrácia és a vállalkozások finanszírozása ökoszisztéma elemek értékelése haladja meg a kielégítő szintnek tekinthető 5-ös értéket. A tavalyi évhez hasonlóan a leggyengébb értékelést a vállalkozásoktatás a közoktatásban kapta. A tavalyi évben 3,5-re értékelt könnyű belépés: szabad, nyitott, növekedő piacok elnevezésű elem megítélése 4,5-re javult 2022-ben.

Globális viszonylatban Magyarország NECI értéke közepesnek tekinthető, egy tized ponttal marad el a GEM átlagtól. Magyarország vállalkozási ökoszisztémája ugyan elmarad a régióban legmagasabbra értékelt Litvániától és Lettországtól, de a régió országainak többségénél magasabb értékelést kapott. A globális és a régiós szinten is meghaladja a vállalkozások számára elérhető finanszírozási források mennyisége és hozzáférhetősége, illetve az adókra és bürokráciára vonatkozó kormányzati politika értékelése. Elmaradás a közoktatásban zajló vállalkozásoktatás és a piacokra való könnyű belépés, a piacok növekedése tekintetében érzékelhető, globális és régiós szinten egyaránt.

A leggyengébbre értékelt keretfeltétel a felmérésben részt vevő országok között globálisan (3,4) és kelet-közép-európai szinten (3,1) egyaránt a vállalkozásoktatás a közoktatásban. Magyarország 2,2-es értékelése ugyanakkor a globális és régiós átlagtól egyaránt jelentősen elmarad. A gazdasági felsőoktatás vállalkozásindításra való felkészítésének értékelése 2022-ben pedig megközelíti a kielégítő szintet, és a magyar érték a nemzetközi átlag körül mozog. A vállalkozásoktatás minősége áttételes hatásai miatt kiemelt fontosságú. Ezt mutatja a vállalkozásoktatás értékelése és a vállalkozói aktivitás között kimutatható kapcsolat. A korai szakaszban lévő vállalkozási aktivitás érték és a vállalkozásoktatás szintje között mindkét képzési szint esetében lineáris kapcsolat tárható fel. A vállalkozásoktatás magas színvonala magasabb, míg alacsonyabb színvonala rendszerint alacsonyabb TEA értékkel jár együtt.

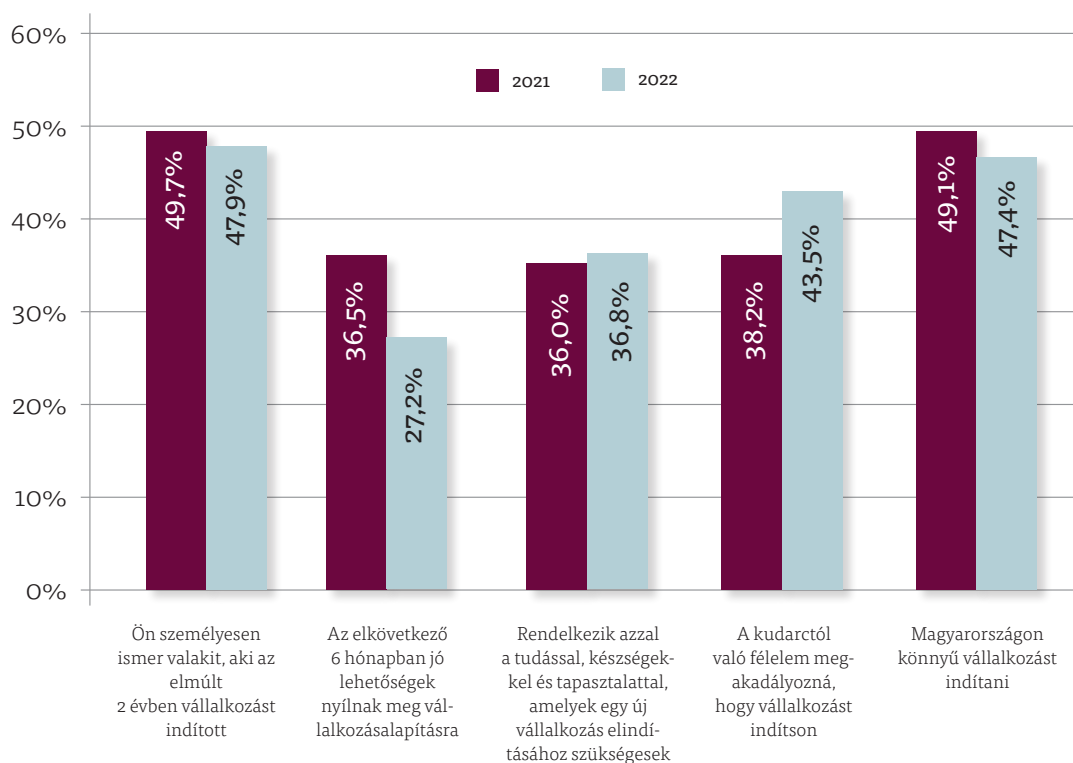




ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÓI LÉGKÖR

A GEM évente ismétlődő adatfelvétele lehetővé teszi az egyes országok vállalkozói légkörének értékelését, valamint az adatok országok közötti és időbeni összehasonlítását (1. ábra). 2021-hez hasonlóan továbbra is kijelenthetjük, hogy minden második (rendre 49,7%, ill. 47,9%) 18-64 év közötti felnőtt ismer valakit, aki az elmúlt két évben indított vállalkozást. Szintén stabilitást mutat, hogy hibahatáron belül változott azok aránya, akik szerint Magyarországon könnyű vállalkozást indítani (47,4%), valamint, hogy a felnőtt lakosságnak az előző évhez hasonlóan bő harmada (36,8%) állította, hogy rendelkezik azzal a tudással, készségekkel és tapasztalattal, amelyek egy új vállalkozás indításához szükségesek.

1. ábra: Vállalkozói légkör Magyarországon

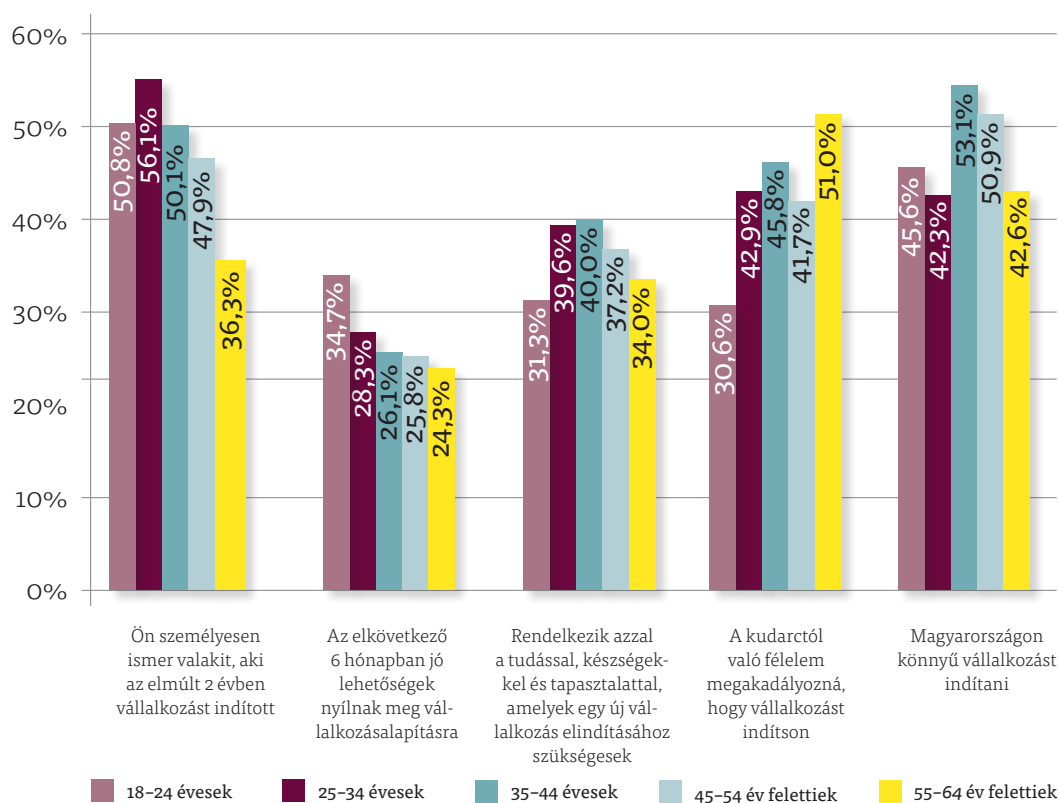


Az előző éves eredményekhez képest jelentősen, 36,5-ről 27,2 százalékra csökkent azok aránya, akik szerint a következő fél évben jó lehetőségek nyílnak vállalkozásalapításra. Ezt feltehetően a külső környezet változásai¹, így többek között a 2020-ban kirobbant COVID-19 pandémia és annak utóhatásai, a 2022 februárjában kezdődött orosz-ukrán háború, az energiaárak drasztikus emelkedése, valamint a növekvő infláció is befolyásolhatják. Az előző évhez viszonyítva 38,2-ről 43,5 százalékra nőtt azok aránya, akiket a kudarctól való félelem tart vissza a vállalkozásalapítástól. **A friss GEM adatok alapján a magyarok kevesebb üzleti lehetőség megnyílására számítanak a következő fél évben, és a kudarctól is jobban tartanak, mint egy évvel korábban.**

Az életkor és a nem hatása a vállalkozói légkör megítélésében

A vállalkozói atmoszférát az egyes korcsoportok különböző módon értékelik (2. ábra) – ez azonban statisztikai szempontból nem minden esetben tekinthető jelentősnek².

2. ábra: A vállalkozói atmoszféra életkor szerinti értékelése



- 1 Az adatfelvétel a KATA törvény, illetve a lakossági rezsicsökkentés változtatása, továbbá az infláció további emelkedése előtt zajlott.
- 2 A χ^2 próbák p értéke a vizsgált öt változóból három esetben mutat 0,05-nél kisebb értéket. Ezek a változók az alábbiak: (1) Ön személyesen ismer valakit, aki az elmúlt 2 évben vállalkozást indított; (2) A kudarctól való félelem megakadályozná, hogy vállalkozást indítson; (3) Magyarországon könnyű vállalkozást indítani. A kapcsolódó éta értékek ugyanakkor mindhárom esetben kifejezetten gyenge kapcsolatra utalnak.



Kállai Jankó

alapító, Forever Hands

A Forever Hands do-it-yourself készsbor készítő szettek forgalmazásával foglalkozik, ami az emlékek megalkotásának és elkészítésének teljesen új formája. Az alig pár éves vállalkozás már nemzetközi piacon is megjelent, a Cápák között magyar verziójában két befektető is lehetőséget látott benne.

Nem nagyon volt kérdés, hogy vállalkozó leszek. 17 évesen kamaszos hülyeségből kitaláltam, hogy elköltözöm a szüleimtől. Hogy pénzem is legyen hozzá, elkezdtem bulikat szervezni. Amikor az első esemény végén a helyszín tulajdonosa leszámolta a nekem járó bevételt, éreztem, hogy tetszik, hogy saját projektet hozzak létre, amivel pénzt is lehet keresni. Aztán az egyetem első évében egy kurzuson le kellett írni, hogy mit gondolok, mi leszek öt év múlva. Az én papíromon egy szó szerepelt: üzletember. Több cégnél dolgoztam, mielőtt elindítottam a sajátomat. De leginkább azt találtam érdekesnek benne, hogy azon gondolkodjam, miképp tudnám én csinálni az adott vállalkozást. Vonzott a kihívás, hogy képes vagyok-e létrehozni egy sikeres céget. Végül a COVID-19 járvány miatti bezártság adta meg a lökést, hogy ideje kipróbálni valamit az ötleteim közül.

A kudarcától nem félttem, mivel nem igazán volt mit veszíteni. Most, hogy már felelős vagyok a márkáért, az alkalmazottakért és felelősséggel tartozom a befektetőimnek is, azért néha felmerül, hogy könnyebb lenne, ha nem kéne annyit „matekolni”. Ugyanakkor a félelem leküzdése számomra önmagában vonzó kihívás. Ahogy az is, ha valami nem úgy sül el, ahogy kellene. Feltüzel, hogy csak azért is megmutassam, meg tudom csinálni. A nagyobb felelősségért cserébe szabadabban dönthetek az életem vezetéséről, hogy miképp osztom be az időmet, vagy akár, hogy mi és mekkora az a kockázat, ami számomra komfortos, sőt motiváló. Valószínűleg nehezen bírnám például egy óriási anyagi befektetés súlyát, ami számos startup növekedését segíti. Én inkább azt az utat választottam, hogy belátható anyagi és hatalmas mentori, tudásbéli támogatást kértem és kapok a befektetőimtől. A cég így is növekszik, a személyiségemhez közelebb álló módon.

A fiatalabbak inkább ismernek vállalkozókat, kevésbé tartanak a kudarctól és több kínálózó lehetőséget látnak, ugyanakkor a 35-44 és 45-54 éves korosztály gondolja leginkább úgy, hogy Magyarországon könnyű vállalkozást indítani.

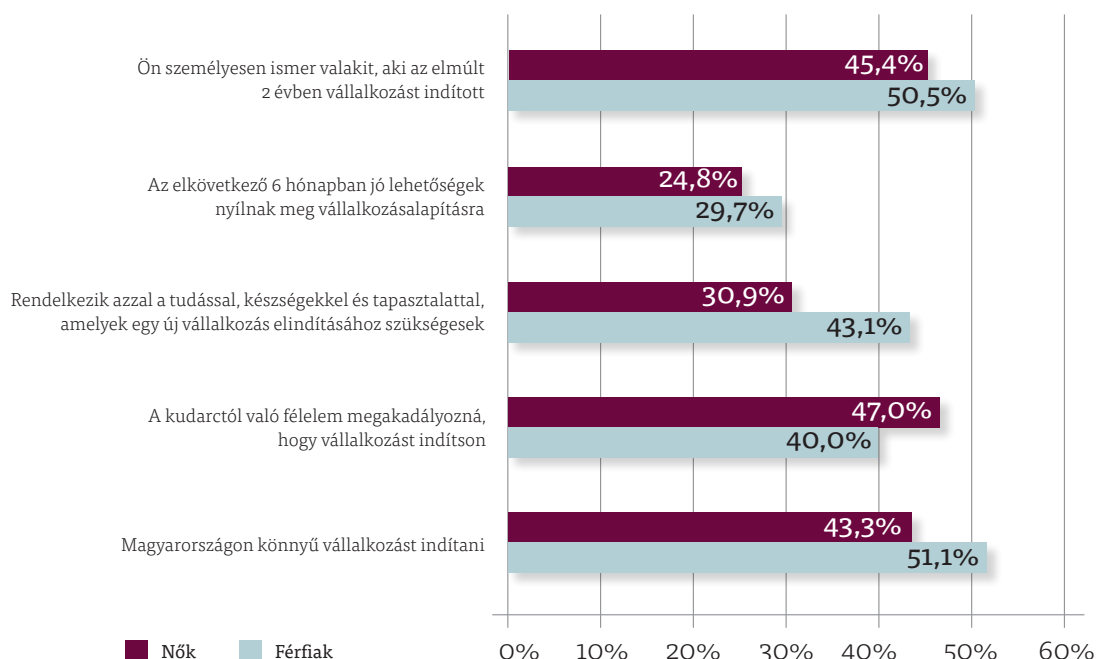
A legnagyobb arányban (56,1%) a 25-34 éves kor közöttiek ismernek olyan embert, aki az elmúlt két évben vállalkozást indított, de e tekintetben a 45 évnél fiatalabb korosztályok mindegyikében az átlagnál magasabb ez az arány.

A legfiatalabb, 18-24 év közötti korosztály a leginkább optimista (34,7%) a következő hat hónapban nyíló kedvező vállalkozásalapítási lehetőségek tekintetében, amely optimizmus az életkor előrehaladtával folyamatosan csökken. A vállalkozásalapításhoz szükséges tudás, készség és tapasztalat tekintetében a 25-54 év közötti korosztály esetében találunk az átlagosnál magasabb értékeket.

A kudarctól való félelem korosztályonként meglehetősen eltérő – a legkevésbé a 18-24 évesek esetében csökkenti a vállalkozásalapítási hajlandóságot (30,6%), de a 25-34 és a 45-54 év közötti korosztályokat (rendre 42,9%, ill. 41,7%) is az átlagosnál kevésbé tartja vissza az esetleges kudarc lehetősége. A 35-44 és a 45-54 év közötti korosztályok fele gondolja úgy, hogy Magyarországon könnyű vállalkozást indítani, míg a fiatalabbak és az idősebbek egyaránt kisebb mértékben értenek egyet ezzel a kijelentéssel.

A férfiak a vállalkozói atmoszféra valamennyi vizsgált eleme esetében a nőknél rendre optimistább válaszokat adtak³. Nagyobb arányban ismernek vállalkozókat és a vállalkozásalapítási lehetőségeket is kedvezőbbnek ítélik, jobban bíznak a vállalkozáshoz szükséges tudásukban, míg a kudarctól való félelem kevésbé befolyásolja a vállalkozásalapítási hajlandóságukat (3. ábra).

3. ábra: A vállalkozói atmoszféra nemek szerinti értékelése



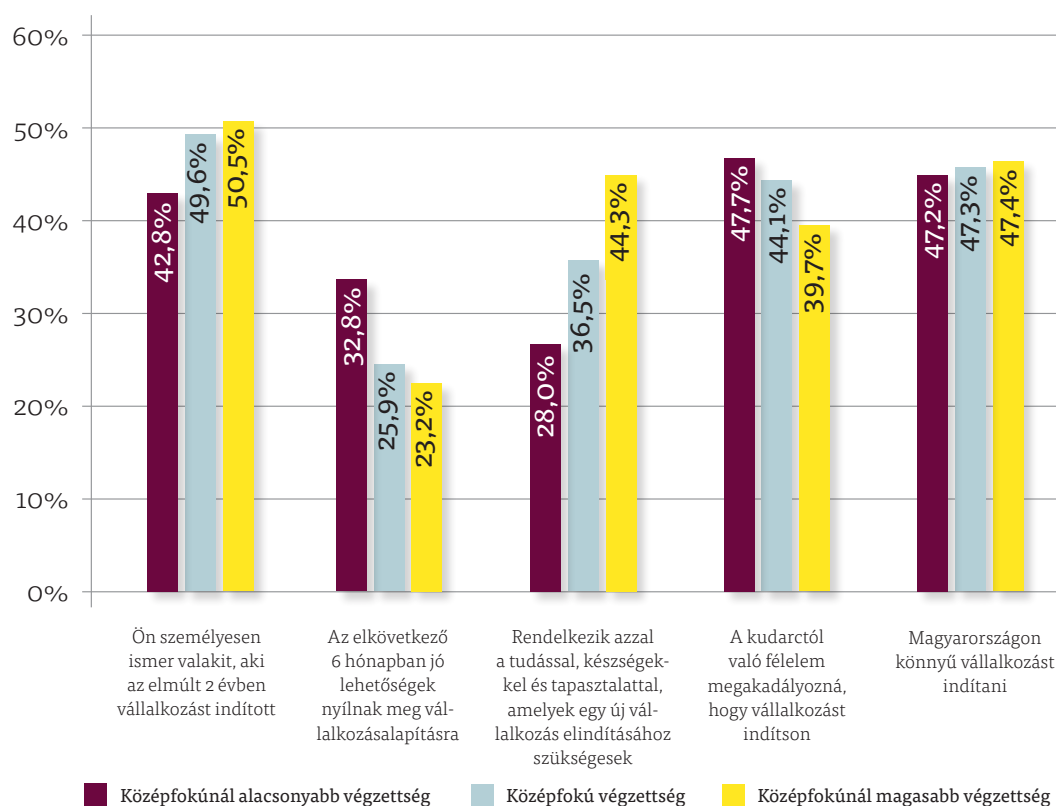
³ A χ^2 próbák p értéke mind az öt vizsgált változó esetében 0,05-nél kisebb értéket vesz fel, a kapcsolat szorosságát mutató éta értékek azonban e tekintetben is kifejezetten gyenge összefüggésre utalnak.

Az iskolai végzettség hatása a vállalkozói légkör megítélésében

Az elemzésben vizsgáltuk, hogy az iskolai végzettség befolyásolja-e a vállalkozói atmoszféra megítélését (4. ábra). Eredményeink azt mutatják, hogy a magasabb iskolai végzettséggel rendelkezők nagyobb arányban ismernek újonnan vállalkozást indítókat: míg a középfokúnál magasabb végzettségűek között ez az arány 50,5 százalék, addig az alapfokú végzettségűeknél csupán 32,8 százalék. Ugyanígy pozitív kapcsolatban áll a végzettség a vállalkozásindításhoz kapcsolódó tudással, készségekkel, tapasztalattal, valamint a kudarctól való félelemmel. **Minél magasabb iskolai végzettséggel rendelkezik valaki, annál jobban bízik saját tudásában, készségeiben, tapasztalataiban, valamint az esetleges kudarc lehetősége is kevésbé tartja vissza a vállalkozásindítástól.**

A magasabb iskolai végzettség ugyanakkor nem jár együtt a lehetőségészlelés magasabb szintjével. Míg az alapfokú, vagy szakiskolai végzettséggel rendelkezők harmada (32,8%) szerint várhatóak jó üzleti lehetőségek a következő hat hónapban, addig a középfokú, illetve az annál magasabb végzettségűek negyede (rendre 25,9%, ill. 23,2%), gondolja így. Mind a négy esetben statisztikailag is megalapozott, bár gyenge kapcsolatról beszélhetünk. A vállalkozásindítás nehézségének megítélésében az iskolai végzettség nem játszik szerepet.

