

7. VÁLLALKOZÓI HAJLANDÓSÁG, POTENCIÁLIS VÁLLALKOZÓK ÉS KOCKÁZATKERÜLÉS

LENGYEL GYÖRGY

7.1. Bevezetés

Ebben a tanulmányban egy 2007-es adatbázis (a Flash Eurobarometer #192) adataira támaszkodva azt elemezzük, hogy miként alakult az EU 25 országában a vállalkozói hajlandóság, mekkora a vállalkozók és a potenciális vállalkozók aránya. Megvizsgáljuk azt is, hogy milyen érveket és ellenérveket sorakoztatnak fel a válaszadók a vállalkozással kapcsolatban.

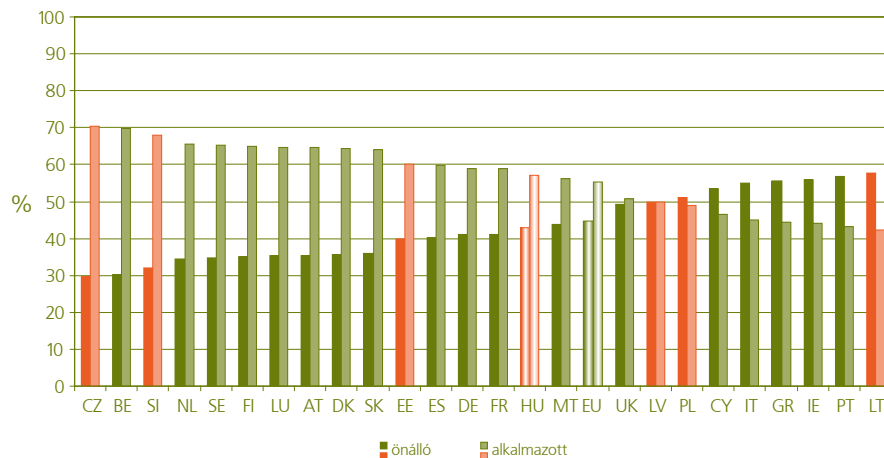
A *vállalkozói hajlandóság* és a *potenciális vállalkozók* fogalma gyakran ugyanazt a társadalmi csoportot fedi. Valóban, akik hajlandóak lennének vállalkozni, azok igen tág értelemben potenciális vállalkozók. Nem nehéz belátni azonban, hogy egy elvi lehetőség, az életfelfogások közötti szimpátiaalapú választás tágabb kört fed, másra válaszol, mint az a kérdés, amelyik az itt és most megnyíló személyes vállalkozói lehetőség vonzó voltát firtatja. Azt a korábbi vizsgálatok tisztázták, hogy különbség van a vállalkozás tekintetében inklináció (hajlandóság) és intenció (szándék) között; az utóbbi szűkebb kört fed le (Krueger–Brazeal, 1994; Ashcroft–Holden–Low, 2004; Koh, 1996; Stoyanov, 1997). Azt is láttuk, hogy a vállalkozói sikert több tényező egymástól függetlenül is befolyásolja, s mind a vállalkozói inklináció, mind pedig a vállalkozói intenció érdemi befolyással volt a későbbi vállalkozói karrierre, akkor is, ha egymás és más társadalmi tényezők hatását is kontrollálták (McClland, 1987; Etzioni, 1987; Fitzsimmons–Evans, 2005; Lengyel, 2002, 2008; Audretsch et al., 2002). Most azt látjuk, hogy érdemes tovább differenciálni a fogalmi apparátust. A vállalkozói hajlandóság és a vállalkozói tervek mellett érdemes figyelmet fordítani arra a kérdéskörre, hogy mennyire tartják vonzónak a válaszadók a vállalkozói karriert önmagukra nézve a belátható jövőben. A vállalkozói hajlandóságot azzal a kérdéssel közelítjük meg, hogy „Tegyük fel, hogy különböző foglalkozások között választhatna, melyiket választaná: alkalmazott lenne inkább, vagy önálló?” Egy elvi lehetőséget kínálunk fel, s erre mindenki válaszol hajlandósága, tapasztalata vagy benyomásai szerint. A potenciális vállalkozókat ennél pontosabban írja le az a kör, amelyik arra kérdez rá, hogy „Személy szerint Ön mennyire tartja vonzónak azt a lehetőséget, hogy önfoglalkoztatóvá váljon a következő 5 évben?” (a nagyon vonzótól az egyáltalán nem vonzóig). A vállalkozás személyes karrierbeli kívánatossága még nem jelent konkrét terveket, de kizárja azokat, akik koruk, egészségi állapotuk vagy más okok miatt nem tudnának vállalkozásba kezdeni. Azokról van szó, akiknek elvileg nem lenne ellenére egy ilyen lehetőség, s ha tiszta lappal indulhatnának, ha nem tornyosulnának előttük leküzdhetetlen akadályok, inkább lennének vállalkozók, mint alkalmazottak. A *potenciális vállalkozókon* azonban a továbbiakban itt *azokat értjük, akik vonzónak tartanák maguk számára a vállalkozás lehetőségét a következő öt évben*.

Az elemzés során először áttekintjük az elvileg vállalkozni hajlandók, a potenciális vállalkozók és a vállalkozók arányát országok és régiók szerinti bontásban. Megnézzük azt is, hogy mennyire tartják kivitelezhetőnek a vállalkozóvá válást a válaszadók. Ezt követően megrajzoljuk a potenciális vállalkozók társadalmi profilját, választ keresve arra a kérdésre, hogy „honnan jönnek a vállalkozók”. Megvizsgáljuk azokat a motívumokat is, amelyeket a vállalkozói alternatíva mellett sorakoztatnak fel. Végül megvizs-

gáljuk azokat az érveket, amelyeket azok használnak, akik elutasítják a vállalkozói alternatívát, s azt, hogy milyen *kockázatokat* érzékelnek az emberek a vállalkozás kapcsán (Miner–Raju, 2004). A 15 éves és idősebb népességre reprezentatív, országos népességárányok szerint súlyozott minta 18 655 főt tartalmaz (Gallup, 2007).

7.2. Vállalkozói hajlandóság és potenciális vállalkozók: országok és régiók

A vállalkozói hajlandóság esetében, amikor az akarjuk megtudni, hogy az illető szívesen lenne-e vállalkozó, lényegében a vállalkozói és az alkalmazotti lét elvi lehetősége között kell választani. Ez az arány Európában kiegyensúlyozott (7.1. ábra): a válaszadók közel fele, 45 százaléka választaná a vállalkozás lehetőségét (a skandináv országokban 35%, a mediterrán országokban 50%).



7.1. ábra A vállalkozói hajlandóság országonként (%)

Megjegyzés:

A „Tegyük fel, hogy különböző foglalkozások között választhatna, melyiket választaná: alkalmazott lenne inkább, vagy önálló?” kérdésre adott válaszok aránya.

Forrás: Flash Eurobarometer #192(2007) adatai alapján saját számítás.

