

A vállalkozói hajlandóság hatása a vállalkozásra és a jólétre

A Magyar Háztartás Panel néhány tanulsága
(1992–2007)

Lengyel György

1. Bevezetés¹

Amennyire az elméletörténet egységes abban, hogy a vállalkozó közgazdasági figurájának megrajzolásához Cantillon, Say, Schumpeter és Kirzner járultak hozzá érdemben, annyira mutatkozik egyetértés abban is, hogy a vállalkozói motiváció kutatási hagyományában McClland neve merül fel leggyakrabban (Blaug 2000; Schumpeter 1980; Kirzner 1973, 1985; McClland 1967, 1987). Az általa javasolt teljesítménymotívum, mint a vállalkozás felé terelő legfontosabb kulturálisan kondicionált tényező hosszú időre megalapozta a kutatások irányát, egyebek mellett azzal is, hogy termékeny vitákat generált. Azóta a vállalkozói attitűdöknek, szándékoknak és hajlandóságoknak, a potenciális vállalkozóknak számottevő irodalma van (Ashcroft–Holden–Low 2004; Krueger–Carsrud 1993; Chell–Haworth–Brearly 1991; Fitzsimmons–Evans 2005; Etzioni 1987; Kets de Vries 1996; Koh 1996).

Egy figyelemreméltó megkülönböztetés a potenciális vállalkozókat elhatárolja nem csupán a vállalkozni nem hajlandóaktól, hanem a ténylegesen vállalkozni szándékozóktól is. A vállalkozói potenciál egyfajta nyitottságot, készséget jelent a mindenkori vállalkozói lehetőség megragadására, nem határozott vállalkozói szándékot (Krueger–Brazeal 1994). A kérdés szempontunkból azért fontos, mert vizsgálatunkban a vállalkozói hajlandósággal foglalkozunk, s bizonyos pontokon lehetőség nyílik a konkrétabb vállalkozói szándékokkal való kapcsolat tesztelésére, valamint a két tényező együttes hatásának vizsgálatára is.

¹ Az azonos című tanulmány rövidített változata. A tanulmány alapjául szolgáló eredeti elemzés a Háztartások Életpálya Vizsgálata keretében készült (Lengyel 2008) és a kutatás összefoglaló kötetében (Kolosi–Tóth szerk. 2008) jelent meg. Köszönettel tartozom Keller Tamás, Rudas Tamás és Tóth István György módszertani és technikai tanácsaiért.

A szakirodalomban létezik egy másik megkülönböztetés is, amely a „push” és „pull” típusú vállalkozó között disztinívál: az előbbi az, akit előző munkahelye, élethelyzete elhagyására készítenek a körülmények (beleértve azt is, hogy esetleg nem érzi ott jól magát), az utóbbi pedig az, aki ki akar próbálni egy üzleti lehetőséget. Amit és Muller (1995) nemzetközi vizsgálatukban azt találták, hogy a vállalkozók mintegy kétharmada tartozott a „push” és egyharmada a „pull” típusba, s hogy az utóbbiak sikeresebbek voltak, a sikert az egy főre jutó forgalomban, illetve a személyes jövedelemben mérve. A két típus leggyakoribb közös vonása az önjellemzésekben a szervezőképesség, integritás, adaptációs készség, kreativitás, jó kommunikációs- és vezetői készség volt. Ezekhez képest a kockázatvállalás, az intenzív erőfeszítés, a tárgyalókészség, a szakmai ismeretek, a vevőkkel és eladókkal való munkakapcsolat, a bizonytalan helyzetek kezelési képessége és a jószerecse lényegesen ritkábban járultak hozzá az önképhez. A két vállalkozótípus között épp ez utóbbi két legritkábban említett vonás tekintetében volt statisztikailag szignifikáns különbség, amennyiben a „push” típusú vállalkozók valamivel gyakrabban említették ezeket.

A hazai vállalkozás-kutatásoknak meglehetősen gazdag hagyománya van (Hegedüs–Márkus 1978; Laky 1984; Kuczi–Vajda 1996; Laky–Neumann 1992; Czakó *et al.* 1996; Laki 1998; Laki–Szalai 2004; Róbert 1996; Kuczi 2000). A vállalkozói hajlandósággal foglalkozó hazai és kelet-európai vizsgálatok rövidebb múltra tekinthetnek vissza (Lengyel 1996; Stoyanov 1997–98; Bolcic 1997–98; Radaev 1997–98). Ezekből egyebek mellett arra derült fény, hogy 1988-ban a magyar felnőtt népesség mintegy egynegyede lett volna vállalkozó, a döntő többség nem ideológiai, hanem egzisztenciális és egyéb okokból utasította el a vállalkozói életút perspektíváját. A potenciális vállalkozók aránya az 1990-es évek elején jelentősen megnőtt, majd a kilencvenes évek derekán mélyebbre esett vissza, mint a rendszerváltás előtt volt, míg végül aztán ismét beállt az egynegyed körüli szintre. A kelet-európai vizsgálatok arra is fényt derítettek, hogy a potenciális és a tényleges vállalkozók társadalmi jellemzői sok tekintetben hasonlóak voltak – mindkét csoportban felülreprezentáltak voltak a szakértelmiségiek és a szakmunkások –, noha a társadalmi háttérváltozók erősebben befolyásolták a tényleges, mint a potenciális vállalkozók összetételét.

A kutatások ugyanakkor egy sor kérdést nyitva hagytak: ha a vállalkozói hajlandóság olyan hullámzást mutat, mint amit évről évre tapasztaltunk, akkor mi magyarázza ezt a hullámzást, van-e egyáltalán szabályszerűsége ennek az attitűdnek, s milyen hatást gyakorol a vállalkozóvá válásra? E kérdések egy részét az 1992–97-es Magyar Háztartás Panel (MHP) adatbázisán ellenőrizni lehet. Különösen gazdagítja azonban az elemzés lehetőségét az,

hogy a panelmintát egy újabb kutatás keretében² 2007-ben is lekérdezték – bármily kockázatosnak és nehezen kivihetőnek tűnt is módszertanilag –, mivel ezzel a hosszabb távú hatások is vizsgálhatóvá válnak.

