

A FELDOLGOZÓIPARI KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK FEJLŐDÉSE A KELETNÉMET TARTOMÁNYOKBAN

Páger Balázs

Bevezető

A német régiókkal foglalkozó esettanulmányaink között a kis- és közép vállalatok bajorországi fejlődését követően a keletnémet térségben (Brandenburg, Mecklenburg-Elő-Pomeránia, Szász-Anhalt, Szászország és Thüringia)¹ található vállalatokra koncentrálnak. A két országrész külön tanulmányozása nyilvánvaló okokra vezethető vissza: a keletnémet tartományok területén a második világháborút követően 1949-ben létrehozott, és mintegy négy évtizedig fennálló Német Demokratikus Köztársaság (NDK) mind gazdaságpolitikáját, mind pedig ezen belül a magánvállalatokkal kapcsolatos hozzáállását tekintve sarkosan különbözött a nyugati országrészhez viszonyítva.

Horváth (2013) az olasz Mezzogiorno és Észak-Olaszország éles elkülönülésének példájához hasonlította a két német országrész között az újraegyesítéskor meglévő társadalmi-gazdasági különbséget. A termelékenységben való lemaradást nem a munkaerő szakképzettségének hiányosságaiban, hanem a gyenge infrastrukturális ellátottságban és az üzleti környezetben rejtenek. Továbbá az egyes régiók hosszú távú fejlődéstörténete is szerepet játszott ebben (Horváth 2013). Azt azonban fontos már az elején rögzíteni, hogy a korábbi NDK-s területeken a többi szocialista országhoz képest sokkal rövidebb idő alatt ment végbe egy olyan gyökeres változás, amely nemcsak a gazdasági környezetet, hanem a társadalom minden szegmensét érintette. Ebből a szempontból a poszt szocialista térség egy sajátos átalakulási folyamatát vizsgáljuk fel, amely gyakorlatilag „egyik éjszakáról a másikra” kellett, hogy adaptálja a piacgazdasági berendezkedést (Brezinski–Fritsch 1995).

A második világháború végén, valamint az azt követő években számos vállalat és vállalkozó (egyenes becslések szerint az összes keletnémet cég 9-13%-a) hagyta el a keletnémet területeket, és települt át a nyugatnémet tartományokba (Buenstorf–Guenther 2011, Falck et al. 2013). A legismertebb példái ennek az áttelepülésnek Berlinből a Siemens, az Allianz (mindkettő Münchenbe) és a Deutsche Bank (különböző átalakulásokat követően Frankfurtba); Szászországból az Audi (Chemnitzből és részben Zwickauból Ingolstadtba); Thüringiából a BMW eisenachi üzeme, valamint a jénai Carl Zeiss optikai művek (utóbbi esetében elkülönülő nyugat- és keletnémet cégekre bontva és egymástól függetlenül működve) (Fritsch–Wyrwich 2017). Bár az újraegyesített német állam az utóbbi bő 25 év során különböző (elsősorban pénzügyi) eszközökkel törekedett a fejlettségi különbségek csökkentésére, azok még a mai napig felfedezhetők a nyugat- és keletnémet térség között mind a makrogazdasági mutatókban, mind a vállalati struktúrában (Kőrösi 2014, Fritsch et al. 2015).

¹ A volt keletnémet területek áttekintése során Berlint nem érintjük, ugyanis a város önmagában egy olyan speciális helyzetben volt, a keleti–nyugati reláció tekintetében (akár politikai akár társadalmi-gazdasági értelemben), amely egy külön esettanulmány megírását igényelné.

Az 500 legjelentősebb német cégről készített (Die Welt TOP 500) 2013-as rangsort tekintve 500-ból 466 cégnek a korábbi nyugatnémet területen található a székhelye, amíg mindössze 34 esetben volt az a keletnémet területen (Ragnitz et al. 2015). Hasonlóan jelentős eltéréseket mutat a két országrész között a Die Deutsche Wirtschaft² 10000 legjelentősebb kis- és közép vállalatot tartalmazó listája. Az egy millió lakosra jutó TOP 10000³ rangsorban szereplő cég száma jelentősen magasabb a nyugati tartományokban (átlag 136,7), a keletiekhez képest (átlag Berlinnel 63,7; Berlin nélkül 61,2). Kiemelkedők a nyugati tartományokon belül is a két városállam (Hamburg: 202 cég, illetve Bréma: 180), valamint Baden-Württemberg (170) és Bajorország (155) értékei. Ezzel szemben a legjobban teljesítő keleti tartomány, Szászország (81) mindössze a 11. helyen áll, azaz mind a tíz nyugati tartomány előtte helyezkedik el a rangsorban. A keleti tartományok esetében Szászországtól kissé lemaradva következik Tübingia (74) a rangsorban, majd a harmadik (összességében a 14.) helyen Szász-Anhalt (59). A legalacsonyabb teljesítményt mutató tartományok Brandenburg (47) és Mecklenburg-Elő-Pomeránia (45). Szintén ennek a felmérésnek része, hogy városi szinten is megfigyelik a telephelyek szóródását, és rangsorolják a 100 legtöbb TOP 10000-es céggel rendelkező német várost. A rangsorban a keletnémet városok közül a legelőkelőbb (23.) helyen Drezda⁴ szerepel 36 ilyen céggel. Őt követi a térségből Lipcse (32. hely, 31 rangsorolt vállalat), Chemnitz (48., 23 vállalat), Rostock (82., 15 vállalat), Magdeburg (83., 14 vállalat) végül a 92. helyen Erfurt (14 vállalat) következik⁵.

A gyors és hirtelen átalakulás miatt a kis- és közép vállalati fejlődés egyfajta egyedi esetét figyelhetjük meg a keletnémet régiók esetében. A keletnémet tartományok alacsonyabb gazdasági teljesítménye elsősorban a strukturális különbségekkel magyarázhatók (Ragnitz 2015):

- egyrészt a vállalati székhelyek, és ezzel együtt azoknak a vállalati funkcióknak a hiányával, amelyek a magasabb hozzáadott értékű vállalati folyamatokban játszanak fontos szerepet, így például a kutatás-fejlesztési részlegek (Heimpold 2008);
- másrészt azzal, hogy a rendszerváltást követő évtizedekben a keletnémet gazdaságot a kisvállalatok dominálták (költségelőnyök és az exportpiacok elérésének problémája);
- végül pedig a gazdasági szervezeteket körülvevő társadalmi-gazdasági környezettel (alacsony népsűrűség, a regionális piacok korlátozott mérete, valamint a vállalkozói hálózatok hiánya).

Bár alapvetően egyszerű lenne kijelenteni, hogy az okokat a két német állam között 40 éven keresztül fennálló gazdaságpolitikai különbségek eredményezték, azonban ebben az esetben igyekszünk kicsit a „kulisszák mögé” nézni, és közelebbről megfigyelni a folyamatokat. Az

² <http://die-deutsche-wirtschaft.de/ranking-der-bundeslaender-nach-top-mittelstaendlern/> (letöltés: 2018. január 12.)

³ A Die Deutsch Wirtschaft nevű elemzőcég különböző teljesítmény indikátoron keresztül vizsgálja a Mittelstand vállalatokat, így például a forgalom, a foglalkoztatottak száma, a kutatás-fejlesztési ráfordítás vagy különböző együttműködések. A cégeket egy 16 indikátorból számított index alapján rangsorolják, így jön létre a 10 000 legjobban teljesítő Mittelstand vállalat listája.