Az átlagosnál lényegesen magasabb, a válaszadók felét meghaladó a vállalkozói hajlandóság Litvániában, Portugáliában, Írországban, Görögországban, Olaszországban és Cipruson. Ezzel szemben a Benelux és skandináv államokban, valamint a történelmi Osztrák–Magyar Monarchia területének nagyobb részén (az osztrák, szlovén, cseh és szlovák részeken) az átlagosnál lényegesen alacsonyabb, kétötöd alatti volt az arány. Magyarországon a vállalkozói hajlandóság az EU-s átlag körüli (43%-os) volt, csakúgy, mint Németországban, Franciaországban, az Egyesült Királyságban és Lengyelországban.

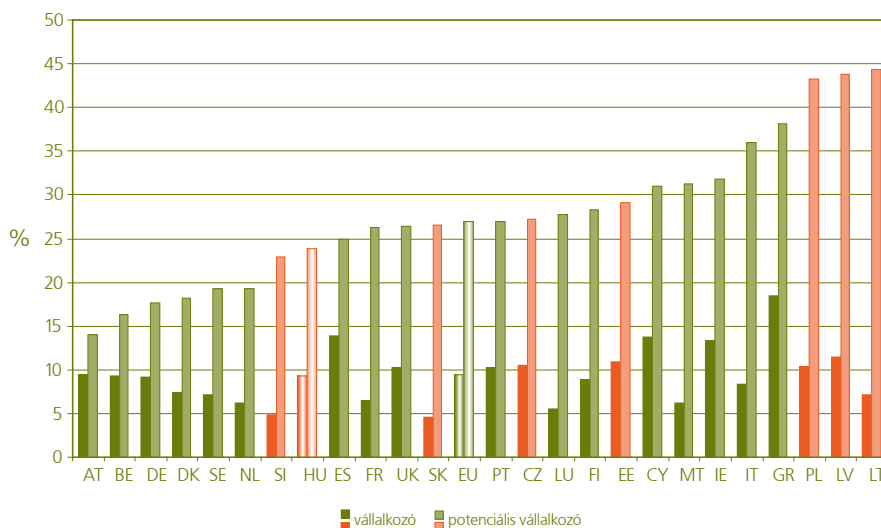
A potenciális vállalkozók aránya – tehát azoké, akik szívesen vennék a következő öt évben a vállalkozás lehetőségét – értelemszerűen alacsonyabb volt, mint a vállalkozói hajlandóság. Az EU átlagában ez az arány valamivel meghaladta az egynegyedet, 27 százalékos volt; a skandináv országokban 21, a kelet-európai országokban pedig 37 százalékot tett ki (7.2. ábra).

7.2. ábra: A tényleges és a potenciális vállalkozók arányánként (%)

Megjegyzés:

A „Személy szerint Ön mennyire tartja vonzóknak azt a lehetőséget, hogy önfoglalkoztatóvá váljon a következő 5 évben?” kérdésre adott válaszok aránya.

Forrás: Flash Eurobarometer #192 (2007) adatai alapján saját számítás.

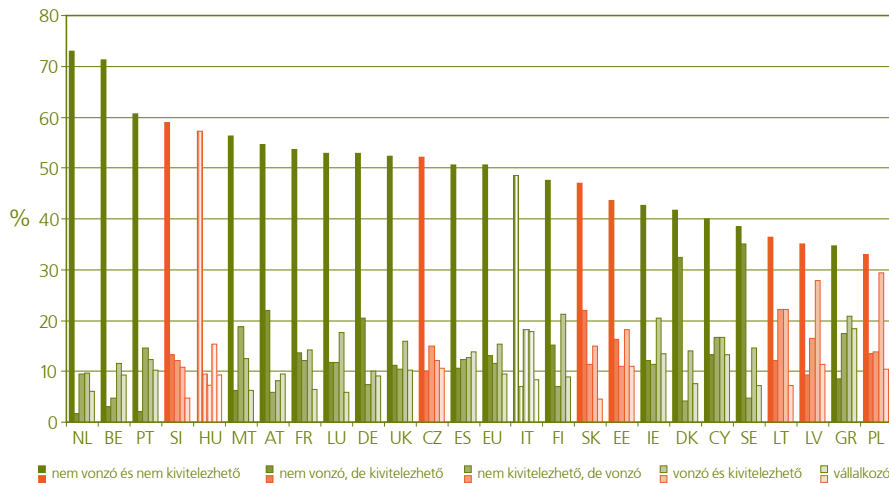


Elsőként arra gondolhatunk, hogy a vállalkozói inklináció és a potenciális vállalkozók aránya közötti eltérésnek alapvetően három oka lehet. a) Az egyik ok az, amint a bevezetőben már említettük, hogy a konkrét vállalkozási perspektíva nem mindenki számára áll nyitva, aki elvileg nem zárkózna el ettől. Ennek hátterében lehet a kor és számtalan más, a lehetőségeknek korlátot állító, a szubjektív adottságokban rejlő tényező. b) A másik ok, gondolhatnánk, éppenséggel az lehet, hogy ahol magasabb a tényleges vállalkozók aránya, ott a potenciális vállalkozói merítési bázis értelem szerűen kisebb. Ahol már jószerevel mindenki kipróbálhatta a vállalkozás lehetőségét, ott az új kohorszok és az új élethelyzet elé kerülők, a magukat megmondolók adhatják a potenciális vállalkozók bázisát. c) A harmadik ok az intézményi környezetben, az üzleti klímában rejlik, ami országonként lehet kedvezőbb és kedvezőtlenebb. A potenciális vállalkozók aránya az átlagosnál lényegesen magasabb a volt szovjet tagállamokban (Litvániában és Lettországon) és Lengyelországban, de Görögországban és Olaszországban is. Görögországban ráadásul a tényleges vállalkozók aránya kétszeresen meghaladja az EU átlagát. A magyarzatok tehát összetettebbek a vállalkozói potenciál tekintetében, mintsem hogy a magas vállalkozói aránnyal való inverz kapcsolat kielégítően leírja őket. A skandináv és a Benelux államokban, Ausztriában, Németországban a potenciális vállalkozói arány alatta marad az EU átlagának, vagy átlag körüli (mint Finnország és Luxemburg esetében).

A tényleges vállalkozói arány, ami az EU átlagában 9,5 százalék volt, az átlagosnál lényegesen magasabb volt a már említett Görögország mellett Cipruson, Írországon és Spanyolországban. Az átlagosnál lényegesen alacsonyabb volt ez az arány azonban Hollandiában, Luxemburgban, Szlovákiában, Szlovéniában és Máltán.

A vállalkozni hajlandóknál szűkebb kör a potenciális vállalkozóké, és náluk is szűkebb azoké, akik egyszerre kívánatosnak és reálisnak is tartják a vállalkozás lehetőségét (7.3. ábra). Ezeknek az aránya az EU átlagában végül is 15 százalék. Az átlagot lényegesen meghaladja a lengyel, görög, lett, litván és ír átlag. Lényegesen alulmúlja

azonban az osztrák, holland, szlovén és német adat. A magyar adat ismét megegyezik az EU átlagával.



7.3. ábra: Az önállóvá válás vonzó és kivihető volta a következő öt évben országanként (%)

Forrás: Flash Eurobarometer #192 (2007) adatai alapján saját számítás.

