

VÁLLALKOZÁSKUTATÓI ÉS ELEMZŐI HÁLÓZAT:

III. VÁLLALKOZÁSKUTATÁSI KONFERENCIA

2022. november 17-18.

MATHIAS CORVINUS COLLEGIUM | 1113 Budapest, Tas vezér u. 3-7.

BEVEZETŐ

Idén harmadik alkalommal rendezzük meg a vállalkozásokkal foglalkozó kutatók és elemzők éves találkozóját, a Vállalkozáskutatói Konferenciát.

A rendezvénynek három fő célja van:

- Egyrészt **teret biztosít a tudományos diskurzusnak**, a kutatási eredmények és módszertanok bemutatásának, megvitatásának. A konferencia kilenc szekciójában 36 munkát mutatnak be 15 tudományos műhely kutatói.
- Másrészt a konferencia **áttekintést ad a vállalkozások helyzetéről**: a fő környezeti kihívásokról, a cégek prosperitásának mozgatórugóiról és nehézségeiről. Az aktuális kihívások, mint a háború és a járvány vállalkozókra gyakorolt hatásai mellett olyan, a vállalkozói siker szempontjából fontos témákat is fókuszba állít a konferencia, mint a vállalkozói kompetenciák, a vezetői stílusok. Az üzleti környezet és a vállalkozás közötti összefüggést a versenyképesség, a digitalizáció, a vállalkozói hajlam, az innováció és a digitalizáció témáján keresztül vizsgáljuk. A kisebb és nagyobb vállalatok működésének tágabb kontextusát globális és történeti perspektívából, illetve a fenntarthatóság nézőpontjából vitatjuk meg.
- Harmadrészt az esemény **hidat épít a gazdaság működtetői és tanulmányozói között**: külön szekciókba gyűjtöttük a cégek vezetői, alakítói számára legérdekesebb előadásokat, hogy azok eredményeit ne csak elméleti, módszertani, hanem gyakorlati szempontból is megbeszélhessük.

A konferencia a Vállalkozáskutatói és Elemzői Hálózat legnagyobb rendezvénye. Ez a kezdeményezés immáron negyedik éve teremt közös platformot a kisebb-nagyobb vállalatok vizsgálatával foglalkozó tudósoknak és elemzőknek. Az együttműködés egyik motivációja, hogy segíteni tudjunk egymásnak mind a közös témák megvitatásával, mind a hasznos információk megosztásával. A másik ambíciónk, hogy együtt erősítsük a vállalkozásokkal kapcsolatos kutatói, elemzői munka színvonalát és gyakorlati hasznosulását.

A harmadik konferencia programja bizonyítja, hogy a magyar vállalkozáskutatás él és virul. Sok műhelyben számos módszertan és megközelítés alapján dolgoznak a kutatók. Mind az elméleti, mind a gyakorlati területeken komoly eredményekkel járulnak hozzá ahhoz, hogy jobban megértsük, hogyan is működik a magyar gazdaság, milyen kihívásokkal néz szembe és hogyan lehet sikeres a magyar vállalkozás.

A KONFERENCIA PROGRAMJA

Helyszín: Mathias Corvinus Collegium - 1113 Budapest, Tas vezér u. 3-7.

NOVEMBER 17. – CSÜTÖRTÖK

10:00 Vendégek érkezése, regisztráció

Helyszín: Scruton rendezvénytér

11:00 Megnyitó

Helyszín: Scruton rendezvénytér

11:30 Nyitó előadás: Michael Fritsch: Historical Legacies of Regional Innovation Activities in (East) Germany

Helyszín: Scruton rendezvénytér

12:30 Ebédszünet

Helyszín: első emelet

Vállalkozói versenyképesség I.

Helyszín: 101-es terem

Történelmi és nemzetközi megközelítés I.

Helyszín: 107-es terem

Innováció és digitalizáció I.

Helyszín: 108-as terem

13:30 *András Krisztina – Móni István:* Szimulátortermek mint e-sportvállalkozások – azaz hogyan bővíthetik tevékenységüket az eddig csak játékteremnek és rendezvényhelyszínnek tekintett szimulátortermek?

Hortoványi Lilla – Pogácsás Péter – Szepesi Balázs: 30 év 52 történet tükrében

Csíki Ottó – Dr. Szász Levente – Dr. Demeter Krisztina – Dr. Losonci Dávid – Dr. Rác Béla-Gergely – Dr. Benedek Botond: Az Ipar 4.0 technológiák hatása a termelővállalatok humánerőforrására

14:00 *Dr. Budai Eleonóra – Denich Ervin:* A közzétett számviteli beszámolók minőségének több dimenziós vizsgálata – magyarországi székhellyel rendelkező vállalkozások mintáján

Szepesi Balázs – Hortoványi Lilla: A vállalkozástan 30 éves fejlődése a Közgazdasági Szemlében

Dr. Dóry Tibor: Hogyan válasszunk megfelelő „lead-user”-t az új termékfejlesztési folyamatokban? Magyar orvostechnikai vállalkozások gyakorlata

14:30 *Herr Orsolya – András Krisztina:* Technikai vagy taktikai hiba? A kézilabda játékosok személyiségi jegyei figyelembevételének gazdasági jelentősége a sportszervezetek szempontjából

Szerb László – Krabátné Fehér Zsófia: Kisvállalatok Magyarországon a rendszerváltástól napjainkig

Dr. Hornyák Miklós: A blokklánc technológia alkalmazhatósága a kis- és közepesvállalatoknál – algoritmussal támogatott szakirodalmi áttekintés

15:00 Kávészünet

Helyszín: első emelet

III. VÁLLALKOZÁSKUTATÁSI KONFERENCIA

2022. november 17-18. | MATHIAS CORVINUS COLLEGIUM

Vállalkozói versenyképesség II. <i>Helyszín: 101-es terem</i>	Történelmi és nemzetközi megközelítés II. <i>Helyszín: 107-es terem</i>	Innováció és digitalizáció II. <i>Helyszín: 108-as terem</i>
15:30 <i>Pajrok Andor: A szállodaiparban tevékenykedő magyar KKV-k versenyképessége költséggazdálkodás aspektusból</i>	<i>Bódi-Schubert Anikó – Ritzlné Kazimir Ildikó: A globális gazdaság hálózati építőelemei – Csomópontok és hálózati feszültségek</i>	<i>Kiss János: A termékinnováció, az export és a termelékenység kapcsolata a magyar feldolgozóiparban</i>
16:00	<i>Sass Magdolna – Szalavetz Andrea: A félperiféria változatai: Az osztrák és a magyar autóipar fejlődési pályái és perspektívái</i>	<i>Makai Attila Lajos – Novotny Ádám: Egyetemi technológia-transzfer szervezetek és ökoszisztémák Magyarországban</i>
16:10		<i>Szerb László – Rideg András: A kisvállalatok és az innováció – a versenyképességi megközelítés</i>
16:30 Kávészünet <i>Helyszín: Scruton rendezvénytér</i>		
17:00 Vállalkozói kerekasztal-beszélgetés <i>Helyszín: Scruton rendezvénytér</i>		
19:00 Állófogadás a konferencia szervezőbizottsága és előadói részére <i>Helyszín: Scruton rendezvénytér</i>		

NOVEMBER 18. – PÉNTEK

8:30 Vendégek érkezése, regisztráció

Helyszín: Scruton rendezvényter

	Vállalkozói kompetenciák, képzés <i>Helyszín: 101-es terem</i>	Vállalkozói hajlam <i>Helyszín: 107-es terem</i>	Fenntarthatóság <i>Helyszín: 108-as terem</i>
9:00	<i>Décsi-Benyovszki Annamária – Szabó Tünde Petra:</i> Kik kockázatkerülőbbek: a női megállapodott vállalkozók vagy a nem vállalkozó női társaik?	<i>Sáfrányné Dr. Gubik Andrea – Dr. Habil Farkas Szilveszter:</i> Vállalkozói karrier: Miért (nem) vonzó a magyar diákok számára?	<i>Dr. Győri Zsuzsanna – Dr. Kolnhofer-Derecskei Anita – Dr. habil Reicher Regina – Dr. habil Szigeti Cecília:</i> Hogyan ítélik meg a vállalkozói ökoszisztémát a felelős vállalatvezetés és a fenntarthatóság szempontjából a magyar KKV-k vezetői? Fókuszcsoportos beszélgetések tanulságai
9:30	<i>Krabatné Fehér Zsófia – Szerb László – Kovács Balázs:</i> A kkv-k egyéni kompetenciáinak hatása a regionális fejlettségre változó intézményi környezetben	<i>Svastics Carmen – Csillag Sára – Hidegh Anna Laura – Győri Zsuzsanna:</i> Keresztútban? A fogyasztékosággal élő vállalkozók identitása a vállalkozói lét, a fogyasztékoság és a nemek metszetében	<i>Radácsi László:</i> Adalékok a hazai kkv-k társadalmilag felelős működéséhez: egy longitudinális vizsgálat eredményei
10:00	<i>Radácsi László – Timár Gigi – Csákné Filep Judit:</i> Vállalkozásoktatás Magyarországon a GEM 2021 és 2022-es adatfelvételeinek tükrében	<i>Szabó Krisztofer:</i> A családi vállalkozás háttere hogyan befolyásolja a vállalkozói hajlamot?	<i>Dr. habil Szigeti Cecília – Csiba Péter:</i> Biogáz üzemek, mint komplex körforgásos projektek spanyol esettanulmány tapasztalatai
10:30	<i>Dr. Balogh Gábor – Dr. Sipos Norbert:</i> Az emberi erőforrás menedzsment versenyképességi megközelítései a KKV-k körében	<i>Kövi-Varga Anna Róza – Rideg András:</i> Családi vállalatok a KKV szektorban	<i>Szennay Áron – Szigeti Cecília – Major Zoltán:</i> Fenntarthatóság kihívások az építőiparban – minden az alapoknál kezdődik
11:00	Kávészünet <i>Helyszín: első emelet</i>		

III. VÁLLALKOZÁSKUTATÁSI KONFERENCIA

2022. november 17-18. | MATHIAS CORVINUS COLLEGIUM

	Vezetői stílusok, növekedési stratégiák <i>Helyszín: 101-es terem</i>	Háborús válság <i>Helyszín: 107-es terem</i>	Covid-válság <i>Helyszín: 108-as terem</i>
11:30	<i>Dernóczy Adrienn – Kurucz Attila – Remsei Sándor:</i> Magyarországi vezetők agilitásának vizsgálata	<i>Csákné Filep Judit – Radácsi László:</i> A koronavírus pandémia és az orosz-ukrán háború hatásai a magyar kkv-k körében	<i>Prof. Dr. Poór József, DSc. – Módosné Szalai Szilvia – Jenei Szonja:</i> Magyarország központi régiójának és a vidéki területeknek a pandémia általi érintettsége, a válságból való kilábalás módjai
12:00	<i>Dióssy Kitti – Dr. Demeter Krisztina – Dr. Losonci Dávid:</i> A vezetési stílusok hatása a digitális transzformációra	<i>Magyari Katinka – Varga Zsuzsanna:</i> Az orosz-ukrán háború gazdasági hatásai a magyar cégvilágban – a VOE felmérésének eredményei, konklúziók	<i>Szabó Ágnes – Havran Zsolt – Máté Tünde – Rada Alexandra:</i> A világjárvány hatása a nemzetközi és hazai fitnessszektorra. Globális elmélet – hazai gyakorlat
12:30	<i>Dr. Ónodi Annamária – Dr. Répáczki Rita:</i> A vezetési stílus és a vállalat tulajdonosi szerkezetének összefüggései a hatékony vezetői működés szempontjából	<i>Szepesi Balázs – Hortoványi Lilla – Parrag Petra – Pogácsás Péter:</i> Vállalkozások a háborús válságban	<i>Dr. Zsigmond-Heinczinger Száva:</i> Vállalkozók és változáskezelés: megküzdési stratégiák a COVID-19 koronavírus kapcsán eltérő megközelítésben a szakirodalom, a vállalkozók és az őket segítő szakemberek szemszögéből
13:00	Zárszó és ebéd <i>Helyszín: első emelet</i>		

ABSZTRAKTOK

András Krisztina – Móni István: Szimulátortermek mint e-sportvállalkozások – azaz hogyan bővíthetik tevékenységüket az eddig csak játéktérnek és rendezvényhelyszínnek tekintett szimulátortermek?	8
Dr. Balogh Gábor – Dr. Sipos Norbert: Az emberi erőforrás menedzsment versenyképességi megközelítései a KKV-k körében	10
Bódi-Schubert Anikó – Ritzlné Kazimir Ildikó: A globális gazdaság hálózati építőelemei - Csomópontok és hálózati feszültségek.....	13
Dr. Budai Eleonóra – Denich Ervin: A közzétett számviteli beszámolók minőségének több dimenziós vizsgálata – magyarországi székhellyel rendelkező vállalkozások mintáján	16
Csákné Filep Judit – Radácsi László: A koronavírus pandémia és az orosz ukrán háború hatásai a magyar kkv-k körében	18
Csiki Ottó – Dr. Szász Levente – Dr. Demeter Krisztina – Dr. Losonci Dávid – Dr. Rácz Béla-Gergely – Dr. Benedek Botond: Az Ipar 4.0 technológiák hatása a termelővállalatok humán erőforrására	21
Dernóczy Adrienn – Kurucz Attila – Remsei Sándor: Magyarországi vezetők agilitásának vizsgálata ..	24
Dézi-Benyovszki Annamária – Szabó Tünde Petra: Kik kockázatkerülőbbek: a női megállapodott vállalkozók vagy a nem vállalkozó női társaik?	26
Dióssy Kitti – Dr. Demeter Krisztina – Dr. Losonci Dávid: A vezetési stílusok hatása a digitális transzformációra	29
Dr. Dőry Tibor: Hogyan válasszunk megfelelő „lead-user”-t az új termékfejlesztési folyamatokban? Magyar orvostechikai vállalkozások gyakorlata	32
Dr. Győri Zsuzsanna – Dr. Kolnhofner-Derecskei Anita – Dr. habil Reicher Regina – Dr. habil Szigeti Cecília: Hogyan ítélik meg a vállalkozói ökoszisztémát a felelős vállalatvezetés és a fenntarthatóság szempontjából a magyar KKV-k vezetői? Fókuszcsoporthoz tartozó beszélgetések tanulságai.....	34
Herr Orsolya – András Krisztina: Technikai vagy taktikai hiba? A kézilabda játékosok személyiségi jegyei figyelembevételének gazdasági jelentősége a sportszervezetek szempontjából	37
Dr. Hornyák Miklós: A blokklánc technológia alkalmazhatósága a kis- és közepesvállalatoknál – algoritmussal támogatott szakirodalmi áttekintés.....	40
Hortoványi Lilla – Pogácsás Péter – Szepesi Balázs: 30 év 52 történet tükrében	42
Kiss János: A termékinnováció, az export és a termelékenység kapcsolata a magyar feldolgozóiparban	45
Kövi-Varga Anna Róza – Rideg András: Családi vállalatok a KKV szektorban.....	47
Krabatné Fehér Zsófia – Szerb László – Kovács Balázs: A kkv-k egyéni kompetenciáinak hatása a regionális fejlettségre változó intézményi környezetben	49
Magyari Katinka – Varga Zsuzsanna: Az Orosz-Ukrán háború gazdasági hatásai a magyar cégvilágban - a VOE felmérésének eredményei, konklúziók.....	51

Makai Attila Lajos – Novotny Ádám: Egyetemi technológia-transzfer szervezetek és ökoszisztémák Magyarországon.....	53
Dr. Ónodi Annamária – Dr. Répáczki Rita: A vezetési stílus és a vállalat tulajdonosi szerkezetének összefüggései a hatékony vezetői működés szempontjából.....	55
Pajrok Andor: A szállodaiiparban tevékenykedő magyar KKV-k versenyképessége költséggazdálkodás aspektusból	57
Prof. Dr. Poór József, DSc. – Módosné Szalai Szilvia – Jenei Szonja: Magyarország központi régiójának és a vidéki területeknek pandémia általi érintettsége, a válságból való kilábalás módjai.....	59
Radácsi László: Adalékok a hazai kkv-k társadalmilag felelős működéséhez: egy longitudinális vizsgálat eredményei	64
Radácsi László – Timár Gigi – Csákné Filep Judit: Vállalkozásoktatás Magyarországon a GEM 2021 és 2022-es adatfelvételeinek tükrében	67
Sáfrányné Dr. Gubik Andrea - Dr. Habil Farkas Szilveszter: Vállalkozói karrier: Miért (nem) vonzó a magyar diákok számára?	70
Sass Magdolna – Szalavetz Andrea: A félperiféria változatai: Az osztrák és a magyar autóipar fejlődési pályái és perspektívái	77
Svastics Carmen – Csillag Sára – Hidegh Anna Laura – Győri Zsuzsanna: Keresztútban? A fogyasztékosággal élő vállalkozók identitása a vállalkozói lét, a fogyasztékoság és a nemek metszetében	80
Szabó Ágnes – Havran Zsolt – Máté Tünde – Rada Alexandra: A világitárvány hatása a nemzetközi és hazai fitnessszektorra. Globális elmélet – hazai gyakorlat.....	83
Szabó Krisztofer: A családi vállalkozás háttere hogyan befolyásolja a vállalkozói hajlamot?.....	86
Szennay Áron – Dr. habil. Szigeti Cecília - Major Zoltán: Fenntarthatóság kihívások az építőiparban – minden az alapoknál kezdődik	89
Szepesi Balázs – Hortoványi Lilla: A vállalkozástán 30 éves fejlődése a Közgazdasági Szemlében.....	91
Szepesi Balázs – Hortoványi Lilla – Parrag Petra – Pogácsás Péter: Vállalkozások a háborús válságban	98
Szerb László – Krabatiné Fehér Zsófia: Kisvállalatok Magyarországon a rendszerváltástól napjainkig	100
Szerb László – Rideg András: A kisvállalatok és az innováció – a versenyképességi megközelítés.....	102
Dr. habil Szigeti Cecília – Csiba Péter: Biogáz üzemek, mint komplex körforgásos projektek spanyol esettanulmány tapasztalatai	104
Dr. Zsigmond-Heinczinger Száva: Vállalkozók és változáskezelés: megküzdési stratégiák a COVID-19 koronavírus kapcsán eltérő megközelítésben a szakirodalom, a vállalkozók és az őket segítő szakemberek szemszögéből	106

András Krisztina – Móni István: Szimulátortermek mint e-sportvállalkozások – azaz hogyan bővíthetik tevékenységüket az eddig csak játékteremnek és rendezvényhelyszínnek tekintett szimulátortermek?

Szerző:

András Krisztina (Budapesti Corvinus Egyetem, Sportgazdaságtani Kutatóközpont)

Móni István (STEMO Marketing Kft.)

A kutatás célja és kérdései:

A COVID-19 pandémia – ahogy a rendezvényipart általában – súlyosan érintette az eddig csak szórakoztató központokként és rendezvényhelyszínekként ismert szimulátortermeket, miközben az autósport alapú e-sportok népszerűsége ugyanekkor jelentős mértékben nőtt. Eközben az autósport számára jelentős kihívást jelent a hagyományos értelemben vett szabadidősport bázis hiánya. Jelen kutatás – „Az autósport kihívásai a Z és az Alfa generációval szemben” kutatás részeként – azt vizsgálja, hogy az autóversenyszimulátorral rendelkező termek, ha nyitnak az e-sport felé, alkalmasak lehetnek-e az autósport ökoszisztémájának bővítésére és kialakítására úgy, hogy az számukra üzletileg is megtérülő tevékenység legyen.

A kutatás fókuszál az autósport népszerűségének növeléséhez kapcsolódó tevékenységekre, továbbá vizsgálja az e-sportok szerepét az utánpótlásnevelésben is, illetve azt, hogy az ezen tevékenységbe esetlegesen becsatlakozó szimulátortermek milyen módon segíthetik elő a jövő autóversenyzőinek karrierépítését.

Elméleti háttér:

A kutatás elméleti háttérét adják a sportgazdaságtani szakirodalmak sportvállalkozásokkal, azok funkcionális megközelítésével jellemezhető és foglalkozó szakirodalmi, továbbá a sportágak gazdaságtana tématerület technikai sportágak működésével foglalkozó irodalmak. A vizsgált sportvállalkozások kis- és közepes méretűk, valamint profiljuk miatt a sportinnováció témakörét is bekapcsolják, ezen tématerület irodalmaira is építenek.

Módszertan:

A kutatás primer része kvalitatív és kvantitatív elemeket is tartalmaz. Kvalitatív kutatásként mélyinterjú készült Michélsz Norbert FIA Túraautó Világkupa-győztessel, Kiss Norbert háromszoros FIA Európabajnok kamionversenyzővel, Zengő Zoltánnal, a Zengő Motorsport tulajdonosával, illetve Bognár Ákossal, a Hyp-R Zone – Szimulátor és VR Klub szimulátorterem vezetőjével. A kvantitatív kutatás során a Hyp-R Zone vendégkörében, illetve autóversenyrájongók között mértük fel az e-sporttal kapcsolatos attitűdöket.

A kutatás szekunder részében vizsgáltuk az e-sportban zajló piaci folyamatokat és üzleti lehetőségeket, és egy 2021 októberében publikált, a Formula 1 sorozat szervezője, a Nielsen és Motorsport Network együttműködésével készített jelentés alapján a legismertebb autósport sorozat, a Formula 1 népszerűségének alakulását.

Eredmények:

A kutatás során megállapítást nyert, hogy ahogy azt az interjúalanyok példája mutatja, lehetséges olyan karriert építeni az autósportban, ahol amatőr e-sportolóként kezdte meg a pályafutását a később sikeres professzionális autóversenyzővé vált sportoló. A szimulátortermek azonban ma még nem használják ki az e-sporthoz kapcsolódó lehetőségeket, annak ellenére, hogy mérhető igény lenne erre a fogyasztók részéről.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A COVID-19 pandémia a kapcsolódó lezárások miatt jelentős nehézségeket okozott világszerte az eddig csak élményközpontokként, játéktérként és rendezvényhelyszínekként ismert szimulátortermeknek, miközben az e-sportok népszerűsége – nem csak a játékosok, a nézők között is – jelentősen nőtt. Eközben az autósport számára komoly kihívást jelent az, hogy az a tömegsport bázis, amely elősegíthetné a népszerűségének fenntartását, illetve biztosíthatná az utánpótlást mind a nézők, mind a versenyzők között, hiányzik. Az autóverseny-szimulátorral rendelkező termek számára jelentős üzleti potenciált rejthet magában, ha a szórakoztatás mellett nyitnak az e-sportok felé, csapatokat építenek, bajnokságokat szerveznek és bonyolítanak le, és így – az e-sporton keresztül – segítenek felépíteni az autósport mögötti tömegsportot.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

András, K. (2015). A hivatásos sport gazdaságtani alapjai, in: Ács, P., András, K., Fazekas, F., Fazekas, A., Gyömörei, T., Jarjabka, Á., Paár, D., Rappai, G., Sterbencz, T., Stocker, M., Szabó, Á., Szilágyi, L. and Tamás, L. (2015). Sport és gazdaság. Pécs, Hungary: Pécsi Tudományegyetem Egészségtudományi Kar, 434-481. old.

András, K. (2003). Üzleti elemek a sportban, a labdarúgás példáján (Business elements in sports, through example of football (Doctoral dissertation, Budapesti Corvinus Egyetem).

András, K. (2004). A hivatásos labdarúgás piaci, Vezetéstudomány XXXV. 40-57. old.

Bradley, C. (2021). Formula1® in 2021 - Global fan insight into the world's largest annual sporting series (2005–2021). [online] Austin, TX, USA: Motorsport Network. Available at: <https://f1-global-fansurvey.motorsport.com/> [Accessed 21 Aug. 2022].

Collis, W. (2020). The book of esports: the official history of esports. New York: Rosettabooks.

Li, R. (2016). Good luck have fun: the rise of eSports. New York: Skyhorse Publishing.

Scholz, T. (2019). eSports is business: management in the world of competitive gaming. Cham, Switzerland: Palgrave Pivot

Dr. Balogh Gábor – Dr. Sipos Norbert: Az emberi erőforrás menedzsment versenyképességi megközelítései a KKV-k körében

Szerző:

Dr. Balogh Gábor (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

Dr. Sipos Norbert (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet)

A kutatás célja és kérdései:

Az elemzés során arra a kérdésre keressük a választ, hogy mire érdemes figyelnie egy hazai kisvállalat vezetőjének az alkalmazottak menedzselése kapcsán, amikor növekedésnek indul a cég létszáma. Ez egyrészt érinti a HR ciklus kérdéskörét, másrészt viszont kitüntetett figyelmet szentelünk a javadalmazás kérdéskörének.

Elméleti háttér:

Nemzetközi összehasonlításban a magyar KKV-k vezetői jóval nagyobb arányban döntenek HR kulcskérdésekben, mint Nyugat-Európában, ahol a HR-osztályok döntési jogköre szélesebb körű, mint hazánkban, és ez korlátja lehet a hazai KKV-k versenyképességének és innovativitásának is (Almás, 2019). Az EEM kérdéseket magukhoz rendelő vezetők mellett egy másik fontos szempont, hogy a legtöbb HR funkcionál informális megoldásokat lehet azonosítani, és ezt általában – a nagyvállalatokkal történő összevetésben – negatívan szokta minősíteni a szakértők többsége. Hidegh és szerzőtársai (2019) szerint ugyanakkor fel kell ismerni az informális eljárásokban rejlő előnyöket is: a KKV-k ilyen – alacsony szinten formalizált technikákkal – rugalmasabban és gyorsabban tud reagálni a környezeti kihívásokra, erős kapcsolati hálóra lehet építeni a stratégiát (pl. toborzás-kiválasztásban), közvetlen munkahelyi légkör, magas bizalmi szint, kellemesebb szocio-emocionális hangulat, erősebb kohézió, elkötelezettség, lojalitás, bevonás. Az EEM rendszerek alacsony formalizáltsági szintje és az informális eljárások önmagukban még nem tekinthető károsnak, csak abban az esetben, ha nem érzékelhető mögötte egyértelmű átgondoltság és (HR) szakértelem.

A javadalmazási és ösztönzési rendszerek (továbbiakban javadalmazás), szűk értelemben a bérek megállapítása az egyik legfontosabb és legérzékenyebb kérdés (alapfunkció) az emberi erőforrás menedzsmentben. Ugyanakkor a KKV-knál ritkán lehet nemzetközi összehasonlító eredményeket találni erről, hiszen az EEM és a versenyképességi kutatások között is nagyvállalatok elemzése dominál (Cerrato–Depperu, 2011). Ennek elsősorban az információk beszerzési nehézsége és az aprólékosabb munkát igénylő elemzés az oka. Napjainkban növekvő érdeklődés látható ezen a téren (Richbell és szerzőtársai, 2010). Fontos hozzátenni, hogy Győri (2018: 255) szerint “az emberi erőforrásokban megmutatkozó hiányosságok növelik a vállalkozás pénzügyi sérülékenységének esélyét” a KKV-k esetében is, vagyis a nem jól menedzselt alkalmazotti állomány erőteljesen kihat a cég anyagi helyzetére is. Ennek következménye a munkatársak vonzásában, fejlesztésében és megtartásában is megmutatkozik.

Módszertan:

A koncepcionális modell vizsgálatának empirikus elemzése a PTE-KTK kis- és középvállalatai versenyképességi kutatócsoport kutatási eredményeire épül. A kutatáshoz 981 magyar KKV adatait elemeztük. Leíró statisztikát és bináris logisztikus regressziót alkalmaztunk az adathalmaz sajátosságainak bemutatására.

Eredmények:

A magyarországi KKV adataira épülő elemzésünk során megállapítottuk, hogy a javadalmazási rendszer elmeinek változatossága kiegyensúlyozatlan, a válaszadók 2/3-ánál egyáltalán nem jelenik meg, míg 5%-nál több mint háromfélét is alkalmaznak egyidejűleg. Leggyakrabban az elvégzett munka utólagos értékelésén alapuló jutalmazás megoldásához folyamodnak, miközben legkevésbé a dolgozók döntéshozatalba történő bevonása jelenik meg (Balogh és szerzőtársai, 2020). Bináris logisztikus regresszióval vizsgáltuk meg, hogy a javadalmazási rendszer fejlettségét milyen egyéb tényezők befolyásolják a versenyképességi mutatók közül. Összesen 43 független változó és 3 kontroll változó bevonásával valósítottuk meg a felmérésünket. Az eredmények alapján kialakult modell 30,2%-os magyarázó erő mellett megállapítható, hogy a versenyképességi részpillérek közül 9-nél van statisztikailag szignifikáns hatás, amelyek egy kivételével mindegyike pozitív irányú esélyhányadossal bír. Legfőbb megállapításunk, hogy a hazai KKV-k körében a javadalmazási rendszer alkalmazását a menedzsment folyamatok minősége, a marketing tevékenységek szervezettsége, a humán erőforrás fejlettsége és a szervezeten kívülről érkező támogatás mértéke befolyásolja.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Az emberi erőforrás menedzsment a KKV-k esetében is hozzáadott értékkel bír, ezért elengedhetetlen az ehhez kapcsolódó kérdések megfelelő keretek közötti tárgyalása. A HR ciklus végiggondolásával a teljesítmény szem előtt tartása mellett lehet fejleszteni az értékelés, javadalmazás, fejlesztés, kiválasztás elemeket. Ezek közül kiemelten fontos a javadalmazás kérdésköre, hiszen a jó struktúra hozzájárul a motivációhoz és így a magasabb teljesítményhez is.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Almási A. (2019): A szervezeti tényezők szerepe a magyarországi KKV szektor sikerességében. *Competitio*, 18. évf. 1-2. sz. 108-125. DOI: 10.21845/comp/2019/1-2/4

Balogh G.–Sipos N.–Rideg A. (2020): A javadalmazási rendszerek hatása a magyarországi kis- és középvállalati szektorban. *Közgazdasági Szemle*, 67. évf. 12. sz. 1217-1244. o. <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2020.12.1217b>

Cerrato, D.–Depperu, D. (2011): Unbundling the Construct of Firm-Level International Competitiveness: A Conceptual Framework. *Multinational Business Review*, Vol. 19. No. 4. 311–331. o. <https://doi.org/10.1108/15253831111190162>.

Hidegh A.L.–Szászvári K.–Csillag S.–Csizmadia P. (2019): Kis- és középvállalkozások toborzás-kiválasztási és munkaerő-megtartási gyakorlata. *Munkaügyi Szemle*, 62. évf. 4. sz. 32-40. o.

Richbell, S.–Szerb, L.–Vitai, Zs. (2010): HRM in the Hungarian SME sector. *Employee Relations*, Vol. 32. No. 3. 262–280. o. <https://doi.org/10.1108/01425451011038799>.

Bódi-Schubert Anikó – Ritzlné Kazimir Ildikó: A globális gazdaság hálózati építőelemei - Csomópontok és hálózati feszültségek

Szerző:

Bódi-Schubert Anikó (Magyar Nemzeti Bank)

Ritzlné Kazimir Ildikó (Magyar Nemzeti Bank)

A kutatás célja és kérdései:

Tanulmányunk fókuszában a globális gazdaság hálózatos szerkezetének feltérképezése, logikai rendszerbe foglalása áll, amely logikai struktúrát sokváltozós modellezés segítségével kívánunk validálni. Kutatásunkban alkalmazott szemlélet szerint a globális gazdaság működésének mérhető outputját az üzleti hálózatok adják, de ezek a hálózatok is beágyazódnak és kölcsönösen összekapcsolódnak további hálózati alrendszerekkel. Kutatási célunk a hálózati alrendszerek összekapcsolódottságának, valamint az azokban keletkező hálózati feszültségek globális outputra gyakorolt hatásának ökonometriaival igazolása.

Elméleti háttér:

Rövid irodalomkutatás során, elsősorban az IMP Group hálózatfelfogását alkalmazva elemezzük az üzleti hálózatok fő jellemzőit, mint az összekapcsolódottság, beágyazottság, illetve a globalizáció hatása az üzleti hálózatok komplexitásának növekedésére.

Módszertan:

Tanulmányunk harmadik szakaszában indikátorváltozók segítségével ökonometriaival módszerekkel (korreláció és Granger-okság) is igazoljuk a feltételezett hálózati alrendszerek közötti erős összekapcsolódottság létét, majd a strukturális egyenletek módszerével modellezzük, hogy az egyes alrendszerekben kialakuló hálózati feszültségek hogyan gyűrűznek tovább és okoznak szakadásokat, visszafogva ezáltal az üzleti hálózatok teljesítményét.

A kutatásunk során 2004-2021 közti időszakot vizsgáltuk azért, hogy meg tudjunk figyelni prosperáló és válsággal terhelt periódusokat is. Éves gyakoriságú adatbázist állítottunk össze olyan változókból, amelyek az egyes hálózati szintek hálózati teljesítményét közelítik, másrészt olyan változókat is kerestünk, amelyek a növekvő feszültségeket írják le. A változók főként globális indikátorok, ezek hiányában néhány esetben EU-s indikátort választottunk. A változókat kategorizáltuk az öt hálózati alrendszernek és a hálózat teljesítményét leíró szerepének megfelelően.

Eredmények:

A bemutatott elméletek alapján tanulmányunkban kifejtjük azon feltevésünket, amely szerint a globális gazdaság öt fő hálózati alrendszerre határozható le. A különböző módon összekapcsolódó üzleti hálózatokra, amelyek a makroszempontról mérhető globális gazdasági teljesítményt állítják elő, s csomópontjaik a multinacionális vállalatok. Az üzleti hálózatok beágyazódnak a nemzetállamok és NGO-k alkotta geopolitikai hálózatokba, továbbá a működésük kölcsönösen függ az egyes országok földrajzi adottságai és elsősorban nemzeti stratégiai fejlesztési döntései alapján szerveződő és fejlődő közlekedési hálózatok teljesítményétől, amelyeknek a tengeri kikötők a kritikus csomópontjai. Az üzleti hálózatok működése szorosan összekapcsolódott emellett a technológiák és erőforrások hálózatával.

A negyedik ipari forradalommal digitalizáció, az automatizáció szinte minden iparág működését átalakították, amelynek eredményeként az üzleti hálózatok nagy része közös csomóponti erőforrásokat és alkatrészeket használ (PI. réz, félvezetők, kábelek). Az üzleti hálózatok teljesítményét szintén erőteljesen befolyásolni képesek a fogyasztói hálózatok, hiszen minden vállalat teljesítménye alapvetően függ a fogyasztók igényeitől és elvárásaitól. A fogyasztók különböző tulajdonságaik alapján szegmentálhatók. Az infokommunikációs technológiai fejlődés, a közösségi média használat univerzális elterjedésének eredményeként a fogyasztók is képesek lehetnek összekapcsolódni, s különböző preferenciák mentén közösségi hálózatokat alkotni. Tanulmányunkban igazoljuk, hogy ez az 5 alrendszer alkotja azt a struktúrát, amelyet globális gazdaságnak nevezünk, s az egyes alrendszerekben létrejövő szakadások, csomópont-kiesések az üzleti hálózatok teljesítményére közvetlenül visszahatnak.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Kutatásunkban igazoljuk azon feltevésünket, hogy a globális gazdaság 5 fő hálózati alrendszerre határozható le, amelyben az üzleti hálózatok adják a makroszempontról is mérhető globális teljesítményt. Igazoljuk, hogy ezek a hálózati rendszerek szorosan összekapcsolódtak, valamint az egyes alrendszerekben fellépő szakadások, időszakos/részleges csomópont-kiesések az üzleti hálózatok működését is befolyásolják, visszafogva ezáltal az outputot. Kutatásunk révén könnyebben érthetővé válik, hogy bizonyos hálózati hatások hogyan befolyásolják az egyes vállalatok működését, illetve, hogy az egyes az adott iparágtól, makrokörnyezettől látszólag független hálózati elemek is visszahatnak az üzleti hálózatok teljesítményére.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Andersson, U., Holm, D.B., Johanson, M. (2005). Opportunities, Relational Embeddedness and Network Structure. In: Ghauri, P., Hadjikhani, A., Johanson, J. (eds) Managing Opportunity Development in Business Networks. Palgrave Macmillan, London.

