

Az üzleti inkubáció globális értelmezése



Az üzleti inkubáció globális vonatkozásai vizsgálhatóak elméleti és gyakorlati megközelítésből egyaránt. Elméleti szinten az üzleti inkubáció a vállalkozói szemlélet, mint területi érték, elterjedéséhez köthető. Jelen tanulmány az említett fogalmak ismertetésével indul, részletezve és összegezve a szakirodalomban való megjelenésüket. A vállalkozói szemlélet bemutatásánál a tanulmány kitér arra, hogy a fogalom milyen módon kapcsolható össze az üzleti inkubációval. Mindezt a bemutatott esettanulmány, alulról szerveződő vállalkozói réteg elemzésén keresztül mutatja be. Ezután a legrégebbi múlttal rendelkező és kiterjedését tekintve globális szereplőként számon tartott, országos inkubátortársulásokat nyilvántartó szervezet (NBIA^[2]) adatait elemzi. A globális platformnak az egyik fő funkciója az egyes országok inkubációs tevékenységének összegyűjtése és megjelenítése. A tanulmányban különböző megállapítások születnek az elemzett platformmal és említett funkciójával kapcsolatban. Végül Európai Unió jelentések feldolgozásán keresztül a tanulmány kitér az európai és egyesült államokbeli inkubátorközpontok számának arányaira, területi elhelyezkedésükre és a különbségekre.

ÜZLETI INKUBÁCIÓ ÉS VÁLLALKOZÓI SZEMLÉLET MINT REGIONÁLIS GAZDASÁGOT FEJLESZTŐ JELENSÉGEK

Az üzleti inkubáció széles eszköztárral rendelkezik, amely elsősorban a technológiaorientált kisvállalkozás-fejlesztési tevékenységeket foglalja magában. Üzleti inkubátoroknak nevezzük az olyan szervezeteket, melyek induló vállalkozásokat támogatnak különböző szolgáltatások nyújtásán keresztül (Bajmócy, 2004). Ezek a szolgáltatások lehetnek a vállalkozások forrásainak előteremtésében való segítség (eszközfejlesztés, ingatlanfejlesztés, kockázati tőke), különböző, induló

[1] PhD Hallgató, Széchenyi István Egyetem, Győr, Regionális és Gazdaságtudományi Doktori Iskola (ckatalin@sze.hu).

[2] National Business Incubation Assotiation.

vállalkozásokra specializálódott menedzsment technikák szolgáltatása, az inkubátor kapcsolati tőkéjének rendelkezésre bocsátása.

Az inkubátorokat három módon lehet csoportosítani. Megkülönböztethetők először is az általuk nyújtott szolgáltatások vagy materiális források kombinációi, típusai szerint. Második megkülönböztetési mód az egyes inkubatórközpontok működési struktúrája. Végül kategóriákba sorolhatóak az egyes inkubátorok a hozzájuk kapcsolódó ügyfelek típusai szerint. Az inkubátor tevékenységek célja, hogy a start-up vállalkozásoknak egy olyan környezetet teremtsenek, amelyben az adott vállalkozás úgy dönt, hogy hosszú távon is érdemes az adott vállalkozási tevékenységet folytatnia. Az inkubációs tevékenység sikerét területi szinten lehetséges mérni. Ezzel kapcsolatos kutatások különböző területeket érintően születtek. Egy általános felmérésnek tekinthető 1997-es tanulmány szerint az inkubációs tevékenység által támogatott vállalkozások 87%-a hosszú távú működést tudhat maga után (Lawrence et al, 1997). Az inkubátorházakat, központokat, szolgáltatókat az különbözteti meg a többi vállalkozásokat támogató szervtől,^[3] hogy kifejezetten start-up cégeket céloz meg és a kezdeti szakaszban mentorálja őket. A vállalkozásokat a következő módokon támogathatja:

- Az üzleti alapok megteremtésének elősegítése,
- Networking tevékenységek ösztönzése,
- Marketing tevékenység menedzselése,
- Magas szintű Internet elérés,
- A számfejtési és pénzügyi tevékenységek menedzselésében való segítség,
- Kedvezőbb hozzáférés a bankok szolgáltatásaihoz és a pályázható támogatásokhoz,
- A tárgyalástechnika és belső kommunikáció fejlesztése,
- Felsőoktatás erőforrásaival való összekötés,
- Stratégiai partnerségek kiépítésében való segítség,
- Befektetők felkeresése és kockázati tőkekezelés,
- Üzleti tréningek tartása,
- Tanácsadás,
- Management réteg kiemelkedésének és munkájának segítése,
- Üzleti etika folyamatos figyelembe vétele,
- Technológiai feltételek biztosítása,
- Szabadalmak menedzselése.

A támogatott vállalkozások köre minden esetben az inkubátorházak által megszabott kritériumok alapján kerülhetnek be egy inkubációs támogatás alá. Ezen kritériumok fő szempontja általában az adott vállalkozási tevékenység innovációs szintje. Tehát, hogy a start-up ötlet mennyire újszerű, illetve mennyire újszerű termékhez vagy szolgáltatáshoz kapcsolódik.

[3] Pl. technológiai parkok, kisvállalkozásokat támogató szervek, kamarák.

Az üzleti inkubátorközpontokról elmondható, hogy általában valamilyen központi gazdaságfejlesztő szervezet támogatása által jönnek létre. Európát tekintve ezek lehetnek vállalkozási tevékenységeket támogató Uniós források. Emellett rengeteg példa létezik olyan tevékenységekre, melyek állami források által támogatottak. Az ilyen gazdaságfejlesztő szervezetek lehetnek egyetemek és kormányzati, megyei, városi szervek. A tulajdonosi kör sok esetben természetesen a magántulajdonosokat is tartalmazza. Sok olyan eset feldolgozható, ahol az adott inkubátorház létrejött egy kormányzati területfejlesztési stratégia keretei között valósul meg. Központilag irányított állami program keretében megvalósuló, adott országban működő inkubátorokat célzó, rendszeres finanszírozásra elenyésző példa található. A központi forrásból létrehozott és valamilyen központi szervhez köthető inkubátorházak általában Európában elterjedtebbek. Ennek a modellnek az ellentétje a privát tőkéből létrehozott és privát tulajdonosok által működtetett inkubátorházak. Jellemzően az Amerikai Egyesült Államokban, de Európában is találhatunk erre példát.

Egy tágabb értelemben vett meghatározás szerint (Hansen et al, 2000) az inkubátor fogalma a következő: Az inkubátorok olyan szervezetek, melyek felgyorsított módon segítik a start-up vállalkozások fejlődését, olyan eszközök és szolgáltatások biztosítása révén, mint a fizikai környezet, tőke, kultúra, coaching, közösségi szolgáltatások és hálózati kapcsolatok. Az üzleti inkubáció eszköztárán belül a tanulmány a vállalati, profitorientált, értékhozó inkubációs formációkra fókuszál. Ezt (Barrow, 2001) csoportosítása elvén végzi el, ahol az értékhozzáadó képesség alapján kategorizál a szerző. Ezek alapján kiemel három vállalati és kettő nem vállalati csoportot. A nem vállalati inkubátor csoportok közül egyedül az egyetemi inkubátorok képesek a legmagasabb értékhozzáadásra. A vállalati inkubátorok csoportjában a profitorientált kockázati tőkés és a vállalatközi fejlesztőtőkét nyújtó inkubátorcsoportok hozzák a legnagyobb értéket. A harmadik, profitorientált ingatlanfejlesztő inkubátortípus szintén értékhozónak minősül, ám csekélyebb mértékben, mint az előző kettő.