⁴ Berlinnel nem számolva, amely egyébként a második helyen áll.

⁵ <http://die-deutsche-wirtschaft.de/wo-sich-der-mittelstand-am-wohlsten-fuehlt/> (letöltés: 2018. január 12.); A TOP 10 000 német Mittelstand vállalat rangsorát az előzőekben ismertetett módon hozták létre.

NDK összeomlását követő gyors átalakulási kényszer, az azonnal jelentkező versenyhelyzet miatt a kis- és közép vállalati struktúra újraalakulása bizonyos mértékig eltér a poszt szocialista országoknál (így Magyarországnál) is láthatóktól. Ezeknek a folyamatoknak pozitív és negatív következményei is voltak a kis- és közép vállalatok létrejöttére és működésére. Az esettanulmányban először az NDK által hagyott történelmi örökséget, és ennek következményeit tekintjük át, ezt követően a kis- és közép vállalati struktúra újraalakulásával kapcsolatos folyamatokat jellemezzük, kitérve a keleti és nyugati területek közötti különbségekre, végül Szászország példáján keresztül mutatjuk be, hogy milyen folyamatok jellemzik a kis- és közép vállalatokat egy volt keletnémet tartományban.

Az NDK történelmi öröksége, és az átállás nehézségei

Az NDK-ban, a legtöbb poszt szocialista gazdasághoz hasonlóan jellemző volt, hogy a vállalati struktúrát a nagyvállalatok dominálták, amelyek viszonylag szűk termékpalettával rendelkeztek. Szintén közös ezekben az országokban, hogy a kis- és közép vállalatok szinte egyáltalán nem léteztek (McMillan és Woodruff 2002), a tervgazdasági rendszerek kialakítása és működése során ezeket a gazdasági szervezeteket kollektivizálták. A nagyvállalatokat (kombinátokat) az NDK-ban „népi tulajdonú üzemeknek” (Volkseigene Betriebe – VEB) nevezték. Ezek a szervezetek képezték a keletnémet gazdasági rendszer alapját, az összes foglalkoztatott 79,1 százaléka ilyen egységekben dolgozott (Fritsch et al. 2015). A nagyvállalatokat a termelés magas fokú koncentrációja, az alacsony szintű vállalkozói munkamegosztás, az alacsony szintű termelékenység és különböző strukturális problémák jellemezték. Ez utóbbiak közé tartozott az egyes vállalatok monopol-helyzete, a puha költségvetési korlát, amely így nem tudta kikényszeríteni az üzemek hatékony működését, a kizárólag a KGST országokkal való nemzetközi kereskedelem, valamint ebből kifolyólag a nemzetközi verseny hiánya, amely így nem kényszerítette ki a fejlesztéseket, illetve a magasabb minőséget (Brezinski és Fritsch 1995). Ehhez kapcsolódik, hogy bár maga a kutatás-fejlesztés az akadémiai kutatóintézetek, illetve az egyetemek mellett a nagyvállalatok központi részlegeiben is jelen volt (Horváth 2013), azonban ezek is egyrészt a tervgazdaságban meghatározott keretek alapján működtek, másrészt pedig maga az innovációs tevékenység igen költséges volt (Fritsch et al. 2015).

A feldolgozóipari magánvállalatok jelentős része az 1972-es államosítási hullám következtében szűnt meg: ezek vagy felszámolásra kerültek, vagy beolvadtak egy-egy ipari nagyvállalatba. 1955-ben még 20 ezer ilyen magánvállalat volt, amíg 1989-ben csak alig több, mint 3 ezer (Heimpold 2008). A foglalkoztatási struktúrában is meglátszódott ez a trend: az 1970-es években a munkahelyek 16 százaléka a magán- vagy félig állami tulajdonú vállalatokhoz volt köthető, ezzel szemben 1989-ben már csak 5,3% volt ez az arány (Fritsch et al. 2015). A rendszerváltást megelőzően viszonylag nagy különbségek voltak az ipari foglalkoztatottak méretstruktúrájában a keleti és a nyugati országok között. 1988-ban, a keletnémet iparban a 200 főnél kevesebb embert foglalkoztató cégek aránya mindössze 3,5% volt, amíg ezzel szemben a nyugatnémet területeken 29,1% tett ki ez a mutató (Fritsch 2004). Néhány ágazatban (mint például a kisiparos, kézműves tevékenységek esetében) megmaradhattak a magántulajdonban lévő cégek, azonban ezek bevételeit, valamint az ott dolgozók létszámát (ez

utóbbi nem lehetett 10 fő felett) az állam szigorúan kontrollálta (Wyrwich 2012). Így az NDK-ban megmaradt egy nagyon szűk rétege ezeknek az (államilag ellenőrzött) „magánvállalatoknak”: a rendszerváltást megelőzően, 1988-ban, mintegy 82 ezer kisiparos cég vagy egyéni vállalkozó létezett, amely azonban viszonylag kevés ahhoz viszonyítva, hogy 1952-ben még több, mint 303 ezren voltak (Heimpold 2008)

A többi posztszocialista országhoz viszonyítva az NDK-ban a piacgazdaságra történő áttérés jóval gyorsabban és radikálisabban történt meg. Brezinski és Fritsch (1995) tanulmányában ezt egy összetett sokk jelenségként írta le, amelyet öt különböző, de egymással összefüggő elemre bontottak (később Fritsch et al. (2015) más csoportosításban, de szintén öt részletben vázolják fel a jelenséget). Ezek nagyjából egyszerre, a rendszerváltás során, valamint az azt követő években jelentek meg különböző intenzitással a volt NDK gazdaságában. Közvetlenül elsősorban a korábbi állami vállalatokat érintették, azonban közvetve általánosan hatással voltak a keletnémet terület gazdasági teljesítményére.

A *transzformációs sokk* maga az újraegyesítéssel járó piacnyitás és a gazdasági keretrendszer megváltozása okozta. Az új feltételeknek csak a gazdasági szervezetek egy része tudott megfelelni. A foglalkoztatás nagymértékben visszaesett, négy év alatt mintegy 3 és fél millió fővel csökkent, illetve ezzel párhuzamosan a munkanélküliségi ráta is hirtelen növekedésnek indult, és pár év alatt a „hivatalos nulláról” indulva 15%-os szintet ért el (Burda–Hunt 2001). A gazdasági átalakulás tempóját jól példázza, hogy mindössze pár évvel az egyesülést követően, 1992 végére az ipari foglalkoztatottak aránya a különböző méretű cégekben nagyjából hasonló képet mutatott mindkét országrészben (Fritsch 2004).

A *versenysokk* jelensége szintén a piacnyitás közvetlen következménye, és jelentős kereslet-, valamint termelés-csökkenést okozott. A korábbi kereskedelmi kapcsolatok, amelyek a volt szocialista országokban található cégekkel álltak fenn, jórészt megszakadtak, és teljesen új beszállítói hálózatot, valamint ügyfélkört kellett kialakítani. A piacon megjelenő (elsősorban nyugatnémet) termékek és szolgáltatások a keletnémetek körében is gyorsan keresettek lettek. Az alapvetően is alacsony termelékenységű keletnémet (volt állami) vállalatoknak hirtelen kellett termékeik minőségét javítani, a piaci versennyel járó specifikus üzleti tudást elsajátítani. Az újraegyesített Németországban fennálló valutaunió miatt a keletnémet termékek gyenge minőségükhöz képest drágábbak voltak, mint a rendszerváltást követően elérhető nyugati árucikkek (Brezinski és Fritsch 1995).