Hankansson, H- Snehota, I. (2018): Interactivity in Business Networks; Competitive paper submitted to the 34th IMP conference, Kedge, Marseille, 2018

Ritter, T. (2000): A Framework for Analyzing Interconnectedness of Relationships; Industrial Marketing Management 29, 317–326

Håkansson, H., Ford, D., Gadde, L.-E., Snehota, I., & Waluszewski, A. (2009). *Business in networks*. Chichester: John Wiley & Sons.

Håkansson, H., Snehota, I., eds., 2017, *No Business is an Island – Making sense of the interactive business world*. Croydon, UK: Emerald

Gelei, A. (2009): Hálózat- a globális gazdaság kvázi szervezete, *Vezetéstudomány* Vol. 40. No.1. pp. 16-33.

Jöreskog, Karl G. – Olsson, Ulf H. – Wallentin, Fan Y. (2016): *Multivariate Analysis with LISREL*. Springer International Publishing Switzerland

Dr. Budai Eleonóra – Denich Ervin: A közzétett számviteli beszámolók minőségének több dimenziós vizsgálata – magyarországi székhellyel rendelkező vállalkozások mintáján

Szerző:

Dr. Budai Eleonóra (Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar)

Denich Ervin (Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Kar)

A kutatás célja és kérdései:

A Számviteli – 2000. évi C. – törvény hatálya alá tartozó vállalkozások kötelezettsége az üzleti évről a számviteli beszámoló összeállítása. Ezen beszámolók formájára, tartalmára, közzétételére és nyilvánosságra hozatalára vonatkozóan kötelező előírásokat fogalmaz meg a jogszabály. A beszámolók összeállításában kulcsfontosságú szerephez jutnak a számviteli szakemberek, ugyanakkor a vállalkozások vezetői, illetve vezető testületei hozzák meg az ehhez kapcsolódó szükséges döntéseket. Ez alapján a számviteli beszámoló egy több dimenziós döntési térben jön létre, a szakmai és vezetői döntések szinergiájának eredményeképpen. Célunk ennek az összetett döntési halmazt tükröző „számviteli terméknek” a több dimenziós, minőségi szempontú vizsgálata, amelyre eddig még tudomásunk szerint Magyarországon nem került sor. Vizsgálatunk során a tőzsdén nem jegyzett, az IFRS előírásokat nem alkalmazó, jellemzően egyszerűsített éves beszámolót készítő vállalkozásokra fókuszáltunk, amelyek jellemzően mikro-, kis és középvállalkozások (MKKV). A kutatás során arra kerestük a választ, hogy:

- Milyen minőségűek a nyilvánosságra hozott számviteli beszámolók?
- Milyen módszerekkel és hogyan szemléltethetjük a vizsgált beszámolók minőségét?

Elméleti háttér:

A nyilvánosságra hozott számviteli beszámolók minőségére vonatkozóan nincs jelenleg egységes, mindenki által elfogadott definíció, a nemzetközi szakirodalom azonban széles körben vizsgálja a témát, ugyanakkor a tőzsdei cégekre fókuszál a kutatók többsége. Az általuk alkalmazott minőségvizsgálati modellek közül korábbi kutatásunk (Budai et al. 2021) alapján a módosított Jones modell (Dechow et al. 1995) látszik alkalmasnak az MKKV-k beszámolóinak vizsgálatához.

Módszertan:

Vizsgálatunk során a számviteli beszámoló minőségét a létrejöttét övező összetett döntési tér miatt több dimenzió mentén vizsgáltuk különböző módszertan felhasználásával:

- Határidő betartása a nyilvánosságra hozatal során. (Megfelelőség vizsgálat)

- A eredmény vezetői befolyásolásának mértéke. (Módosított Jones modell)
- A beszámoló előírt részeinek megléte. (Megfelelőség vizsgálat)
- A beszámolón belüli számszaki egyezőség. (Megfelelőség vizsgálat)
- A kiegészítő melléklet tartalmának jogi megfelelősége. (Saját egyedi módszertan)

A vizsgálathoz szükséges adatokat a Céginformáció.hu Scholar adatbázisából, az e-cégjegyzék, valamint az e-beszámoló oldaláról gyűjtöttük ki. Az elemzés során az Excel, valamint az SPSS programot alkalmaztuk a leíró statisztika és a regresszió vizsgálatánál.

Eredmények:

A kutatás a magyar székhellyel működő MKKV-k számviteli beszámolóinak minőségi dimenzióit vizsgálja fel és ezek közül öt dimenzió lehetséges vizsgálati módszertanát mutatja be több ágazatból vett minta alapján szemléltetve. A felvázolt öt dimenzió együttes vizsgálata tükrözi azt a sokoldalú döntési hátteret, amelyben a beszámoló létrejön. Hasznos információt nyújt a beszámoló adatainak felhasználói – a döntéshozók – számára azok minőségéről, ezáltal azok megbízhatóságáról, felhasználhatóságáról. A kutatás eredményeit a döntéshozókon kívül a számviteli szakma, a szabályozó és ellenőrző hatóságok, valamint a kutatók is hasznosítják.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A vállalkozások számviteli beszámolója az egyetlen, évente nyilvánosságra kerülő olyan számviteli adathalmaz, amely a vállalkozások működését, vagyont tükrözi és amelyre a külső döntéshozók – befektetők, hitelezők, partnerek – támaszkodni tudnak döntéseik során. Az általunk vizsgált vállalkozások nyilvánosságra került adatai döntő többségben nem kontrolláltak könyvvizsgáló által, így nincs szakmai visszajelzésünk azok minőségéről egyetlen szempontból sem. A kutatás e tekintetben kínál hiánypótló megoldást.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Budai, E. et al. (2021): Financial Reporting Quality at SME-s – A Teoretical approach. Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica, Vol. 23 No. 1 pp. 109-121

Dechow et al. (1995): Detecting earnings management. Accounting Review, Vol. 70 No. 2 pp. 193-225

Strakova, L. (2020): Earnings management in global background. SHS Web of Conferences 74: 01032

Csákné Filep Judit – Radácsi László: A koronavírus pandémia és az orosz ukrán háború hatásai a magyar kkv-k körében

Szerző:

Csákné Filep Judit (Budapesti Gazdasági Egyetem Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Iroda)

Radácsi László (Budapesti Gazdasági Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

Az elmúlt években két globálisan nagy hatással bíró esemény, a koronavírus világjárvány és az orosz ukrán háború számos vállalkozás életét befolyásolta. Ugyanakkor az események hatása közel sem azonos a cégekre. Míg többségben vannak, akiket az események hátrányosan érintettek, a magyar kkv-knak kimutatható egy szűk csoportja, amelynek vezetői úgy ítélik meg, hogy a pandémia és a háború élenkítően hatott a működésükre.

A kutatás célja annak feltérképezése, miben különböznek azok a vállalkozások, akiket a pandémia és a háború negatívan érintett, azoktól, akik üzleti tevékenységük élénkülését tapasztalták, így az események nyerteseinek tekinthetők.

Elméleti háttér:

A koronavírus világjárvány és az orosz-ukrán háború magyar kkv szektorra gyakorolt hatását vizsgáló felmérések köre szűkös, illetve a változó események folyamatos igényt támasztanak friss kutatási eredmények közzlésére (Himer-Szekeres, 2020; Poór et al., 2022; Jenei – Módosné Szalai, 2021; Madari, 2021; Koltai-Geambasu, 2020; Karácsony, 2021; Koppány – Vakhal, 2022; Gosztonyi, 2022). A kutatás célja, hogy bekapcsolódjon a pandémia és az orosz-ukrán háború hazai kkv szektorra való hatását vizsgáló diskurzusba.

Módszertan:

Az elemzés alapjául a BGE harmadik alkalommal, 2022 májusában végrehajtott, a KKV-k körében reprezentatív mintára épülő kérdőíves adatfelvétele szolgált. A felvett minta 506 elemű, amely egyszerre reprezentálja a sokaságot székhely (régió), árbevétel és foglalkoztatotti létszám tekintetében. Az elemzés nem a teljes mintán, hanem annak egy részmintáján került végrehajtásra. A válaszadók két kategóriába kerültek besorolásra, attól függően, hogy az események (pandémia és háború) negatívan vagy élenkítőleg hatottak üzleti tevékenységükre. Azon válaszadók, akik esetében sem a pandémiának sem a háborúnak nem volt jelentős hatása az üzleti tevékenységre, kihagyásra kerültek az elemzésből. A pandémia és a háború vállalkozásokra való hatása összesítésre került és amennyiben bármelyik esemény élenkítőleg hatott a cég teljesítményére a vállalkozás az élenkítően hatott csoportba, egyébként a negatívan érintette csoportba került besorolásra. Az elemzés alapjául

az így kapott 87 elemű minta szolgált, amelynek elemzése kétváltozós logisztikus regresszió segítségével történt.

Eredmények:

A kétváltozós logisztikus regressziós modell bizonyítja, hogy a

- vállalkozás két évvel ezelőtti helyzete,
- a vállalkozás számára jelenleg elérhető piaci lehetőségek,
- a válaszadó vélekedése, hogy egy vállalkozás sikerében ma Magyarországon, hány százalékban játszik a szerencse szerepet,
- a vállalkozás pénzügyekkel szembeni kötelezettségállományának alakulása az elmúlt öt évben hatnak arra, hogy a vállalkozás negatívan vagy élénkítően élte-e meg a pandémia és a háború hatásait.

A logisztikus regressziós modell statisztikailag szignifikáns, a Wald statisztika értéke 30,545 a $df=1$. A modell 45,3% (Cox & Snell R^2) – 75,4%-ban (Nagelkerke R^2) magyarázza a pandémiára és a háborúra vállalkozásokra gyakorolt hatásának varianciáját és az esetek 90,8%-át helyesen sorolja be.

A minta további elemzése, a mélyebb összefüggések keresése folyamatosan zajlik.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A kutatás feltárja, milyen tényezők befolyásolják a magyar kkv-k körében, hogy a covid világjárvány és az orosz-ukrán háború hatásai negatívan vagy élénkítően hatnak egy vállalkozásra. Az eredmények rávilágítanak, hogy a cég események bekövetkezése előtti eredményességének, a jelenleg elérhető piaci lehetőségeknek, a cég pénzügyekkel szembeni kötelezettségállományának alakulásának és a cég képviselőjének szerencsére vonatkozó percepciójának is szerepe van abban, hogy a vállalkozás a globális események nyertesei vagy vesztesei közé tartozik-e.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Himer, Cs. – Szekeres, V. (2020): A magyar kkv-k kilátásai VUCA-környezetben. Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2020. I. Óbudai Egyetem. Elérhető:

<https://kgk.uniobuda.hu/sites/default/files/VF%20k%C3%B6tet%20I%202020.pdf#page=150>, Letöltés dátuma: 2022. 08. 17.

Jenei, Sz. – Módosné Szalai Sz. (2021): A koronavírus járvány hatásai a humán erőforrás-menedzsment különböző területeire 2020-ban. Új Munkaügyi Szemle, II. évf. 2021/2 sz. Elérhető:

<https://omdk.metropolitan.hu/upload/d6631788330b3133ef2dbc523da6d4eb42e30fc0.pdf>, Letöltés dátuma: 2022. 08. 17.

Karácsony, P. (2021). THE IMPACT OF THE CORONA VIRUS CRISIS ON THE OPERATION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES. 8(4), 11.

Koltai, L. – Geambasu, R. (2020): Vállalkozónők a koronavírus idején néhány európai országban. HÉTFA Kutatóintézet és Elemző Központ. Elérhető: https://hetfa.hu/wp-content/uploads/2020/10/noi-vallalkozok_nemzetkozi_FINAL.pdf, Letöltés dátuma: 2022. 08. 17.

Koppány K., & Vakhal P. (2022). Az Ukrajna elleni háború globális értéklánckokra gyakorolt hatásai. *Külgazdaság*, 66(3–4), 73–119. <https://doi.org/10.47630/KULG.2022.66.3-4.73>

Madari Z. (2021). A magyar élelmiszeripari KKV szektor helyzete és kilátásai = Prospects of the Hungarian mid-sized enterprises in agriculture. *Köz-gazdaság*, 16(1), 39–49. <https://doi.org/10.14267/RETP2021.01.05>

Márton, G. (2022). COVID-19 positivism: Has COVID-19 changed Hungarian entrepreneurs' perception of business opportunities? *Prosperitas*, 9. https://10.31570/prosp_2021_0006

Poór J. – Dajnoki K. – Szabó Sz. – Módosné Szalai Sz. – Jenei Sz. (2022): Kilábalás – Újranyitás –Növekedés – Várható változások a vállalati / intézményi gazdálkodásban és menedzsmentben a koronavírus árnyékában. Elérhető: https://press.mater.uni-mate.hu/40/1/KIL%C3%81BAL%C3%81S-%C3%9AJRANYIT%C3%81S-N%C3%96VEKED%C3%89S_v07.pdf, Letöltés dátuma: 2022. 08. 17.

Csíki Ottó – Dr. Szász Levente – Dr. Demeter Krisztina – Dr. Losonci Dávid – Dr. Rácz Béla-Gergely – Dr. Benedek Botond: Az Ipar 4.0 technológiák hatása a termelővállalatok humán erőforrására

Szerző:

Csíki Ottó (Babeş–Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság és Gazdálkodástudományi Kar &

Budapesti Corvinus Egyetem)

Dr. Szász Levente (Babeş–Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság és Gazdálkodástudományi Kar)

Dr. Demeter Krisztina (Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Logisztika és Ellátási Lánc Menedzsment Tanszék)

Dr. Losonci Dávid (Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet)

Dr. Rácz Béla-Gergely (Babeş–Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság és Gazdálkodástudományi Kar)

Dr. Benedek Botond (Babeş–Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság és Gazdálkodástudományi Kar)

A kutatás célja és kérdései:

A kutatás során arra a kérdésre kerestük a választ, hogy (KK) az Ipar 4.0 (I4.0) technológiák hatására hogyan változik meg a (a) humán erőforrás szerepe a termelővállalatoknál az (b) implementálás különböző szakaszaiban a (c) különböző szervezeti szinteken?

(a) A humán erőforrás szerepe alatt az emberek által végzett tevékenységeket és az ezekhez szükséges tudást és kompetenciákat értettük. (b) Az implementálást a szakirodalomra alapozva (Cardoso et al., 2012; Stornelli et al., 2021) három különböző szakaszra bontottuk, ezek a következők:

(1) az I4.0 technológia bevezetése előtti szakasz, (2) az implementálás fázisa, valamint (3) az implementálás utáni, azaz működtetési szakasz. (c) A különböző szervezeti szintek pedig a menedzsment, az I4.0 szakértők és az alkalmazottak (Demeter et al., 2021; Horváth and Szabó, 2019). A kiválasztott téma aktualitását a napjainkban megjelenő és elterjedő, Ipar 4.0 gyártási és gyártásszervezési technológiák adják. Az autóiparban ez fokozottan érvényes, hiszen egyre több adatalapú és szoftveres megoldás lát napvilágot, amelyek alapjaiban formálják át a piaci szereplők közötti versenyt.

Elméleti háttér:

Annak érdekében, hogy a lehető legalaposabban feltárjuk a már meglévő eredményeket, egy szisztematikus szakirodalmi eredményt készítettünk, amely során összesen 52 tudományos cikket elemeztünk. Az elemzett cikkek 31 különböző I4.0 technológiát különböztetnek meg. Az I4.0 technológiák bevezetésében az alkalmazottak meghatározó szerepet töltenek be, így nem meglepő, hogy az elemzett cikkek 84%-a figyelembe veszi ezt a kategóriát. A gyártósoroknál dolgozó

alkalmazottak az új automatizálási rendszerekkel találják szemben magukat, amely sokszor ember és robot együttműködést követel meg. A menedzsereknek alapvetően a termelési folyamatot kell átlátniuk annak érdekében, hogy az új technológiákat a lehető leginkább ki tudják használni.

Az elemzett cikkek 22%-a csak a bevezetés előtti szakaszt vette figyelembe; további 22%-uk kizárólag az implementálásra koncentrált; míg a cikkek 18%-a pedig csak a bevezetés utáni szakaszt tárgyalta. Néhány tanulmány egynél több fázist is lefedett.

Kutatásunkban az I4.0 technológiák hatását több implementálási szakaszban, valamint több szervezeti szintre gyakorolt hatását is vizsgáltuk. A kutatás szakirodalmi relevanciáját az adja, hogy nem találtunk olyan tanulmányt, amely átfogóan vizsgálja az I4.0 hatását a humán erőforrásra.

Módszertan:

A szakirodalmi forráshiány miatt a kutatásban felderítő módszertant alkalmaztunk, vállalati esettanulmányok felépítésével és elemzésével, egy olyan rendszer felépítése céljából, amely segíthet a romániai és magyarországi termelővállalatoknak az Ipar 4.0 megoldások alkalmazási korlátjainak leküzdésében.

Összesen 5 autóiipari vállalatot értünk el, ezekből 3 magyarországi, valamint 2 romániai. Az ellátásiláncban elfoglalt helyük szerint a mintában 1 autógyártó vállalat, 2 Tier1-es és 2 Tier2-es beszállító szerepel.

Eredmények:

Eredményeink alapján az Ipar 4.0 projektek bevezetésében az emberi tényezőnek kulcsfontosságú szerepe van. Az Ipar 4.0 projektek a legtöbb esetben támogató funkciót láttak el és nem jártak létszámcsökkenéssel, viszont az új technológia bevezetése sokszor maga után vont az alkalmazottak tudásának és készségeinek kisebb vagy jelentősebb fejlesztését is. A hatékonyság növekedése a legtöbb Ipar 4.0 projekt esetében sikeresen megvalósult.

A sikeres bevezetés legfontosabb tényezői a vezetőség és a projektcsapat elkötelezettsége, valamint egy dedikált felelős megléte. Egy I4.0 specifikus implementálást hátráltató tényezőt is sikerül azonosítani, ez pedig nem más, mint az alkalmazottak ellenállásának (hiszen sok esetben munkahelyük elvesztését várják az új megoldások miatt) megfelelő kezelése. Ennek egyik módja az (1) alkalmazottak bevonása a tervezésbe, illetve a (2) megfelelő kommunikáció. (1) Amennyiben az alkalmazottak megismerik az I4.0 projekt célját kevésbé gondolják azt, hogy az I4.0 technológiák által az ő munkájuk helyettesítve lesz; (2) valamint, ha az I4.0 megoldás számukra előnyös tulajdonságait hangsúlyozzák ki a bemutatás során, akkor nagyobb a projekttel szembeni ellenállás igencsak csökken.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Az Ipar 4.0 (I4.0) technológiákban rejlő potenciált sokkal inkább ki lehet használni, ha az implementálás során a humán erőforrás menedzsmentje is megfelelő. Így tehát a sikeres I4.0 implementálás érdekében kutatásunkban egy olyan térképet készítettünk, amely az mutatja meg, hogy az I4.0

technológiák bevezetési szakaszaiban hogyan célszerű menedzselni a különböző szervezeti szinteken dolgozó embereket. Mivel napjainkban egyre több I4.0 gyártási és gyártásszervezési technológia jelenik meg, valamit érik be, azt reméljük, hogy az elkészített térkép számos vállalat számára hasznos lesz.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Cardoso, R. D., de Lima, E. P. & da Costa, S. E. G. (2012). Identifying organizational requirements for the implementation of Advanced Manufacturing Technologies (AMT), *Journal of Manufacturing Systems*. 31(3), 367-378.

Demeter, K., Losonci, D. & Nagy, J. (2020). Road to digital manufacturing—a longitudinal case-based analysis. *Journal of Manufacturing Technology Management*. 32(3), 820-839.

Horváth, D. & Szabó, R. Z. (2019). Driving forces and barriers of Industry 4.0: Do multinational and small and medium-sized companies have equal opportunities? *Technological Forecasting and Social Change*. 146, 119-132.

Stornelli, A., Ozcan, S. & Simms, C. (2021). Advanced manufacturing technology adoption and innovation: A systematic literature review on barriers, enablers, and innovation types. *Research Policy*. 50(6), 104229.

Dernóczy Adrienn – Kurucz Attila – Remsei Sándor: Magyarországi vezetők agilitásának vizsgálata

Szerző:

Dernóczy Adrienn (Széchenyi István Egyetem)

Kurucz Attila (Széchenyi István Egyetem)

Remsei Sándor (Széchenyi István Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

Kutatásunk célja annak felmérése, hogy az agilis vezetői kompetenciák milyen mértékben és összetételben jelennek meg a hazai gazdasági környezetben. Az online terek előretörésével átalakulást tapasztalunk a munka világában ugyanúgy, ahogy az élet más területein is. A változás azonban nem feltétlenül termelt ki új vezetői garnitúrát, inkább a regnáló vezetők kényszerültek arra, hogy alkalmazkodjanak a megváltozott környezethez. Az új kihívásokhoz ki kellett találni a gyakorlati megoldásokat és fejleszteni a döntési mechanizmusokat. Ehhez azonban változnia kellett a vezetői attitűdnek és módszereknek is. A kutatás célja az volt, hogy ennek a folyamatnak felmérjük az eredményességét. A megválaszolandó kérdés pedig az, hogy az agilis vezetői kompetenciák milyen szinten vannak jelen a magyarországi cégvezetők gondolkodásában, és milyen irányba változtak a vizsgált időszakban.

Elméleti háttér:

Az agilis menedzsment vizsgálatának módszere arra épül, hogy a digitalizáció komoly hatással van a kommunikációra, a kapcsolattartás módjára, és nem kevés hatással az üzleti, vállalati folyamatok hatékonyságára. Egy cég konkrét és tacit erőforrásai, kompetenciái és külső lehetőségei egyaránt képezhetik versenyelőnyei alapjait, különösen akkor, ha a vállalati filozófia támogatja mindezek kiaknázását. Könnyen belátható, hogy ezek folyamatos fejlesztése, építése kiemelkedően fontos a hosszú távú profit realizálása érdekében (Nagy et al., 2019). Az üzleti élet átalakulásának elemzése során megállapítható, hogy a kapcsolattartás a vállalat érintettjeivel egészen új formát öltött, és a piaci marketingfolyamatok is átalakultak. Az agilis vezetői viselkedésre azért van szükség, mert a külső üzleti környezet is megváltozott, és csak ez a megoldás működik a kiszámíthatatlanságban. „A VUCA (Volatile, Uncertain, Complex, Ambiguous, azaz gyorsan változó, kiszámíthatatlan, bonyolult, bizonytalan) világ AVICA (Agile, Value-oriented, Inspiring, Collaborative, Appreciative, azaz agilis, értékvezérelt, inspiráló, együttműködő, elismerő) vezetőket igényel!” – kezdi cikkét Sanjay Gupta (2018) a forbes.hu-n. Az agilis vezető munkájában Hayward (2019) szerint megjelenik a lehetőségteremtő és bomlasztó paradoxona. Ez a két magatartásforma látszólag ellentmondásban van egymással, de lényegében a gyors fejlődés és magasabb minőség elérését célozza. A meglévő rendszerek, folyamatok, tevékenységek megkérdőjelezése és folyamatos – főként ügyféligények szerinti – fejlesztése mellett olyan kultúra kialakítása a cél, ahol a bizalom, az empátia erősíti a közös munkát, és tiszta irányok mentén ösztönzi

a tanulást. Az agilis vezető négy legfőbb jellemzője Hayward (2019) alapján az agilitás, az empátia, a körültekintő határozottság és a digitális jártasság.

Módszertan:

Kérdőíves kutatás. A kérdőív Hayward: Az agilis vezető című művében publikált „a vezetők agilitását felmérő teszt” alapján. A gyakorlati megvalósítás vállaltvezetők kétszeri lekérdezése (1 év eltéréssel) Google Űrlapok segítségével egyetemünk levelező tagozatos, mesterszakos hallgatóinak bevonásával.

Eredmények:

A vizsgált vezetők körében a vezetői tulajdonságok közül két csoport változói emelkednek ki, ezek a körültekintő határozottság és az empátia két-két összetevője. Azok a vezetők, akik már hallottak az agilis módszerekről, szignifikánsan magasabb értékeket produkáltak a digitális jártasság mindhárom változója, illetve az agilitás a tanulásban két változója esetében. Végezetül azok a vezetők, akik ismernek agilis vezetői módszereket, a 12 vizsgált változóból 9-et szignifikánsan jellemzőbbnek éreztek magukra nézve, mint azok, akik nem ismernek ilyen módszereket. A magukat agilisnak tartó vezetők pedig az összes változó esetén szignifikánsan magasabb értékeket produkáltak.

Az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Azok a vállalatvezetők, akik találkoztak már az agilis vezető fogalmával, fogékonyabbak ezekre a vezetői tulajdonságokra a mindennapi munkájukban, és önmagukat is nagyobb arányban tartják agilis vezetőnek.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Nagy, V. Á. - Kozma, T. - Gyenge, B. (2019) Információ áramlási folyamat jelentősége egy logisztikai szolgáltató esetében, LOGISZTIKAI TRENDEK ÉS LEGJOBB GYAKORLATOK 5: 1 pp. 4-11., 8 p. (2019)

Gupta S. (2018) A VUCA-világnak AVICA-vezetőkre van szüksége forbes.hu 2018. okt 22. (<https://forbes.hu/tamogatoi-tartalom/a-vuca-vilagnak-avica-vezetokre-van-szuksege/>)

Simon Hayward (2019): Az agilis vezető, Pallas Athéné Könyvkiadó Budapest

Karácsony P. (2016): Szervezeti ismeretek, Selye János Egyetem, Komárno

Dézsi-Benyovszki Annamária – Szabó Tünde Petra: Kik kockázatkerülőbbek: a női megállapodott vállalkozók vagy a nem vállalkozó női társaik?

Szerző:

Dézsi-Benyovszki Annamária (Babeş-Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar)

Szabó Tünde Petra (Babeş-Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar)

A kutatás célja és kérdései:

A tanulmány a női megállapodott vállalkozók és a nem vállalkozók kockázatvállalási hajlandóságát vizsgálja az európai hatékonyságvezérelt országok (Bulgária, Horvátország, Magyarország, Lettország, Észak-Macedónia, Lengyelország, Románia) esetében.

Elméleti háttér:

A legtöbb kutatás a kezdő vállalkozók kockázatvállalási hajlandóságát vizsgálta. A szakirodalom szerint (Arenius and Minniti, 2005; Cacciotti and Hayton, 2015; Langowitz and Minniti, 2007; Minniti and Nardone, 2007; Mitchell and Shepherd, 2010; Wood et al., 2014, Cacciotti et al., 2020) a kockázatkerülés negatív hatással van a kezdő vállalkozóvá válás folyamatára. Kevés a szakirodalom arra vonatkozóan, hogy a vállalkozók hogyan élik meg a kudarctól való félelmet a vállalkozói tevékenység gyakorlása során.

Módszertan:

A kutatási kérdések vizsgálatára a GEM (Global Entrepreneurship Monitor) 2015-ös felnőtt lakossági felméréseinek adatait használtuk a hatékonyságvezérelt európai országok esetében. A kockázatvállalási hajlandóság szerinti különbségek megállapítására khi-négyzet próbát alkalmaztunk, majd binomiális logisztikus regresszió segítségével vizsgáltuk, hogy a kudarctól való félelem hatása csökkenthető-e a vállalkozói példakép, valamint az észlelt vállalkozásindítási képességek megléte esetén.

Eredmények:

A kutatásunkban kimutattuk, hogy a női lehetőségmotivált megállapodott vállalkozókat a kudarctól való félelem nem feltétlenül akadályozza meg abban, hogy új vállalkozásba kezdjenek, amennyiben van vállalkozói példakép és saját bevallása szerint rendelkezik új vállalkozás indításához szükséges ismeretekkel, képességekkel és tapasztalatokkal.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Tanulmányunkban kimutattuk, hogy az üzleti lehetőségek észlelése esetében a kudarcból való félelem csökkenti annak az esélyét, hogy valaki megállapodott (legalább 3,5 éve) vállalkozó legyen. Ez a negatív hatás csökkenthető, ha az illető ismer olyan személyt, aki az elmúlt két évben indított vállalkozást, valamint saját bevallása szerint rendelkezik új vállalkozás indításához szükséges ismeretekkel, képességekkel és tapasztalatokkal.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

- Arenius, P., Minniti, M., 2005. Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Bus. Econ.*, 24, 233–247. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1984-x>.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M., Verheul, I., 2012. Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology*, 33(2), 410-424.
- Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., Allen, D. G., 2020. Entrepreneurial fear of failure: Scale development and validation. *Journal of Business Venturing*, 35 (5), 106041, <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106041>.
- Cacciotti, G., Hayton, J.C., 2015. Fear and entrepreneurship: a review and research agenda. *Int. J. Manag. Rev.*, 17 (2), 165–190. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12052>.
- Davidsson, P., Honig, B., 2003. The role of human and social capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.
- Dunn, T., Holtz-Eakin, D., 2000. Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: evidence from intergenerational links. *Journal of Labor Economics*, 18(2), 282-305.
- Kollmann, T., Stöckmann, C., Kensbock, J. M., 2017. Fear of failure as a mediator of the relationship between obstacles and nascent entrepreneurial activity – An experimental approach. *Journal of Business Venturing*, 32 (3), 280-301. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.02.02>.
- Lafuente, E., Vaillant, Y., Rialp, J., 2007. Regional differences in the influence of role models: Comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia. *Regional Studies*, 41(6), 779-795.
- Langowitz, N., Minniti, M., 2007. The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31 (3), 341–364.
- Minniti, M., Nardone, C., 2007. Being in someone else's shoes: the role of gender in entrepreneurship. *Small Bus. Econ.*, 28, 223–238.
- Mitchell, J.R., Shepherd, D.A., 2010. To thine own self be true: images of self, images of opportunity, and entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing*, 25 (1), 138–154.
- Morales-Gualdron, S.T., Roig, S., 2005. The new venture decision: an analysis based on the Gem Project Database. *Int. Entrep. Manag. J.*, 1, 479–499.
- Rauch, A., Frese, M., 2007. Born to Be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to Entrepreneurship. In J. R. Baum, M. Frese, R. A. Baron (Eds.), *The Psychology of Entrepreneurship* (pp. 41-65). (The organizational frontiers series). Lawrence Erlbaum Associates.

Tsai, K.-H., Chang, H.-C., Peng, C.-Y., 2016. Refining the linkage between perceived capability and entrepreneurial intention: roles of perceived opportunity, fear of failure, and gender. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(4), 1127–1145. doi:10.1007/s11365-016-0383-x

Wagner, J., Sternberg, R., 2004. Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *Annals of Regional Science*, 38(2), 219-240.

Van Trang, T., Do, Q. H., Luong, M. H., 2019. Entrepreneurial human capital, role models, and fear of failure and start-up perception of feasibility among adults in Vietnam. *International Journal of Engineering Business Management*, 11, 184797901987326. doi:10.1177/1847979019873269

Wood, M.S., McKelvie, A., Haynie, J.M., 2014. Making it personal: opportunity individuation and the shaping of opportunity beliefs. *Journal of Business Venturing*, 29 (2), 252–272.

Wyrwich, M., Stuetzer, M., Sternberg, R., 2016. Entrepreneurial role models, fear of failure, and institutional approval of entrepreneurship: A tale of two regions, *Small Business Economics*, 46(3), 467-492. doi: 10.1007/s11187-015-9695-4.

Dióssy Kitti – Dr. Demeter Krisztina – Dr. Losonci Dávid: A vezetési stílusok hatása a digitális transzformációra

Szerző:

Dióssy Kitti (Budapesti Corvinus Egyetem, Vodafone Intelligent Solutions)

Dr. Demeter Krisztina (Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Logisztika és Ellátási Lánc Menedzsment Tanszék)

Dr. Losonci Dávid (Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet)

A kutatás célja és kérdései:

A kutatás célja az, hogy egy átfogó képet adjon a magyar vállalatok digitalizációs átalakulásáról és a vezetői stílusok ebben játszott szerepéről. A kutatás fő kérdése az, hogy a vezetői stílusoknak van-e hatása a digitalizációra. A vizsgált stílusok a kapcsolatorientált- és a feladatorientált vezetők.

Elméleti háttér:

A legújabb ipari forradalomnak – melynek leképeződése a feldolgozóiparban az Ipar 4.0 – köszönhetően a digitalizáció teljesen áthatja a vállalatokat és a vállalkozások folyamatait. A digitalizáció által előidézett változások a szervezeti működés minden lényeges dimenzióját érintik. Sokan hangsúlyozzák a digitális stratégia szerepét a sikeres átalakulásban, de az egyes technológiák szerepével, a szervezettel és annak erőforrásaival, a vállalati kultúra hatásaival is foglalkoznak. A digitális átalakulást elemző modellekben mindezen témákon túl megjelenik a vezetési stílus a szempontok között, mint elsődleges transzformációs sikertényező. Kiderül az is, hogy a megfelelő készségekkel rendelkező vezető elengedhetetlen a sikerhez. A különböző vezetési stílusok hatással vannak a szervezet hatékonyságára és teljesítményére. Nem minden vezetési stílus vezet jobb szervezeti jövőhöz, ezért a legmegfelelőbb stílus kiválasztása sarkalatos döntés.

Módszertan:

Az elemzés a Budapesti Corvinus Egyetemen működő Versenyképesség Kutató Központ (VKK) vállalati felmérésének adatait használja. Az adatgyűjtést 2018 októbere és 2019 júliusa között a TÁRKI Zrt. munkatársai végezték. Az adatok megbízhatóságának növelése érdekében elvégezett adattisztítást (pl. hiányos kitöltések törlése, beszámolók alapján negatív saját tőkével rendelkező vállalatok törlése) követően a végső mintában 209 cég szerepel. Jelen kutatás 94 feldolgozóipari vállalat adatait elemzi.

A változók közötti kapcsolat elemzésére az SPSS-t használjuk. Az adatok közötti kapcsolatok és azok erősségének tesztelésére jól bevált statisztikai módszer a regressziós analízis.

Eredmények:

A digitalizációs átalakuláson belül látszódik, hogy a stratégiai terv és a tevékenységek elkülönülnek. Az eredmények korrelálnak a szakirodalommal, hiszen a vezetési stílusok és ezek kombinációja jelentősen pozitívan befolyásolhatja a digitális átalakulás folyamatát és sikerességét. Sőt, a digitális átalakulás inkább feladatorientált vezetői stílusjegyeket igényel, és azon vezetők tudnak ilyen területen kiemelkedően sikeresek lenni, akik ilyen készségekkel rendelkeznek. A legjobb azonban a két stílus kombinációja.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A kutatás azért fontos, mert a gyakorlatban is sokszor ismételt kérdéskörrel foglalkozik, miszerint milyen módszerrel tudják a vezetők hatékonyabban irányítani a digitális átalakulást. A különböző vezetői jellemzők elemzésével a digitális transzformációt irányítók nagyobb biztonsággal tudnak a közeljövőben eljárni. Ezen tulajdonságok ötvözésével a vállalati érdekek, a szervezeti struktúra, a technológia, a szervezet és erőforrások és a stratégia is könnyebben irányítható az eredményesség érdekében.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

AlNuaimi, B. K., Singh, S. K., Ren, S., Budhwar, P., & Vorobyev, D. (2022). Mastering digital transformation: The nexus between leadership, agility, and digital strategy. *Journal of Business Research*, 145, 636-648. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.03.038>.