Üzleti inkubáció története

Történetét tekintve fellelhetőek olyan inkubációs központok, melyek már az 1950-es években működő ipari körzetek egy szolgáltató szektoraként jöttek létre.^[4] Amerikai Egyesült Államokat tekintve az 1980-as éveket tekinti a szakirodalom felemelkedő időszakként. Ekkor hullámszerűen kezdtek el terjedni a különböző koncepcióra épülő inkubátorházak. Annak ellenére, hogy ez a hullám megfigyelhető az Amerikai Egyesült Államokban az akkori ipari tevékenységet támogató

[4] The Batavia Industrial Centre, alapítva: 1959, üzleti inkubátorházak az 1980-as évekre jöttek létre ebben az ipari körzetben.

központi gazdasági stratégiák nagy akadályt jelentettek ezen házak hatékony és egyre dinamikusabb működésében. Emellett persze tömegesen kezdték el felismerni az új vállalkozások létrehozásának területi és gazdasági értékeit. Abban az időben a gazdasági fejlődés három pilléren állt.

Az 1980-as években az amerikai kisvállalkozások adminisztratív szervei erősen szorgalmazták az üzleti inkubációt. Konferenciák tartásával, kurzusok oktatásával és különböző kézikönyvek publikálásával. Ennek a mozgalomnak az eredményeként 1984-re az Amerikai Egyesült Államokban évente megnyíló inkubátorházak száma elérte a 20 darabot. 1987-re ez a szám elérte a 70-et. 1982-ben a Pennsylvania-i törvényszék kiadott egy általánosan elfogadott technológiai és gyártási agendát. Ez a program kulcsszereplőként tekintett az inkubátorházakra. Ezt a kiadványt és a benne szereplő program felépítését sok esetben követték más államok a későbbi inkubációs tevékenység támogatásával kapcsolatban. A Control Data Corporation nevű vállalat a legelső nagyvállalatok között volt, melyek támogatták az üzleti inkubáció szektorát. Abban hittek, hogy csak a nagyvállalatok és azon vállalkozások, amik valamilyen kiemelkedő társadalmi szükségletet elégítenek ki, tudnak a kormánysszervekkel együttműködésben élni és nekik dolgozni. Control Data Corporation egy szervezeti részleg formájában megalapította a City Venture Corporation-t (CVC) [Városi vállalkozások társasága], amely számtalan kis- és nagyvárosban működtetett inkubátorházakat. Nagy számban terjedtek el az olyan vállalati inkubátorházak, melyeket a CVC asszisztált. Ezek közül több ma is működik.^[5] Az elmúlt éveket tekintve, globális szinten egyre több közösség, terület és iparág teszi magáévá az üzleti inkubáció koncepcióját.^[6] A modern üzleti inkubációs technikák, programok és modellek elismert intézmények keretei között támogatják az induló ötleteket (NBIA, 2013).

Vállalkozói szemlélet alakulása

Az inkubáció tágabb értelmezésének központi eleme a speciális környezet biztosítása (Lengyel – Kosztopolusz – Imreh, 2002). A speciális környezet függ a helyi adottságoktól, így az üzleti inkubáció a regionális tudományban jelentős fogalomként értelmezhető paradigma. Egy adott területen lévő mérésnél szükséges azoknak az elméleti irányoknak a kutatása is, melyek az üzleti inkubáció fogalmához közel állhatnak. Egy adott területen elterjedő vállalkozói szemlélet szorosan kapcsolódik az inkubációhoz, hiszen a vállalkozói szemlélet erősödése ösztökéli a regionális fejlesztést abban, hogy minél több vállalkozás induljon be és hosszú távon dinamizáló hatást gyakoroljon a helyi gazdaságra. A vállalkozói

[5] Entrepreneurial Center (Birmingham), Ala., and the Pueblo Business & Technology Center (Pueblo, Colo).

[6] Columbus, (Ohio); Birmingham, (Ala.); N.Y.; Atlanta; San Jose, (Calif.); Philadelphia; Canberra, (Australia); (Shanghai), China; (Coventry), England.

szemlélet fogalmát irányból vizsgálhatjuk. Az egyik vállalati szinten mozog, a másik pedig a vállalkozói magatartás kérdéskörét foglalja magában. Az előbbit tekinthetjük soft tényezőnek és a szakirodalomban egyre gyakrabban találkozhatunk vele. A vállalati szintet vizsgáló vállalkozói szemlélet terjedésének vizsgálata hosszabb időre nyúlik vissza. A földrajztudományhoz, később pedig a regionális tudományhoz köthető. Lehatárolt területen működő vállalkozásokat vizsgál. A tanulmány erre a vizsgálati irányra fókuszál a következőkben.

Az 1970-es és 1980-as években tartó fordista válság alatt a kutatók felismer-tek olyan régiókat, melyek az átlagosnál gyorsabban fejlődtek a fejlett kapitalista gazdaságokban. Az olyan területeket, mint a Harmadik Olaszországot, Nagy-Britannia M4-es autópályájának tengelyét, Franciaországban Párizs déli részét és az Alpokat, az Amerikai Egyesült Államokban a Szilícium-völgyet és Bostont, Spanyolországban Murcia és Valencia tartományokat és a németországi Baden-Württembergben ebben az időben ismerték fel, és a figyelem ezeknek a területeknek a gazdasági fejlődésére irányult. Ezek a területek sikeresen átvészelték a válságot, különösen Harmadik Olaszország (Sabel, 1989). Közös jellemzője a területeknek az volt, hogy az ipari körzetekben túlsúlyban működtek az ipari KKV-k. Emellett fellelhető volt az adott helyen elterjedt vállalkozói magatartás. Mindez ellentmondott az akkori fejlesztési teóriáknak és a nagy volumenű infrastruktúrális projekteknek, beruházásoknak, melyeket az állam asszisztált. Ezek a területek a kisebb vállalkozásaikkal rövid időn belül a siker szimbólumaivá váltak és egy rugalmasabb, kisebb léptékű kapitalizmust reprezentáltak egyedi, vállalkozói szemléletet tükröző karakterükkel. Az új jelenség a neoliberalizmus intézményesített szintjén is megjelent, és az 1990-es évekre már látható volt az átfogó területi fejlesztési politikákban is. Az ehhez kapcsolódó szakirodalmakban dominálnak azok az elemzések, melyek a KKV szektorra épülnek. Az EU, az IMF és a World Bank is bevezettek olyan területfejlesztési programokat, melyek a rugalmas, innovatív és hálózatokat kiépíteni képes KKV-kel kezdtek el foglalkozni. Nyílt kérdés azonban, hogy a területfejlesztési lépések valóban a KKV-k által követett irányok alapján jönnek létre, vagy ez a jelenség fordítva történik (Hudson, 1999). Az Európai Unióban számtalan KKV fejlesztéssel kapcsolatos lépések születtek például a LEADER és LEDA programokon keresztül. Emellett 2008-ban az Európai Bizottság bemutatta az Európai kisvállalkozói intézkedéscsomagot, amelyben olvasható, hogy az Unió kijelenti, hogy a jövőbeli fejlődés a KKV szektoron alapul. A folyamatosan változó piaci környezetben a kisebb vállalkozások szerepe megnőtt és kialakult az a vélemény, hogy potenciálisan a KKV szektor járulhat hozzá a foglalkoztatás és területi jólét magasabb szintjének eléréséhez. A 2008-ban Európai Unió által kijelentett tézisek a neoliberalizmus nagy gazdasági válsága előtt hangzottak el. A globális válság okozta zavar közepette ezek a történések előzményként tekinthetőek. A KKV szektor, az államigazgatás és pénzügyi intézmények kapcsolatát illetően, a helyi vezetésnek mára fel kell ismernie a kisebb vállalkozások alapfunkcióit, melyek már a neoregionalizmusban megjelentek: a helyi foglalkoztatói szerepet és a területi jólét javítását.