A vállalkozói alternatíva kívánatossága és kivihetősége szempontjából azok érdemelnek különös figyelmet, akik kívánatosnak tartják ugyan a vállalkozást, de nem érzik megvalósíthatónak. Az EU-ban minden kilencedik válaszadó vélekedett úgy, hogy a vállalkozói alternatíva jó lenne számukra, ám az mégsem kivihető. Nem csupán a vállalkozni hajlandók és a potenciális vállalkozók között van különbség tehát, hanem a vállalkozói karrier közeljövőbeli kívánatossága és kivitelezhetősége között is. Ez átlag fölött jellemzi a lett, a litván, az olasz, a görög, a ciprusi és a máltai népességet. A magyar adatok ebben a tekintetben átlag alattinak mondhatók.

Mint az országok felsorolásából látjuk, a vállalkozói potenciál és a vállalkozók aránya tekintetében érzékelhetünk bizonyos regionális különbségeket. A lehetséges csoportosítások közül a nagy régiók szerinti bontás – melyben a skandináv, a mediterrán, a kelet- és a nyugat-európai országok csoportját határoljuk el – erősebb kapcsolatban áll a vállalkozói potenciál mutatóival, mint akár az alapító és a csatlakozó országok különbsége, akár pedig pusztán a volt szocialista országok elkülönítése. Kisebb az átlagosnál mind a vállalkozói hajlandóság, mind pedig a potenciális vállalkozók aránya a skandináv országokban. A vállalkozói hajlandóság tekintetében a mediterrán országokban van lényegesen átlag feletti arány. A potenciális vállalkozók – az önállóvá válást személy szerint kívánatosnak tartók – tekintetében a mediterrán országok ugyancsak meghaladják az átlagot, de ezeken is túlszárnyal a kelet-európai országokban tapasztalt arány (szemben az átlagos 27%-kal, 32, illetve 36%.)

A tényleges vállalkozók tekintetében, bár az eltérések szignifikánsak, már korántsem ilyen jelentős mérvűek. A vállalkozás személyes perspektíváját kívánatosnak és egyben kivihetőnek is ítélik aránya Kelet-Európában ugrik az átlag fölé, s Nyugat-Európában valamelyest átlag alatti. Az északi országokban az átlagosnál nagyobb azoknak az aránya, akik a vállalkozást ugyan megvalósíthatónak tartanák, de nem kíván-

nának élni ezzel a lehetőséggel. A keleti és a déli országokban éppen fordítva, azok fordulnak elő az átlagnál nagyobb arányban, akik szívesen vállalkoznának, de úgy érzik, ez valamilyen okból nem kivihető.

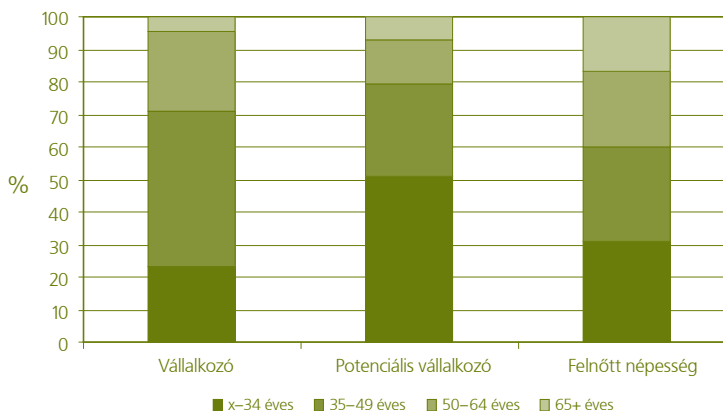
Igen erős asszociáció mutatkozik a vállalkozói hajlandóságot mutatók és a potenciális vállalkozók között: azoknak a négyötödöt meghaladó döntő többsége, akik egy elvi alternatíva esetén sem választanák a vállalkozás lehetőségét, a következő öt évben sem látna szívesen ilyen megoldást. A vállalkozni hajlandók valamivel több, mint fele gondolja úgy, hogy a következő néhány évben ez a lehetőség számára konkrétan kívánatos is. Másként: a potenciális és a tényleges vállalkozók mintegy háromnegyede gondolja úgy, hogy egy elvi alternatíva esetén az alkalmazotti léttel szemben az önállóságot választaná. Itt éppen az az elgondolkoztató, hogy átlagosan minden negyedik vállalkozó is inkább az alkalmazotti létet preferálná, s ez első közelítésben behatárolja a kényszervállalkozók körét is. A potenciális vállalkozókon belül nagyjából hasonló módon vélekednek a vállalkozás elvi lehetőségéről azok, akik kivihetőnek látják ezt a személyes lehetőséget, s azok, akik úgy érzik, hogy kívánatos lenne ugyan, de ez számukra a következő öt évben kivihetetlen. A skandináv országokban a vállalkozói hajlandóság az átlagnál gyengébb asszociációt mutat a potenciális, s az átlagnál erősebbet a tényleges vállalkozással. A vállalkozói hajlandóság és a vállalkozás konkrét mérlegelése az átlagnál gyengébb asszociációt mutat a mediterrán országokban is.

7.3. A potenciális vállalkozók társadalmi profilja

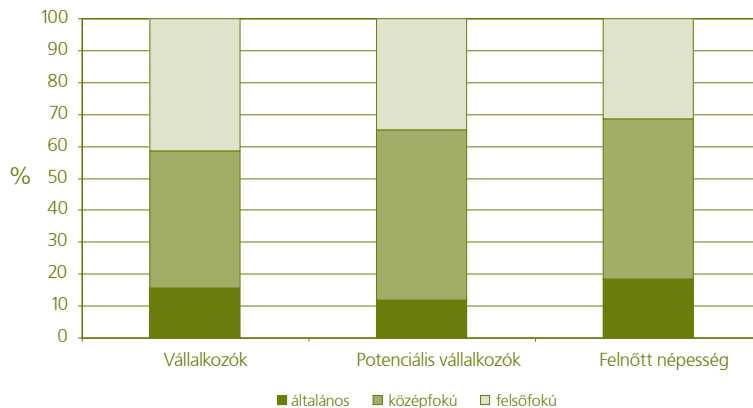
A potenciális vállalkozói kör nemek szerinti aránya kiegyensúlyozott, mintegy fele férfi, fele nő. A tényleges vállalkozók körében az EU átlagában a nők aránya 30 százalék körüli. A potenciális vállalkozók mintegy fele a 35 év alatti fiatalok közül kerül ki. A vállalkozás gondolatát fontolgatóknak csupán 7 százaléka jön a 65 év feletti korcsoportból. Másik metszetben ez azt is jelenti, hogy a vállalkozás személyes lehetőségét kívánatosnak tartók aránya korcsoportonként jelentősen csökken (7.4. ábra).

7.4. ábra: A vállalkozók, a potenciális vállalkozók és a felnőtt népesség megoszlása a felnőtt népesség megoszlása korcsoportok szerint az országok átlagában(%)

Forrás: Flash Eurobarometer #192 (2007) adatai alapján saját számítás.