4. ábra: Vállalkozói atmoszféra iskolai végzettség szerinti értékelése





Timár Gigi

a Budapesti Gazdasági Egyetem Budapest LAB

Vállalkozásfejlesztési Irodájának vezetője

A széles értelemben vett vállalkozói készségek nem véletlenül szerepelnek az Európai Unió által meghatározott kulcskompetenciák között. A kezdeményezőkézség, a lehetőségek felismerése, a kreatív problémamegoldás, vagy a kudarc kezelésének képessége nem csak a vállalkozók, vagy vállalkozást tervezők számára előnyös: a munkaadók elvárásainak vizsgálata alapján az alkalmazottak esetében is növeli a siker esélyét.

Ugyanakkor a magyarok alig több, mint harmada ítéli meg úgy a friss adatok alapján, hogy rendelkezik a vállalkozásindításhoz szükséges készségekkel. Ezzel pedig nemzetközi összehasonlításban a sor végén kullogunk. Ráadásul a vállalkozásoktatás a közoktatásban idén is a leggyengébb területként végzett a vállalkozói ökoszisztéma állapotát mérő komplex mutató alkotóelemei közül. Az, hogy a gazdasági felsőoktatás mennyire készít fel a vállalkozásindításra mondjuk, hogy elfogadható – kétes dicsőség –, bár ebben az évben a kielégítő, a skála közepét jelentő szintet csak megközelíteni sikerült.

A vállalkozói készségek fejlesztése pontos fókusszal és jól megválasztott módszertanokkal az oktatás minden szintjén hatékony, sőt a téma megalapozása a nemzetközi példák alapján kisgyermekkorban különösen eredményes lehet. Ma Magyarországon azonban tapasztalataink szerint, ami történik, jelentős részben a felsőoktatásban történik – a kiváló, de inkább a szabályt erősítő kivételek mellett.

Felsőoktatási intézményként tehát nemcsak a hallgatók felé tett vállalásunknak megfelelően – miszerint felkészítjük őket a munkaerőpiacon való sikeres érvényesülésre –, hanem tágabb társadalmi hatásunk felismerése és felvállalása miatt is fontosnak tartjuk komoly energiákat és innovációs kapacitást fordítani erre a területre. A folyamatos, a változó igényekre reagáló belső fejlesztés mellett ehhez elengedhetetlen a széles körű és színes partnerségek kiépítése is. Ilyeneken keresztül van esély valódi hatás elérésére.

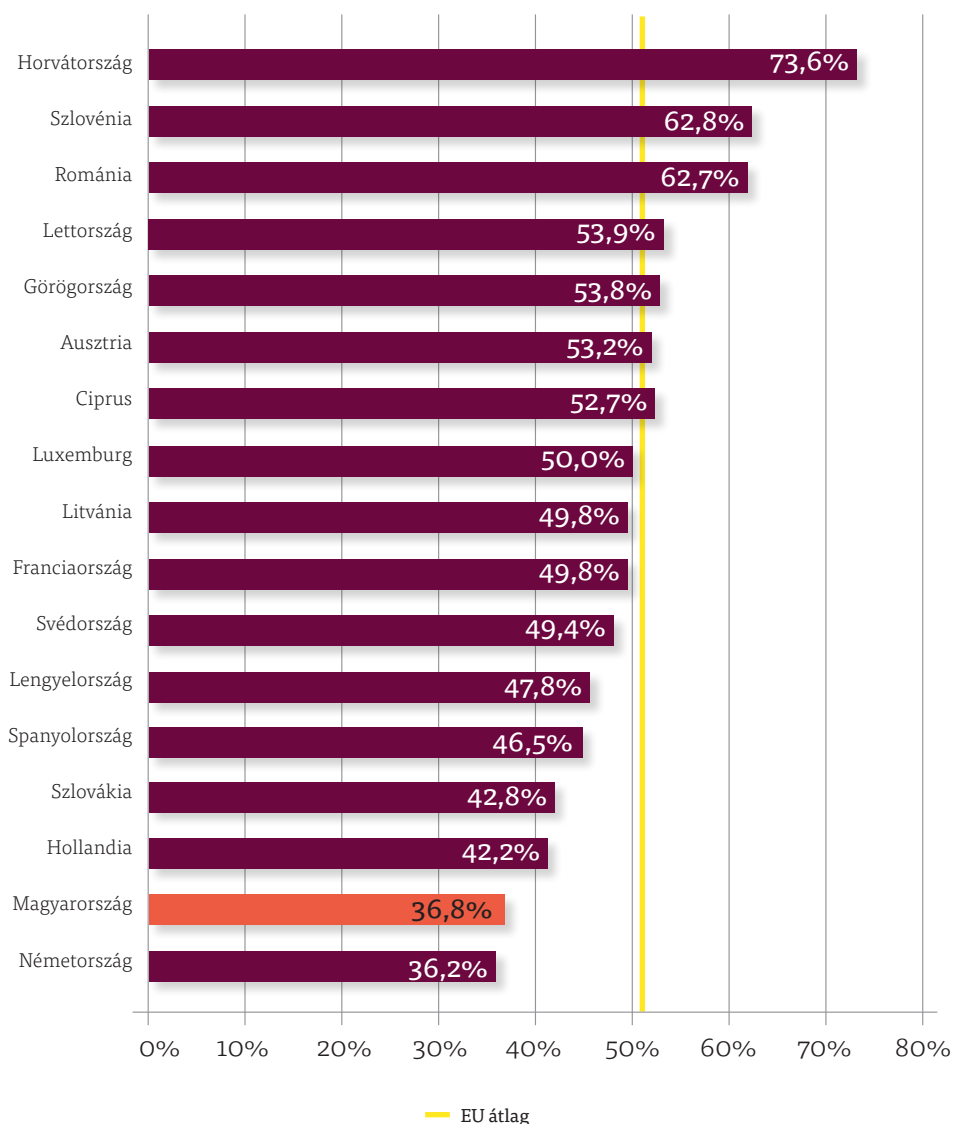
Vállalkozásoktatás

A BGE Budapest LAB kutatásainak egyik fókuszterületét a vállalkozásoktatás jelenti, így a következőkben mélyebben elemezzük a vállalkozásoktatás a vállalkozói atmoszféra GEM által vizsgált tényezőivel, illetve a vállalkozásalapítással való kapcsolatát.

A magyarok vállalkozásindításhoz kapcsolódó ismereteinek önértékelése nemzetközi összehasonlításban a leggyengébbek között van (36,8%). A GEM kutatásban részt vevő európai országok közül egyedül Németországban (36,2%) alacsonyabb azok aránya, akik saját bevallásuk szerint rendelkeznek elegendő, a vállalkozások indításához kapcsolódó tudással, készséggel, illetve tapasztalattal. Mindkét érték lényegesen alacsonyabb, mint a GEM-ben részt vevő országok átlaga (51,7%), vagy ezen belül az EU tagállamok átlaga (52,2%), miközben a hasonló társadalmi-kulturális és történelmi háttérrel rendelkező kelet-közép-európai régió belül is a lakosság több, mint fele (55,2%) állítja, hogy rendelkezik a vállalkozásindításhoz szükséges ismeretekkel (5. ábra).

A magyarok vállalkozásindításhoz kapcsolódó ismereteinek önértékelése nemzetközi összehasonlításban a leggyengébbek között van.

5. ábra: Nemzetközi összehasonlítás – A vállalkozásindításhoz elegendő tudással, készséggel, tapasztalattal rendelkezők aránya a 18-64 év közötti lakosságon belül

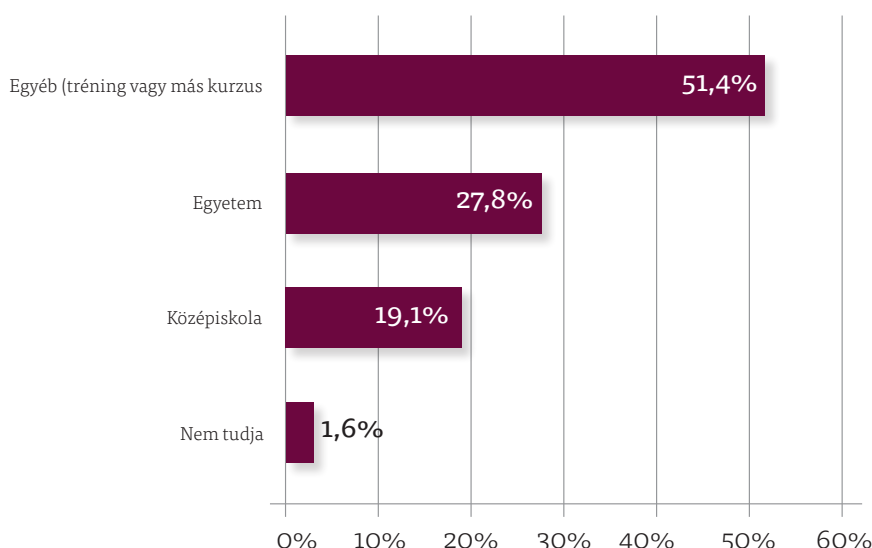


Az EU tagállamok között a legnagyobb arányban a horvát, a szlovén, illetve a román lakosság véli úgy, hogy rendelkezik vállalkozásindításhoz szükséges ismeretekkel (rendre 73,6, 62,8, illetve 62,7%). Eközben a régi EU tagállamokban – a már említett német példa mellett a holland kivételével – rendszerint a lakosság megközelítőleg fele választott hasonlóképpen.

A magyarországi helyzet jobb megértése, illetve az eredmények pontosabb magyarázatának érdekében a magyarországi GEM Team 2022-ben a központi kérdőívet több, a vállalkozásoktatáshoz kapcsolódó kérdéssel egészítette ki.

Eredményeink alapján a 18-64 év közötti magyarországi felnőtt lakosság 18,1 százaléka részesült élete során vállalkozásoktatásban, amely legnagyobb arányban (51,4%) iskolarendszeren kívül, tréning vagy más jellegű képzés során valósult meg. Egyetemen a vállalkozásoktatásban részesült lakosság több, mint negyede (27,8%), középiskolában pedig alig ötöde (19,1%) kapott vállalkozásindításhoz kapcsolódó ismereteket (6. ábra).

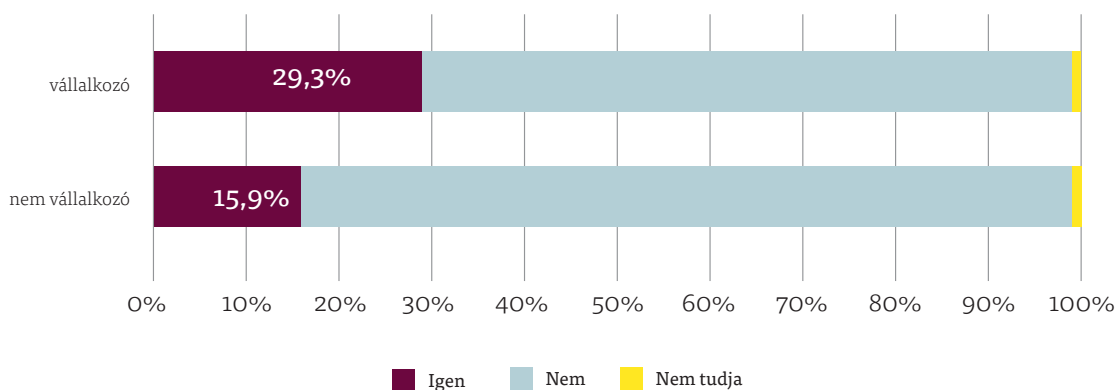
6. ábra: A vállalkozásoktatás helye a vállalkozásoktatásban részesült 18-64 év közötti lakosság arányában



A vállalkozói lét és a vállalkozásoktatásban való részvétel szoros összefüggést mutat.

A vállalkozók körében közel 70 százalék azok aránya, aki úgy váltak vállalkozóvá, és működtetik a cégüket, hogy soha nem vettek részt vállalkozásoktatásban, ami feltehetően negatívan befolyásolja a működési hatékonyságukat és versenyképességüket. **A vállalkozói lét és a vállalkozásoktatásban való részvétel szoros összefüggést mutat, a már vállalkozással rendelkezők közel kétszer nagyobb eséllyel vettek részt vállalkozásoktatásban, mint a nem vállalkozók** (7. ábra). Azonban az ok-okozati összefüggés iránya nem határozható meg. Elképzelhető, de az adatfelvétel alapján nem egyértelműen igazolható, hogy a valós vállalkozási szándékkal rendelkezők céljuk elérése érdekében tudatosan keresik a szükséges ismeretek megszerzésének lehetőségét.

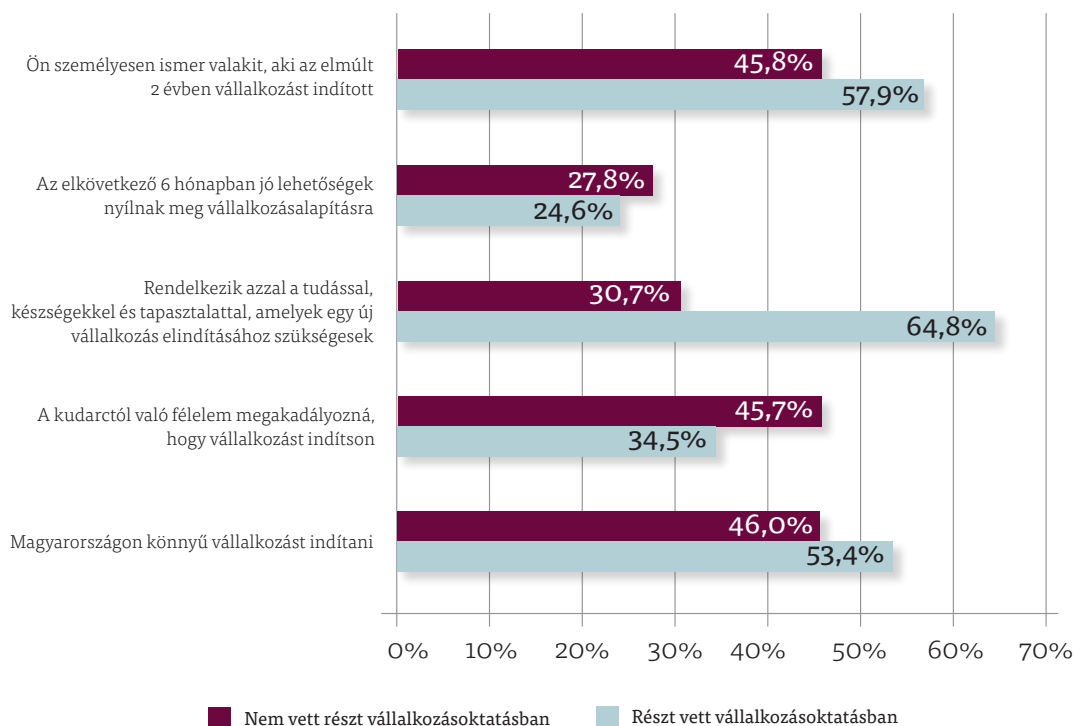
7. ábra: Vállalkozásoktatásban részesültek aránya a vállalkozók és a nem vállalkozók arányában



A két adatsor soronként 100%-ra összegezhető

A vállalkozásoktatás és a vállalkozási atmoszféra valamennyi jellemzőjének értékelése között pozitív összefüggés tárható fel (8. ábra). Ugyanakkor az ötből csak három összefüggés szignifikáns statisztikailag⁴.

8. ábra: A vállalkozói atmoszféra értékelése a vállalkozásoktatásban való részvétel szerint



4 A χ^2 próbák p értéke az alábbi három esetben kisebb, mint 0,05:

- Ön személyesen ismer valakit, aki az elmúlt 2 évben vállalkozást indított;
- Rendelkezik azzal a tudással, készségekkel és tapasztalattal, amelyek egy új vállalkozás elindításához szükségesek;
- A kudarcától való félelem megakadályozná, hogy vállalkozást indítson.

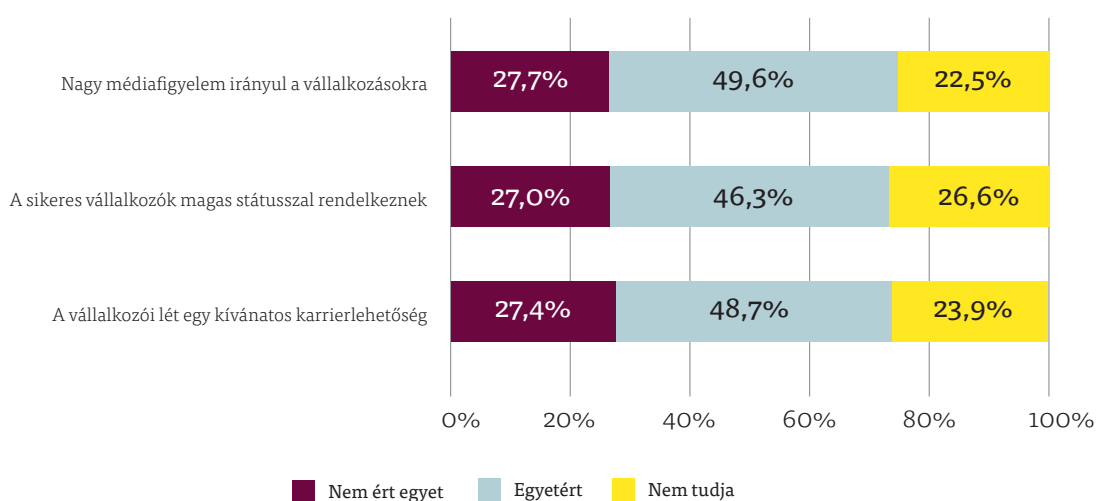
A kapcsolat szorosságát mutató éta értékek azonban a vállalkozásindításhoz szükséges tudás, készségek és tapasztalatok ismerete esetében gyenge, a másik két változónál pedig kifejezetten gyenge kapcsolatot mutatnak.

Azok, akik korábban részt vettek vállalkozásoktatásban, némileg nagyobb arányban ismernek olyan személyt, aki az elmúlt két évben vállalkozást indított, több, mint kétszer nagyobb valószínűséggel állítják, hogy rendelkeznek a vállalkozásindításhoz szükséges tudással, készségekkel és tapasztalatokkal. Ez arra enged következtetni, hogy **a vállalkozásoktatás fejlesztése, kiterjesztése megfelelő eszköz lehet arra, hogy a magyar lakosság átlagos készség-, illetve ismeretszintjének önértékelése felzárkózzon az EU átlaghoz.** A vállalkozásoktatás és a kudarctól való félelem között fordított kapcsolat látszik: míg a vállalkozásoktatásban részt vevők némileg több, mint harmadát (34,5%), addig az abban nem részesülők közel felét (45,7%) tartja vissza a kudarctól való félelem a vállalkozásalapítástól.

Mennyire vonzó a vállalkozói lét?

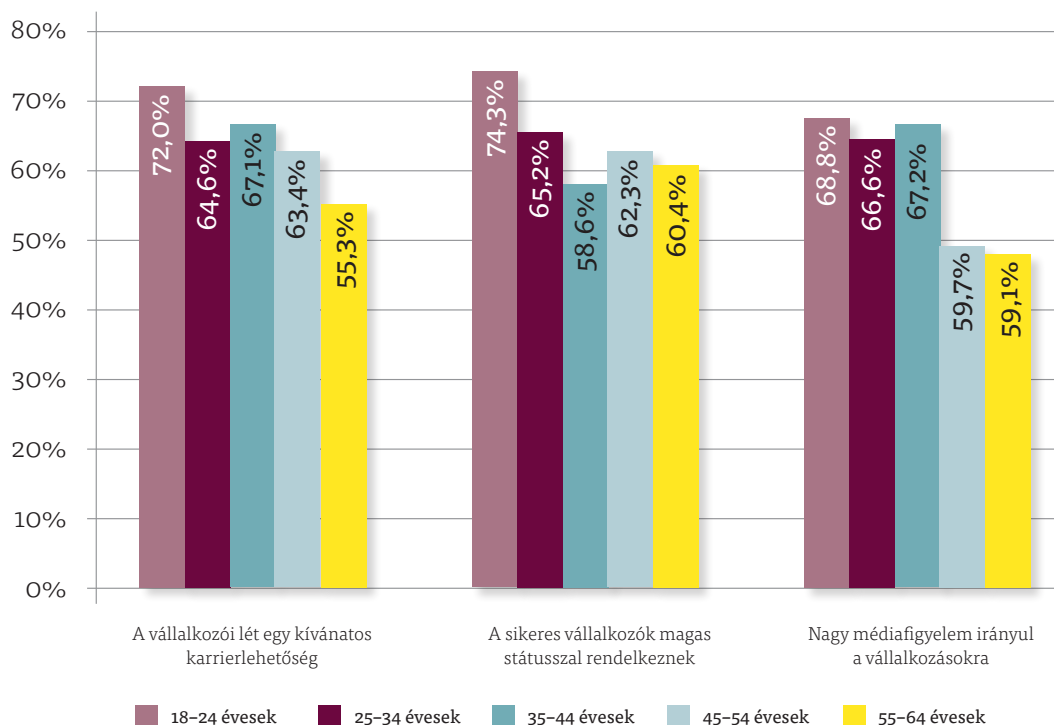
A vállalkozásalapítási hajlandóságot befolyásolhatja a vállalkozók általános társadalmi megítélése. A területet a GEM három kérdésen keresztül vizsgálja (9. ábra), amelyek (1) a vállalkozókra irányuló médiafigyelmet, (2) a sikeres vállalkozók társadalmi státuszát, valamint (3) a vállalkozást, mint kívánatos karrierlehetőséget veszik górcső alá. A megkérdezettek közel fele rendre mind a három állítással egyetért, vagyis azzal, hogy a vállalkozásokra nagy médiafigyelem irányul (49,6%), a sikeres vállalkozók magas státusszal rendelkeznek (46,3%), illetve a vállalkozói lét Magyarországon kívánatos karrierlehetőség (48,7%). Érdemes kiemelni, hogy az állítással egyet nem értők aránya lényegesen kisebb tartományban, 27,0 és 27,7 százalék között ingadozik. Ugyanakkor a 2021-es adatfelvétel eredményeihez hasonlóan szembeűnő, hogy a gazdaságilag aktív korú lakosság egy jelentős része (kérdésenként kb. negyede) nem alkot véleményt ebben a kérdésben.