Ebben a tanulmányban a következő kérdések foglalkoztatnak:

- Milyen volt a vállalkozói hajlandóságot mutató réteg társadalmi-kulturális összetétele és motivációja a kilencvenes évek elején?
- Milyen volatilitása volt a vállalkozói hajlandóságnak és a vállalkozói létnek a kilencvenes években?
- Milyen prediktív ereje van a vállalkozói hajlandóságnak: kik, s milyen arányban lettek vállalkozók a vállalkozói hajlandóság függvényében rövidebb távon, tehát az 1993 és 1997 közötti időszakban, valamint hosszabb távon 1993 és 2007 között?
- S végül, milyen hatással van a vállalkozói hajlandóság az életminőségre, az objektív és szubjektív jólétre.

Ezek megválaszolása céljából először táblaelemzéseket végzek a társadalmi összetétel, az attitűdök és a volatilitás vizsgálatához. Majd ugyancsak elemi statisztikai eszközökkel, valamint logisztikus regressziós elemzéssel megnézem, hogy a vállalkozói hajlandóság gyakorol-e hatást – a demográfiai adottságok, származás, emberi erőforrások mellett – a vállalkozói létre, a családi vállalkozásra és a családi tőkejövedelmek volumenére, illetve a szubjektív jólétre.

2. A vállalkozói hajlandóság társadalmi jellegzetességei az 1990-es évek elején

A vállalkozói hajlandóság sajátos demográfiai elrendezettséget mutat. Először is a mindenkori potenciális vállalkozók felülreprezentáltak a férfiak és a fiatalok körében. A lakóhely településjellegével gyengébb az összefüggés. Másodsor a vállalkozói hajlandóság szignifikáns kapcsolatban állt a származással. A magasabb iskolai végzettségű szülők körében magasabb vállalkozói hajlandóság mutatkozott. Megjegyzendő, hogy az anya iskolai végzettsége ebben a tekintetben fontosabbnak bizonyult, mint az apáé.

A szülők foglalkozása és a kért vállalkozói hajlandósága között ugyancsak szignifikáns az összefüggés, de néhány jellegzetességre fel kell hívni a figyelmet. A potenciális vállalkozók különösen abban a csoportban

² A TÁRKI Háztartások Életút Vizsgálata (HÉV) című kutatásában az eredeti MHP-mintában szereplő személyek több mint felével, közel 3000 fővel sikerült újra kérdőíves interjút készíteni.

felülreprezentáltak, ahol az apa vezető beosztású vagy szakmunkás volt. Ezzel szemben azok, akiknek az apja vállalkozó volt, az átlagosnál kisebb hajlandóságot mutattak a vállalkozásra. Lényegében hasonló tendenciák tükröződnek az anya foglalkozási adataiból is, bár az alacsonyabb foglalkoztatottsági ráta miatt kevésbé markánsan.

Az, hogy a szülőknek volt-e üzlete, gyára, bérháza vagy 20 holdnál nagyobb földje nem mutatott érdemi összefüggést a vállalkozói hajlandósággal. Mikor azonban egy későbbi adatfelvételi hullámban a kérdést úgy tettük fel, hogy a szülők, nagyszülők között volt-e vállalkozó, ez már érdemi befolyást gyakorolt. Az olyan családokból származók, ahol a nagyszülők és szülők között volt vállalkozó nagyobb arányban lettek volna maguk is azok. A jelenleg mögött egy kohorszhatást sejtethetünk. A kérdezettek átlagéletkora 46 év volt, jelentős részük gyermekkorát az 1950-es években élte le, mikor a vállalkozói szülői háttér inkább társadalmi hátrányt jelentett. Az idősebbek közt – akiknek nagyobb eséllyel lettek volna még szüleik körében is vállalkozók –, mint láttuk pusztán az életkor miatt alacsonyabb volt a vállalkozási hajlandóság. A fiatalabbak között pedig mindez inkább a nagyszülőkkel asszociálható.

A kérdezett iskolai végzettsége számottevő összefüggést mutatott a vállalkozói hajlandósággal. A nyolc általánossal vagy annál alacsonyabb végzettséggel bírók jelentősen alul, míg a szakmunkások és a középiskolai végzettségűek felülreprezentáltak voltak a potenciális vállalkozók körében. A felsőfokú végzettségűek körében azonban a vállalkozói hajlandóság csak mérsékelten haladta meg az átlagot. Részletesebb bontásokból kiderül, hogy a főiskolát végzettek inkább, míg az egyetemi diplomások kevésbé vonzódtak ehhez a perspektívához.

Jelentősen felülreprezentáltak voltak a potenciális vállalkozók között azok, akiknek karrierjében voltak hullámhegyek, akik úgy érezték, hogy karrierjük ugrásszerű volt, s némiképp azok is, akik életük során már töltöttek be vezetői pozíciót.

A fenti összefüggéseknek a többsége minden vizsgált évben robusztus, s a tartósan vállalkozók körében is fennáll. Más részük esetében az összefüggés csupán néhány évben bizonyul szignifikánsnak: ilyen a lakóhely településtípusa, az hogy valaki párttag volt-e, illetve, hogy szerzett-e vezetői tapasztalatot élete során, s az is, hogy a felmenők körében volt-e a vállalkozásnak vagy beruházásnak hagyománya. Megjegyzendő, hogy a vizsgált hozott és szerzett erőforrások többsége erősebb összefüggést mutatott a kezdeti vállalkozói hajlandósággal, mint a tartós vállalkozói szándékkal. A társadalmi státus megjelölése és a szülői vagyon esetében fordított volt a helyzet. A szubjektív osztályhelyzet eredetileg nem mutatott érdemi kapcsolatot a vállalkozói hajlandósággal, s az összefüggés nem volt számottevően erős a tartós vál-

lalkozói hajlandóság esetében sem. A magukat közép- vagy felsőosztályba sorolók – akik a népesség mintegy 30%-át tették ki – némiképp nagyobb arányban mutattak vállalkozói hajlandóságot, mint azok, akik úgy érezték, hogy az alsó vagy alsó-középosztályba tartoznak.

