

**Pécsi Tudományegyetem  
Közgazdaságtudományi Kar  
Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola**

**A vállalkozói aktivitás és az ökoszisztéma szerepe  
a gazdasági fejlődésben**

*Doktori értekezés tézisei*

**Készítette: Páger Balázs**

**Témavezető: Dr. Szerb László DSc.  
Egyetemi tanár, PTE KTK**

**Pécs, 2021.**

## **Tartalomjegyzék**

|   |    |
|---|----|
| 1. A témaválasztás indoklása és a kutatás jelentősége .....   | 1  |
| 2. A dolgozat céljai, hipotézisei és felépítése .....         | 4  |
| 3. A kutatás módszertana és forrásai .....                    | 10 |
| 4. Az értekezés tudományos eredményei .....                   | 14 |
| 5. Jövőbeli kutatási irányok .....                            | 24 |
| 6. A téziszüzetben felhasznált irodalom .....                 | 26 |
| 7. Az értekezés témakörében megjelent saját publikációk ..... | 30 |

## Absztrakt

Ebben a disszertációban a különböző vállalkozói tevékenységtípusok, valamint a vállalkozást körülvevő kontextus (a vállalkozói ökoszisztéma) és a gazdasági fejlődés kapcsolatát vizsgálom. Az értekezés újszerűsége, hogy nem általában az új cégek megjelenésének gazdasági fejlődésben betöltött szerepét vizsgálom, hanem minőségi ismérvek alapján kategorizálom az új cégeket, amelyeket a vállalkozói ökoszisztéma kontextusába ágyazottan elemzek. Ez azért fontos, mivel korábbi szakirodalmi eredmények is rámutattak, hogy az új cégeknek csak egy csekély hányadának van jelentős hatása a gazdasági folyamatokra. A vállalkozói ökoszisztéma viszont eltérően hat a különböző típusú induló cégekre. A vállalkozói tevékenység típusainak felméréséhez több új, eddig még nem alkalmazott indikátort használtam. Ezek az indikátorok, eltérően a korábbi, döntő mértékben gyakorisági mutatóktól, az új cégek már piacon lévő cégekre kifejtett versenynyomását is számszerűsítik. A kutatás eredményei azt mutatják, hogy a vállalkozói ökoszisztémának egy sajátos mintázata jellemzi a kelet-közép-európai régiók többségét, ami abban nyilvánul meg, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintje gyengébb, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége alapján elvárható lenne. Ennek azért is van jelentősége, mivel a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintjének fontos szerepe van a minőségi ismérvekkel rendelkező új cégek (ambiciózus vállalkozás) megjelenésére. Az értekezésben rámutattam arra is, hogy általában az új cégek megjelenése pozitív kapcsolatban van a gazdasági fejlődéssel, azonban a kapcsolat erőssége meghatározóbb az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó új cégek esetében. A régió vállalkozói ökoszisztémájának minőségi szintje pedig szignifikánsan befolyásolja azt, hogy a régió piacaira belépő új cégek milyen hatást gyakorolnak a regionális gazdasági fejlődésre.

**Kulcsszavak:** regionális vállalkozás, vállalkozói tevékenység, új cégek, vállalkozói ökoszisztéma, regionális gazdasági fejlődés

**JEL kódok:** L26, M13, O10, R11

## **1. A témaválasztás indoklása és a kutatás jelentősége**

A vállalkozás egy komplex jelenség, amely magába foglalja a megvalósító egyén (vállalkozó) cselekvését, hozzáállását, magatartását és gondolkodásmódját (Szerb, 2004). A vállalkozásnak kiemelkedő szerepe van egy-egy ország vagy régió gazdasági fejlődés elősegítésében (van Stel – Carree – Thurik, 2005; Dejardin, 2011), a termelékenység fokozásában (Fritsch – Changoluisa, 2017; Erken – Donselaar – Thurik, 2018), a foglalkoztatás növekedésében (Fritsch – Mueller, 2008; Fritsch – Noseleit, 2013), illetve az innovációk létrehozásában (Acs – Varga, 2005; Braunerhjelm et al., 2010). A vállalkozás különösen fontos szerepet játszott az elmúlt két-három évtizedben, amikor a tömegtermelésre építő „menedzselt gazdaság” helyett fokozatosan megjelent a „vállalkozói gazdaság”. Előbbiben az alapvetően viszonylag kevés nagyvállalatra épülő ágazatok, a korlátlannak tűnő nyersanyagokra és a viszonylag homogén termékstruktúrára támaszkodtak. Azonban a technológiai fejlődés, a világgazdaság átalakulása, valamint a globalizációs folyamatok kiszélesedése nyomán egyre inkább a „vállalkozói gazdaság” került előtérbe és maradt azóta is domináns (Audretsch – Thurik, 2001; Audretsch, 2009).

A vállalkozói tevékenység hatásmechanizmusát, a belépők saját jellemzői (pl. méret, innovációs tevékenység) mellett az adott ágazat tulajdonságai (pl. alkalmazott technológia érettsége, ágazati szerkezet) és a társadalmi-gazdasági környezeti tényezők is befolyásolják (Andersson – Braunerhjelm – Thulin, 2012; Changoluisa – Fritsch, 2020).

A kulturális, gazdasági, térbeli, intézményi kontextusok befolyásoló hatása végig kíséri a vállalkozót az egyes életciklusokon, kezdve a lehetőség felfedezésétől, a vállalkozóvá válással kapcsolatos döntésen és a cégalapításon át, egészen a vállalat működésének végéig, azonban változó intenzitással és eltérő súlypontokkal (Welter, 2011; Zahra – Wright, 2011). A kontextus elemeinek egymással, valamint a szereplőkkel való kölcsönhatásán, illetve ezek rendszerszemléletű megközelítésén alapszik a vállalkozói rendszer (Qian – Acs – Stough, 2013; Acs – Autio – Szerb, 2014), illetve a vállalkozói ökoszisztéma koncepciója is (Stam, 2015; Brown – Mason 2017; Spigel, 2017).