9. ábra: A vállalkozói lét értékelése



A magyar válaszadók esetében korosztályonként eltér⁵ a vállalkozói lét megítélése: mind a három vizsgált tényező esetén az életkor előrehaladásával egyre alacsonyabb értékeléseket kapunk (10. ábra) Más szóval a legfiatalabb, 18-24 éves korosztály számára a leginkább pozitív a vállalkozói lét, míg a legidősebb, 55-64 éves korosztály látja a legnegatívabban azt. A köztes korosztályokban a kettő közötti, nem feltétlenül lineárisan csökkenő értékeléseket látunk. Ezt magyarázhatják a magyarországi piacgazdaság kialakulásával, annak viszonyaival összefüggő, életkoronként eltérő élmények és tapasztalatok.

10. ábra: A vállalkozói lét értékelése életkori bontásban



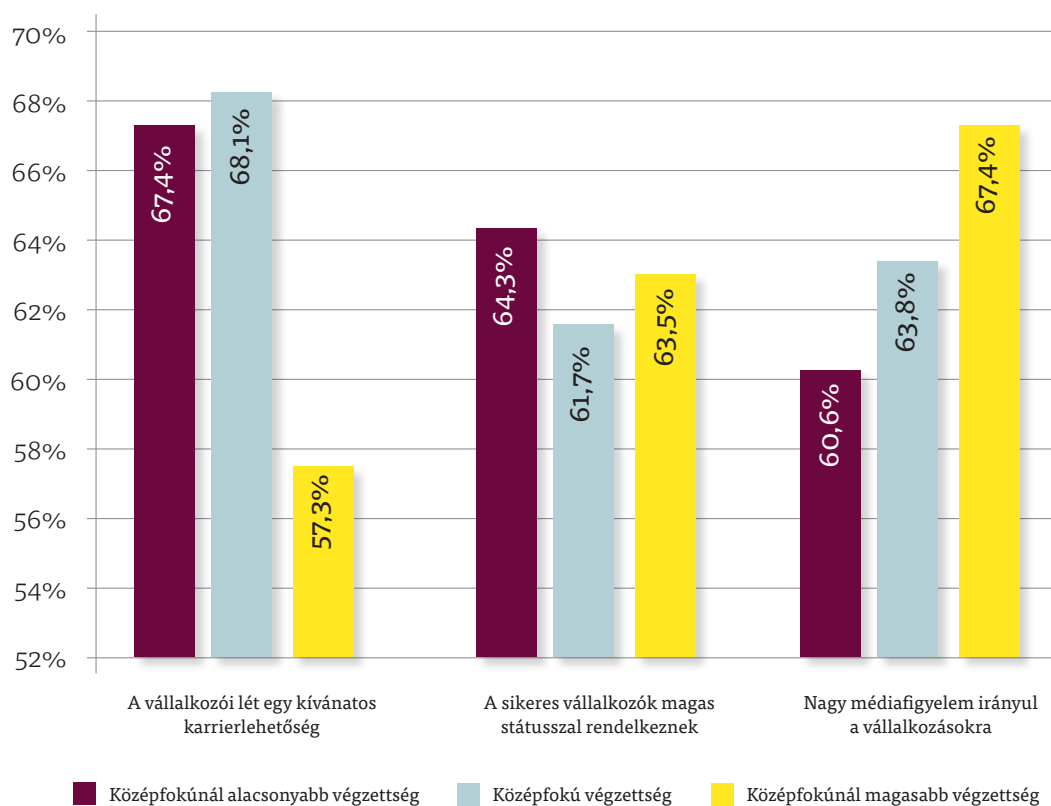
Iskolai végzettség alapján ugyanakkor kevésbé egyöntetű a kép⁶. Az eredmények alapján a magasabb végzettségűek számára a vállalkozás kevésbé kívánatos karrierlehetőség: a középfokúnál magasabb végzettségűek valamivel több, mint a fele (57,3%), miközben az érettségizettek 68,1, a középfokúnál alacsonyabb végzettségűeknek pedig a 67,4 százaléka tekinti a vállalkozói létet kívánatos lehetőségnek (11. ábra). A GEM 2022-23-as globális adatokat feldolgozó jelentése alapján a Magyarországon is megfigyelt tendencia a fejlett piacgazdaságok sajátja, amelyekben a magasabb iskolai végzettséggel munkavállalóként elérhető biztos jövedelem sokak számára vonzóbb a vállalkozóvá válásnál. A vállalkozókat övező tisztelet esetében és a médiafigyelem tekintetében ugyan látszik, hogy kismértékben eltér a különböző képzettségűek megítélése, de ez a különbség nem szignifikáns.

A magasabb végzettségűek számára a vállalkozás kevésbé kívánatos karrierlehetőség.

5 A χ^2 próbák p értéke mind a három vizsgált változó esetében 0,05-nél kisebb értéket vesz fel, a kapcsolat szorosságát mutató éta értékek azonban e tekintetben is kifejezetten gyenge összefüggésre utalnak.

6 A χ^2 próbák p értéke a háromból csak egy változó esetében vesz fel 0,05-nél kisebb értéket, a kapcsolat szorosságát mutató éta értékek azonban ebben az esetben is rendkívül gyenge kapcsolatot mutat.

11. ábra: Vállalkozói lét értékelése iskolai végzettség szerinti bontásban



A vállalkozók hazai társadalmi megítélése némiképp elmarad a nemzetközi átlagtól.

A médiafigyelem értékelése az e kérdésben véleményt formálók körében az EU országokban rendkívül nagy intervallumban szór (12. ábra) – míg Lengyelországban a lakoságnak csupán 38,0, addig Szlovéniában 85,2 százaléka gondolja úgy, hogy a vállalkozókra nagy médiafigyelem irányul. A 64,1 százalékos magyar érték közel azonos a globális, az EU- és a kelet-közép-európai átlaggal (rendre 64,2, 63,3, illetve 64,3%).



Pistyur Veronika

ügyvezető, Bridge Budapest / partner, Oktogon Ventures

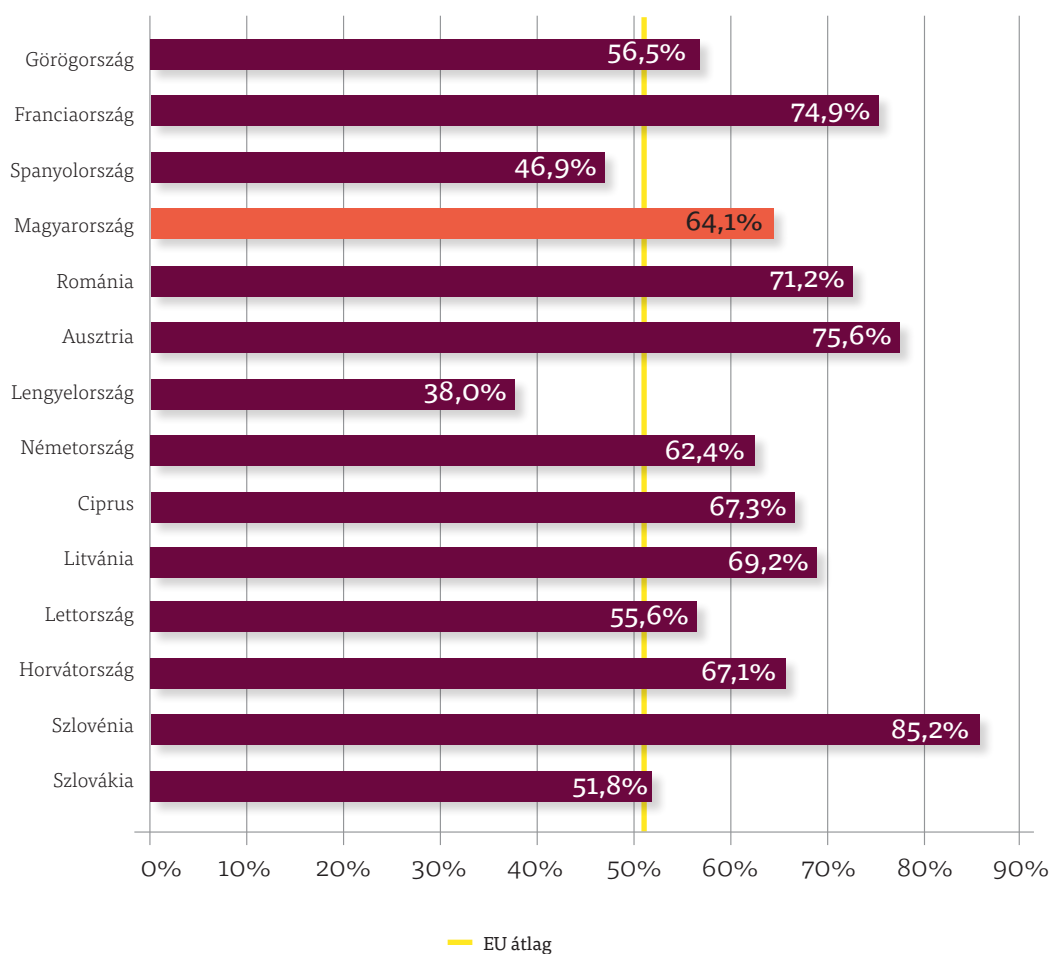
A Bridge Budapest 10 éve dolgozik egy hosszú távon és érték alapon elkötelezett üzleti ökoszisztémáért.

Összekötnek és együttműködésre ösztönöznek cégeket, vezetőket és gyerekeket, valamint a 21. századi munka világára fejlesztő oktatási kezdeményezéseket is.

Amióta dolgozom, vállalkozó vagyok. Először kényszerből mint a megélhetéshez szükséges foglalkoztatási forma, aztán beleszokva, beletanulva, egyre öntudatosabban, egyre büszkében, egyre elkötelezettebben.

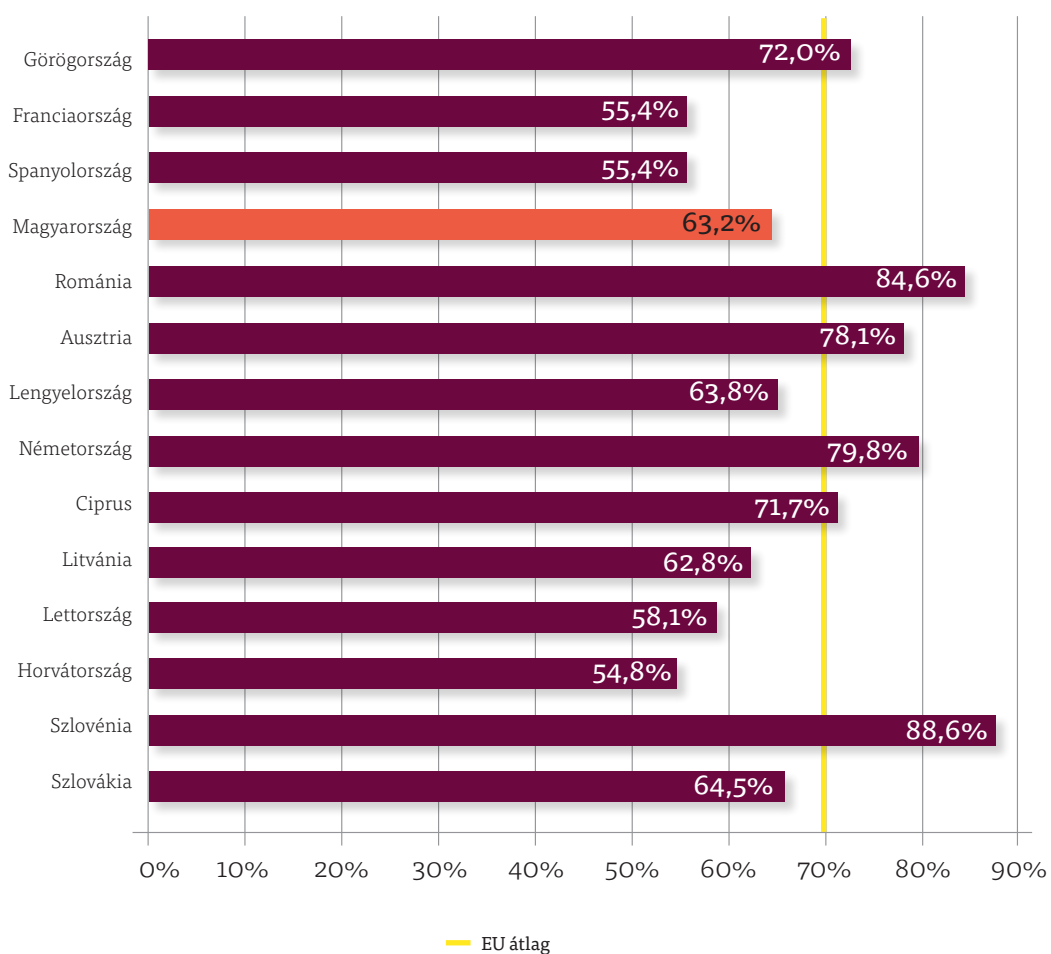
Ma már társadalmi vállalkozónak hívnak, aki számára az üzlet nemcsak önmagáért való cél, hanem a hatásgyakorlás eszköze. A hatásgyakorlásé, többek között a fiatalok körében. Minél többen, minél korábban élhetik meg, mit jelent a környezetünk problémáit észlelve megoldásokat fejleszteni, hogy rajtuk is múlik, hogy képesek lehetnek befolyásolni a jövőjük alakulását, annál többen láthatják meg ennek az életformának a vonzerejét és válhatnak nem kényszerből vállalkozóvá. Ehhez arra is szükség van, hogy megtapasztalhassák a fiatalok, hogy az érvényesülés ma Magyarországon nemcsak a kapcsolatokon múlik, hanem tudáson és teljesítményen is. Ez az az önbizalom és hit, ami nélkülözhetetlen egy vállalkozó, de valójában bármilyen üzleti szereplő számára, aki hisz abban, hogy az üzlet érdeke az értékteremtés. Mind saját fenntarthatósága, mind hosszú távú hatása szempontjából. Mi a Bridge-ben egy olyan üzleti ökoszisztémáért dolgozunk, amellyel hozzá tudunk járulni az értelmes munka világának megteremtéséhez. Olyan világban szeretnénk élni, ahol nemcsak néhány cég elkötelezett társadalmi ügyek mellett, hanem ez jelenti a vezetői normát. Ahol a vezetőknek tudatos, hosszú távú stratégiájuk van arra, mit hagynak hátra maguk után. Egy ilyen üzleti közeg szerethetőbb és versenyképesebb: olyan cégeket épít, ahol akár a gyerekeink is szívesen dolgoznának a jövőben, és ehhez olyan döntéseket hoz, amiket előttük sem ciki vállalni.

12. ábra: A vállalkozói lét értékelése, nemzetközi összehasonlítás – nagy médiafigyelem irányul a vállalkozásokra



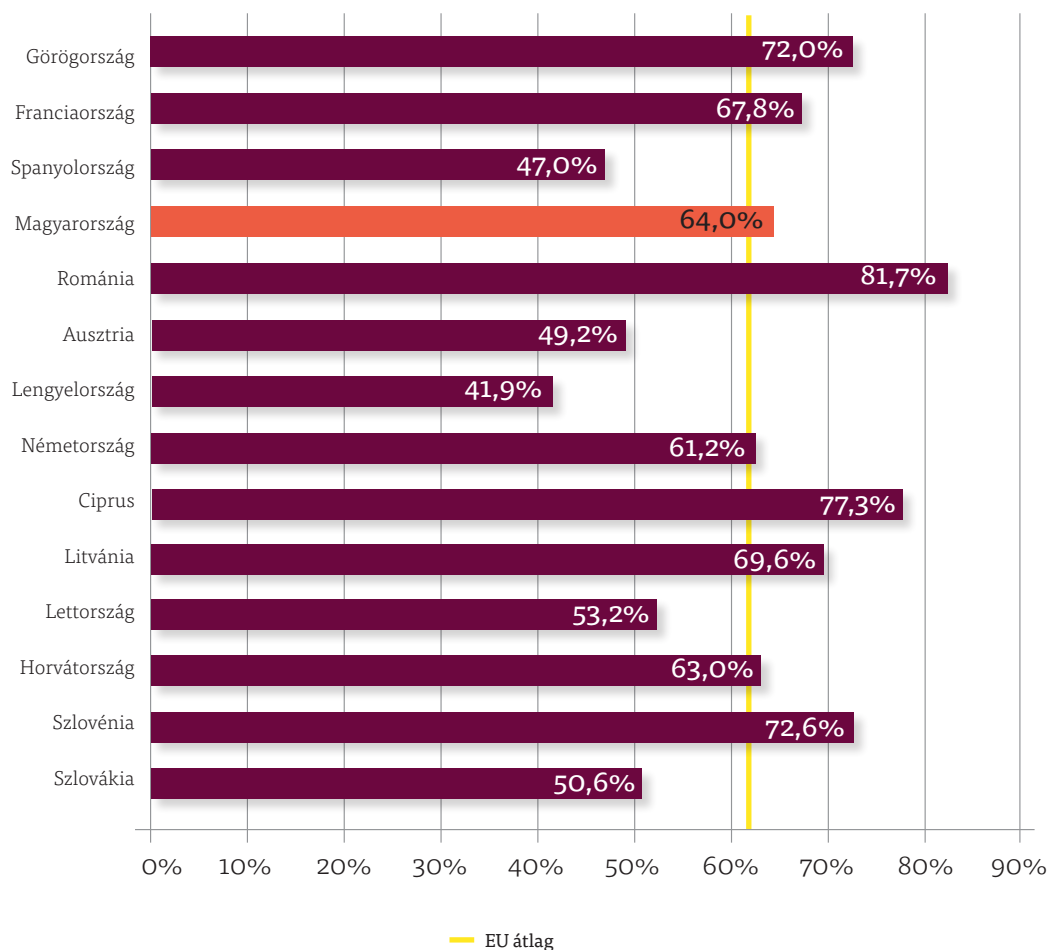
A sikeres vállalkozók társadalmi megítélése lényegesen kisebb tartományban szóródik (13. ábra). Míg az alsó értéket Horvátország, Franciaország, illetve Spanyolország képviseli (rendre 54,8, ill. 55,4-55,4%), a legmagasabb értékelést ebben az esetben is Szlovéniában találjuk (88,6%). E tekintetben a GEM-ben szereplő V4 országok válaszai közel azonosak – Magyarországon 63,2, Lengyelországban 63,8, míg Szlovákiában 64,5 százalék szerint övezi tisztelet a sikeres vállalkozókat. Ez némiképp elmarad a globális GEM-átlagtól (68,9%), illetve az EU átlagától (68,1%) is.

13. ábra: A vállalkozói lét értékelése, nemzetközi összehasonlítás – sikeres vállalkozások társadalmi státusza



A vállalkozói lét mint karrierlehetőség értékelése a médiafigyelem értékeléséhez hasonlóan szélsőséges értékeléseket kapott (14. ábra). A legalacsonyabb értéket szintén Lengyelországban (41,9%), míg a legmagasabbat Romániában (81,7%) találjuk. A magyar lakosság megítélése (64,0%) e kérdésben gyakorlatilag megegyezik a globális GEM-, az EU-, illetve a kelet-közép-európai átlaggal (rendre 63,1, 62,2, ill. 63,5%).

14. ábra: A vállalkozói lét értékelése, nemzetközi összehasonlítás –
vállalkozás mint kívánatos karrierlehetőség



A vállalkozói lét megítélése Magyarországon a globális és az európai átlaghoz közeli: közel minden második ember pozitívnak értékeli azt – igaz, feltűnően sokan egyáltalán nem formálnak véleményt ebben a kérdésben. A pozitív megítélés az átlagnál erősebb a fiatalok és a középfokú, vagy annál alacsonyabb végzettségűek körében.