1. táblázat. A vállalkozói hajlandóság összefüggése néhány társadalmi háttérváltozóval (Cramer's V/Phi)

Változók	Az 1992-ben vállalkozói hajlandóságot mutatók	Az 1992 és 1997 között tartósan ⁺ vállalkozói hajlandóságot mutatók
Nem	0,13****	0,07****
Életkor (50+)	0,31****	0,20****
A lakóhely jellege	n.sz.	n.sz.
Az apa iskolai végzettsége	0,16****	0,11****
Az apa foglalkozása	0,15****	0,11****
Az anya iskolai végzettsége	0,17****	0,12****
Az anya foglalkozása	0,13****	0,08***
Szülőknek volt-e üzlete, gyára, bérháza, 20 holdnál több földje?	n.sz.	0,02**
A szülők, nagyszülők közt volt-e vállalkozó?	0,07***	n.sz.
A kérdezett iskolai végzettsége	0,12****	0,09****
Volt-e vezető?	0,05*	n.sz.
Karrierje ugrásszerű volt-e?	0,08****	0,08****
Karrierjében voltak-e hullámzások?	0,11****	0,10****
Tagja-volt-e az MSZMP-nek?	n.sz.	n.sz.
Dolgozott-e 1992-ben	0,13****	0,08****
Az alsó vagy a közép és felső osztályba sorolja-e magát?	n.sz.	0,04*
Vállalkozó lett 1993 és 1997 között	0,14****	0,04****

Forrás: MHP 1992–1997

Megjegyzés: Kerekített adatok. Szignifikancia szintek: *:0,05; **: 0,01; ***: 0,001, ****: 0,0001. + A három vagy több alkalommal vállalkozói hajlandóságot mutatók.

A vállalkozói hajlandóság és a későbbi vállalkozói lét között rövid távon szignifikáns statisztikai összefüggés mutatkozott. Nem volt ez a kapcsolat determinisztikus, de a potenciális vállalkozók körében a rövidebb távon vállalkozásba kezdők aránya mintegy kétszerese volt az átlagnak. Vagy másként

fogalmazva, az 1993 és 1997 között vállalkozni kezdők kétharmada azok közül került ki, akik 1992-ben nem utasították vissza a vállalkozás gondolatát.

3. A potenciális vállalkozók attitűdjei és véleményei

A potenciális vállalkozók között 1992-ben szignifikánsan nagyobb volt azoknak az aránya, akik más vonatkozásban is változtattak volna életükön. Egyötödük tervezett munkahely-változtatást, szemben a vállalkozói hajlandóságot nem mutatók kevesebb, mint tizedével. Még abban a 2-4%-os töredékben is, amelyik családi okokból vagy tanulási szándékkal állásváltogatást tervezett, szignifikánsan nagyobb volt a vállalkozói hajlandóságot mutatók aránya.

Igen érdekes összefüggésre mutat rá az az elemzés, amelyik a „szívesen lenne-e vállalkozó?” formulát – mellyel a vállalkozói hajlandóságot mértük – a „tervezi-e, hogy vállalkozásba kezd?” , illetve a „tervezi-e, hogy kereskedni, üzletelni kezd?” kérdéssel veti egybe. Azt látjuk, hogy azoknak, akik vállalkozást terveztek, döntő többsége, mintegy kilenctizede szívesen lenne vállalkozó, minden tizedik azonban nem, vagy csupán fenntartásokkal válna azzá. Lehetséges, hogy néhányuk esetében pusztán inkonzisztenciáról van szó, lehet azonban amellet is érvelni, hogy a fenntartásokkal élők feltehetően megfontolták válaszukat. Ha így van, ez a jelenség a „pull” és „push” típusú vállalkozóval, tehát a vállalkozásba kerülés két motívumával – a lehetőség megragadásával, s a kényszerrel – állhat összefüggésben. Az egyik esetben az anyagi motívumok mellett a teljesítmény, a kibontakozás lehetősége áll a háttérben (Lengyel 2002; Czákó *et al.* 1996), a másik esetben pedig az állásvesztés lehetősége vagy a pusztán anyagi kényszer. Erre utal az is, hogy a család következő évi jövedelmi kilátásait latolgató kérdést illetően a potenciális vállalkozók többsége optimistábban nyilatkozott az átlagnál (s e tekintetben az átlagnál határozottabb képpel is rendelkezett). Azonban a potenciális vállalkozók csoportja azok között is némiképp felülreprezentált volt, akik úgy érezték, hogy családjuk anyagi helyzete a jövőben jelentősen romlani fog. Még markánsabban mutatta ezt az összefüggést az, hogy a potenciális vállalkozók az átlagosnál nagyobb arányban nyilatkoztak úgy, hogy jövedelmük nem fedezi a családi rezsit, s ugyanakkor némiképp felülreprezentáltak voltak a másik póluson is.

Módosítja ezt az értelmezést, hogy a munkanélküliségtől való félelem tekintetében a potenciális vállalkozók csoportja nem tért el az átlagtól (hozzávetőleg minden harmadik munkavállaló tartott attól, hogy elveszíti állását). A

„push” faktorok között tehát az anyagi kényszer, és nem a munkával való elégedetlenség vagy a munkahelyvesztés játszott fontos szerepet.