A HELYI VÁLLALKOZÓI SZEMLÉLET MÉRÉSI LEHETŐSÉGEI

A tanulmány a vállalkozói szemlélet témakörén belül a következőkre fókuszál. Elsőként arra, hogy a szakirodalom hogyan kapcsolta a KKV szektort a helyi területfejlesztéshez. Hogyan vált a vállalkozói viselkedés meghatározó jelenséggé, és ennek a paradigmának milyen kritikái születtek. Második fókuszpontként a tanulmány bemutatja, hogy a szerzők miként azonosítanak a KKV szektoron belül egy úgy nevezett „állandó” KKV szektort azon keresztül, hogy megvizsgálják, hogy iparáganként hogyan alakul ezen vállalkozások számának aránya. Ennek keretében a gazdag szakirodalom olyan területeket hoz esettanulmányként, ahol speciális, rugalmas területi tényezők veszik körül az ott működő KKV csoportokat. Jelen tanulmány ezen csoportok működési modelljét mutatja be.

Kisvállalkozások mint a regionális növekedés motorjai

A tanulmány ebben a részben annak a szemléletnek az alakulását mutatja be, miszerint a kisvállalkozások kulcspontjai a gazdasági élénkülésnek. A következő áttekintésben láthatjuk a szemlélet erősödését, majd háttérbe szorulását.

Az 1950-es évektől a fordizmus válságáig a területi fejlesztés domináns modelljei az iparosításon alapultak a nagy állami projekteken és a más területekről beérkező tőke segítségével elérhető foglalkoztatás és infrastruktúra növelésén keresztül. Ezt a periódust a „jólét regionalizmusának” hívjuk. A területi fejlesztés iránya tehát egyértelműen a top-down szemléletet követték. Ez a szemlélet az 1970-es évek válsága miatt több okból is meggyengült és elkezdődött a neoliberais irány. Az 1980-as években kezdődött el az a szemlélet, miszerint a dinamikus fejlődést minden régióon belül célul kell kitűzni. Ez valamilyen szinten ellensúlyozta azt a szemléletet, miszerint elsődleges cél a régiók közötti fejlettségbeli különbség csökkentése. Az átfogó jellegű, nemzeti szinten irányított gazdasági fejlesztést felváltották a területenkénti intenzív és kompetitív környezetet előteremtő folyamatok, amit egyes szerzők „vállalkozói regionalizmusnak” hívnak (Hadjimichalis, 2013). Ebben az átmenetben tűntek ki azok a területek, ahol az iparhoz kapcsolódó kisebb vállalkozások koncentráálódtak és a területeket átfogó vállalkozói szemlélet erősen jelen volt. Ez volt az a pont, amikor ezek a vállalkozás csoportok előtérbe kerültek. Mint minden földrajzi felfedezés esetén a bevezetésben felsorolt területeken ezek a vállalkozások már korábban ott működtek. A helyi társadalmi csoportok és a helyi tudomány szereplői számára már a kezdetektől ismertek voltak. Egy évszázaddal ezt megelőzően már születtek olyan megállapítások a szakirodalomban, melyekben a szerzők a kisvállalkozások mellett kiállva kritizálják a top-down elveken alapuló gazdaságpolitikát. Ilyen például Peter Kropotkin földrajztudós munkássága és ezen belül a *Fields, Factories and Workshops-Industry combined with agriculture and brain work with manual work* (Üzleti tevékenységek, üzemek, műhelyek – a mezőgazdaság a tudás és a manuális munka kombinációja) című

tanulmánya. A szakirodalom többek között a kisebb vállalkozások közötti munkamegosztást vizsgálta különböző országokban. Német vállalkozásokat vizsgálva megállapította, hogy sikerességükhöz jelentősen hozzájárul a gyártók közti együttműködés magas mértéke.

A hasonló témakörben kutató szerzők publikációi hatására született meg 1984-ben a *The second industrial divide* (A második ipari vízváltás) című könyv, ami olaszországi kisvállalkozások ipari struktúráját állítja szembe a tömeggyártással.

Olaszországot tekintve az 1970-es évek vibráló évtizednek bizonyult a KKV szektor számára. Ennek 3 fő pillére van. Elsőként 1977-ben megszületett a *Tre Italie* (Három Olaszország). Ez a könyv tette híressé elsőként Harmadik Olaszországot. Ezen kívül számos kutatás és tanulmány született a kisvállalkozások társadalmi, kulturális, gazdasági és politikai környezetét vizsgálva. Ezen szakirodalmak soha nem jelentek meg angolul. Második fontos pillér, hogy jelentős itáliai iskolákban újraértelmezésre került a Marshall-törvény. Az új irányok KKV szinten kezdték el értelmezni a mérethatékonyság fogalmát. A főbb kutatási témakörök azzal foglalkoztak, hogy a KKV-k milyen szinten képesek kihasználni a területi koncentrációból és a szektorok szerinti specializációból adódó előnyöket. Harmadik fontos jelenség az akkori Itáliában jelenlévő „*fabrica difusa*” (széles körben elterjedő gyártás) szemlélet. Ez nagy kritikája volt a kisvállalkozók alvállalkozóként való használatának és az akkori politikai kapcsolatoknak. Az 1980-as években berobbantak a köztudatba az úgynevezett „*flex-spec*” (rugalmas-specializált) ipari kisvállalkozások. A területi fejlődés motorjaiként tartották számon őket, és kiindulópontjai lettek újabb kutatási és területfejlesztési irányoknak. Ennek sok pozitív következménye volt. Először is a fókusz a cégekre és a gyártási folyamatokra irányult.