A dolgozat elkészítését két alapkérdés motiválta. Az első, hogy mi magyarázza a regionális különbségeket a vállalkozói tevékenység különböző típusainak megjelenésében? A második pedig, hogy mivel magyarázható, hogy az egyes régiókban megjelenő új cégek eltérő módon hatnak a gazdasági fejlődésre? Mindkét alapkérdést már számos nézőpontból vizsgálta a szakirodalom. Nem minden vállalkozói tevékenység hat ugyanolyan mértékben az egyéni jólétre, a társadalmi hasznosságra, illetve a gazdasági fejlődésre. Az egyes vállalkozástípusok között jelentős különbségek vannak a termelékenységre és munkahelyteremtésre gyakorolt hatás, illetve a hatékonyság tekintetében. Mindössze a vállalatok egy szűk hányada (a minőségi ismérvekkel rendelkező cégek) képes jelentősen befolyásolni a gazdasági fejlődést (Vivarelli, 2013; Nightingale – Coad, 2014; Lafuente et al., 2020). A minőségi ismérvekkel rendelkező új cégek kialakulásában

kiemelt szerepe van az őket körülvevő kontextuális elemek rendszerének, a vállalkozói ökoszisztémának, mivel ennek hatékonysága magyarázhatja a minőségi vállalkozói tevékenység mértékében megjelenő regionális különbségeket (Content et al., 2020; Szerb et al., 2019).

A dolgozat célja, hogy ezekhez a kutatásokhoz kapcsolódva megvizsgálja, hogy a vállalkozói ökoszisztéma szintje valóban eltérő hatással van-e a különböző minőségi aspektusokkal rendelkező vállalkozói tevékenységek megjelenésére, illetve a létrejövő új cégeken keresztül végeredményben a gazdasági fejlődésre.

## **2. A dolgozat céljai, hipotézisei és felépítése**

Az értekezésben három célt tűztem ki magam elé. Egyrészt vizsgálom a különböző európai régiók, ezen belül a kelet-közép-európai régiók vállalkozói ökoszisztémáját a gazdasági fejlettség tükrében. Másrészt elemzem a vállalkozói ökoszisztéma szerepét a vállalkozói tevékenység különböző típusainak kialakulásában. Végül tesztelem, hogy a vállalkozói tevékenység különböző típusainak, és ezen belül az ambíciózus vállalkozás körébe tartozó cégeknek milyen szerepe van a gazdasági fejlődésben, és ezt a szerepet mennyiben befolyásolja a vállalkozói ökoszisztéma szintje.

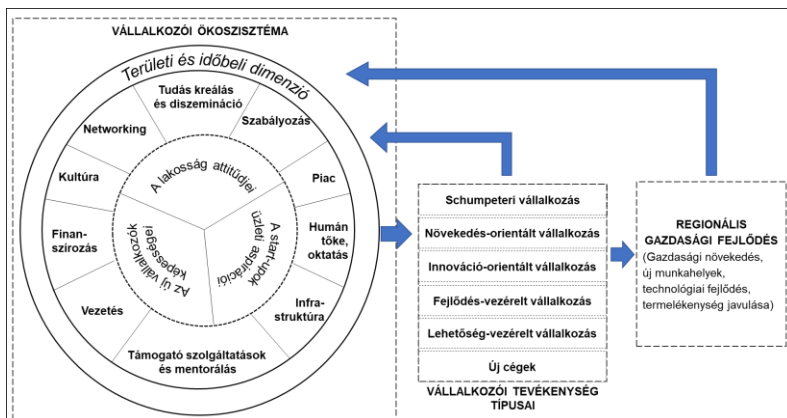
A kutatás elméleti megalapozásának első szakaszában (*2. fejezet*) bemutatam a vállalkozás jelenségét, megkülönböztetve azt a kisvállalati gazdálkodástól, valamint meghatároztam a produktív vállalkozás fogalmát. Ezt követően a vállalkozás gazdasági szerepének átalakulását elemeztem (*3. fejezet*), és ezen belül bemutatam az új cégek szerepét a gazdasági fejlődés, a termelékenység javítása, a munkahely-teremtés és az innováció létrehozása terén. Ez a szakasz tartalmazza a vállalkozói tevékenység és a regionális gazdasági fejlődés közötti kapcsolatok elemzését is. Az elméleti megalapozás harmadik szakasza egyfajta keretet képez az első kettő köré (*4. fejezet*). Ennek a keretnek része a vállalkozás térbeli és időbeli kontextusa, valamint a vállalkozói ökoszisztéma, amely magába foglalja a kontextus további dimenzióit, illetve az egyéni jellemzőkkel megjelenő kölcsönhatásokat is. Az

egyéni és kontextuális tényezők interakciója révén jön létre a vállalkozói felfedezés, amely egy „trial and error” jellegű folyamat, és amelyből végül elkezdődik az új cég létrehozása. A vállalkozói tevékenység részben közvetlenül visszahat a vállalkozói ökoszisztémára, részben pedig közvetetten, a regionális gazdasági fejlődésen keresztül fejti ki hatását a rendszerre.

A kutatás koncepcionális modelljét Stam (2015) elméleti megközelítésére alapoztam. A koncepciómban a létrejövő új cégek a vállalkozói tevékenységek különböző típusai alapján besorolhatók. Az egyes típusokat a vállalkozói tevékenységek minőségi szintje különbözteti meg egymástól. Ezek kialakulására hatással van a vállalkozói ökoszisztéma szintje és összetevői, azonban ez a hatás egyes vállalkozói típusok esetében eltérő. A létrejövő új cégek a vállalkozói tevékenység típusától függően eltérő mértékben hatnak a regionális gazdasági fejlődésre. Végül mind a létrejövő új cégek, mind a regionális gazdasági fejlődés hatással van a vállalkozói ökoszisztéma szintjére (1. ábra).



## 1. ábra: A kutatás koncepcionális modellje



Forrás: Saját szerkesztés

A *K1 kutatási kérdés* arra keresi a választ, hogy milyen különbségek vannak a vállalkozói ökoszisztéma minőségében és konfigurációjában az egyes európai régiók között. Ehhez a kérdéshez két hipotézist fogalmaztam meg. A *H1 hipotézis* feltételezése, hogy a kelet-közép-európai régiók a vállalkozói ökoszisztéma felépítését és minőségét tekintetében egy olyan csoportot képeznek, amely a vállalkozói ökoszisztéma elemeit tekintve sajátos konfigurációval rendelkezik. A vállalkozás szakirodalmában a kelet-közép-európai országok elsősorban nemzeti szinten jelennek meg, ezért a hipotézis azt igyekszik bizonyítani, hogy a nemzeti szint mellett a regionális szinten is kitapinthatók a kelet-közép-európai régiók vállalkozással kapcsolatos sajátosságai. A *H2 hipotézis* három részből áll, és a vállalkozói ökoszisztéma egyes dimenzióit vizsgálja: a lakosság vállalkozói attitűdjeit (*H2a hipotézis*), a cégtulajdonosok vállalkozói adottságait (*H2b hipotézis*) és a cégek