Alshehab, A., Alfozan, T., Gaderrab, H. F., Alahmad, M. A., & Alkandari, A. (2022). Identifying significant elements of the digital transformation of organizations in Kuwait. *Indonesian Journal of Electrical Engineering and Computer Science*, 26(1), 318-325. <https://doi.org/10.11591/ijeecs.v26.i1.pp318-325>

Ardi, D. S. P., Bernarto, I., Sudibjo, N., Yulianeu, A., A.Nanda, H., & A.Nanda, K. (2020). The Relationship Between Digital Transformational Leadership Styles and Knowledge-Based Empowering Interaction for Increasing Organisational Innovativeness. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 11(3), 259-277.

Bunjak, A., Bruch, H., & Černe, M. (2022). Context is key: The joint roles of transformational and shared leadership and management innovation in predicting employee IT innovation adoption. *International Journal of Information Management*, 66, <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2022.102516>.

Chapman, A. L., Johnson, D., & Kilner, K. (2014). Leadership styles used by senior medical leaders: Patterns, influences and implications for leadership development. *Leadership in Health Services*, 27(4), 283-298. <https://doi.org/10.1108/LHS-03-2014-0022>

Chikán, A., Czakó, E., Losonci, D. & Kiss-Dobronyi, B. (2019). A 4. ipari forradalom küszöbén. *Gyorsjelentés a 2019. évi kérdőíves felmérés eredményeiről*. Versenyképesség Kutató Központ, Budapest. <http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/4328/>

Henkel, T. G., Marion, J. W., & Bourdeau, D. T. (2019). Project Manager Leadership Behavior: Task-Oriented Versus Relationship-Oriented. *Journal of Leadership Education*, 18(2). <https://doi.org/10.12806/V18/I2/R8>

Jung, D. I., & Avolio, B. J. (2017). Effects of Leadership Style and Followers' Cultural Orientation on Performance in Group and Individual Task Conditions. *Academy of Management Journal*, 42(2).
<https://doi.org/10.5465/257093>

Karippur, N. K., & Balaramachandran, P. R. (2022). Antecedents of Effective Digital Leadership of Enterprises in Asia Pacific. *Australasian Journal of Information Systems*, 26, 1-35. <https://doi.org/10.3127/ajis.v26i0.2525>

Kurniawan, W., & Soediantono, D. (2022). The Role of Digital Transformation and Leadership Style on Financial Performance of Defense Industries. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 3(3), 111-119.
<https://doi.org/10.7777/jiemar.v3i3.291>

Móricz, P., & Drótos, G. (2019). *Az információmenedzsmenttől a digitalizációig – Tendenciák az információmenedzsment és digitalizáció vállalati versenyképességben játszott szerepének vizsgálatában (Műhelytanulmány)*. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem, Versenyképesség Kutató Központ. Budapest.

Rüzgar, N. (2018). The Effect of Leaders' Adoption of Task-Oriented or Relationship-Oriented Leadership Style on Leader-Member Exchange (LMX), In the Organizations That Are Active In Service Sector: A Research on Tourism Agencies. *Journal of Business Administration Research*, 7(1), 50-60.
<https://doi.org/10.5430/jbar.v7n1p50>

Weber, E., Büttgen, M., & Bartsch, S. (2022). How to take employees on the digital transformation journey: An experimental study on complementary leadership behaviors in managing organizational change, *Journal of Business Research*, 143, 225-238. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.01.036>

Dr. Dóry Tibor: Hogyan válasszunk megfelelő „lead-user”-t az új termékfejlesztési folyamatokban? Magyar orvostechnikai vállalkozások gyakorlata

Szerző:

Dr. Dóry Tibor (Széchenyi István Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

Az új termékfejlesztési folyamatokban meghatározó szerepet betöltő vezető felhasználók („lead-user”-ek) kiválasztásával és személyes jellemzőiknek az innovációs folyamatra gyakorolt hatásával foglalkozik a kutatásunk. Az orvostechnikai eszközök és műszerek fejlesztésének különböző fázisai során a vezető felhasználók jellemvonásait vizsgáljuk, egyúttal megpróbáljuk továbbfejleszteni a von Hippel által 1986-ban publikált „lead-user” módszert és szélesíteni a vezető felhasználók jellemvonásainak innovációs folyamatra gyakorolt hatásának a bemutatását.

Az alábbi kutatási kérdéseket fogalmaztuk meg:

- Mennyire átfogóan kell bevonni a vezető felhasználókat az új termékfejlesztési folyamat különböző fázisaiban?
- Hogyan befolyásolják a vezető felhasználók különböző személyes jellemzői az új termékfejlesztési folyamat sikerét?

Elméleti háttér:

A sikeresen innováló cégek bevonják a vezető felhasználókat az új termékfejlesztési folyamatba, mivel ezek a felhasználók az áttörést jelentő innovációk fontos forrásai és társ-fejlesztői is egyúttal (von Hippel, 1986). A felhasználók bevonása az innovációs folyamat különböző szakaszaiban nagy kihívást jelent a fejlesztő vállalatok számára, különösen az új termékfejlesztési folyamatok kezdeti szakaszában („fuzzy-front-end”). A felhasználók alapvető információkkal rendelkeznek az igényekről, a piacon elérhető különböző megoldásokról, illetve a használati tapasztalatokról és a termékkel kapcsolatos ismeretekről. Füller et al. (2012) szerint az egyének hozzájárulása a kooperációs folyamathoz erősen eltérő, ezért a megfelelő vezető felhasználók („lead-user”-ek) kiválasztása döntő szerepet játszik. Ez összhangban van Lettl (2007) megállapításaival, aki azt mondja, hogy a felhasználók jellemzői jelentősen eltérnek a hagyományos kutatásokban jellemzően bevont felhasználói típustól. Gruner-Homburg (2000) hangsúlyozza a megfelelő felhasználói profilok kiválasztásának fontosságát a fejlesztési folyamathoz. Boer et al. (2006) kiemeli az „emberi tényező” szerepét, és megállapítja, hogy az innovációban a szinergia csak akkor érhető el, ha megfelelő számú, megfelelő tudással rendelkező ember hajlandó együttműködni egymással. Abrell et al. (2018) pedig a megfelelő felhasználói profilok kiválasztásának fontosságára hívja fel a figyelmet.

Módszertan:

Öt magyar orvostechikai eszközöket fejlesztő és gyártó vállalatnál készítettünk esettanulmányokat két szakaszban strukturált interjúk segítségével. Az első fázisban az volt a célunk, hogy adatokat és meglátásokat gyűjtsünk az interjúalanyainktól, míg a második körben fókuszcsoport módszerrel ellenőriztük a vezető felhasználók jellemvonásaira vonatkozó értelmezéseinket, valamint az új termékfejlesztési folyamat egyes fázisaira gyakorolt hatásuk mértékét.

Eredmények:

Kutatásunkban igazoltuk, hogy a vezető felhasználók közreműködése az új termékfejlesztési folyamat minden egyes fázisában lényeges. Másrészt nagyon fontos, hogy ugyanazok a vezető felhasználók vegyenek részt minden egyes fázisban. Megállapítottuk és részletesen leírtuk, hogy az alábbi hat személyiség jellemző miképpen befolyásolja az új termékfejlesztési folyamat sikerét: 1) szakértői szintű szakmai tudás; 2) magas technikai tudás; 3) kísérletezői gondolkodásmód; 4) társadalmi és szakmai kötődés; 5) formális tekintély és 6) együttműködési attitűd és kommunikációs készség.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Kutatásunk eredményei rámutatnak arra, hogy az új termékfejlesztési folyamatok során a vezető felhasználók meghatározó hatással vannak az innováció sikerére. Lényeges, hogy a teljes folyamatban ugyanaz a kiválasztott vezető felhasználó vegyen részt. Megítélésünk szerint a kiválasztási folyamatnak a vezető felhasználók hat személyes jellemvonásán kell alapulni, mert különben jelentős elakadások, időbeli csúszások, a fejlesztői csapaton belüli konfliktusok léphetnek fel a fejlesztési folyamatok során.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Abrell, T., Benker, A. and Pihlajamaa, M. (2018) 'User knowledge utilization in innovation of complex products and systems: An absorptive capacity perspective', *Creativity and Innovation Management*, 27(2), pp. 169–182.

Boer, H., Kuhn, J. and Ag, D., Gertsen (2006) 'Continuous Innovation Managing Dualities through Coordination'.

Füller, J. et al. (2012) 'Consumers' Creative Talent: Which Characteristics Qualify Consumers for Open Innovation Projects? An Exploration of Asymmetrical Effects', *Creativity and Innovation Management*, 21(3), pp. 247–262.

Gruner, K.E. and Homburg, C. (2000) 'Does customer interaction enhance new product success?', *Journal of Business Research*, 49(1), pp. 1–14.

Lettl, C. (2007) 'User involvement competence for radical innovation', *Journal of Engineering and Technology Management - JET-M*, 24(1–2), pp. 53–75.

von Hippel, E. (1986) 'Lead Users: A Source of Novel Product Concepts.', *Management Science*, 32(7), pp. 791–805.

Dr. Győri Zsuzsanna – Dr. Kolnhofer-Derecskei Anita – Dr. habil Reicher Regina – Dr. habil Szigeti Cecília: Hogyan ítélik meg a vállalkozói ökoszisztémát a felelős vállalatvezetés és a fenntarthatóság szempontjából a magyar KKV-k vezetői? Fókuszcsoportos beszélgetések tanulságai

Szerző:

Dr. Győri Zsuzsanna (Fenntarthatóság Gazdasági és Társadalmi Hatásai Kiválósági Központ (CESIBUS), Budapesti Gazdasági Egyetem)

Dr. Kolnhofer-Derecskei Anita (Budapesti Gazdasági Egyetem)

Dr. habil Reicher Regina (Budapesti Gazdasági Egyetem Pénzügyi és Számviteli Kar)

Dr. habil Szigeti Cecília (Fenntarthatóság Gazdasági és Társadalmi Hatásai Kiválósági Központ (CESIBUS), Budapesti Gazdasági Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

A KKV szektor felelős és fenntartható tevékenysége hatással van a gazdasági környezet többi szereplőjére, ugyanakkor függésben is van ezektől a szereplőktől. Fenntarthatóság iránt elkötelezett, magyar KKV vezetőkkel folytatott beszélgetéseink során kíváncsiak voltunk arra, hogy szakértőink hogyan látják a vállalkozói ökoszisztéma szereplőit, szolgáltatásait és működését. Kutatásunkban Magyarországon először használtuk kifejezetten a felelős vállalatvezetés és a fenntarthatóság témájának elemzésére az Isenberg féle ökoszisztéma modellt.

Elméleti háttér:

Isenberg munkássága (Isenberg, 2010, 2014) nagy hatással volt mind az akadémiai mind pedig a versenyszektorra. Gyakran idézett cikke (Isenberg 2010) a vállalkozói ökoszisztémát nemzeti szinten kezeli, amely kutatásunk fókusza is. Az ökoszisztéma egy dinamikus, önszabályozó hálózat (Malecki, 2018, Csákné Filep & Radácsi, 2019), amely számos különböző típusú szereplőből áll. Minden vállalkozói csomópontban vannak fontos összekötők és befolyásolók, akik nem biztos, hogy maguk is vállalkozók. Mi éppen ezekre a „csomópontokra”, illetve mindezen érintetteknek a fenntartható és felelős vállalkozói működésre gyakorolt hatására kérdeztünk rá.

A vállalkozói ökoszisztéma egy tucatnyi elemből áll, amelyeket az Isenberg modell alapján hat tartományba vontunk össze, és ábrázoltunk. A vállalkozói rendszeren belül azonosított dimenziók: politika, finanszírozási környezet, kultúra, emberi erőforrások, piacok és támogató környezet. Ezek az általános tartományok több száz elemet tartalmaznak, amelyek összetett és egyedi módon hatnak egymásra. Kutatásunk során a modell központjában álló vállalkozókkal folytattunk fókuszcsoportos beszélgetéseket, az ő gyakorlati példáikon keresztül vontunk párhuzamot az elmélet és a valóság között, kiemelten a felelősség és a fenntarthatóság szempontjából.

Módszertan:

2022 tavaszán 3 alkalommal beszélgettünk 12 olyan kis-, és középvállalkozás vezetővel, akik a téma szakértőiként a gazdasági életben is aktívan figyelnek a felelős és fenntartható magatartásra.¹ A fókuszcsoportos beszélgetések összehasonlíthatósága végett direkt, vezetett interjúvázzlatot (guide) állítottunk össze és a beszélgetést moderátor vezette. A vezérfonalban, az egyik kérdéskör kifejezetten az Isenberg modellre kérdezett rá, kivetítve azt a magyar gazdaságra, fókuszálva a felelősség és fenntarthatóság megvalósulására és megvalósíthatóságára. Ebben az előadásban ezt a részkérdést elemezzük, melyet kiegészítettünk a teljes beszélgetés átiratának az NVivo-val történt szövegelemzésével.

Eredmények (és azok gyakorlati következménye, relevanciája):

Beszélgetéseink alapján kijelenthetjük, hogy a modellt a megkérdezett KKV vezetők nagy része nem ismeri, első ránézésre a fő tartományokat ábrázoló sematikus ábrát nehezen értelmezik. Ugyanakkor élesen kirajzolódnak azok a gazdasági szereplők, amelyek összefüggésbe hozhatóak a vállalkozói ökoszisztémával, még ha olykor másként is nevezik azokat. A modell mögötti elmélet és összefüggések azonban tisztán összecsengtek az interjúalanyaink által elmondottakkal. Többen kiemelték, hogy a modell segíti őket abban, hogy strukturáltan tudjanak tekinteni azokra a szereplőkre és kihívásokra, amelyekkel mindennapi munkájuk során találkoznak.

A modell használatával kapott és azon alapuló eredmények segít, hogy iránymutatást adjunk a KKV szektor képviselőinek a felelős és fenntartható gazdasági magatartáshoz, felvonultatva azokat a támogató tényezőket, amelyeket érdemes kihasználniuk és azokat a buktatókat, melyeket ki kell kerülniük az ahhoz vezető úton.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Kutatásunk több módszer kombinálásával méri fel, hogy a magyar KKV vezetők hogyan viszonyulnak a fenntarthatósághoz, és mit tesznek a mindennapi működés során annak elérésért. Ezen túlmenően arra is választ keresünk, hogy a magyar vállalkozói ökoszisztéma hogyan támogatja és hogyan erősítheti a KKV-k felelős és fenntartható működését. A kutatás így minden ökoszisztéma szereplő számára, köztük a szakpolitika alakítóinak is lehetőséget biztosít arra, hogy pozitív változásokat indukáljanak.

Releváns irodalom, hivatkozásjegyzék:

Csákné Filep, J., & Radácsi, L. (2019). Magyar start-up közösség iránytű. In Kőszegi, Irén Rita (szerk.) III. Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia: Versenyképesség és innováció (pp. 945–950). Neumann János Egyetem.

¹ 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.

Isenberg, D. J. (2010) How to Start an Entrepreneurial Revolution. Harvard Business Review, Vol. 88. No. 6. 41–50.

Isenberg, D. J. (2014) What an Entrepreneurship Ecosystem Actually Is, Harvard Business Review., May 2014, <https://hbr.org/2014/05/what-an-entrepreneurial-ecosystem-actually-is>.

Malecki, EJ. (2018) Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. Geography Compass. 12:e12359. <https://doi.org/10.1111/gec3.12359>

Herr Orsolya – András Krisztina: Technikai vagy taktikai hiba? A kézilabda játékosok személyiségi jegyei figyelembevételének gazdasági jelentősége a sportszervezetek szempontjából

Szerző:

Herr Orsolya (Budapesti Corvinus Egyetem, Sportgazdaságtani Kutatóközpont)

András Krisztina (Budapesti Corvinus Egyetem, Sportgazdaságtani Kutatóközpont)

Elméleti háttér:

Jelen tanulmány a hivatásos sportra, azon belül a kézilabda játékosokra fókuszál. A hivatásos sport gazdaságtanában a játékospiac legfőbb értékkeremtője a sportoló, akihez számos származtatott immateriális jog kapcsolódik (András, 2004), továbbá aki értéke alakulásának megértése és kiértékelése nélkül nem lehet közvetlenül a sportvállalkozások gazdálkodásának kérdését vizsgálni, hiszen a humán erőforrással való speciális bánásmód nagyon fontos és érzékeny terület, aminek része többek között a kiválasztás, karriermenedzsment, a motiváció vagy akár a karrierkövetés.

A sportvállalatok esetében fontos azt hangsúlyozni, hogy a sportolók, különösen sztárok egyrészt erőforrások (olykor befektetések), másrészt alkalmazottakként jelentkeznek a szervezeten belül. Ilyen módon belső érintettek is egyben, munkavállalókként céljaik az anyagi és nem anyagi természetű érdekeiknek érvényesítése. A sportvállalat mint munkaadó célja az, hogy megfelelő teljesítményhez jusson (András, 2003).

Világos tehát, hogy az ösztönzési, kiválasztási politika fontos tevékenység, ami elősegítheti a sportoló megtartását és motiváltságát, olykor szakmai fejlesztését is. Ugyanakkor nagy kihívás elé állítja a munkáltatókat, amikor egy-egy stratégia kiválasztásánál az egyének képességét, de ezen túlmenően a személyiségét is figyelembe kell venni. Kétségtelen azt belátni, hogy a sport területén az emberi erőforrás menedzsment kulcsfontosságú funkciónak számít.

Herr (2022, megjelenés alatt) autoetnográfia kutatása egyediségként jelenik meg a tudomány területén, egyrészt mert a tanulmány kitér arra, hogy a sportgazdaságtani és társadalmi szempontokon túl fontos azt is megérteni, hogy az egyén hogyan éli meg a sportkultúrában lezajló folyamatokat, másrészt mert a kézilabda karriermenedzsment területén szakirodalmi hiányosságok tapasztalhatóak. A kutatás eredményeképpen a következő öt megállapítást azonosította a szerző: Szignifikáns mások; Utánpótlás – a helyi sportkultúra és identitás fontossága; Véletlenszerűség – avagy mi a Szerencsefaktor; Hullámvasút; Amikor a burok kipukkan - Civil élet.

A kutatás célja és kérdései:

A tanulmány fókuszába a kézilabda játékosok igazolásának sajátosságainak és tendenciáinak milyenségét vizsgáljuk. Milyen szempontokat vesznek figyelembe a sportklubok, vezetők és edzők? Vajon előtérbe kerül-e a személyiségi tényezők a kiválasztás során? Ha előtérbe kerül, akkor mennyire jelentősen, vagy van-e példa arra, hogy ezen jegyek figyelembevételét korlátozzák? Fő célkitűzése a

szervezőknek, hogy egy olyan sportág esetében, mint a kézilabda, ahol nem létezik transzferpiac, megvizsgálják felsővezetői döntések során azt, hogy kimutatható kulcskérdésnek tekintik az emberi kvalitással való foglalkozást.

Módszertan:

A jövő kutatási iránya lehet a narratívákkal és narratív kutatással való foglalkozás a tudomány területén. E módszertan segít e tanulmányban egy átfogóbb képet kapni a kézilabdában lezajló karrierhez köthető folyamatokról (mint például kiválasztás, ösztönzés, motiváció), mind sportolói mind sportvállalati oldalról, ha egy sportszervezet és a társadalom számára fontos az emberi értékek, kvalitások.

Az eredmények, gyakorlati következménye, relevanciája:

A kézilabdázók kiválasztásánál két tendencia a jellemző. Egyrészt megfigyelhető, hogy domináns a játékosügynökök befolyása a sportvállalat vezetőségével folytatott információcsere és kommunikáció során, olyan helyzetet teremtve, mint „katalógusból vagy videóból való választás” esete. Másik oldalról pedig ott van annak a lehetősége, hogy megismert játékost választanak ki. Feltehető-e ilyenkor az a kérdés, hogy elég-e az, hogy milyen magasra ugrik, milyen erősen lő a játékos, ha nem illeszthető be egy közösségbe? Azonban be kell látni, hogy sportolókkal való gazdálkodás sokkal árnyaltabb tevékenység; csapatsportolók esetében a menedzsment szempontjából szinte, mint egy „fekete doboz” jelenik meg input oldalon a játékosok kiválasztása és outputként a csapatnak a szezon során nyújtott teljesítménye. A hivatásos csapatsportágak sportvállalkozásai éves költségvetésének jellemzően 60-70%-át bérjellegű, elsősorban a játékosok és edzők javadalmazásának költségei teszik ki. A játékospiaci döntések a sportbeli eredményesség mellett, valamint azon keresztül kritikus tényezői a sportvállalkozás gazdálkodásának – nem csak a sportbeli sikerre gyakorolnak jelentős hatást, hanem a szervezet imázsára, bevételeire és értékére is. Mindez indokolja a játékosigazolások mechanizmusának és logikájának, illetve hatásaik feltárását különösen abból a szempontból, hogy a sportszakmai kvalitások mellett a sportolók személyisége, életpályája adott szakaszának jellemzői miként válnak a sportszervezet eredményességének kritikus tényezőivé.

A kutatás előre láthatóan tanulságokkal szolgálhat a vállalati szféra számára, hiszen az emberierőforrás-menedzsment területén is fontos értékelni azt, hogy az egyén hogyan éli meg a vállalati kultúrában lezajló folyamatokat. Felmerülhet az a kérdés, hogy a vállalati vezető a tehetség kiválasztása és gondozása során ugyanolyan vonásokat vagy különbségeket tart-e szem előtt a tehetség értelmezésére, mint a sportszervezet vezetője?

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

András, K. (2003). *Üzleti elemek a sportban, a labdarúgás példáján= Business elements in sports, through example of football* (Doctoral dissertation, Budapesti Corvinus Egyetem).

András, K. (2004). A hivatásos labdarúgás piacai, *Vezetéstudomány* XXXV. p. 40-57.

III. VÁLLALKOZÁSKUTATÁSI KONFERENCIA

2022. november 17-18. | MATHIAS CORVINUS COLLEGIUM

Herr, O. (2022). Seeing the field well in career management: Autoethnographic research on a handball player's career. *Society and Economy*

Dr. Hornyák Miklós: A blokklánc technológia alkalmazhatósága a kis- és közepesvállalatoknál – algoritmussal támogatott szakirodalmi áttekintés

Szerző:

Dr. Hornyák Miklós (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

A kutatás célja és kérdései:

A kutatásunk célja, hogy a kis- és közepesvállalatok (KKV) és a blokklánc technológia kapcsolódásának elmúlt öt éves nemzetközi irodalmait áttekintsük, elemezzük. Ennek segítségével megállapíthatjuk a főbb alkalmazási lehetőségeket, kulcsterületeket. A technológia KKV-s alkalmazási területeivel kapcsolatos trendek változását, a szakirodalomban megjelenő felhasználási lehetőségek azonosítását végezzük el. Kutatási kérdésünk a blokklánc technológia KKV-s kapcsolódási pontjainak azonosítása, a technológia ezen szegmensben történő alkalmazási területeinek a feltárása.

Elméleti háttér:

A 2022-ben hazánkban megalakult Blockchain Koalíció egyik célja a várhatóan nagy jövő előtt álló, sokak által forradalmi, blokklánc technológia hazai alkalmazásának vizsgálata és a vállalati gyakorlatban való elterjesztése. A blokklánc új megközelítéseket követel az alkalmazói és a szabályozói oldal részéről is, melyek a technológia rapid terjedése okán kihívások elé állítják a hazai szereplőket. A szabályozási környezetben túl azonban az alkalmazói oldal is keresi a blokklánc alapú megoldások felhasználásának valid lehetőségeit.

Módszertan:

A rendszerező irodalomelemzés segítségével a téma elmúlt öt évének nemzetközi szakirodalmi megjelenését vizsgáljuk. Az irodalomelemzés végrehajtására algoritmussal támogatott folyamatot alakítottunk ki. A feldolgozást a szisztematikus irodalomkutatás szabályai és a megismételhető kutatási paradigma figyelembevételével végezzük. Elemzésünket a tématerület speciális kulcsszavai mentén történő kereséssel kezdjük. A Web of Science portál találati halmazába tartozó cikkeknek az adatai alapján mind kvantitatív (alapstatisztikai mutatók), mind kvalitatív (szövegbányászat) vizsgálatokat végzünk. Ezek segítségével a tématerület trendváltozásait követjük (pl. cikkek, szerzők számának alakulása). Szövegbányászati folyamat alkalmazásával a szakirodalmak angol nyelvű absztraktjaiban megjelenő tématerületek (topik) azonosítását, ezek jellemzését (pl. kutatói műhelyhez tartozás, topik leírás, időbeli elhelyezés) a Latent Dirichlet Allocation (LDA) segítségével végezzük el. Megvizsgáljuk az azonosított topikokhoz kapcsolódó szerzői, kutatóhelyi és kiadói hálózatokat is.

Eredmények:

Az eredmények vizuális reprezentációja segítségével a bloklánc technológia alkalmazásnak KKV-s kapcsolódási pontjai azonosíthatók. Ennek eredményeként nem csak az akadémiai szereplők kutatási fókuszja pontosítható, hanem a piaci szereplők számára a technológia adaptálási lehetőségei is javíthatók.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Cronin, P., Ryan, F. & Coughlan, M. (2008). Undertaking a literature review: a step-by-step approach. *British Journal of Nursing* (Mark Allen Publishing), 17(1). 38-43. <https://doi.org/10.12968/bjon.2008.17.1.28059>

eGov Hírlevél (2022): Létrejött a Blockchain Koalíció, forrás: <https://hirlevel.egov.hu/2022/03/16/letrejott-a-blockchain-koalicio/>, letöltve: 2022.08.31.

Hortoványi Lilla – Pogácsás Péter – Szepesi Balázs: 30 év 52 történet tükrében

Szerző:

Hortoványi Lilla (Mathias Corvinus Collegium)

Pogácsás Péter (Mathias Corvinus Collegium)

Szepesi Balázs (Mathias Corvinus Collegium)

A kutatás célja és kérdései:

Kutatásunk célja, hogy a vállalkozások vezetői és tulajdonosai szemszögéből értelmezzük a rendszerváltás utáni időszakot, az idődimenziót az elemzésbe beépítve tárjuk fel a vállalkozások kontextusát és működését meghatározó témákat és azok értelmezését. Korábbi publikációk részletesen foglalkoztak már a magyar átalakulással, társadalmi alrendszerek (politikai-hatalmi viszonyok, gazdasági, tulajdonosi rendszer, társadalmi értékrendszerek, kultúra stb.) változásaival és fejlődésével, munkánk ezért nem az intézményi és makrokeretekre fókuszál, hanem a gazdaság mikroszintű alakulására és értelmezésére. A korszak átfogó, vezetői nézőpontú vizsgálata mind gazdaságtörténeti mind vállalkozáskutató szempontból hiánypótló.

Elméleti háttér:

A kutatás egy kontextus-központú perspektívát követ, amely feltárja, hogy az elmúlt 30 évben különböző „kontextusok” miként befolyásolták és ösztönözték a sikeres vállalkozások működését. Korábbi kutatások igazolták, hogy a vállalkozás egy olyan speciális, tapasztalási folyamat, amelynek során az egyén helyzetek értékelése és a cselekvések sorozata révén válik vállalkozóvá (Ezzedeen és Zikic, 2017). A fenomenológiai megközelítés pedig ennek a folyamatnak a megértésében segít, a vállalkozó motivációs aspektusait, továbbá a kontextuális tényezők támogató, esetleg hátráltató szerepét is fel tudja tárni, meg tudja ragadni.

A kontextuális hatások, illetve azok sikerességre gyakorolt hatásának vizsgálata a vállalkozáskutatás fontos iránya (Autio et al, 2014), mivel a vállalkozás, a vállalkozó működésének kontextusa s siker vagy a kudarc kulcsfontosságú moderátorai, ezáltal a vállalkozás életképességére is nagy hatással vannak (Wynn and Jones, 2019; Garud et al., 2014).

Módszertan:

A kutatás során olyan interjúalanyokat kerestünk meg célirányos mintavétellel, akik mélyreható és részletes információkat tudtak nyújtani a vizsgált jelenségről. A minta számosságát az elméleti telítődés határozta meg nem pedig a reprezentativitás. Összesen 52 magyarországi gyakorló vállalkozóval készítettünk interjút. Az interjúkérdések elsősorban a résztvevők lehetőségeire, kihívásaira és ezekre vonatkozó tapasztalataira fókuszáltak, ugyanakkor az interjúk során szabad teret

adtunk a tematika alakulásának, hogy minél átfogóbb képet kapjunk arról, hogy számukra mely ügyek voltak fontosak, melyek a vállalkozás múltjára vonatkozó értelmezési kereteik.

Az 52 interjúleíratot Atlas.ti 22 adatelemző szoftverrel elemeztük, a Radivojevic (2019) által javasolt kvalitatív adatelemzési folyamatot követtük. Az egyes kódolási körök között megbeszéléseket tartottunk, ahol az adott körben készült „jegyzeteinket”, olvasatainkat értelmeztük, illetve újra-értelmeztük. Törekedtünk a tematikus vagy fogalmi hasonlóságok feltárására, az adatok sűrítésére, illetve fókuszálására (Miles et al, 2014), a vállalkozók narratíváit leginkább megragadó kategóriák létrehozásával úgy, hogy a kutatási kérdés megválaszolhassuk. Az elemzés során első körben 42, a második körben 114, végül 34 kód és 1048 idézet lett indexálva.

Eredmények:

A feltáró kutatás legfontosabb eredményei:

1. 4 egymástól jól elkülöníthető vállalkozó típust azonosítottunk a stratégiai magatartásuk, az alkalmazkodásuk módja, továbbá a vezetői értékeik és céljaik szerint. A kutatásba bevont vállalkozók a Miner (1997) által felállított vállalkozó alaptípusok („Mester”, „Vérbeli üzletember”, „Profi menedzser”) közül háromba illeszkednek, továbbá létrehoztunk egy új, negyedik kategóriát, az „Agilis Vállalkozó”-t.

2. Az interjúk kódolása során törekedtünk az időbeli minták beazonosítására az évszámok előfordulása szerint. Annak ellenére, hogy egy feltáró, kvalitatív kutatás során a „gyakoriság eloszlások” nem jellemzőek, az interjúkból kirajzolódó korszakok jól elkülöníthetők egymástól a környezet, illetve kontextus változása szerint. Interjúalanyaink korszakonként eltérő kihívásokról és lehetőségekről számoltak be.

3. Az eredmények szerint az interjúk készítésekor az egyik legnagyobb vállalkozói kihívás a megfelelő munkaerő biztosítása. A mintában szereplő vállalatok többsége a jelenkor tekintetében növekvő munkaerőhiányról, növekvő fluktuációról, és csökkenő munkamorálról számolt be. Úgy látják, sok szakma már nem nyújt nem vonzó karriert a fiatal generációnak. A másik, gazdasági konjunktúráktól függetleníthető aktuális ügy a digitalizáció, sok vezető komoly perspektívát lát ennek mélyebb kihasználásában.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Munkánk célja, hogy a vállalkozások vezetői és tulajdonosi szemszögéből értelmezzük a rendszerváltás utáni időszakot. Egyrészt azt tárjuk fel, hogyan látják a vállalkozók a gazdasági feltételek, az üzleti környezet alakulását több évtizedes perspektívából. Másrészt azt vizsgáljuk, melyik korszakokban milyen kihívásokat és lehetőségeket láttak saját vállalkozásuk előtt, hogyan alakult át az évtizedek során a vállalkozások működése.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Autio, E, Kenney, M, Mustar, P. (2014) Entrepreneurial innovation: the importance of context. *Research Policy* 43: 1097–1108.

Ezzedeen, S.R., Zikic, J. (2017): Finding balance amid boundarylessness: An interpretive study of entrepreneurial work-life balance and boundary management. *Journal of Family Issues*, 38(11), 1546-1576.

Garud, R, Gehman, J, Giuliani, AP (2014): Contextualising entrepreneurial innovation: a narrative perspective. *Research Policy* 43: 1177–1188.

Kalpokaite, N., & Radivojevic, I. (2019): *Demystifying Qualitative Data Analysis for Novice Qualitative Researchers*. *The Qualitative Report*, 24(13), 44-57.

Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014): *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.

Miner, J. B. (1997). *A psychological typology of successful entrepreneurs*. Greenwood Publishing Group, 291.

Szepesi, B (2020): Hogyan teljesített a magyar gazdaság az elmúlt 100 évben? Összkép. letöltve 22.08.28-án <https://osszkep.hu/2020/10/hogyan-teljesített-a-magyar-gazdasag-az-elmult100-evben-a-gazdasagtortenet-legfontosabb-adatbazisa-alapjan-meglepoen-jol/>

Wynn M, Jones P. (2019): Context and entrepreneurship in Knowledge Transfer Partnerships with small business enterprises. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 20(1):8-20.
doi:10.1177/1465750318771319

Kiss János: A termékinnováció, az export és a termelékenység kapcsolata a magyar feldolgozóiparban

Szerző:

Kiss János (Budapesti Corvinus Egyetem, Operáció és Döntés Intézet)

A kutatás célja és kérdései:

Kutatásunk fő célja annak alátámasztása, hogy az innováció hozzájárul a vállalatok jobb gazdasági teljesítményéhez Magyarországon is. Emellett vizsgáljuk a digitalizáció és a gazdaság negatív jelenségeinek, mint a feketegazdaság és a korrupció, kimutatható hatásait. Hozzá kívánunk járulni az export és a termelékenység közötti oksági kapcsolat irányára vonatkozó kutatásokhoz.

Elméleti háttér:

Az elméleti háttér az innováció gazdasági hatásait, valamint az export és a termelékenység kapcsolatát mikroszinten vizsgáló több évtizedre visszanyúló, változatos, sokszor ellentétes eredményeket hozó kutatások jelentik. Ezek több elméleti irányzathoz kapcsolódnak az endogén növekedési elmélettől kezdve az evolucionista közgazdaságtanon át az erőforrás/tudás alapú vállalatelméletekig.

Módszertan:

Lineáris és logisztikus regresszióval vizsgáljuk az innováció hatását a vállalatok üzleti teljesítményére. Mivel a versenyképesség kutatás e fordulójában rendelkezésünkre állnak adatok a vállalatok 2019-es és 2020-as gazdasági eredményeiről, az innovációs teljesítményről pedig a 2016-2018 közötti időszakra vonatkozóan, ezért lehetőségünk van a szimultaneitás következtében fellépő endogenitás problémájának kezelésére. A lineáris regressziókban a függő változó a 2020. évi egy főre eső hozzáadott érték természetes alapú logaritmus, a logisztikus regressziókban a 2020. évi exportőr státusz.

Eredmények:

Nincs statisztikailag kimutatható kapcsolat a termékinnováció és a munkatermelékenység között, ugyanakkor az új terméket bevezető cégek nagyobb valószínűséggel exportálnak. A termelékenység és az export között kétoldalú oksági kapcsolat van, azaz azt találtuk, hogy a korábban magasabb termelékenységet elérő vállalatok exportálnak, és a megelőző időszakokban folyamatosan exportáló vállalatok termelékenyebbek. A külföldi tulajdonú vállalatok exportorientáltak és termelékenyebbek. A nagyobb méretű és idősebb vállalatok exportálnak elsősorban, s ez utóbbiak termelékenyebbek is. Budapest és vidék között nem találtunk szignifikáns különbséget egyik függő változót tekintve sem. Azok a vállalatok exportálnak és termelékenyebbek, melyek több IKT eszközt alkalmaznak üzleti

működésük során (pl. CRM, CAD/CAM). Azok a vállalatok, melyek üzleti sikerességére pozitívan hatott a korrupció és a fekete gazdaság megléte nem tartoztak az exportálók közé, legtöbbjük csak a belföldi piacokon volt jelen. Az ily módon elérhető előnyök valószínűleg nem tették szükségessé számukra a nagyobb kihívást jelentő külpiacra lépést.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Kutatásunk kimutatta, hogy a termékinnováció hozzájárul az exportképesség növeléséhez, s ezen keresztül valószínűleg az üzleti sikerességhez. Közvetlen hatását a munkatermelékenységre nem sikerült bizonyítanunk, erre, mint több kutatás kimutatta, Közép-Kelet-Európában, inkább a folyamatinnovációknak és az új technológiák beszerzésének van nagyobb hatása. Ezt erősíti meg, hogy eredményeink szerint az üzleti folyamatok digitalizációjának pozitív hatása egyértelmű mind a termelékenységre, mind az exportra. A feketegazdaság és a korrupció révén gazdasági előnyt szerző vállalatok nem érdekeltek a nagyobb kockázatvállalást jelentő exportban és az ehhez kapcsolódó fejlesztésekben.