Annak megítélésében már szignifikáns volt az eltérés a vállalkozni hajlandók és nem hajlandók között, hogy könnyen vagy nehezen találtak volna-e ismételt munkát. A potenciális vállalkozók ebben a tekintetben is az átlagosnál jóval bizakodóbbak voltak.

A vállalkozói hajlandóságot mutatók az átlagosnál némiképp nagyobb arányban gondolták úgy, hogy a munkanélküliség javítja a munkafegyelmet (nagyjából minden második megkérdezett vélekedett így), s az átlagosnál lényegesen nagyobb arányban hangoztatták azt, hogy a munkanélküliség az adott gazdasági helyzetben elkerülhetetlen része az életnek. A vállalkozói hajlandóság kettős motívumát tükrözi az az információ is, mely szerint a potenciális vállalkozók mintegy kétharmada beruházta volna a nyereséget, míg egyharmaduk azt inkább életszínvonal javítására fordította volna. Még markánsabb az eltérés a vállalkozni hajlandók és nem hajlandók között abban a tekintetben, hogy egy esetleges szerencsejáték-nyereményt mire fordítanának. A potenciális vállalkozók több mint fele nyilatkozott úgy, hogy beruházná az összeget, ezzel szemben a vállalkozni nem hajlandók közül csupán minden tizedik tett volna így.

Az elégedettség tekintetében a vállalkozói hajlandóság első pillantásra nehezen értelmezhető képet mutat. Élete eddigi alakulásával, életszínvonalával a potenciális vállalkozó nagyjából annyira volt elégedett, mint az átlag: tehát azokban a dimenziókban, amelyekkel a szubjektív jólét kognitív dimenzióját mérni szokták, nem találtunk különbséget. Ezzel szemben munkájával, lakásfeltételeivel, s különösen jövedelmével a vállalkozói hajlandóságot mutató kérdezett az átlagosnál szignifikánsan elégedetlenebb volt. A vállalkozói hajlandóság egyik legfontosabb hajtóerejét tehát a materiális feltételekkel való elégedetlenségben találjuk. Két olyan dimenzió is akad azonban, amelyek mentén a potenciális vállalkozók nem elégedetlenebbek, hanem elégedettebbek voltak, mint a többiek. Az egyik az egészségi állapot, s ezen nincs mit meglepődni, ez következik a vállalkozói hajlandóság és az életkor közötti negatív kapcsolatból, valamint az idős korúak rosszabb egészségi állapotából. Az elutasítási indokok között a kedvezőtlen egészségi állapot igen fontos szerepet játszott. A másik aspektus, amelynek mentén a potenciális vállalkozó helyzete az átlagosnál szignifikánsan kedvezőbb képet mutatott, az a jövőbeli kilátásokkal való elégedettség volt. Hozzátehetjük: a fenti összefüggések tartósnak bizonyultak, mivel 1992 és 1997 között minden évben, amikor mértük a potenciális vállalkozók jövőjüket és egészségi állapotukat az átlagosnál kedvezőbben ítélték meg, míg munkájukkal és jövedelmi helyzetükkel elégedetlenebbek voltak, mint az átlag. Továbbá megfigyelhető volt az

is, hogy némely évben erős kötéseiket (családi és rokoni kapcsolataikat) is kedvezőtlenebbnek tartották, mint az átlag, de ez csak a rokoni kapcsolatok esetén érte el a szignifikancia szintet.

4. A vállalkozói hajlandóság és a vállalkozói lét volatilitása 1992 és 1997 között

A potenciális vállalkozók mintegy fele-háromötöde került ki azok közül, akik az előző évben is mutattak vállalkozói hajlandóságot. A vállalkozó kedv tehát mutat egyfajta stabilitást, s az ezzel kapcsolatos attitűdök konzisztensek, statisztikailag szignifikánsan kapcsolódnak egymáshoz.

2. táblázat. A potenciális vállalkozók közül azoknak az aránya, akik az előző évben is vállalkozói hajlandóságot mutattak (%)

	1993	1994	1995	1996	1997
Arány (%)	59,8	47,0	56,9	53,5	47,6
Esetszám (N)	829	832	631	434	313
Phi (****)	0,34	0,33	0,29	0,29	0,36

Forrás: MHP 1993–1997

Megjegyzés: Szignifikancia szint: ****: 0,0001.

Azonban a kapcsolat laza, egyik évről a másikra viszonylag sokan változtattak véleményét. Ennek többféle oka lehet. Az egyik kézenfekvő ok magában a gazdasági-társadalmi feltételrendszerben keresendő. Ha romlanak a gazdasági feltételek és kilátások, ha a gazdaságsszabályozás kedvezőtlenül módosul, ez értelemszerűen csökkentheti azoknak az arányát, akik szívesen lennének vállalkozók, s növelheti azokét, akik várakozó álláspontra helyezkednek, vagy meggondolják magukat. Ettől megkülönböztethető, hogy milyen a gazdasági közhangulat – ami elvileg a feltételekre reflektál, de el is szakadhat tőlük –, tehát hogy miként, mennyire optimistán vagy pesszimistán ítélik meg az emberek életfeltételeiket, saját maguk és a társadalom jövőbeli kilátásait. Mindezek között számolhatunk egy sajátos médiahatással is; azzal, hogy a média milyen képet rajzol a körülményekről, mennyire vonzónak, vagy riasztónak ábrázolja a lehetőségeket, s milyen színben festi le a vállalkozókat, ez mind befolyásolhatja a vállalkozói kedvet. Befolyással lehetnek az egyéni élethelyzetekben, egészségi állapotban bekövetkezett változások is. Továbbá a „szívesen lenne-e vállalkozó?” kérdés inkább hajlandóságra,

mintsem határozott szándékra utal, tehát eléggé tág ahhoz, hogy a vizsgálat által fel nem tárt történések is befolyásolhassák, s ez ugyancsak hozzájárulhat a volatilitáshoz. Ezekhez képest technikai probléma, hogy maga a paneladatbázis is szükségképpen évről évre módosult – voltak, akik elhunytak, elköltöztek, utolérhetetlenné váltak, voltak, akik bekerültek –, s ez is hozzájárult a potenciális vállalkozói arány volatilitásához.