üzleti aspirációit (*H2c hipotézis*). A vállalkozói ökoszisztéma dimenzióinak külön hipotézisekként való szerepeltetése mögött az a megfontolás áll, hogy a vállalkozói ökoszisztéma általános kelet-közép-európai jellegzetességei mellett az ökoszisztéma egyes dimenzióinak lehetnek olyan sajátosságai, amelyek eltérnek a régiók gazdasági fejlettségi szintje alapján prognosztizálható trendtől.

| Kutatási kérdés  | Hipotézisek   |
|--|---|
| <p>K1: Milyen különbségek vannak a vállalkozói ökoszisztéma minőségében és konfigurációjában az egyes európai régiók között?</p> | <p>H1: A kelet-közép-európai régiók a vállalkozói ökoszisztéma minőségét és a vállalkozói ökoszisztéma elemeit tekintve egy sajátos csoportot képeznek.</p>                       |
|  | <p>H2a: A kelet-közép-európai régiókban a lakosság vállalkozói attitűdjei szignifikánsan alacsonyabbak, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett várható lenne.</p>        |
|  | <p>H2b: A kelet-közép-európai régiókban a cégtulajdonosok vállalkozói adottságai szignifikánsan alacsonyabbak, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett várható lenne.</p> |
|  | <p>H2c: A kelet-közép-európai régiókban a cégek üzleti aspirációi szignifikánsan alacsonyabbak, mint ami a régiók gazdasági fejlettsége mellett várható lenne.</p>                |

Forrás: Saját szerkesztés

A második kutatási kérdés (*K2*) azt vizsgálja, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minősége hogyan befolyásolja a különböző típusú vállalkozói tevékenységek megjelenését. A dolgozat elméleti szakaszában már bemutattam, hogy a produktív vállalkozás kategóriáján belül az egyes

vállalkozói tevékenység típusok eltérő mértékben járulnak hozzá a gazdasági teljesítmény (gazdasági növekedés, munkahelyteremtés) növekedéshez. A *H3 hipotézis* erre reflektál azzal a feltételezéssel, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minősége szignifikánsan befolyásolja az ambiciózus vállalkozás megjelenését, azaz egy hatékony ökoszisztémával rendelkező régióban magasabb arányban lesz jelen az ambiciózus vállalkozói tevékenység. Továbbá, a különböző vállalkozói tevékenységtípusokat eltérő módon érinthetik az egyes gazdaságpolitikai beavatkozások, ami szintén megerősíti, hogy a vállalkozói tevékenység minőségi szempontokat tartalmazó mutatóifontosabbak a pusztán mennyiségi indikátoroknál. Stam et al. (2011) és Hermans et al. (2015) definíciója alapján az ambiciózus vállalkozó a vállalkozói folyamat során azonosítja és kiaknázza a vállalkozói lehetőségeket azért, hogy új termékeket, szolgáltatásokat, folyamatokat, illetve magas növekedési aspirációval rendelkező szervezeteket hozzon létre, ezáltal maximalizálva az értékteremtést.

| <b>Kutatási kérdés</b>   | <b>Hipotézis</b>   |
|--|--|
| K2: A vállalkozói ökoszisztéma hogyan befolyásolja a különböző típusú vállalkozói tevékenységeket? | H3: A vállalkozói ökoszisztéma és az ambiciózus vállalkozás megjelenése között pozitív kapcsolat van: magasabb szintű vállalkozói ökoszisztémájú térségekben szignifikánsan több ambiciózus cég jön létre, összehasonlítva az alacsonyabb szintű ökoszisztémával rendelkező térségekkel. |

A harmadik kutatási kérdés (*K3*) arra keresi a választ, hogy van-e összefüggés a minőségi ismérvekkel rendelkező vállalkozói tevékenységek megjelenése és a regionális gazdasági fejlődés között. A kutatás *H4 és H5 hipotézise*, Szerb et al. (2019a), Henrekson – Sanandaji (2020), illetve Lafuente et al. (2020) eredményeire építve azt feltételezi, hogy a különböző minőségi aspektusokkal rendelkező cégek eltérő mértékben képesek hozzájárulni a gazdasági fejlődéshez, ezt a kapcsolat erősségét azonban befolyásolhatja az adott régió vállalkozói ökoszisztémájának minőségi szintje is.

| <b>Kutatási kérdés</b>   | <b>Hipotézisek</b>   |
|--|--|
| <p><i>K3</i>: A vállalkozói tevékenység különböző típusai hogyan és milyen mértékben befolyásolják a regionális gazdasági fejlődést?</p> | <p><i>H4</i>: A regionális gazdasági fejlődés és az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó vállalkozói tevékenységek megjelenése között pozitív kapcsolat van.</p>  |
|  | <p><i>H5</i>: A regionális gazdasági fejlődés és az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó vállalkozói tevékenységek kapcsolatát befolyásolja a régió vállalkozói ökoszisztémájának minőségi szintje.</p> |

### **3. A kutatás módszertana és forrásai**

A kutatás során a vizsgálatokhoz szükség volt egyrészt kifejleszteni a vállalkozói tevékenység különböző típusainak mérési megoldásait, valamint a vállalkozói ökoszisztéma minőségét számszerűsíteni kellett.

Az első esetében fontos módszertani kérdés, hogy a vállalkozói tevékenység mérésében a mennyiségi vagy inkább a minőségi aspektusokra fókuszáljon az adott indikátor. A legtöbb vállalkozói tevékenység méréséhez korábban alkalmazott indikátor jellemzően gyakorisági ráta alapú, minőségi ismérveket nem tartalmaz. A többnyire kényszerből létrehozott, már meglévő cégek másolásán alapuló, eredeti ötletet nem tartalmazó piacra lépő cégek gyorsan el is hagyják a piacot. Így ezek a szereplők alapvetően nem járulnak hozzá a technológia fejlődéséhez, a munkahelyek teremtéséhez vagy a gazdasági növekedéshez, viszont szerepük van a túlzott piacra lépés miatt a piaci turbulencia kialakulásában. A minőségi ismérvekkel rendelkező vállalkozói tevékenységek (ambiciózus vállalkozás) azonosítása révén behatárolható azoknak az új, fiatal cégeknek a köre, amelyeknek jelentős hatása lehet a versenyre, a piacon lévő cégekre és összességében gazdasági fejlődésre (Vivarelli, 2013; Nightingale – Coad, 2014; Henrekson – Sanandaji, 2014). Az utóbbi években több olyan tanulmány is megjelent, amely szerint a vállalkozáskutatásnak a high-tech, magas növekedésű és innovatív cégek szűk rétegének vizsgálata helyett a minden-

napi vállalkozásra („everyday entrepreneurship”) és ennek problémáira kellene fókuszálnia, mivel ez a kör a teljes vállalati populáció sokkal nagyobb hányadát teszi ki (Welter et al., 2017; Aldrich – Ruef, 2018). Bár a vállalkozáskutatás szempontjából egyre nagyobb jelentősége van a „mindennapi vállalkozás” koncepciójának, ennek részletesebb vizsgálata a dolgozat keretein túl mutat.