Releváns irodalom:

Ayllón S, Radicic D (2019) Product innovation, process innovation and export propensity: Persistence, complementarities and feedback effects in Spanish firms. *Applied Economics*, 51(33): 3650–3664

Crépon B, Duguet E, Mairesse J (1998) Research, innovation and productivity: an econometric analysis at the firm level. *Economics of Innovation and New Technologies* 7(2):115–158

Dai X, Sun Z, Liu H (2018) Disentangling the effects of endogenous export and innovation on the performance of Chinese manufacturing firms. *China Economic Review* 50(August):42–58

Halpern L, Muraközy B (2012) Innovation, productivity and exports: the case of Hungary. *Economics of Innovation and New Technologies* 21(2):151–173

Hammar N, Belarbi Y (2021) R&D, innovation and productivity relationships: Evidence from threshold panel model. *International Journal of Innovation Studies* 5(3):113–126

Katona K (2021) A vállalati innováció fejlesztésének és elterjedésének hatása a magyar vállalatok teljesítményére. *Közgazdasági Szemle, Különszám*: 36-51

Monreal-Pérez J, Aragón-Sánchez A, Sánchez-Marín G, (2012) A longitudinal study of the relationship between export activity and innovation in the Spanish firm: The moderating role of productivity. *International Business Review*, 21(5): 862–877

Raymond W, Mairesse J, Mohnen P, Palm F (2015) Dynamic models of R & D, innovation and productivity: Panel data evidence for Dutch and French manufacturing. *European Economic Review*, 78:285–306.

Kövi-Varga Anna Róza – Rideg András: Családi vállalatok a KKV szektorban

Szerző:

Kövi-Varga Anna Róza (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

Rideg András (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

A kutatás célja és kérdései:

A kutatás alapvető célja a magyar családi vállalatok sajátos jelenségének feltárása; valamint a családi vállalatok tulajdonságainak megismerése. Kutatásunk során olyan kérdésekre kerestük a választ, mint hogy mi különbözteti meg a családi vállalatokat a nem-családi vállalatoktól; mik az alapvető családi vállalati sajátosságok; illetve hogy mitől lehetnek sikeresek a családi vállalatok hazánkban.

Elméleti háttér:

Mint minden KKV, a családi vállalatok is a gazdaság igen fontos részét képezik világszerte csakúgy, mint Magyarországon. Szerepük meghatározó a foglalkoztatásban is (Colli – Rose 2008), hozzávetőlegesen a foglalkoztatottak 40-50%-a dolgozik családi cégeknél (Bogdány –Szépfalvi – Balogh 2019). Európában az összes KKV közül a családi vállalatok megközelítőleg 70-90%-os aránnyal vannak jelen a gazdaságban az összes vállalathoz képest (Zellweger 2017, Tobak – Nábrádi – Nagy 2018). A magyar családi vállalatok jelentős foglalkoztatók, a munkavállalók majdnem fele dolgozik családi vállalatoknál, ezzel nagymértékben hozzájárulnak országunk GDP-jének alakulásához. Működésük a gazdasági vonatkozásokon túl, társadalmi – szociális kérdéseket is magában rejt (Sharma et al. 2013). A vállalat minden döntését áthatja az adott család kultúrája, belső családi kapcsolatainak jellege, valamint a tulajdonos-alapító preferenciái. A tanulmány olvasása során elmélyedhetünk a magyar családi vállalatokra vonatkozó karakterisztikák és jellemvonások ismeretanyagában. A fejezetben bemutatott koncepcionális modell segítségével megismerkedhetünk a családi vállalatokra jellemző főbb döntési mechanizmusok jellegzetességeivel, valamint működési sajátosságaikkal.

Módszertan:

Empirikus kutatásunkhoz a PTE-KTK kis- és középvállalatai versenyképességi kutatócsoport kutatási eredményeit használtuk fel, saját egyedi adatgyűjtésünk értékeivel kiegészítve. A kutatáshoz 738, tőzsdén nem jegyzett magyar kkv adatait elemeztük az OPTEN rendszerén keresztül végzett cégkapcsolati háló elemzéssel kibővítve. A kiegészítő cégkapcsolati háló elemzésre a családi és nem családi vállalatok egyértelmű beazonosítása miatt volt szükség. Az így felállított kétkimenetelű változó segítségével kategorizáltuk a vállalkozásokat. Ez a kategóriaváltozó lehetőséget nyújtott az erőforrás- és képességsajátosságok tanulmányozására, valamint a pénzügyi teljesítmény különbségeinek vizsgálatára, egyutas varianciaanalízis és regresszióelemzés segítségével.

Eredmények:

A családi vállalatok létrejöttét magyarázó empirikus elemzésünk alapján az alábbiak megállapításokat tettük: Az adminisztratív rutinok tekintetében azt mondhatjuk, hogy a családi vállalatok esetében nincs formális teljesítményértékelési vagy javadalmazási rendszer, valamint kevésbé szofisztikált az információs és működési rendszerük, mindezek mellett lapos szerkezet jellemzi őket. Üzleti működési terület esetében a működés kis földrajzi kiterjedtségű, és kevés innovációs együttműködés a jellemző, de szoros kapcsolatot ápolnak a lokális, helyi piacokkal. Innovációs tevékenységük tekintetében kevés innovációs erőfeszítés és kevés egyedi termék jellemzi a családi vállalatokat, de változatos (és gyakran innovatív) csatornákon keresztül értékesítenek. A hosszú távú pénzügyi teljesítmény mutató vizsgálata során pedig megállapításra került, hogy a mutató értékének növekedése növeli annak esélyét, hogy egy KKV családi vállalat.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Colli, A. – Rose, M. (2008): Family business. In: Jones, G. G. – Zeitlin, J. (eds.): *Oxford Handbook of Business History*. Oxford: Oxford University Press, 194-218.

Bogdány E. – Szépfalvi A. – Balogh Á. (2019): Hogyan tovább családi vállalkozások? Családi vállalkozások utódlási jellemzői és nehézségei. *Vezetéstudomány*, 50. évf. 2. sz. 72-85. o.

Zellweger, T. (2017). *Managing the family business: Theory and practice*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Tobak J. – Nábrádi A. – Nagy A. S. (2018). Sikeres nemzetközi és hazai családi vállalkozások. *International Journal of Engineering and Management Sciences*, 3. évf. 3. sz. 280-287.

Sharma, P. et al. (2013): Analyzing Family Business Cases: Tools and Techniques. *Case Research Journal*, Vol. 33. No. 2. pp. 1-20.

Krabatné Fehér Zsófia – Szerb László – Kovács Balázs: A kkv-k egyéni kompetenciáinak hatása a regionális fejlettségre változó intézményi környezetben

Szerző:

Krabatné Fehér Zsófia (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

Szerb László (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

Kovács Balázs (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

Elméleti háttér:

Míg általában úgy vélik, hogy a területi versenyképesség alapja a vállalati (egyéni) szintű versenyképesség, a meglévő versenyképességi elméletek és empirikus kutatások jórészt az intézményi kontextusra összpontosítanak. A különböző irányzatok egymástól láthatóan elkülönülnek, az egyéni és az intézményi tényezők integrálása pedig szinte teljes mértékben hiányzik a szakirodalomból. Erre az ellentmondásra reflektálva, létrehoztunk egy új koncepcionális modellt, amelyet IKEM-nek (Input-Kompetencia-Eredmény-Modell) neveztünk el. A modell a kis- és középvállalati szektor egyéni és a regionális intézményi aspektusát együttesen vizsgálva határozza meg az Európai Unió régióinak teljesítményét. Megalkotására a Barney-féle erőforrás-alapú elmélet, a Millerféle konfigurációs elmélet és Lengyel Imre továbbfejlesztett piramis modellje adta az inspirációt (Barney (1991), Miller (1983), Lengyel (2016)).

A kutatás célja és kérdései:

Jelen kutatás célja az IKEM modellre alapozva, a vállalati egyéni kompetenciák hatásának vizsgálata az Európai Unió regionális fejlettségére kedvező, illetve kedvezőtlen intézményi körülmények között.

Módszertan:

Az empirikus kutatás elvégzéséhez, a mintánkban szereplő 151 európai uniós régió 55 indikátorából képeztünk 10 egyéni és 10 intézményi változót, amelyek a regionális versenyképesség különböző aspektusait képviselik. Az empirikus kutatás során az egyéni és intézményi változók viselkedését külön-külön is megvizsgáltuk, legmarkánsabban elkülönülő két csoportot az intézményi változók esetében azonosítottunk (kedvező és kedvezőtlen intézményi környezet). Az egyéni változók hatását külön vizsgáltuk meg a két külső környezeti kontextusban, KLNМ regressziós modellek segítségével.

Eredmények:

A kkv-k egyéni változói az intézményi változók függvényében változó hatást gyakorolnak a regionális fejlettségre. A kutatás során három régiócsoportot sikerült azonosítanunk:

1. régiócsoporthoz tartozó vállalatok esetében a vállalati egyéni tényezőknek nincs hatása a regionális fejlettségre. Itt jellemzően kedvezőtlen intézményi környezethez alacsony bruttó hozzáadott érték társul.
2. régiócsoporthoz tartozó vállalatok esetében a vállalati egyéni tényezőknek szignifikáns pozitív hatása van a regionális fejlettségre. Itt jellemzően a kedvezőtlen intézményi környezethez viszonylag alacsonyabb értékű egyéni tényezők és magas bruttó hozzáadott érték társul.
3. régiócsoporthoz tartozó vállalatok esetében a vállalati egyéni tényezőknek szintén szignifikáns pozitív hatást gyakorolnak a regionális fejlettségre. Ez esetben a kedvező intézményi környezethez magasabb értékű egyéni változók és magas bruttó hozzáadott érték társul.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Ha egy régió fejlettségi szintjét vállalkozói eszköztár segítségével növelni szeretnénk, akkor az intézményi környezet javítását célzó gazdaságpolitikai intézkedések mindenképpen javasoltak. Ezen felül, a kedvezőtlen intézményi környezetű régiók egy csoportjánál, illetve a kedvező intézményi környezettel rendelkező régiók esetében érdemes a siker érdekében a kkv-szektor vállalati kompetenciáit is fejleszteni. Az általunk kialakított koncepcionális modell és az elemzés eredményei segítséget nyújthatnak a régiók számára a vállalkozásösztönző eljárások, szakpolitikák kidolgozásában és a különböző intézkedések hatásának elemzésére is alkalmassá válhatnak.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Barney, J. (1991): Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), pp. 99-120.

Lengyel, I. (2016): A kutatás-fejlesztés és a versenyképesség térbeli összefüggései a visegrádi országokban. *Tér és Társadalom*, 30(4), pp. 71-87.

Miller, D. (1983): The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29(7), 770-791.

Magyari Katinka – Varga Zsuzsanna: Az Orosz-Ukrán háború gazdasági hatásai a magyar cégvilágban - a VOE felmérésének eredményei, konklúziók

Szerző:

Magyari Katinka (VOE - Turnaround Menedzsment Elméleti és Módszertani Iskola)

Varga Zsuzsanna (VOE - Turnaround Menedzsment Elméleti és Módszertani Iskola)

A kutatás célja és kérdései:

A Változás- és Válságmenedzserek Országos Egyesülete (VOE) a hazai gazdasági élet szereplőin keresztül folyamatosan figyelemmel kíséri a gazdálkodó szektor alakulását, támogat és utat mutat a szükséges helyzetekben. A jelen Orosz-Ukrán háború hatásainak mérséklésére és az esetleges negatívumok kivédésére sürgős teendőket sorakoztatott fel, hasonlóan, mint az a pandémia esetében is történt. Ezt megalapozandó, a 2022. évben felmérést végzett a hazai vállalati szektorban a kialakult helyzet hatásairól, melynek főbb kutatási kérdéseit az alábbiakban fogalmaztuk meg.

1. Hogyan és miben érintette és érinti a háború a hazai gazdasági szereplők működését?
2. Milyen konkrét negatív és esetlegesen pozitív hatásokat indukált ez a külső váratlan helyzet?
3. Milyen lépéseket tudnak tenni a vállalatok a következmények kivédésére és az optimalizálásra?

Elméleti háttér:

A háború gazdasági következményei miatt kialakult helyzet a 2008-as gazdasági válságnál is nagyobb kihívások elé állítja a vállalkozásokat, ezért a háború vonatkozásában több kutatás született. Azonban egyik sem tért ki a felmérésben realizált eredmények strukturálására, ahogy a negatív hatások kivédésére sem tartalmaztak lehetséges megoldási scenáriókat. Jelen kutatásunkban külön kitértünk a reál-gazdasági, a pénzügyi, és a humán kockázatok felmérésére is, azon célból, hogy a fent említett negatív hatások következményeinek kiküszöbölésére megalapozottabb javaslatokat tudjunk bemutatni.

Módszertan:

Kvantitatív kutatást végeztünk, online kérdőív formájában. Az adatfelvétel 2022. év március és április hónapjában történt, a magyar gazdasági élet szereplőinek részvételével, az önkéntesség és anonimitás feltételeit biztosítva. A válaszoló cégek mintája reprezentatívnak tekinthető a GDP-hez való hozzájárulás, a régió és a foglalkoztatotti létszám tekintetében.

Eredmények:

A beérkezett kérdőívek kiértékelése során megállapítottuk, hogy a háború hatása eltérően érinti a különböző ágazatokat, különösen a szolgáltató-, az építőipari és kereskedelmi-, valamint az ipari szektort. A kutatás során az is megállapítást nyert, hogy vannak olyan kockázati tényezők melyek hasonlóképpen jelennek meg a különféle szegmensekben, azonban a negatív tényezők mellett, több pozitív irányú lehetőség is tapasztalható.

Kutatásunk konklúziója, hogy a stabilitáshoz minden egyes vállalatnak egyedi megoldásra van szüksége. Mivel a korábban meghatározott hosszabb távú vállalati stratégiai- és a rövid távú operatív terveket a realizált tények a jelen helyzet hatására több esetben nem igazolják, mindenképpen fontosnak tartjuk a cégek helyzetének felmérését, egy „rapid” diagnosztizálást, s erre építve a tervek aktualizálását.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Az üzleti életben az eddig működő folyamatok biztonságára és kiszámíthatóságára már nem alapozhatnak a gazdasági szereplők. Kerülni kell a kockázatos döntéseket és figyelmüket a belső erőforrásaik fejlesztésére, racionalizálására és optimalizálására kell fordítani. A háború befejezése utáni időszakra a szakemberek különféle teóriákat prognosztizálnak, a gyors újrakezdés, a lassú regenerálódás és a lefagyás is lehetséges következmény. A jelen kieső piacokra történő visszatérés versenyt fog eredményezni. Azok a piaci szereplők fognak versenyelőnyrel rendelkezni, akik időben előre felkészülnek, melyhez egy biztonságos és reziliens vállalati működés az előfeltétel.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Noszky Erzsébet: Változás- és válságmenedzsment az alapoktól (harmadik kiadás) Akadémiai Kiadó 2018.
ISBN:978963- 454- 2209

Erzsébet, Noszky; Andrea, Bencsik; György, Boda; Gábor, Klimkó; Andrea, Kő: Knowledge Management. In: Poór, József; Eric, J. Sanders; Gergely, Németh; Erika, Varga (szerk.) MANAGEMENT CONSULTANCY IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE: Consultancy in a Global Context. Budapest, Magyarország: Akadémiai Kiadó Zrt. (2022)
Paper: Chapter 9

Katits Etelka – Magyar Katinka – Varga Zsuzsanna: A sikeres fordulatkezelés záloga – a pénzügyi turnaround controlling rendszer alkalmazása a magyar cégvilágban. 2021, pp. 379-394. DOI: 10.35511/978-963-334-411-8_s7_Katits_et_al, ISBN 978-963-334-411-8 (pdf) DOI:10.35511/978-963-334-411-8

Makai Attila Lajos – Novotny Ádám: Egyetemi technológia-transzfer szervezetek és ökoszisztémák Magyarországon

Szerző:

Makai Attila Lajos (Széchenyi István Egyetem)

Novotny Ádám (Eszterházy Károly Katolikus Egyetem, Vállalkozás-gazdaságtan Tanszék)

A kutatás célja és kérdései:

A kutatás célja a magyarországi technológia-transzfer (TT) szervezetek és ökoszisztémák feltáró vizsgálata, konkrétan az alábbiak:

1. Hogyan értelmezhető az egyetemi TT ökoszisztéma és milyen elemekből, szervezetekből áll?
2. Hogyan kapcsolódnak a TT-vel foglalkozó egyetemi egységek a magyar egyetemi TT ökoszisztémákban? Milyen típusú TT-kormányzási típus domináns a magyar egyetemek körében?
3. Mi a magyar egyetemi TT-ökoszisztémák célja?
4. Milyen tevékenységeket folytatnak a magyar egyetemi TT szervezetek és milyen munkamegosztást alkalmaznak?
5. Hogyan hatott a felsőoktatási modellváltás a magyar egyetemi TT egységekre?

Elméleti háttér:

A TT tevékenységek intézményesülése során számos olyan egyetemi szervezetet (TT irodák, inkubátorok, tudományos parkok stb.) jött létre világszerte, amelyek a tudományos kutatások piaci hasznosításának különböző aspektusaival és szakaszaival foglalkoznak (Colyvas & Powell, 2007). Az egyetemi TT szervezetek izolált vizsgálata azonban nem teszi lehetővé a kutatás-hasznosítás komplex folyamatának pontosabb megértését (Good & Knockaert, 2020; Good et al., 2020). Ezért vizsgálatunk során az egyetemi TT szervezeteket holisztikus módon, azaz ökoszisztéma szemléletben (a TT elősegítése érdekében működő egységek és egységek rendszereként) közelítjük meg.

Magyarországon a téma különösen aktuális, hiszen az alapítványi egyetemi modell bevezetése (2019-21) kihatott az intézmények stratégiájára és kormányzási modelljére, melynek egyik központi elemét épp a TT funkciók képezik.

Módszertan:

Az elemzéshez szükséges adatokat olyan magyar egyetemek körében gyűjtjük, amelyek kutatási eredmények piaci hasznosítása szempontjából releváns kompetencia- és kutatóközpontokat működtetnek továbbá ehhez kapcsolódó képzéseket biztosítanak. A kutatást a technológia transzfer

és innovációs tevékenységeket koordináló egyetemi menedzserek körében bonyolítjuk le, melynek alapja kérdőíves felmérés lesz. Ennek célja az egyetemi technológia transzfer ökoszisztémák elemeinek és egységeinek, valamint a köztük levő kapcsolatrendszer feltárása. A kérdőíves felmérés során gyűjtött adatokat dokumentumelemzéssel, valamint (szükség esetén) további egyetemi szervezeti egységek megkeresésével egészítjük ki. Az adatokat statisztikai és tartalomelemzési módszerekkel vizsgáljuk.

Eredmények:

A kutatás jelenleg az adatgyűjtési fázisban tart, melynek előzetes eredményeit a konferencia keretei közt kívánjuk megvitatni. Az eredmények elősegítik a lokális innovációs folyamatok, valamint az egyetemek TT és vállalkozói ökoszisztémákban kifejtett aktivitásának mélyebb megértését (Cunningham et al., 2022). A kutatás által lehetőség nyílik arra is, hogy a hazai TT ökoszisztémákat és szereplőit elhelyezzük a nemzetközi szakirodalomban felvázolt tipológia-rendszerekben (Schoen et al., 2014) (Good & Knockaert, 2020; Good et al., 2020)

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A magyar egyetemek egyre több erőfeszítést tesznek annak érdekében, hogy a kutatási eredmények az azokat hasznosítani tudó vállalkozások és vállalatok számára is elérhetőek legyenek. Az új technológiák iparhoz való közvetítése az egyetemen működő technológia-transzfer szervezetek feladata. A gazdasági és társadalmi fejlődés érdekében fontos megérteni, hogy a TT-vel foglalkozó egyetemi szervezetek hogyan és mely hasznosítási szakaszban tudják segíteni az egyetemi kutatókat és helyi vállalkozásokat.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Colyvas, J. A., & Powell, W. W. (2007). From Vulnerable to Venerated: The Institutionalization of Academic Entrepreneurship in the Life Sciences. In M. Ruef & M. Lounsbury (Eds.), *The Sociology of Entrepreneurship* (Vol. 25, pp. 219-259). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1016/S0733-558X\(06\)25007-9](https://doi.org/10.1016/S0733-558X(06)25007-9)

Cunningham, J. A., Lehmann, E. E., & Menter, M. (2022). The organizational architecture of entrepreneurial universities across the stages of entrepreneurship: a conceptual framework. *Small Business Economics*, 59(1), 11-27. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00513-5>

Good, M., & Knockaert, M. (2020). In support of university spinoffs-what drives the organizational design of technology transfer ecosystems? . In A. Novotny, R. Einar, T. H. Clausen, & J. Wiklund (Eds.), *Research Handbook on Start-Up Incubation Ecosystems*. Edward Elgar Publishing.

Good, M., Knockaert, M., & Soppe, B. (2020). A typology of technology transfer ecosystems: how structure affects interactions at the science-market divide [Article]. *Journal of Technology Transfer*, 45(5), 1405-1431. <https://doi.org/10.1007/s10961-019-09745-w>

Schoen, A., de la Potterie, B. V., & Henkel, J. (2014). Governance typology of universities' technology transfer processes [Article]. *Journal of Technology Transfer*, 39(3), 435-453. <https://doi.org/10.1007/s10961-012-9289-0>

Dr. Ónodi Annamária – Dr. Répáczki Rita: A vezetési stílus és a vállalat tulajdonosi szerkezetének összefüggései a hatékony vezetői működés szempontjából

Szerző:

Dr. Ónodi Annamária (Budapesti Corvinus Egyetem)

Dr. Répáczki Rita (Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

A vezető-beosztott viszony sajátosságainak alakulását meghatározza a tulajdonosi elvárás. A tulajdonosi elvárásokat két fő metszetben vizsgáltuk. Egyrészt meghatározó, hogy a vállalat a globális ellátási láncban milyen helyet foglal el, ez behatárolja a mozgási lehetőségét, determinálja, hogy milyen képességekkel, kompetenciákkal tud versenyben maradni és befolyásolja, hogy a sikeres vállalati működéshez milyen vezetési kompetenciák és milyen vezetői attitűdök jelentenek előnyt.

H1: A vállalat ellátási láncban elfoglalt pozíciója befolyásolja a vezetők alkalmazottakkal szembeni viszonyát.

Másik kiinduló feltételezésünk, hogy azon vállalatokban, ahol a tulajdonos egy magánszemély vagy egy család, jobban tud érvényesülni a vezetés emberi oldala.

H2: A vállalat tulajdonosi szerkezete (egy magánszemély vagy család tulajdonában levő vállalatok kiemelt vizsgálata) befolyásolja a vezetők alkalmazottakkal szembeni viszonyát.

Elméleti háttér:

Az, hogy a vezető miként működik és miként működteti a vállalati folyamatokat, meghatározó mind a teljesítményt, mind az elégedettséget és elköteleződést befolyásoló tényezők alakulása szempontjából. A szituációs vezetési elméleti koncepciója szerint az ideális vezetés faktorait az adott közeg – azaz a helyzeti jellemzők – függvényének ismeretében határozhatjuk meg. Fontos szempont a vállalat fejlődési ciklusa, tevékenysége, csakúgy, mint a dolgozók érettsége vagy motivációja. Az ideális vezetési stílus ezen tényezőkhöz igazítandó.

Kutatásunkban a humán típusú vezetői jellemző áll. Ebben a megközelítésben a vezető egyfajta transzformátor, aki szerepével, hozzájárulásával átdolgozza a beosztotti hozzáadott értéket, és abból a lehető legtöbbet hozza ki. Ezzel a vezető túllép a vezető-beosztott kapcsolat cserekapcsolatként történő értelmezésén. Ezáltal ő, mint vezető egyfajta példaszemély az emberei számára, aki mellett elköteleződnek, és akit követni akarnak, akivel azonosulni tudnak.

Módszertan:

A 2019-es kérdőíves felmérésünk adataiból indultunk ki, melyet feldolgozóipari vállalatok körében végeztünk. Célunk a vállalati teljesítmény és a menedzsment által alkalmazott módszerek, illetve a

vezetői képesség, attitűd közötti kapcsolat feltárása volt. Összesen 197 vállalatvezetői válasz állt rendelkezésre.

A vezetői kompetenciákat a 36 itemből álló kérdőív-modullal vizsgáltuk. Faktorelemzéssel 5 fő faktort azonosítottunk. Az egyik faktorunk a humán faktor, amely jelen kutatás fókuszában áll. A humán faktor értelmezése szerint azok a vezetők, akik magas értéket kaptak ezen a skálán, nyitottak az emberek társaságára, barátságosak és kapcsolatorientáltak. Szeretnek beszélgetni, szívesen meghallgatnak másokat, érdeklik őket, hogy a többi ember milyen személyes problémákkal küzd, milyen gondolatok, témák foglalkoztatják őket. Független mintás t próbával teszteltük a különböző vállalatcsoportok vezetőire jellemző humán beállítottság mértékét.

Eredmények:

A H1 hipotézisünk nem igazolódott be. Önmagában a globális ellátási láncban elfoglalt pozíció nem befolyásolja, hogy a vezető milyen viszonyt igyekszik kialakítani az alkalmazottaival. A H2 hipotézis korlátozással elfogadható. Egy magánszemély vagy család tulajdonában levő vállalat vezetőire nagyobb mértékben jellemző a humán faktor, mint a menedzsment által irányított vállalatokra. Az ellátási lánc alján levő családi vállalkozások esetében vett fel csak a humán faktor negatív értéket és itt nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni. A nem családi tulajdonban levő vállalatok vezetőire vagy nem jellemző, vagy nem vállalják fel a humán tényezők fontosságát. A humán faktor minden vizsgált vállalatcsoportban negatív értéket vett fel. A családi tulajdonban levő, nem az ellátási lánc alján lévő vállalatok vezetőire viszont erőteljes humán beállítottság jellemző. Ebből a szempontból nem lehet teljesen elvetni az első hipotézisünket sem.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Kutatásunk a vezetési stílus és viselkedés jelentőségét kutatja. Általánosan ideális vezetési stílus nincs, vannak azonban olyan vezetői tulajdonságot, amelyek a környezeti jellemzők függvényében hatékonyabbá tehetnek egy vezetőt. Kutatásunk eredménye, hogy egy magánszemély vagy család tulajdonában levő vállalat vezetőire nagyobb mértékben jellemző a humán faktor, vagy annak felvállalása, mint a menedzsment által irányított vállalatokra.

Pajrok Andor: A szállodaiparban tevékenykedő magyar KKV-k versenyképessége költséggazdálkodás aspektusból

Szerző:

Pajrok Andor (Eötvös József Főiskola)

A kutatás célja és kérdései:

A nemzetközi tendenciával összhangban a turizmus, azon belül a szállodaipar egyre nagyobb szeletet hasít ki a hazai nemzetgazdaságból. A különböző statisztikák, adatközlések (pl. KSH, MSZÉSZ) alapján a GDP-hez való hozzájárulás és a foglalkoztatás tekintetében a szektor 2019-ben, a globális méreteket öltő járványhelyzet előtt érte el a csúcspontját. A nemzetközi ágazati szakirodalom egységes véleményt képvisel abban, hogy a válságok negatív hatásai itt jelentkeznek legkorábban, ugyanakkor a legkésőbb csillapodnak. A globális gazdasági válsághelyzetet előidéző COVID-19 hatására a hazai szállodaipari vállalkozások elsőként szembesültek az árbevétel csökkenésével, a piaci mechanizmusok korlátozott működésével, azaz a hozammenedzsment, illetve az értékesítési lehetőségek elapadásával. Az értékesítési piacok beszűkülésének hatására a vezetők figyelmük egyre inkább a működési költségekre, a költség szerkezet alakulására, azaz a költséggazdálkodásra terelődött. Mivel a hazai szállodaipar szereplőinek körében meghatározó részarányt képviselnek a kis- és középvállalkozások (KKV), így a tanulmány a nemzetközi szakirodalomban a válsághelyzet kezelésére ajánlott költséggazdálkodási modell gyakorlati implementálásának feltárására irányul. A tanulmány célja, hogy a napjainkban az iparágat fenyegető energiaválság hatásának áthidalására és a versenyképesség megőrzése érdekében feltárja a válságkezelés szempontjából meghatározó költséggazdálkodási modell alkalmazásának gyakorlatát, illetve teljesítménymutatókra (pénzügyi és nem pénzügyi indikátorokra) gyakorolt hatását.

Elméleti háttér:

Napjaink változó gazdasági környezete, a különböző iparágakban tapasztalható élénk versenykörnyezet és fogyasztói elvárásoknak való megfelelés ráirányítja mind az elméleti mind a gyakorlati szakemberek figyelmét a költséggazdálkodás szerepére. A költséggazdálkodás az értékteremtési folyamatban jelentkező költségigények és a piac által elismert ráfordítások összehangolása során a termelési tényezők és az erőforrások hatékony gazdálkodására irányul. Általános értelemben a költségek minimalizálása mellett törekszik a gazdálkodás céljainak elérésére, illetve a felmerült költségek mellett a gazdasági hatások maximalizálására, miközben a vállalkozás hosszú távú üzleti céljainak elérését és versenyképességi helyzetét bármilyen negatív következmény érni. Áthatja a vállalat működésének egészét, megköveteli és magába foglalja a költségek tervezését, elemzését, ellenőrzését és a költségek alakulását befolyásoló tényezők felügyeletét.

Módszertan:

Az elemzésbe bevont szállodák alapsokaságát a Magyar Szállodák és Éttermek Szövetségénél (MSZÉSZ) tagsági jogviszonnyal rendelkező szállodák jelentették. A vizsgálat transzparens lebonyolítása érdekében az elemzés alá vont időszak két, jól elkülönülő periódusra kerül felbontásra. Az egyik az iparági konjunktúrával jellemezhető 2016-2019 közötti időszak, míg a másik a globális járványhelyzettel azonosítható időszak, azaz a 2020 év.

Eredmények:

A 74 elemszámú statisztikai minta elemzésén alapuló tanulmány legfontosabb megállapítása, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a válságkezelés nemzetközi szakirodalmával összhangban követett költséggazdálkodási modell és az átlagon felüli teljesítménymutató értékek között. A napjaink üzleti környezetére jellemző gazdasági válságok, krízishelyzetek időszakára jellemző, hogy a kapcsolat intenzitásának foka erősödik.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A tanulmány a nemzetközi szakirodalomban elfogadott válságkezelés áthidalására javasolt költséggazdálkodási modell alkalmazói és a hazai szállodaiiparban érintett KKV szereplők teljesítménymutatóinak alakulása közötti kapcsolat feltárására irányult. Az empirikus kutatással alátámasztott tanulmány következtetése, hogy a válsághelyzet áthidalására javasolt költséggazdálkodási modell követése pozitív kapcsolatot ápol az azt alkalmazó szálláshely szolgáltatást-nyújtók teljesítménye között. A kapcsolat intenzitása a válsághelyzet időszakában fokozódik.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Belak, V. (2011). Upravljanje troškovima u krizu. Računovodstvo, revizija i financije, Augusztus, pp. 15-24.

Kim, W.G. (2006). EVA and Traditional Accounting Measures: Which Metric is a Better Predictor of Market Value of Hospitality Companies?. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 30(1), 34-49.
<https://doi.org/10.1177/1096348005284268>

Lee, S. & Kim, W.G. (2009). EVA, refined EVA, MVA, or traditional performance measures for the hospitality industry?. *International Journal of Hospitality Management*, 28(3), 439-445.
<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2009.01.004>

Načinović Braje, I., Pavić, I., & Ferjanić Hodak, D. (2020). Employee-Related Indicators in the Non-Financial Reporting in Hospitality Industry. *Ekonomika misao i praksa*, 29(2), 559-577.
<https://doi.org/10.17818/EMIP/2020/2.12>

Prof. Dr. Poór József, DSc. – Módosné Szalai Szilvia – Jenei Szonja: Magyarország központi régiójának és a vidéki területeknek pandémia általi érintettsége, a válságból való kilábalás módjai

Szerző:

Prof. Dr. Poór József, DSc. (Selye János Egyetem, Komárno, Szlovákia)

Módosné Szalai Szilvia (Selye János Egyetem, Komárno, Szlovákia)

Jenei Szonja (Selye János Egyetem, Komárno, Szlovákia)

A kutatás célja és kérdései:

Kutatásunk célja kimutatni, hogy a központi régió és a vidéki Magyarország eltérően volt érintett a pandémia negatív hatásaiból, illetve a kilábalás vélt sebessége és útja között is eltérés fedezhető fel. Az eltérések fakadhatnak a minta megoszlásából, hiszen különböző az ágazati megoszlás, a központi régióban magasabb az átlagos árbevétel és a foglalkoztatotti létszám. Budapesten és térségében inkább az országos, illetve a világméretű piacra alapozó vállalkozások működnek, míg vidéken jellemzőek a helyi és regionális vevői szegmensekre építő gazdálkodó egységek. Vizsgálatunk során ellenőrizzük a területi elhelyezkedés és a likviditás változásának összefüggését, valamint összehasonlítjuk az otthoni munkavégzés elterjedési sebességét. Összehasonlítjuk a kilábalási intézkedéseket, mind a vállalati menedzsment, mind az emberi erőforrás gazdálkodás szempontjából.

Elméleti háttér:

Röviden bemutatjuk azt a kutatást, mely adatbázisukat szolgáltatva, de az információkból még nem készült területi bontású összehasonlítás. Hazánkat nem csak vármegyékre, hanem régiókra is oszthatjuk. Az elemzésünkben a főváros és Pest megye egy területi egységként jelenik meg, mivel Budapest és az agglomeráció egyre szorosabb szálakkal kötődik egymáshoz. A központi régióban az egy főre jutó GDP vásárlóerő paritáson mért értéke magasabb, mint az uniós átlag. A vidéki régiókban ilyen nem tapasztalhatunk, a legrosszabban teljesít az Észak-Alföld régió, 46%-kal, legjobban Nyugat-Dunántúl 72%-kal. A vidéki Magyarország elmaradásának felszámolásában fontos szerepet játszhat a nagyvárosok fejlesztése és agglomerációs térségük kialakulása. A pandémia okozta krízisen túl, a szomszédban zajló fegyveres konfliktus okozta bizonytalanságban Magyarország nehezen megvalósítható törekvése, hogy növekedési pályán maradjon. A cél teljesítésének fontos feltételei közé tartoznak, többek között a vidéki Magyarország felzárkóztatása és az innováció fokozása.

Módszertan:

A kérdőíves felmérés 2021 július 1. – november 30. között zajlott. 1184 vállalati vezető által kitöltött kérdőív tagolható két részre. A központi régióból 714 válasz (61%), míg a vidéki területekről 456 válasz (39%) érkezett. Így összességében a mintánk 1170 vállalkozást fed le. Bár a minta mindkét része sok

elemet tartalmaz, nem reprezentatív. Alkalmazott elemzési módszereink a keresztábrás elemzés, illetve azokban az esetekben, amikor a sorrendi skála fennáll, ezt kiegészítjük a megfelelő korrelációs együttható kiszámításával, és ezt megerősítendő a szignifikancia közlésével. A reprezentativitás hiánya miatt a szignifikancia nem bizonyíték, csak utal az összefüggések valószínűségére. Az SPSS outputokat kiegészítjük az excelben készített szemléltető ábrákkal.

Eredmények:

A korlátok és a vizsgálatunk jelzett korlátai ellenére több érdekes összefüggésre utaló jelet találtunk, melyeket az alábbiakban foglaljuk össze.