A képzettségi adatokkal összevetve az derül ki, hogy a szakadás az alapfokú és az annál magasabb végzettségűek között húzódik (7.5. ábra). Míg az alapfokú végzettségűek közül minden hatodik vállalkozna a közeljövőben, addig a közép- és a felsőfokú végzettségűek 29–30 százaléka. Ez egyben azt is jelenti, hogy a potenciális vállalkozók több mint fele középfokú, s több mint harmada felsőfokú végzettségű.



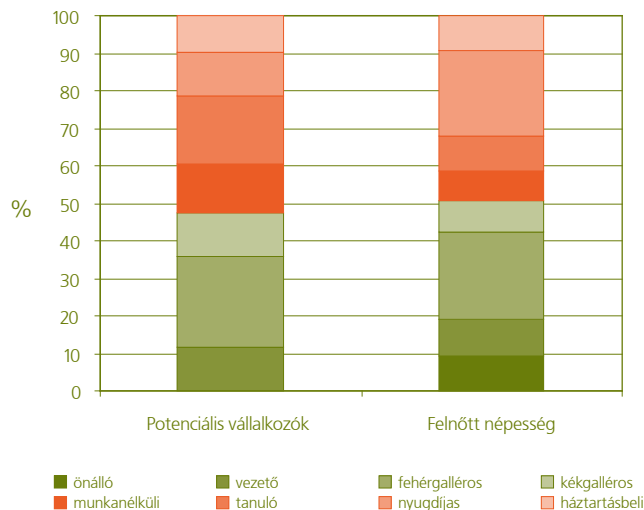
7.5. ábra: A vállalkozók, a potenciális vállalkozók és a felnőtt népesség megoszlása képzettség szerint az országok átlagában (%)

Forrás: Flash Eurobarometer #192 (2007) adatai alapján saját számítás.

Aktivitási kategóriákban gondolkozva azt látjuk, hogy az aktívak 30 százaléka, de a tanulók több mint fele potenciális vállalkozó, s a nyugdíjasok körében az arány már elenyészően alacsony. Másként ez azt jelenti, hogy a tanulók a felnőtt népességbeli arányukhoz (9%) képest kétszeres arányban képviseltetik magukat a potenciális vállalkozók között, míg a nyugdíjasok aránya a felnőtt népességbeli arányuknak (23%) csupán fele (7.6. ábra). Részletesebb munkaerő-piaci kategóriánként elemezve pedig azt találjuk, hogy a vezetők, a kéggalléros munkások és a munkanélküliek látják átlag fölött vonzónak a vállalkozás személyes perspektíváját. Ugyanezen csoportok felülreprezentáltak azok között is, akik e lehetőséget egyben kivihetőnek is tartják. Azok között, akik a vállalkozói karriert vonzónak, de a következő néhány évben megvalósíthatatlannak érzik, a munkanélküliek és a diákok szerepelnek átlag feletti arányban. A vállalkozói hajlandóság foglalkozási csoportok szerinti megoszlása némiképp eltér ettől a képtől. Az önálló és az alkalmazotti státusz közötti elvi választás tekintetében a diákok és a munkanélküliek ugyancsak átlag felett választanák az önállóság perspektíváját, a vezetők és a kéggallérosok azonban némiképp az átlag alatti arányban. A diákok és a munkanélküliek, akik nem integrálódtak a nagy foglalkoztató szervezetekbe, azok az önállóságot elvileg is és konkrét lehetőségeiket tekintve is többre értékelik.

7.6. ábra: A potenciális vállalkozók és a felnőtt népesség megoszlása aktivitás szerint, az országok átlagában (%)

Forrás: Flash Eurobarometer #192 (2007) adatai alapján saját számítás.



A nagy szervezetek alkalmazottai között vannak tehát azok, akik elvileg és általában inkább vonzódnak az alkalmazotti léthez, ám az elkövetkező öt évben vonzódnak tartják egy vállalkozás lehetőségét is. A felvétel, amire támaszkodunk, 2007-ben készült, amikor a gazdasági válság jelei még nem mutatkoztak meg. Ám nem kell nagy szociológiai képzelőerő ahhoz, hogy e látszólag inkonzisztens vélekedés mögött a foglalkoztatási mikrokörnyezet hatásait és az előre menekülő kényszervállalkozó motívumait sejtsük. Korábbi kutatási eredmények arra utalnak, hogy ez a típus – szemben a munkanélküliből lett kényszervállalkozóval – inkább alkalmas sikerre vinni és fenntartani a vállalkozást (Amit–Muller, 1995; Czako et al., 1996; Lengyel, 2002).

A jelenség országcsoportok szerinti modalitása is figyelemre méltó. A skandináv és nyugat-európai országokban a foglalkozási csoportok közötti eltérések kisebb mérvűek, mint a posztszocialista és a mediterrán országokban. Ezekben a munkanélküliek és a diákok az átlagnál lényegesen nagyobb arányban tartják vonzóknak a vállalkozás lehetőségét. A kettejük közötti éles különbség abban ragadható meg, hogy míg a háztartásbeliek a déli országokban átlag alatt, addig a kelet-európai országokban lényegesen átlag fölött érdekeltek a vállalkozás lehetőségében. Ez utóbbi arra utal, hogy a háztartásbeli, inaktív státusz itt gyakran a munkanélküliséggel rokonítható kényszer szülte állapot. Egy további sajátossága a posztszocialista országok vállalkozói potenciáljának a vállalkozás lehetőségét vonzóknak, de ugyanakkor kivihe-tetlennek tartó, tehát aspirációiban vélhetőleg gátolt csoport tekintetében van. Ebben, a kivitelezhetőség előtti gátakat érzékelő csoportban általában a diákok és a munkanélküliek a legjelentősebben felülreprezentáltak, Kelet-Európában azonban a munkások, a kékgalléros alkalmazottak köre az, amelyik a leginkább érzékeli a vállalkozás kivitelezhetőségi problémáit.

A származási adatok viszonylag gyenge asszociációban állnak a tényleges és a potenciális vállalkozással. Az állapítható meg, hogy míg a tényleges vállalkozók felülreprezentáltak azok körében, akiknek szülei is vállalkozók voltak, addig a potenciális

vállalkozók azok közt fordulnak elő az átlagosnál nagyobb arányban, akinek apja szak-képzetlen munkás, anyja pedig közalkalmazott volt.

Az összefüggéseket regressziós modellekkel is teszteltük. Három modellcsaládot vizsgáltunk: az elsőben a vállalkozói hajlandóság, a másodikban a potenciális vállalkozás, a harmadikban pedig a vonzónak és kivihetőnek ítélt vállalkozói alternatíva esélyeit becsültük a kor, a nem, a lakóhely jellege, a képzettség, a szülők vállalkozói múltja, az aktivitás és a posztszocialista országok kontrollváltozóival (7.1. táblázat). Minél konkrétabb volt a kérdés, annál pontosabb volt a becslés, ez az általános első tapasztalat. A vállalkozói hajlandóság esetében a képzettség, az anya vállalkozói foglalkozása és a posztszocialista múlt nem játszott szerepet, egyébként a nem, a munkaerő-piaci aktivitás, az életkor a várt irányban befolyásolják a vállalkozói hajlandóságot. A rurális területeken élők némiképp az urbánus lakosságnál nagyobb elvi érdeklődést mutatnak a vállalkozás lehetősége iránt, minden más tényezőt egyenlőnek véve.