A VÁLLALKOZÓK JELLEMZŐI

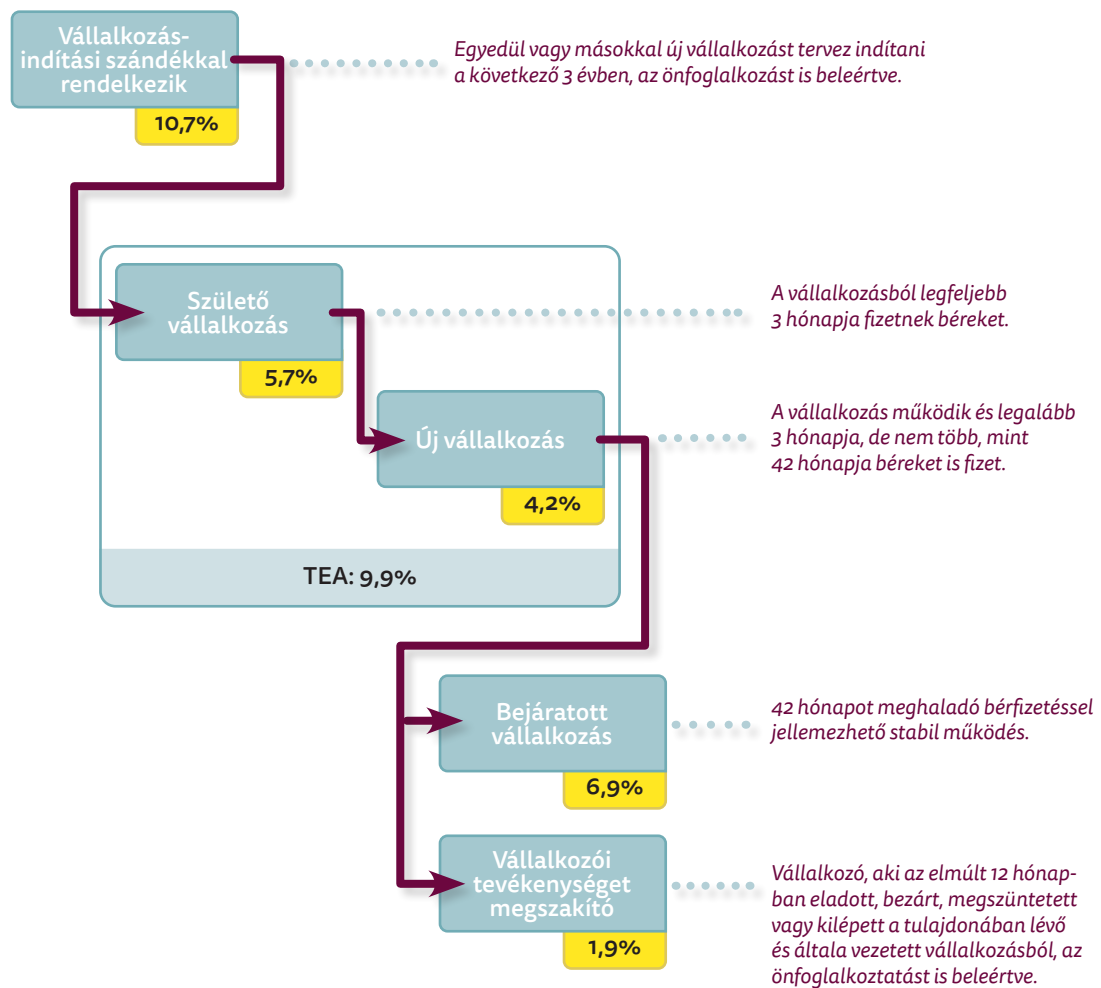
A GEM kutatás adatai lehetőséget biztosítanak a különböző stádiumú vállalkozási tevékenység lakosságon belüli arányának becslésére, annak nemzetközi összehasonlítására, valamint időbeli trendjeinek elemzésére.

A 2022. évi adatfelvétel alapján a magyarországi lakosság vállalkozási aktivitása a megelőző évhez képest nem változott lényegesen (15. ábra). A felnőtt lakosság 10,7 százaléka tervez a következő három évben vállalkozást indítani (az önfoglalkoztatást is beleértve), ami gyakorlatilag megegyezik a 2021-ben mért 10,4 százalékos aránnyal. Hasonlóan stabil a korai szakaszban lévő vállalkozási tevékenység (TEA) aránya, amely a 2021-es 9,8 százalékról 2022-re 9,9 százalékra nőtt. Ezen belül a béreket legfeljebb 3 hónapja fizető, ún. születő vállalkozások aránya 5,3-ról 5,7 százalékra, míg a béreket legalább 3 hónapja, de legfeljebb 3,5 éve fizető új vállalkozások aránya 4,5-ről 4,2 százalékra csökkent.

A GEM MÓDSZERTAN a vállalkozási folyamat három fázisát különíti el. Születő (*nascent*) vállalkozásoknak tekinti azokat a kezdeményezéseket, vagy már létező vállalkozásokat, amelyek esetében aktívan zajlik egy vállalkozás elindítása, de béreket még csak legfeljebb 3 hónapja fizetnek. Az új (*new*) vállalkozók működése megalapozottabb, legalább 3 hónapja, de kevesebb, mint 42 hónapja (3,5 éve) fizetnek béreket. A GEM terminológiában a bejáratott (*established*) vállalkozás kritériuma a 42 hónapot (3,5 évet) meghaladó bérfizetéssel jellemezhető hosszabb működés.

A GEM a születő és új vállalkozások által leírt üzleti tevékenységet korai szakaszban lévő vállalkozói tevékenységként definiálja, amelynek mérésére a TEA (Total Early Stage Entrepreneurial Activity / Teljes korai szakaszban lévő vállalkozói tevékenység) képzett mutató szolgál.

15. ábra: A vállalkozói aktivitás mutatói Magyarországon

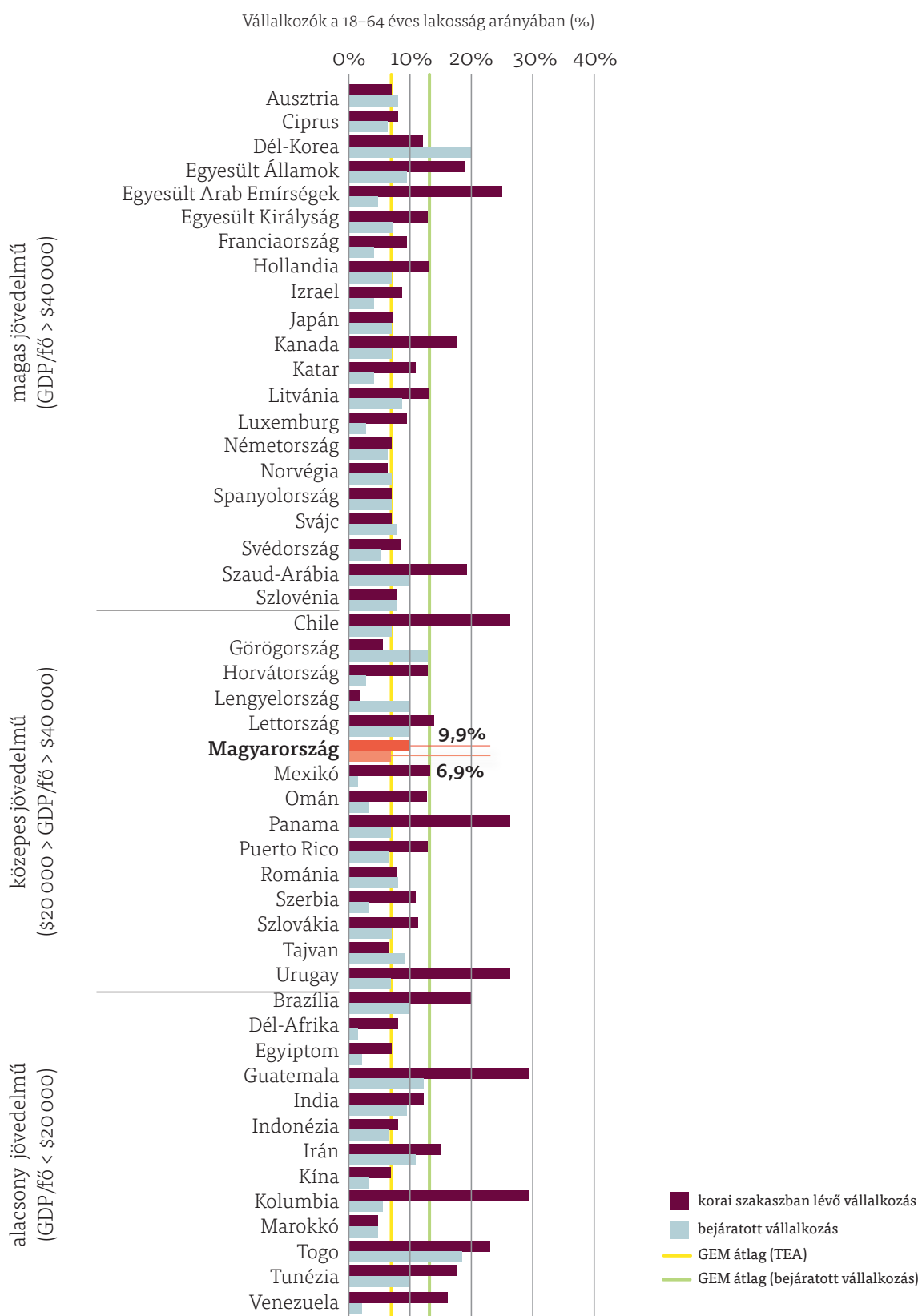


A vállalkozási tevékenységüket a lekérdezést megelőző 12 hónapban megszakítók aránya viszonylagos stabilitást mutat – míg 2021-ben a felnőtt lakosság 2,1 százaléka állította, hogy az elmúlt egy évben eladott, bezárt, megszüntetett, vagy kilépett a tulajdonában lévő és általa vezetett vállalkozásból, addig 2022-ben csak 1,9 százalék válaszolt hasonló módon.

Jelentősebb eltérés a már legalább 3,5 éve stabilan működő bejáratott vállalkozások arányában tapasztalható, ami 6,9 százalékra csökkent a 2021-ben mért 8,4 százalékról.

A fentiek alapján Magyarország globális összehasonlításban, a közepes jövedelmű GEM országok között a korai szakaszban lévő vállalkozások tekintetében az utolsó harmad elején, míg a bejáratott vállalkozások tekintetében a középső harmad elején helyezkedik el (16. ábra). Fontos kiemelni, hogy **míg a korai szakaszban levő vállalkozások aránya (9,9%) elmarad a nemzetközi GEM átlagtól (12,9%), addig a bejáratott vállalkozások aránya lényegében azonos:** Magyarországon 6,9, míg a GEM országok átlaga 7,0 százalék.

16. ábra: A korai szakaszban lévő és a bejártatott vállalkozások aránya nemzetközi összehasonlításban

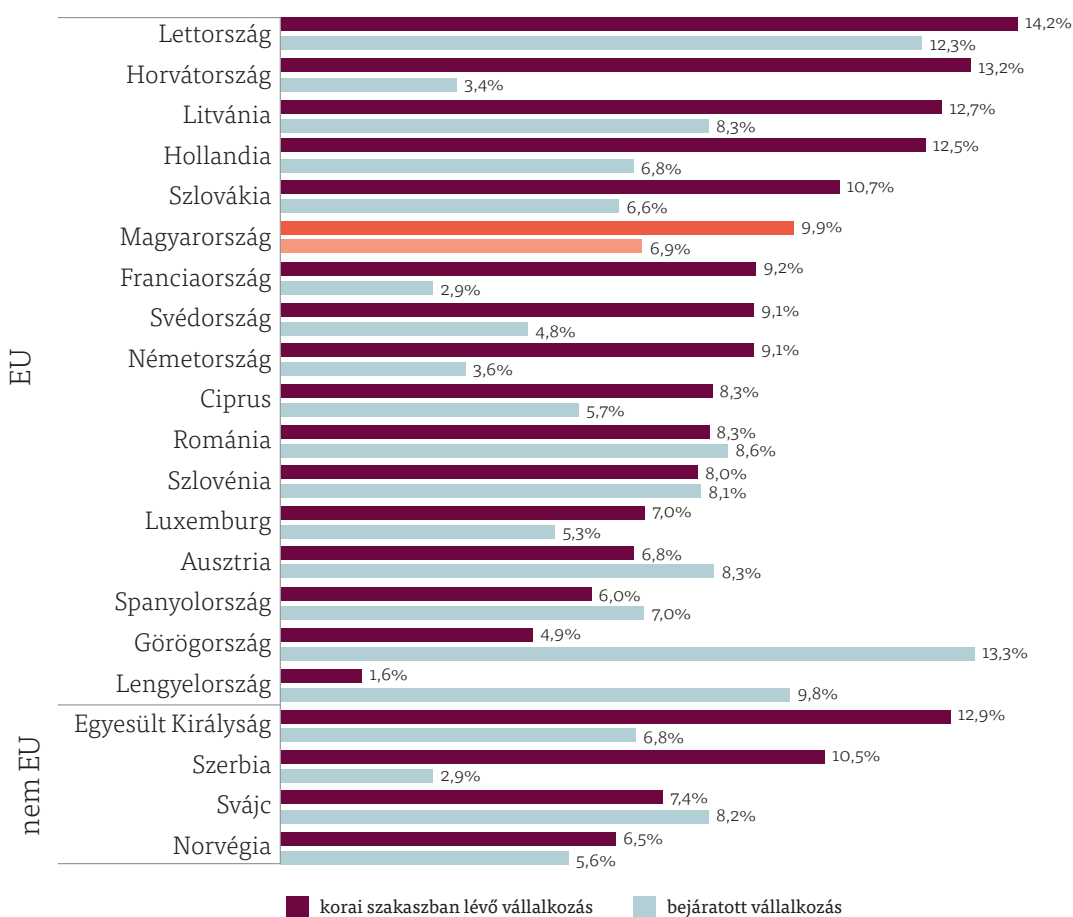


Az országok a korai szakaszban lévő vállalkozási aktivitás (TEA) szerint növekvő sorrendben, valamint a gazdasági fejlettség (egy főre jutó GDP) szerint kerültek csoportosításra

A magas jövedelmű országok vállalkozási aktivitása a GEM átlagnál némileg alacsonyabb. A korai szakaszban levő vállalkozási aktivitás valamennyi GEM ország átlagát tekintve 12,9 százalék, ahol mind az alacsony (12,6%), mind a közepes jövedelmű (16,4%) országok átlaga meghaladja a magas jövedelműekét (12,2%). Ugyanakkor a közepes jövedelmű országok bejártott vállalkozási aktivitása két kivétellel (Brazília, Guatemala) rendkívül alacsony, átlagosan csupán 4,9 százalék, szemben a 7,0 százalékos GEM átlaggal.

Európában a korai szakaszban levő vállalkozási aktivitás lényegesen szűkebb tartományban ingadozik, amit a stabilabb gazdasági környezet és a magasabb hozzáadott értéket és kiszámítható megélhetést nyújtó munkahelyek nagyszámú rendelkezésre állása magyarázhat (17. ábra). Ezen összehasonlításban a magyar érték inkább magasnak tekinthető, a 17 EU tagország közül a hatodik, a 21 európai GEM ország közül pedig a nyolcadik legmagasabb. Ezzel szemben a bejártott vállalkozások hazai aránya (6,9%) az EU átlaggal (7,2%) lényegében megegyezik, annál kissé alacsonyabb, míg azonos az EU tagországokon kívül az Egyesült Királyságot, Szerbiát, Svájcot és Norvégiát is tartalmazó európai átlaggal (6,9%).

17. ábra: A korai szakaszban lévő és a bejártott vállalkozások aránya nemzetközi összehasonlításban – Európa



Vállalkozók a 18–64 éves lakosság arányában (%)

Az országok a korai szakaszban lévő vállalkozási aktivitás (TEA) szerint növekvő sorrendben, valamint az európai uniós tagság szerint kerültek csoportosításra.

A vállalkozói szerkezet, vagyis a GEM terminológiában szereplő korai szakaszban levő vállalkozások (TEA), illetve a bejártatott vállalkozások (EB) aránya az előző évihez hasonlóan alakult. A hazai eredmények nem térnek el lényegesen a globális, illetve a GEM-ben részt vevő európai országok átlagától.

Családi vállalkozások – egy speciális csoport

A családi vállalkozások a gazdaság gerincét képezik, a foglalkoztatásban és a hozzáadott érték teremtésben betöltött szerepük megkérdőjelezhetetlen. A családi vállalkozások jelentőségére való tekintettel a GEM a korábbi években központilag kidolgozott családi vállalkozás blokkot fejlesztett, amelyet a magyarországi GEM Team a 2022-es adatfelvétel során lekérdezett. A családi vállalkozások klasszifikálásának ebben alkalmazott módszertana eltér a korábbi vállalkozások körében végzett reprezentatív kutatásától, így a családi és nem családi vállalkozások egy eltérő szempontú tipizálására és vizsgálatára ad lehetőséget.

A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK

tipizálása során alkalmazott vizsgálati módszerünk – a válaszadó vállalkozásban lévő tulajdonlása mellett a család vállalkozás irányításába, ill. tulajdonlásába való bevonódása alapján – hat vállalkozástípust különít el. **Egy személy által tulajdonolt vállalkozásról** beszélünk, ha a vállalkozás egésze a válaszadó tulajdonában van, amit egyedül irányít. **Közösen irányított családi vállalkozásnak** tekintünk egy céget, ha az egyszemélyi tulajdonlás mellett a válaszadó bevonja az irányításba a családját.

Közösen tulajdonolt és irányított családi vállalkozásnak tekintjük azt a vállalkozást, amelyik többségében a válaszadó családjának tulajdonában van és a család a vezetésben is részt vesz, míg a **közösen tulajdonolt családi vállalkozásnál** a többségi tulajdon a családnál van, viszont az irányításba a családtagok nem vonódnak be. **Családi menedzsmentnek** nevezzük, ha a vállalkozás többségi tulajdonosa családon kívüli és a válaszadó csak kisebbségi tulajdonos, viszont az irányításba a család bevonódik. A vállalkozást **nem családi vállalkozásnak** tekintjük, ha a többségi tulajdonos családon kívüli és a vezetésbe a család egyáltalán nem vonódik be.



Vanczer Zsuzsanna

alapító, Vivaco Kft.

A Vivaco 25 éve alapított családi vállalkozás, amely épületgépészeti szakboltok és beruházások számára biztosít minőségi épületgépészeti termékeket és szolgáltatást, kiegészítve az ezt támogató, szakembereknek szóló továbbképzésekkel.

A gyerekeimet kicsi koruktól fogva vezetem be a cég életébe. Az iskolai szünetekben bent töltött idő segített, hogy megismerjem az értékrendet és a kötődésük is kialakuljon a vállalkozáshoz. Később nyári munkákra vontam be őket, így a kollégákkal is lett kapcsolatuk. Virág, a lányom 20 évesen az egyetem mellett kezdett nálunk dolgozni, mert nagy szükség volt rá, amikor üres maradt az értékesítés vezetői pozíció. Mindenképpen azt szerettem volna, hogy ő tanulja meg a beszerzési és értékesítési feladatokat. Már akkor nagyon jól beszélt angolul és olaszul, valamint fogékony volt a műszaki dolgokra és ismerték a külföldi gyártók is, mert 17 éves kora óta többször vittem magammal tárgyalásokra. Mostanra értékesítési vezetőként erősíti a céget, és a kollégákkal tiszteletudó, a munkával alázatos hozzáállása, valamint a közös munkában töltött évek révén elérte, hogy nem a főnök lányaként, hanem saját jogán elismerést kivívva tölti be ezt a pozíciót.

Az utódlás egyelőre még nem aktuális kérdés, mindketten úgy számolunk, hogy nagyjából tíz év múlva lehet esedékes a cég átadása. A folyamat viszont fokozatosan elindult nemcsak a vezetés, de a tulajdon átadása kapcsán is. Hiszek benne, hogy a cégben dolgozó családtagok elkötelezettségét tovább erősíti, ha magukénak érzik, amiben dolgoznak. Ebben pedig segít a tulajdonrész átadása, amivel a bizalmamat is ki tudom fejezni. A lányom akkor kapott 10 százalékot, amikor már öt éve a cégben dolgozott, és a fiammal is ebben állapodtunk meg. A tervem az, hogy a visszavonulásomig fokozatosan adom majd át a cégtulajdont a gyerekeimnek. Fontosnak tartom, hogy azoké legyen, akik benne dolgoznak.

Számomra biztonságot jelent, hogy a családommal együtt dolgozom, és azt tapasztalom, hogy a partnereink, sőt a bankok irányából is növeli a cég iránti bizalmat, hogy látják a következő generáció jelenlétét, az utódlás biztosítottóságát.