A vállalkozói hajlandóság mellett a vállalkozói lét is mutat hullámzást, amit maguk a gazdasági élet jelenségei produkálnak, akkor hogyan mutatnának nagyobb mértékű változásokat a rájuk vonatkozó gondolatok. A vállalkozók három-négyötöde került ki azok közül, akik az előző évben is vállalkoztak. Itt tehát azt tapasztaljuk, hogy a tettek konzisztensebbek, mint a szavak, nagyobb a fenntartó erejük. Átlagosan a potenciális vállalkozók fele, a tényleges vállalkozók egynegyede volt évente új ebben a minőségében.

3. táblázat. A vállalkozók közül azoknak az aránya, akik az előző évben is vállalkozók voltak (%)

	1993	1994	1995	1996	1997
Arány (%)	82,7	61,0	68,8	71,1	75,3
N	207	228	208	211	146
Phi (****)	0,67	0,65	0,66	0,69	0,62

Forrás: MHP 1992–1997

Megjegyzés: Szignifikancia szint: ****: 0,0001.

A potenciális vállalkozók túlnyomó többsége nyilatkozott legalább két éven át pozitívan a vállalkozói hajlandóságról, s kétötöde-háromötöde pedig legalább három éven keresztül. Ez utóbbiakat tekinthetjük tartós vállalkozói hajlandóságot mutató csoportnak. (Arányuk az első évben a panelkopás miatt alacsonyabb a többi évben tapasztalt hányadnál.)

4. táblázat. Az adott év potenciális vállalkozói közül azok aránya, akik legalább még két évben vállalkozói hajlandóságot mutattak (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Arány (%)	29,1	41,1	43,6	55,8	58,0	47,9
N	1369	958	1031	711	509	355
Cramer's V (****)	0,401	0,497	0,532	0,596	0,556	0,427

Forrás: MHP 1992–1997

Megjegyzés: Szignifikancia szint: ****: 0,0001.

5. A vállalkozói hajlandóság hatása a vállalkozóvá válásra rövid távon

Ha évről évre tekintjük át, az adott évben újonnan vállalkozók között mintegy kétötöd-kétharmad volt azoknak az aránya, akik az előző évben pozitívan nyilatkoztak a vállalkozói hajlandóságról. Az összefüggés szignifikáns, pozitív, de gyenge kapcsolatra utal.

5. táblázat. Az 1992-es vállalkozói hajlandóság és az 1993 és 1997 közötti vállalkozói státusz összefüggése (%)

Szívesen lenne-e vállalkozó? (1992)	1993 és 1997 közt vállalkozó volt-e?		
	Nem	Igen	Együtt
Nem	64,9	30,3	63,6
Attól függ	10,0	11,8	10,1
Igen	25,1	57,9	26,3
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
N	3914	152	4066

Forrás: MHP 1992–1997

Megjegyzés: $\Phi=0,147$; $p<0,0001$.

Ha kiszűrjük az egyes évekből következő esetlegességeket, s összevontan vizsgáljuk, hogy az 1992-es vállalkozói hajlandóság milyen összefüggést mutat az 1993 és 1997 közötti vállalkozói léttel, némiképp szorosabb összefüggést találunk (5. táblázat). Az 1993 és 1997 között vállalkozni kezdők közel háromötöde mutatott vállalkozói hajlandóságot 1992-ben – szemben az átlagos egynegyeddel –, s további minden tizedik vállalkozó a körülményektől tette korábban függővé, hogy vállalkozásba fogna-e. Durván tehát a vállalkozók kétharmada olyanok közül került ki, akik megelőzőleg nem utasították el a vállalkozás gondolatát, míg egyharmaduk előzetesen nem tartotta elképzelhetőnek ezt az alternatívát. Ez utóbbi csoportból nagyobb arányban kerültek ki a kényszervállalkozók és azok is, akik kiforratlan elképzelésekkel rendelkeztek a kérdésről, s esetlegesen válaszolták meg azt.

Valóban, ha megvizsgáljuk e csoport társadalmi összetételét és véleményeit, ezekből kitűnik, hogy körükben nagyobb az idősek, s a képzetlenek aránya, nagyobb azonban az egyetemi végzettségüké is. Itt az összehasonlítás természetesen nem csupán a népesség átlagával érdekes – akiknek többsége nem vállalkozott volna, s nem is lett vállalkozó –, hanem azokkal is, akik nem utasították el a vállalkozás gondolatát, s később vállalkozók lettek.

Ezeztől a fenti módon értelmezett kényszervállalkozók egyebek közt abban tértek el, hogy az utóbbiak körében nagyobb volt a nők aránya, az értelmiségieké, valamint a betanított- és segédmunkásoké. Nagyobb volt továbbá – mind a többi vállalkozóhoz, mind pedig az alkalmazotti rétegekhez képest – körükben azoknak az aránya is, akik 1992-ben a munkanélkülivé válástól tartottak, ám nem csupán a vállalkozás gondolatát utasították el, hanem munkahely-változtatást sem terveztek.