Amikor nem az elvi lehetőségek közti választásra, hanem arra irányult a kérdés, hogy mennyire vonzó a vállalkozói alternatíva a következő öt éven belül, tehát kik a potenciális vállalkozók, a becslések pontosabbá váltak, a modellek magyarázó ereje növekedett, s az esetek több mint 70 százalékát helyesen sorolta be a modell. A potenciális vállalkozásra a fiatal életkor és a munkaerő-piaci aktivitás volt jelentős hatással – amelyek külön-külön több mint megkétszerezték a potenciális vállalkozás esélyét –, valamint a posztszocialista múlt, ami ugyancsak jelentősen növelte a vállalkozói kedvet, más tényezőket adottnak véve. Ez azért is figyelemre méltó, mert ebben a dichotom változóban a kelet-európaiak egy olyan tömbbel vannak szembeállítva, ami nem csupán az átlagosnál kisebb vállalkozói érdeklődést mutató skandináv, s az átlagos nyugati lakosságot foglalja magában, hanem a legnagyobb vállalkozói kedvet mutató mediterrán lakosságot is. Megjegyzendő még, hogy a nem és a szülők vállalkozói tapasztalata a várt irányban, szignifikánsan hat, míg a lakóhely településjellegének a korábtól eltérő jellege van. Míg a vállalkozói hajlandóság elvi kérdésében a rurális, addig a potenciális vállalkozás konkrét kérdésében az urbánus lakosságnak vannak szignifikánsan pozitívabb elképzelései.

Amikor a vállalkozás lehetőségét vonzónak és kivihetőnek tartó csoportba tartozás esélyeit becsüljük, tehát arra vagyunk kíváncsiak, hogy a potenciális vállalkozók a realitásokkal mennyire vetnek számot a modell még pontosabb becslést ad, és az esetek több mint négyötödét helyesen sorolja be. Minden bevont magyarázó változó szignifikáns és hasonló irányban hat, mint a potenciális vállalkozás esetében, azonban a változók egymáshoz viszonyított magyarázó ereje némiképp módosul: csökken a fiatal életkor, s növekszik a képzettség, a munkaerő-piaci aktivitás és a szülők vállalkozói tapasztalatának jelentősége.

7.1. táblázat: Bináris logisztikus regressziós modellek: vállalkozói hajlandóság, potenciális vállalkozók, a vállalkozás vonzó és kivitelezhető volta

Megjegyzések:

Kerekített adatok.

Szignifikanciaszintek: *: 0,05; **: 0,01; ***: 0,001; ****: 0,0001

Potenciális vállalkozók: akik úgy gondolják, hogy az önállóvá válás vonzó számukra a következő 5 évben.

A vállalkozás vonzó és kivitelezhető volta: akik úgy gondolják, hogy az önállósodás vonzó és kivitelezhető számukra a következő 5 évben.

Forrás: Flash Eurobarometer #192(2007) adatai alapján saját számítás.

Változók	Vállalkozói hajlandóság, Exp (B)	Potenciális vállalkozók, Exp (B)	A vállalkozás vonzó és kivitelezhető volta, Exp (B)	Potenciális vállalkozók, Exp (B)	A vállalkozás vonzó és kivitelezhető volta, Exp (B)
Nem (férfi = 1)	1,54****	1,39****	1,71****	1,26****	1,60****
Kor (15–39 éves = 1)	1,29****	2,40****	2,03****	2,46****	1,87****
Település (város = 1)	0,93*	1,13****	1,15***	1,08	1,10*
Képzettség (közép- és felsőfokú= 1)	0,93	1,23****	1,51****	1,53****	1,69****
Az apa foglalkozása (önálló volt = 1)	1,37****	1,20****	1,39****	0,98	1,22****
Az anya foglalkozása (önálló volt = 1)	1,07	1,20***	1,29****	1,15	1,23**
Az ország jellege (posztiszocialista = 1)	1,09*	1,80****	1,91****		
Aktivitás (nem nyugdíjas=1)	1,15****	2,18****	2,69****	2,47****	3,02****
Vállalkozói hajlandóság (=1)				7,61****	5,39****
Országok (UK = 0)					
Belgium				0,70*	0,92
Csehország				1,52**	0,91
Dánia				0,63*	0,92
Németország				0,64****	0,67****
Észtország				1,34	1,26
Görögország				2,20****	1,37*
Spanyolország				1,12	0,85
Franciaország				1,03	0,86*
Írország				1,16	1,17
Olaszország				1,49****	0,97
Ciprus				1,18	0,83
Lettország				3,32****	2,47****
Litvánia				2,11****	1,20
Luxemburg				1,25	1,37
Magyarország				0,90	1,00
Málta				1,20	0,56
Hollandia				0,76*	0,61***
Ausztria				0,54****	0,58*
Lengyelország				2,70****	2,49****
Portugália				0,89	0,64***
Szlovénia				1,03	0,78
Szlovákia				1,06	1,00
Finnország				1,75**	2,12****
Svédország				0,74*	1,05
Kontans	0,53	0,09	0,03	0,03	0,01
Cox & Snell R ² ,	0,02	0,10	0,07	0,26	0,16
Nagelkerke R ² ,	0,03	0,14	0,13	0,36	0,26
Helyesen becsült arány, %	57,7	71,5	83,2	79,3	84,1

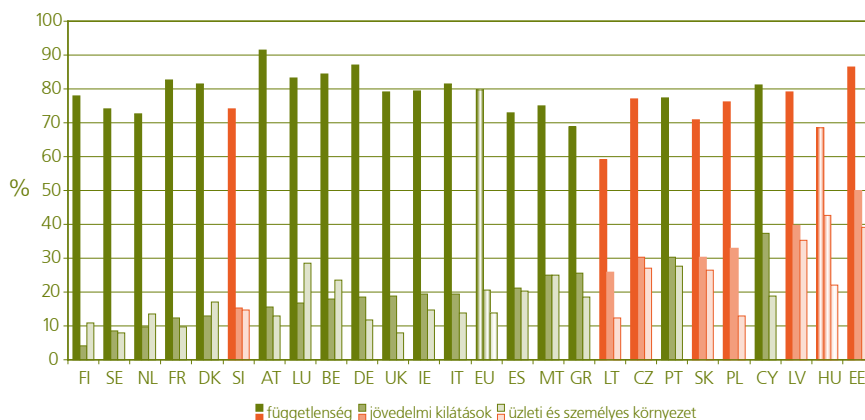
Amennyiben a potenciális vállalkozói arány magyarázatába bevonjuk a vállalkozói hajlandóság tényezőjét s az országokat, ez értelemszerűen jelentősen növeli a modell magyarázó erejét. Az alkalmazotti léttel szemben a vállalkozás elvi lehetőségét preferálók mintegy hétszer nagyobb eséllyel tartják vonzónak a vállalkozás közeljövőbeli személyes alternatíváját is. A posztoszocialista országokat a többi országgal szembeállító dichotómia helyett az összes országgal számolva a modell megerősíti a táblákból és ábrákból nyert képet mind a potenciális vállalkozókra, mind pedig a vállalkozást nem csupán vonzónak, de egyben lehetségesnek is tartókra vonatkozóan. Az EU-átlag közeli potenciális vállalkozói arányt képviselő Nagy-Britanniához viszonyítva kétháromszoros arányt mutat a ciprusi, a lengyel, a litván és a görög adat, de az átlagosnál lényegesen kisebbet az osztrák, a holland vagy a svéd mutató. A vállalkozást vonzónak és kivitelezhetőnek tartó szűkebb réteg arányainak becslésében hasonló szerepet játszanak az országok, de néhány ország hatása megfordult. A mediterrán országok legtöbbszörében a vállalkozást nagyobb arányban tartották vonzónak, mint a britek, de kisebb arányban tartották egyszersmind lehetségesnek is.