A keresleti oldalon megjelenő versenysokk hatással szemben a *kínálati sokk* a termelési oldalt érintette. A keletnémet cégeket nagyon magas fokú vertikális integráció jellemezte, azaz egy terméket általában egy kombinát állított elő (kivételes esetben előfordult, hogy bevontak más állami cégeket is a termelésbe). Ennek két alapvető oka volt: függetleníteni a termelést a beszállítókkal kapcsolatos szűk keresztmetszektől, valamint a beszállított inputok alacsony minősége. Azonban a piacnyitás révén már a termelési inputok (alap- és félkészanyagok) sokkal szélesebb körben váltak elérhetővé. Ezáltal a teljes termelési folyamatot integráló cégek működése jóval költségesebb lett, és rövid idő alatt újra kellett strukturálni a termelést. Az újraegyesített gazdaság és a valutaunió a bérekre is szignifikáns hatással volt. 1990 elején a

keleti bérek mindössze a nyugati bérszínvonal 7%-án álltak, azonban az újraegyesítéstől kezdve a bérszínvonal nagyon hirtelen emelkedését lehetett megfigyelni: a nyugati bérekhez viszonyítva 1990 végére már 39%, 1991 végére 50%, 1992 végére pedig 60%-on állt a keletnémet bérek szintje. Ez a gyors tempójú növekedés szintén sokszerűen hatott az alacsony produktivitással rendelkező keletnémet gazdaságra, mivel a bérek emelkedésével a termelési költségek is nőttek (Fritsch et al. 2015).

A közvetlen gazdasági okok, és az ebből származó sokk jelenségek mellett a szabályozási környezet hirtelen változása, illetve a mentalitásbeli különbségek szintén szerepet játszottak. Az új szabályok a szocialista államban megszokottakhoz képest, nagyobb intenzitásúak és szigorúbban ellenőrzöttek voltak. A legális magántulajdon, az öngondoskodás és az egyéni felelősségvállalás megjelenése mind jelentős változásokat képeztek, és ezek között pozitív és negatív folyamatok is megjelentek. A magánvállalatokkal kapcsolatban a keletnémet szocialista örökség negatívan befolyásolta az emberek attitűdjeit, ugyanis ezeket korábban elítélendőnek állították be (Fritsch és Rusakova 2012). Ennek folyamatát jól mutatja, hogy 1955-ben még több, mint 20% volt az önfoglalkoztatottak aránya az összes foglalkoztatott között, amíg 1989-re mindösszesen 1,8%-ot tett ki ez az arány (Wyrwich 2012). További, a keletnémet tartományok vállalkozói attitűdjeit negatívan érintő okok tartozott, hogy a nyugatnémet ország részéhez képest viszonylag kevés lehetőség volt a tőkefelhalmozásra, valamint az, hogy hiányoztak a vállalkozói képességek (Fritsch et al. 2014).

Összefoglalva az átalakulás nehézségeit, azt lehet megállapítani, hogy az NDK gazdasági szerkezete hasonlóan más szocialista tervgazdaságokhoz, a kevés számú, koncentrált termelést folytató állami nagyvállalatra épült. Ezek a második világháborút követően, a magánvállalatok államosítása során alakultak ki. Az állami nagyvállalatokat a termelés magas fokú koncentrációja jellemezte, amely azonban alapvetően nem hatékony munkaszervezéssel és termelésirányítással párosult. A rendszerváltás során a gazdasági keretfeltételek a többi poszt-szocialista országhoz képest gyorsabb, és mélyrehatóbb átalakuláson mentek keresztül, és ez alapjaiban befolyásolta a korábbi állami nagyvállalatok működését. A piacgazdasági körülmények mind a termelés mind az értékesítés terén komoly kihívásokat támasztottak, amelyeknek csak súlyos áron (romló gazdasági teljesítmény, növekvő munkanélküliség) tudtak megfelelni ezek a szervezetek.

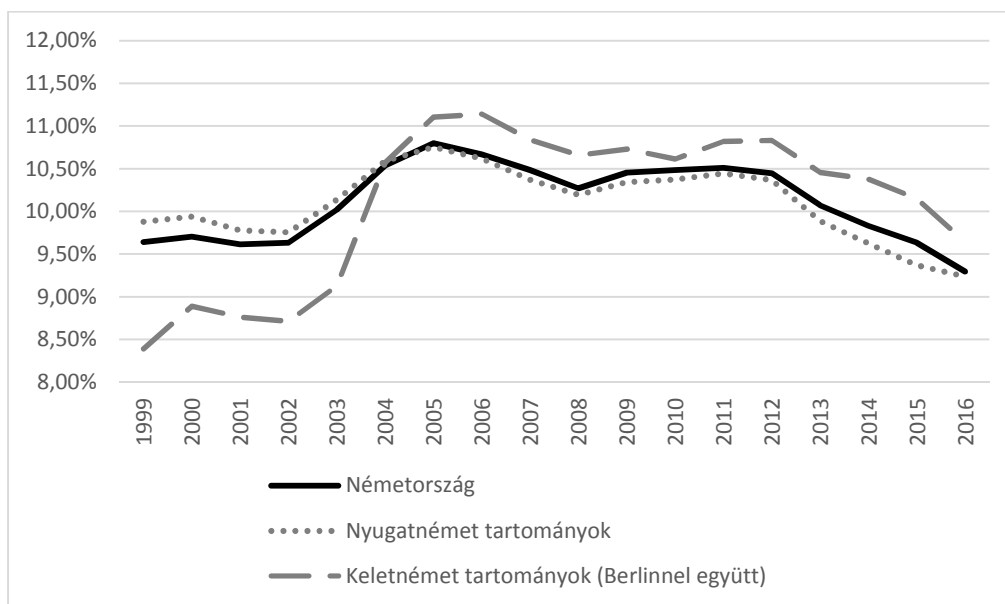
A keletnémet kis- és közép vállalati struktúra újraalakulása, és jellemzői

A rendszerváltást követő időszakban viszonylag gyors tempóban indult meg az új cégek létrehozása. Ennek alapvetően két forrása volt: egyrészt egy top-down jellegű folyamat, amelyben a korábbi állami vállalatok privatizációjával alakultak ki új cégek (jelentős munkaerő leépítés mellett), másrészt a teljesen új cégek létrehozása, amely pedig egy bottom-up folyamat volt (Fritsch 2004, Fritsch et al. 2015).