A kutatás során összesen hat mérőszámot hoztam létre, amelyek a vállalkozói tevékenység különböző aspektusaira reflektálnak az egyes régiókban. A vállalkozói tevékenységet vizsgáló mennyiségi mutatókkal szemben az itt létrehozott indikátorokban a különböző tulajdonságokkal rendelkező fiatal cégek számát nem a teljes lakossághoz, vagy a foglalkoztatottak számához viszonyítom, hanem a piacon lévő megállapodott cégek számához. Így mindegyik mutató önmagában reflektál a Kirzner által leírt piaci versenyre, ugyanis a Kirzner-féle megközelítés szerint „a vállalkozói tevékenység mindig kompetitív és a kompetitív tevékenység mindig vállalkozói” (Kirzner, 1973, 94. o.). Így a fiatal cégek megállapodott cégekre kifejtett versenynyomását alapvetően mindegyik mutató magába foglalja, azonban ennek mértéke eltérő lehet. A hat mutatóból az „új cégek aránya” egy tisztán mennyiségi megközelítésen alapuló indikátor, a többi öt mutató viszont minimum egy minőségi ismérvet (így például egyéni vállalkozói tulajdonságokat, a vállalkozásindítás fő motivációját, az innovációorientációt vagy a növekedésorientációt) is magába foglalva azonosítja a fiatal cégek egy-egy csoportját. A kialakított mutatók között is sajátos eset a schumpeteri vállalkozás indikátora, amely Szerb et al. (2019) alapján

került bevonásra. Ebben az esetben a mutató csak az innovatív, schumpeteri jellegű vállalkozás hatásait igyekszik számszerűsíteni mindenfajta mennyiségi ismérv nélkül. A létrehozott mutatók rövid leírása:

- az *új cégek aránya*, amely az összes fiatal cég száma, elosztva az összes megállapodott cég számával;
- a *lehetőség-vezérelt vállalkozás* mutatója a fiatal cégek körén belül azokra a cégekre fókuszál, amelyek valamilyen észlelt üzleti lehetőség miatt jönnek létre, és ezek számát viszonyítja az összes megállapodott céghez;
- a *fejlődés-vezérelt vállalkozás* mutatója a fiatal cégek körén belül azokra a cégekre fókuszál, amelyek létrejöttét nemcsak egy észlelt üzleti lehetőség, hanem a vállalkozó személyes fejlődési lehetősége is motiválta;
- az *innovációorientált vállalkozás* esetében olyan tulajdonságokat vontam be (termék újdonság, alkalmazott technológia színvonala, versenytársak száma), amelyek termék- vagy folyamatinnovációra utalhatnak;
- a *növekedésorientált vállalkozás* mutatója azokat a fiatal cégeket arányosítja a megállapodott cégekhez, amelyekre teljesül, hogy a következő öt évben abszolút értékben legalább 10 munkahelyet terveznek létrehozni, és relatív értelemben pedig legalább 50%-kal tervezik növelni a munkahelyeik számát;
- a *schumpeteri vállalkozás* esetében a Szerb et al. (2019) által bemutatott, a vállalkozás minőségi aspektusára vonatkozó mérőszá-

mot alkalmaztam, amely az új (belépő) cégek innovativitását viszonyítja a megállapodott cégek innovativitásához, azaz eltérően az eddigiektől ez az indikátor nem az összes megállapodott cég számához, hanem azok innovációs szintjéhez viszonyítja a fiatal cégek innovativitását.

A vállalkozói tevékenység típusainak felméréséhez a Globális Vállalkozói Monitor (GEM) regionális szintű adatállományát használtam fel. Ez az adatállomány a lakosság vállalkozói attitűdjeinek különböző indikátorait, továbbá a fiatal (42 hónaposnál fiatalabb) és a megállapodott (42 hónaposnál idősebb) cégek tulajdonosainak vállalkozói adottságait, illetve a cégek aspirációit mutatja be. Az eredeti adatállomány 2007 és 2014 közötti időszakra tartalmaz adatokat. Mivel a teljes időszak viszonylag hosszú, ráadásul magába foglalja a 2008-as gazdasági válság közvetlen hatásait, ezért végül a 2010–2014-es időszak adataira szűkítettem a vizsgálatot. Az egyes évek adatait összevontan használtam („pooled data”), azaz az adatállományt nem vizsgálom idősorosan. Összeségében 35456 megfigyelés volt az adatállományban, amelyből a vállalkozói tevékenység különböző típusait mérő indikátorokat kialakítottam. A régiók vállalkozói ökoszisztémájának jellemzésére a Regionális Vállalkozás és Fejlődési Index (REDI) 2012–2014-es adatokon alapuló verziót használtam fel (Szerb et al., 2017). Továbbá a kontroll változókhoz a Eurostat regionális szintű adatait használtam. A kontroll változók esetében a 2010–2014-es időszak átlagértékeit használtam fel, kivéve az olyan eseteket, ahol konkrétan egy adott évet célzott a változó.



#### 4. Az értekezés tudományos eredményei

Az értekezés új eredményei közé sorolható módszertani szempontból a vállalkozói tevékenységméréséhez készített új típusú mutatók, amelyek a kirzneri versenyfelfogás szellemében magukban hordozzák a versenynyomás feltételezését. Az értekezés másik újdonsága, hogy a gazdasági növekedést nem pusztán az új cégek vagy a kontextusok mentén, hanem a kettő kölcsönhatásában vizsgálja. Az értekezés ezen kívül hozzájárul ahhoz, hogy a vállalkozói ökoszisztéma sajátosságait egy viszonylag kevésbé vizsgált makrorégióban, Kelet-Közép-Európában elemezze, és mutassa be nem az országos, hanem az árnyaltabb megközelítést lehetővé tevő regionális szinten. Bár nem új eredmény, de megerősítést nyert, hogy a vállalkozói növekedés hordozói a minőségi ismérvekkel rendelkező új cégek, így a vállalkozáspolitikának elsősorban az ilyen startupok létrejöttét kellene elősegíteni.