Megszülettek az olyan esettanulmányok, melyekben olyan területeket vizsgáltak a szerzők, ahol tudatos területfejlesztési beavatkozás nélkül létrejött a gazdasági fellendülés. Ezekben a területeken spontán sikerességet realizáltak és ezt a bottom-up irányú vállalkozói szemlélet elterjedésével indokolták. Ennek ellenére a dinamikus KKV szektor felfedezése és elemzése sok félreértést és félredefiniált kritikus pontot generált a szakirodalomban. A problémák, mulasztások és félreértelmességek problémákhoz, vitás kérdésekhez vezettek. Első problémaként például egyes szerzők szerint kettős ellentét jött létre a tömeggyártás és a „*flex-spec*” kisvállalkozások között. Egyes szakirodalmak szerint pedig a fordizmus soha nem is volt uralkodó nézet az olyan területeken, ahol a gazdasági növekedés a dinamikus ipari, kisebb gyártóssal rendelkező vállalkozásoknak volt köszönhető. Második gyengeségnek könyvelhető el, hogy a szakirodalom a KKV szektor sokszínűségét és komplexitását kiemelte, de kevésbé születtek olyan elemzések, melyek a szektor intézményesített és konkrét szervezetekre vonatkozó részeit elemezték. Továbbá születtek olyan kritikák a szakirodalomban, miszerint az akkori elemzések nem eléggé részletesen tértek ki az állam szerepéről. Jelentős kritikaként említették még, hogy az akkori elemzések csak a

neoliberalizmus sikerfaktoraira fókuszáltak. Negatív körülményként lehet említeni azt is, hogy abban az időben az olyan szektorok, mint a turizmus, kereskedelem vagy a mezőgazdaság a szakirodalom által elhanyagolt helyzetben voltak. Ezekre a szektorokra is jellemző volt a KKV-k magas aránya.

A 2000-es évek után az Atlanti térség mindkét oldalán egy átstrukturálódási folyamat ment végbe. Kaliforniában, Harmadik Olaszországban, Spanyolországban és Baden-Württembergben a következő folyamatok mentek végbe (Hadjimichalis, 2013):

- Fúziók, akvizíciók és olyan vertikálisan kapcsolódó cégcsoportokból álló formációk jöttek létre, mint például a Benetton, Gucci, Prada, Zara, melyek szem előtt tartották a kis volumenű gyártókat. Kisebb, nevesebb tervezők munkáiból merítve állították elő saját termékeiket nagyobb volumenben.
- A gyártási tevékenység és egyes vállalatok esetében egész vállalkozások áthelyeződtek az alacsonyabb bérköltségű területekre. Dél-Európából jellemzően Szlovéniába, Balkán térségbe, Észak-Afrikába, Indiába és Vietnámba. Közép-Európából Kelet-Európába, Latin-Amerikába és Ázsia egyes országaiba. Kaliforniából Mexikóba, Kínába és Indiába.
- A felsorolt területeken a helyi munkaerőpiac szerkezete is megváltozott. A helyi munkaerő mellett megjelentek a magasan képzett bevándorlók. Ez hozzájárult a helyi magas szinten lévő fizetések ellensúlyozásához, a társadalmi különbségek csökkenéséhez. A beáramló külföldi munkaerő emellett pótolta a helyi munkaerő szakmai hiányát. Ez látható volt abban, hogy olaszországi ipartelepeken például több ezer kínai, fülöp-szigeteki, romániai és marokkói állampolgár kezdett el dolgozni.

Ezek a folyamatok jelentős kihívás elé állították azt a paradigmát, hogy a „flex-spec” vállalkozások járulnak hozzá legnagyobb mértékben a jövőbeli szociális, gazdasági és kulturális jóléthez. A fordizmus ereje nem tűnt el. Más területekre toldott el. A lokális szemlélet és a helyi vállalkozói kapcsolatok nem bizonyultak elegendőnek ahhoz, hogy a lokális folyamatokat mindenre kiterjedően, ténylegesen kontrollálják. A különböző területekre bevándorló külföldi munkaerő helyettesítette a helyi munkaerő kínálat egy részét. Ez a jelenség akadályozó hatással volt a helyi szakértelem helyben tartására és helyben való terjedésére. Bár ez nem a KKV szektor válságát jelentette, de azon elméleti megközelítések, melyek a KKV-k gazdasági motor funkcióján alapulnak, gyengültek.

Az „állandó/rendes” vállalkozások és a mindenkori vállalkozói szemlélet alakulása

Az állandó vállalkozások értelmezése attól függ, hogy hol vagyunk. A KKV meghatározás területenként a létszám alapján történik, a létszámkritériumok azonban eltérnek. Ez annak is köszönhető, hogy az adott területeken miként alakult a vállalkozói szemlélet.

A kisvállalkozásokkal és lokális területfejlesztéssel kapcsolatos szakirodalomban főként elméleti megközelítésen alapuló hivatkozások és esetek szerepelnek. Ennek ellenére különböző területeken számos olyan KKV működik, amelyek kevésbé ismertek globálisan, mégis fontos alkotói a gazdasági jólétnek. Nyilvánvaló, hogy a világ számos területén a kisvállalkozások reprezentálják az adott terület vállalkozói szemléletét. Az Európai Unió tagállamaiban átlagosan a vállalkozások 93%-ának van 10 vagy annál kevesebb alkalmazottja. Ez az arány az Egyesült Államokban 50%, az OECD államokban pedig szintén 95%. A nagyvállalatok egyre több tevékenységet szerveznek ki kisebb vállalkozásoknak. A KKV szektor vállalkozásainak értelmezése területenként eltér. Az Európai Unióban a 250 vagy annál kevesebb főt foglalkoztató vállalkozások sorolhatóak ide. Az Amerikai Egyesült Államokban az 500 vagy annál kevesebb főt foglalkoztató vállalkozások alkotják a KKV szektort. Az 1. táblázat azon országokat mutatja, melyekben a KKV szektor aránya dominál.

1. táblázat: Mikrovállalkozások és KKV-k számadatai a kiválasztott országokban

	Jövedelmi csoport	Adatszolgáltatás éve	A KKV meghatározása a létszám alapján (fő)			A KKV aránya az összes szektorban (%)			KKV/1000 fő	A KKV-kban foglalkoztatottak aránya (%)
			Mikro	Kis	Közép	Mikro	Kis	Közép		
Brazília	Alsó-közép	2001	0-9	10-49	50-249	92,9	62	0,9	27,1	56,5
Németország	Magas	2003	0-9	10-49	50-249	88,3	10,2	1,5	36,4	70,4
Görögország	Magas	2003	0-9	10-49	50-249	97,5	2,1	0,3	72,2	74
Olaszország	Magas	2003	0-9	10-49	50-249	95,6	4	0,4	77,8	73
Románia	Alsó-közép	2001	0-9	10-49	50-249	91,5	1,5	18	18	40,2
Egyesült Királyság	Magas	2003	0-9	10-49	50-249	89,7	9	1,7	37,6	56,4
USA	Magas	2002	0-9	10-49	100-499	79,3	19,9	0,8	19,6	50,2
Mexikó	Közép	2002	0-30	31-100	101-500	96	3,1	0,9	29,3	48,5

Forrás: Saját fordítás Hadjimichalis (2013) in International Finance Corporation (2005) alapján.