A privatizációt a Treuhandanstalt (Vagyonkezelő Ügynökség) végezte. A Treuhandgesetz⁶ (Vagyonkezelési törvény) vonatkozó rendelkezései alapján a korábbi „népi tulajdonú” üzemek, és ezek önálló egységei – mintegy 8500 üzem és ezek 4 millió foglalkoztatottja – 1990. július 1-jével bekerültek az ügynökség felügyelete alá („Treuhand cégek”). A privatizáció során ezeknek a vállalatoknak a túlnyomó többségét nyugatnémet cégek vették át, mintegy 10%-uk külföldi tulajdonba került, és kb. 6% maradt keletnémet kézben. Az ügynökség 1994 végén fejezte be működését, az átalakulások során a foglalkoztatottak 23%-a tudta megtartani munkáját (Stark 1992, Brezinski és Fritsch 1995).

A privatizáció során történt átalakulások, és az új gazdasági lehetőségek révén az 1990-es újraegyesítéstől kezdve az önfoglalkoztatási ráta (mint a vállalkozás mértéke) gyorsan nőtt. Ennek a trendnek több forrása is volt: a vállalkozói önállóság iránti igény, a különböző piaci szolgáltatások iránti kereslet, valamint a rendszerváltás következményeként jelentkező munkanélküliség és az ennek révén megjelenő cégalapítások (kényszervállalkozások) (Fritsch et al. 2015). A viszonylag gyorsan emelkedő önfoglalkoztatási ráta 2004-ben érte el a nyugatnémet tartományok átlagos szintjét (ekkor 10,5%-on állt a mutató), és egyben meg is haladta azt.⁷ Azóta folyamatosan érvényes az a trend, hogy a keletnémet tartományok értéke meghaladja a nyugatnémet területek rátáját (11,1% szemben a 10,6%-kal 2006-ban), ehhez azonban hozzá kell tenni, hogy Berlin is benne van ebben az értékben. Az utóbbi éveket tekintve a két országrész trendjei nagyjából együtt mozognak, az utolsó 2016-os értékek 9,6%-on mérték a keletnémet és 9,2%-on a nyugatnémet értékeket (1. ábra).

1. ábra: Az önfoglalkoztatási ráta Németországban



Forrás: Saját szerkesztés az Eurostat adatai alapján

⁶ <http://www.gesetze-im-internet.de/treuhg/index.html> (letöltve: 2018.01.12.)

⁷ Fritsch és szerzőtársai (2015) hasonló felmérést készítettek a német népszámlálási adatok alapján 1991 és 2011 közötti időszakra, amely jól mutatja az 1990-es évek gyors növekedési ütemét.

Az 1990-es években a nyugat- és keletnémet régiók között a vállalkozás szintjében, az új cégek létrehozásával kapcsolatos motivációkban, valamint azok fejlődési lehetőségeiben lévő különbségeket alapvetően a két térség társadalmi-gazdasági mutatóiban (így például a gazdasági struktúrában, az innovációs rendszerben), valamint az adott térségben jelenlévő tudás, és tudás-spillover hozták létre (Fritsch 2004).

A keletnémet tartományokban született új cégek átlagosan kisebb méretűek és kevésbé sikeresek voltak a nyugatnémet új vállalatokhoz képest. Elsősorban azokban az ágazatokban volt viszonylag magas a létrejövő cégek száma, amelyekben mind a pénzügyi mind a szakmai kvalifikáltsággal kapcsolatos belépési korlátok alacsonyak voltak (pl. kiskereskedelem, illetve a vendéglátóipar) (Welter 2007, Fritsch et al. 2014). A tudásintenzív ágazatokban működő új cégek elsősorban a nagyvárosi térségekben jelentek meg. Ezek megjelenésében szerepe volt a regionális társadalmi-gazdasági környezetnek annak ellenére, hogy azt a piacgazdaságtól eltérő folyamatok is formálták, valamint a helyben meglévő tudásnak is (Wyrwich 2013).

Egy 2005-ös felmérés alapján a keletnémet vállalathálózatok erős koncentrációt mutatattak a nagyvárosi térségekben. A hálózatok sűrűségében és fejlődésében további szerepe van a kutatási és tudományos intézményeknek, valamint azoknak a beszállítóknak, partnereknek, akik egy adott értékláncon belül tevékenykednek. Területi eloszlásuk két térségben mutat nagymértékű koncentrációt: az egyik a Berlin és a körülötte lévő agglomerációban, a másik pedig a magasabb népsűrűségű szászországi kistérségekben (Chemnitz, Drezda és Lipcse térségében). A fentiekén kívül, a kevésbé koncentrált, de még mindig viszonylag nagyszámú hálózattal bíró területek közé tartozik Magdeburg, Cottbus, Erfurt, Rostock, Jéna és Halle térsége (Heimpold 2005).

Ahhoz, hogy pontosabb képet kapjunk erről a különbségről, érdemes áttekinteni azokat a tényezőket⁸, amelyek fontos szereppel bírhatnak a cégek növekedésében. A beruházások esetében a vállalatméret növekedésével egyre magasabb a beruházó vállalatok aránya az összes cégen belül, illetve a beruházások egy foglalkoztatottra jutó értéke. Ez a megállapítás általánosan érvényes a keleti és a nyugati országokra is. A közép vállalati méretkategória (50–249 fő) esetében a beruházó vállalatok arányában vehető észre nagyobb eltérés a két ország között, illetve a beruházások értékét tekintve is megjelenik ez az eltérés a keleti vállalatok javára. Ezzel szemben fordított trendek figyelhetők meg a kutatás-fejlesztés és innováció területén. A legkisebb vállalatok vonatkozásában még viszonylag kiegyenlített a kutatás-fejlesztést végző vállalatok aránya a két ország között, azonban a közép vállalatok esetében a termékfejlesztés és a termékimitáció esetében már komolyabb eltérések is megfigyelhetők a nyugati cégek javára. A 250 fő feletti nagyvállalatok esetében már önmagában a kutatás-fejlesztést végzők arányában is nagyok a különbségek. Ezt a képet azonban mindenképpen árnyalni kell azzal a megállapítással, hogy a jelentősebb nagyvállalati központok (és így feltételezhetően a kutatás-fejlesztési részlegek is) jobbára a nyugatnémet tartományokban találhatóak. A kutatás-fejlesztés esetében felfedezhető eltérésekhez képest még jelentősebb különbségek mutatkoznak meg a termelékenységben. A kisvállalatok (10–49 fős cégek)

⁸ Arnold et al. (2015) által, a kelet- és nyugat-német cégek között végzett kutatás alapján.

kategóriájától eltekintve mindegyik vállalati kategóriában szignifikáns eltérés mutatkozik a két országrész között, és ez legnagyobb mértékben a közép vállalatok esetében látszódik meg. Az exportteljesítmény esetében már nem ennyire jelentősek az eltérések, de itt is érvényes, hogy a vállalatok méretének növekedésével egyre nagyobb különbség látható a keleti és a nyugati cégek között, utóbbiak javára (Arnold et al., 2015)