1. táblázat: Különböző típusú vállalkozások aránya a korai szakaszban levő, illetve bejáratott vállalkozások között

Tulajdonosok száma	Megnevezés	Jellemző	Korai szakaszban lévő vállalkozás (TEA)	Bejáratott vállalkozás (EB)	Összesen	A munkatársak többsége a vállalkozó családtagja vagy rokona ⁷
Egy tulajdonos	Egy személy által tulajdonolt vállalkozás	Egyszemélyi tulajdon és vezetés	57,5%	60,8%	58,9%	11,4%
	Közösen irányított családi vállalkozás	Egyszemélyi tulajdonlás és családi vezetés	13,5%	14,0%	13,7%	63,3%
Több tulajdonos	Nem családi vállalkozás	Független tulajdonosok és vezetés	12,0%	7,0%	9,9%	12,5%
	Családi menedzsment	Független tulajdonosok és családi vezetés	1,5%	0,0%	0,9%	0,0%
	Közösen tulajdonolt családi vállalkozás	Családi tulajdon és független vezetés	0,5%	2,8%	1,5%	25,0%
	Közösen tulajdonolt és irányított családi vállalkozás	Családi tulajdon és családi vezetés	15,0%	15,4%	15,2%	79,4%

A táblázatban szereplő adatok az első három értéket tartalmazó oszlop esetén oszloponként 100%-ra összegeezhetők.

A tipizálás alapján a legnagyobb arányban az egy személy által tulajdonolt vállalkozások vannak jelen, amely összhangban áll a KSH által szolgáltatott adatokkal.

Eredményeink alapján látható (ld. 1. táblázat), hogy a négy lehetséges családi vállalkozás típus között a családi menedzsment és a közösen tulajdonolt családi vállalkozás aránya elhanyagolható. Ugyanakkor jelentős, egyenként rendre 13,7, illetve 15,2 százalékot tesz ki azon vállalkozások aránya, ahol az egyszemélyi tulajdonlás mellett a családtagok szerepet kapnak az irányításban is, illetve azok, ahol az irányítás mellett a meghatározó üzletrész van a család kezében. Ezen modellek alkalmazása arra utalhat, hogy a vállalkozások működése nem feltétlenül egy személy, az alapító döntésein alapszik, ami elősegítheti, illetve akár indikálhatja is a működés formalizáltságát.

⁷ A vizsgálatban a születő vállalkozásokat figyelmen kívül hagytuk, ugyanis azokban az esetekben a működés, így a foglalkoztatás is még bizonytalan lehet.

2019-ben elsőként a BGE Budapest LAB közölt a vállalkozásokon belüli hazai arányukra vonatkozó becslést⁸, amelyet további két adatfelvétel során validáltak. A legfrissebb eredmények alapján a 3-99 főt foglalkoztató cégek körében a családi cégek aránya 67,4 százalék.

A korai szakaszban lévő és a bejártatott vállalkozások között a családi vállalkozások aránya nem tér el jelentősen.

Az elemzésben vizsgáltuk, hogy a vállalkozások mekkora hányada foglalkoztat többségében rokonokat, ill. családtagokat. Érdekes módon a nem családi vállalkozásoknak, ill. az egyszemélyes vállalkozásoknak egyaránt bő tizede (rendre 12,5, ill. 11,4%) esetében is rokoni kapcsolat van a vállalkozó és a munkatársak között, míg a közösen irányított vállalkozások esetében ez az arány már közel kétharmadára (63,3%), a közösen tulajdonolt és irányítottak négyötödére (79,4%) igaz ugyanez.

Összességében elmondható, hogy a több tulajdonos által birtokolt vállalkozások többsége családi vállalkozás, ahol jellemzően a családtagok bevonódnak az irányításba. A családi cégekben kifejezetten jellemző, hogy a munkavállalók többsége a családtagok közül kerül ki, továbbá a nem családi vállalkozások és az egy személy által tulajdonolt vállalkozások esetében is 10 százalék feletti azon cégek aránya, akik családtagokat foglalkoztatnak.

Demográfia

A vállalkozók demográfiai adatainak mélyebb elemzése elősegítheti a vállalkozások csupán egyes csoportjait érintő, célzott intézkedések megalapozását, ezáltal a rendelkezésre álló erőforrások optimális elosztását (18. ábra).

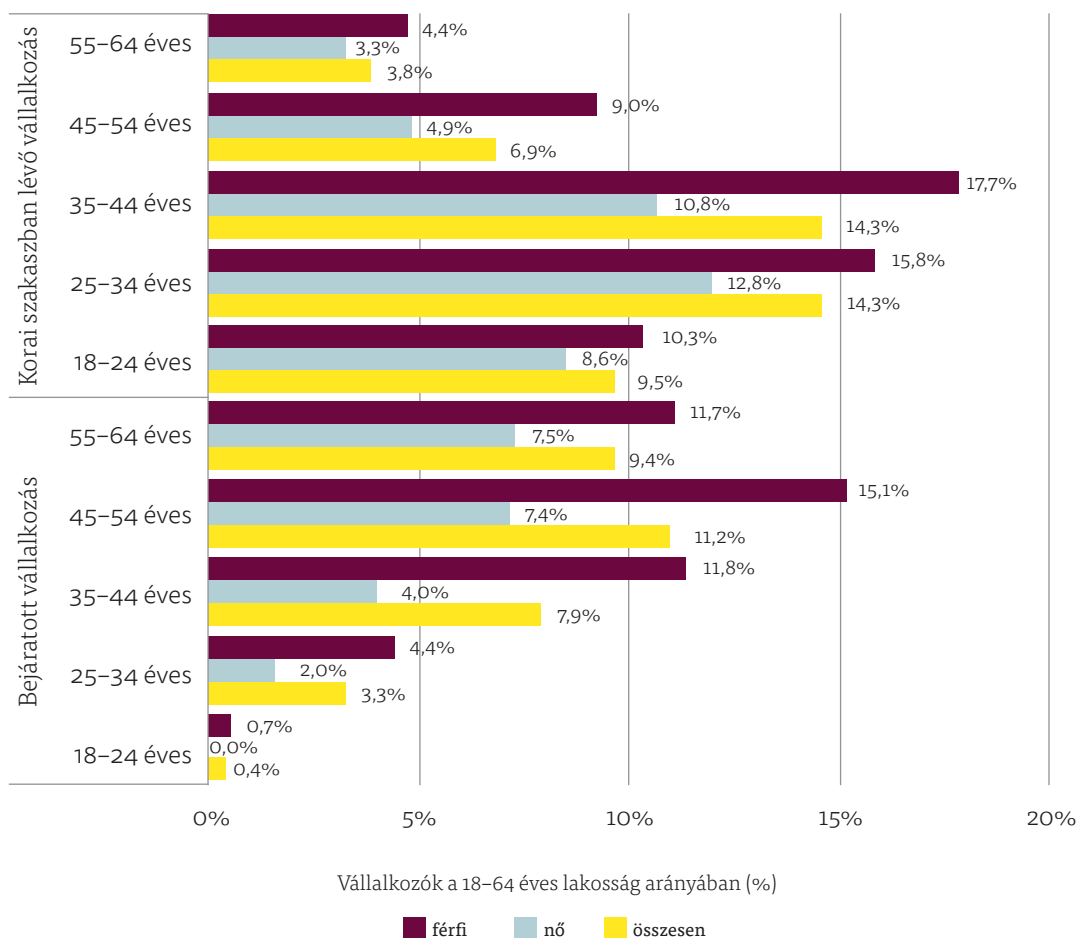
Bár a férfiak vállalkozási aktivitása, hasonlóan az előző évi eredményekhez, minden korosztályban és vállalkozási típusban magasabb a nőkénel, a különbség csupán három esetben tekinthető statisztikailag szignifikánsnak:

1. a 35 és 44 év közötti korosztályban a korai szakaszban lévő vállalkozások,
2. a 35 és 44 év közötti korosztályban a bejártatott vállalkozások, továbbá
3. a 45 és 54 év közötti korosztályban a bejártatott vállalkozások esetén.

Vagyis a 35 év alattiak, illetve az 55 év feletti vállalkozási aktivitása független a nemtől, sőt, a korai szakaszban levő vállalkozások esetében ez a 45 év felettiekre is igaz. Ez egyrészt megerősíti az előző évi eredményeket, amelyek csak néhány esetben mutattak statisztikailag is alátámasztható különbséget a két nem vállalkozási aktivitása között. Másrészt arra utal, hogy **a vállalkozási szempontból legaktívabb, 35 és 44, illetve 45 és 54 év közötti korosztályokon belül eltérés mutatkozik a férfiak és a nők vállalkozói aktivitása között.**

⁸ Kása, R., Radácsi, L., & Csákné Filep, J. (2019). Családi vállalkozások definíciós operacionalizálása és hazai arányuk becslése a kkv-szektoron belül. Statisztikai Szemle, 97(2), 146–174. <https://doi.org/10.20311/stat2019.2.hu0146>

18. ábra: A vállalkozói aktivitás nemek és korcsoportok szerint a 18–64 éves lakosság körében



A korai szakaszban levő vállalkozások esetén nemtől függetlenül igaz, hogy az 55-64 év közöttiek vállalkozási aktivitása szignifikánsan alacsonyabb, mint a 25-44 év közötti korosztályoké. Emellett a 25-34 éves nők a 45-54 év közöttieknél szignifikánsan magasabb arányban aktívak a korai szakaszban levő vállalkozási tevékenységben.

A bejártatott vállalkozások esetében a fiatalabb korosztályok aránya (nem meglepő módon) nemtől függetlenül alacsonyabb – szignifikáns különbség tárható fel a 18-24 év, illetve a 35-64 év közötti korosztályok között. Emellett a férfiaknál a 25-35 év, illetve a 35-54 év közöttiek, míg a nőknél 25-34, illetve az 55-64 év közötti korosztályok között található érdemi különbség.

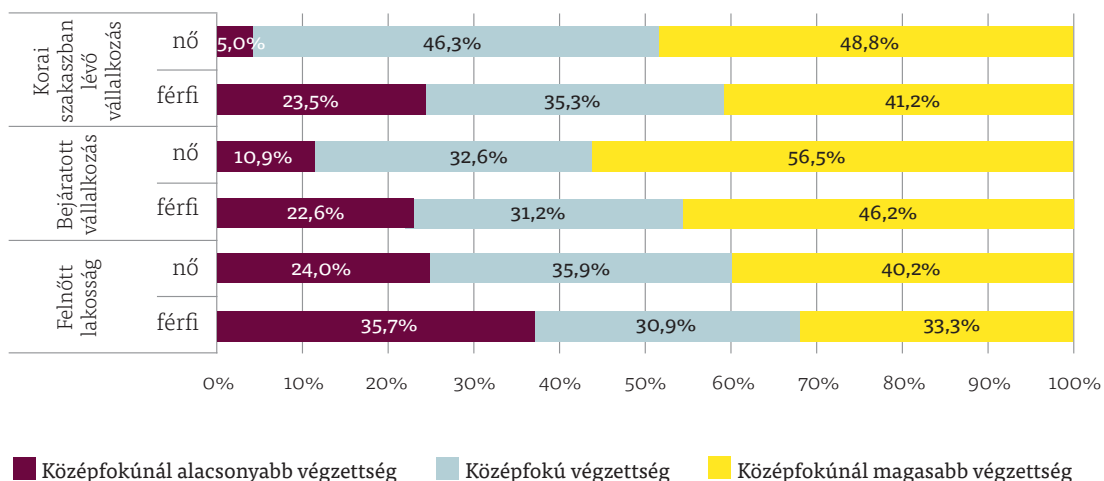
Ez azt jelenti, hogy a legidősebb, még gazdaságilag aktív korosztály már vállalkozóként kevésbé aktív. A legfiatalabbak pedig még nem hoznak létre hosszabb ideig stabilan béretet fizetni képes vállalkozásokat.

A GEM adatok alapján a férfi és női vállalkozók – mind a korai szakaszban levő, mind a már bejártatott vállalkozással rendelkezők – átlagosan magasabb iskolai végzettséggel rendelkeznek a vállalkozással nem rendelkezőknél⁹. Míg a teljes populá-

⁹ A p értéke a legmagasabb iskolai végzettség, valamint a korai szakaszban levő, ill. bejártatott vállalkozásban való aktivitás közötti összefüggés vizsgálata során mind a férfiak, mind a nők esetében 0,05-nél kisebb értéket vesz fel.

cióban a nők kétötöde rendelkezik középfokúnál magasabb végzettséggel, addig ez a korai szakaszban lévő vállalkozással rendelkező nők közel felére (48,8%), míg a bejáratott vállalkozást vezetőik 56,5 százalékára igaz. A trend a férfiak esetén is hasonló – a teljes lakosságban csupán minden harmadik férfinak van középfokúnál magasabb végzettsége, a korai szakaszban lévő vállalkozással rendelkezők esetében viszont az arány négyötödre (41,2%), bejáratott vállalkozásoknál pedig ennél is magasabbra (46,2%) nő.

19. ábra: A korai szakaszban lévő-, illetve a bejáratott vállalkozások, valamint a mintában szereplő felnőtt lakosság iskolai végzettség szerinti megoszlása



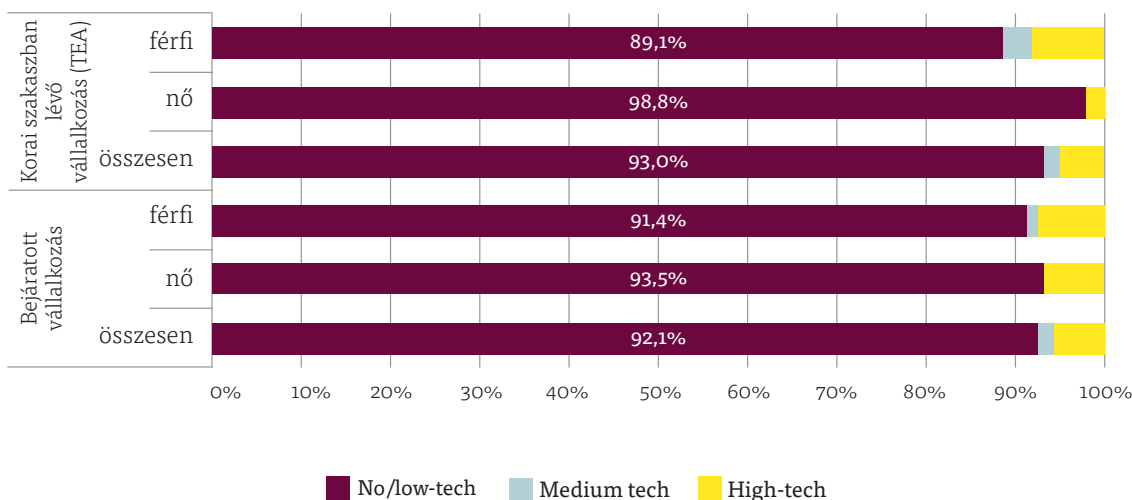
Technológiai szint szerinti megoszlás

A tevékenység technológiai szintje jó indikátora lehet a vállalkozások által végzett tevékenység hozzáadott értékének. A GEM kutatás ezt a tevékenység ágazati besorolása alapján három kategóriába sorolja be, amelyek (1) az alacsony vagy nem technológiaigényes (no/low tech), (2) a közepes technológiájú (medium-tech) és (3) a csúcstechnológiát használó (high-tech). A besorolás alapján csúcstechnológiának tekinthető például a gyógyszergyártással, telekommunikációval, orvosi precíziós műszerekkel kapcsolatos, valamint a kutatási és fejlesztési tevékenység, míg a közepes technológiába tartozónak tekinti egyebek mellett a vegyipari, a különböző gépipari, valamint a mérnöki tervező vállalkozásokat. Fontosnak tartjuk felhívni a figyelmet arra, hogy ugyan a nemzetközileg is elismert startupok, illetve magas hozzáadott értéket és know-how-t képviselő egyedi gépgyártással foglalkozó vállalkozások sok embert foglalkoztatnak és a médiában is gyakran tűnnek fel, a vállalkozások túlnyomó többségét mégis a hagyományos iparágakban működő, gyakran szintén fejlett technológiát alkalmazó cégek adják.

Eredményeink szerint Magyarországon mind a korai szakaszban levő, mind a bejáratott vállalkozások döntő többsége alacsony, vagy nem technológiaigényes szektorban működik (20. ábra). Érdekes módon a közepes technológiai szintű szektorok

lényegében láthatatlanok, amit a vállalkozások almintájának nem reprezentatív jellege is okozhat. Ugyan a korai szakaszban lévő vállalkozások technológiai szintjében a nemek között szignifikáns különbség mutatható ki, megalapozott következtetés hasonló okokból csak a jelenség több éven át történő fennmaradása esetén vonható le.

20. ábra: A korai szakaszban lévő, illetve bejártatott vállalkozások nemek, valamint a tevékenység technológiai szintje szerinti megoszlása

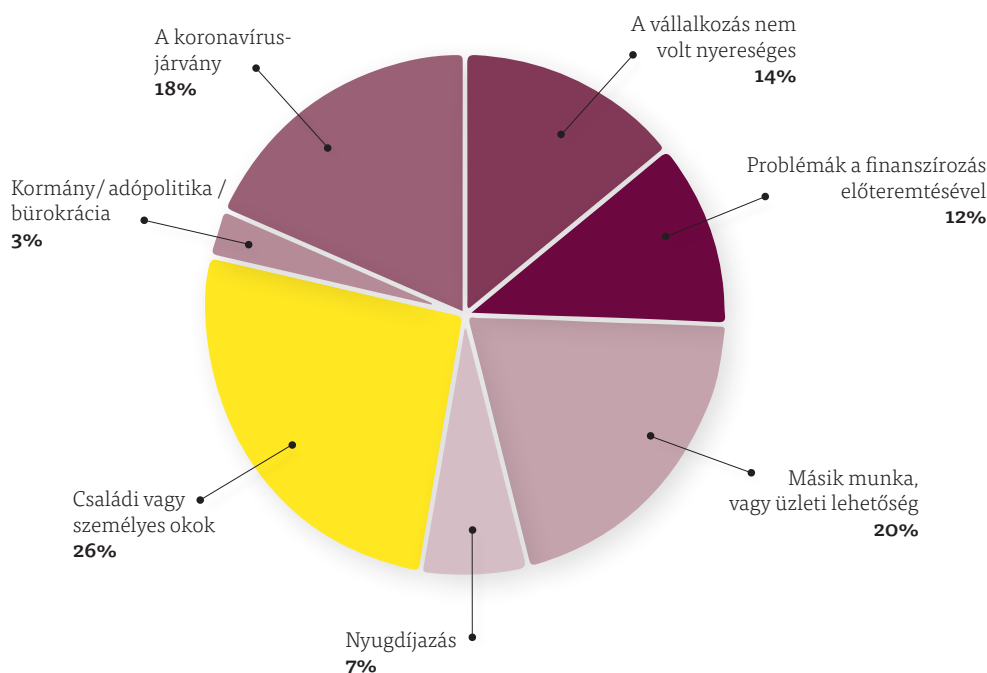


Kilépés a vállalkozói létből

Az előző évi 2,1 százalékról 1,9 százalékra csökkent a megelőző 12 hónapban a vállalkozói létből bármilyen okból kilépők aránya, vagyis **a vállalkozásból való kilépők aránya az előző évihez hasonló értéket mutat**. A vállalkozási tevékenység megszüntetését csaknem minden harmadik esetben valamilyen személyes ok indokolta (21. ábra), így valamilyen családi vagy személyes probléma (26%), illetve a válaszadó nyugdíjazása (7%). A külső környezet hatásai, így a koronavírus pandémia (18%), a finanszírozás előteremtésének nehezedeése (12%), valamint a kormányzat adópolitikája, illetve a bürokrácia (3%) együttesen szintén hasonló nagyságrendben okozta a vállalkozásból való kilépéseket. Minden ötödik (20%), tevékenységével felhagyó válaszadó új munka, üzleti lehetőség felbukkanásával magyarázta a lépést, míg csupán 14 százalékban volt a kiváltó ok a vállalkozás nyereségességének hiánya. Az esetek több, mint negyedében (26,1%) a válaszadó kilépésétől függetlenül a vállalkozás folytatta a működését valamilyen formában.

A vállalkozási tevékenység megszüntetését csaknem minden harmadik esetben valamilyen személyes ok indokolta.

21. ábra: Vállalkozás befejezésének okai



A leggyakoribb, vállalkozás befejezését magyarázó indoknak a családi vagy személyes okok, a másik munka vagy üzleti lehetőség megjelenése, illetve a koronavírus járvány hatásai tekinthetők.

Motivációk

A GEM módszertan a vállalkozási ökoszisztéma trendjeinek jobb megértése érdekében kiemelten kezeli a vállalkozóvá válás motivációit.

A legfrissebb magyarországi adatok alapján (2. táblázat) a vállalkozóvá válás egyik legfontosabb motivációja, hogy a válaszadó valami lényegeset vigyen végbe – a korai szakaszban levő, illetve bejártott vállalkozások esetében rendre 66,9 ill. 52,8 százalék, míg a másik a megélhetés biztosítása (rendre 57,9, ill. 71,8%). Előbbi inkább a korai szakaszban levő, utóbbi pedig a bejártott vállalkozásoknál meghatározó. Fontosnak tartjuk kiemelni, hogy **a megélhetési motívum a korai szakaszban levő vállalkozónők esetében (65,7%) szignifikánsan magasabb a férfiaknál (52,6%). Más szóval a nők gyakrabban indítanak vállalkozást megélhetési kényszer miatt.**

A családi hagyomány folytatása mint vállalkozási motiváció lényegesen kevésbé hangsúlyos, a korai szakaszban levő vállalkozók több, mint ötöde (21,6%), míg a bejártott vállalkozások némileg több, mint negyede (25,7%) említette a szempontot. Ugyan a férfiaknál látszólag némileg meghatározóbb a családi hagyomány, a két nem között nem tártunk fel statisztikailag is szignifikáns eltérést. A vagyonszerzési motiváció

a korai szakaszban levő vállalkozásoknál némileg erősebb (37,0%), főleg a férfiak esetében (42,2%), amely szignifikánsan magasabb, mint a nők esetében (29,3%).