Az új regionalizmus szakirodalmában főként innovatív, különleges tevékenységet végző, vagy az adott terület húzó iparához kapcsolódó vállalkozások szerepelnek. Ennek ellenére a kisvállalkozások nagy része az általános kereskedelmi és szolgáltatói, illetve turisztikai szektorban tevékenykedik. Az OECD országokban ezek a szektorok a foglalkoztatás kétharmadát fedik. A KKV-k

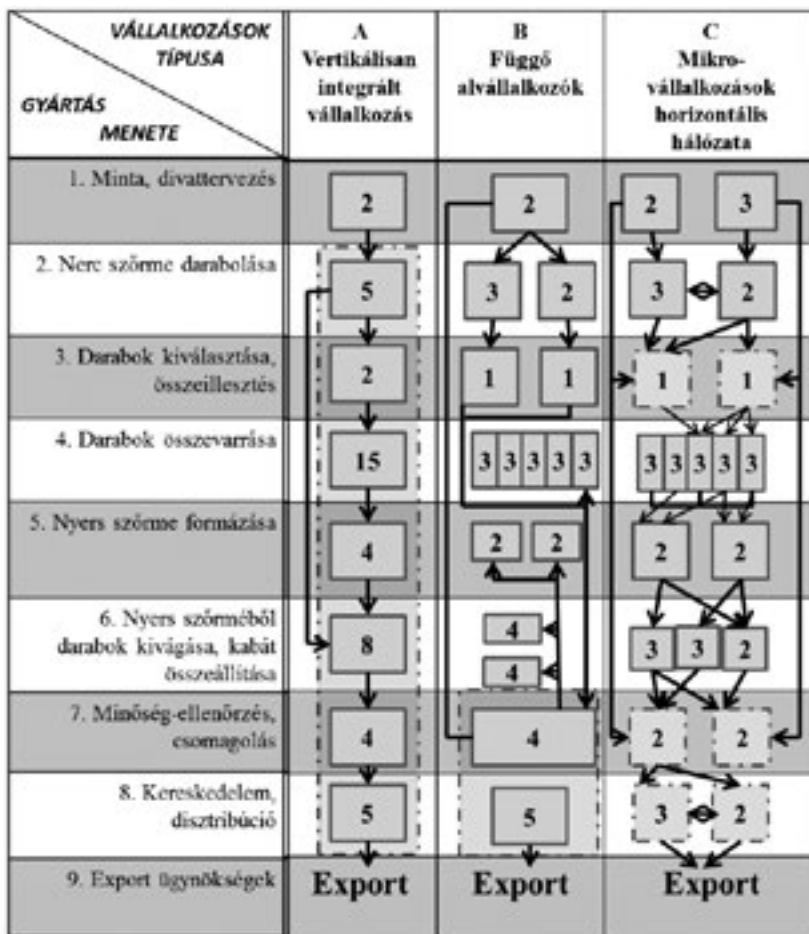
szintén nagy számban működnek a kommunikáció iparágban, az építőiparban és a különböző üzleti szolgáltatói szektorokban is. Ennek ellenére bizonyos területeken ma is hiány van a KKV-k szakirodalmát illetően, főként a mezőgazdasági, turisztikai és kereskedelmi szektorokat illetően. Ez azért van, mert ezen szektorok közgazdasági és irányítói azt feltételezik, hogy a KKV szektor kevésbé aktív, mint az adott területen kialakult ipar. A vállalkozói szektort gyengének és kevésbé elemezhetőnek tartják a szektorba való alacsony belépési korlátok és a szektor alacsony technológiai szükséglete miatt. Emellett a KKV szektor vállalkozásainak fő tőkéje az emberi munkaerőforrás. Ezen vállalkozások tevékenysége általában kevésbé tőkeigényes. Ezen informális tényezők miatt a KKV szektor szereplői kevesebb figyelmet kapnak. Az „informális” szó értelmezése érdekében a szerzők (Hadjimichalis, – Dunford, 2006) az olyan dél-európai esetekre hivatkoznak, melyekben egy kulturálisan is beágyazódott tevékenység folyik. Olyan, ami áthatja a terület társadalmi kapcsolatait és csak a sima létfenntartáshoz járul hozzá, hanem ahhoz is, hogy az adott tevékenységen keresztül az adott terület a világpiacon potenciális játékosává válhasson.

Az ilyen, informális környezetben működő vállalkozásokra jellemző, hogy rövidtávon terveznek, és keveset tudnak az őket körülvevő gazdasági környezetről. Emellett jellemző rájuk az innovatív módon való működés. Ilyenek például a kicsi turisztikai vállalkozások, melyek szolgáltatásaik által egy adott terület sajátosságait terjesztik, és ezáltal erősítik. Az ilyen informális területi tényezők adták a vállalkozások számára. A mezőgazdaságban működő KKV szektor vállalkozásai számára például azok a vállalkozások használják ki ezeket az informális tényezőket, melyek például felismerik, hogy az adott mezőgazdasági területnek mentális értéket is tulajdoníthatnak a fogyasztók (pl. farmturizmus), vagy például, hogy az organikus mezőgazdasági termékek trendje egyre jobban terjed, és ezáltal az irántuk való kereslet is növekedik. Az informális körülmények reprezentálására megfelelő példa Olaszország, ahol sok KKV működik. Sok például a helyi „hallgatólagos megállapodás”, melynek keretein belül nem fizetnek adót, és a „ne adj semmit, ne kérj semmit” elv alapján működnek az adott területen. De vannak olyan példák, ahol a környezetszennyezéssel vagy a munkajog betartásával kapcsolatosak ezek az informális tényezők. Ebbe a jelenségbe a közép- és nagyvállalatok is beszállnak és ők is kihasználják az informális tényezőkből adódó lehetőségeket így versenyezve a kisvállalkozásokkal. Ennek illusztrálására egy Kastoria (Észak-Görögország) területén működő szőrmeipari vállalkozások kapcsolatainak működési modelljeit vizsgálták, és az alapján három típust különítettek el (1. ábra):

1. Vertikálisan integrált vállalkozások,
2. Független alvállalkozók, otthondolgozó munkaerővel,
3. Horizontális, mikrovállalkozás hálózatok, otthondolgozó munkaerővel.

Ezeket a modelleket az 1. ábra mutatja. A négyzetekben lévő számok az adott szinteken, vagy adott mikrovállalkozásokban dolgozó emberek száma. A szaggatott téglalappal bekerített négyzetek a domináns vállalkozásokat jelölik.

1. ábra: Nerc szörme gyártási folyamatának felépítése Kastoriában (Görögország)



Forrás: Saját fordítás Hadjimichalis (2013) alapján.

Megjegyzendő, hogy a gyakorlatban előfordulhat, hogy az ábrán látható típusok közti éles lehatárolás összemosódik. Ha a földrajzi elhelyezkedés mentén kezdünk el gondolkodni, akkor a következő állapítható meg a vállalkozástípusok szereplőiről: Az első kategória a földrajzilag szétszórta, kicsi gyártókból és szolgáltatókból áll. Főként a falusi és kisvárosi turizmusban működő szolgáltatók és a mezőgazdaságban működő vállalkozásokat hozza párhuzamba a szerző ebben a kategóriában. A második kategóriát azok a vállalkozások alkotják, melyek földrajzilag egy területen klasztert alkotnak, de különböző iparágakban tevékenykednek. Erre példa egy nagyobb vállalkozás köré épülő kisebb vállalkozások csoportja. Erre példaként említhető az egy adott területre telepedő nagyobb hotel és a körülötte kiépülő kisebb éttermek, kávézók, ajándékboltok, egészségügyi

szolgáltatók... stb. A harmadik kategória szintén földrajzi klasztert alkotó vállalkozások, viszont egy iparághoz tartozók. Erre példaként az olaszországi ipari körzetek szolgálhatnak. Ezen ábra szerint tehát elgondolkodtató lehet az a kérdés, hogy ha egy gyártási folyamatot veszünk alapul, akkor minél több egyenrangú, domináns vállalkozás van a folyamatban, az érintett vállalkozások annál nagyobb távolságra lehetnek egymástól.