6. A vállalkozói hajlandóság hosszabb távú hatásai

6.1. Kik lettek vállalkozók az utóbbi tizenöt évben a vállalkozói hajlandóság függvényében?

A vállalkozói hajlandóság és a későbbi vállalkozói lét között, mint láttuk szignifikáns, de gyenge, távolról sem determinisztikus kapcsolat van. Akik vállalkozók lettek, azoknak kétharmada már korábban számolt valami módon ezzel a lehetőséggel. Akik nem lettek vállalkozók – s ez a túlnyomó többség –, azoknak döntő része kezdettől fogva elutasította a vállalkozás gondolatát (6. táblázat). Egyharmadot némiképp meghaladó azoknak az aránya, akik nem lettek vállalkozók, bár kezdetben nem idegenkedtek ettől a lehetőségtől. Másként ez azt is jelenti, hogy azok közül, akik 1992-ben még elutasították a vállalkozás gondolatát, később minden huszadik mégis vállalkozó lett, míg azok közül, akik kezdetben sem utasították el ezt az alternatívát, minden ötödik lett az. A „szívesen lenne-e vállalkozó?” kérdésre igenlő, illetve „attól függ” választ adók hasonló arányban váltak vállalkozóvá, így a továbbiakban együtt kezeljük őket: attitűdjük közös eleme, hogy nem zárták eleve ki a vállalkozóvá válás lehetőségét. Megjegyzendő: az „igen” és „attól függ” választ adók nem és életkor szerinti megoszlása hasonló volt, ám az utóbbiak körében felülreprezentáltak voltak a magasabb iskolai végzettségűek, a fehér-gallérosok és a vezetői tapasztalattal rendelkezők.

A kapcsolatot leíró 6. táblázat alapján egy olyan, a vállalkozóvá válás szempontjából ordinális változót alakíthatunk ki, amelynek négy osztályköze a táblázat négy celláját tartalmazza.

6. táblázat. Az 1992-es vállalkozói hajlandóság és az 1993 és 2007 közötti vállalkozói státus összefüggése (%)

Szívesen lenne-e vállalkozó? 1992	1993 és 2007 közt vállalkozó volt-e?		
	Nem	Igen	Együtt
Nem	62,1	31,3	58,4
Igen, attól függ	37,9	68,7	41,6
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
N	1582	214	1796

Forrás: MHP 1992–1997, HÉV 2007

Megjegyzés: $\Phi = 0,202$; $p < 0,0001$.

Az első, legnépesebb csoportba tartoznak azok, akiket nem vont az vállalkozás személyes perspektívája, s nem is vágtak vállalkozásba, ők az „elutasítók”, a tudatosan nem-vállalkozók. A második csoportba azok tartoznak azok, akik ugyan nem utasították el a vállalkozás gondolatát, de nem lettek vállalkozók: őket nevezhetjük alkalmi terminológiával „álmódzóknak”, vagy „érdeklődőknak”. Harmadikként szólhatunk a „kényszervállalkozók” szűk csoportjáról, azokról, akik nem kívántak vállalkozóvá válni, de később valamilyen okból mégis azok lettek. Végül a negyedik csoportot a tudatosan vállalkozók, „tervezők” alkotják, azok, akik úgy gondolták, hogy szívesen lennének vállalkozók, vagy legalábbis nincs ellenük ez a lehetőség, s azzá is váltak az idők folyamán. Hasonló tipológiával találkozunk a szakirodalomban: Dumitru Sandu, s nyomában Palkó Emília és Sólyom Zsuzsa a nem vállalkozók, a vágyakozók, a szándék szerinti és a magatartás szerinti vállalkozók típusait határozta el (Palkó–Sólyom 2005). Ott tehát nagyobb súly esik az inklináció és az intenció különbségeinek tárgyalására, amivel az elemzés más pontján magam is foglalkozom. Itt azonban a kényszervállalkozók és a tudatosan vállalkozók közötti különbségek és hasonlóságok ellenőrzését is fontosnak tartom.

A végén kezdve az elemzést, a „tudatosan vállalkozók” – az 1992-ben vállalkozói hajlandóságot mutatók, s azután valóban vállalkozásba is kezdők – rétegében felülreprezentáltak a férfiak, az 50 évnél fiatalabbak, a nyolc általánosnál magasabb végzettségűek minden csoportja. Hasonlóképpen csaknem kétszeresére növelte a vállalkozói hajlandóság és a későbbi vállalkozásba kezdés egybeesésének esélyeit a korábbi vezetői tapasztalat. Pozitív befolyással volt a tudatos vállalkozóvá válásra, ha a szülők az átlagosnál képzetebbek voltak, ha a kérdezett a középosztályba tartozónak gondolta magát, s ha karrierjében voltak ugrások. Foglalkozási csoportokat tekintve azok közül

kerültek ki nagyobb arányban a vállalkozni hajlandóak és később vállalkozók, akik 1992-ben vezetők, fehérgallérosok vagy szakmunkások voltak.

A „*kényszervállalkozók*” ugyancsak a férfiak, a fiatalok és a képzetebbek közül kerültek ki nagyobb arányban. Felülreprezentáltak voltak a fővárosi és nagyvárosi lakosok között, s azok körében, akik vezetői tapasztalattal és középosztályi identitással rendelkeztek. Foglalkozási csoportok tekintetében a kényszervállalkozók az értelmiségiek körében voltak az átlagot meghaladó arányban. Mivel az alapnépeséghez képest a vállalkozók száma alacsony, a valamikori MSZMP-tagság és a vállalkozóvá válás itt alkalmazott változója között nincs szignifikáns kapcsolat. Azonban érdemes megemlíteni, hogy a kényszervállalkozók körében a volt párttagok aránya másfélszerese volt az átlagnak. Ez az adat tehát arra hívja fel a figyelmet, hogy – bár a rendszerváltás nem járt nagy társadalmi megrázkódtatásokkal és tömeges egzisztencia-vesztéssel, s az érintettek nem érezték az átlagosnál inkább hullámvónak karrierjüket – a volt párttagok körében valószínűleg mégis az átlagosnál nagyobb volt azoknak az aránya, akik pályamódosításra kényszerültek.