A keletnémet tartományok feldolgozóipari ágazataiban az újraegyesítést megelőző időszakot jellemző állami nagyvállalati dominanciát a kis- és közép vállalatok vették át. A 2009–2015 közötti időszakban a vállalatok méretét tekintve alapvetően az a trend jelenik meg, hogy a kisvállalatok (50 fő alatt) alkotják a teljes sokaság mintegy 50%-át, ez a nyugati tartományok átlagos értéke egy-két százalékponttal ez alatt van (48–49%), a keleti tartományok átlaga kissé meghaladja ezt az értéket (55–57%). A közép vállalatok esetében szintén viszonylag kiegyenlített a két országrészben a cégek megoszlása, bár ez esetben már valamelyest a nyugatnémet tartományok járnak előrébb (átlagosan 40%, szemben a keleti 37%-kal). A 250 fő feletti cégek esetében azonban már jelentősebb különbségeket figyelhetünk meg, és a vállalatok méretkategóriáinak növekedésével ez fokozatosan növekszik. A munkavállalók esetében a kisvállalatoknál már tapasztalt különbségek tükröződnek vissza. Azonban a közép vállalatok esetében a vállalatok számának arányosításához képest jelentősebb különbségeket fedezhetünk fel. A kettőt együtt tekintve azt állapíthatjuk meg, hogy az 500 főnél kisebb cégeknél foglalkoztatottak aránya a nyugati tartományok esetében alig 40% körül mozog, addig a keleti tartományoknál ez mintegy 65%, ami a kis- és közép vállalatok jelentős dominanciájára utal. Továbbá a nagyvállalatokat tekintve még szembetűnőbb az eltérés, az 1000 főnél nagyobb nyugatnémet cégek aránya a foglalkoztatáson belül háromszorosa a keletnémet aránynak (3a. táblázat). Az 1. táblázat tapasztalatait összevetve a 3. táblázat értékeivel alátámasztást nyerhet az a feltételezés, miszerint az állami nagyvállalatok megszűnését követően a kis- és közép vállalatok dominálják a feldolgozóipart, akik azonban alacsony versenyképességgel működnek.

1. táblázat: A feldolgozóipari vállalatok számának és a foglalkoztatottak megoszlása, az egyes vállalati méretkategóriák között (2009–2016, %, országrészek)

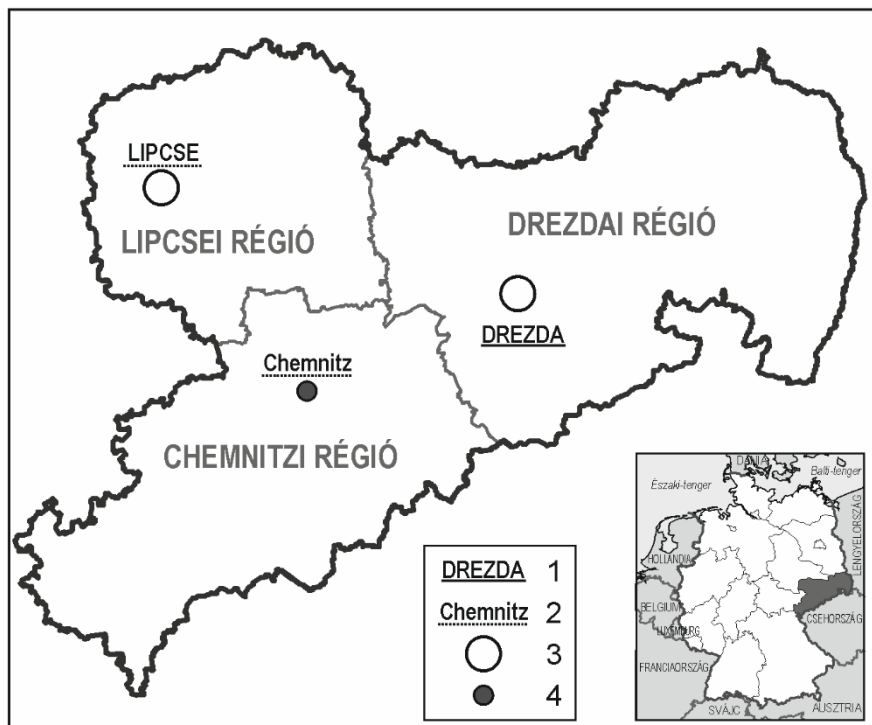
		2009					2016				
		<50	50–249	250–499	500–999	1000<	<50	50–249	250–499	500–999	1000<
Vállalatok	Keletnémet tartományok	57,7	37,0	3,7	1,2	0,4	55,9	36,9	4,8	1,4	0,5
	Nyugatnémet tartományok	49,6	39,7	6,3	2,7	1,7	48,9	40,6	6,6	2,9	1,7
Munkavállalók	Keletnémet tartományok	18,9	47,5	15,3	8,9	10,5	17,0	43,1	18,2	11,0	10,2
	Nyugatnémet tartományok	10,3	31,0	16,0	12,9	29,7	9,9	30,7	15,9	13,6	30,2

Forrás: A szerző számítása a Szövetségi Statisztikai Hivatal (Statistisches Bundesamt) adatai alapján; Megjegyzés: a keletnémet tartományok átlaga Berlin nélkül lett számítva; Rajnavidék-Pfalz értékei a hiányos adatok miatt nem lettek figyelembe véve

Szászország feldolgozóipari kis- és középvállalati struktúrája

A keleti és nyugati országrészek általános összehasonlítását követően egy olyan térségre fókuszálunk, amely Berlint nem számítva az egyik legfejlettebb keletnémet tartomány. Szászország (Freistaat Sachsen) (2. ábra) a keletnémet térség egyik legjelentősebb ipari múlttal rendelkező területe. A legjelentősebb gazdasági ágazatok között találjuk a fémipart, fémfeldolgozó ipart és a gépipart (Kunath et al. 2006). A tartományban található a teljes keleti országrész legnagyobb városai⁹ is – az egyenként valamivel több, mint 500 ezer lakosú Drezda és Lipcse, illetve a mintegy feleekkora Chemnitz (1953–1990 között Karl-Marx-Stadt). Azért ezt a tartományt választottuk, mivel több korábbi tanulmány is megerősítette, hogy viszonylag jelentős vállalkozói kultúra maradt fenn annak ellenére, hogy a tartomány 1949 és 1989 között az NDK része volt.

2. ábra: Szászország régiói és népesebb városai



Forrás: saját szerkesztés

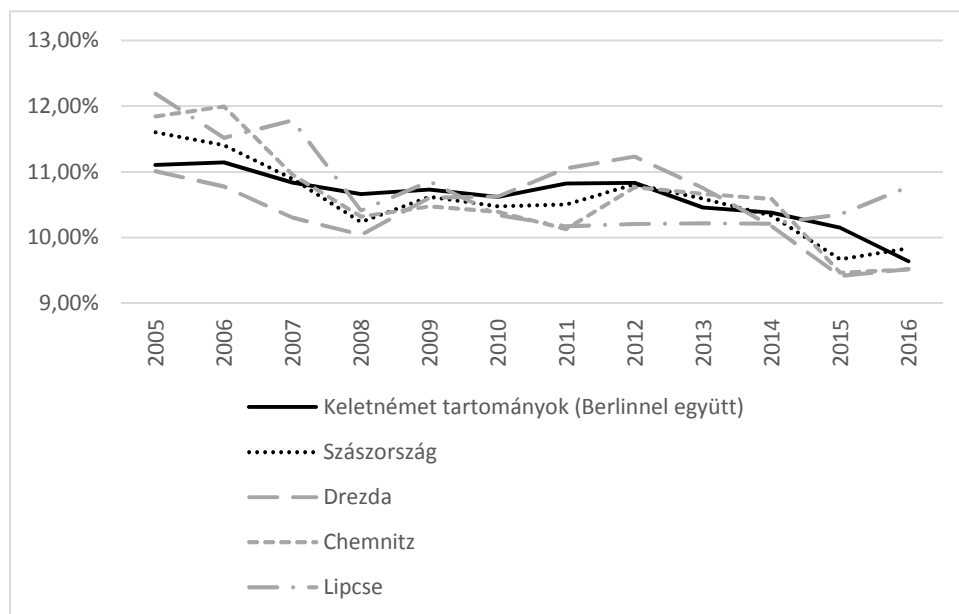
Szászországban, ahol a keleti tartományok közül a legmodernebb gépipari bázis volt, mérték a legkisebb visszaesés az ipari foglalkoztatottak létszámában az újraegyesítést követő első években, sőt ezen a téren egy kisebb emelkedés is megfigyelhető volt. Ezzel együtt a tartományban is érvényesültek az újraegyesítéssel járó negatív társadalmi-gazdasági hatások, az összes gazdasági szektort figyelembe véve mintegy 18%-kal csökkent a foglalkoztatottak száma, a legnagyobb visszaesés a mezőgazdaságban mutatkozott (hasonlóan más keletnémet tartományokhoz). Szintén jelentős problémát okozott a népesség elvándorlása, amely nemcsak