- A központi régió inkább a tudásigényes szolgáltatásoknak ad terepet, míg a gyártási tevékenységek vidékre koncentrálnak.
- Nem feledve, hogy sok a fővárosi központtal bejelentett nagyvállalkozás, megállapíthatjuk, hogy a nagyobb árbevételű cégek a központi régióban helyezkednek el.
- A kis- és mikrovállalkozások a nem központi régióban nagyobb arányban vannak jelen, míg az 500 főnél több alkalmazottal dolgozó nagyvállalatok terepe a központi régió.
- A helyi, regionális és európai piac elsődlegessége vidéki szervezetekre jellemzőbb, az országos és világpiacon célul kitűző egységek a központi régióban lelhetőek fel.
- A központi régióban található szervezetek likviditása gyakrabban változott, mint a nem központi területen elhelyezkedőknél.
- A fővárosban és térségében található vállalkozások esetében jellemzőbb volt az otthoni munkavégzés arányának növekedése.
- A nem központi régióban elhelyezkedő szervezetek esetében megnövekedett az állami bértámogatást igénybe vevők részaránya.
- A központi régióban található szervezetek vezetői jobban hisznek abban, hogy a válság egyben a megújulás esélyét is jelenti.
- A vidéki területeken jobban preferálják a költségcsökkentést, mint a válságokból kivezető út egy lehetséges módját.
- A központi régióban előnyben részesítik a szervezeti hatékonyságot növelő intézkedéseket, valamint erőteljesen törekednek a kulcsemberek megfontoltabb kiválasztására és megtartására.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Reálisan és előrelátóan gondolkodó vállalati vezetők belátják, hogy minden krízis magában hordozza a fejlődés, növekedés lehetőségét is. A releváns piachoz, a beszállítókhöz, az infrastrukturális lehetőségekhez igazodva kell megtalálni azokat a vezetői és humán erőforrás döntéseket, melyek után a vállalkozás megerősödve kerülhet ki a krízishelyzetből. Az államnak támogatnia kell azokat az

intézkedéseket, melyek csökkentik a központi régió és a perifériális területek között fennálló különbségeket.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

1996. évi XXI. törvény a területfejlesztésről és a területrendezésről.

<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=99600021.tv>

2013/2015. (XII. 29.) Korm. határozat a Közép-magyarországi régió kettéválasztásáról.

<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A15H2013.KOR&xtreferer=00000001.TXT>

35/1998. (III. 20.) OGY határozat az Országos Területfejlesztési Koncepcióról.

<https://mkogy.jogtar.hu/jogszabaly?docid=998h0035.OGY>

Belunsky, P.– Győri, R. (2004). Fel is út, le is út... Városaink településhierarchiában elfoglalt pozícióinak változásai a 20. században *Tér és Társadalom* 18 (1):1–41. <https://doi.org/10.17649/TET.18.1.929>.

Blahó, A.-Czakó, E.-Poór, J. (szerk.) Nemzetközi menedzsment. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Boros, L. (2009). Szeged belső térfolyamatai az 1950-es évektől napjainkig. *Földrajzi Közlemények*, 133 (4):453–465.

Csomós, Gy. (2013). Magyarország gazdasági központjainak pozícióváltozása 1992 és 2011 között *Területi Statisztika* 53 (6): 529–550.

Csomós, Gy. (2015). The ranking of cities as centres of the Hungarian economy, 1992–2012. *Regional Statistics* 5 (1): 66–85. <https://doi.org/10.15196/RS05104>

Dénes Z. (2022). A vidék felvirágoztatása a magyar gazdaság egyik kulcskérdése.

<https://www.vg.hu/vilaggazdasag-magyar-gazdasag/2022/02/a-videk-felviragoztatasa-a-magyar-gazdasag-egyik-kulcskerdesse>

Diamond, J. (2019). Háborúk, járványok, technikák. A társadalmak fátumai. Budapest: Akkord Kiadó. ISBN: 978-963-252-130-5.

Egedy, T. (2012). A gazdasági válság hatása a nagyvárosok versenyképességére Magyarországon. *Földrajzi Közlemények* 136 (4): 420–438.

Faragó, L. (2010). Pécs fejlődési pályája - Egy pécsi polgár szemével *Területfejlesztés és Innováció* 4 (1): 2–14.

Fodor P.- Kiss T.- Poór J. (2011). Focus on the Impact of the Economic and Financial Crisis on the Human Resource Function: Four East European Countries in the Light of Empirical Research in 2009, *ACTA POLYTECHNICA HUNGARICA* 8 (1):81-104.

Gajzágó, G. (2019). Modern városok programja: új fejezet a magyar várospolitikában. *Tér és Társadalom*, 33(3), 29-48.

Gál, Z. (2016). Egyetem és a város *Educatio* 25 (2): 220–233.

Gonda, T.–Csapó, J. (2014). Az Európa kulturális fővárosa cím elnyerésének hatása a kulturális turizmus és a kulturális ipar fejlődésére Maribor, Nagyszében és Pécs esetében *Településföldrajzi Tanulmányok* 3 (2): 154–165.

Honvári, J. (Szerk.) (2014). Győr fejlődésének mozgatórugói *Universitas-Győr Nonprofit Kft., Győr*.

- Józsa, V. (2014). A Robert Bosch csoport miskolci letelepedése és beágyazódásának folyamata Tér és Társadalom 28 (2): 199–213. <https://doi.org/10.17649/TET.28.2.2616>
- Juhász, S.–Lengyel, B. (2016). Kik formálják a klasztereket? Egy helyi tudáshálózat elemzése Területi Statisztika 56 (1): 46–65. <https://doi.org/10.15196/TS560104>
- Kanalas, I. (2016). Kecskemét város fejlődésének stratégiai irányai Forrás 48 (7-8): 150–168.
- Kókai, S. (2004). Nyíregyháza társadalmi-gazdasági fejlődése 1960-tól napjainkig Földrajzi Közlemények 128 (1-4): 113–125.
- Kovács, Z.–Egedy, T.–Szabó, B. (2011). A kreatív gazdaság földrajzi jellemzői Magyarországon Tér és Társadalom 25 (1): 42–62. <https://doi.org/10.17649/TET.25.1.1772>
- Kozma, G. (1999). A városmarketing elemeinek alkalmazása Debrecenben a rendszerváltozás után, Studia Geographica, 7. Debrecen.
- KSH (2017). Mikrocenzus 2016. Iskolázottsági adatok. ISBN 978-963-235-507-8. ISBN 978-963-235-507-8
- KSH (2020). Egy főre jutó bruttó hazai termék megye és régió szerint. https://www.ksh.hu/stadat_files/gdp/hu/gdp0078.html
- KSH Területi Atlasz (2019). Területi atlasz – Régiók. https://www.ksh.hu/teruletiasz_regiok
- Lados, M. (Szerk.) 2014. A gazdaság szerkezet és vonzáskörzet alakulása. Universitas-Győr Nonprofit Kft., Győr.
- Lengyel, I.–Rechnitzer, J. (2000). A városok versenyképességéről In: Horváth, Gy. - Rechnitzer, J. (szerk.): Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón pp. 130–152., MTA RKK, Pécs.
- LENGYEL, I.–VARGA, A. (2018). A magyar gazdasági növekedés térbeli korlátai – helyzetkép és alapvető dilemmák Közgazdasági Szemle 65 (5): 499–524. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2018.5.499>
- LŐCSEI, H.–N EMES N AGY, J. (2003). A Balatoni régió gazdasági súlya és belső térszerkezete In: Nemes Nagy, J. (Szerk.). Kistérségi mozaik pp. 134–149., Regionális Tudományi Tanulmányok 8. ELTE Regionális Földrajzi Tanszék – MTA-ELTE Regionális Tudományi Kutatócsoport, Budapest.
- Magyar Kormány (2021). Gőzerővel haladnak a Modern Városok Program fejlesztései. <https://kormany.hu/hirek/gozerovel-haladnak-a-modern-varosok-program-fejlesztesei>
- Magyar Kormány (2022). 61,5 milliárd kerül a falvakhoz a Magyar Falu Programban. <https://kormany.hu/hirek/615-milliard-kerul-a-falvakhoz-a-magyar-falu-programban>
- Marsa, A. (2002). Kecskemét, a Dél-Alföld "kistigrise" és a külföldi működőtőke-beruházások – I-II. rész Közgazdaság (46) 5 / 6: 53–75 / 59–73.
- Molnár, B. (2004). Székesfehérvár az európai és magyar urbanizációs folyamatokban Földrajzi Értesítő 53 (3-4): 271–292.
- Molnár, E., Dézsi, G., Lengyel, I. M., & Kozma, G. (2018). Vidéki nagyvárosaink gazdaságának összehasonlító elemzése. Területi Statisztika, 58(6), 610-637.
- Nagy, E. (2003). Növekedés, differenciálódás és koncentráció: a szolgáltató szektor térszerkezetének változási irányai Magyarországon Falu, Város, Régió 10 (9): 3–9.
- Nagy, E.–Nagy, G. (2008). A városok gazdasági potenciálja. A településhálózat fejlesztését célzó politika megalapozása a gazdaság oldaláról. Városok az átalakuló gazdaság térszerkezetben Falu, Város, Régió 15 (3): 32–42.

Nagy, E.–Nagy, G. (2009). Changing spaces of knowledge-based business services in Hungary. *Hungarian Geographical Bulletin* 58 (2): 101–120.

Nemes Nagy, J. (1996). Centrumok és perifériák. a piacgazdasági átmenetben *Földrajzi Közlemények* 120 (1): 31–48.

Nemes Nagy, J. (2004). Új kistérségek, új városok. Új versenyzők? In: Nemes Nagy, J. (Szerk.). *Térségi és települési növekedési pályák Magyarországon* pp. 5–42., *Regionális Tudományi Tanulmányok* 9. ELTE Regionális Földrajzi Tanszék – MTA – EL-TE Regionális Tudományi Kutatócsoport. Budapest.

Pénzes, J. (2014). *Periférikus térségek lehatárolása. Dilemmák és lehetőségek* Didakt, Debrecen.

Pénzes, J. (2015). A területi centrum-periféria viszonyok változása az Alföldön In: Tésits, R.– Alpek, B. L. (Szerk.): *A mi geográfiánk – Tóth József emlékezete* pp. 353–366., *Publikon Kiadó, Pécs*.

Poór, J. -Dajnoki, K.-Szabó, Sz. Módosné, Sz.Sz. Jenei, Sz. (szerk.) (2022). *Kilábalás – újraindítás –növekedés: Várható változások a vállalati/intézményi gazdálkodásban és menedzsmentben a koronavírus árnyékában.* Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem. Gödöllő.

Poór, J.- Sanders, J.E.-Németh G.-Varga E. (2022). *MANAGEMENT CONSULTANCY IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE: Consultancy in a Global Context.* Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest.

Poór, J.-Jenei Sz.-Módosné Sz.Sz. (2021) *Possible Discrimination in the Workplace Following Acceptance or Rejection of COVID-19 Vaccination – Opinions of Hungarian Employees.* *JOURNAL OF EASTERN EUROPEAN AND CENTRAL ASIAN RESEARCH*, 8(3): 293-310.

Rechnitzer, J. (2016). *A területi tőke a városfejlődésben – A Győr-kód Dialóg* Campus Kiadó, Budapest, Pécs.

Rechnitzer, J.–Csizmadia, Z.–Grosz, A. (2004). A magyar városhálózat tudásalapú megújító képessége az ezredfordulón. *Tér és Társadalom* 18 (2): 117–156. <https://doi.org/10.17649/TET.18.2.949>

Rechnitzer, J.–Páthy, Á.–Berkes, J. (2014). A magyar városhálózat stabilitása és változása *Tér és Társadalom* 28 (2): 105–127. <https://doi.org/10.17649/TET.28.2.2623>

Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament. <https://eurlex.europa.eu/eli/reg/2003/1059/oj>

Századvég Gazdaságkutató Zrt. (2021). *Budapest és a vidéki területek fejlettségének összehasonlítása.* https://szazadveg.hu/KONTEXTUS/20210329_Budapest_vidék/Budapest%20e%CC%81s%20a%20vide%CC%81ki%20teru%CC%81letek%20fejlettse%CC%81ge%CC%81nek%20o%CC%81sszehasonli%CC%81ta%CC%81sa_20210329.pdf

Tóth, G.–Nagy, Z. (2013). *Eltérő vagy azonos fejlődési pályák? A hazai nagyvárosok és térségek összehasonlító vizsgálata* *Területi Statisztika* 53 (6): 593–612.

Vas, Zs. (2009). *Közelség és regionális klaszterek: a szoftveripar Szegeden* *Tér és Társadalom*, 23 (3): 127–145. <https://doi.org/10.17649/TET.23.3.1261>

Radácsi László: Adalékok a hazai kkv-k társadalmilag felelős működéséhez: egy longitudinális vizsgálat eredményei

Szerző:

Radácsi László (Budapesti Gazdasági Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

A Budapesti Gazdasági Egyetem 2017 óta vizsgálja a magyarországi kkv-k működésének több dimenzióját. A mára három lekérdezési körrel bíró kutatási program egyik modulja a vállalkozások üzleti etikával, adományozással, környezeti fenntarthatósággal kapcsolatos attitűdjeit, tevékenységeit vizsgálja. Arra a kutatási kérdésre keresem a választ, hogy a vállalkozások vezetői miként gondolkodnak a fenti témákról, körükben milyen mértékű tudatosság mutatható ki, illetve milyen felelős gyakorlatok a legelterjedtebbek.

Elméleti háttér:

A szakirodalom egységes abban, hogy a kisebb vállalkozásoknál kevésbé figyelhetők meg a felelős működés jellemzői (Radácsi, 2021; Studer et al., 2006). Valószínűleg a kihívás szintje és a rendelkezésre álló erőforrások nagysága együttesen okozzák, hogy „a kicsi szép” schumacheri elve ellenére a felelős működés fejlesztésének fő mozgatórugói bizonyosan nem a kisvállalkozások. Ezek a cégek a legtöbb esetben csak követői a nagyvállalati körben megszülető rendszerszintű megoldásoknak. Az mkkv-k leginkább mint az ellátási lánc elemei kapcsolódnak be a felelős működésről szóló párbeszédbe. A termékek, szolgáltatások előállításának értékláncában ugyanakkor sokszor az mkkv-k adják a legjelentősebb hozzáadott értéket. Amellett is komoly érvek szólnak, hogy a kisvállalati CSR-t nem érdemes a nagyvállalati gyakorlatok alapján értékelni (Radácsi, 2021). A kisvállalat nemcsak méretében tér el ugyanis a nagyoktól, hanem teljesen más üzleti környezetben, más erőforrások másfajta kombinációjával válhat sikeressé.

A kisvállalati CSR sajátosságok között a következő tényezőket említhetjük:

- A kisebb vállalatoknál jellemzően még erős a tulajdonosi kontroll, így a formális stratégiáknál, politikáknál, folyamatoknál sokkal nagyobb szerepe van az alapító és / vagy tulajdonos-vezető személyes értékrendjének és kompetenciáinak, vezetői hitvallásának (EIM & ENSR, 1996; Jenkins, 2006).
- A kisebb vállalkozások többségének nagyon fontos a helyi közösséghez, a telephelyet adó településhez való viszonya (Stibbard, 2000). Minél kisebb a vállalkozásnak otthont adó település, annál nagyobb a jelentősége annak, hogy a vállalkozót helyben jó polgárnak, a közösségért felelősséget vállaló üzletembernek lássák.
- A vállalkozások jellemzően helyi munkaerőt alkalmaznak, így a vállalkozás erősebben van beágyazva a helyi társadalom szövetébe (Spence, 1999).

- A kereskedő cégekre különösen jellemző, de más vállalkozásokra is igaz lehet, hogy a vevőik is helyben vannak. Az értékesített áruk, szolgáltatások minősége nem elvont jellemző, hanem gyorsan terjedő hírek alapja.
- A természeti és épített környezet iránti felelősség is kézzelfoghatóbb a kisebb településeken. A gondoskodóan gazdálkodó vállalkozások nem egy elvont klímavédelmi eszmét támogatnak, nem feltétlenül az esőerdők megmaradásáért küzdenek, hanem a helyi patakot, a helyi erdőt és a kisváros műemlékeit kímélik.

Módszertan:

A BGE (régióra, tevékenységi körre, vállalatméretre) reprezentatív, kérdőíves kvv-felmérése 2017-ben, 2020-ban és 2022-ben három felelősségvállalási témában mérte fel a válaszadók attitűdjét, a cégek gyakorlatait.

1. Adományozás (támogatott szervezet / társadalmi cél; milyen szerepben támogatnak: tulajdonos mint magánszemély vs. céggént; a támogatás nagysága)
2. Környezetterhelés csökkentésére irányuló gyakorlatok, intézkedések
3. Etikus működés (jelentése; saját vállalkozás értékelése; etikusnak tartott vállalatok, márkák)

A kérdőív ezen modulon kívül is tartalmazott olyan kérdéseket, amelyeknek van fenntarthatósági relevanciája (pl. megváltozott munkaképességűek alkalmazása, munkavállalókkal kapcsolatos intézkedések, női vezetők stb.), de jelen dolgozat csak a számozott lista kérdéskörével foglalkozik. Az elemzés leíró és többváltozós statisztikai módszerekkel készült.

Eredmények:

A három altéma legfontosabb eredményei:

1) Adományozás

- a) A vizsgált vállalati körben 2017-ről 2022-re jelentősen csökkent azon cégek aránya, melyek támogatnak valamilyen szervezetet, társadalmi célt: míg korábban 55%-ot mértünk, addig ez az arány 2022-re 24% esett vissza.
- b) Csökkent a céggént támogatást nyújtók aránya (a zsugorodó támogatókon belül is), míg 2017-ben a támogatást nyújtó vállalkozások közel 60%-a céggént adta a támogatást, addig 2022-re ez az arány 40%-ra csökkent, ezzel párhuzamosan pedig nőtt a magánszemélyként támogatást nyújtók aránya.
- c) A támogatási összegek azonban némi növekedést mutatnak, az átlagos támogatási összeg 394 ezerről 674 ezerre emelkedett. Ez 2020-ra 45%-os növekedést, míg 2022-re további 18%-os emelkedést jelent az összegek átlagában.
- d) A legtöbben egészségügyi szervezeteket, célokat támogatnak, ezen belül is kiemelkedik a beteg gyermekek segítése. Jóval kevesebben említették az állatvédelmet és a sportot, a kulturális szervezeteknek alig van támogatója ebben a körben.

2) Természeti környezettel kapcsolatos intézkedések

a) Némileg csökkent azon vállalkozások aránya, akiknél valamilyen környezet megóvását célzó kezdeményezés lenne: 12 százalékponttal esett ezen vállalkozások aránya.

b) Az intézkedések közül messze kiemelkedik a szelektív hulladékgyűjtés, valamint az energia- és víztakarékosság említése, de megjelenik a megújuló energiaforrások használata, az elektromos autóflootta és a környezetbarát alapanyagok felhasználása is.

3) Üzleti etika (egy 1-5 skálán mértük, hogy a vállalkozások mennyire tartják magukat etikusnak, felelősen viselkedőnek)

a) A 2017-es 4,67-es átlagról 2020-re ez 4,81-re emelkedett, 2022-re kisebb, de nem számottevő visszaeséssel 4,75-re változott.

b) Továbbra is 90% feletti azon vállalkozások aránya, melyek inkább vagy teljes mértékben felelősnek és etikusnak tartják magukat.

c) A legetikusabbnak tartott vállalatok közül a legtöbb említést a MOL, a Telekom, a Spar, a Coca-Cola, az Audi és a Vodafone kapta.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A felelős üzleti működés nemcsak bolygónk ökológiai fenntarthatósága miatt fontos, hanem azért is, mert a nemzetközi piacokon ebben a dimenzióban is fokozódik a verseny, a lokális piacokon pedig a növekszik az érintettek (elsősorban a fogyasztók és a munkavállalók) fenntartható működés iránti elvárása. Az mkkv-szektor felelős működése – a vállalkozások nagy száma, láthatósága miatt – a gazdaság civilizáltságának fontos mércéje. A kutatás eredményei arra utalnak, hogy a hazai kvv-szektor jelentős erőforrásokat fordít a felelős működésre, és a cégek magukat rendkívül etikusnak tartják.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

EIM & European Network for SME Research (ENSR) (1996): Fourth Report of the European Observatory for SMEs. Zoetermeer: EIM

Jenkins, H. (2006): Small business champions for corporate social responsibility. *Journal of Business Ethics*, 67 (3), pp. 241-256

Radácsi, L. (2021): Felelős és fenntartható vállalat. Saldo Kiadó

Spence, L. J. (1999): Does Size Matter? The State of the Art in Small Business Ethics. *Business Ethics: A European Review* 8(3), 163–174.

Stibbard, H. (2000): Connecting SMEs with the Community: A research report on the Involvement of Small and Medium-Sized Enterprises in Community Involvement. London: Business Community Connections Research.

Studer, S. – Welford, R. – Hills, P. (2006): Engaging Hong Kong Business in environmental change: drivers and barriers. *Business Strategy and the Environment*, 15, 416-431.

Radácsi László – Timár Gigi – Csákné Filep Judit: Vállalkozásoktatás Magyarországon a GEM 2021 és 2022-es adatfelvételeinek tükrében

Szerző:

Radácsi László (Budapesti Gazdasági Egyetem)

Timár Gigi (Budapesti Gazdasági Egyetem Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Iroda)

Csákné Filep Judit (Budapesti Gazdasági Egyetem Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Iroda)

A kutatás célja és kérdései:

Az elemzés során arra keressük a választ a Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2021-es és 2022-es adatfelvételeinek felhasználásával, hogyan áll Magyarország a vállalkozásoktatást mérő tényezők alapján. A magyar lakosságra mennyire jellemző, hogy saját megítélése szerint megfelelő tudással rendelkezik egy vállalkozás elindításához? Mennyire vesz részt vállalkozásoktatásban? Milyen jellemzőkkel rendelkező csoportok részesülnek inkább vállalkozásoktatásban? Milyen szerepe lehet a vállalkozásoktatásnak a vállalkozói ökoszisztéma fejlesztésében a szakértők szerint? A friss adatok első elemzésének mielőbbi bemutatása a későbbi kutatási irányok és szakmai döntések meghatározását is segíti.

Elméleti háttér:

A szakirodalom alapján pozitív kapcsolat mutatható ki a vállalkozásoktatás és a vállalkozói szándék között (Mikic et al, 2018). Szerb és Márkus (2007a, 2007b) vizsgálatai alapján pozitív hatás fedezhető fel a felsőoktatásban vállalkozói kurzusokat felvevők és a vállalkozói karriert választók között. Lv et al (2021) kínai hallgatókat vizsgálva bizonyítottak, hogy a vállalkozásoktatás során megszerzett vállalkozói kompetenciák pozitív hatással vannak a vállalkozói hajlandóságra. Graevenitz et al (2010) véleménye szerint a vállalkozásoktatás céljának nem az oktatásban résztvevők vállalkozóvá válását érdemes tekinteni. A vállalkozásoktatás sokkal fontosabb hozadéka, hogy a résztvevők felfedezik saját képességeiket és képessé válnak annak megítélésre, hogy alkalmasak-e arra, hogy vállalkozóvá váljanak. A rendkívül szerteágazó szakirodalmon belül abban konszenzus van, hogy a vállalkozásoktatás és képzés nagy szerepet játszik egy ország gazdasági fejlődésében (Gibb 1996).

A GEM 2021-es szakértői adatfelvétele rávilágított, hogy Magyarország értékelése a vállalkozásoktatás, képzés tekintetében a vállalkozói ökoszisztémát mérő NECI mutatószám összetevőjeként alatta marad a nemzetközi szinten mért eredményeknek, globális, európai és kelet-közép európai összehasonlításban is (Csákné et al., 2022).

Módszertan:

A GEM 2021-es adatfelvételének egyik fontos tanulsága volt, hogy a vállalkozásoktatás a hazai ökoszisztéma leginkább fejlesztésre szoruló területe. Ezért a 2022-es GEM APS (Adult Population

Survey, felnőtt lakosság körében végzett reprezentatív lakossági adatfelvétel N=2015 fő) kérdőívébe kifejezetten a vállalkozásoktatásban történő részvételre vonatkozó kérdések is bekerültek. Munkánk során elemezzük a GEM 2021-es és 2022-es magyarországi, reprezentatív, lakossági adatfelvételének a vállalkozói tudáshoz és a vállalkozásoktatáshoz kapcsolódó eredményeit. Az elemzés során gyakorisági eloszlások és keresztábrák segítségével vizsgáljuk a vállalkozásoktatásban való részvétellel kapcsolatos tényezőket. Az oktatás és képzés vállalkozói ökoszisztémában betöltött szerepét vizsgálva vizsgáljuk a GEM NES (National Expert Survey: 36 gondosan kiválasztott szakértő bevonásával végzett vizsgálat) 2021-es eredményei, kitérve a nemzetközi összehasonlításból levonható következtetésekre is. A nemzetközi konzorcium adta lehetőségek között, lehetőség szerint a 2022-es előzetes eredmények is bemutatásra kerülnek.

Eredmények:

Nemzetközi összehasonlításban vállalkozásoktatás témában Magyarország gyenge teljesítményt mutatott két szempontból is: a hazai értékelés lemaradást mutat nemzetközi viszonylatban és az oktatás a vállalkozói ökoszisztéma szűk keresztmetszeteként jelenik meg. Így a tovagyrúzó hatások miatt a többi elem relatív jó szintje mellett is megreked az ökoszisztéma fejlődése. A szakértők a leggyengébbnek a közoktatás vállalkozói létre történő felkészítését értékelik, míg a gazdasági felsőoktatás vállalkozásindításra való felkészítését inkább elfogadhatónak ítélik. Ez arra utal, hogy egy ponton túl hiába fejlesztjük a felsőoktatást e területen, az alapok hiánya miatt nem tudunk eredményt felmutatni.

2021-ben és 2022-ben egyaránt a válaszadók egyharmada (2021: 36%, 2022: 33,5%) érzi úgy, hogy megfelelő képességekkel és tudással rendelkezik egy vállalkozás elindításához – ezzel a magyarok vállalkozásindításra való felkészültsége saját megélésük alapján európai uniós és régiós összehasonlításban is sereghajtónak számít. A vállalkozásoktatás és a vállalkozásindítási hajlandóság közötti összefüggés meglétére tekintettel fontos eredmény, hogy mindössze 18% vett részt valaha vállalkozóvá válásra felkészítő, a vállalkozóvá válásra motiváló oktatásban. Közülük 51% közoktatáson kívül (tanfolyam, tréning), 28%-a egyetemi tanulmányai során, 19% középiskolai tanulmányai során részesült képzésben. A fiatalok körében (18-24 és 25-34) inkább jellemző, hogy vettek részt valamilyen formában vállalkozásoktatásban. Ez összefüggésben lehet a vállalkozói lét elmúlt évtizedekben növekvő presztízsével – vagy az un. vállalkozói készségek munkaerőpiacon is hasznos készségként való elismerésével. A magasabb iskolai végzettséggel rendelkezőkre inkább jellemző, hogy vettek részt vállalkozásoktatásban. Emellett jellemzőbb a vállalkozásoktatásban való részvétel azokra, akiknek valamely, vagy mindkét szülője vállalkozó vagy részt vett vállalkozásoktatásban.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A vállalkozásoktatásban való részvétel kutatások alapján összefüggésben áll a vállalkozási hajlandósággal. Mivel a magyar fiatalok vállalkozási hajlandósága rendkívül alacsony, ennek növelése nemzetgazdasági fontosságú kérdés. A szakértők véleménye szerint a vállalkozásoktatás a hazai ökoszisztéma leginkább fejlesztésre szoruló területe, amely miatt a tovagyrúzó hatások következtében a többi elem relatív jó szintje mellett is megreked az ökoszisztéma fejlődése. A vállalkozásoktatás emellett nem csak a később valóban vállalkozóvá válók számára jelent előnyöket. A

vállalkozóinak nevezett készségek (például a csapatmunka vagy a kommunikáció) a munkaerőpiacon magasra értékelték, így a később a munkaerőpiacon alkalmazottként elhelyezkedők sikereséleteségeit is növelik.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Csákné, Filep Judit ; Gosztonyi, Márton ; Radácsi, László ; Szennay, Áron ; Timár, Gigi (2022): Vállalkozási környezet és attitűdök Magyarországon, Budapest, Magyarország : Budapesti Gazdasági Egyetem (BGE), 68 p. Elérhető:

http://publikaciotar.repozitorium.unibge.hu/1881/1/BGE_GEM_Nemzeti_jelentes_2021_2022_online.pdf,

Letöltés dátuma: 2022.08.11.

ISBN: 978-615-6342-24-9 DOI: 10.29180/978-615-6342-24-9

Gibb, A. A. (1996): Entrepreneurship and small business management: can we afford to neglect them in the 21st century business school? *British Journal of Management*, 7, pp. 309–321.

<https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.1996.tb00121.x>

Lv, Y., Chen, Y., Sha, Y., Wang, J., An, L., Chen, T., Huang, X., Huang, Y., & Huang, L. (2021). How Entrepreneurship Education at Universities Influences Entrepreneurial Intention: Mediating Effect Based on Entrepreneurial Competence. *Frontiers in Psychology*, 12.

<https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2021.655868>

Mikić, M., Sopta, M., & Horvatinović, T. (2018). The role of entrepreneurial education in the development of entrepreneurship. *EMC REVIEW - ECONOMY AND MARKET COMMUNICATION REVIEW*, 16(2), Article 2.

<https://doi.org/10.7251/EMC1802385M>

Szerb L. – Márkus G. (2007a): Vállalkozói környezet és vállalkozásoktatás nyolc magyar egyetemen, nemzetközi összehasonlításban, hallgatói vélemények alapján. *Vezetéstudomány*, 37, 29-41. o.

Szerb L. – Márkus G. (2007b): A felsőoktatási környezet hatása a vállalkozói életpálya választására (nemzetközi összehasonlító elemzés. *Közgazdasági Szemle*, 3, 248-273. o.

von Graevenitz, G., Harhoff, D., & Weber, R. (2010). The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(1), 90–112. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.02.01>

Sáfrányné Dr. Gubik Andrea - Dr. Habil Farkas Szilveszter: Vállalkozói karrier: Miért (nem) vonzó a magyar diákok számára?

Szerző:

Sáfrányné Dr. Gubik Andrea (Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar)

Dr. Habil Farkas Szilveszter

A kutatás célja és kérdései:

Az előadás célja, hogy megvizsgálja a magyar egyetemisták karrierterveit és azok legfontosabb alakító tényezőit, különös tekintettel a vállalkozói ambíciókra.

Elméleti háttér:

A vállalkozások társadalmi és gazdasági szerepének felismerése előtérbe hozta azt a kérdést, hogy mi befolyásolja a vállalkozói elképzeléseket és hogyan ösztönözhető az aktivitás. A szakirodalom egyaránt jelentősnek tartja az egyéni tényezők (demográfiai tényezők, személyiségjegyek, készségek, képességek, tudás, motivációk és attitűdök) és a társadalmi környezet (család, kortársak) szerepét, kiemeli az oktatás és általában véve a vállalkozói ökoszisztéma jelentőségét.

Módszertan:

A tanulmány a GUESSS (Global University Entrepreneurial Spirit Students 'Survey) magyarországi adatbázisának elemzésén alapul, amely 9 677 érvényes választ tartalmaz.

Eredmények:

A hallgatók jelentős része a diploma megszerzése után alkalmazottként szeretne dolgozni, a vállalkozói karriert tervezők aránya alacsony. Kutatásunk arra enged következtetni, hogy a pozitív vállalkozói attitűdök és a vállalkozói folyamatokkal kapcsolatos ismeretek növelik a vállalkozói karrier esélyét. A vállalkozói egyetemi környezet szintén pozitív hatással lehet a vállalkozói törekvésekre. Végül pedig a családi vállalkozói háttérből származó tapasztalatok nagyon erős nyomot hagynak a hallgatók karriertervein.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A vállalkozói tevékenységgel kapcsolatos hallgatói vélemények, és különösen a mögöttük álló legfontosabb mozgatórugók megértése lehetővé teszi olyan szakpolitikák és egyetemi gyakorlatok

kidolgozását, amelyek növelhetik a hallgatók vállalkozói szándékát és ezáltal vállalkozói tevékenységüket.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Ács, Z. J., Szerb, L., Lafuente, E., & Lloyd, A. (2018). *Global Entrepreneurship and Development Index 2018*. Springer, Cham. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-03279-1>

Acs, Z., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31, 219–234. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9135-9>

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior Organizational. *Behavior and Human Decision Processes*. 50(2), 179-211.

Autio, E., & Wennberg, K. (2010). You think, therefore, I become: Social attitudes and the transition to entrepreneurship. Paper presented at DRUID Summer Conference 2010, Imperial College London Business School, 16–18 June 2010, London.

Autio, E. (2005). Report on High-Expectation Entrepreneurship. *Global Entrepreneurship Monitor*, London Business School – Babson College Retrieved from <https://negocios.udd.cl/gemchile/files/2010/12/HEE-2005.pdf> on February 12, 2021.

Autio, E., Keeley, R.H., Klosfsten, M., Parker, G.C. & Hay, M. (2001). Entrepreneurial Intent among Students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), 145-160. <https://doi.org/10.1080/14632440110094632>

Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall

Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122–147. <https://doi.org/10.1037/0003-066x.37.2.122>

Bandura, A. (1989). Social cognitive theory. In: R. Vasta (Ed.) *Annals of Child Development*. Vol. 6. Six theories of child development (pp. 1-60). Greenwich, CT: JAI Press

Belas, J., Gavurova, B., Schonfeld, J., Zvarikova, K., & Kacerauskas, T. (2017). Social and economic factors affecting the entrepreneurial intention of university students. *Transformations in Business and Economics*, 16(3), 220–239.

Bigos, K., & Michalik, A. (2020). Do Emotional competencies influence students' entrepreneurial intentions? *Sustainability*, 12(23), 10025. <https://doi.org/10.3390/su122310025>

Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M., & Verheul, I. (2012). Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology*, 33(2), 410-424. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.03.004>

Bouchard, V., & Fayolle, A. (2018) *Corporate Entrepreneurship*. Routledge

Cantillon (2010 first published in 1755). *An Essay on Economic Theory* An English translation of Richard Cantillon's *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. Translated by Chantal Saucier Edited by Mark Thornton. Retrieved from https://cdn.mises.org/An%20Essay%20on%20Economic%20Theory_2.pdf on February 17, 2021

Carree, M. A. & Thurik, A. R. (2010). The Impact of entrepreneurship on Economic Growth. In: Zoltan Acs & David Audretsch (eds.) *International Handbook of Entrepreneurship Research* (2nd edition, pp. 557-594). Springer New York: Springer.

Chen, C.C., Greene, P.G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?, *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316. [https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(97\)00029-3](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(97)00029-3)

Costin, Y., O'Brien, M. P., & Slattery, D. M. (2018). Using simulation to develop entrepreneurial skills and mindset: an exploratory case study. *International Journal of Teaching and Learning in Higher Education*, 30(1), 136 - 145.

EC (2008). Entrepreneurship in Higher Education. Especially within Non-business Studies Final Re-port of the Expert Group European Commission. Retrieved https://ec.europa.eu/growth/content/entrepreneurship-higher-education-especially-within-non-business-studies-0_nn on February 12, 2021.

EC (2013). Entrepreneurship 2020 Action Plan. Retrieved from <https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/entrepreneurship-2020-action-plan#related-linkson> February 12, 2021.