7.4. Pró: miért lennének inkább vállalkozók, mint alkalmazottak?

A vállalkozói hajlandóság spontán magyarázatára számos különböző érvet említettek a válaszadók, köztük a függetlenséget, a kedvező kilátásokat és gazdasági környezetet, a családi-baráti kör hatását, illetve az alkalmazotti lét bizonytalanságát és kedvező kilátásainak hiányát. A legnagyobb említési arány két változót jellemzett. Az egyik a függetlenség, az önmegvalósítás, a feladat érdekességének motívumait tartalmazta; a másik azt, hogy a vállalkozó szabadon választhatja meg a munkavégzés helyét és idejét. E két érv tartalmilag kapcsolódik egymáshoz, úgyhogy az alábbiakban együtt kezeljük őket. A vállalkozói hajlandóságot mutatók négyötödös döntő többsége említett ilyen érvet. A következő – egyötödös arányban – említett érv a kedvezőbb jövedelmi kilátásoké volt. A többi tényezőt egyenként 1–2 százalék említette, s közülük azok álltak össze – összességében egyhetedes említési gyakoriságú – csoporttá, amelyek valamely külső feltételre, az üzleti vagy a családi-baráti környezet hatására utaltak. (Mivel több válaszmotívumot is kiszűrhettek a kérdés során az interjúalanyok spontán válaszaiból, az egyes válaszlehetőségek összege természetesen meghaladja a százat.) Lényegében három motívumcsoportot jelölhetünk tehát meg a válaszadók spontán érveiben: a *függetlenség belső törekvése, a jövedelmi kilátások és a külső környezeti hatások* motívumait. A *döntő többség a függetlenség, szabadság, önmegvalósítás belső motívumaival érvelt*, amikor a vállalkozói és az alkalmazotti lét elvi alternatíváját mérlegelve a vállalkozói opció mellett döntött (7.7. ábra).

7.7. ábra: A vállalkozói hajlandóság főbb indokai országonként (%)

Forrás: Flash Eurobarometer #192 (2007) adatai alapján saját számítás.



Először országcsoportonként vizsgálódva azt látjuk, hogy a posztoszocialista országok körében az átlagosnál kisebb arányban választották a függetlenség motívumát, és az átlagosnál nagyobb arányban érveltek a kedvező jövedelmi kilátások vagy a kedvező üzleti, illetve családi-baráti környezet hatásai mellett. Részletesebb bontásban azt találjuk, hogy mindenütt a legnépszerűbbek a függetlenség érvei, ám valójában ezeket az északi, a déli és a kelet-európai országok lakói az átlagosnál valamivel kevésbé hangoztatják, és egyedül a szűkebb értelemben vett nyugat-európai területen gyakoribb az egyébként igen magas átlagnál.

A környezeti hatások érvrendszerét egyaránt átlag fölötti arányban alkalmazták a mediterrán és a posztoszocialista országokban. A két országcsoport közötti különbség abban rejlett, hogy az utóbbiakban lényegesen gyakoribb volt a jövedelmi esélyek motívuma.

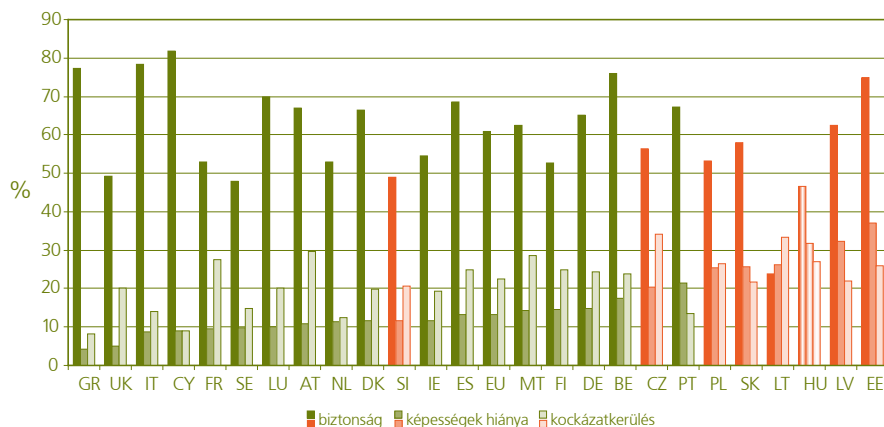
Részletesebb országbontásokat szemügyre véve kitérünk, hogy a függetlenség érvét átlag felett hangoztatták döntésük igazolásaként a Benelux államok lakói, a britek, a németek és a franciák is. Ugyancsak átlag fölötti arány jellemezte ebben a tekintetben az észti válaszadókat, akik emellett a jövedelmi kilátások lehetőségét is átlag fölött hangsúlyozták. Általában, az országok szerinti bontás kisebb-nagyobb eltérésekkel megerősíti a régiók szerint impressziót. A kelet-európai országok jóval átlag fölött hangsúlyozták a jövedelmi és a környezeti érvet, míg a skandináv országokban – ahol egyébként is legkisebb volt a vállalkozói hajlandóság – átlag alatt.

7.5. Kontra: kockázatok és aggodalmak

Ebben az utolsó részben először azt vizsgáljuk meg, hogy milyen érveket használtak azok, akik a vállalkozással szemben az alkalmazotti lét elvi alternatíváját részesítették előnyben. Ezt követően sorra vesszük azokat a kockázatokat, amelyeket a válaszadók említettek az interjú során a vállalkozással kapcsolatban.

Akik inkább lennének alkalmazottak, mint vállalkozók, azok leggyakrabban arra utaltak, hogy az alkalmazotti státusz stabilitást, biztonságot, rendszeres jövedelmet és

munkabeosztást jelent. Az esetek mintegy háromötödében említettek ilyen motívumot. Egy másik motívumcsoport a *hiányzó vállalkozói képességekre* utalt, arra, hogy a válaszadó híján van az üzleti készségeknek, az ötleteknek vagy az anyagi erőforrásoknak. Minden nyolcadik válaszadó fogalmazott meg ilyen érveket. S egy ehhez erősen kapcsolódó harmadik motívumcsoportot: a döntések véglegességétől, illetve a bürokráciától való félelmet; azt emelve ki, hogy nehezen viselnék a bukás társadalmi és jogi konzekvenciáit. A válaszok több mint ötöde tartalmazott ilyen, a *kockázatokkal* kapcsolatos motívumot. (Mivel a spontán válaszok több motívumot is tartalmaztak, és az „egyéb válasz” kategóriájától eltekintünk, a válaszok nem adják ki a 100%-ot.)