⁹ Berlint értelemszerűen nem tekintve.

az 1990-es évtized első éveiben jelentkezett, hanem később is, bár a nagyvárosokat tekintve enyhébb hatása volt (Horváth 2013).

Fritsch és Wyrwich (2017) a vállalkozás kultúrájának hosszú távú trendjeit vizsgálva megállapította, hogy a többször is élesen változó politikai környezet, valamint társadalmi-gazdasági hangsúlyok áthelyeződése ellenére egyes régiókban folyamatosan felfedezhető ez a jelenség. A keletnémet területek esetében alapvetően észak-déli különbözőség állapítható meg (Welter 2007), mivel az északi keletnémet területeket inkább a gazdasági elmaradottság és a mezőgazdasági termelés jellemezte, amely a vállalkozói kultúra alacsonyabb szintjével járt együtt. A déli keletnémet területeken (például Drezda, és Chemnitz térségében) viszont a 19. század során megjelenő iparosodás (elsősorban a textil- és a gépipar) volt meghatározó, amely magasabb önfoglalkoztatási rátával járt együtt (Wyrwich 2012, Fritsch et al. 2014). Azonban a cégek második világháborút követő áttelepülése nagymértékben érintette Szászországot, mivel azt megelőzően számos olyan cégnek (így a bevezetőben említett Audi) volt itt, különösen a három nagyvárosi térségben, a székhelye, amelyek később a nyugatnémet tartományokban folytatták tevékenységüket (Buenstorf és Guenther 2011).

3. ábra: Az önfoglalkoztatási ráta alakulása Szászországon és régióiban (2005–2016)



Forrás: A szerző szerkesztése a Eurostat adatai alapján

Az önfoglalkoztatási rátát, mint a vállalkozói tevékenység egyik közelítő mutatóját alkalmazva az figyelhető meg, hogy Szászországon és egyes régióiban meglehetősen ingadozó volt ez az érték. 2005 és 2008 között folyamatosan csökkenő trendet mutattak az adatok, ekkor a tartományi átlag a keletnémet térség átlagos értékét meghaladta, azonban fokozatosan csökkent a különbség a kettő között. A tartományon belül a chemnitzi és lipcsei régiók mutatták a legnagyobb értéket ebben a periódusban. 2009 és 2010 során nagyjából együtt mozognak mind a tartományi, mind a regionális értékek. 2010-től kezdve a tartományi és a keletnémet átlagos

érték továbbra is együtt változtak. 2010 és 2012 között Drezda kiemelkedése figyelhető meg. 2013-ban és 2014-ben ismét nagyjából kiegyenlített a mutató értéke a régiók között. 2015-től ismét a chemnitz-i régióban látható egy magasabb önfoglalkoztatási ráta (3. ábra).

A közép vállalatokat (50–249 fős cégek) tekintve Szászország szintén viszonylag kiemelkedik a keletnémet tartományok közül. Bár abszolút értékben nézve a szászországi régiók értékei elmaradnak a többi keletnémet térségtől, azonban ezzel kapcsolatban két dolgot kell megjegyezni: egyrészt Szászország az egyetlen olyan keleti tartomány, ahol a NUTS 2 szintű régió¹⁰ nem egyenlő magával a tartománnyal, másrészt pedig a három terület értékeit összegezve tartományi szinten a legjelentősebb közép vállalati réteget ebben a tartományban figyelhetjük meg. Még beszédesebb ez az adat, ha a 10000 lakosra jutó közép vállalatok számán, mint egyfajta koncentrációs rátán keresztül, határozzuk meg az egyes régiók pozícióját. A szászországi régiókhoz hasonló értékeket csak Tübingiában lehetett megfigyelni, továbbá azt is érdemes megjegyezni, hogy ezek országosan is kiemelkedő értékek (csak a két nyugati városrégió, Bréma és Hamburg rendelkezik magasabb koncentrációs mutatókkal) (2. táblázat).

2. táblázat: A közép vállalatok száma és koncentrálódása a keletnémet NUTS 2 régiókban

NUTS 2 régió neve	A közép vállalatok száma			A 10000 lakosra jutó közép vállalatok száma		
	2006	2010	2014	2006	2010	2014
Brandenburg	1869	1991	2111	7,34	7,95	8,59
Mecklenburg-Elő-Pomeránia	1344	1445	1496	7,94	8,80	9,36
<i>Chemnitz</i>	<i>1459</i>	<i>1539</i>	<i>1548</i>	<i>9,16</i>	<i>10,08</i>	<i>10,58</i>
<i>Drezda</i>	<i>1474</i>	<i>1594</i>	<i>1667</i>	<i>8,89</i>	<i>9,80</i>	<i>10,47</i>
<i>Lipcse</i>	<i>910</i>	<i>1003</i>	<i>1036</i>	<i>9,09</i>	<i>10,07</i>	<i>10,37</i>
Szász-Anhalt	2085	2157	2127	8,54	9,24	9,51
Tübingia	2163	2256	2279	9,36	10,09	10,57
Keletnémet átlag (Berlin nélkül)	1615	1712	1752	8,62	9,43	9,92
Nyugatinémet átlag	1785	1919	2090	8,13	8,80	9,63
Berlin	2373	2682	2991	6,97	7,75	8,62

Forrás: Saját szerkesztés a Szövetségi Statisztikai Hivatal (Statistisches Bundesamt) adatai alapján

Szászországban a feldolgozóipari vállalatok méretkategóriák szerinti megoszlását tekintve többé-kevésbé a keletnémet átlagos trendnek megfelelő (3. táblázat). Azonban mindenképpen megemlítenéd, hogy a drezdai régió a nagyvállalatok tekintetében kiemelkedik a másik két térség közül, illetve Brandenburggal együtt a teljes keletnémet országrészből (utóbbi esetében feltételezhetően nagy szerepet játszik a berlini agglomeráció). A közép vállalatokra fókuszálva azt láthatjuk a vizsgált években, hogy a chemnitz-i és a drezdai régiókban nőtt a közép vállalatok súlya, továbbá valamivel az átlag feletti értékeket mutat az arányuk a feldolgozóipari vállalatok között, amíg a lipcsei régióban egy csökkenő tendenciát lehet észrevenni, átlag alatti aránnyal.