2. táblázat: Vállalkozás indításának motivációja

	korai szakaszban lévő vállalkozás (TEA)			bejártott vállalkozás		
	férfi	nő	összesen	férfi	nő	összesen
Hogy valami lényegeset vigyen véghez.	63,6%	71,6%	66,9%	49,1%	60,4%	52,8%
Hogy hatalmas vagyont vagy nagyon magas jövedelmet szerezzen.	42,2%	29,3%	37,0%	20,0%	17,5%	19,2%
Hogy folytassa a családi hagyományt.	23,4%	19,0%	21,6%	27,8%	21,6%	25,7%
Hogy megéljen, mivel kevés a munkalehetőség.	52,6%	65,7%	57,9%	68,2%	78,9%	71,8%

A vállalkozásindítás elsődleges motivációja az alapító számára előző évi eredményekhez hasonlóan továbbra is az, hogy „valami lényegeset vigyen véghez”, valamint, hogy megélhetést biztosítson. A vagyonszerzési motiváció leginkább a korai szakaszban levő vállalkozással rendelkező férfiaknál jellemző, amely azonban a bejártott vállalkozásoknál lényegesen alacsonyabb értéket mutat. A családi hagyomány folytatása nagyobb arányban csupán a bejártott vállalkozásoknál jelenik meg.

Foglalkoztatás

A vállalkozók foglalkoztatásban betöltött szerepének jelentősége megkérdőjelezhetetlen. A GEM ezért vizsgálja a vállalkozók által foglalkoztatottak aktuális és az 5 év múlva tervezett számát 3. táblázat).

A korai szakaszban levő vállalkozások közel harmada (30%) jelenleg nem alkalmaz senkit, ráadásul kétharmaduk (66,7%) arra számít, hogy ez 5 év múlva sem fog változni. Ugyanakkor ötből három korai szakaszban levő vállalkozás 1-5 főt foglalkoztat, 26,1 százalékuk pedig bővíteni is tervez a jövőben. Az öt főnél többet foglalkoztató, korai szakaszban levő vállalkozások száma meglehetősen alacsony (13%), azonban többségük szintén további növekedést tervez¹⁰.

10 A mintában két 20 fő feletti létszámot foglalkoztató korai szakaszban levő vállalkozás szerepel, ennek megfelelően a leépítést tervező vállalkozó 50 százalékos súllyal jelenik meg. Az elemszámot tekintve azonban ebből mélyebb következtetést nem lehet levonni.

A bejártatott vállalkozások többsége (56%) szintén 1-5 főt foglalkoztat, de ebben az esetben is jelentős a munkahelyeket nem teremtő vállalkozások aránya (28%). A korai szakaszban levő vállalkozásokkal ellentétben azonban a bejártatott vállalkozások némileg negatívan látják a jövőt, kisebb arányban tervezik további munkahelyek létrehozását.

3. táblázat: A korai szakaszban lévő és a bejártatott vállalkozásoknak a jelenleg és a jövőben tervezett foglalkoztatottak száma szerinti megoszlása

	munkahelyek száma jelenleg	tervezett munkahelyek száma				Összesen
		0 munkahely	1-5 munkahely	6-19 munkahely	20+ munkahely	
korai szakaszban lévő vállalkozás (TEA)	0 munkahely	66,7%	25,0%	8,3%	0,0%	30,0%
	1-5 munkahely	2,2%	71,7%	19,6%	6,5%	57,5%
	6-19 munkahely	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	10,0%
	20+ munkahely	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	2,5%
	összesen	21,3%	48,7%	20,0%	10,0%	100,0%
bejártatott vállalkozás	0 munkahely	73,3%	26,7%	0,0%	0,0%	27,8%
	1-5 munkahely	8,3%	83,4%	8,3%	0,0%	55,6%
	6-19 munkahely	0,0%	0,0%	92,3%	7,7%	12,0%
	20+ munkahely	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	4,6%
	összesen	25,0%	53,7%	15,7%	5,6%	100,0%

A táblázatban szereplő adatok soronként 100%-ra összegezhetők.

Az előző évhez hasonlóan mind a korai szakaszban levő, mint a bejártatott vállalkozások többsége a meglévő munkahelyek megtartására törekszik, további munkahelyek létrehozását elsősorban a korai szakaszban levő vállalkozók terveznek. A mintában a leépítést tervezők aránya is elhanyagolható.

Innováció

A GEM a vállalkozói innováció két aspektusát vizsgálja: egyrészt maga a termék vagy szolgáltatás, másrészt az annak előállításához használt technológia vagy eljárás újdonságerejét. Ez a megoldás az egyszerűsége mellett könnyen érthető módon mutatathatja be a vállalkozók piaci lehetőség felismerési és kiaknázó képességét.

A magyar vállalkozók döntő többsége az előző évi eredményekhez hasonlóan már a piacon levő terméket vagy szolgáltatást értékesít, valamint ezek előállításához is már meglévő technológiát, illetve eljárást alkalmaz.

A korai szakaszban levő vállalkozások közel négyötöde (78,8%), míg a bejártatott vállalkozások 91,6 százaléka már a piacon levő terméket vagy szolgáltatást értékesít (22. ábra).

A vállalkozásoknak csak töredéke használ újdonságnak tekinthető technológiát vagy eljárást.



Bengyel Ádám

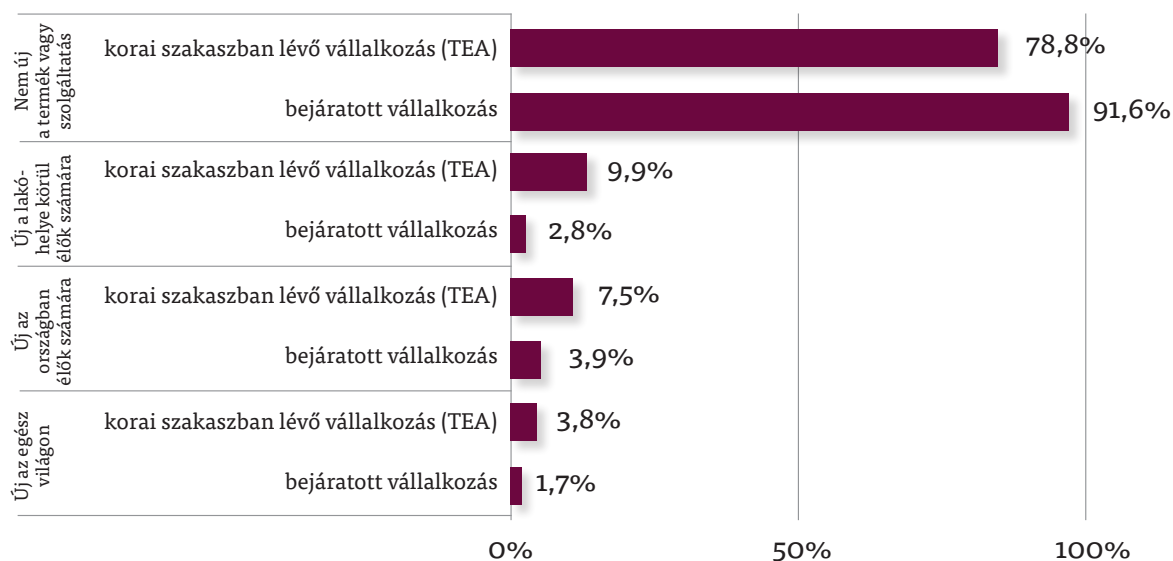
vezérigazgató-társalapító, FoxPost Zrt.

A FoxPost startupként induló, elsősorban kis méretű küldemények csomagautomatás kézbesítésére specializálódott szolgáltató, amely lehetővé teszi a kényelmes és környezettudatos csomagfogadást és feladást magánszemélyek és üzleti vállalkozások részére egyaránt.

Nagyvállalati menedzsment tapasztalattal lettem egy start-up cég egyik alapítója, új kihívást keresve. A logisztika mint szakterület megmaradt, azonban a csomagautomaták piaca abban az időben, amikor a FoxPostot elindítottuk, még nagyon gyerekcipőben járt Európában. A célunk az volt, hogy forradalmasítsuk és fenntarthatóvá tegyük a last mile kiszállítást. Az első időkben senkinek nem volt fogalma arról, hogy mekkora piacra kell tervezni, hiszen a csomagautomatás megoldás éppen csak kialakulóban volt. Mostanra a magyar csomagautomata piac az egyik legkompetitívebb Európában. Lengyelországban és Csehországban, ahol némiképp fejlettebb a piac, sincs annyi szereplő a last mile szektorban, mint Magyarországon.

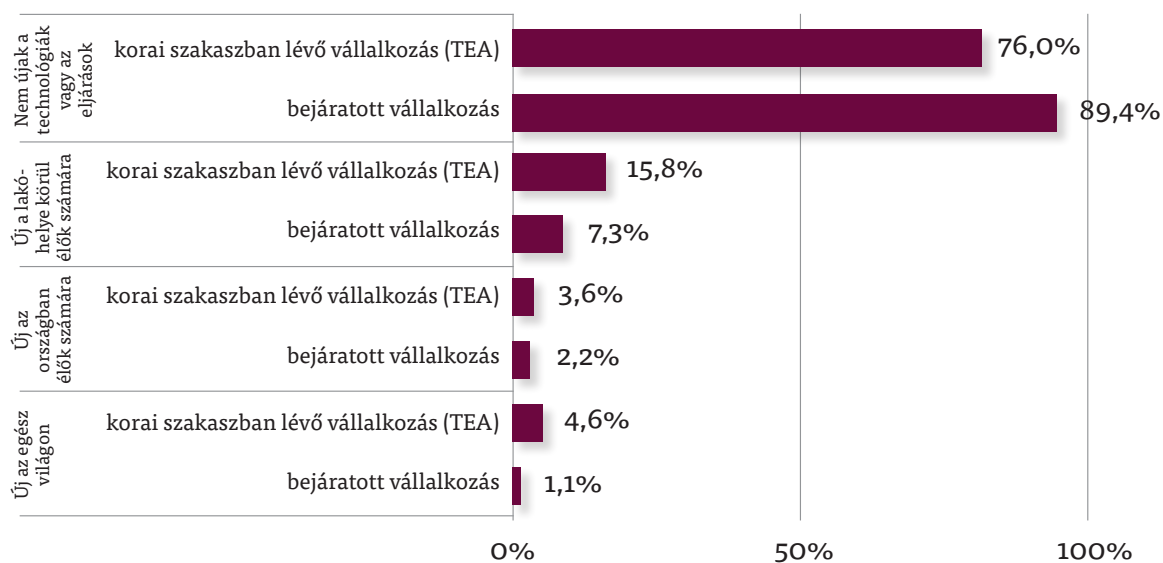
Bár csomagszállítással foglalkozunk, technológiai céggént tekintünk magunkra. Vállalkozásunk sikerének egyik legfontosabb pillére, hogy informatikai megoldásaink saját fejlesztésűek, így valódi logtech (logistics technology) vállalként gyorsan tudunk a még gyorsabban változó piaci igényekre reagálni. A valódi innováció ugyanis ezen a területen nem az üzleti modellben van, sokkal inkább a megvalósításban. Az adat alapon tökéletesített folyamatokban, az érintkezésmentes, így biztonságos és diszkrét kézbesítésben, a kiemelkedő működési stabilitásban és abban, hogy hatékonyságunkat minél inkább növelve a csomagszállítás környezeti terhelésének csökkentéséhez is hozzájáruljunk. Mindezekkel tudjuk a küldetésünkben a cég indulásakor megfogalmazott célt elérni: innovatív logisztikai megoldásunkkal támogatni a minőségi e-kereskedelmet. A további fejlődés lehetőségét is elsősorban az informatikai fejlesztésben látom. Ez az, ami folyamatosan segít élen maradni a kiélezett versenyben is.

22. ábra: Újnak tekinthető termékkel vagy szolgáltatással rendelkező vállalkozások aránya



Az új termék vagy szolgáltatás forgalmazásához hasonlóan a kapcsolódó új technológia vagy eljárás használata is a vállalkozások csupán töredékét jellemzi – a korai szakaszban lévő vállalkozások némileg több, mint háromnegyede (76%), míg a bejártott vállalkozások közel kilenc tizede (89,4%) nem használ semmilyen új technológiát vagy eljárást (23. ábra). Ebben a tekintetben ugyanakkor az akár csak országosan újdonságnak tekinthető megoldások alkalmazása is alacsony, a korai szakaszban lévő vállalkozások 8,2, míg a bejártott vállalkozások 3,3 százaléka használ legalább országos újdonságnak tekinthető technológiát vagy eljárást.

23. ábra: Termékéhez vagy szolgáltatásához új technológiát vagy eljárást használó vállalkozások aránya

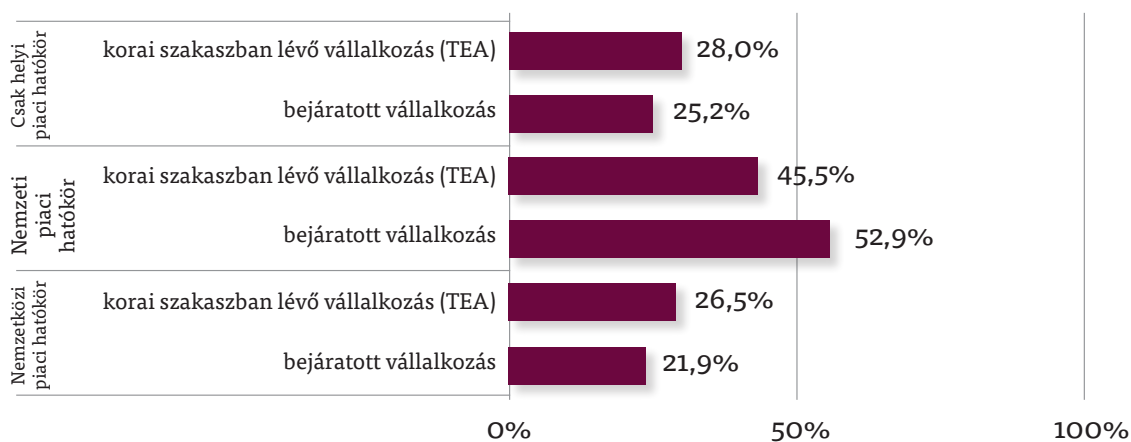


Lokális és exporttevékenység

A GEM a külpiaci aktivitás, valamint az ott elért árbevétel alapján méri a vállalkozások piaci hatókörét. Az exporttevékenység előnye kettős. Egyrészt a nagyobb versenyhelyzet a működés racionalizálását, a termék vagy szolgáltatás folyamatos fejlesztését váltja ki. Másrészt a nagyobb piac magasabb árbevételt jelenthet, növelheti a tevékenység méretgazdaságosságát. Fontos azonban felhívni a figyelmet arra, hogy egyes tevékenységek, így elsősorban a személyi szolgáltatások, a vendéglátás, a turizmus helyhez kötődnek, így a lakóhelyhez közeli piaci hatókör nem feltétlenül takar kedvezőtlen jelenséget.

Eredményeink alapján a vállalkozások legnagyobb arányban, a korai szakaszban levő vállalkozások 45,5, míg a bejáratott vállalkozások 52,9 százaléka a nemzeti piacon aktív, ami azt jelenti, hogy nem kizárólag a lakóhelye közvetlen környezetében értékesíti a termékeit vagy szolgáltatásait, hanem országosan aktív (24. ábra). A korai szakaszban levő vállalkozások közül minden negyedik (26,5%), míg a bejáratott vállalkozások között minden ötödik (21,9%) aktív a nemzetközi piacon. Feltehetően ezen vállalkozások rendelkezhetnek olyan versenyelőnyrel, amely lehetővé tette a nemzetközi piacon való sikeres megjelenésük.

24. ábra: A korai szakaszban lévő és a bejáratott vállalkozások piaci hatóköre



A vállalkozók túlnyomó többsége tehát országos, vagy helyi piacon működik, ugyanakkor mind a korai szakaszban levő, mind a bejáratott vállalkozások ötöde aktív külpiacra is.

VÁLLALKOZÓI ÖKOSZISZTÉMA

Az országokra jellemző vállalkezési környezetrl a GEM nemzeti szakértői felmérése (National Expert Survey – NES) nyújt átfogó képet. A szakértők értékelése nyomán kerülnek meghatározásra a vállalkezési keretfeltételeket jellemző értékek, amelyek számtani átlaga adja az egyes gazdaságokra jellemző Nemzeti Vállalkezési Kontextus Index (National Entrepreneurship Context Index – NECI) értéket. A szakértői értékelések egyetlen mutatóba történő tömörítése lehetővé teszi a vállalkezési ökoszisztémák¹¹ nemzetközi összehasonlítását.

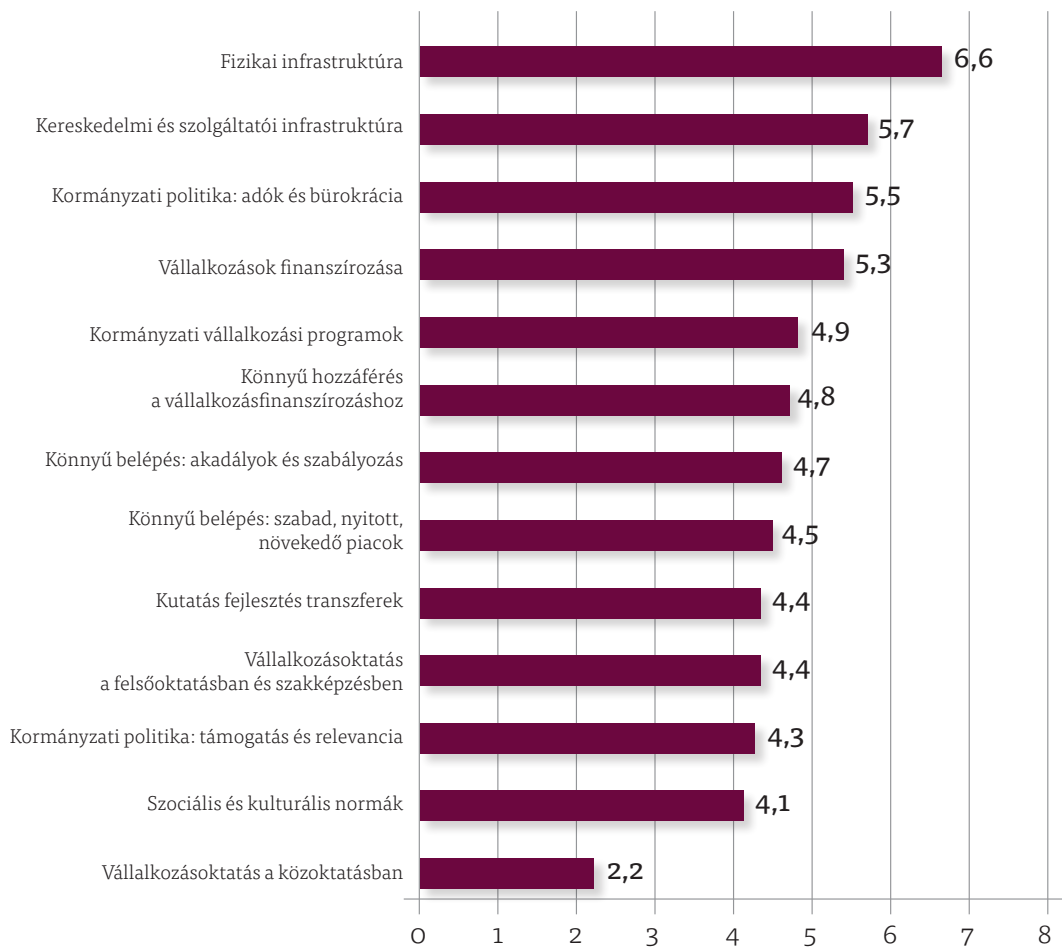
Az indexet alkotó elemeket a 25. ábra mutatja be.

A vállalkezési keretfeltételek értékelése 0-10-ig terjedő skálán történik, ami alapján az 5-ös érték esetén mondható el az, hogy az adott terület elfogadhatónak, fejlettségi szintje kielégítőnek tekinthető.

A 2022-es szakértői értékelések alapján Magyarország NECI értéke 4,7-re nőtt az előző évi 4,5-ös értékről. Hazai viszonylatban a fizikai infrastruktúra, a kereskedelmi és szolgáltatási infrastruktúra, a kormányzati politika: adók és bürokrácia és a vállalkezések finanszírozása ökoszisztéma elemek értékelése haladja meg az 5-ös értéket. A tavalyi évhez hasonlóan a leggyengébb értékelést a vállalkezésoktatás a közoktatásban kapta. A tavalyi évben 3,5-re értékelt könnyű belépés: szabad, nyitott, növekedő piacok elnevezésű elem megítélése 4,5-re javult 2022-ben.