Az „*álmodozók*” kategóriája az eddigiekhez képest kevesebb szociodemográfiai jellegzetességet mutat. Talán az érdemel említést, hogy az „*álmodozók*” felülreprezentáltak voltak a szakmunkás bizonyítvánnyal rendelkezők körében. Egy másik jellegzetes vonásuk az volt, hogy a vállalkozói hajlandóságot mutató, majd vállalkozásba kezdő, tehát *konzisztensen viselkedő* vállalkozóknál is nagyobb arányban fordultak elő a tartós vállalkozói hajlandóságot mutatók, tehát a *konzisztens véleményt formálók* körében. Ez némiképp semlegesíti is a jelölésükre szolgáló terminus esetleges negatív konnotációit, s inkább arról győz meg, hogy a nem realizálható hajlandóságok és szándékok mögött is következetes vélemények húzódnak meg. A cselekvésre nem váltott gondolatok és érzések nem szükségképpen, és nem kizárólag a kiforratlanságban és esetlegességben nyerhetik magyarázatukat, hanem a cselekvés előtt tornyosuló akadályokban, korlátokban is. Valóban, ha megnézzük, hogy a vállalkozás gondolatához pozitívan viszonyuló, de vállalkozni később mégsem tudó csoport milyen szociális jellemzőkkel bírt, úgy azt találjuk, hogy körükben mind a tudatos, mind pedig a kényszervállalkozókéknál nagyobb volt azoknak az aránya, akik a vizsgálat kezdetén anyagi helyzetüket kedvezőtlennek érezték, úgy látták, hogy a rezsijük túl magas, s azt a jövedelmük nem fedezi. A jövedelmek összevetéséből pedig kiderül, hogy az előző csoportok tagjainál valóban rosszabb anyagi helyzetben voltak. Az „*álmodozók*” kategóriája helyett tehát pontosabban írja le ezt az attitűdöt az „*érdeklődők*” fogalma. Körükben azonban a konzisztensen viselkedőknél sokkal kisebb arányban fordult elő olyan, aki a kilencvenes években konkrét

vállalkozási vagy kereskedési tervekkel foglalkozott volna. Érdeklődésük tartósnak bizonyult, de nem jutott közel ahhoz, hogy realizálódhatott volna.

Az elutasító attitűd mögött ugyancsak felfejthető néhány nyers társadalmi tényező hatása: az így vélekedők körében felülreprezentáltak voltak az idős korúak, az inaktívak, a nők, a képzetlenek, s azok, akik az átlagosnál rosszabb egészségi állapotúak voltak.

6.2. A vállalkozói hajlandóság kontrollált hatása a vállalkozóvá válásra

Kérdés, megmarad-e a vállalkozói hajlandóság hosszú távú hatása a vállalkozói karrierre, ha olyan erős magyarázó tényezőkkel együtt vizsgáljuk, mint a demográfiai adottságok, a származás, az iskolai végzettség és a munkaerőpiaci aktivitás, amelyek magára a vállalkozói hajlandóságra is befolyással voltak. Olyan modellel keressük erre a választ, amelyben az 1992-es, vagy az azt megelőző állapotváltozókat hozzuk kapcsolatba az 1993-as és azt követő vállalkozói státusszal.

7. táblázat. A vállalkozóvá válást befolyásoló tényezők – logisztikus regressziós modell

Változók	B	Wald-statisztika	Exp(B)	Szignifikancia
vh92	0,80	22,6	2,2	0,000
anyaisk	0,36	4,6	1,4	0,039
nem	0,33	4,2	1,4	0,040
kor	-1,10	19,1	0,3	0,000
isk	1,30	29,7	3,7	0,000
Konstans	-3,40	185,7	0,03	0,000

Forrás: MHP 1992–1997, HÉV 2007

Megjegyzés: N = 1742; Forward stepwise módszer, vágáspont: 0,5; Cox&Schnell = 0,086; Nagelkerke = 017; helyesen besorolt arány = 88,6;

Az egyenletből kieső változók: Bp (1 = budapesti lakos); aktinakt (1 = aktív); szvagy (1 = szüleinek volt üzlete, gyára, bérháza vagy 20 holdnál nagyobb földje).

Az egyenletben bent maradt változók: vh92 (1 = szívesen lenne vállalkozó és „attól függ” választok 1992-ben); anyaisk (1 = az anya iskolai végzettsége magasabb, mint 8 általános); nem (1 = férfi); kor (1 = 50 éves és idősebb); isk (1 = a kért iskolai végzettsége magasabb, mint 8 általános).

A logisztikus regressziós modellből kiderül, hogy a vállalkozói hajlandóság szignifikáns pozitív hatással van a későbbi vállalkozói karrierre, akkor is, ha a hozott és szerzett társadalmi háttérváltozókkal együtt vizsgáljuk hatását (7. táblázat). Az iskolai végzettség ugyancsak számottevő pozitív, míg az

idős életkor szignifikáns negatív hatással van a vállalkozásra. Szintén pozitív, bár az előzőekhez mérten mérsékeltebb hatása van annak, ha a szülők magasabb képzettségűek (voltak), s ha a válaszadó férfi. A gazdasági aktivitás ezek mellett elvesztette szignifikanciáját, hasonlóan a lakóhelyhez és a valamikori szülői vagyonhoz.