¹⁰ A NUTS 1 szint mindenhol a tartományi szintet jelöli, a NUTS 2 szint pedig az úgynevezett tervezési régió.

3. táblázat: A feldolgozóipari vállalatok számának és a foglalkoztatottak megoszlása, az egyes vállalati méretkategóriák között (2009–2015, %, NUTS 2 régiók)

		Vállalatok megoszlása					Munkavállalók megoszlása				
		< 50	50-249	250-499	500-999	1000 <	< 50	50-249	250-499	500-999	1000 <
2009	Brandenburg	62,0	33,2	3,0	1,1	0,7	18,5	42,1	12,6	9,1	17,8
	Mecklenburg-Elő-Pomeránia	59,5	35,4	3,3	1,7	0,1	20,3	47,8	14,2	na	na
	Chemnitz	58,5	36,9	3,4	1,0	0,2	20,8	47,9	14,3	na	na
	Dresden	56,7	37,8	3,7	0,9	0,8	17,8	46,5	15,1	7,4	13,2
	Leipzig	59,0	36,0	3,7	1,0	0,2	18,7	48,8	16,4	na	na
	Szász-Anhalt	55,0	38,8	4,4	1,4	0,5	17,4	46,8	17,3	10,5	8,1
	Türingia	53,5	41,0	4,2	1,0	0,2	18,6	52,7	17,3	8,6	2,9
2016	Brandenburg	62,4	31,8	4,2	1,0	0,8	18,3	38,9	16,3	8,2	18,3
	Mecklenburg-Elő-Pomeránia	53,5	36,4	4,7	1,2	0,4	18,7	45,1	20,5	9,4	6,4
	Chemnitz	57,1	36,9	5,1	1,0	0,4	18,4	43,8	19,5	na	na
	Dresden	54,7	39,2	4,1	1,9	0,8	15,5	43,1	14,5	13,9	13,1
	Leipzig	60,4	34,5	4,6	1,0	0,4	16,2	39,6	17,3	na	na
	Szász-Anhalt	51,6	40,0	4,9	1,5	0,6	16,1	46,8	18,0	10,9	8,2
	Türingia	51,4	39,4	6,3	1,9	0,3	16,1	44,5	21,7	12,6	5,0

Forrás: Saját szerkesztés a Szövetségi Statisztikai Hivatal (Statistisches Bundesamt) adatai alapján; megjegyzés: „na.” – hiányzó adat

A feldolgozóipari munkavállalókon belül a közép vállalatoknál foglalkoztatottak aránya tartományi szinten 45–47 % körül mozgott. A három régiót tekintve Chemnitz és Drezda hasonló (átlag feletti) értékekkel és trendekkel rendelkeznek, azonban a lipcsei régió esetében egy komolyabb visszaesést tapasztalhatunk a 2009-es 48,8%-ról 2015-re 39,4%-ra esett vissza a közép vállalatoknál dolgozó ipari foglalkoztatottak aránya. Ezt valamelyest magyarázhatja az, hogy a két időszak között nőtt az 250–499 fős, illetve a nagy vállalatok aránya, ami arra enged következtetni, hogy a csökkenést ebben a két kategóriában ellensúlyozza egy növekvő trend, bár azt meg kell jegyezni, hogy előbbi kategóriában mindössze csekély növekedést lehetett tapasztalni. A foglalkoztatottak megoszlását tekintve összességében az állapítható meg, hogy hasonlóan a keletnémet tartományok átlagos értékéhez itt is látható a kis- és közép vállalatok dominanciája a feldolgozóipari foglalkoztatásban, bár az utóbbi évek adatait tekintve ez csökkenő tendenciát mutat.

Összességében a szászországi vállalatszerkezet a bajor esettanulmányhoz képest kevésbé kiegyenlített. Egyrészt olyan ágazatok vannak jelen a tartományban, amelyekben a kis- és közép vállalatok a meghatározók, másrészt nagy vállalatok kevésbé vagy szinte alig vannak jelen azokból az ágazatokból, amelyek Bajorországot jellemzik. Azaz az ágazati szerkezetet is tükrözi ez a minta. Leydesdorff és Fritsch (2006) eredményei alapján Szászországban az egyetem–vállalat–állam kapcsolatrendszer a legdinamikusabb a keletnémet tartományok között, de ez viszonylag alacsony a nyugatnémet tartományokhoz képest. A tartományon belül egyértelmű a különbség a három régió között: a chemnitzi régiónál dinamikus, a drezdai régióban ehhez képest közepes, a lipcsei régióban pedig alacsony a kapcsolatrendszer

dinamikája. A tartomány meghatározó felsőoktatási intézményei a drezdai és a chemnitzi régióban találhatóak, továbbá a gazdaság fő súlypontja is ezen a tengelyen helyezkedik el. A lipcsei régió alacsony arányai alapvetően a térség inkább mezőgazdasági jellegével függenek össze.

Összefoglalás

A fejezet a keletnémet tartományok kis- és középvállalati struktúráját vizsgálta azzal a céllal, hogy áttekintést nyújtson a rendszerváltás időszakától napjainkig. A keletnémet tartományok gazdasága 1990 előtt az NDK részeként szocialista tervgazdaságra épült, amelyen belül a vállalati struktúra túlnyomó többségét az állami nagyvállalatok képezték. Ezzel szemben magánvállalatok gyakorlatilag nem léteztek, vagy csak szigorú állami kontroll mellett, bizonyos előre meghatározott gazdasági tevékenységeket folytathattak. A rendszerváltás és a német újraegyesítés sokszerűen hatott erre a gazdasági rendszerre, mivel más a többi poszt szocialista országhoz képest a társadalmi-gazdasági folyamatok meglehetősen gyors változáson mentek keresztül. Ez meglehetősen negatívan érintette a korábbi állami nagyvállalatokat, amelyek termékstruktúrája, állóeszközei és működése elavult volt, így nem tudták felvenni a versenyt a piacon.

A vállalati struktúra átalakulása kétféleképpen ment végbe. Az egyik mód ún. felülről jövő privatizációs folyamat volt, amely során a korábbi állami nagyvállalatokat igyekeztek magánkézbe adni. Azonban a privatizációba bevont cégek eredeti munkaerő-állományának mindössze 23%-a tudta megtartani állását. Az ún. alulról építkező átalakulás az új cégek alapítását takarta. A keletnémet tartományok önfoglalkoztatási rátája gyorsan emelkedett, ezt a trendet azonban nemcsak a magánvállalatok alapításának lehetősége, hanem a növekvő munkanélküliségből eredő kényszervállalkozás is táplálta. A korábbi gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok eltűnésével nemcsak az új cégeknek, hanem az állami nagyvállalatokból átalakult magánvállalatoknak is újra ki kellett építeni ezeket a relációkat. A vállalatközi - és tudáshálózatok azonban egyelőre csak a nagyvárosi régiókban láthatóak.