A kelet-közép-európai régiókat a vállalkozás kontextusának különböző dimenziói mentén csoportosítottam, és a régiók közötti különbségeket ezek mentén vizsgáltam. Az ide kapcsolódó *H1 hipotézist* klaszterelemzés eredményei alapján részben elfogadtam. Ugyanis beazonosítható a pilléreknek egy sajátos mintázata, ami a dominánsan a kelet-közép-európai régiókra jellemző, bár ez nem feltétlenül igaz minden kelet-közép-európai régióra. Ettől valamelyest eltér a lengyel régiók, valamint a kelet-közép-európai átlagnál fejlettebb szlovén régiók, a pozsonyi régió, illetve Észtország vállalkozói ökoszisztémájának mintázata. Azt azonban fontos megjegyezni, hogy ez a mintázat

eltérő lehet amennyiben megváltoztatjuk a vizsgálati szintet, és egy-egy országra, vagy városrégiók csoportjára koncentrálunk. A vállalkozói ökoszisztéma minőségét tekintve a legalacsonyabb pontszámokkal a kelet-közép-európai régiók rendelkeznek. Az egyes alindexek értékeit tekintve a kelet-közép-európai országok rendelkeznek a legalacsonyabb pontszámokkal a vállalkozói attitűdök és képességek esetében, azonban az üzleti aspirációknál az előző kettőhöz képest jóval magasabb értékeket figyelhetünk meg. Természetesen meg kell jegyeznünk, hogy ez a mintázat a jelenlegi vizsgálati szinten érvényes. Ha csak egy-egy országra koncentrálnánk, vagy más területi szintet vizsgálnánk (pl. városrégiókat), előfordulhatnak eltérések ettől a mintázattól.

*T1 tézis: A kelet-közép-európai régiók többsége egyedi, sajátos mintázattal rendelkezik a vállalkozói ökoszisztéma dimenzióinak tekintetében.*

A H2 hipotézis teszteléséhez azt vizsgáltam meg, hogy a REDI alindex értékei és a gazdasági fejlettség milyen relációban vannak egymással, azaz az egyes alindex értékek arányosan megfeleltethetők-e annak az értéknek, ami a régió gazdasági fejlettségének szintje mellett prognosztizálható lenne vagy nem. Az eredmények vegyes képet mutatnak a kelet-közép-európai régiók fejlettséghez viszonyított pozícióját illetően (21. táblázat). A vállalkozói attitűdöknél 29-ből 14 régió esetében a konfidencia intervallum alatti értéket lehet megfigyelni, amíg mindössze hat régió esetében feltételezhető, hogy az attitűdökre vonatkozó

érték megfelel a gazdasági fejlettségi szintjüknek. A vállalkozói adottságok esetében a régiók alindex értékei jellemzően a régió gazdasági fejlettségi szintjének megfelelők (14 régió), vagy az alatti szinten vannak (9 régió). A vállalkozói aspirációk esetében többségben vannak azok a térségek, ahol az alindex értéke magasabb, mint a gazdasági fejlettség szintje (a 29-ből 17 régióban).

Az egyes országokat tekintve jellemzően a konfidencia intervallum feletti értékekkel rendelkezik Észtország, Lettország, illetve a szlovén régiók. A vállalkozói adottságok kivételével még ebbe a csoportba tartozik a lengyel és a román régiók egy része. Ezekben a régiókban a viszonylag fejlettebb vállalkozói ökoszisztéma révén egy olyan környezet jöhet létre, amely elősegítheti az új, minőségi jellemzőkkel rendelkező cégek kialakulását, és ezeken keresztül közvetetten támogathatja a gazdaság fejlődését. A magyar régiók a vállalkozói attitűdök és aspirációk tekintetében jellemzően a konfidencia intervallum alatti értékekkel rendelkeznek, ami arra utal, hogy a vállalkozói ökoszisztéma minősége elmarad attól a szinttől, amit az adott régió gazdasági fejlettsége alapján prognosztizálható lenne. Ez arra utal, hogy ezekben a régiókban a vállalkozói ökoszisztéma egyes pilléreinek részletesebb elemzésére lenne szükség, hogy a vállalkozói ökoszisztéma gyenge területeit azonosítani lehessen. Ugyanez érvényes Csehországra, illetve a szlovákiai régiókra a vállalkozói attitűdök és a vállalkozói adottságok vonatkozásában.

A bemutatott eredmények alapján a *H2 hipotézis vállalkozói attitűdökre vonatkozó részét (H2a) teljesen elfogadom, a vállalkozói aspirációkra (H2c) vonatkozó részét azonban csak részben fogadom el.* A vállalkozói ökoszisztéma vállalkozói attitűdök esetében mért minősége alacsonyabb ahhoz képest, ami a régiók gazdasági fejlettsége alapján elvárható lenne, azonban az aspirációk esetében több olyan kelet-közép-európai régió is azonosítható, ahol a gazdasági fejlettség szintjéhez képest magasabb az üzleti aspirációk szintje. *A vállalkozói adottságokra vonatkozó H2b hipotézist pedig szintén részben fogadom el.* Bár a vállalkozói adottságok esetében a régiók egy részének erre vonatkozó értéke a gazdasági fejlettség szintjéhez képest alacsonyabb, azonban nem jelenthető ki, hogy ez lenne a jellemző trend a vállalkozói adottságok tekintetében.

*T2 tézis: A kelet-közép-európai régiók többségében a vállalkozói attitűdök szintje a régiók gazdasági fejlettségének megfelelő szint alatt, a vállalkozói aspirációk szintje a régiók gazdasági fejlettségének megfelelő szint felett van.*

A *H3 hipotézis* teszteléséhez lineáris regressziós modellt írtam fel, amelyben az adott régióban megjelenő vállalkozói tevékenység típusok mértékét magyarázom a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintjével, valamint további kontroll változókkal, amelyek a régió társadalmi-gazdasági viszonyaira reflektálnak. A vizsgálat összességében arra enged következtetni, hogy *H3 hipotézist elfogadjam.* A vállalko-

zói ökoszisztéma minősége eltérő szereppel bír a különböző vállalkozói tevékenységtípusok létrejöttében. A vállalkozói ökoszisztéma jelentőségének mértéke attól függ, hogy a vállalkozói tevékenység milyen típusáról beszélünk, és a vizsgálat megállapította, hogy a minőségi tényezőkkel bíró vállalkozói tevékenységek esetében meghatározó szerepe van a vállalkozói ökoszisztémának. Ez arra utal, hogy az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó cégek azokban a régiókban jelennek meg nagyobb eséllyel, ahol az őket körülvevő ökoszisztéma is hatékonyan működik. A vizsgálat arra is utal, hogy érdemes a minőségi jellemzőkkel rendelkező vállalkozói tevékenység mérésére, és annak befolyásolására fókuszálni, ahogy azt Henrekson – Sanandaji (2014, 2020), Szerb et al. (2019a), valamint Lafuente et al. (2020) eredményei is mutatják. Az eredmény összhangban van a vállalkozói ökoszisztéma szakirodalmának azokkal a megállapításaival, miszerint a vállalkozói ökoszisztéma célja, hogy elősegítse a produktív vállalkozás létrejöttét (Spigel, 2017; Stam, 2015).