INKUBÁCIÓS HÁLÓZATOK GLOBÁLIS JELENLÉTE A KONTINENSEKEN

Mivel jelen tanulmány célja az üzleti inkubáció nemzetközi megközelítésének bemutatása, ezért a következő fejezet azokat az országos inkubációs hálózatokat mutatja be, amelyek egy elsőként létrejött nyilvántartó platform által regisztráltak. Az NBIA (National Business Incubation Assotiaion) nemzetközi szinten elsőként létrejött, nemzeti üzleti inkubációs társaságok szövetsége szerint nyilvántartott társaságok globális jelentőséget reprezentálnak azzal, hogy szerepelnek a társaság tagjai között. Mint már említette a tanulmány, az NBIA egy Amerikai Egyesült Államokban létrejött társulás. A következő inkubációs társaságokat tartja nyilván weboldalán:

- Association of German Technology and Incubation Centres – Németország

Ez a társulás a német inkubációs központokat fogja össze és reprezentálja globális szinten. Németország inkubáció szempontjából kiemelkedő. Európa inkubátorközpontjainak jelentős aránya Németországban működik. Ezek főként innováció és K+F alapú start-up cégeket indítanak be. Ezt támasztja alá az a jelenség, hogy a németországi nagyvállalatok a gyártási tevékenységeiket kihelyezik Kelet- Közép-Európa vagy Ázsia országaiba, a K+F tevékenység pedig megmarad az anyaországban. Erre jó példa az Audi Győr városában való jelenléte. A vállalat a gyártást kihelyezi, és ezáltal Győr városában kutatóközpontok is létrejöttek. Ezen kutatóközpontok témakörei azonban messze vannak a vállalat globális fejlesztési politikájától. Az NBIA által nyilvántartott német inkubációs társulás hálózatszerűen fedi le a németországi központokat. A társaságot tekintve az általános inkubációs törekvéseken belül kiemelendő, hogy a társaság 2013-ban megfogalmazott víziójában fő vonulatként szerepel a német vállalkozói kedv növekedése és a vállalkozói szemlélet kiterjesztése. Ez mutatja a két fogalom (inkubáció, vállalkozói szemlélet) összekapcsolódását (ADT, 2013).

- Dutch Incubator Association – Hollandia

A közös platformot biztosító szervezet szintén rajt van az NBIA listáján. Küldetésének tekinti többek között a vállalkozásokat támogató inkubátorok nemzetközi környezetbe való elindítását és az egyes inkubátorok hasznosságának mérését.

Hollandiában különösen szükség van erre, a társaság szerint azért is, mert a holland gazdaság motorjai a tudáson alapuló innovációs vállalkozások lehetnek (DIA, 2013).

- France Incubation – Franciaország

A franciaországi társaság egyesület formájában működik. Inkubátorokat, tudományos parkokat, technopolisokat, vállalkozói és innovációs parkokat toboroz a társulásba. A szervezet 13 000 vállalkozást érint, és a vállalkozásokkal közvetlenül kommunikál. Ez abban nyilvánul meg, hogy megszólítja őket a stratégiájának, küldetésének és víziójának megfogalmazásában. Az előző két szervezettől ez a fajta szemlélet eltér, mert az előbbieknél az adott nemzet inkubátoraival kapcsolatos jövőt illető tervek hangzanak el. Itt az innovatív vállalkozások vannak beleszöve a kommunikációs anyagba. Ez azt eredményezheti, hogy a vállalkozások egy felületen látják az inkubációs és innovációs tevékenységek őket érintő céljait nemzeti szinten. Ilyen célok például az induló vállalkozások struktúrájának fejlesztése a versenyképesség növelése érdekében. Az információcsere dinamizálása. Átfogó képzési rendszerek bevezetése. A helyi hatóságok és gazdasági intézmények vállalkozói szférával való kapcsolatának ápolása. A francia inkubációs és innovációs rendszerek és lehetőségek egységes transzparensé tétele a vállalkozói szféra számára (Retis, 2013).

- Polish Business And Innovation Centres Association – Lengyelország

A lengyel társaság nem olyan régre visszanyúló múlttal rendelkezik. 1990-ben alapították. Alapítását tekintve szorosan kapcsolódik a Varsói Egyetemhez. Emellett az is megjegyzendő, hogy más oktatási intézmények által működtetett inkubátor és innováció központokat fog össze. Az innováció hálózatosítása a fő célja. Országos elterjedését az is bizonyítja, hogy állami támogatásban is részesült fennállásának első évfordulóján (SOOIPP, 2013).

- UK Business Incubation – Nagy Britannia

A Nagy-Britanniában létrehozott szervezet a következő fogalmakat tette bele mottójába: „Entrepreneurship – Start Up – Innovation – Accelerated Growth”. Ez is az összekapcsolódást mutatja. Emellett azt is, hogy a vállalkozói szemlélet, az innovatív induló vállalkozásokban rejlő potenciál fontos összetevője lehet a gazdasági növekedésnek. A szervezet inkubátorokat érintő tevékenysége megnyilvánul fizikai és virtuális formában is. Tevékenységének saját nevet ad, az UK Inspire-Delivering Best Practice. A nevében is mutatja, hogy ez a program fő célként tűzi ki a vállalkozások támogatói tevékenységhez szükséges sikeres tényezők átadását. Konkrét tevékenysége a monitoring, fejlesztési és akkreditálási szakaszból áll. Fő célterülete az inkubátorházak (UKBI, 2013).

Valószínűsíthető, hogy annak köszönhetően, hogy a nemzetközi, globális és elsőként nyilvántartó funkciókat betöltő társaság egyesült államokbeli székhelyű, az ott működő társulások külön felületen vannak nyilvántartva, részletesebben. Ez annak is betudható, hogy az amerikai nagyvárost teljesen máshogy és más kiterjedésben értelmezzük, mint egy Európai nagyvárost. Az itt működő társulások közül 23-at jelenít meg az NBIA, bemutatva mindegyik történelmét, működési filozófiáját, a tagokat és egyéb információt^[7] (NBIA, 2013). A dominikai és a brazil inkubációs társulások nyilvántartásban vannak, de a platform nem tartalmazza az előbb említett információkat.

- Canadian University and Collage Related Incubators és CABI - Canadian Association of Business Incubation - Kanada

A két szervezet neve mutatja, hogy a Kanadában működő inkubátorok két csoportra kategorizáltak. Az egyik a felsőoktatáshoz kapcsolódó inkubátorokat, a másik pedig az üzleti inkubátorokat foglalja magában. A kettő között természetesen átfedés lehetséges.

Az NBIA az Ausztráliában jelenlévő inkubátorokat összefogó szervezetet is bemutatja. Ez a BIAA - Busines Innovation & Incubation Australia Inc., ami az inkubátorok tevékenységét menedzseli a hatékony működés érdekében. A Nemzetközi kapcsolatok, mint szempont itt is erősen jelen van (BIAA, 2013).