7.8. ábra: Az önállóvá válás elutasításának főbb indokai országonként (%)

Forrás: Flash Eurobarometer #192 (2007) adatai alapján saját számítás.

Országcsoportok szerint megállapítható, hogy a posztszocialista országok lakói az átlagosnál ritkábban utaltak a biztonságra az alkalmazotti lét választásakor (bár a leggyakoribb válaszkategória esetükben is ez volt), s az átlagosnál lényegesen gyakrabban a vállalkozói készségek hiányára és a kockázatkerülésre (7.8. ábra).

A kép tovább árnyalódik, ha a nem posztszocialista országok csoportját ismét a szokásos módon a skandináv, a mediterrán és a nyugati országok csoportjára bontjuk. Kiderül ugyanis, hogy a vállalkozás elvi alternatíváját elutasítók közt az alkalmazotti lét biztonságára hivatkozók a mediterrán országokban voltak felülreprezentáltak. Ebben a vonatkozásban tehát nem posztszocialista sajátosságról van szó, mivel ebben a tekintetben Európában mindenütt ez a vezérmotívum, és a dél-európai országokban az átlagosnál is inkább. A készségek hiánya és a kockázatkerülés motívumai azonban valóban kelet-európai sajátosságok: a többi országcsoportban az ilyen válaszok aránya átlag alatti vagy átlagos, Kelet-Európában átlag feletti.

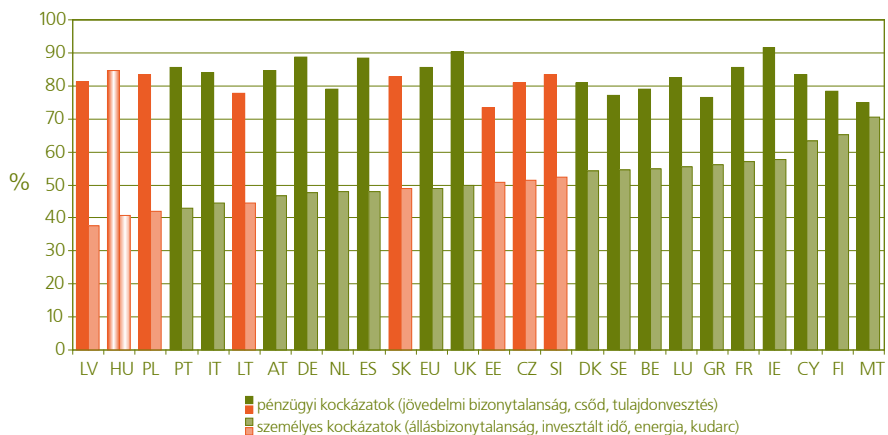
A magyar adatok két vonatkozásban is érdekesek: egyrészt a biztonsági motívumot az átlagosnál jóval kevésbé hangoztatják a válaszadók, másrészt viszont a készségek hiányát az átlagosnál jóval inkább. Az ábrából kiderül, a magyar adatok az utóbbi esetben a kelet-európai sajátosságokhoz igazodnak. A biztonsági törekvésre való hivatkozás Litvániában olyan alacsony, hogy alatta marad a kockázatkerülés és a készségek hiánya által megszabott arányoknak. Az észtek, a lettek és a magyarok körében a készségek, adottságok hiányára való utalás meghaladja a kockázatkerülés motí-

vumcsoportját, ami ritkán – ezeken kívül csak a portugál és a szlovák válaszadók körében – fordul elő. Emlékeztetnünk kell arra, hogy a képességek hiánya válaszcsoport olyan elemeket sűrít, mint az üzleti ötletek, lehetőségek hiánya, az anyagi eszközök hiánya és a készségek hiánya. Részletesebb bontásban vizsgálva kiderül az is, hogy ezekben az utóbb említett országokban – s azokon belül különösen Észtországból és Magyarországon a pénzügyi eszközök hiányát említették az átlagosnál gyakrabban.

Egy további elemzési lehetőséget kínál annak mérlegelése, hogy miként vélekednek a vállalkozással kapcsolatos leggyakoribb kockázatokról a válaszadók (7.9. ábra). A hat válaszlehetőségen belül két tematikus csoport körvonalazódott: az egyik csoport a *pénzügyi kockázatokra* utalt (a csőd, a vagyon elvesztése, illetve a bizonytalan jövedelem tartozott ide). A válaszok másik csoportja a *személyes kockázatokra* utalt (ideértve a munka bizonytalanságát, a fölöslegesen befektetett túl sok időt és energiát, valamint a személyes kudarc esélyét). Minden hét válaszadóból hat említette a pénzügyi kockázatok valamelyikét, és a válaszadók fele utalt a személyes kockázatokra is.

7.9. ábra: Kockázattípusok az üzletalapítás során országonként

Forrás: Flash Eurobarometer #192 (2007) adatai alapján saját számítás.



A kockázatoktól való félelemnek vannak társadalmi sajátosságai. Ilyen társadalmi sajátosság, hogy a nők a férfiaknál gyakrabban aggódnak a pénzügyi kockázatok miatt, a személyes kockázatok tekintetében azonban nincs a nemek között különbség. Megfigyelhető társadalmi sajátosság továbbá, hogy a pénzügyi és a személyes kockázatoktól való félelem a kor előrehaladtával csökken. A legfiatalabb korosztály említi leggyakrabban a pénzügyi és a személyes kockázatok veszélyét; megjegyzendő: ez elsősorban a csőd fogalmával kapcsolatos aggodalmak magas arányából adódik, mivel a vagyonvesztés és a jövedelmi bizonytalanság kevésbé mutat ilyen generációs sajátosságokat. A munkamegosztásban elfoglalt pozíció szerint a pénzügyi kockázatokot a diákok, a munkanélküliek és a kékgallérosok említik átlag fölött. A személyes kockázatokot ezzel szemben a diákok és a munkanélküliek mellett a vezetők és általában a felsőfokú végzettségűek érzékelik inkább.

Mint említettük, ezt a kérdésblokkot mindenkitől megkérdezték, így érdemes ellenőrizni, hogy voltak-e különbségek a vállalkozói hajlandóságot mutatók és az alkalmazotti lét elvi alternatívája mellett döntők között. Azt találjuk, hogy a két csoport között a pénzügyi kockázatok említési gyakorisága tekintetében nincs különbség, a személyes kockázatokot illetően pedig gyenge szignifikáns különbség mutatkozik: az alkalmazotti létet preferálók az átlagosnál némiképp nagyobb személyes kockázatokot látnak a vállalkozás lehetőségében. A potenciális vállalkozók – akik vonzóknak tartják a vállalkozás személyes perspektíváját a belátható jövőben – mind a vállalkozni nem akaróknál, mind pedig a tényleges vállalkozóknál nagyobb aggodalommal tekintenek a jövőbeli vállalkozásra a pénzügyi és a személyes kockázatok tekintetében egyaránt. Szorosabban szemügyre véve egy érdekes belső különbségre is bukkanunk a vállalkozás lehetőségét vonzóknak találók körében: a pénzügyi gondokat azok hangsúlyozzák inkább, akik a vállalkozást vonzóknak gondolják ugyan, de nem tartják megvalósíthatónak. A személyes gondokat viszont azok említik átlag fölött, akik vonzóknak és kivihetőnek is gondolják a vállalkozást a maguk számára a következő öt évben.