¹¹ A vállalkezői vagy vállalkezési ökoszisztéma azoknak az egymástól független szereplőknek és kapcsolatoknak az összefoglaló elnevezése, amelyek közvetlenül vagy közvetetten támogatják az új vállalkezések létrejöttét és növekedését. Az egyik legismertebb kategorizálás Isenberg (2010) szerint az ökoszisztéma legfontosabb dimenziói a szakpolitika / állami támogatás, a pénzügyi szolgáltatások, a vállalkezésekkel kapcsolatos társadalmi normák és kulturális közeg, a támogató rendszerek (civil szervezetek, infrastruktúra, szakértők rendelkezésre állása), a humán tőke (iskolarendszer, szakképzettség) és a piac (vállalkezői hálózatok, vásárlók / fogyasztók). (Isenberg, D. J. (2010). *How to start an entrepreneurial revolution*. Harvard Business Review, 88(6), 40–50.)

25. ábra: A vállalkozói ökoszisztéma elemeinek értékelése



A 2022-es adatok alapján a szakértői felmérésben részt vevő 51 ország NECI rangsorát az 26. ábra szemlélteti.

Globális viszonylatban a magyar 4,7-es NECI érték közepesnek tekinthető, egy tized ponttal maradva el a 4,8-as GEM átlagtól. A felmérésben részt vevő visegrádi országok között az ökoszisztéma értékelése Magyarországon a legkedvezőbb, meghaladva a 4,4-es szlovák és a 3,8-as lengyel értéket. A szakértők a vállalkozási környezetet az Egyesült Arab Emírségekben értékelték a legmagasabbra, míg a sereghajtó Venezuela.

Érdeemes alaposabban megvizsgálni a magyar vállalkozói környezetet régiós összehasonlításban. A felmérésben résztvevő kilenc kelet-közép-európai ország NECI értékének átlaga a magyar értékkel megegyező. A régió országai közül Litvániában, Lettországban és Szlovéniában bizonyult kedvezőbbnek az ökoszisztéma helyzete a hazainál. A litván és a lett (GEM átlagot is meghaladó) értékelés markánsan jobbnak tekinthető a magyar eredménynél. Az ökoszisztéma összegzett állapota Szlovéniában a hazaihoz hasonló.



Dancsné Engler Bernadett

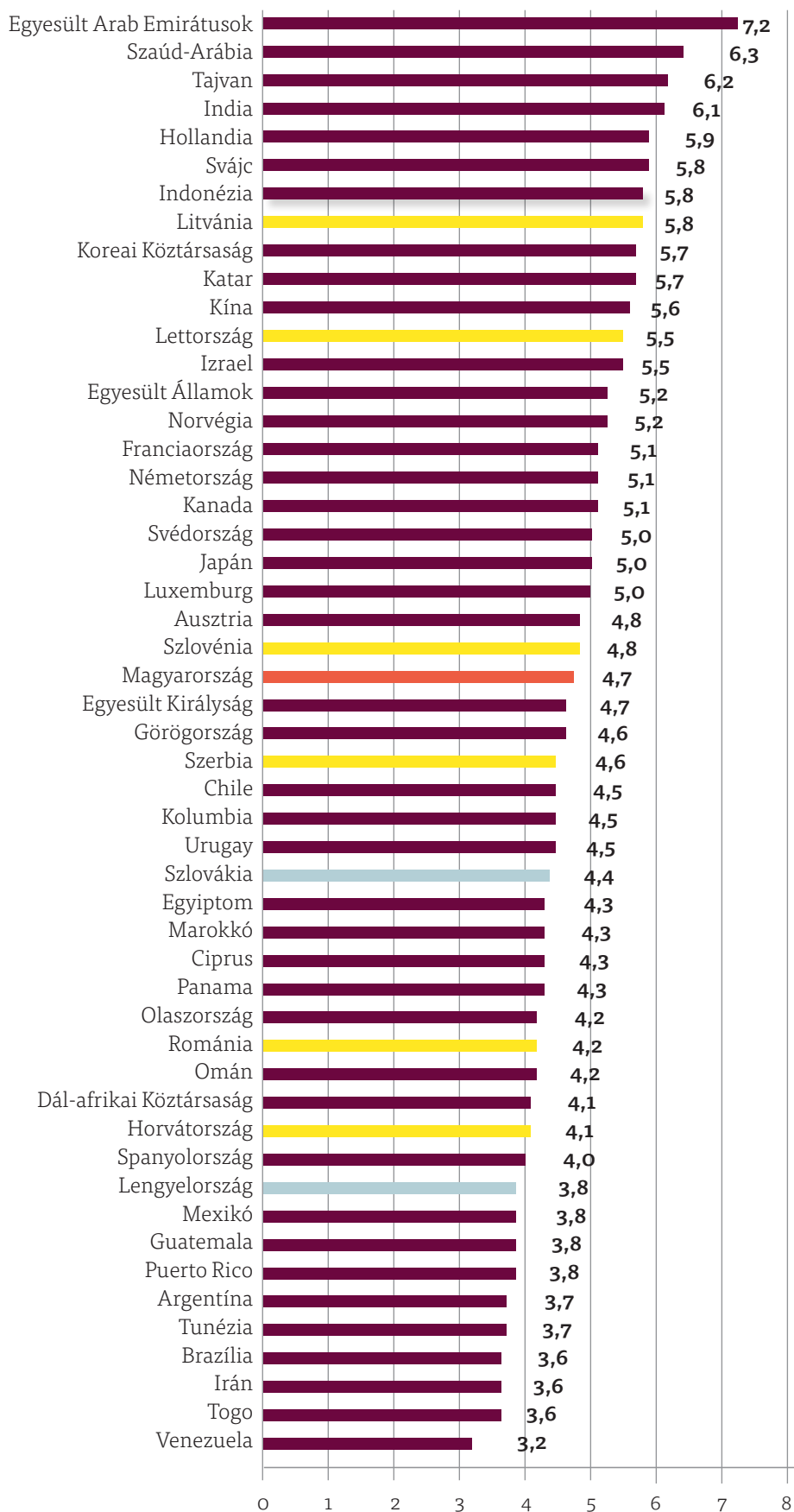
OTP Bank Mikro- és Kisvállalkozási területének vezetője

Az OTP Bank Nyrt. Magyarország legnagyobb kereskedelmi bankja. Az OTP Csoport Kelet-Közép-Európában közel 1400 bankfiókot működtet, tizenegy országban mintegy 16 millió ügyfelet kiszolgálva. Magyarország mellett az OTP további négy országban, Bulgáriában, Szlovéniában, Szerbiában és Montenegróban piacvezető a hitelállománya alapján.

Egy vállalkozás akkor lesz sikeres, ha az erősségeire tud fókuszálni: a saját üzleti tevékenységére, az ügyfélszerzésre, a munkaerő gazdálkodásra, a tudatos működésre és a fenntarthatóságra. Az elmúlt 10 évet a magyar kis- és középvállalati szegmensben dinamikus növekedés jellemezte, a vállalkozások a forgó-, és tárgyi eszköz állományukat bővítették, nőtt a beruházási hajlandóság. A következő időszak arról fog szólni, hogyan lehet ezeket az eszközöket hatékonyan működtetni, a jövedelemtermelő képességet növelni. Mindezt dinamikus változó gazdasági és szabályozói környezetben, ahol a kiszámíthatóság, a tartalékok szerepe és rendelkezésre állása, a gyors reakció kulcsfontosságú. Ezekhez tud hozzájárulást biztosítani a finanszírozás, amely államilag támogatott konstrukciókkal, a bankok által a különböző hitelcélkhoz jól illesztve, széles körben és kedvező feltételekkel rendelkezésre áll ma Magyarországon.

A hitelek elérése ma nem szűk keresztmetszet egy vállalkozás sikerében, ugyanakkor a hitelképesség elérése, megőrzése érdekében gondoskodni szükséges az átlátható működésről, a termékek-, és szolgáltatások értékesítéséhez kapcsolódó rendszeres bevételről, a jövedelmezőségről, a fizetési kötelezettségek teljesítéséről. Ahhoz, hogy a banki finanszírozás valódi támogatás legyen egy vállalkozásnak, sok szempontot kell mérlegelni. A hitel típusának igazodnia kell a hitelcélhoz, a megvalósítás és megtérülés futamidejéhez. Mérlegelni kell a várható hasznot, az addicionális költségeket, ezek határozzák meg a hitel megtérülését és a profitrátát. A kockázatok csökkentése és a lehetőségek minél jobb felmérése érdekében érdemes szakértő segítségét igénybe venni egy-egy ilyen döntés előtt.

26. ábra: A NES adatfelvételben részt vevő országok NECI rangsora

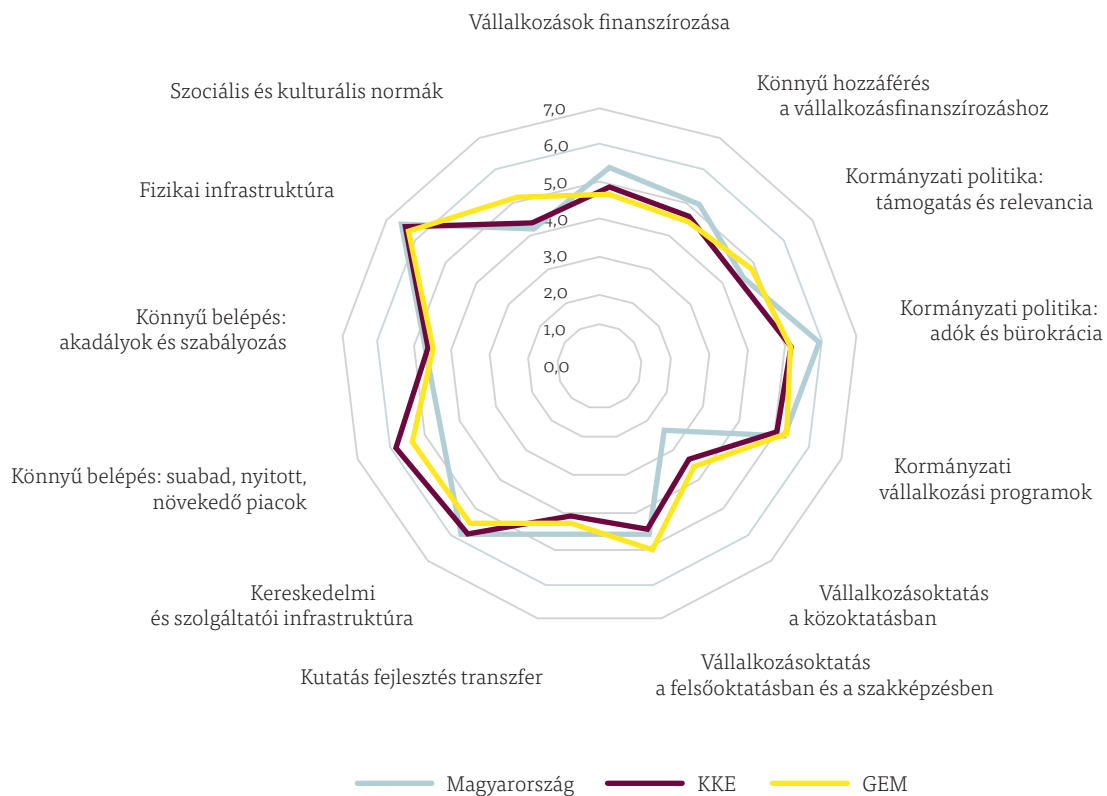


Az ábrán sárga színnel jelöltek Kelet-Közép-Európa országai, kék színnel a felmérésben részt vevő Visegrádi országok, Magyarország pedig piros színnel került kiemelésre.

A térség felmérésben részt vevő országai közül a szakértők ökoszisztéma értékelése a magyar érték alatti Szerbiában, Szlovákiában, Romániában, Horvátországban és Lengyelországban.

A vállalalkozási környezet komplex értékelése a vállalalkozási keretfeltételek tétéles vizsgálatával valósítható meg (27. ábra).

27. ábra: Vállalalkozási keretfeltételek összehasonlítása
(Magyarország, Kelet-Közép-Európa, GEM)



A magyarországi vállalalkozási keretfeltételek nemzetközi összehasonlításban az előző évihez hasonló képet mutatnak. Az átlagosnál magasabbra értékelt (1) a vállalalkozások finanszírozása, (2) a könnyű hozzáférés a vállalalkozásfinanszírozáshoz, továbbá (3) a kormányzati politika az adók és a bürokrácia tekintetében. A nemzetközi átlagtól a hazai ökoszisztéma (1) a vállalalkozásoktatás a közoktatásban és (2) a piacra való könnyű belépés, szabad, nyitott, növekedő piacok tekintetében mutat elmaradást, annak ellenére, hogy az utóbbi tényező értékelése mutatta a legnagyobb mértékű pozitív irányú változást az előző évhez viszonyítva.

A kelet-közép-európai régió országainak egyes vállalalkozási keretfeltételek szerinti bontásban vett teljesítményét a 4. táblázat szemlélteti.

4. táblázat: Vállalkozási keretfeltételek kelet-közép-európai összehasonlításban

Keretfeltétel	Ország	
Vállalkozások finanszírozása	Magyarország	Magyarország (5,3)
	legmagasabb	Litvánia (5,7)
	legalacsonyabb	Szerbia (3,7)
Könnyű hozzáférés a vállalkozás-finanszírozáshoz	Magyarország	Magyarország (4,8)
	legmagasabb	Litvánia (5,6)
	legalacsonyabb	Lengyelország (3,4)
Kormányzati politika: támogatás és relevancia	Magyarország	Magyarország (4,3)
	legmagasabb	Litvánia (5,6)
	legalacsonyabb	Lengyelország (2,7)
Kormányzati politika: adók és bürokrácia	Magyarország	Magyarország (5,5)
	legmagasabb	Szerbia (6,0)
	legalacsonyabb	Lengyelország (3,5)
Kormányzati vállalkozási programok	Magyarország	Magyarország (4,9)
	legmagasabb	Litvánia (6,0)
	legalacsonyabb	Lengyelország (3,4)
Vállalkozásoktatás a közoktatásban	Magyarország	Magyarország (2,2)
	legmagasabb	Lettország (5,6)
	legalacsonyabb	Lengyelország (1,8)
Vállalkozásoktatás a felsőoktatásban és szakképzésben	Magyarország	Magyarország (4,4)
	legmagasabb	Litvánia (5,4)
	legalacsonyabb	Lengyelország (3,1)
Kutatás fejlesztés transzferek	Magyarország	Magyarország (4,4)
	legmagasabb	Litvánia (5,3)
	legalacsonyabb	Lengyelország (2,8)
Kereskedelmi és szolgáltatói infrastruktúra	Magyarország	Magyarország (5,7)
	legmagasabb	Lettország (6,6)
	legalacsonyabb	Lengyelország (4,4)
Könnyű belépés: szabad, nyitott, növekedő piacok	Magyarország	Magyarország (4,5)
	legmagasabb	Lettország (7,1)
	legalacsonyabb	Magyarország (4,5)
Könnyű belépés: akadályok és szabályozás	Magyarország	Magyarország (4,7)
	legmagasabb	Litvánia (5,5)
	legalacsonyabb	Horvátország (3,8)
Fizikai infrastruktúra	Magyarország	Magyarország (6,6)
	legmagasabb	Litvánia (7,7)
	legalacsonyabb	Lengyelország (5,5)
Szociális és kulturális normák	Magyarország	Magyarország (4,1)
	legmagasabb	Litvánia (6,4)
	legalacsonyabb	Szlovákia (3,2)

Ahogy arra a NECI érték alapján számítani lehetett, Litvánia és Lettország értékei a legmagasabbak a vállalkozási keretfeltételek döntő többsége esetében. Ez alól kivételnek az adókra és bürokráciára vonatkozó kormányzati politikát tekinthetjük,

amelyet a szerb szakértők értékelték a legkedvezőbben. A régióban Lengyelország teljesített a leggyengébben kilenc keretfeltétel esetében. A szakértői vélemények alapján a vállalkozások finanszírozásában Szerbia, a piacokra való könnyű belépés és a piacok növekedése tekintetében Magyarország, a piacra való belépés akadályai és szabályozása esetében Horvátország, a szociális és kulturális normákra vonatkozóan pedig Szlovákia helyzete a leginkább fejlesztendő.

A szakértői vélemények alapján Magyarország vállalkozási ökoszisztémája ugyan elmarad a régióban legmagasabbra értékelt Litvániától és Lettországtól, de a régió országainak többségénél magasabb értékelést kapott. A globális és a régiós szintet is meghaladja a vállalkozások számára elérhető finanszírozási források mennyisége és hozzáférhetősége, illetve az adókra és bürokráciára vonatkozó kormányzati politika értékelése. Elmaradás a közoktatásban zajló vállalkozásoktatás és a piacokra való könnyű belépés, a piacok növekedése tekintetében érzékelhető, globális és régiós szinten egyaránt.

Vállalkozásoktatás szakértői szemmel

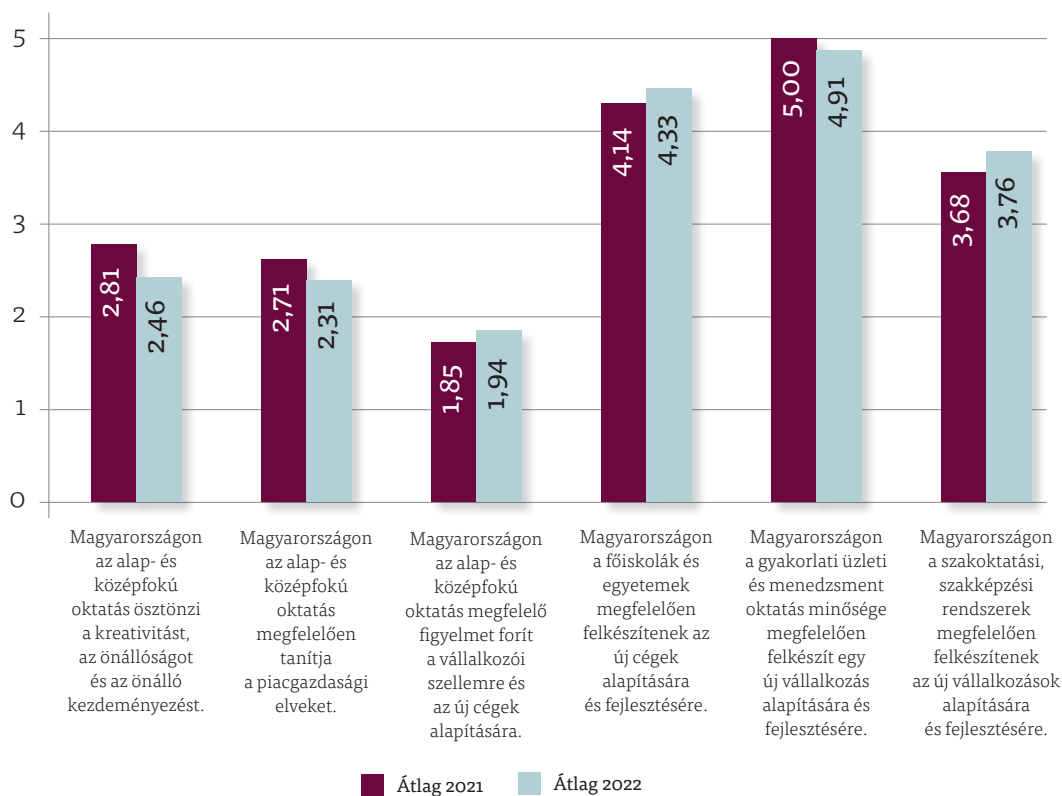
A vállalkozásoktatás a közoktatásban a felmérésben részt vevő országok esetében globálisan (3,4) és kelet-közép-európai szinten (3,1) egyaránt a legalacsonyabb átlagértékkel rendelkező keretfeltétel. Magyarország 2,2-es értékelése a globális és régiós átlagtól egyaránt jelentősen elmarad, ennél gyengébb értékelést a régióban kizárólag Lengyelország (1,8) kapott. *A vállalkozásoktatás a felsőoktatásban és szakképzésben keretfeltétel értékelése globális (4,3), regionális (4,8) és hazai szinten (4,4) egyaránt kedvezőbb. Az átlagosnál gyengébb értékelésük és hosszú távon tovagyűrűző hatásaik miatt érdemes tetelesen megvizsgálni a két vállalkozásoktatásra vonatkozó keretfeltétel részelemeit.*

Magyarország a vállalkozásoktatás tekintetében a szakértők értékelése alapján továbbra is gyenge teljesítményt mutat (28. ábra). A leggyengébbnek a közoktatás vállalkozói létre történő felkészítését értékelik, míg a gazdasági felsőoktatás vállalkozásindításra való felkészítését inkább elfogadhatónak tartják. Ennek értékelése az előző évben elérte, 2022-ben pedig megközelíti a kielégítő szintet. Míg a felsőoktatásban való vállalkozásoktatás esetében a magyar érték a nemzetközi átlag körül mozog, a közoktatásban való vállalkozásoktatás értékelése elmarad a globális és régiós átlagoktól egyaránt, távolságot jelezve a képzési rendszer egyes szintjein tapasztalható vállalkozásoktatás minőségében.