Összegzésként az NBIA egy társulásokat nyilvántartó szövetségként olyan nemzeti szintű inkubációs társulásokat gyűjt össze, melyeknek globális jelentőséget ad, és kapcsolatrendszerük kiépítésével lefedik az adott ország inkubátorközpontjait. A nyilvántartott lista az Egyesült Államokat tekintve részletesebb felbontásban látható, mint más területekben. Ázsia kontinenshez köthető inkubációs társulás nem szerepel a listán. A lista ennek ellenére nem tekinthető Amerika központúnak, mert Ausztráliai társulásokat összegyűjtő szervezet is szerepel benne. Emellett viszont az is megjegyzendő, hogy nem tekinthető teljesnek, hiszen Ázsiában is működnek központi inkubációs tevékenységeket összefogó társulások. Az „AABI Asian Association of Business Incubation” egy nagyobb és könnyen elérhető regisztrált társulás. A szervezet 2002-ben alakult. Általános inkubációs elveket hirdet egész Ázsiára kiterjesztve a nagyvárosok kiemelésével. Kezdeményezésként tekinthető, és az eddig bemutatott társulásokkal összehasonlítva észrevehetőek a különbségek (SPICA, 2013). Ez persze jelentheti azt, hogy az ázsiai inkubációs tevékenységek fejletlenebbek, de ez alapján nem bizonyítható. Hiszen itt csak az őket összefogni próbáló lépéseket, globális szövetséget mutatta be a tanulmány. Emellett megjegyzendő, hogy az NBIA-n talált listához nem kapcsolódik olyan magyarázat a szövetség

[7] Alabama, Arizona, Arkansas, Colorado, Connecticut, Florida, Indiana, Louisiana, Maryland, Massachustes, Michigan, Mississippi, Missouri, New Hampshire, New Jersey, New York, North Calorina, Oklahoma, Pennsylvania, Virginia, Washington, Wisconsin.

honlapján, ami megmagyarázná, hogy miért az ott található inkubációs társulások vannak felsorolva. Nem találhatóak kiválasztási kritériumok és bekerülési feltételek sem. Ezek alapján elmondható, hogy a listában szereplő országok és területek random módon szerepelnek, és ez alapján kapják meg a globális figyelem lehetőségét. Ennek fényében elmondható, hogy a globális kiterjedésű és nemzeti társulásokat összegyűjtő funkcióval rendelkező NBIA nem tekinthető reprezentatív felületnek. Mivel az elméleti részben kiderül, hogy az egyik legnagyobb múlttal rendelkező szövetségről van szó, ezért feltételezhető, hogy hasonló funkcióval rendelkező szövetségek, ennél részletesebb összegyűjtéssel nem léteznek. Ezért szükséges az egyes nemzeteken belüli üzleti inkubációs hálózatok alaposabb vizsgálata.

AZ EURÓPAI ÉS AZ AMERIKAI ÜZLETI INKUBÁCIÓ MŰKÖDÉSE

Az Európai Bizottság 2002-ben kiadott egy esettanulmányokat tartalmazó, mindenre kiterjedő elemzést az Európában működő inkubátorközpontok akkori állapotáról. Az elemzés kitér az amerikai és európai modellek közti különbségekre és teljesítményük elemzésére. A kutatási információ forrásai az Európai Bizottsághoz tartozó Centre for Strategy and Evaluation Services (CSES) és az Amerikai Egyesült Államokban létrehozott, inkubátorközpontokat összefogó National Business Incubation Assotiation (NBIA). Ezen két intézmény által végzett kutatásokban szereplő inkubátorközpontok a következő területi jellegzetességeket követik:

2. táblázat: A kutatásban szereplő inkubátorközpontok száma területi lebontásban

Inkubátor helye	Európa		Amerikai Egyesült Államok	
	No.	%	No.	%
Városi	68	54,40	N.A.	45
Zöldmezős	30	24	N.A.	N.A.
Vidéki	8	6,4	N.A.	36
Egyéb	13	10,4	N.A.	19
N.A.	6	4,8	N.A.	N.A.
Össz.:	125	100	N.A.	100

Forrás: Saját szerkesztés, ECEDEG beszámoló alapján.

A zöldmezős terület a beszámolóban Greenfiled-ként van fordítva. Ez európai kontextusban az olyan inkubátorokat reprezentálja, melyek az adott város központján kívül, általában valamilyen egyetemhez tartozó campuson jöttek létre. A kutatási eredményeket megnehezítheti ez az európai értelmezés, mert az NBIA által lefolytatott kutatásban ugyanezen intézmények az Amerikai Egyesült Államokban a vidéki kategóriába sorolhatóak. A közlemény a következő teljesítmény indikátorok szerint hasonlítja össze a két modellt:

3. táblázat: Inkubátorközpontok osztályozása területi bontásban, meghatározott teljesítményi indikátorok alapján

Teljesítmény indikátorok	Európai	Egyesült Államok
Profit/non Profit (%)	21,8/76,9/N.A.	11,5/86,5/N.A.
Telítettség	85%	81%
Továbbjutó vállalkozások	84,20%	87%
Saját tőke arány ⁸	7,70%	34,60%
Vállalkozások száma (átl.)	24,7	14,5
Teljes munkaidős állások/vállalkozások száma ⁹	6,2	7,7
Vállalkozások által létrehozott új munkahelyek száma/év	1,5	2
Rendelkezik fokozatszerzéstől kiépített üzletpolitikával ¹⁰	79,50%	90,40%
Célkitűzés az áttörési pont	40,80%	N.A.
A központ munkatársainak száma	5,6	N.A.
A központ managementjének létszáma	2,3	N.A.

Forrás: Saját szerkesztés ECEDG beszámoló alapján.

Az ECEDG beszámoló a megadott teljesítmény indikátorok alapján azt a következtetést vonta le, hogy nem található radikális különbség az inkubátorközpontok között. A 3. táblázaton láthatóak azonban a különbségek (pl. saját tőke arány az Amerikai Egyesült Államokban sokkal magasabb). A beszámoló eredményként közli a táblázat első sorában lévő indikátorral kapcsolatos megállapítást. A profitorientált inkubátorközpontok aránya nagyobb Európában, mint az Egyesült Államokban.

[8] Inkubátorközpontok tulajdonosainak átlagos részesedése a vállalkozásokban.

[9] Mennyi teljes munkaidőben alkalmazott ember jut egy vállalkozásra?

[10] A bérlő vállalkozások átmennek-e valamilyen akkreditációs folyamaton?

ÖSSZEFOGLALÁS

A tanulmány az üzleti inkubáció fogalmi, elméleti megközelítését mutatta be és kapcsolta össze a vállalkozói szemlélet fogalmának területi alakulásával. Az üzleti inkubáció eszköztárán belül a vállalati, profitorientált inkubációs formációkra fókuszált. Az inkubáció fogalma frissebbnek tekinthető, mint a vállalkozói szemléleté, amivel kapcsolatban már az 1960-as 70-es években születtek olyan esettanulmányyszerű elemzések, melyek az adott területhez köthetőek és az ott működő kisvállalkozói szféra gazdaságra gyakorolt jótékony hatását vizsgálják. Az inkubáció fogalma és intézményesített rendszere az Amerikai Egyesült Államokból indult ki. Ez alapján a tanulmány egy olyan, egyesült államokbeli globális kiterjedésű társulás adatait használta fel, amely rendelkezik azzal a funkcióval, hogy reprezentálja a világ országait inkubációs tevékenység tekintetében. Annak ellenére, hogy ilyen funkcióval rendelkezik, az NBIA Amerikából indulva nem tartalmaz minden kontinensre, országra kiterjedő teljes listát. Ázsiai inkubációs társulásokat egyáltalán nem tartalmaz. Ez azt is jelentheti, hogy az NBIA nem teljes körűen kiterjesztett. Mivel az elméleti részben kiderül, hogy az egyik legnagyobb múlttal rendelkező szövetségről van szó, ezért feltételezhető, hogy hasonló funkcióval rendelkező szövetségek sem rendelkeznek ennél részletesebb listával.