Egerová, D., Eger, L., & Micik, M. (2017). Does entrepreneurship education matter? Business students' perspectives. *Tertiary Education and Management* 23(1), 1-15. <https://doi.org/10.1080/13583883.2017.1299205>

Engle, R. L., Dimitriadi, N., Gavidia, J. V., Schlaegel, Ch., Delanoe, S., Alvarado, I., He, X., Buame, S., & Wolff, B. (2010). Entrepreneurial Intent: A Twelve-country Evaluation of Ajzen's Model of Planned Behavior. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 16(1), 35–57. <https://doi.org/10.1108/13552551011020063>

Eurofound (2015), Youth entrepreneurship in Europe: Values, attitudes, policies, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

EYE (2015). Erasmus for Young Entrepreneurs. Retrieved from <http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/upload/Programme%20Guide%20EN%20-May%202015.pdf> on September 25, 2018

Farashah, A. D. (2015). The effects of demographic, cognitive and institutional factors on development of entrepreneurial intention: Toward a socio-cognitive model of entrepreneurial career. *Journal of International Entrepreneurship*, 13(4): 452–476.

Franke, N., & Lüthje, C. (2004). Entrepreneurial Intentions of Business Students — a Benchmarking Study. *International Journal of Innovation and Technology Management*, 1(3), 269-288 <https://doi.org/10.1142/S0219877004000209>

Gauthier, J.F., Stangler, D., Penzel, M., Morelix, A. & Ortman, J. (2018). Global Startup Ecosystem Report 2018. Succeeding in the New Era of Technology. Startup Genome and Global Entrepreneurship Network (GEN). Retrieved from <https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-gser-2018> on February 12, 2021

Gubik, S. A., & Farkas, Sz. (2019). Entrepreneurial Intention in the Visegrad Countries. *Danube: Law and Economics Review*, 10(4) 347-368. doi: <https://doi.org/10.2478/danb-2019-0018>

Gubik, S.A. (2014). The Role of Higher Education Institutions in the Entrepreneurship of Hungarian Students. *Theory Methodology Practice: Club of Economics in Miskolc* 10(1) 71-79.

Gubik, S.A. (2020). Entrepreneurship and Economic Growth – Conceptualization Choices in the Literature. *Észak-Magyarországi Stratégiai Füzetek*, 17(1), 45-56.

Gubik, S.A., & Bartha, Z. (2021). Student perception and the efficacy of universities in shaping the entrepreneurial mindset. *Theory Methodology Practice: Club of Economics in Miskolc*, 17 (SI). 65-76. <http://doi.org/10.18096/TMP.2021.01.07>

Gubik, S. A., Farkas, Sz., & Kása, R. (2018). A tervezett magatartás elméletének alkalmazása a vállalkozói hajlandóság alakulásának magyarázatára (Applying the theory of planned behaviour to explaining the evolution of entrepreneurship). *Közgazdasági Szemle*, 65(1), 74-101.

Gubik, S. Andrea (2013). A magyar hallgatók vállalkozásindító szándékát befolyásoló tényezők modellje – Ajzen tervezett magatartás elméletének kiterjesztése (Model of the Hungarian students' business start-up intention influencing factors – Extending of Ajzen's Theory of Planned Behavior). *Vezetéstudomány*, 44(7-8.), 5-17.

Gubik, S. Andrea (2016): Magyar egyetemi hallgatók karrierterveinek alakulása és kihatásuk a jövőbeli vállalkozói hajlandóságra (The development of career plans of Hungarian university students and their impact on future entrepreneurial intention). In Tóth Attiláné & S. Gubik Andrea (eds.) *Magyarország 2025-ben és kitekintés 2050-re: Tanulmánykötet Nováky Erzsébet 70. születésnapjára*. Arisztotelész Kiadó, 91-102.

Gubik, S.A., & Farkas, Sz. (2017). A felsőoktatási intézmények szerepe a hallgatók vállalkozási hajlandóságának alakításában. In: Veresné, Somosi Mariann; Lipták, Katalin (szerk.) „Mérleg és Kihívások” X. Nemzetközi Tudományos Konferencia. Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, pp. 600-612.

Guerrero, M., Urbano, D., & Gajón, E. (2020). Entrepreneurial university ecosystems and graduates' career patterns: do entrepreneurship education programmes and university business incubators matter?. *Journal of Management Development*, 39(5), 753-775. <https://doi.org/10.1108/jmd-10-2019-0439>

Harms, R. (2015). Self-regulated learning, team learning and project performance in entrepreneurship education: Learning in a lean startup environment. *Technological Forecasting and Social Change*, 100, 21-28.

Hébert, R.F., & Link, A.N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship, *Small Business Economics*, 1(1), 39-49. <https://doi.org/10.1007/bf00389915>

Heckman, J.J., & Kautz, T. (2013). Fostering and Measuring Skills: Interventions that Improve Character and Cognition. NBER Working Paper Series, Working Paper 19656. National Bureau of Economic Research <https://doi.org/10.3386/w19656>

Hope, K. (ed.) (2016). Annual Report on European SMEs 2015/2016. SME Recovery Continues. European Commission. Retrieved from https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf on February 12, 2021.

Isenberg, D. J. (2011): Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/#3d1700cc5fe8> on February 12, 2021.

Karyaningsih, R.P.D., Wibowo, A., Saptono, A., & Narmaditya, B.S. (2020). Does entrepreneurial knowledge influence vocational students' intention? Lessons from Indonesia. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(4), 138-155. <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080408>

Kautonen, T., van Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the Theory of Planned Behavior in Predicting Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655-674. <https://doi.org/10.1111/etap.12056>

Kickul, J., & Fayolle, A. (2007). Cornerstones of change: revisiting and challenging new perspectives on research in entrepreneurship education. In: Fayolle, A. (ed.) *Handbook of Research in Entrepreneurship Education*, Volume 1 A General Perspective. Edward Elgar Publishing Limited

Kirzner, I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. University of Chicago Press

Kolstad, I., & Wiig, A. (2015). Education and entrepreneurial success. *Small Business Economics*, 44(4), 783-796. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9621-1>

- Kovács, P. (2008). A multikollinearitás vizsgálata lineáris regressziós modellekben (Analysis of multi-collinearity in linear regression models). *Statisztikai Szemle*, 86(1), 38-67.
- Krueger, N., Reilly, M.D., & Carsrud, A.L. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432. [https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(98)00033-0)
- Kurczewska, A., Doryń, W., & Wawrzyniak, D. (2020). An Everlasting Battle between Theoretical Knowledge and Practical Skills? The Joint Impact of Education and Professional Experience on Entrepreneurial Success. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(2), 219-237. <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080212>
- Laspita, S., Breugst, N., Heblich, S., & Patzelt, H. (2012). Intergenerational transmission of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 27(4), 414-435. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.11.006>
- Liñán, F., & Chen, Y.W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(3), 593-617. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>
- Ling, H., & Venesaar, U. (2015). Enhancing Entrepreneurship Education in Engineering Students to Increase Their Metacognitive Abilities: Analysis of Student Self-Assessments. *Engineering Economics*, 26(3), 333-342. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.26.3.5283>
- Lüthje, C., & Franke, N. (2002). Fostering Entrepreneurship through University Education and Training: Lessons from Massachusetts Institute of Technology. *European Academy of Management, 2nd Annual Conference on Innovative Research in Management*, 2002. May 9-11., Stockholm. Retrieved <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.203.2530&rep=rep1&type=pdf> on February 12, 2021.
- Maresch, D., Harms, R., Kailer, N., & Wimmer-Wurm, B. (2016). The impact of entrepreneurship education on the entrepreneurial intention of students in science and engineering versus business studies university programs. *Technological Forecasting and Social Change*, 104(3), 172-179. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.11.006>
- Meager, N., Bates, P., & Cowling, M. (2003). An evaluation of business start-up support for young people. *National Institute Economic Review*, 186(1), 59-72. <https://doi.org/10.1177/00279501031861007>
- Morris, M.H., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2017). Student entrepreneurship and the university ecosystem: a multi-country empirical exploration. *European Journal of International Management*, 11(1), 65-85. <https://doi.org/10.1504/ejim.2017.10001679>
- Nguyen, C. (2018). Demographic factors, family background and prior self-employment on entrepreneurial intention - Vietnamese business students are different: why?. *Journal of Global Entrepreneurship Research* 8(10),. <https://doi.org/10.1186/s40497-018-0097-3>
- Nikolova, E., Ricka, F., Simroth, D. (2012). Entrepreneurship in the transition region: An analysis based on the Life in Transition Survey. EBRD Working Paper No. 141. Retrieved from <https://www.ebrd.com/downloads/research/economics/workingpapers/wp0141.pdf> on 15th, March, 2021
- Nowiński, W., Haddoud, M., Wach, K., & Schaefer, R. (2020). Perceived public support and entrepreneurial attitudes: A little reciprocity can go a long way! *Journal of Vocational Behavior*, 121, 103474. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2020.103474>
- OECD (2019). Future of Education and Skills 2030 Conceptual learning framework, Attitudes and Values for 2030. Retrieved from http://www.oecd.org/education/2030-project/teaching-and-learning/learning/attitudes-and-values/Attitudes_and_Values_for_2030_concept_note.pdf on 15th March, 2021.

- Serida Nishimura, J., & Morales Tristán, O. (2011). Using the Theory of Planned Behavior to Predict Nascent Entrepreneurship. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 55-71. Retrieved from <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71617238005> on February 12, 2021.
- Ozaralli, N., & Rivenburgh, N.K. (2016). Entrepreneurial Intention: Antecedents to Entrepreneurial Behavior in the U.S.A. and Turkey. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(3), 2-32. <https://doi.org/10.1186/s40497-016-0047-x>
- Pingying Z., Dongyuan D. Wang, Crystal L. Owen (2014). Study of Entrepreneurial Intention of University Students. *Entrepreneurship Research Journal*, 5(1), 61-82. DOI: <https://doi.org/10.1515/erj-2014-0004>
- Plant, R., & Ren, J. (2010). A Comparative Study of Motivation and Entrepreneurial Intentionality: Chinese and American Perspectives. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(2), 187–204. <https://doi.org/10.1142/s1084946710001506>
- Reissová, A., Šimsová, J., Sonntag, R., & Kučerová, K. (2020). The influence of personal characteristics on entrepreneurial intentions: International comparison. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(4), 29-46. <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080402>
- Remeikienė, R., Dumčiuvienė, D., & Startienė, G. (2013). Explaining Entrepreneurial Intention of University Students: The Role of Entrepreneurial Education. In: Dermol, V., Širca, N.T., & Dakovic, G. *Active Citizenship by Knowledge Management & Innovation: Proceedings of the Management, Knowledge and Learning International Conference 2013*. pp. 299-307. ToK-nowPress
- Schrör, H. (2006). The profile of the successful entrepreneur. Results of the survey 'Factors of Business Success'. *Statistics in focus 29/2006*, Eurostat
- Schumpeter, J.A. (1980). A gazdasági fejlődés elmélete. Vizsgálódás a vállalkozói profitról, a tőkéről, a hitelről, a kamatról és a konjunktúraciklusról. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Bp.* Schumpeter, J. A. (1982). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle (1912/1934)*. Transaction Publishers.–1982.–January, 1, 244.
- Shamsudin, B., Mamun, A., Nawi, N., Nasir, N., & Zakaria, M. (2017). Factors Affecting Entrepreneurial Intention Among The Malaysian University Students. *The Journal of Developing Areas*, 51(4). 423-431.
- Shane, S., Kolvereid, L. & Westhead, P. (1991). An Exploratory Examination of the Reasons Leading to New Firm Formation Across Country and Gender. *Journal of Business Venturing*, 6(6), 431-446. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(91\)90029-d](https://doi.org/10.1016/0883-9026(91)90029-d)
- Shapiro, A. & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In Kent, C.A., Sexton, D.L., & Vesper, K.H. (eds.) *Encyclopedia of entrepreneurship*. Prentice-Hall, Inc., New Jersey: Englewood Cliffs. 72-90.
- Siu, W., and E. S.Lo. (2013). Cultural Contingency in the Cognitive Model of Entrepreneurial Intention. *Entrepreneurship Theory and Practice* 37(2), 147–73. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00462.x>
- Solomon, G.T., Weaver, K.M., Fernald, L.W. (1994) A historical examination of small business management and entrepreneurship pedagogy. *Simulation and Gaming*, 25, 338-52.
- Stam, E., & Spigel, B. (2016). Entrepreneurial Ecosystems. Working Papers 16-13, Utrecht School of Economics.
- Szerb, L. & Kocsis-Kisantal, O. (2008). Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében (Entrepreneurship culture in Hungary in the face of two dailies). *Közgazdasági Szemle*, 55(3) 243–261.
- Szerb, L. & Lukovszki, L. (2013). Magyar egyetemi hallgatók vállalkozási attitűdjei és az attitűdöket befolyásoló tényezők elemzése a GUESSS-felmérés adatai alapján – Kik is akarnak ténylegesen vállalkozni? (Entrepreneurial

attitudes of the Hungarian students and the analysis of the factors influencing attitudes based on the datas of GUESS survey – Who want to undertake really?) *Vezetéstudomány*, 44(7-8.) 30-40.

Szerb, L. (2017). A vállalkozói ökoszisztéma Magyarországon a 2010-es években. Helyzetértékelés és szakpolitikai javaslatok. *Vezetéstudomány*, 48(6-7), 2-14.

Thomas, A.S., & Mueller, S.L. (2000). A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture. *Journal of International Business Studies*, 31(2), 287-301.
<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490906>

Thurik, R., & Dejardin, M. (2012). Entrepreneurship and Culture. In Marco van Gelderen & Enno Masarel (Eds). *Entrepreneurship in Context* (pp. 175-186). Routledge: Routledge Studies in Entrepreneurship.

Turker, D. and Sonmez Selcuk, S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students?, *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142-159. <https://doi.org/10.1108/03090590910939049>

Turulja, L., Veselinovic, L., Agic, E., Pasic-Mesihovic, E. (2020) Entrepreneurial intention of students in Bosnia and Herzegovina: what type of support matters?, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 33:1, 2713-2732. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1730216>

von Graevenitz, G., Harhoff, D., & Weber, R. (2010). The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 76(1), 90-112. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.02.015>

Wach, K., & Głodowska, A. (2019). The Role of University in the Development of Entrepreneurial Intentions of Younger Generations: Selected Models. In M. Pietrzykowski (ed.), *Fostering Entrepreneurial and Sales Competencies in Higher Education*. Poznań (Poland): Bogucki Wydawnictwo Naukowe. pp. 45-63.
<https://doi.org/10.12657/9788379862801-4>
<https://doi.org/10.15678/eber.2016.040106>

Wach, K., & Wojciechowski, L. (2016). Entrepreneurial Intentions of Students in Poland in the view of Ajzen's Theory of Planned Behaviour. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(1), 83-94.
<https://doi.org/10.15678/eber.2016.040106>

WEF (2015). *New Vision for Education: Unlocking the Potential of Technology*. World Economic Forum, Switzerland. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEFUSA_NewVisionforEducation_Report2015.pdf on February 12, 2021.

Wennekers, A.R.M., & Thurik, A.R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth, *Small Business Economics* 13, 27-55. <https://doi.org/10.1023/A:1008063200484>

World Economic Forum (2013). *Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics*. Report Summary for the Annual Meeting of the New Champions. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosystems_Report_2013.pdf on February 12, 2021.

Zellweger, T., Sieger, P., & Halter, F. (2011). Should I stay or should I go? Career choice intentions of students with family business background. *Journal of Business Venturing*, 26(5), 521–536.

Zhao, X., Li, H., & Rauch, A. (2012). Cross-country Differences in Entrepreneurial Activity: The Role of Cultural Practice and National Wealth. *Frontiers of Business Research in China*, 6(4), 447–474.
<https://doi.org/10.3868/s070-001-012-0021-0>

Sass Magdolna – Szalavetz Andrea: A félperiféria változatai: Az osztrák és a magyar autóipar fejlődési pályái és perspektívái

Szerző:

Sass Magdolna (Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Világgazdasági Intézet)

Szalavetz Andrea (Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Világgazdasági Intézet)

A kutatás célja és kérdései:

Tanulmányunk az integrált perifériaországok félperifériás státuszba való átmenetét vizsgálja. Célja a "félperiféria" tag kategóriájának pontosítása, megkülönböztetve a felső és az alsórendű félperifériát.

Elméleti háttér:

Tanulmányunk több szakirodalmi irányzatra épít. A globális értékláncokkal (GVC) foglalkozó irodalom egyik legfontosabb alaptétele, hogy a GVC-k elemzése evolúciós szemléletet igényel. A GVC-k földrajza és irányítási struktúrája, valamint a bennük lévő kapcsolatok folyamatos változáson mennek keresztül, amelyet a technológiai fejlődés, a nemzeti fejlesztési stratégiák változásai, valamint a helyi tanulás és modernizáció egyenlőtlen és egyenetlen dinamikája hajt (Blažek, 2016; Kano et al., 2020; Pietrobelli és Rabelotti, 2011). Az ágazatok nyilvánvalóan különböznek e tekintetben (vö. Marinescu et al., 2018; Antalóczy et al., 2019). Az autóipar talán a legjobb példa az evolúciós megközelítés hasznosságának illusztrálására (Ferràs-Hernández et al., 2017; Sturgeon et al., 2008). A jelenlegi technológiai nyomás és változó szabályozás által vezérelt átalakulás (Pardi, 2021; Raposo et al., 2022) minden bizonnyal magával hozza nem csak az autóipari GVC-k további koncentrációját, hanem széles körű szerkezetátalakítást is (Pavlínek, 2020). Ezek a változások és kihívások arra kényszerítik az autógyártásban, autóipari GVC-kben részt vevő gazdaságok csoportjait - magrégiók, integrált perifériák (Pavlínek, 2018) és félperifériák (Mordue és Sweeney, 2020), hogy a túlélés és a versenyképesség megőrzése érdekében újrapozicionálják magukat, újragondolják részvételük jellemzőit és a részvételt segítő gazdaságpolitikákat. Ebben a tekintetben támaszkodunk az evolúciós gazdaságföldrajz kutatóinak azon állítására, hogy e csoportok határai átjárhatóak (Mordue és Sweeney, 2020; Pavlínek, 2022). Új tagok léphetnek be e csoportok bármelyikébe, a meglévők pedig kiléphetnek belőlük, és/vagy a korábban az egyik csoportba sorolt ország átkerülhet egy másikba. Tanulmányunk a kategóriák közötti átmenet egy speciális típusára összpontosít, amikor a kiválasztott integrált perifériaországok kilépnek ebből a kategóriából, és egy köztes versenyhelyzetbe kerülnek. Ennek az új pozíciónak néhány jellegzetes vonása hasonlít a félperifériás országokéhoz. Azzal érvelünk, hogy mivel ez az átmenet tovább növeli a félperifériás országok heterogenitását, szükség van a gépjárműgyártók kategorizálásával foglalkozó elmélet finomítására. Vizsgálatunkban Ausztria és Magyarország, az autóipari GVC-kben félperifériás helyzetet elfoglaló két gazdaság helyzetének, jellemzőinek különbségei alapján finomítjuk a félperifériás kategóriát, megkülönböztetve a félperiféria „alsóbb” és „felsőbb” kategóriáit.

Módszertan:

Kérdőívvel vezetett, félig strukturált szakértői interjúk (20 db), magyar és osztrák kutatókkal, vállalatok és szakmai szövetségek képviselőivel.

Eredmények:

Bemutatjuk, hogy az autóiipari félperiférián belül a már befutott tagokhoz képest az újonnan érkezők gyakran nem felkészültek arra, hogy az új versenykörnyezetben jól teljesítsenek. Mivel az ellenálló képességet (rezilienciát) biztosító versenyképes eszközök kialakításához évtizedekig tartó szerves tudás- és tapasztalatfelhalmozásra van szükség, a korábban az integrált periféria versenykörnyezetében jól teljesítő újonnan érkezők gyakran a félperiféria leggyengébb tagjaivá válnak (félperiféria „alsóbb” kategóriája). A tanulmány az osztrák és a magyar autóiipar evolúciós pályáját összehasonlítva mutatja be a fenti kijelentéssel kapcsolatos elméleti érveket. Megmutatjuk, hogy Ausztria, amely a kategórián belüli (a „felső” félperiférián belüli) modernizáció esetét példázza, ki tudja használni mind erős innovációs potenciálját, mind a versenyképes hazai tulajdonú beszállítók sűrű hálózatát, a klaszteralapú és ipari-egyetemi együttműködés hagyományát, valamint a fejlett technológiai piacot. Ezzel szemben Magyarország kategóriák közötti átmenetét elsősorban az emelkedő bérszínvonal hajtotta, míg más mutatók alapján nem igazán kerülne a félperifériás országok klubjába. Az „alsóbb” kategóriájú félperifériák fejlődési pályái könnyebben kisiklanak, ha az autóiiparra összpontosító iparpolitika megreked a - korábban igen hatékony –integrált perifériás részvételt szolgáló szerepében, jellegében.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A kutatás eredményei elsősorban az autóiipari globális értékláncok változásainak leírásában, azok Magyarországra gyakorolt hatásában, illetve ennek gazdaságpolitikai következményei szempontjából fontosak. Beazonosítjuk azokat a tényezőket, amelyek hátráltathatják Magyarország „felsőbb” félperifériába való felzárkózását: az innovációs potenciál emelése, a versenyképes hazai beszállítói bázis növelése, a klaszteresedés és az ipar-egyetem együttműködés erősítése, a technológiai piac fejlesztése.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Antalóczy, K., Gáspár, T., & Sass, M. (2019). The Specialties of the Pharmaceutical Value Chains in Hungary. *Acta Oeconomica*, 69(S2) 41-72.

Blažek, J. (2016). Towards a typology of repositioning strategies of GVC/GPN suppliers: the case of functional upgrading and downgrading. *Journal of Economic Geography*, 16(4), 849-869.

Blažek, J., Květoň, V., Baumgartinger-Seiringer, S., & Trippel, M. (2020). The dark side of regional industrial path development: towards a typology of trajectories of decline. *European Planning Studies*, 28(8), 1455-1473.

Ferràs-Hernández, X., Tarrats-Pons, E., & Arimany-Serrat, N. (2017). Disruption in the automotive industry: A Cambrian moment. *Business Horizons*, 60(6), 855-863.

- Kano, L., Tsang, E. W., & Yeung, H. W. C. (2020). Global value chains: A review of the multi-disciplinary literature. *Journal of International Business Studies*, 51(4), 577-622.
- Krzywdzinski, M., Lechowski, G., & Jürgens, U. (2018). The inevitability of change in Chinese and Indian automakers' low cost productive models. *La nouvelle revue du travail*, 12, 1-19.
<https://doi.org/10.4000/nrt.3653>
- Marinescu, N., Constantin, C., & Haar, L. N. (2019). The relative performance of foreign-owned subsidiaries and domestic companies. *Post-Communist Economies*, 31(2), 161-180.
- Micek, G., Guzik, R., Gwosdz, K., & Domański, B. (2021). Newcomers from the Periphery: The International Expansion of Polish Automotive Companies. *Energies*, 14(9), 2617.
- Mordue, G., & Sweeney, B. (2020). Neither core nor periphery: The search for competitive advantage in the automotive semi-periphery. *Growth and Change*, 51(1), 34-57.
- Pardi, T. (2021). Prospects and contradictions of the electrification of the European automotive industry: the role of European Union policy. *International Journal of Automotive Technology and Management*, 21(3), 162-179.
- Pavlínek, P. (2018) Global production networks, foreign direct investment, and supplier linkages in the integrated peripheries of the automotive industry. *Economic Geography*, 94(2), 141-165.
- Pavlínek, P. (2020). Restructuring and internationalization of the European automotive industry. *Journal of Economic Geography*, 20(2), 509-541.
- Pavlínek, P. (2022). Relative positions of countries in the core-periphery structure of the European automotive industry. *European Urban and Regional Studies*, 29(1), 59-84.
- Pichler, M., Krenmayr, N., Schneider, E., & Brand, U. (2021). EU industrial policy: Between modernization and transformation of the automotive industry. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 38, 140-152.
- Pietrobelli, C., & Rabellotti, R. (2011). Global value chains meet innovation systems: are there learning opportunities for developing countries? *World Development*, 39(7), 1261-1269.
- Raposo, M. A., Grosso, M., Mourtzouchou, A., Krause, J., Duboz, A., & Ciuffo, B. (2022). Economic implications of a connected and automated mobility in Europe. *Research in Transportation Economics*, 92, 101072.
- Sass, M., & Szalavetz, A. (2014). R&D-based integration and upgrading in Hungary. *Acta Oeconomica*, 64(Supplement-1), 153-180.
- Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J., & Gereffi, G. (2008). Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 297-321.
- Szalavetz, A. (2019). Artificial intelligence-based development strategy in dependent market economies—Any room amidst big power rivalry? *Central European Business Review*, 8(4), 40-54.
- Szalavetz, A. (2020). Digital transformation—enabling factory economy actors' entrepreneurial integration in global value chains? *Post-Communist Economies*, 32(6), 771-792.
- Szalavetz, A. (2022). The digitalisation of manufacturing and blurring industry boundaries. *CIRP Journal of Manufacturing Science and Technology*, 37, 332-343.

Svastics Carmen – Csillag Sára – Hidegh Anna Laura – Győri Zsuzsanna: Keresztűzben? A fogyatékossgal élő vállalkozók identitása a vállalkozói lét, a fogyatékossgal és a nemek metszetében

Szerző:

Svastics Carmen (Eötvös Loránd Tudományegyetem)

Csillag Sára (Budapesti Gazdasági Egyetem)

Hidegh Anna Laura (Budapesti Corvinus Egyetem)

Győri Zsuzsanna (Budapesti Gazdasági Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

Az interszekcionális megközelítést alkalmazó irodalom a különböző identitáspozíciók együttélését, kölcsönhatását és kölcsönös reprodukcióját vizsgálja (Collins 2020; Crenshaw 1991). Annak ellenére, hogy egyre több kutatás alkalmaz többdimenziós megközelítést (Adeeko & Treanor, 2022; Barrett & Vershinina, 2017; Heizmann & Liu, 2020), még mindig kevés a fogyatékossgal egymást metsző identitáskategóriáinak vizsgálata (Williams & Patterson, 2019). Mivel a vállalkozói kutatásokban a fogyatékossgal élő emberek nagyrészt egy "elfeledett kisebbség" (Cooney, 2008), tanulmányunkban azt szeretnénk feltárni, hogy a fogyatékossgal élő vállalkozók hogyan navigálják identitásukat a vállalkozás, a fogyatékossgal és a nemek kereszteződésben.

Elméleti háttér:

Az interszekcionalitás egyrészt elméleti lencse és módszertan (Booyesen, 2018), másrészt a kritikai társadalomelmélet egy kialakulóban lévő kutatási paradigmája (Hancock, 2007). A vállalkozói identitás interszekcionális megközelítése elősegíti annak megértését, hogy a többszörös identitások hogyan alakítják a gazdasági cselekvést (Romero & Valdez, 2016), valamint hogy a fogyatékossgal élő női vállalkozók esetében – Williams és Patterson (2019, p. 1720) alapján – hogyan kapcsolódik a "rendellenes test", a "gondoskodás sokfélesége és egyidejűsége" és a "vizsgált test" (szépség és szexualitás) a vállalkozó lét megélt tapasztalataihoz. A fogyatékossgal élő vállalkozók identitásmunkájának interszekcionális lencsén keresztül történő megközelítése lehetővé teszi számunkra, hogy megértsük, hogyan kérdőjelezi meg a vállalkozók a domináns férfi vállalkozó képét és hogyan ragadják meg a női és férfi fogyatékossgal élő vállalkozók sokszínű tapasztalatait.

Módszertan:

Tanulmányunk olyan kvalitatív kutatási módszert alkalmaz, amelyet általában összetett és sokoldalú társadalmi jelenségek, például fogyatékossgal és identitás vizsgálatára használnak (Cooper & Emory, 1995). Hóglyó-módszeres minta-kiválasztási stratégiát követve (Silverman, 2008) 2018 és 2020 között

két szakaszban 29 félig strukturált interjú felvételére került sor. A résztvevőket akkor vontuk be, ha fogyatékossgal élő vállalkozóként határozták meg magukat, legalább három év vállalkozói tapasztalattal rendelkeztek és/vagy legalább három alkalmazottjuk van. Annak ellenére, hogy arra törekedtünk, hogy változatos mintát hozzunk létre, a huszonkilenc vállalkozó közül csak nyolc volt nő, és egy hallássérült és egy további mentális egészségi problémákkal bíró személytől eltekintve az interjúalanyoknak mozgás- vagy látássérülése volt. A minta országos lefedettséget mutat, a bevont tevékenységi területek szerteágazóak voltak: IT-szolgáltatások, értékesítés, építőipar és építészet, rendezvényszervezés és vendéglátás, mezőgazdaság, reklám, számvitel, ruházati ipar stb. Adatelemzésre az NVivo szoftvert alkalmaztuk.

Eredmények:

Három egymást átfedő stratégiát azonosítottunk, amelyeket az fogyatékossgal élő vállalkozók alkalmaztak identitásuk kialakításában. Az interjúalanyok a zárójelzés identitásformáló stratégiáját alkalmazzák, amikor a fogyatékossgal által okozott korlátokat figyelmen kívül hagyva ezt a munka és a vállalkozás szempontjából nagyrészt jelentéktelennek tekintik. Narratíváik a klasszikus vállalkozói identitást képviselik, az őket érő kihívásokat nem fogyatékossguknak tulajdonítják, hanem a vállalkozói ökoszisztémának, amely általában nem segíti elő a vállalkozást.

Néhány interjúalany – többnyire kényszervállalkozó – azt állította, hogy nem érzi magát otthon a vállalkozói létben, és vállalkozóvá is csak a fogyatékossgal ellátások elégtelensége vagy más foglalkoztatási lehetőségek hiánya miatt vált. Ők nem kötelezik el magukat egyértelműen a vállalkozói identitás kialakítása mellett, az ambíciózus, sikerre törekvő vállalkozó hagyományos képe elérhetetlennek és lehetetlennek tűnik számukra. Ezt kutatásunkban a vállalkozói identitás elhanyagolásának neveztük. Végül egyes vállalkozók identitáspozícióik kezelésére, kibékítésére törekednek, amely folyamatos önmagukkal és másokkal kötött kompromisszumokban, a különböző feladatok és kihívások közötti egyensúlyozásban mutatkozik meg.

A többszörös identitások kezelése gyakran kihívást jelent, és különösen igaz ez a fogyatékossgal élő vállalkozónők identitás alakítására, amely kitétt egyrészt az épségizmus, másrészt a szexizmus hatásainak. Bizonyos – hagyományosan hátrányosnak tartott – identitáspozíciók ugyanakkor működhethetnek erőforrásként is, fogyatékossga révén a vállalkozó bizonyos szaktudás, piacképes know-how, vagy speciális kapcsolati tőke birtokában is lehet, továbbá a társadalmi felelősségvállalás terén akár előnyöket is élvezhet.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

Az általunk vizsgált fogyatékossgal élő vállalkozók különböző identitásai, és az ezek kezelésére stratégia feltárása segítheti további kisebbségi vállalkozói csoportok (pl. roma vállalkozók, migráns vállalkozók) helyzetének megértését. A három felvázolt stratégia (zárójelzés, elhanyagolás és egyensúlyozás) arra is felhívja a figyelmet, hogy a kisebbségi identitás nemcsak nehézségként, de egyben erőforrásként is működhethet (pl. szaktudás, kapcsolati tőke), elősegítve a vállalkozói sikerességet. Kutatásunk mind elméleti, mind gyakorlati szempontból is érdekes lehet a vállalkozások kutatásában, a vállalkozói lét kihívásainak mélyebb megismerésében.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

- Adeeko, N., & Treanor, L. (2022). Negotiating stigmatised identities: Enterprising refugee women in the United Kingdom. *International Small Business Journal*, 40(1), 23–46. <https://doi.org/10.1177/0266242621997033>
- Barrett, R., & Vershinina, N. (2017). Intersectionality of Ethnic and Entrepreneurial Identities: A Study of Post-War Polish Entrepreneurs in an English City. *Journal of Small Business Management*, 55(3), 430–443. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12246>
- Booyesen, L. A. E. (2018). Workplace Identity Construction: An Intersectional-Identity-Cultural Lens. In *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190224851.013.47>
- Collins, P. H. (2020). *Intersectionality as Critical Social Theory*. Polity Press.
- Cooney, T. (2008). Entrepreneurs with Disabilities: Profile of a Forgotten Minority. *Irish Business Journal*, 4(1), 119–129.
- Cooper, D. R., & Emory, C. W. (1995). *Business Research Method*.
- Crenshaw, K. (1991). Mapping the margins: Intersectionality, Identity politics, and Violence against Women of Color. *Stanford Law Review*, 43(6), 1241–1299.
- Essers, C., & Benschop, Y. (2009). Muslim businesswomen doing boundary work: The negotiation of Islam, gender and ethnicity within entrepreneurial contexts. *Human Relations*, 62(3), 403–423.
- Essers, C., Doorewaard, H., & Benschop, Y. (2013). Family ties: Migrant female business owners doing identity work on the public–private divide. *Human Relations*, 66(12), 1645–1665.
- Hancock, A.-M. (2007). When Multiplication Doesn't Equal Quick Addition: Examining Intersectionality as a Research Paradigm. *Perspectives on Politics*, 5(1), 63–79.
- Heizmann, H., & Liu, H. (2020). “Bloody Wonder Woman!”: Identity performances of elite women entrepreneurs on Instagram. *Human Relations*. <https://doi.org/10.1177/0018726720979034>
- Knight, J. (2015). The evolving motivations of ethnic entrepreneurs. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 9(2), 114–131. <https://doi.org/10.1108/JEC-10-2013-0031>
- Romero, M., & Valdez, Z. (2016). Introduction to the special issue: Intersectionality and entrepreneurship. *Ethnic and Racial Studies*, 39(9), 1553–1565. <https://doi.org/10.1080/01419870.2016.1171374>
- Salamzadeh, A., & Kawamorita Kesim, H. (2017). The enterprising communities and startup ecosystem in Iran. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(4), 456–479. <https://doi.org/10.1108/JEC-07-2015-0036>
- Silverman, D. (2008). *Doing Qualitative Research: A Practical Handbook*. SAGE.
- Williams, J., & Patterson, N. (2019). New directions for entrepreneurship through a gender and disability lens. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(8), 1706–1726. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-12-2017-0499>

Szabó Ágnes – Havran Zsolt – Máté Tünde – Rada Alexandra: A világjárvány hatása a nemzetközi és hazai fitnessszektorra. Globális elmélet – hazai gyakorlat

Szerző:

Szabó Ágnes (Budapesti Corvinus Egyetem)

Havran Zsolt (Budapesti Corvinus Egyetem)

Máté Tünde (Budapesti Corvinus Egyetem)

Rada Alexandra (Budapesti Corvinus Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

Kutatási kérdésünk: „Hogyan hatott a világjárvány a fitnesságazatra és a korábbi edzőtermi tagok fogyasztói magatartására?” Feltételezésünk az volt, hogy az edzőtermi tagok preferenciái megváltoztak, és az edzőtermek akkor tudnak fennmaradni, prosperálni, ha megváltoztatják üzleti modelljüket, és áttérnek egy hibrid modellre. Célunk az eredményekkel hasznos inputot adni a fitnessztermek számára.

Elméleti háttér:

Az IHRS (2020) kutatásai szerint a koronavírus-járvány előtt a fitness világszerte növekvő ágazat volt, mind a tagok, mind a klubok számát tekintve, és rekord pénzügyi teljesítményt ért el. A COVID-19 hirtelen leállította ezt a növekedést, és olyan visszazuhanást hozott, amelyből 2023-ig vagy még 2024-ig sem fog tudni teljesen felépülni (Evans et al. 2021). A COVID-19 miatt a bevételek zuhantak, és sok edzőterem tönkrement, mind nemzetközileg, mind hazánkban. Nehéz megmondani, hogy a világjárványnak milyen hosszú távú hatásai lesznek, de az biztos, hogy rövid távú kényszerű alkalmazkodásokhoz, és olyan üzleti modellek kialakításához vezetett, amelyek a hosszú távú fenntarthatóság célját is szolgálják. A fogyasztók otthoni használatra vásároltak felszereléseket, és áttértek a különböző online vagy szabadtéri edzésekre. A korlátozások enyhültek és véget értek, a COVID-19 vakcina felvétele folyamatos, a fitnessztermek működése azonban megváltozott és az online kezdeményezések beépültek a kínálatba. Elméleti keretünket a szabadidősport üzleti működése, piacai, illetve az üzleti modellek adják.