A regionális fejlesztéspolitika szempontjából ez az eredmény azt a következtetést támasztja alá, hogy a regionális társadalmi-gazdasági környezet monitorozása, és kifejezetten a vállalkozói környezet tényezőinek fejlesztése kiemelt fontosságú kérdés ahhoz, hogy a régióban növekedhessen a minőségi tényezőkkel rendelkező vállalkozói tevékenység aránya a vállalkozás körén belül. Ehhez a régió vállalkozói ökoszisztémájának részletes áttekintésére, illetve ezek alapján a régióspecifikus megoldások kialakítására van szükség.

*T3a tézis: A kontextus minőségének (azaz a vállalkozói ökoszisztéma szintjének) eltérő szerepe van a különböző vállalkozói tevékenységtípusok létrejöttében.*

*T3b tézis: A vállalkozói ökoszisztéma szignifikánsan és pozitív hatással van az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó új cégek megjelenésére.*

A H4 hipotézis teszteléséhez szintén egy lineáris regressziós modellt írtam fel, amelyben a régió gazdasági fejlődését az egy főre jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemével reprezentálom, és ezt magyarázom a vállalkozói tevékenység különböző típusaival, valamint további kontroll változókkal. Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemét vizsgáló, lineáris kapcsolatot feltételező modellekben a schumpeteri vállalkozás kivételével az összes többi vállalkozói tevékenységtípusnak pozitív szignifikáns kapcsolata van az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemével. Ez azt jelenti, hogy a piacra belépő új szereplők megjelenésével a bruttó hozzáadott érték növekedési üteme is növekszik. A modell eredményei azt mutatják, hogy önmagában az új cégek megjelenése is pozitív kapcsolatban van a bruttó hozzáadott érték növekedésével. Ez összhangban van Changoluisa – Fritsch (2020) eredményeivel, amelyek arra mutattak rá, hogy nemcsak a technológiailag fejlett cégek növelhetik az ágazatban jelentkező versenyképesszert, hanem általában véve, egy adott ágazatban az új cégek belépése is és a már piacon lévő

szereplők által érzékelt általános versenykényszer között pozitív kapcsolat van. A legmagasabb értéket a növekedésorientált vállalkozás esetében lehet tapasztalni.

Az eredmények összességében arra utalnak, hogy a megjelenő új cégek elősegíthetik a régió gazdaságának hatékonyabbá tételét, valamint fokozhatják a régió piacain meglévő versenyt. Ez az eredmény illeszkedik a szakirodalomnak azokhoz a korábbi eredményeihez, amelyek szerint az új belépők fokozzák egy adott ágazatban a versenykényszert, továbbá növelhetik az ágazat termelékenységét azzal, hogy kiszorítják a piacról a kevésbé hatékony vállalatokat (Andersson – Braunerhjelm – Thulin, 2012; Fritsch – Changoluisa, 2017).

Az eredmények alapján a *H4 hipotézist elfogadom*, azzal a kitételrel, hogy általában az új cégek megjelenése és az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedése között pozitív kapcsolatot lehet megállapítani. Kivétel volt a schumpeteri vállalkozás, amely esetében a kapcsolatnélküliséget az magyarázhatja, hogy a vállalkozói tevékenységek különböző típusainak rövid távon eltérő gazdasági hatásai lehetnek. Amíg a lehetőség- vagy fejlődés-vezérelt új cégek inkább az adott ágazat hatékonyságának növelésére lehetnek hatással, addig a schumpeteri új cégek megjelenése a piacon lévő cégek és munkahe-lyek megszűnésével járhat rövid távon a kreatív rombolás miatt.

*T4 tézis: Az új cégek megjelenése pozitív kapcsolatban van a regionális gazdasági fejlődéssel, ugyanis ezek megjelenése elősegítheti a piaci*

*hatékonyság javítását, kivéve a radikális innovációt bevezető új cégek esetében, ahol ez a hatás nem jelenik meg.*

A H5 hipotézis teszteléséhez a H4 hipotézis tesztelésénél használt lineáris regressziós modellt egészítem ki a REDI változóval, illetve a vállalkozói tevékenységtípusok és a REDI interakciós változójával. Azt találtam, hogy a REDI és a vállalkozói tevékenység egyes típusai külön-külön pozitív kapcsolatban vannak az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték növekedési ütemével. Azonban az együttes kapcsolat esetében már a jellemzően szignifikáns hatás kismértékben negatív. Erre lehetséges magyarázat, hogy amíg az alacsony REDI értékű régiókban a belépő cégek fokozatosan javítják a piaci hatékonyságot, addig a magas REDI értékkel rendelkező régiókban a vállalkozói ökoszisztéma és a piaci környezet alapvetően hatékonyabb, így itt a belépő cégek esetében már egyre kevésbé képesek növelni a bruttó hozzáadott értéket és javítani a piaci hatékonyságot. Ez alapvetően mindegyik vizsgált vállalkozói tevékenységtípus esetében jellemző volt. Ahogy a fiatal cégek általános körétől kezdve haladunk a minőségi tényezőkkel bíró cégek felé (innováció- és növekedésorientált cégek), úgy az interakció negatív kapcsolata a gazdasági fejlődéssel egyre jelentősebb lesz. Ez arra utalhat, hogy az ambiciózus vállalkozás körébe tartozó cégeken belül az innováció-, illetve növekedésorientált új vállalatok megjelenése jelentősebben befolyásolhatják a piacon lévő cégek működését, mint a minőségi jellemzőkkel nem rendelkező új cégek, és a piacon lévő cégek kiesése magyarázhatja a negatív értéket. A schumpeteri vállalkozás itt is kivétel, mivel ez az egyetlen olyan



vállalkozástípus, amely esetében nem szignifikáns értékeket figyelhetünk meg.