Emellett az elemzés megállapítja, hogy a szövetség nem tartalmaz bekerülési kritériumokat, illetve nem közli azt a koncepciót, ami alapján az ott szereplő országok üzleti inkubációs intézményesített tevékenységei bekerültek.

Továbbhaladva globális szinten, a tanulmány bemutatott egy Európai Unió jelentést, amelyben az európai és egyesült államokbeli inkubációs központokat hasonlítják össze különböző teljesítményi kritériumok szerint. Kis különbségeket keresve az Európában működő inkubátorközpontok profitorientáltabbnak vallották magukat. Más téren is volt fellelhető különbség a két kontinens között. Radikális eltérés azonban nem található.

A tanulmány célja volt emellett, hogy a vállalkozói szemléletet mint kapcsolódó fogalmat vizsgálja. Ennek hatására érdekes kérdések fogalmazódtak meg a tanulmányban. A feldolgozott, bemutatott klasszikus esetekből leszűrhető, hogy a vállalkozói szemlélet egy alulról szerveződő jelenségként fogható fel. Az üzleti inkubáció pedig egy szervezett, látható, intézményesített tevékenységköröket (vállalkozások működéséhez szükséges termékek és szolgáltatások összessége) magába foglaló fogalomként jelenik meg. Ezt a gondolatmenetet követve, egy lehatárolt terület tőkéjében a vállalkozói szemlélet részben soft tényezőként fogható fel, az üzleti inkubáció hard, látható, intézményesített tényezőként. Ez a megállapítás szerepel a területi tőkével kapcsolatos, tőkeelemeket rendszerező felsorolásokban. (Camagni, 2009; Jóna, 2013). Felmerülhet a kérdéskör, hogy a területi vállalkozói szemlélet és az üzleti inkubáció milyen viszonyban állnak egymással? Ennek részletesebb megértéséhez és részletesebb kutatási eredmények realizálásához érdemesebb kisebb, területi bontás alapján végzett, meglévő kutatások vizsgálata, illetve speciális esetek bemutatása. Ez egyben a kutatás jövőképe is.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A publikációt megalapozó kutatás a TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 azonosító számú „Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program” keretében zajlott. A projekt az Európai Unió támogatásával és az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.^[11]

IRODALOM

- ADT, (2013): *Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie-, und Gründerzentren e. V.* (Association of German Technology and Incubation Centres.) Elérhető: http://www.adt-online.de/index.php?article_id=4. Letöltés ideje: 2013. 12. 30.
- Bajmócy Zoltán (2004): *Üzleti inkubáció szerepe a vállalkozásfejlesztésben.* Közgazdasági szemle, LI. évf.
- Barrow, C. (2001): *Incubators. A Realist's Guide to the World's New Business Accelerators.* John Wiley & Sons, New York.
- BIIA (Business Incubation and Innovation Association), (2013). Elérhető: <http://www.businessincubation.com.au/?q=node/2>. Letöltés ideje: 2014. 01. 13.
- Camagni, R. (2009): *Territorial Capital and regional development. Handbook of regional growth and development theories.* Edward Elgar, Northampton.
- DIA (Dutch Incubator Association), (2013). Elérhető: <http://www.dutchincubator.nl/Index.aspx?pgeId=123>. Letöltés ideje: 2014. 01. 13.
- Dunford, M. (2006): *Industrial districts, magic cycles and the restructuring of Italian textiles and clothing chain.* Economic Geography, 82, 1. 27-59.
- ECEDG (European Commission Enterprise Directorate General) (2002): *Final Report-Benchmarking of Business Incubators.* Part. 2. Elérhető: <http://www.cses.co.uk/upl/File/Benchmarking-Business-Incubators-main-report-Part-2.pdf>. Letöltés ideje: 2014. 01. 11.
- Hadjimichalis, C. (2013): *SMEs, Entrepreneurialism and local/regional development. In: Handbook of Local and Regional Development.* 381-393.
- Hansen, M. T. – Chesbrough, H. W. – Nohria, N. – Sull, D. N. (2000): *Networked Incubators: Houses of the new Economy.* Harvard Business Review, 78/5. 74-84.
- IFC (International Financial Corporation) (2005). Elérhető: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/REGION_EXT_Content/Regions/Western%20Europe/Publications/?WCM_PI=1&WCM_Page.3dd2ad804692674eb3d8b33864db656e=2. Letöltés ideje: 2013. 12. 12.
- Jóna György (2013): *A területi tőke fogalmi megközelítései.* Tér és Társadalom, 27(1).

[11] This research was realised in the framework of the TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 „National Excellence Programme – Elaborating and operating an inland student and researcher personal support system convergence programme”. The project was subsidised by the European Union and co-financed by the European Social Fund.

- Lawrence, A. – Grimes, D. – Edelstein, J. – Pietro, R. – Sherman, H. – Adkins, D. – Tornatzky, L. (1997): *Business Incubation Works. National Business Incubation Association Athens*. Ohio.
- Lengyel – Kosztópulosz – Imreh (2002): Az ipari parkok fogalomköre és kategóriái. In: Buzás Norbert – Lengyel Imre (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. JATEPress, Szeged.
- NBIA (National Business Incubation Association), (2013). Elérhető: http://www.nbia.org/resource_library/history/#. / https://www.nbia.org/links_to_member_incubators/state.php
- Retis (Retis Innovation), (2013). Elérhető: <http://www.retis-innovation.fr/RETIS-c-est-quoi/Une-association-un-reseau-3-missions>. Letöltés ideje: 2014. 01. 13.
- SOOIPP (A lengyel inkubációs társaság honlapja), (2013). Elérhető: <http://www.sooipp.org.pl/>. Letöltés ideje: 2014. 01. 13.
- SPICA (Science Park Innovation Centre Associations Directory), (2013). Elérhető: <http://www.spica-directory.net/associations/?id=105>. Letöltés ideje: 2014.01.13.
- UKBI (United Kingdom Business Incubation), (2013). Elérhető: <http://www.ukbi.co.uk/home.aspx>. Letöltés ideje: 2014. 01. 13.

ENGLISH ABSTRACT

Global interpretation of business incubation can be analyzed bothly based on theoretical findings and empirical case studies. On theoretical base the term of business incubation is related to the term of regional entrepreneurship. These two terms are introduced in the first main part of the study. Beside this part there is a summary of their literature and an examination about their connectivity. Main tool of this first part is a case study of a bottom-up directed entrepreneurial economic environment. Second main part is analyzing the database of a global incubation association (NBIA^[12]), which main function is to represent countries, where business incubation associations have global importance. There are different findings in the study, connected to this core function. Third main part is getting into detail of the differences among general attributes of the European and the American incubation centers. Main sources of information in this part are EU reports and other information of global incubation networks.

[12] National Business Incubation Assotiation.



Réti tarkalepke Melitaea cinxia