Akik éppen konkrét lépéseket tettek a vállalkozás irányába, az átlagosnál gyakrabban említették a személyes kockázatokot. Azok, akiknek korábban volt vállalkozása, de feladták, nem mutattak az átlagostól számottevően eltérő magatartást. A tényleges vállalkozók a pénzügyi kockázatokot az átlagosnál alacsonyabbnak, a személyes kockázatokot pedig átlagosnak találták.

A vállalkozással kapcsolatos kockázatok regionális tagoltsága tekintetében azt mondhatjuk, hogy posztszocialista országok lakói az átlagosnál némileg kevésbé érzékelik a pénzügyi és a személyes kockázatokot. Közelebről szemügyre véve ez abból adódik, hogy a pénzügyi gondokat a Baltikumban, a személyes kockázatokot pedig a visegrádi országokban említették az átlagosnál kisebb arányban. Tágabb összehasonlító keretbe állítva pedig azt látjuk, hogy a pénzügyi gondokat a skandináv országokban említik az átlagosnál jóval kevésbé, a személyes kockázatokot azonban az átlagosnál jóval inkább. Ez utóbbi aggodalmak alacsonyabbak voltak valóban inkább kelet-európai sajátosság: az átlagos közel ötven százalékkal szemben a személyes gondok említési gyakorisága kétötöd körüli Magyarországon, Lengyelországban, Lettországon, bár átlag körüli a csehek, a szlovákok és az észtek körében. Az országcsoportok átlagai tehát gyakran igen jelentős belső különbségeket takarnak.

7.6. Összegzés

Egy, a vállalkozói vs. alkalmazotti lét közti elvi választás esetében 2007-ben az *EU lakosságának közel fele* (45%-a) mutatott *vállalkozói hajlandóságot*. Ennél alacsonyabb, de *egynegyedet* meghaladó (27%) volt a *potenciális vállalkozók*, vagyis azok aránya, akik vonzóknak látták a következő öt évben a vállalkozás személyes perspektíváját. Nagyjából *minden hetedik* válaszadó (15%) számára *vonzó, s egyben kivihető* is a vállalkozás személyes lehetősége. A *tényleges vállalkozókat* a felmérés tanúsága szerint a felnőtt népességen belül *egytizedük* képviseli. A vállalko-

zói hajlandóság, és a potenciális vállalkozók aránya az átlagosnál alacsonyabb volt a skandináv, és az átlagosnál magasabb a mediterrán és a kelet-európai országokban. A vállalkozói hajlandóság különösen felülreprezentált a fiatalok, a diákok, a közép- és felsőfokú végzettségűek, valamint a munkanélküliek körében. Kelet-Európában átlag feletti érdeklődést mutatnak a vállalkozás lehetősége iránt a háztartásbeliek is. A vállalkozói aspirációkban gátoltak – akik szívesen vállalkoznának, de ezt nem tartják kivitelezhetőnek – általában a diákok és a munkanélküliek, Kelet-Európában azonban inkább a munkások köréből kerülnek ki átlag fölött.

Arra a kérdésre, hogy miért lennének vállalkozók, az emberek leggyakrabban a *függetlenség* motívumát jelölték meg, és az átlagosnál is gyakrabban érveltek így Nyugat-Európában. Az üzleti és a családi-baráti *környezeti hatások* érvrendszerét átlag fölötti arányban használták a mediterrán és a posztszocialista országokban, s az utóbbiakban jóval átlag fölött a *jövedelmi kilátások* motívumát is.

Akik nem lennének vállalkozók, azok leggyakrabban az alkalmazotti lét nagyobb biztonságára hivatkoztak, de a posztszocialista országokban, s így Magyarországon is, az átlagosnál gyakrabban érveltek az üzleti készségek és anyagi eszközök hiányával, valamint a kockázatkerüléssel.

A vállalkozással járó *pénzügyi és személyes kockázatokat* a potenciális vállalkozók az átlagnépességnél és a tényleges vállalkozóknál nagyobbak érzékelik. Azok, akik szeretnének vállalkozni, de úgy érzik, hogy ebben akadályozva vannak, a pénzügyi kockázatokat látják túlzottnak. Akik pedig szeretnének és tudnak is vállalkozni, a személyes kudarcától tartanak inkább. A pénzügyi és a személyes kockázatokat a posztszocialista országok lakói az átlagosnál kevésbé hangoztatják, bár itt a vállalkozni nem hajlandók körében az átlagosnál gyakoribb a kockázatkerülés motívuma.

Hivatkozások

- ASHCROFT, B. – HOLDEN, D. – LOW, K. (2004): *Potential entrepreneurs and the self-employment choice decision*. Strathclyde Discussion Paper in Economics. University of Strathclyde, Glasgow.
- AUDRETSCH, D. B. – THURIK, R. – VERHEUL, I. – WENNEKERS, S. (eds.) (2002): *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison*. Kluwer Academic Publishers, Boston.
- ETZIONI, A. (1987): Entrepreneurship, adaptation and legitimation. A macro-behavioural perspective. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 8, 175–189.
- FITZSIMMONS, J. – EVANS, D. J. (2005): *Entrepreneurial attitudes and entrepreneurial intentions: A cross-cultural study of potential entrepreneurs in India, China, Thailand and Australia*. Babson-Kauffman Conference paper. Wellesley, MA.
- GALLUP (2007): *Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway. Analytical Report*. The Gallup Organization, Bruxelles.
- KOH, H. C. (1996): Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics. *Journal of Managerial Psychology*, 11, 12–25.

- KRUEGER N. J.–BRAZEAL, D. V. (1994): Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 18 (3, Spring), 91–104.
- LENGYEL, Gy. (2002): Social capital and entrepreneurial success. Hungarian small enterprises between 1993 and 1996. In Bonell, V. E. – Gold, T. B. (eds.): *The new entrepreneurs of Europe and Asia. Patterns of business development in Russia, Eastern Europe and China*. M.E. Sharpe, Armonk, London, 256–277.
- LENGYEL, Gy. (2008): A vállalkozói hajlandóság hatása a vállalkozásra és a jólétre. A Magyar Háztartás Panel néhány tanulsága (1992–2007). In Kolosi T. – Tóth I. Gy. (szerk.): *Társadalmi riport, 2008*. TÁRKI, Budapest, 429–450.
- MCCELLAND, D. C. (1987): Characteristics of successful entrepreneurs. *Journal of Creative Behaviour*, 21 (3), 219–233.
- MINER, J.–N. S. RAJU (2004): Risk propensity differences between managers and entrepreneurs and between low and high growth entrepreneurs: a reply in a more conservative vein. *Journal of Applied Psychology*, 89, 3–13.
- STOYANOV, A. (1997): Private business and entrepreneurial inclinations in Bulgaria. In Lengyel, Gy.–Róna-Tas, Á. (eds.): *Entrepreneurship in Eastern Europe. International Journal of Sociology*, 27 (3), 51–79.