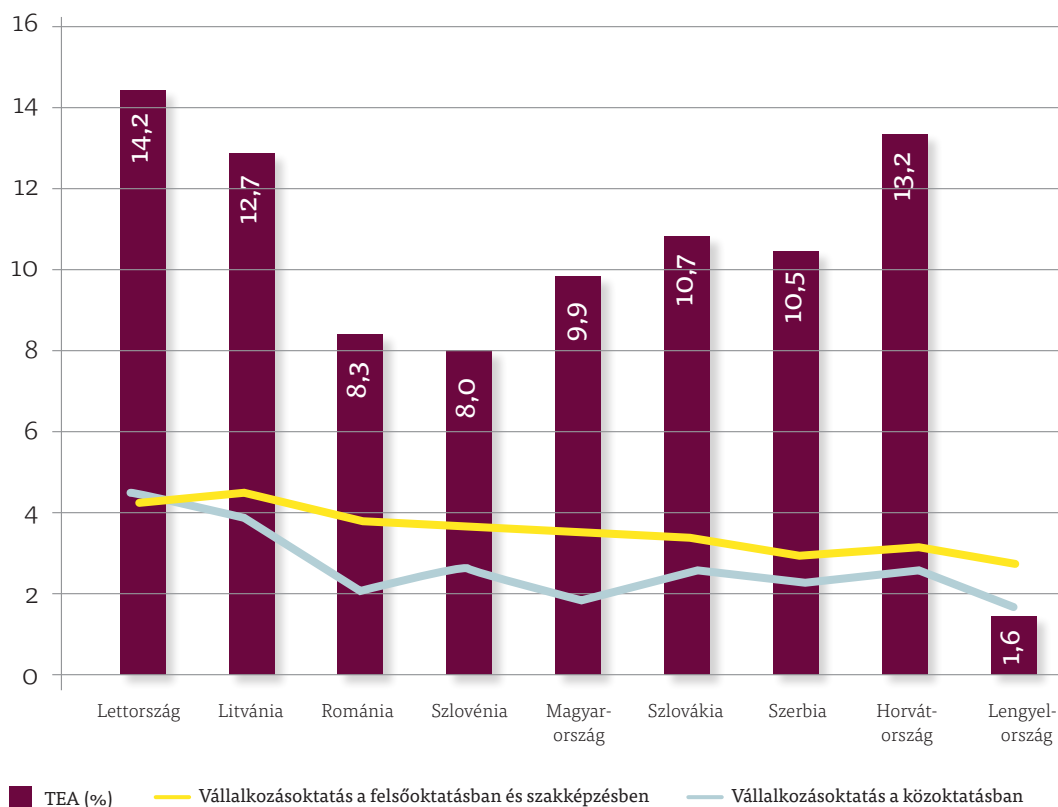
Az oktatás szerepe sokrétű a vállalkozóvá válás folyamatában. Az oktatás a vállalkozási hajlandóság és a vállalkozási motivációk serkentésében, a vállalkozás indításhoz és működtetéshez szükséges tudás átadásában, továbbá az üzleti sikerek eléréséhez nélkülözhetetlen készségek és képességek fejlesztésében egyaránt képes hatást gyakorolni. A vállalkozásoktatás és vállalkozási aktivitás közötti kapcsolat szemléltetése érdekében megvizsgáltuk a kelet-közép-európai országok korai vállalkozási aktivitási (TEA) értékeit és az oktatásra vonatkozó keretfeltételek értékelését (29. ábra).

A vállalkozásoktatás értékelése a globális és régiós átlagtól is jelentősen elmarad.

28. ábra: A vállalkozásoktatás helyzetének értékelése
a GEM NES 2021-es és 2022-es adatai alapján

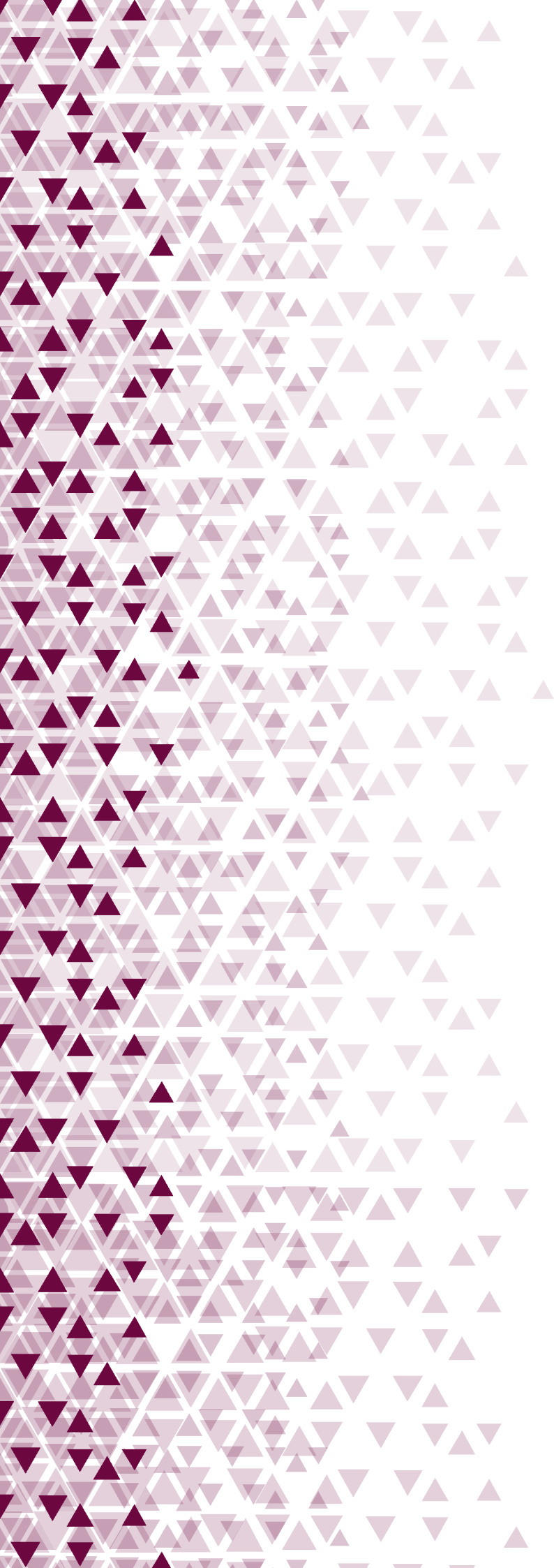


29. ábra: Korai szakaszban lévő vállalkozások arányának kapcsolata a vállalkozásoktatással



A korai szakaszban lévő vállalkozási aktivitás (TEA) érték és a vállalkozásoktatás közoktatási és felsőoktatás szintje között is lineáris kapcsolat tárható fel. A vállalkozásoktatás magas színvonala magasabb, míg alacsonyabb színvonala rendszerint alacsonyabb TEA értékkel jár együtt. Jó példa erre Lettország és Litvánia, ahol a magas vállalkozásoktatási színvonal és az újonnan induló vállalkozások magas aránya jellemző. Lengyelország a régiós mezőnyben leggyengébb minőségű vállalkozásoktatás és kirívóan alacsony TEA érték együtt járására példa. Románia, Szlovénia, Magyarország, Szlovákia és Szerbia esetében a hasonló nagyságrendű TEA értéket és hasonló vállalkozásoktatási szerkezetet figyelhetünk meg - alacsonyra értékelt vállalkozásoktatást a közoktatásban, és egy ennél jóval magasabbra értékelt vállalkozásoktatást a felsőoktatásban és a szakképzésben. A lineáris összefüggés erősségét mérsékli ugyanakkor Horvátország példája, ahol a régiós összehasonlításban magas TEA érték figyelhető meg, a kelet-közép-európai országok többségét jellemző vállalkozásoktatási színvonal mellett.





GEM TERMINOLÓGIA

APS (Adult Population Survey / Felnőtt Lakossági Felmérés): A GEM évenkénti, a hazai 18-64 éves kor közötti felnőtt lakosság körében lefolytatott, legalább kétezer fős reprezentatív adatfelvétele.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor): a világ legnagyobb, 1999 óta évente zajló, vállalkozási dinamikákat vizsgáló kutatása, a vállalkozási tevékenységet és ökoszisztémát leíró adatok gazdag és megbízható forrása.

NES (National Expert Survey / Nemzeti Szakértői Felmérés): A GEM évenkénti, legalább 36 szakértő bevonásával lefolytatott adatfelvétele, amelyben a szakértők kilenc vállalkozói keretfeltétel (Entrepreneurial Framework Conditions) mentén értékelik a vállalkozói ökoszisztémát.

Kudarctól való félelem aránya (Fear of Failure Rate): A 18-64 év közötti felnőtt lakosság százalékos aránya, akik ugyan látnak jó üzleti lehetőségeket, de a bukástól való félelem miatt nem indítanak vállalkozást.

Születő vállalkozások aránya (Nascent Entrepreneurship Rate): A 18-64 év közötti felnőtt lakosság százalékos aránya, akik születőben lévő vállalkozók (nascent entrepreneurs), azaz aktívan részt vesznek egy vállalkozás elindításában, amelynek tulajdonosai vagy résztulajdonosai lesznek, és amely három hónapnál több ideje még nem fizetett béreket, vagy teljesített egyéb típusú kifizetéseket a tulajdonosai számára.

Új vállalkozók aránya (New Business Ownership Rate): A 18-64 év közötti felnőtt lakosság százalékos aránya, akik tulajdonos-vezetők egy új vállalkozásnak, amely több mint 3 hónapja, de kevesebb, mint 42 hónapja (3,5 éve) fizet béreket, egyéb típusú kifizetéseket a tulajdonosai számára.

TEA (Total Early Stage Entrepreneurial Activity / Teljes korai szakaszban lévő vállalkozói tevékenység): A 18-64 év közötti felnőtt lakosság százalékos aránya, aki születő vagy új vállalkozók, új vállalkozást indítanak, vagy működtetnek.

EBO (Established Business Ownership Rate / Bejártott vállalkozások tulajdonosainak aránya): A 18-64 év közötti felnőtt lakosság százalékos aránya, akik jelenleg tulajdonos-vezetői egy bejártott vállalkozásnak, amely több, mint 42 hónapja (3,5 éve) fizet béreket, egyéb típusú kifizetéseket a tulajdonosai számára.

EFCs (Entrepreneurial Framework Conditions / Vállalkozási Keretfeltételek): A GEM által azonosított feltételek, amelyek egy gazdaságban fokozzák (vagy gátolják) az új vállalkozások alapítását. Ezek a feltételek jelentik az NES (National Expert Survey / Nemzeti Szakértői Felmérés) keretrendszerét:

- A1. Vállalkozások finanszírozása
- A2. Könnyű hozzáférés a vállalkozásfinanszírozáshoz
- B1. Kormányzati politika: támogatás és relevancia
- B2. Kormányzati politika: adók és bürokrácia
- C. Kormányzati vállalkozási programok
- D1. Vállalkozásoktatás a közoktatásban
- D2. Vállalkozásoktatás a felsőoktatásban és szakképzésben
- E. K+F transzfer
- F. Kereskedelmi és szolgáltatói infrastruktúra
- G1. Könnyű belépés: szabad, nyitott, növekedő piacok
- G2. Könnyű belépés: akadályok és szabályozás
- H. Fizikai infrastruktúra
- I. Szociális és kulturális normák

NECI (National Entrepreneurship Context Index / Nemzeti Vállalkozási Kontextus Index): A gazdaságok vállalkozási környezetének összesített, átlagos állapotát tükröző mutatószáma, számításának alapját az NES adatok képezik. Egy számba tömöríti a 13 nemzeti vállalkozási keretfeltételt, amelyeket a GEM kutatói mint a vállalkozások számára kedvező környezetet legmegbízhatóbb módon meghatározó tényezőket azonosítottak. A vállalkozási keretfeltételeket reprezentáló 13 változó egyszerű számtani átlagaként számítható. A vállalkozási keretfeltételek mérése a kutatásba bevont szakértők által 11 pontos Likert-skálán értékelt tételek alapján zajlik, a válaszok összesítése főkomponens-elemzéssel történik.

GEM fogalmi keretrendszer és adatfelvételi módszertan

A Global Entrepreneurship Monitor (GEM) a világ legátfogóbb vállalkozói aktivitást mérő kutatása, amelyben 1999 óta számos ország évről-évre stabil módszertani megalapozottsággal hajt végre adatfelvételt. 2022-ben összesen 51 ország (reprezentatív lakossági felmérés 49 országban, szakértői interjúk 51 országban) vett részt a kutatásban.

A GEM-ben részt vevő országok kezdetektől fogva a következő kérdések megválaszolásával segítenek megérteni a vállalkozói szellem és a nemzeti gazdasági fejlődés közötti kapcsolatot:

- Eltérő-e a vállalkozói aktivitás szintje az egyes országok között, ha igen milyen mértékben?
- Befolyásolja-e a vállalkozói aktivitás mértéke az országok gazdasági növekedésének ütemét és jólétét?
- Mitől válik egy ország vállalkozó országgá és milyen tényezők befolyásolják a vállalkozói tevékenységet?

A vállalkozói szellem és a nemzeti gazdasági fejlődés közötti kapcsolat megragadása érdekében a GEM fogalmi keretrendszert (conceptual framework) dolgozott ki a következő célok mentén (30. ábra):

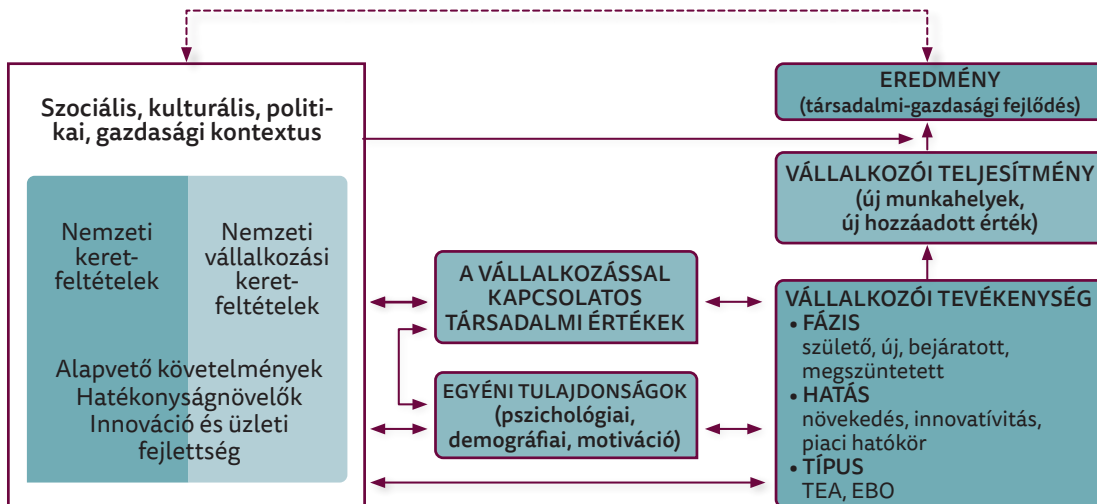
A modell

- tegye lehetővé a vállalkozói tevékenység szintjének összehasonlítását a különböző országok, földrajzi régiók és gazdasági fejlettségi szintek között;
- tegye lehetővé annak meghatározását, hogy a vállalkozói tevékenység milyen mértékben befolyásolja a gazdasági növekedést az egyes gazdaságokon belül;
- járuljon hozzá a vállalkozói tevékenységet ösztönző és/vagy hátráltató tényezők azonosításához (különös tekintettel a nemzeti vállalkozási keretfeltételek, a társadalmi értékek, a személyes tulajdonságok és a vállalkozói tevékenység közötti kapcsolatokra);
- biztosítsa a vállalkozói attitűdök, tevékenység és törekvések nyomon követését az országokon belül, alapozza meg az évenkénti nemzeti értékelés készítését a vállalkozói szektorról;
- támogassa az egyes országok vállalkozói kapacitásának növelését célzó hatékony és célzott szakpolitikák kialakítását.

A GEM fogalmi keretrendszerének alapfelvetése, hogy a nemzetgazdasági növekedés az egyének azon képességének eredménye, hogy felismerik és megragadják a kínálgató üzleti lehetőségeket. Az egyének vállalkozói tevékenység indításával kapcsolatos döntéseire a személyes képességeiken és tudásukon kívül a környezeti tényezők is hatással vannak. A vállalkozói tevékenység indításának meghatározói az egyén lehetőségészlelése és képessége (motiváció és készségek), hogy éljen ezen lehetőséggel, továbbá az egyént körülvevő környezet. A GEM fogalmi keretén belül a vállalkozási keretfeltételek

írják le a környezetet, amely befolyásolja a vállalkozói tevékenységet, amely aztán a társadalmi értékek és gazdasági fejlődés révén visszahat a környezetre. (Forrás: <https://gemuae.uae.ac.ae/en/framework.shtml>)

30. ábra: GEM fogalmi keretrendszer



(Forrás: GEM Global Report 2022/23)

A GEM a vállalkozói tevékenység világos és konzisztens definícióját fogalmazza meg, és a vállalkozási tevékenység mérésének és értékelésének a fogalmi keretrendszerben lefektetett, kiforrott módszertanával rendelkezik. A kutatásban részt vevő országok mindegyikében a nemzeti csapat (National Team) feladata az adatfelvételek lebonyolítása és az adatok elemzése. Az adatfelvétel két egymást kiegészítő lekérdezésből áll. Az Adult Population Survey (APS) a vállalkozást indítók jellemzőit, motivációit, ambícióit és a vállalkozással kapcsolatos társadalmi attitűdöket vizsgálja. A National Expert Survey (NES) legalább 36, a GEM adatminőségért felelős csapata (Data Team) által jóváhagyott szakértő értékelését gyűjti össze a vállalkozási keretfeltételekre vonatkozóan.

A GEM felmérésben részt vevő országok és kategorizálásuk

A GEM adatgyűjtésben részt vevő országok kategóriákba sorolása a Világbank adatai alapján történt, a GEM által meghatározott jövedelmi határok alapján (5. táblázat):

- **alacsony jövedelmű országok, ahol az egy főre jutó GDP alacsonyabb, mint 20 000 USD,**
- **közepes jövedelmű országok, ahol az egy főre jutó GDP 20 000 USD és 40 000 USD közötti,**
- **magas jövedelmű országok, ahol az egy főre jutó GDP magasabb, mint 40 000 USD.**

5. táblázat: A GEM adatfelvételben részt vevő országok kategorizálása

Alacsony jövedelmű országok < 20 000 USD	Közepes jövedelmű országok > 20 000 USD < 40 000 USD	Magas jövedelmű országok > 40 000 USD
Brazília	Argentína	Ausztria
Dél-afrikai Köztársaság	Chile	Ciprus
Egyiptom	Görögország	Egyesült Államok
Guatemala	Horvátország	Egyesült Arab Emírségek
India	Lengyelország	Egyesült Királyság
Indonézia	Lettország	Franciaország
Irán	Magyarország	Hollandia
Kína	Mexikó	Izrael
Kolumbia	Omán	Japán
Marokkó	Panama	Kanada
Togo	Puerto Rico	Katar
Tunézia	Románia	Koreai Köztársaság
Venezuela	Szerbia	Litvánia
	Szlovákia	Luxemburg
	Tajvan	Németország
	Uruguay	Norvégia
		Olaszország
		Spanyolország
		Svájc
		Svédország
		Szaúd-Arábia
		Szlovénia

(Forrás: GEM Global Report 2022/23)

Technikai részletek

A magyar GEM Nemzeti jelentés alapjául a magyar felnőtt lakosság körében lefolytatott reprezentatív adatfelvétel (APS) és a magyar szakértőkkel készített interjúk (NES) szolgáltak.

Az adatfelvételek technikai részleteit a következő táblázat tartalmazza.

6. táblázat: Az adatfelvételek technikai részletei

Minta jellemző	Magyarázat
APS	
Alapsokaság	18-64 év közötti magyar felnőtt lakosság
Alapsokaság mérete	6.465.545 fő
Mintaelemszám	2.015 fő
Mintaválasztási terv	Többszörösen, azonos arányban rétegzett minta
Minta típusa	Valószínűségi
Adatfelvétel ideje	2022. 06.07. – 2022.07.02.
Adatfelvételi módszertan	Telefonos lekérdezés
Mintaválasztás módszertana	Lista lapján történő véletlen tárcsázás
Adatfelvételt végezte	TÁRKI Zrt.
Adatrögzítést, SPSS adatbázis létrehozást végezte	TÁRKI Zrt.
Nyomon követés, minőségbiztosítás és végső ellenőrzés	GEM Hungary National Team
NES	
Alapsokaság	Vállalkozásfejlesztési szakértők, vállalkozók
Minta	36 szakértő
Minta típusa	kényelmi minta
Adatfelvétel ideje	2022.04.08. – 2022.05.30.
Adatfelvételi módszertan	Telefonos interjú
Adatfelvételt végezte	Budapesti Gazdasági Egyetem
Adatrögzítést, SPSS adatbázis létrehozást végezte	GEM Hungary National Team