A keletnémet kis- és középvállalatok, bár a beruházások terén valamelyest a nyugatnémet cégek előtt járnak, azonban mind innovációban és kutatás-fejlesztésben mind a termelékenységben elmaradnak a nyugati vállalatok mellett. Az említett területeken kifejezetten szembetűnő a lemaradás a középvállalati kategóriában. Az ország rész szintű elemzést bizonyos mértékig alátámasztotta Szászország esete is. A tartomány a keletnémet térség egyik legfejlettebb iparával rendelkezik, amely mind a vállalkozói kultúra kialakulását segítette, továbbá megfelelő bázisként szolgált a vállalati struktúra átalakulásának. A középvállalatok számát tekintve jelentős koncentráció mutatkozott mindhárom szászországi régióban a többi német régióhoz viszonyítva. Elemzésünkben részletesebben kitértünk a feldolgozóiparra. A szektor vállalatainak méretkategória szerinti eloszlása jól mutatja, hogy egyelőre a kis- és középvállalatok dominálják a vállalati struktúrát. A foglalkoztatottak vállalatok közötti megoszlása ezt még inkább megerősíti, bár az utóbbi évekre egyre jelentősebb lett a nagyobb (250 fő feletti) vállalatok részaránya is.

Irodalomjegyzék

- Arnold, M., Eickelpasch, A., Fritsch, M., Mattes, A., Schiersch, A. (2015) Die ostdeutsche Wirtschaft ist zu kleinteilig strukturiert. *DIW Wochenbericht* Nr. 35, pp. 764–772.
- Brezinski, H., Fritsch, M. (1995) Transformation: The shocking German way. *Most-Most Economic Policy in Transitional Economics*, 5, pp. 1–25. (DOI: 10.1007/BF0099659)
- Buenstorf, G., Guenther, C. (2011) No place like home? Relocation, capabilities, and firm survival in the German machine tool industry after World War II. *Industrial and Corporate Change*, 20 (1), pp. 1–28. (DOI: 10.1093/icc/dtq055)
- Burda, M., Hunt, J. (2001) From Reunification to Economic Integration: Productivity and the Labor Market in Eastern Germany. *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 2 (2001), pp. 1–71.
- Falck, O., Guenther, C., Heblich, S., Kerry, W. (2013) From Russia with love: the impact of relocated firms on incumbent survival. *Journal of Economic Geography*, 13, pp. 419–449
- Fritsch, M. (2004) Entrepreneurship, entry and performance of new business compared in two growth regimes: East and West Germany. *Journal of Evolutionary Economics*, 14, pp. 525–542. (DOI: 10.1007/s00191-004-0230-z)
- Fritsch, M., Bublitz, E., Sorgner, A., Wyrwich, M. (2014) How much of a socialist legacy? The re-emergence of entrepreneurship in the East German transformation to a market economy. *Small Business Economics*, 43, pp. 427–446. (DOI 10.1007/s11187-014-9544-x)
- Fritsch, M., Rusakova, A. (2012) Self-employment after socialism: Intergenerational links, entrepreneurial values, and human capital. *SOEP papers on multidisciplinary panel data research*, No. 456 (Elérhető: <http://hdl.handle.net/10419/60191>; letöltve: 2018.01.10.)
- Fritsch, M., Sorgner, A., Wyrwich, M. (2015) Die Entwicklung der Wirtschaft in Ostdeutschland nach der Wiedervereinigung. *Gesellschaft. Wirtschaft. Politik (GWP)*, 2/2015, pp. 225–238. (DOI: 10.3224/gwp.v64i2.19457)
- Fritsch, M., Wyrwich, M. (2014) The Long Persistence of Regional Levels of Entrepreneurship: Germany, 1925–2005. *Regional Studies*, 48 (6), pp. 955–973. (DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/00343404.2013.816414>)
- Fritsch, M., Wyrwich, M. (2017) The effect of entrepreneurship on economic development—an empirical analysis using regional entrepreneurship culture. *Journal of Economic Geography*, 17, pp. 157–189. (DOI:10.1093/jeg/lbv049)
- Heimpold, G. (2001) Die Unternehmenslücke zwischen Ost- und Westdeutschland – ein zentrales Problem der ostdeutschen Wirtschaft? *Wirtschaft im Wandel*, 9/2001., pp. 199–205.
- Heimpold, G. (2005) Unternehmensnetzwerke in Ostdeutschland: Konzentration auf Verdichtungsräume. *Wirtschaft im Wandel*, 4/2005, pp. 118–124.
- Heimpold, G. (2008) Unternehmensbesatz in Ostdeutschland: Befunde aus dem Unternehmensregister. *Wirtschaft im Wandel*, 10/2008, pp. 384–390.
- Heimpold, G. (2010) Unternehmensnetzwerke in Mitteldeutschland: Häufig durch Wissenschaftseinrichtungen koordiniert. *Wirtschaft im Wandel*, 8/2010, pp. 384–388.
- Horváth Gy. (2013) A német Mezzogiorno? A keletnémet regionális fejlődés az újraegyesítés után. *Területi Statisztika*, 53(5), pp. 492–514.
- Kőrösi I. (2014) Kettős kötődés: Németország gazdasági helyzete, szerepe az európai integrációban és Közép-Európában, az 1990–2013-as időszakban. *Külügyi Szemle*, 2014/1, pp. 35–68.
- Kunath, J., Kosensky, W., Buze, A., Winkler, I. (2006) Die Firmenlandschaft kleiner und mittlerer Unternehmen in Sachsen. *Schriften zur Organisationswissenschaft: Forschungsberichte und -aufsätze*, No. 9 (Elérhető: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-20080715106>; letöltve: 2018.01.07.)
- Lehmann, E., Neuberger, D., Raethke, S. (2004) Lending to Small and Medium-Sized Firms: Is There an East-West Gap in Germany? *Small Business Economics*, 23, pp. 23–39.
- Leydesdorff, L.–Fritsch, M. (2006): Measuring the Knowledge Base of Regional Innovation Systems in Germany in Terms of a Triple Helix Dynamics. *Research Policy* 35 (10): 1538–1553.
- McMillan, J., Woodruff, C. (2002) The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies. *The Journal of Economic Perspectives*, 16 (3), pp. 153–170.

In: Lux Gábor (2019) (szerk): Ipari közép vállalatok és területi versenyképesség. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.

- Ragnitz, J., Heimpold, G., Hölscher, J., Land, R., Schroeder, K. (2015) 25 Jahre Deutsche Einheit: eine Erfolgsgeschichte? *Wirtschaftsdienst*, 95 (6), pp. 375–394. (DOI: 10.1007/s10273-015-1837-4)
- Stark, D. (1992) Path Dependence and Privatization. Strategies in Central and Eastern Europe. *East European Politics and Societies*, 6 (1), pp. 17–54.
- Welter, F. (2007) Entrepreneurship in West and East Germany. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 4 (2), pp.97–109. (DOI: 10.1504/IJESB.2007.011838)
- Wyrwich, M. (2012) Regional Entrepreneurial Heritage in a Socialist and a Postsocialist Economy. *Economic Geography*, 88 (4), pp. 423–445.
- Wyrwich, M. (2013) The Role of Regional Conditions for Newly Emerging KIBS Industries in the Face of Radical Institutional Change. *European Planning Studies*, 21 (11), pp. 1760–1778. (DOI: 10.1080/09654313.2012.753694)
- 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, pp. 467–492. (DOI: 10.1007/s11187-015-9695-4)