Módszertan:

Kvalitatív és kvantitatív módszereket egyaránt alkalmaztunk primer kutatásunkban. A primer kutatást megelőzően szekunder kutatást végeztünk a világjárvány előtti és utáni fitnessz-trendek azonosítására. A kínálati oldal mélyebb megértése érdekében hét félig strukturált mélyinterjút készítettünk fitnesszklubtulajdonosokkal, kettőt Budapesten, ötöt pedig vidéken, még 2021-ben. A mélyinterjúk a következő témákat érintették: az edzőtermek által tapasztalt nehézségek, a túlélésre vonatkozó ötletek, a fogyasztói szokások változásai, a biztonság, a szolgáltatás minősége és a jövő. Majd 2022

tavaszaán kérdőíves megkérdezést folytattunk le 54 teremtulajdonossal. A keresleti oldalon online kérdőíves felmérést végeztünk, amely a 18 év feletti volt edzőtermi tagokat célozta. A nem reprezentatív felmérést 113 válaszadó töltötte ki. Az online kérdőív az edzési szokásokra, az otthoni edzésmódszerekre, a tervezett jövőbeli edzeshelyszínekre, valamint a biztonsági intézkedésekkel és a szolgáltatás minőségével kapcsolatos elvárásokra vonatkozó kérdéseket tartalmazta.

Eredmények:

Ami a fitnesztermek kínálati oldalát illeti, nagyon nehéz időszakon mentek keresztül, és ha egyáltalán túléltek, jellemzően ugyanazokkal a módszerekkel próbálkoztak: online órák, szabadtéri órák, személyes otthoni edzések vagy eszközkölcsonzés. Változás, hogy sokkal nagyobb az igény a tisztaságra és a fertőtlenítésre, de erősebb az igény arra is, hogy egy közösséghez tartozzanak a fogyasztók, és közösségben, fitnesztermekben edzenek. A kínálati oldal jövőjével kapcsolatos kulcsszavak: egészség, wellness, test és lélek, közösségi csomópont, digitalizáció/online és különböző fogyasztói csoportoknak szóló edzések, amelyek összhangban vannak a nemzetközi szakirodalommal (Moustakes et al. 2020), valamint a kvantitatív kutatásunk eredményeivel is. A pénzügyi adatok is alátámasztották a válság súlyos hatását. Ami a keresleti oldalt illeti, népszerűvé váltak az online és a szabadtéri órák, a fitnesztermek tekintetében pedig a testi és lelki egészség, a tisztaság és a közösségek.

Kvalitatív és kvantitatív kutatásunk alapján azt állítjuk, hogy az edzőtermi tagok preferenciái megváltoztak, és az edzőtermeknek képesnek kell lenni megváltoztatni a "csak offline" üzleti modelljüket és a "testre és kinézetre koncentráció" megközelítésüket, át kell helyezniük a hangsúlyt az egészségfejlesztésre, a megelőzésre és az immunrendszer erősítésére. A magyar fitneszklubtulajdonosok eddig inkább kényszerként érezték az online fitneszre való átállást, és az egyszerűbb megoldásokat részesítették előnyben. A fitnesztermeknek azt tanácsoljuk, hogy a digitális megoldásokat az eddigiéknél jobban integrálják a kínálatukba, miközben a személyes órákat is megtartják. Úgy gondoljuk, hogy a digitális és a fizikai élmény további integrációját fogjuk látni a fitneszszektorban.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A fitnesz szektorban jellemzően kkv-kat találunk, akiket kifejezetten nagymértékben sújtott a COVID-19, a bezárások, a korlátozások. Mind a kínálati, mind a keresleti oldalt megvizsgáltuk, hogy mélyebb betekintést kaphassunk a változásokról. A COVID-helyzetre adott válaszok, megoldások, üzleti modellbéli változások (pl. hibrid) úgy gondoljuk, hogy hasznosak lehetnek a szektor valamennyi szereplője számára, sőt, esetleg más szektorokban is.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Evans, A. – Weber, J. – McQueen, G. (2021): The Future of Fitness: Looking Past COVID-19. L.E.K. Health & Wellness 23(22).

IHRSA (2020): The 2020 IHRSA Global Report. Available at: <https://www.ihrsa.org/about/mediacenter/press-releases/the-2020-ihrsa-global-report-clubs-post-record-numbers-in-2019/> Accessed 19 December 2020

III. VÁLLALKOZÁSKUTATÁSI KONFERENCIA

2022. november 17-18. | MATHIAS CORVINUS COLLEGIUM

Moustakas, L. – Szumilewicz, A. – Mayo, X. – Thienemann, E. – Grant, A. (2020): ForesightfortheFitness Sector: Resultsfrom a European Delphi Study and ItsRelevance in the Time of COVID-19. International Journal of Environmental Research and Public Health 17(23).

Szabó Krisztofer: A családi vállalkozás háttere hogyan befolyásolja a vállalkozói hajlamot?

Szerző:

Szabó Krisztofer (Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalkozás és Innováció Intézet)

A kutatás célja és kérdései:

A kutatás során a családi vállalkozásban érintett személyek (utódok) vállalkozói hajlamát befolyásoló tényezők kerültek feltárára. A kutatás fókusza az egyéni tényezőkre összpontosult (vállalkozói szándékra- és motivációra), valamint arra, mindezek hogyan hatnak az egyén vállalkozóvá válásához, a családi vállalkozásban érintett fiatal generációnál.

A kutatás során célt volt feltáró jelleggel választ kapni azon kérdésekre, miszerint:

- a. a családi vállalkozás háttere hogyan befolyásolja a vállalkozói hajlamot?;
- b. a családi vállalkozói háttér miként hat a fiatal utódok vállalkozói motivációjának egyes elemeire?

Elméleti háttér:

A vállalkozói szándékkal és a családi vállalkozásokkal foglalkozó korábbi kutatások eredményei rámutatnak arra, hogy mindkét terület kutatása folyamatosan fejlődik, és új megközelítésekre van szükség ahhoz, hogy a jövőben jobban megértsük ezek kapcsolatát (Csákné-Filep & Pákozdi, 2012; Hernández-Linares & López-Fernández, 2018; Wieszt et al., 2021). Egyes kutatások megvizsgálták a családi vállalkozói háttér hatását az egyetemisták vállalkozásindítási szándékához kapcsolódóan, ahol azt találták, hogy az érintett hallgatók körében a család pénzügyi tőkéje negatívan, míg a család társadalmi tőkéje pozitívan hat az utód(ok) vállalkozói szándékára (Sieger & Minola, 2016; Zellweger et al. 2011). Más kutatások kiemelték továbbá, hogy a családi vállalkozás teljesítménye és innovációs képessége nagyban befolyásolja az utód hozzáállását ahhoz, hogy vállalkozó kíván-e lenni a későbbiekben vagy sem (Criaco et al., 2017). Minderre hazai felmérések is készültek a GUESSS kutatások keretében, ahol S. Gubik & Farkas (2016) elemzése azt mutatja be, hogy a családi vállalkozás megléte befolyásolja leginkább a fiatalok vállalkozói szándékát. Mindemellett az is látható, hogy a hallgatók többségének nincsenek a családi vállalkozás átvételére irányuló terveik, amelynek magyarázatául a vállalkozások mérete és tevékenységi köre szolgál (Szerb & Lukovszki, 2013). Fontos eredmény azonban, hogy a vállalkozó családból jövő fiatalok nagyobb hajlandóságot mutatnak a vállalkozói létre, így nagyobb eséllyel válnak maguk is vállalkozóvá egyetemi tanulmányikat követően (S. Gubik & Farkas, 2016; Szerb & Petheő, 2014).

Módszertan:

A feltáró kutatás első fázisában szisztematikus irodalmi áttekintés készült, mely megalapozta az empirikus vizsgálat során készített mélyinterjú esettanulmányt. Nemzetközi és hazai felmérések

mintájára 18-30 éves kor között kerültek a mintába résztvevők, és az első körös felmérés során tíz alannyal készült el az adatfelvétel. A kutatási mintába olyan utódok kerültek kiválasztásra, akik nem vesznek részt aktívan a családi vállalkozásban, továbbá olyan személyek is, akik igen. Erre azért volt szükség, mert befolyásoló tényezőként hathat az utód vállalkozói hajlamára az, ha van aktív (vagy múltbeli) szerepe a családi vállalkozásban, illetve az, ha nincs (és nem is volt). Mindemellett olyan személyek is bekerültek a mintába, ahol többen is vannak utód szerepkörben (pl.: testvérpárok), hiszen ez is befolyásoló lehet az esetek kimenetelére. A mintába kizárólag mikro-, és kisvállalkozás méretű családi vállalkozások kerültek be, az adatfelvétel 2022 július és szeptembere között történt meg.

Eredmények:

Az irodalmi áttekintés és a kvalitatív kutatás eredményeinek köszönhetően sikerült megalkotni egy ún. „vállalkozói hajlam fogalmi modellt”. Az adatelemzés eredményeképp olyan változók és egyéb hatástényezők lettek feltárva, amelyek a vállalkozói hajlam fogalmának általánosításához vezethetnek, és további kutatások során kvantitatív módon is mérhetőek lesznek nagyelemű mintákon. Ezzel a feltáró kutatással sikerült bizonyosságot szerezni arról, hogy a családi vállalkozói háttér befolyásoló hatással van a vállalkozói hajlamra, és a továbbiakban milyen irányt vehet a téma mélyebb kutatása és elemzése.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A kutatási eredmények gyakorlati relevanciája hozzájárulni a fiatal generáció vállalkozóvá válásához. Mindemellett fontos segíteni a generációváltás előtt, vagy annak folyamatában álló magyar családi mikro-, és kisvállalkozásokat azzal, hogy az utód vállalkozói hajlamára ható tényezőket megismerjük és megértjük. Mindehhez hozzátartozik, hogy a magyar cégek nagy része elérkezett a generációváltás döntési helyzetéig, így egyre fontosabbá válik a fiatal generáció vállalkozói motivációjának és szándékának megértése, és annak kezelése.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Criaco, G., Sieger, P., Wennberg, K., Chirico, F., & Minola, T. (2017). Parents' Performance in Entrepreneurship as a "Double-Edged Sword" for the Intergenerational Transmission of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 49(4), pp. 841-864.

Csákné-Filep, J., & Pákozdi, I. (2012). Utódlás, generációváltás a magyar kkv szektorban. *Tudományos Közlemények*, 27(4), 227-238.

Hernández-Linares, R., & López-Fernández, M. C. (2018). Entrepreneurial Orientation and the Family Firm: Mapping the Field and Tracing a Path for Future Research. *Family Business Review*, 31(3), 318–351.

S. Gubik, A., & Farkas, Sz. (2016). A karriermotivumok változásának hatásai a magyarországi hallgatók vállalkozásindítási elképzeléseinek alakulására. *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, 47(3), 46-55.

Sieger, P., & Minola, T. (2016). The Family's Financial Support as a Poisoned Gift: A Family Embeddedness Perspective on Entrepreneurial Intentions. *Journal of Small Business Management*, 55(S1), 179-204.

Szerb, L., & Lukovszki, L. (2013). Magyar egyetemi hallgatók vállalkozási attitűdjei és az attitűdöket befolyásoló tényezők elemzése a GUESSS-felmérés adatai alapján - Kik is akarnak ténylegesen vállalkozni? *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, 44(7-8), 30-40.

Szerb, L., & Petheő, A. (2014). A „Globális Vállalkozói Monitor” kutatás adatfelvételei. *Statisztikai Szemle*, 92(1), 5-32.

Wieszt, A., Martos, T., Sallay, V., Varga, Sz., & Vékás, P. (2021). Családi vállalatok utódlása Magyarországon. *Project Report*. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.

Zellweger, T., Sieger, P., & Halter, F. (2011). Should I Stay or Should I Go? Career Choice Intentions of Students With Family Business Background. *Journal of Business Venturing*, 26(5), 521-536.

Szennay Áron – Dr. habil. Szigeti Cecília - Major Zoltán: Fenntarthatóság kihívások az építőiparban – minden az alapoknál kezdődik

Szerző:

Szennay Áron (Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Kar, Pénzügy Tanszék)

Dr. habil. Szigeti Cecília (Fenntarthatóság Gazdasági és Társadalmi Hatásai Kiválósági Központ (CESIBUS), Budapesti Gazdasági Egyetem)

Major Zoltán (Széchenyi István Egyetem, Közlekedéscsillagás és Vízmérnöki Tanszék)

A kutatás célja és kérdései:

Kutatásunk célja egy olyan standardizált módszertan kidolgozása, amely megbízható becslést nyújt az építőipari vállalkozásoknak, beruházóknak az általuk tervezett lakóingatlanok környezetterhelésére vonatkozóan.

Vizsgálatunkban két kutatási kérdést fogalmaztunk meg:

K1: Mekkora egy tipikus magyarországi újépítésű lakóingatlan felépítésével járó környezetterhelés?

K2: Mekkora egy tipikus magyarországi társasházi ingatlan energetikai felújításával járó környezetterhelés

Elméleti háttér:

Az építőipar és az építőanyag-ipar kiemelt uniós és nemzetgazdasági jelentősége miatt a kormányzat a Nemzeti Fenntartható Építésgazdasági Stratégiában az ágazati problémákra és igényekre reflektálva fogalmazta meg azokat a javaslatokat az építésgazdaság szereplői felé, amelyek az épített környezet fenntarthatóságát szolgálják. A Stratégiához kapcsolódva kutatási programunk az építőipari kis- és középvállalkozások anyagfelhasználással összefüggő környezeti teljesítményének mérését célozza. A környezeti hatás indikátoraként az ökológiai lábnyomot alkalmaztuk. Korábbi eredményeink bizonyítják, hogy elkészíthető olyan standardizált módszertanon alapuló kalkulátor, amelynek a vállalkozások önálló, különösebb szakértői támogatás nélküli kitöltésével megbízhatóan mérhető az adott vállalkozás környezeti teljesítménye. Ugyanakkor a módszertan egyik legfontosabb limitációjaként említhető, hogy az anyaghasználat ökológiai lábnyoma egy általános kalkulátor keretein belül területi okokból nem kezelhető (Szigeti et al., 2021). Tapasztalataink alapján ez hiány a legtöbb szektorban esetében nem jelentős. A jelen kutatási projekt fókuszában álló építőipar esetében azonban kifejezetten jelentős anyagfelhasználás történik, amelynek környezetterhelése előzetes vizsgálatunk (Szennay és mtsai., 2021) alapján egy specializált, úgynevezett szatellit kalkulátor segítségével standardizálható lehet.

Módszertan:

Az épületek ökológiai lábnyomának meghatározásához 2 újjépítésű családi ház, 2 újjépítésű társasház, valamint 5 meglévő (3 panel, 2 nagyblokkos) társasház felújításának tervezői árazatlan költségvetését használtuk fel. Ugyan a minta elemszáma alacsony, a vizsgált épületekbe beépített anyagok mennyisége és minősége hasonló méretű ingatlanok esetén reprezentatívnak tekinthetők. A számítás során az újjépítések esetén szerkezetkész épületeket vettük alapul, ahol a tervezői költségvetés szerinti anyagokhoz szakirodalmi források (pl. Hammond & Jones, 2008) alapján társítottuk a kapcsolódó CO₂ kibocsátást, majd azt Lin és szerzőtársai (2018) módszertana alapján konvertáltuk ökológiai lábnyommá.

Eredmények:

Előzetes eredményeink alapján az újjépítésű családi házak az újjépítésű társasházaknál mind egy lakóra, mind egy négyzetméter alapterületre vetítve nagyobb környezetterhelést jelentenek. Mindkét épülettípusnál megfigyelhető, hogy a szerkezetkész állapotig merül fel a környezetterhelés túlnyomó része, amelyet a nagy tömegű elemek, elsősorban a beton okoznak. Ezzel szemben az energetikai célú felújítások esetén nagyságrendekkel kisebb környezetterhelést tapasztalható.

Összegzés: A módszertan segíthet a tervezők és a vállalkozások számára azonos költség-, illetve jövedelmezőségi szinten környezettudatos alternatívák kiválasztásában, miközben a vevők számára információ nyújtható a megvásárolt vagy bérelt ingatlan környezeti hatásairól. A módszertan emellett támogathatja szakpolitikák megalapozását, ugyanis segítségével kiválaszthatók azok a beavatkozási területek, ahol a felújítást, illetve ahol az újjépítést célszerű előnyben részesíteni. További szakpolitikai implikáció, hogy az építési időszakban felmerülő környezetterhelés nagysága figyelembe vehető a támogatási konstrukciók során, így járulva hozzá a kibocsátások makroszintű csökkentéséhez.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Hammond, G., & Jones, C. (2008). Inventory of carbon and energy. University of Bath.

Lin, D., Hanscom, L., Murthy, A., Galli, A., Evans, M., Neill, E., Mancini, M., Martindill, J., Medouar, F.-Z., Huang, S., & Wackernagel, M. (2018). Ecological Footprint Accounting for Countries: Updates and Results of the National Footprint Accounts, 2012-2018. *Resources*, 7, 1–22. <https://doi.org/10.3390/resources7030058>

Nemzeti Fenntartható Építésgazdasági Stratégia 2021-2023

Szennay, Á., Major, Z., & Beke, J. (2021). Ecological footprint satellite calculators to determine the environmental impact of material usage of SMEs. In J. Nikodem & R. Klempous (Szerk.), 12th IEEE International Conference on Cognitive Infocommunications (CogInfoCom 2021): Proceedings (o. 677–680).

Szigeti, C., Szennay, Á., Lisányi Endréné Beke, J., Polák-Weldon, J., & Radácsi, L. (2021). Challenges of Corporate Ecological Footprint Calculations in the SME Sector in Hungary: Case Study Evidence from Six Hungarian Small Enterprises. In A. Banerjee, R. S. Meena, M. K. Jhariya, & D. K. Yadav (Szerk.), *Agroecological Footprints Management for Sustainable Food System* (o. 345–363). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-15-9496-0_11

Szepesi Balázs – Hortoványi Lilla: A vállalkozástan 30 éves fejlődése a Közgazdasági Szemlében

Szerző:

Szepesi Balázs (Mathias Corvinus Collegium)

Hortoványi Lilla (Mathias Corvinus Collegium)

A kutatás célja és kérdései:

A kutatás a Közgazdasági Szemlében megjelent cikkeket elemezve azt vizsgálja, hogyan változott a vállalkozástani kutatói érdeklődés az elmúlt 30 év alatt hazánkban és milyen konzisztens narratívák állnak össze ezekből a cikkekből. A kutatás 30 év összes, a folyóiratban megjelent publikációjából válogatta ki a magyar vállalatok, vállalkozások működését elemző írásokat, majd 176 cikk elemzésével tárta fel, melyek a meghatározó kutatói fókuszok, és melyek a magyar vállalatokra vállalkozáskra vonatkozó domináns narratívák 1990-2021 között.

Elméleti háttér:

A vállalkozásról szóló tudományos kutatások különböző akadémiai hagyományokból erednek, ezáltal a vizsgálódás szintjei, a választott módszertanok, de még maga a vállalkozás fogalmának megértése tekintetében is összetett és heterogén a kutatói érdeklődés (Audretsch, 2012). A korábbi kutatások összegyűjtésének és szintetizálásának egyik módja a szisztematikus, integráló irodalomkutatás, amely kiemelten fontos az elméletfejlesztéshez (Webster & Watson, 2002). Kiforrott témák esetében – mint amilyen a vállalkozástan – az integratív áttekintési módszer alkalmazásának célja a tudásbázis feltérképezése, kritikai áttekintése, az aldiszciplínák, kutatói megközelítések közötti szinergikus vagy konfliktusos kapcsolatok elemzése, a tematikus mintázatok feltárása (Snyder, 2019).

Módszertan:

A kutatási kérdés megválaszolásához a szerzők egyrészt rendszerezték a publikációkat kutatási fókuszuk, valamint vizsgálatuk absztrakciós szintje szerint, másrészt meghatározták, melyek az egyes korszakok domináns témái és ezekre vonatkozó narratívái. Mindezt egyrészt hozzájárul a korszak alapos történelmi és tudományozociológiai értelmezéséhez, segíti az adott kor társadalom szabályainak, normáinak, valamint társadalmi intézményeinek megértését Akerlof és Snower (2016) ajánlása szerint. Pusztán a múlt eseményeit elemezve leginkább a vállalkozói tevékenységet korlátozó vagy támogató feltételek tárhatók fel, miközben a meghatározó narratívák feltárásával és elemzésével az egyes korszakok normáit, értelmezési kereteit is feltárhatjuk (Miller 2017).

Eredmények:

1. A kutatás létrehozott egy új módszertani modellt és az azt megalapozó elméleti keretet.
2. A cikkek tematikus változásának a kutatói fókuszok trendjeinek időrendbeli vizsgálata, négy egymástól jól elhatárolható időszakot azonosított: 1990-96, 1997-2004, 2005-2015, valamint 2016-2021.
3. A kutatás feltárta, hogy a kutatói munkák fókuszának mintázatai markáns eltéréseket mutatnak mind korszakok, mind az elemzés absztrakciós szintjei között.
4. Az eredmények arra is rámutatnak, hogy a vállalkozással kapcsolatos kutatások száma csökken, ugyanakkor azok egyre szerte ágazóbbak. Miközben a hagyományos kutatási témákat (az állam szerepe stb.) még továbbra is széles körben tanulmányozzák, a digitalizáció egy új kutatási irányt nyitott ki magát.
5. Az eredmények végül azt sugallják, hogy a közgazdasági kutatások tematikája fokozatosan áttevődött a vállalkozóbarát környezet megteremtésének kihívásairól a magas hozzáadott értékű vállalkozások megteremtésének kérdéseire.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A kutatás az egyik legrangosabb magyar társadalomtudományi folyóirat, a *Közgazdasági Szemle* 1990 és 2021 közötti cikkeit elemezve feltárja, melyik korszakban melyik témák álltak a kutatói érdeklődés homlokterében, hogyan közelítettek a kutatók ezekhez a témákhoz. A tudományos érdeklődés szempontjából négy fő korszakról beszélhetünk: 1990-96, 1997-2004, 2005-2015, valamint 2016-2021. A kutatások témája jól tükrözi a magyar gazdaság történetének fő kihívásait. A kilencvenes évek elején a kapitalista gazdaság létrejöttének ügyei domináltak, később a vállalkozóbarát környezet megteremtésének kihívásai álltak a fókuszban, majd a tudományos érdeklődés fokozatosan a magas hozzáadott értékű vállalkozói működés kérdései felé fordult.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Akerlof, G. A., & Snower, D. J. (2016). Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 58–71. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.021>.

Angyal, Á. (1990). Vállalkozóbarát gazdaság. *Közgazdasági Szemle*, XXXVII(10), 1181-1193.

Antal-Pomázi, K. (2011). A finanszírozási források szerepe a kis-és középvállalkozások növekedésében. *Közgazdasági szemle. Közgazdasági Szemle*, LVIII.(3.), 275-295.

Antalóczy, K., & Sass, M. (2005). A külföldi működőtőke-befektetések regionális elhelyezkedése és gazdasági hatásai Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LII.(5), 494–520.

Árva, L. (1997). Külföldi működő tőke, hazai beszállítói kapcsolatok, külkereskedelmi mérleg és technológiatranszfer. *Közgazdasági Szemle*, XLIV.(11), 1007-1018.

Audretsch, D. (2012). Entrepreneurship research. *Management Decision*, 50(5), 755–764. <https://doi.org/10.1108/00251741211227384/FULL/PDF>

Autio, E., Pathak, S., & Wennberg, K. (2013). Consequences of cultural practices for entrepreneurial behaviors. *Journal of International Business Studies*, 44(4), 334–362. <https://doi.org/10.1057/JIBS.2013.15/TABLES/11>

Békés, G., Halpern, L., & Muraközy, B. (2011). A teremtő rombolás szerepe a vállalati termelékenység

- alakulásában Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LVIII.(2), 111-132.
- Békés, G., & Muraközy, B. (2016). Beszállítói termékek a magyar feldolgozóiparban. . *Közgazdasági Szemle*, VVIII.(10), 1046–1073.
- Berglund, H. (2007). Researching entrepreneurship as lived experience. In *Handbook of qualitative research methods in entrepreneurship* (pp. 75–93).
- Boda, D., Hovorka, J., & Neumann, L. (1994). A munkavállalók mint a privatizált vállalatok új tulajdonosai. *Közgazdasági Szemle*, XLI(12).
- Boda, G., Révész, T., Losonci, D., & Fülöp, Z. (2019). A növekedési ütem és a foglalkoztatás növelésének lehetőségeiről. *Közgazdasági Szemle*, 66(4), 376-417.
- Chikán, A. (2008). National and firm competitiveness: a general research model. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 18(2), 20–28. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1108/10595420810874583>
- Csedő, Z., Zavarkó, M., & Sára, Z. (2019). Innováció-e a digitalizáció? A digitális transzformáció és az innovációmenedzsment tanulságai egy pénzügyi szolgáltatónál. *Vezetéstudomány - Budapest Management Review*, 50(7–8), 88-101. <https://doi.org/https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2019.07.08>
- Davidsson, P., Delmar, F., & Wiklund, J. (2006). *Entrepreneurship and the Growth of Firms*. (Cheltenham (ed.)). Edward Elgar Publishing.
- Davidsson, P., & Wiklund, J. (2007). Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future. In *Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective* (pp. 245–265). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-540-48543-8_12
- Ehrlich, É., & Révész, G. (1996). A magyar gazdaság strukturális változásai az átalakulás első időszakában 1989-1993. *Közgazdasági Szemle*, XLIII(5), 457-472.
- Éltető, A., & Udvari, B. (2018). Nemzetköziesedés a válság után—a magyar kis-és középvállalatok exportjára ható tényezők. *Közgazdasági Szemle*, 65(4), 402-425.
- Éltető, Andrea, & Sass, M. (1997). A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében. *Közgazdasági Szemle*, XLIV(6), 531-546.
- Éltető, Andrea, & Sass, M. (2021). A kapitalizmus változatai és az ipar 4.0 a visegrádi országokban. *Közgazdasági Szemle*, 68(5), 490-514.
- George, M. N., Parida, V., Lahti, T., & Wincent, J. (2014). A systematic literature review of entrepreneurial opportunity recognition: insights on influencing factors. *International Entrepreneurship and Management Journal* 2014 12:2, 12(2), 309–350. <https://doi.org/10.1007/S11365-014-0347-Y>
- Gere, I. (1996). Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban. *Közgazdasági Szemle*, XLIII(12), 1115–1125.
- Grégoire, D. A., Barr, P. S., & Shepherd, D. A. (2010). Cognitive Processes of Opportunity Recognition: The Role of Structural Alignment. *Organization Science*, 21(2), 413–431.
- Halász, G. M. (2021). A Narratív Közgazdaságtan Szerepe: Recenzió Robert J. Shiller Narratív Közgazdaságtan (2020) könyvről. In *Köz-gazdaság* (Vol. 16, Issue 4, pp. 273–288). <http://retp.eu/index.php/retp/article/view/1387>
- Halpern, L., & Muraközy, B. (2010). Innováció és vállalati teljesítmény Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LVII(4), 293–317.
- Hegedűs, D., & Vasvári, T. (2020). Hazai vállalatok az értékláncban: Egy feldolgozóipari vállalat beszállítói kapcsolatainak elemzése. *Közgazdasági Szemle*, 67(12), 1245-1270.
- Hortoványi, L. (2009). *Vállalkozó Vezetés Magyarországon működő Kis- és Középvállalkozásokban*. Budapesti Corvinus Egyetem.
- Horváth, M. (2010). Tudásáramlás az ipari szakágazatokban—az egyetemi kutatások szerepe Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LVII.(6), 497-516.

- Ireland, R. D., & Webb, J. W. (2007). A Cross-Disciplinary Exploration of Entrepreneurship Research. *Journal of Management*, 33(6), 891–927. <https://doi.org/10.1177/0149206307307643>
- Jámbor, A. (2011). Az agrárkereskedelem változása Magyarország és az Európai Unió között a csatlakozás után. *Közgazdasági Szemle*, LVIII.(9), 775–791.
- Kaderják, P. (1996). A hazai közvetlen külföldi befektetéseket meghatározó tényezőkről: egy kvantitatív elemzés. *Közgazdasági Szemle*, XLIII(12), 1072–1087.
- Karsai, J. (1994). Hiányoznak a kockázatvállalásra kész szereplők. *Közgazdasági Szemle*, XLI(2), 93–109.
- Karsai, J. (2006). Kockázati tőke európai szemmel: A kockázati- és magántőkeipar másfél évtizedes fejlődése Magyarországon és Kelet-Közép-Európában. *Közgazdasági Szemle*, LIII.(11), 1023–1051.
- Kő, N. (2002). A nagyvállalkozói mélyinterjúk pszichológiai értelmezése. *Közgazdasági Szemle*, XLIX.(1), 59–73.
- Kőhegyi, K. (1999). A kisvállalkozások értékesítési piacai. *Közgazdasági Szemle*, XLVI.(12), 1076–1091.
- Kőhegyi, K. (2005). Vállalkozói hálózatok. *Közgazdasági Szemle*, LII.(5), 480–493.
- Köllő, J. (2003). Meddig tart a rendszerváltás?. Esettanulmány egy szövöde átalakulásáról, 1988–1996. *Közgazdasági Szemle*, L.(5), 406–427.
- Komlósi, É., Szerb, L., Ács, Z., & Ortega-Argilés, R. (2014). A vállalkozási tevékenység regionális különbségei Magyarországon a regionális vállalkozási és fejlődési index alapján. *Közgazdasági Szemle*, LXI.(3), 233–261.
- Kőrösi, G. (2005). Vállalati munkahelyteremtés és -rombolás. *Közgazdasági Szemle*, LII.(11.), 825–845.
- Kovács, I., & Csizé, A. (1999). A posztszocializmus vége: A magyarországi nagyvállalatok tulajdonosi szerkezete és hatékonysága 1997-ben. *Közgazdasági Szemle*, XLVI.(2), 121–144.
- Kuckertz, A., Kollmann, T., Krell, P., & Stöckmann, C. (2017). Understanding, differentiating, and measuring opportunity recognition and opportunity exploitation. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 23(1), 78–97. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-12-2015-0290/FULL/PDF>
- Kuczsi, T., & Vajda, Á. (1991). A kisvállalkozók társadalmi összetétele. *Közgazdasági Szemle*, XXXVIII.(1), 83–97.
- Laki, M. (2002). A nagyvállalkozók tulajdonszerzési esélyeiről a szocializmus után. *Közgazdasági Szemle*, XLIX(1), 45–58.
- Laky, T. (1995). A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság. *Közgazdasági Szemle*, XLII(7), 685–709.
- Landström, H. (2020). The Evolution of Entrepreneurship as a Scholarly Field. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 16(2), 65–243. <https://doi.org/10.1561/03000000083>
- Lengyel, B., & Leydesdorff, L. (2008). Measuring the knowledge base of the Hungarian economy: spatial characteristics of innovation-system synergies. *Közgazdasági Szemle*, LV.(12), 522–547.
- Lengyel, I., Szakálné Kanó, I., Vas, Z., & Lengyel, B. (2016). Az újraiparosodás térbeli kérdőjelei Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LXIII.(6), 615–646.
- Losonci, D., Takács, O., & Városiné Demeter, K. (2019). Az ipar 4.0 hatásainak nyomában—a magyarországi járműipar elemzése. *Közgazdasági Szemle*, 66(2), 185–218.
- Luke, B. G., Verreyne, M.-L., & Kearins, K. (2007). Measuring the benefits of entrepreneurship at different levels. *Article in Journal of Management & Organization*, 13. <https://www.researchgate.net/publication/299087558>
- Lumpkin, G. T., & Lichtenstein, B. B. (2005). The Role of Organizational Learning in the Opportunity-Recognition Process. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 451–472. https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1111/j.1540-6520.2005.00093.x?casa_token=5XnmJN4v2OcAAAAA:4NIg6XWve0v44DuP47wcWKzIBU-jtxFVPjLZpnQ0CrqLba45TGU-ipltWBzHybLxhmGrGeY6cgY
- Major, I. (1995). A magántulajdon terjedése és a vállalatok gazdasági teljesítményei 1988 és 1992 között: Első

eredmények. *Közgazdasági Szemle*, XLII(2), 139–173.

Major, I., & Mihályi, P. (1994). Privatizáció–hogyan tovább? *Közgazdasági Szemle*, XLI(3), 214-228.

Makra, Z. (2009). A technológiai vállalkozások létrejötte, növekedése és gazdasági szerepe a szakirodalom tükrében. *Közgazdasági Szemle*, LVI.(2), 176-186.

Makra, Z., & Kosztópulosz, A. (2004). Az üzleti angyalok szerepe a növekedni képes kisvállalkozások fejlesztésében Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LI.(7), 717–739.

Mihályi, P. (1997). Privatizáció és vagyonkezelés. *Közgazdasági Szemle*, XLIV.(3), 177-198.

Mike, K., & Kiss, G. (2017). Hitelesek-e a vállalkozások ígéretei magyarországon? *Közgazdasági Szemle*, VXIV(12), 1285–1315.

Shiller, Robert J. (2017) Narrative Economics, *American Economic Review* VOL 107(4), 967-1004.

Molina-Azorín, J. F., Pereira-Moliner, J., López-Gamero, M. D., Pertusa-Ortega, E. M., & Tari, J. J. (2019). Multilevel research: Foundations and opportunities in management. *Business Research Quarterly*, 126, 13. <https://doi.org/10.1016/J.BRQ.2019.03.004>

Nasra, R., & Dacin, M. T. (2010). Institutional Arrangements and International Entrepreneurship: The State as Institutional Entrepreneur: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 583–609. <https://doi.org/10.1111/J.1540-6520.2009.00354.X>

Nemes, F. (1990). Az egységesülő világgazdaság kihívásai a vállalatokkal és vezetőikkel szemben. *Közgazdasági Szemle*, XXXVII.(9), 1070–1081.

Papanek, G. (1997). Milyen jövőt ígérnek a magyar vállalatok jelenlegi törekvései? *Közgazdasági Szemle*, XLIV., 254-263.

Papanek, G. (2010). A gyorsan növekvő magyar kis-és középvállalatok a gazdaság motorjai. *Közgazdasági szemle*, 57(4), 354-370. *Közgazdasági Szemle*, LVII.(4), 354-370.

Porter, M. E. (2004). Building the microeconomic foundations of prosperity: findings from the microeconomic competitiveness index. In *The Global Competitiveness Report* (pp. 29–56). Palgrave Macmillan.

Rimler, J. (1999). A kreativitásról – vállalkozói vallomások alapján. *Közgazdasági Szemle*, évf. 53–65. *Közgazdasági Szemle*, XLVI.(1), 53-65.

Róbert, P. (1999). Kikből lettek vállalkozók? A vállalkozóvá válás meghatározó tényezői Magyarországon a kommunizmus előtt, alatt és után. *Közgazdasági Szemle*, XLVI.(12), 403–427.

Rocha, H., & Birkinshaw, J. (2007). Entrepreneurship Safari: A Phenomenon-Driven Search for Meaning. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 3(3), 205–255. <https://doi.org/10.1561/03000000016>

Román, Z. (1995). Beszállítások a feldolgozóiparban. *Közgazdasági Szemle*, XLII(12), 1165–1176.