Összefoglalóan azt lehet mondani, hogy *részben elfogadom a H5 hipotézist*, mivel a vállalkozói ökoszisztéma minőségének, illetve az új belépők számának együttes figyelembevétele enyhén negatív kapcsolatot mutat a regionális gazdasági fejlődéssel. Azonban a H5 hipotézis esetében még további vizsgálatok lehetnek szükségesek, mivel a korábbi szakirodalmi eredmények alapján feltételezhető, hogy a rövid és hosszú távú hatások eltérőek lehetnek. Ezeket azonban a dolgozatban használt adatállományon nem lehet kimutatni.

Az egyes vizsgálatok eredményeit tekintve természetesen meg kell említeni a kutatás korlátait. A korlátok többsége az adatállomány jellegéből következik. Bár a GEM regionális szintű adatállománya olyan egyedi elemzési lehetőségeket nyújtott (például különböző típusú vállalkozói tevékenységeket azonosítása), amelyeket más esetben nem lehetett volna felmérni, azonban meg kell említeni, hogy az alkalmazott mintaelemszám több esetben sem tekinthető reprezentatívnak sem regionális sem ágazati bontásban. Szintén korlátozza az eredmények értelmezését, hogy csak egy adott, több évet átölelő időszakra álltak rendelkezésre adatok, azonban ebből nem készíthető idősoros felbontás. Így csak egy pillanatképet lehet kiragadni az egyes régiókból a vállalkozói tevékenységtípusok és a gazdasági fejlődés vonatkozásában, viszont az nem derül ki a vizsgálatokból, hogy más időszakot tekintve

mik lett volna az eredmények. Továbbá a kutatás korlátjának tekinthető, hogy a REDI eredményei szintén csak egy bizonyos időszakra álltak rendelkezésre.

## 5. Jövőbeli kutatási irányok

A kutatás eredményei megfelelő kiinduló pontként szolgálhatnak a jövőbeli kutatási irányok meghatározásához, mivel a disszertációban bemutatott kutatás korlátjainak feloldása egytől egyig lehetőséget nyújt további kutatások indítására. Ebben a körben mindenképpen megemlíthető, hogy a különböző típusú vállalkozói tevékenységek hatásának vizsgálatát időben bővíteni, adott esetben több időszakra vonatkozóan elemezni, illetve a további kutatások során egy részletesebb regionális bontás alkalmazása szintén tovább részletekkel szolgálhat a disszertációban bemutatott kutatás eredményei tekintve. Ehhez azonban a vállalkozói tevékenység különböző típusainak mérése mellett a vállalkozói ökoszisztéma minőségi szintjének felmérését is meg kell oldani, ami lehetőséget nyújthatna az adatsor időbeli kiterjesztésére.

Továbbá, a jövőbeli kutatások során a fókuszot valószínűleg a vállalkozás magyarországi vizsgálatára helyezem, mivel számos megválaszolatlan kérdés van még. Kiemelten szeretnék foglalkozni a vállalkozói tevékenység magyarországi területi különbségeinek magyarázatával, és ennek hatásaival. Ezen belül külön szeretnék fókuszálni arra, hogy a külföldi működőtőke (FDI) megjelenése az egyes térségekben mennyire befolyásolja a vállalkozói tevékenység alakulását, az új cégek megjelenését, valamint a piacon lévők reakcióit. A magyar gazdaság FDI kitettsége miatt úgy vélem, hogy ezt a kérdést mindenképpen érdemes közelebbről is megvizsgálni. További kutatási terveim között

szerepel a vállalkozás direkt és indirekt foglalkoztatási hatásainak magyarországi vizsgálata területi, valamint ágazati bontásban is. Ez nemcsak a direkt és indirekt munkahely-teremtési hatásokat foglalja magában, de a cégek túlélésének vizsgálatát, valamint a területi és ágazati piaci dinamikák kutatását is.

## 6. A téziszüzetben felhasznált irodalom

- Acs, Z. J. – Autio, E. – Szerb, L. (2014) National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43.  vf. pp. 476– 494.
- Acs, Z. J. – Varga, A. (2005): Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24.  vf. pp. 323–334.
- Aldrich, H. E., & Ruef, M. (2018). Unicorns, gazelles, and other distractions on the way to understanding real entrepreneurship in America. *Academy of Management Perspectives*. <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0123>.
- Andersson, M. – Braunerhjelm, P. – Thulin, P. (2012): Creative destruction and productivity: entrepreneurship by type, sector and sequence. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 1.  vf. 2. sz. pp. 125 – 146
- Audretsch, D. B. (2009): The entrepreneurial society. *Journal of Technology Transfer*, 34.  vf. pp. 245–254.
- Audretsch, D. – Thurik, R. (2001): What is new about the new economy: sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10.  vf. 1. sz. pp. 267–315.
- Braunerhjelm, P. et al. (2010): The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. *Small Business Economics*, 34.  vf. pp. 105–125.
- Brown, R. – Mason, C. (2017): Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 49.  vf. pp. 11–30.
- Changoluisa, J. – Fritsch, M. (2020): New Business Formation and Incumbents’ Perception of Competitive Pressure. *Review of Industrial Organization*, 56.  vf. 1. sz. pp. 165–197.
- Content, J. et al. (2020): Entrepreneurial ecosystems, entrepreneurial activity and economic growth: new evidence from European regions. *Regional Studies*, 54.  vf. 8. sz. pp. 1007–1019.

- Dejardin, M. (2011): Linking net entry to regional economic growth. *Small Business Economics*, 36. évf. pp. 443–460.
- Erken, H. – Donselaar, P. – Thurik, R. (2018): Total factor productivity and the role of entrepreneurship. *Journal of Technology Transfer*, 43. évf. pp. 1493–1521.
- Fritsch, M. – Changoluisa, J. (2017): New business formation and the productivity of manufacturing incumbents: Effects and mechanisms. *Journal of Business Venturing*, 32. évf. pp. 237–259.
- Fritsch, M. – Mueller, P. (2008): The effect of new business formation on regional development over time: the case of Germany. *Small Business Economics*, 30. évf. pp. 15–29.
- Fritsch, M. – Noseleit, F. (2013): Investigating the anatomy of the employment effect of new business formation. *Cambridge Journal of Economics*, 37. évf. pp. 349–377.
- Henrekson, M. – Sanandaji, T. (2014): Small business activity does not measure entrepreneurship. *PNAS*, 111. évf. 5. sz. pp. 1760–1765.
- Henrekson, M. – Sanandaji, T. (2020): Measuring Entrepreneurship: Do Established Metrics Capture Schumpeterian Entrepreneurship? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44. évf. 4. sz. pp. 733–760.
- Hermans, J. et al. (2015): Ambitious Entrepreneurship: A Review of Growth Aspirations, Intentions, and Expectations. In: *Entrepreneurial Growth: Individual, Firm, and Region*. Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth, Volume 17. Emerald Publishing, pp. 127–160.
- Kirzner, I. M. (1973): *Competition and entrepreneurship*. Chicago: U. of Chicago Press
- Lafuente, E. et al. (2020): The global technology frontier: productivity growth and the relevance of Kirznerian and Schumpeterian entrepreneurship. *Small Business Economics*, 55. évf. pp. 153–178.
- Nightingale, P. – Coad, A. (2014): Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, 23. évf. 1. sz. pp. 113–143.

- Qian, H. – Acs, Z. J. – Stough R. R. (2013) Regional systems of entrepreneurship: the nexus of human capital, knowledge and new firm formation. *Journal of Economic Geography*, 13. évf. pp. 559–587.
- Spigel, B. (2017): The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41. évf. 1. sz. pp. 49–72.
- Stam, E. (2015): Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23. évf. 9. sz. pp. 1759–1769.
- Stam, E. et al. (2011): Ambitious Entrepreneurship, High-Growth Firms and Macroeconomic Growth. In: Minniti, M. (szerk.): *The Dynamics of Entrepreneurship. Evidence from the Global Entrepreneurship Monitor Data*, Oxford: Oxford University Press pp. 231–250.
- Szerb L. (2004): A vállalkozás és a vállalkozói aktivitás mérése. *Statistikai Szemle*, 82. évf. 6–7. sz. pp. 545–566.
- Szerb, L. et al. (2017): *The Regional Entrepreneurship and Development Index: Structure, Data, Methodology and Policy Applications*. Forrás: <http://www.projectfires.eu/publications/reports/> (letöltve: 2018. 06. 20.)
- Szerb, L. et al. (2019): The relevance of quantity and quality entrepreneurship for regional performance: The moderating role of the entrepreneurial eco-system. *Regional Studies*, 53. évf. 9. sz. pp. 1308–1320.
- Van Stel, A. – Carree, M. – Thurik R. (2005): The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24. évf. pp. 311–321.
- Vivarelli, M. (2013): Is entrepreneurship necessarily good? Microeconomic evidence from developed and developing countries. *Industrial and Corporate Change*, 22. évf. 6. sz. pp. 1453–1495.
- Welter, F. (2011): Contextualizing Entrepreneurship – Conceptual Challenges and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), pp. 165–184.

- Welter, F. et al. (2017): Everyday Entrepreneurship—A Call for Entrepreneurship Research to Embrace Entrepreneurial Diversity. *Entrepreneurship Theory and Practice* 41. évf. 3. sz. pp. 311–321.
- Zahra, S. A. – Wright, M. (2011): Entrepreneurship's Next Act. *Academy of Management Perspectives*, 25. évf. 4. sz. pp. 67–83.



## 7. Az értekezés témakörében megjelent saját publikációk

- Szerb L., Komlósi É., Páger B. (2021): A vállalkozásfejlesztési folyamat optimalizálása és intelligens szakosodás az Európai Unió régióiban. In: Varga A. (szerk.): *Regionális innováció, vállalkozás és gazdasági növekedés*. Pécs: Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, pp. 139–156.
- Lux G., Páger B., Kovács Sz. (2020): Hazai tulajdonú középvallalatok a magyar feldolgozóiparban. *Tér és Társadalom*, 34. évf. 1. sz. pp. 69–95.
- Szerb L., Komlósi É., Páger B. (2020): Új technológiai cégek az Ipar 4.0 küszöbén: A magyar digitális vállalkozási ökoszisztéma szakértői értékelése. *Vezetéstudomány*, 51. évf. 6. sz. pp. 81–96.
- Páger B., Kovács Sz., Nick G. (2019): Két régió – két eltérő út: a német feldolgozóipari kis- és középvallalatok fejlődése. *Területi Statisztika*, 59. évf. 2. sz. pp. 129–151.
- Komlósi É., Páger B., Márkus G. (2019): Entrepreneurial Innovations in Countries at Different Stages of Development. *Foresight and STI Governance*, 13. évf. 4. sz. pp. 23–34.
- Szerb L., Lafuente, E., Horváth K., Páger B. (2019): The relevance of quantity and quality entrepreneurship for regional performance: the moderating role of the entrepreneurial ecosystem. *Regional Studies*, 53. évf. 9. sz. pp. 1308–1320.
- Kovács Sz., Lux G., Páger B. (2017): A középvallalatok szerepe a feldolgozóiparban: egy magyarországi kutatás első eredményei. *Területi Statisztika*, 57. évf. 1. sz. pp. 52–75.
- Páger B. (2017): Entrepreneurship Ecosystem in Central and Eastern European Region. *Erenet Profile*, 12. évf. 4. sz. pp. 15–24.
- Páger B. (2017): Factors influencing regional entrepreneurial activity in Central and Eastern Europe. In: Lux G., Horváth Gy. (szerk.): *The Routledge Handbook to Regional Development in Central and Eastern Europe*. New York (NY), Amerikai Egyesült Államok, London, Egyesült Királyság/Anglia: Routledge, pp. 87–105.

- Szerb L., Komlósi É., Páger B. (2017): A Multidimensional, Comparative Analysis of the Regional Entrepreneurship Performance in the Central and Eastern European EU Member Countries. In: Sauka, A., Chepurenko, A. (szerk.): *Entrepreneurship in Transition Economies: Diversity, Trends, and Perspectives*. Cham, Németország: Springer International Publishing, pp. 35–56.
- Kovács Sz., Lux G., Páger B. (2016): Medium-sized manufacturing enterprises in Hungary: a statistical survey. *Studia Miejskie*, 24. évf. pp. 59–71.
- Szerb L., Komlósi É., Páger B. (2016): Measuring Entrepreneurship and Optimizing Entrepreneurship Policy Efforts in the European Union. *Cesifo Dice Report*, 14. évf. 3. sz. pp. 8–23.
- Komlósi É., Páger B. (2015): The impact of urban concentration on countries' competitiveness and entrepreneurial performance. *Regional Statistics*, 5. évf. 1. sz. pp. 97–120.
- Páger B., Szerb L. (2014): *GEM 2012 Magyarország: Megtorpanás vagy a visszaesés kezdete?* Globális Vállalkozói Monitor Magyarország. Jelentések, Global Entrepreneurship Monitor, 48 p.
- Páger B. (2012): *GEM 2007 Magyarország: A vállalkozói aktivitás mennyiségi és minőségi összetevőinek értékelése*. Globális Vállalkozói Monitor Magyarország. Jelentések, Global Entrepreneurship Monitor