Sambharya, R., & Musteen, M. (2014). Institutional environment and entrepreneurship: An empirical study across countries. *Journal of International Entrepreneurship*, 12(4), 314–330. <https://doi.org/10.1007/S10843-014-0137-1/TABLES/3>

Scott, W. R. (2013). *Institutions and organizations: Ideas, Interests, and Identities*. (4th editio). Thousand Oaks, CA: Sage.

Singh, A., & Majumdar, S. (2020). Entrepreneurship: Nation as a Context. In S. Majumdar & E. M. Reji (Eds.), *Methodological Issues in Social Entrepreneurship Knowledge and Practice* (pp. 199–222). Springer, Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-13-9769-1_11

Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of business research*, 104, 333-339.

Stark, D. (1991). Privatizáció Magyarországon: A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz? *Közgazdasági*

Szemle, XXXVIII(9), 838–859.

Stark, D. (1992). A rendszerazonosságtól a szervezeti sokféleségig. A kelet-európai változások elemzése. *Közgazdasági Szemle*, XXXIX.(12), 1081–1090.

Su, J., Zhai, Q., & Karlsson, T. (2017). Beyond Red Tape and Fools: Institutional Theory in Entrepreneurship Research, 1992–2014. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(4), 505–531.
<https://doi.org/10.1111/ETP.12218>

Szabó, Z. R. (2012). *Stratégiai adaptáció és kettős versenyképesség Magyarországon 1992 és 2010 között*. Aula Kiadó.

Szabó, Z. R., Horváth, D., & Hortoványi, L. (2019). Hálózati tanulás az ipar 4.0 korában. *Közgazdasági Szemle*, 66(1), 72-94. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2019.1.72>

Szalai, E. (1997). Kaleidoszkóp. A nagyvállalatok, nagyvállalati vezetők és a nagyvállalkozók megújulási készségéről. *Közgazdasági Szemle*, XLIV.(12), 1075–1089.

Szántó, Z., & Tóth, I. J. (2001). A rejtett gazdaság és az ellene való fellépés tényezői. *Közgazdasági Szemle*, XLVIII.(3), 203-218.

Szanyi, M. (1994). Magyar iparvállalatok alkalmazkodási törekvései az átalakulási válság során. *Közgazdasági Szemle*, XLI(11), 1036–1048.

Szepesi, B. (2021). A gyümölcsstermesztő és az ipari beszállító vállalkozások piaci pozíciója: Egy kvalitatív kutatás eredményei. *Közgazdasági Szemle*, 68, 52-57. <https://doi.org/http://doi.org/10.18414/KSZ.2021.k.52>

Szerb, L., & Kocsis-Kisantal, O. (2008). Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 55, 243–261.

Szerb, L., Varga, A., Sebestyén, T., & Szabó, N. (2019). A vállalkozás szerepe a gazdasági növekedésben Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 66(6), 607-634.

Tardos, M. (1998). Sikeres-e a privatizáció? Magyarországi tapasztalatok (1990-1997). *Közgazdasági Szemle*, XLV.(4), 317-332.

Tátrai, M. J., & Szabó, Z. R. (2020). Digitalizáció és életminőség. *Magyar Tudomány*, 9, 1238–1244.
<https://doi.org/DOI: 10.1556/2065.181.2020.9.10>

Torkkeli, L., Kuivalainen, O., Saarenketo, S., & Puumalainen, K. (2018). Institutional environment and network competence in successful SME internationalisation. *International Marketing Review*, 36(1), 31–50.
<https://doi.org/10.1108/IMR-03-2017-0057>

Török, Á. (1994). Stratégia-e a vállalati sodródás? *Közgazdasági Szemle*, XLI(10), 878–889.

Török, Á. (2007). A versenyképesség egyes jogi és szabályozási feltételei Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LIV.(12), 1066–1084.

Török, Á., & Deli, Z. (2004). A magyar export nem vám jellegű versenyképességi akadályai. *Közgazdasági Szemle*, LI.(7), 659–678.

Tóth-Pajor, Á., & Farkas, R. (2017). A vállalkozói ökoszisztémák térbeli megjelenésének modellezési lehetőségei–tények és problémák. *Közgazdasági Szemle*, 64(2), 123-139.

Vasvári, T., Danka, S., & Hauck, Z. (2019). Termelés és innováció–tanulságok a hazai iparpolitika számára. *Közgazdasági Szemle*, 66(10), 1031-1055.

Von Eckartsberg, R. (Ed.). (1986). *Life-World Experience: Existential-Phenomenological Research Approaches in Psychology*. University Press of America. <https://philpapers.org/rec/vonlee>

Voszka, É. (1991). Tulajdonreform vagy privatizáció? *Közgazdasági Szemle*, XXXVIII(2), 117–133.

Voszka, É. (1998). Privatizációs végjáték. *Közgazdasági Szemle*, XLV.(7), 675–688.

Wadhvani, R. D. (2016). Entrepreneurship in historical context: using history to develop theory and understand

process. In *A research agenda for entrepreneurship and context*. (pp. 65–78). Edward Elgar Publishing.

Webster, J., & Watson, R. T. (2002). Analyzing the past to prepare for the future: Writing a literature review. *MIS quarterly*, 13-23.

Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D. B., & Karlsson, C. (2011). The Future of Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 1–9. <https://doi.org/10.1111/J.1540-6520.2010.00420.X>

Zahra, S. A. (2005). Entrepreneurship and Disciplinary Scholarship: Return to the Fountainhead. In S. A. Alvarez, R. Agarwal, & O. Sorenson (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 253–268). Springer-Verlag. https://doi.org/10.1007/0-387-23622-8_12

Szepesi Balázs – Hortoványi Lilla – Parrag Petra – Pogácsás Péter: Vállalkozások a háborús válságban

Szerző:

Szepesi Balázs (Mathias Corvinus Collegium)

Hortoványi Lilla (Mathias Corvinus Collegium)

Parrag Petra (Mathias Corvinus Collegium)

Pogácsás Péter (Mathias Corvinus Collegium)

A kutatás célja és kérdései:

A kutatás célja az energia- és nyersanyagárak emelkedésében, az ellátási láncok zavaraiiban, a megugró inflációban, a gyengülő forint árfolyamban és a válságkezelő fogyasztói és gazdaságpolitikai lépésekben tetten öltő háborús válság vállalkozásokra gyakorolt hatásának feltárása. Két fő kérdésünk, hogy (1) hogyan érzékelik, értelmezik a vállalkozások a válságot, (2) hogyan és milyen válaszstratégiákat dolgoznak ki és alkalmaznak.

Elméleti háttér:

A vállalkozói menedzsment irodalma szerint a válsághelyzetre adott válaszok sokfélék, a válság hatásai sem determináltak: bizonyos körülmények között a válság elősegítheti a vállalat növekedését is (Kusa et al., 2022). Autio és Ács (2016) igazolta, hogy a vállalatvezetők gyakran nagyon különbözően reagálnak ugyanolyan piaci kihívásokra, illetve lehetőségekre, egyrészt az egyéni különbségek miatt, másrészt a vállalkozások eltérő intézményi környezete miatt. Ez alapján a vállalkozást érő piaci sok sajátosságai, a vállalkozás intézményi környezetének jellemzői és a cégvezető tulajdonságai közötti eltérések alapján különböző vállalati reakciókat várhatunk.

Ugyanakkor a vállalkozástan egyik alapvető koncepciója, hogy a vállalkozók a vállalkozók lehetnek képesek arra, hogy a nehézségeket lehetőséggé formálják és megtalálják a válság megoldását is segítő sikeres üzleti megoldásokat a környezeti változások okozta egyensúlyhiányokra (Karamti et al., 2022; Wang et al., 2017). A kutatás a hazai vállalkozói működés heurisztikáira, a vállalkozások válságra adott válaszainak fókuszaira, a vállalkozások értelmezései és válaszai közötti eltérések mintázataira fókuszál. Aktualitását a jelenlegi válság adja, amely az előrejelzések szerint komolyan fogja súlytani mind a társadalmat, mind a gazdaságot. Következésképp azt vizsgáljuk, hogy:

- i. milyen csatornákon keresztül érzékeli a vállalkozás a válságot;
- ii. milyen cselekvési irányokat lát és választ;
- iii. hogyan változnak jövővel kapcsolatos várakozásaik, illetve céljaik;
- iv. hogyan vélekedik a válság hosszú távú hatásairól.

Módszertan:

A kutatás félig strukturált vállalkozói interjúk elemzésére, szakértői konzultációkra és a releváns szakirodalom felmérésére épül. Célunk egy feltáró kutatás, amely megalapoz egy követő kérdőíves felmérést a témában.

Eredmények:

A várható eredmények négy kategóriába sorolhatóak

- A válság érzékelésének és értelmezésének mintázatai;
- A válság vállalkozásokra gyakorolt hatásainak feltérképezése;
- A válaszstratégiák feltárása;
- Egy mélyebb kutatás fókuszai.

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A kutatás célja az energia- és nyersanyagárak emelkedésében, az ellátási láncok zavaraiiban, a megugró inflációban, a forint gyengülésében és a válságkezelő fogyasztói és gazdaságpolitikai lépésekben testet öltő háborús válság vállalkozásokra gyakorolt hatásának feltárása. Kezdeti fázisában lévő munkánk eredményei hozzájárulhatnak mind a vállalkozások válságra adott válaszainak jobb megértéséhez, mind ahhoz, hogy a cégek vezetői és a gazdaságpolitika-alkotók sikeresebben reagálhassanak a kihívásokra.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322.

Karamti, C., & Abd-Mouleh, N. W. (2022). Finding Entrepreneurial Opportunities in Times of Crisis: Evidence from Tunisia. *Journal of the Knowledge Economy*, 1-30.

Kusa, R., Duda, J., & Suder, M. (2022). How to sustain company growth in times of crisis: The mitigating role of entrepreneurial management. *Journal of Business Research*, 142, 377-386.

Szepesi Balázs, Pogácsás Péter (2020) A koronavírus hatása a magyar vállalkozókra. *Vezetéstudomány – Megjelenés alatt*, munkaváltozat: <https://ifka.hu/medias/970/akoronavirus-jarvanyhatasaamagyarvallalkozasokra.pdf>

Wang, T., Thornhill, S., & De Castro, J. O. (2017). Entrepreneurial orientation, legitimation, and new venture performance. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 11(4), 373–392.

Szerb László – Krabatné Fehér Zsófia: Kisvállalatok Magyarországon a rendszerváltástól napjainkig

Szerző:

Szerb László (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

Krabatné Fehér Zsófia (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

A hazai kisvállalati szektor fejlődésének története gyakorlatilag feldolgozatlan a hazai szakirodalomban. Ameddig az 1990-es évek, a gazdasági átmenet, történései relatíve jól dokumentáltak, az utána következő időszakokról nem áll össze egy egységes történet. Ebben az előadásban ezt a hiátust kívánjuk pótolni. A kisvállalatokról alkotott felfogás a világban az elmúlt 100 évben sokat változott a felesleges, eltűnőben levő szervezeti formától, az új munkahelyek teremtője és a magas növekedés motorja nézetén át a mai árnyaltabb és differenciált felfogásig. Ezt szemlélteti az 1. számú összefoglaló táblázat. Mai ismereteink szerint a kisvállalatok fontos szereplői a gazdaságnak elsősorban a munkaerő alkalmazása, a verseny fenntartása, az innovációs és a gazdasági növekedés szempontjából, ugyanakkor figyelembe kell azt is venni, hogy a kisvállalatok hatékonysága alacsony, a cégek csak kisebb része innovatív, és nagyon kevesen növekednek nagyra.

A magyarországi kisvállalat-történetet, a vállalat-fejlődést a rendszerváltástól napjainkig öt korszakra tagoltuk azzal a megjegyzéssel, hogy a 2022-es év szinte biztosan új korszakhatárt jelent. A tagolás alapja elsősorban a működő vállalatok számának alakulása volt.

1. A vállalkozói expanzió - 1988-1995: a piacgazdasági intézményi rendszer létrehozása, a kisvállalatok expanzív számszerű növekedése.

2. A kisvállalatok differenciálódása – 1996-2004: a gazdasági stabilizáció, a reáljövedelmek növekedése. A hazai piacok telítődésével a verseny fokozódott. A vállalatok számának növekedése lelassul, az időszak végén a működő cégek száma 710 000 körül stabilizálódik. Kezd kialakulni az a vállalati struktúra, ahol az egyik végen nagyszámú alacsony hatékonyságú mikro-cég, a másik oldalról a nemzetközi versenyben is részt venni képes nagyobb méretű közép vállalat található. Vállalkozásfejlesztési programok indulnak.

3. Az Európai Unió csatlakozás és a válságévek – 2004-2013. Az időszak ellentmondásos hatásokkal járt a kisvállalatok szempontjából. A megnyíló EU-s alapok új forrásokat jelentettek. Ugyanakkor a 2006-2007-es gazdasági stabilizációs lépések után jött a világválság. A 2010-es években hivatalba lépő Orbán kormány stabilizációs intézkedései következtében a belső kereslet visszaesett, az időszak egészében a működő cégek száma 640 000-re csökkent annak ellenére, hogy a kkv szektor jelentős EU-s forráshoz jutott.

4. A gazdasági felívelés és prosperitás időszaka – 2014-2019. határozott növekedési pálya, a kkv számára szinte minden tekintetben javuló pozíciók: bővülő kereslet, sohasem látott forrásbőség, javuló finanszírozási feltételek. A működő cégek száma egyharmadával 857 000-re nőtt, erősödni látszottak a nagyobb méretű kkv-k is. Ezzel együtt a kisvállalati szektor elaprózódottsága visszatért a korábbi időszakra jelmező állapothoz. A magyar kkv-k behozták termelékenységbeli lemaradásukat a Visegrádi

országokhoz képest, ugyanakkor a magyar MKKV szektor munkaerő hatékonysága még így is csupán 45%-a az EU-s átlagnak.

5. Kivállalatok a koronavírus járvány időszakában 2019-2022: Gazdasági visszaesés, ellátási láncok megbomlása, visszaeső kereslet és likviditási válság. Felszökő infláció és a 2022-ben kitört orosz-ukrán háború ismeretlen, fenyegető hatásokkal jár. A 2022- második felében hozott gazdaságstabilizációs intézkedések jelentősen hatnak a kivállalati szektorra. A kedvezményes adózási formák megszűnése mintegy 300 000 KATA-s céget hozott lehetetlen helyzetbe.

Szerb László – Rideg András: A kisvállalatok és az innováció – a versenyképességi megközelítés

Szerző:

Szerb László (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

Rideg András (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar)

Attól, hogy egy vállalat „él”, működik, pozitív pénzügyi teljesítményt produkál, még semmi garancia nincs arra, hogy ez a jövőben is így lesz. Elengedhetetlen, hogy értékajánlatának attraktivitását újabb és újabb kezdeményezésekkel megőrizze, növelje és/vagy az előállítás önköltségének csökkentésére törekedjen. Növekedni nem kell mindig, fejlődni viszont igen, és ebben a kulcs a vállalati innováció. A fogalom magába foglalja a fejlesztő célzatú erőfeszítéseket, úgy a termékek/szolgáltatások, a termelési/szolgáltatási folyamatok, a vállalatban alkalmazott módszerek és üzleti modellek újításait egyaránt. Komoly korlátot jelent azonban – a KKV szektorban főleg – a szakértelem és az erőforrások szűkössége, mely miatt a vállalkozóknak szükséges tudományos-elméleti és gyakorlati-szakmai támogatást nyújtanunk.

Az előadásban bemutattuk a KKV-k helyét és szerepét az innovációs folyamatokban, Magyarország innovációs teljesítményének statisztikákon alapuló értékelését, a KKV-k vállalati szintű innovációs aktivitásának determinánsait, valamint a vállalati innováció méret szerinti összefüggéseinek elméletét és nagymintás gyakorlati tapasztalatait.

Az előadás fő megállapításai az alábbiak:

- A KKV-k jellemzően nem képesek teljes innovációs folyamatokat végig vinni, ennél fogva a szereplők közötti együttműködések elengedhetetlenek.
- Magyarország innovációs teljesítménye az EU27 országokon belül alacsony bázisról indulva érezhetően javult a 2020-2021 időszakban, ezzel együtt az korántsem mondható erősnek.
- Az innovációs aktivitás intenzitásának és eredményességének számos belső (vállalati, demográfiai, magatartási) és külső (ország specifikus) determinánsa van.
- Az innovációs folyamatokban a nagyvállalatok az erőforrások, a finanszírozás, a tudás, a tudományos módszerek, a specializált alkalmazottak és a külső körülmények kontrollja területein vannak előnyben, míg a kisvállalatok az ötletek, a vállalkozás, a motiváció, a rugalmas szervezet, a hatékony belső kommunikáció, a flexibilitás és a gyors piaci reakciók tekintetében.
- A nagymintás empirikus tapasztalatok szerint az innováció a KKV szektorban a cégek egy szűk köréhez köthető, esetükben a pozitív irányú mérethatás egyértelmű, de nem egyenletesen érvényesül, hanem inkább ketté osztja a vállalati méretkategóriákat a 20 fő foglalkoztatotti létszám alatti és feletti csoportokra.

Az előadás fontos tanulságokkal szolgálhat a gazdaságpolitika döntéshozói számára is. „Jobb nevelni a sasfiókat, mint szteroiddal tömni a tyúkokat”, hiszen nyilvánvaló, hogy olyan KKV-któl kár a látványos

fejlődést, a munkahelyteremtést és a gazdasági növekedést elvárni, akiknél a fejlődés, az innováció legelőnyösebb belső feltételei sem adóttak.

Dr. habil Szigeti Cecília – Csiba Péter: Biogáz üzemek, mint komplex körforgásos projektek spanyol esettanulmány tapasztalatai

Szerző:

Dr. habil Szigeti Cecília (Fenntarthatóság Gazdasági és Társadalmi Hatásai Kiválósági Központ (CESIBUS), Budapesti Gazdasági Egyetem)

Csiba Péter (Budapesti Gazdasági Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

Kutatásunkban a biogáz hasznosítást, mint körforgásos üzleti modellt vizsgáljuk egy esettanulmány alapján. A környezeti hatások (hulladék csökkentés, megújuló energiaforrás használata) mellett a gazdasági kérdéseket (energiafüggetlenség, költségcsökkentés) és a társadalmi hatásokat (munkahelyteremtés) is vizsgáljuk. Arra a kérdésre keressük a választ esettanulmányunk elemzésével, hogy milyen tényezők segítik és melyek akadályozzák a projekt sikerességét, valamint kísérletet teszünk arra, hogy beazonosítsuk, hogy a projekt mely Fenntartható Fejlődési Célokhoz (SDG) járul hozzá.

Elméleti háttér:

A vállalati szféra szereplői sokféleképpen és számos okból törekedhetnek a fenntarthatóságra. Az alkalmazott megoldásokban egyaránt tükröződik az értékválasztásuk valamint a piaci helyzet és a szabályozói környezet elvárásai (Kiss et al. 2019). A fenntarthatósággal összefüggő kihívásokat az ENSZ Fenntartható Fejlődési Céljai foglalják össze. A környezeti alapelveknek megfelelő körforgásos gazdasági megoldások segíthetnek számos SDG elérésében (Barcelos et al. 2021). Világviszonylatban a mezőgazdaság és a hozzá kapcsolódó földhasználat az éves üvegházhatásúgáz-kibocsátás közel negyedét (10-12 Gt CO₂e/év) adják. (Campbell et al. 2018). Kutatásunk fókuszában levő biogáz hasznosítása – amely elsődlegesen az SDG13 elérésének eszköze – a 17 SDG-ből 12-re közvetlen hatást gyakorol (Obaideen et al. 2022).

Módszertan:

Esettanulmány keretében vizsgáltuk a spanyol Sanchiz Becquet Group körforgásos folyamatait. Az eset kiválasztásának alapja: a cégcsoportnak több mint 8 éves tapasztalata van a biogáz telepek nyereséges üzemeltetésében. A csoport működése környezeti szempontból is élenjáró: ÜHG kibocsátásának csökkentése jelentősen megelőzi az EU elvárásait. A telepek Dél-Kelet Spanyolországban üzemelnek (Chinchilla - 350kW, Bonete - 350kW, Balsa de Ves - 250kW. Ayora –kW), mindegyik egy-egy nagy sertéstelephez kapcsolódva. A biogázt trágya, hígtrágya és vágóhídi hulladékból állítják elő. A 3 nagyobb üzem elektromos és hőenergiát állít elő, a legkisebb kizárólag elektromos energiát. Az üzemegységeket nem csak a közös tulajdonlás köti össze. A tervek tipizáltak, azonos fő egységekből épülnek fel, a felesleges áram eladása is csoport szintű keretszerződés alapján zajlik.

Eredmények:

A biogáz gazdasági hasznosításával kapcsolatos kérdésekre az energiaválság miatt fokozott figyelem irányul. Kutatásunkban a válságot, mint lehetőséget fogjuk fel egy komplex, fenntartható üzleti megoldás kialakítására, amely környezeti, gazdasági és társadalmi szempontból egyaránt kedvező. A vizsgált üzemek a termelt hőenergiát és az elektromos energia 1/3 részét helyben, saját igényeik kielégítésére használják fel, a többlet áramot pedig a helyi elosztó hálózat üzemeltetőjével kötött megállapodás alapján értékesítik a piacon. Alapvető cél a körkörös gazdaság elvei szerinti működés -a biogáz reaktorok melléktermékeit is alkalmassá teszik talajjavítás célú kihelyezésre. 2020-ban a csoport 70%-os ÜHG kibocsátás csökkentést ért el, jelenleg közel 90%-nál tartanak. A csoport mintegy 200 embernek ad munkát közvetlenül és további 400 főnek közvetve, pl. beszállítóknál. Nagy hangsúlyt fektetnek a nők alkalmazására és kiemelten foglalkoznak a távoli, kis települések elnéptelenedésének a megakadályozásával.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

Barcelos S.M.B.D., Salvador R., Barros M.R., de Francisco A.C, Guedes G. (2021): Circularity of Brazilian silk: Promoting a circular bioeconomy in the production of silk cocoons. *Journal of Environmental Management*. 296, 113373

Campbell B.M., Hansen J., Rioux J., Stirling C.M, Twomlow S., Wollenberg E.L. (2018): Urgent action to combat climate change and its impacts (SDG 13): transforming agriculture and food systems. *Current Opinion in Environmental Sustainability*. 34. Pages 13-20,

Kiss T., Hartung K., Hetesi Zs. (2019): Termelőüzem ökológiai szempontú tervezése. *Közgazdasági Szemle*, LXVI. évf., július–augusztus (863–886. o.)

Obaideen K., Abdelkareem M.A., Wilberforce T. Sayed E.T, Maghrabie H.M, Olabi, A.G. (2022): Biogas role in achievement of the sustainable development goals: Evaluation, Challenges, and Guidelines, *Journal of the Taiwan Institute of Chemical Engineers*.131,104207,

Cégcsoport honlapja: www.gruposanchiz.es

Dr. Zsigmond-Heinczinger Száva: Vállalkozók és változáskezelés: megküzdési stratégiák a COVID-19 koronavírus kapcsán eltérő megközelítésben a szakirodalom, a vállalkozók és az őket segítő szakemberek szemszögéből

Szerző:

Dr. Zsigmond-Heinczinger Száva (Budapesti Gazdasági Egyetem)

A kutatás célja és kérdései:

A tanulmány célja feltárni és bemutatni a vállalkozók és változáskezelés kapcsolatát a COVID-19 koronavírus járvány kapcsán. A tanulmány választ keres arra, hogy a szakirodalom meglátása szerint milyen (vállalkozói) megküzdési stratégiák azonosíthatók be elméletben, ezek hogyan jelennek meg a gyakorlatban, illetve mik a leggyakrabban alkalmazott megküzdési stratégiák és minták a vállalkozói létben. Vizsgálatra kerül továbbá, hogy a megküzdést az aktív, vagy passzív coping mechanizmusok jellemzik-e és hogy milyen tényezők befolyásolják ennek sikerességét.

Elméleti háttér:

Az elmúlt időszak a gazdaság valamennyi szereplőjét folyamatos kihívások elé állította: megváltoztak a fogyasztói igények és átalakult a vásárlói magatartás; jelentősen, több alkalommal is módosultak a szabályozási környezet elemei; valamint a piaci trendek is új irányvonalat vettek, új szereplők és megoldások tűntek fel, míg mások eltűntek, átalakultak a beszerzési források és preferenciák is. Mindezen változásokra a vállalkozók maguk is különböző módon reagáltak. A reakció mikéntjéért a szakirodalom megküzdési stratégiaként aposztrofálja. A kutatás az úgynevezett megküzdési (coping) stratégiák köré épül. Hasonlóan, más, gyakorta alkalmazott fogalmakhoz, a megküzdési stratégiák esetén sincs egy egységes, mindenki által elfogadott definíció, mit érthetünk a kifejezés alatt. Amiben azonban valamennyi, a témával foglalkozó (elsősorban) pszichológus és kutató egyetért, hogy a megküzdési stratégiákra azért van szükség, mert az egyént valamilyen, a külső környezetből érkező negatív hatás, azaz stressz éri (pl. Skinner et al. 2003, Drnovšek et al. 2010, Eager et al. 2015, Kasik et al. 2016, Kovács-Nagy 2016, Leist-Balogh és Jámbori 2016, Sasfy 2017). Ilyen stressznek tekinthető az egyensúly elvesztése, egy feldolgozandó szituáció, felfokozott lelkiállapot, vagy egy nem várt – mint amilyen a koronavírus kapcsán kialakult – (veszély)helyzettel való találkozás, de vállalkozók esetén a monotonitás, a kiégés, a munka/magánélet egyensúlya, egy veszélyhelyzet, az elmaradó bevétel üzlet/szerződés hiányában, a nyomás alatti teljesítés, illetve a sikertelenséggel, esetleg kudarcokkal való megbirkózás is. A megküzdési stratégiákat elsőként Lazarus és Launier (1978) említi, akik szerint az nem más, mint egy stresszhelyzet probléma-, vagy érzelemközpontú megközelítése. Előbbi esetében az egyén a kialakult helyzetre, a kihívásra, magára a problémára helyezi a fókuszot annak céljából, hogy a jövőben el tudja kerülni a hasonló szituációkat, míg utóbbi esetben a stressz okozta rossz érzések kezelésére, az érzelmi reakciók elnyomására, a negatív emóciók elhatalmasodása elleni küzdelemre kerül a hangsúly, annak ellenére is, ha nem áll az adott szituációban lévő egyén módjában a helyzet feloldása (Lazarus-Launier 1978).

A megküzdési stratégiák osztályozására több kísérlet történt. Mint azt Drnovšek és szerzőtársai (2010) megállapítják, a megküzdési stratégiák értelmezhetők vállalkozói környezetben is. A munkahely (és vállalkozói lét) közötti lehetséges összefüggést elsőként Anderson (1992) említi. Ahmad és Xavier (2010) maláj vállalkozókra kiterjedő vizsgálata a stressz és a rá adott válaszreakció alapján azt tárta fel, hogy a megküzdés a hatékony kommunikációban és az eltérítő és elbizonytalanító gondolatok figyelmen kívül hagyásában áll. Singh-Corner-Pavlovich (2007) közös tanulmányukban a vállalkozói megküzdési stratégiák mibenlétét abban látják, hogy a vállalkozók azok segítségével problémaorientáltan tekintenek életük olyan sajátosságaira, mint a lehetséges bevételkiesés, a pénzügyi nyomás, valamint bizonytalanság. Ericson (2010) arra világít rá, hogy a vállalkozói megküzdés során nemcsak a racionális döntések, de az emocionális oldal is előtérbe kerül. Ezen álláspontot képviselik Drnovšek és szerzőtársai (2010) is, akik meglátása szerint az érzelmi alapú megküzdési stratégiák azért fontosak, mert ezek segítségével képesek a vállalkozók munkájuk pszichológiai aspektusával megküzdni, mint amilyen a bizonytalansággal járó stressz, az adózási rendszerek változékonysága, valamint a mindennapi tevékenységhez kapcsolódó gyász, bűntudat, depresszió, a kétségbeesés, a harag és a frusztráció feldolgozása és kezelése. Zhang és Doll (2001) szerint megküzdési stratégiákat alkalmaznak a vállalkozók a stratégiai szemlélet kialakítása, a direktív menedzsment stílus gyakorlása, valamint a termékfejlesztés folyamatában a bizonytalanság kezelése és elkerülése érdekében az ügyfelek és a beszállítók intenzív és elkötelezett kapcsolat ápolására. Kim és Wilemon (2002) ugyanakkor a vezetői megbízás, az információgyűjtés és a hozzá kapcsolódó információs hálózat használata, a partnerekkel és beszállítókkal kapcsolatos szoros együttműködés, valamint az innovációs folyamatokban megfigyelhető bizonytalanság esetén a döntéshozatali kockázatok kezelésére javasolja a megküzdési stratégiák alkalmazását.

Módszertan:

Jelen tanulmány három irányból közelíti meg a kérdéskört: PRISMA modell alapján készült szisztematikus szakirodalomfeldolgozáson keresztül foglalja össze a téma elméleti megközelítését (1); félig strukturált interjúrendszer során gyűjtött információk tartalomelemzésének segítségével mutatja be a szakemberek témaérzékelését és gyakorlati meglátásait (2); míg longitudinális elven készült interjúkra épülő esettanulmányok segítségével azonosít be vállalkozói jó gyakorlatokat és alkalmazott stratégiákat.

Eredmények:

Az eredmények rávilágítanak, hogy vállalkozások esetén tudatos megküzdési stratégiákról nem igazán beszélhetünk, azok inkább adott reakciókra korlátozódó aktivitások (1), a tudatosság ugyanakkor megjelenik, sok az intuíció a megküzdési folyamatokban (2), amelyet elsősorban a vállalkozó mentális állóképessége (3) befolyásol, ugyanakkor a COVID kapcsán felmerült kihívásokra pozitívan inkább lehetőséget látnak a vállalkozók (4), amely kihívásokkal a szakirodalomban is leggyakrabban ajánlott társas támogatás keresésével, a proaktív szemlélettel és pozitív jelentés társításával küzdenek meg (5).

Miért fontos a kutatás és mi az eredmények gyakorlati következménye, relevanciája:

A környezet változásával, váratlan helyzetekkel mindannyian – magánemberként, alkalmazottként, vezetőként, vállalkozóként egyaránt – szembesülünk. Ugyanakkor az ilyen helyzetekre különféle módon, más-más stratégiák mentén, eltérő aktivitásokkal, változó sebességgel és sokszínű módon reagálunk. A tanulmány arra világít rá, hogy mik azok a leggyakoribb megküzdési stratégiák is minták, amelyek vállalkozók esetén sikerrel működtethetőek, mi tanulható el ezen megküzdési folyamatokból, illetve ezek jó gyakorlatként hogyan alkalmazhatóak más élethelyzetben és területen.

Releváns irodalom, ill. hivatkozásjegyzék:

- AAHMAD, S.Z. – XAVIER, S.R. [2010]: Stress and coping styles of entrepreneurs: A Malaysian survey; *International Journal of Entrepreneurship*, 14, p.5-36.
- ANDERSON, C. [1992]: The relationship between locus of control, decision behaviours, and performance in a stress setting: a longitudinal study; *Academy of Management Proceedings*, p 65-90.
- ANDERSSON, G. – WILLEBRAND [2003]: What is coping? A critical review of the construct and its application in audiology; *International Journal of Audiology*, 42 (97) 97-103.
- DRONVŠEK, M. – ÖRTQVUST, D. – WINCENT, J. [2010]: The effectiveness of coping strategies used by entrepreneurs and their impact on personal well-being and venture performance; *Zb. rad. Ekon. fak. Rij.*; 28 (2) 193-220.
- EAGER, B. – GRANT, S. – MARITZ, A. [2015]: Entrepreneurs and the stress-coping strain process: how relevant are existing theoretical framework?; *Conference paper at Australian Centre for Entrepreneurship Research Exchange Conference 2015, At Adelaide, South Australia, 2015. 02. 15.*
- KASLIK, L. – GUTI, K. – TÓTH, E. – FEJES, J. B. [2016]: Az elkerülés mint folyamat; *Magyar Pedagógia*, 118 (2) 2019-253.
- LAZARUS, R. S. – LAUNIER, R. [1978]: Stress related transactions between person and environment; In: PERVIN, L. és LEWIS, M. [2016] : *Internal and external determinants of behavior*; Plenum Press, New York. 126– 149.
- LAZARUS, R. S. [1990]: Stress, coping and illness. In: FRIEDMAN, H. S. [1990]: *Personality and disease*. Wiley, New York.
- LAZARUS, R. S. – FOLKMAN, S. [1984]: *Stress, Appraisal, and Coping*. Springer, New York.
- LEIST-BALOGH, B. – JÁMBORI, Sz. [2016]: A kapunyitási pánik vizsgálata a megküzdési módok és a szorongás függvényében; *Alkalmazott Pszichológia*; 16 (2) 69-90.
- MARGITICS, F. – PAUWLIK, Zs. [2007]: *Depresszió és megküzdés serdülőknél*; Krúdy Kiadó, Nyíregyháza.
- PATAKY, N. [2014]: *Megküzdés és tehetség*, In FÜLÖP, M. [2014]: *Stressz, megküzdés, versengés, konfliktusok*; Magyar Tehetségsegítő Szervezetek Szövetsége.
- PIKÓ, B. – FITZPATRICK, K. M. [2007]: Socioeconomic Status, Psychological Health and Health Behaviours Among Hungarian Adolescents; *European Journal of Public Health*, 17 (4) 353-360.
- SASFY, Gy. Z. [2017]: *Konfliktuskezelés, stresszkezelés*; Dialóg Campus Kiadó, Budapest.
- SINGH, S. – CORNER, P. – PAVLOVICH, K. [2007]: Coping with entrepreneurial failure; *Journal of Management and Organization*, 13 (4) 331-44.

SKINNER, E. A. – EDGE, K. – ALTMAN, J. – SHERWOOD, H. [2003]: Searching for the Sctructure of Coping: A Review and Vritique of Category System for Classifying Ways of Coping; Psychological Bulletin, 129 (2) 216-269.

STONE, A. A. – NEALE, J. M. (1984): New measure of daily coping: development and preliminary results; Journal of Personality and Social Psychology, 46 (4) 892–906.

ZHANG, Q. – DOLL, W .J. [2001]: The fuzzy front end and success of new product development: a causal model; European Journal of Innovation Management, 4 (2) 95–112.

ZSIGMOND, Sz. [2018]: Vállalkozásfejlesztési mentorálási folyamat a karmester szemszögéből, avagy milyen elvárásoknak kell megfelelnie egy mentornak és hogyan tud sikeresen vezetni egy folyamatot?; Vezetéstudomány 49 (10-11) 17-32.

Szervezőbizottság:

Becsey Zsolt – vezető közgazdász (Egyensúly Intézet)

Czakó Erzsébet – egyetemi tanár (Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet)

Gergely Orsolya – egyetemi adjunktus (Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetem)

Katona Klára – intézetvezető egyetemi docens (Pázmány Péter Katolikus Egyetem)

Kutasi Gábor – egyetemi docens (Nemzeti Köszolgálati Egyetem, Gazdaság és Versenyképesség Kutatóintézet)

Radácsi László – egyetemi docens (BGE PSZK Menedzsment Tanszék), stratégiai rektorhelyettes (BGE)

Sáfrányné Gubik Andrea – egyetemi docens (Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Gazdaságelméleti és Módszertani Intézet)

Sass Magdolna – igazgató (ELKH KRTK Világgazdasági Intézet)

Szabó Tünde Petra – egyetemi docens (Babeş-Bolyai Tudományegyetem)

Szendrői Gábor – ügyvezető partner (Concorde MB Partners)

Szepesi Balázs – iskolavezető (Mathias Corvinus Collegium Közgazdasági Iskola)

Szerb László – egyetemi tanár, intézetigazgató (Pécsi Tudományegyetem, Kvantitatív Menedzsment Intézet)

Virágh Enikő

Weboldal:

<https://vallalkozaskutatas.hu/>