Megvizsgáltuk azt is, milyen hatással vannak az induló helyzet egyéb attitűdváltozói a vállalkozói karrierre. Miként befolyásolja a vállalkozóvá válást, ha nem pusztán a vállalkozói hajlandóságot, hanem a konkrét vállalkozói-kereskedői tervek is bevonjuk a magyarázatba, valamint azt, hogy a kérdezett mennyire volt elégedett 1992-es jövedelmével, és mennyire érezte úgy, hogy jövedelme fedezi kiadásait. Az attitűdváltozók bevonásának hatására a modell magyarázó ereje valamelyest növekedett. A modellbe az a változó került be, amelyik a konkrét vállalkozói-kereskedői tervekre kérdezett rá. Ennek hatására a származás és a nem elvesztette szignifikanciáját. Érdekes módon azonban a konkrét üzleti tervek nem szüntették meg, s még csak nem is csökkentették számottevően a vállalkozói hajlandóság magyarázó erejét. Az idősebb kor változatlanul jelentős negatív, míg a magasabb végzettség számottevő pozitív hatással volt a hosszú távú vállalkozói esélyekre. A jövedelemmel való elégedettség mutatói, s a szubjektív osztályhelyzet, bár a kereszttábla-elemzés során fontos összefüggésekre világítottak rá, a modellben nem mutattak szignifikáns magyarázó erőt. Ennek magyarázata az lehet, hogy ezek az attitűdváltozók maguk is ugyanazon háttérváltozók hatása alatt formálódtak, mint a vállalkozással kapcsolatos beállítottság.

A másik aspektus, amit ezen a módon vizsgálni tudunk az, hogy mi gyakorol befolyást a fenti tényezők közül a családi vállalkozás alakítására, tehát arra, hogy a kérdezett mellett, vagy tőle függetlenül esetleg más családtagok is vállalkozóvá váltak-e az idők során. A családi vállalkozásra az életkor negatív és az iskolai végzettség pozitív hatása mellett a származás és a középosztályi identitás gyakorolt befolyást, valamint az, hogy a kérdezett a kezdet kezdetén hogyan ítélte meg a vállalkozás személyes lehetőségét. A konkrét tervek, s az elégedettség e tágabb összefüggésben elveszítették hatásukat.

6.3. A vállalkozói hajlandóság hatása a jövedelmi esélyekre

A különféle 2007-es átlagjövedelmek szignifikáns kapcsolatban állnak az 1992-es vállalkozói hajlandósággal. Ez áll mindenekelőtt a személyes főmunkahelyi jövedelemre, mivel az a potenciális vállalkozók esetében több mint másfélszerese volt a vállalkozni nem hajlandók jövedelmének. Érvényes ez továbbá a háztartás 2007-es vállalkozói nyereségére és tőkejövedelmére is,

mivel mintegy háromszoros volt a tizenöt évvel korábban vállalkozni hajlandók és nem hajlandók jövedelemátlagának aránya. A háztartás egy főre jutó havi jövedelme tekintetében azonban a valamikori vállalkozói hajlandóság már nem okozott számottevő különbséget. Sőt, e tekintetben valamelyest éppen azok élveznek (nem szignifikáns) előnyt, akik nem kívántak korábban vállalkozni.

A valamikori vállalkozói hajlandóságnál jelentősebben befolyásolja a jövedelmi esélyeket a tényleges vállalkozás megléte. Azok, akik 1993 után (akár kényszerből, akár önszántukból) vállalkozók lettek főmunkahelyi jövedelmeiket tekintve kétszeres, összjövedelmeiket illetően másfélszeres előnyt tudnak felmutatni 2007-ben. A háztartás vállalkozói nyereségében mintegy 14-szeresen, tőkejövedelmeiben pedig nyolcszorosan haladják meg a nem vállalkozók hasonló bevételeit. Az egy főre jutó háztartási jövedelmek tekintetében is mérsékelt, de szignifikáns előny mutatkozik a vállalkozók számára.

Ha pedig nem csupán az egyéni, de a családi vállalkozást is számításba vesszük, úgy a háztartás vállalkozói nyeresége mintegy 85-szörösen, tőkejövedelme pedig 25-szörösen haladja meg a családi vállalkozással nem bíró háztartások hasonló bevételeit.

Igen érdekes összefüggésre világít rá az a vizsgálódás, amelynek során az átlagjövedelmeket a vállalkozással kapcsolatos attitűd-tipológia kategóriái szerint hasonlítjuk össze (8. táblázat). Azok, akik érdeklődtek a vállalkozás személyes perspektívája iránt, noha nem kezdtek vállalkozásba a személyes és a háztartási vállalkozói jövedelmek tekintetében előnyösebb jövedelmi helyzetben vannak, mint azok, akik eleve elutasították a vállalkozás gondolatát. Ez az előny a legtöbb itt vizsgált jövedelemfajta esetében számottevő, az egy főre jutó háztartási jövedelem esetében azonban nem érvényesül, ott a szándékosan nem vállalkozók vannak kedvezőbb helyzetben.

Az „érdeklődőknél” sokkal számottevőbb azoknak az előnye, akik vállalkozásba kezdtek. S itt egy első pillantásra paradox jelenséggel találkozunk, ugyanis a „kényszervállalkozók” – akik eredetileg elutasították a vállalkozás gondolatát, majd mégis valamilyen okból vállalkozásba fogtak – nem csupán az „elutasítóknál” és az „érdeklődőknél” tettek szert magasabb jövedelmekre, hanem a személyes összjövedelem és a háztartási egy főre jutó jövedelem tekintetében azoknál is, akik tervszerűen lettek vállalkozóvá. Valami hasonló tanulsággal az 1993 és 1996 közötti vállalkozói panelfelvétel is szolgált. Ott azt találtuk, hogy nagyobb eséllyel maradtak fenn a kényszervállalkozók, mint azok, akik egy piaci ötletet akartak kipróbálni (Lengyel 2002).

8. táblázat. A 2007-es átlagjövedelmek a vállalkozással kapcsolatos attitűdök szerint (Ft)

Vállalkozással kapcsolatos attitűdök	Egyéni főmunkahelyi éves jövedelem	Egyéni éves össz-jövedelem	A háztartás vállal-kozái éves nyeresége	A háztartás éves összes tőke-jövedelme	A háztartás egy főre jutó havi jövedelme
Elutasító	309 697	845 342	7 283	12 140	59 459
Érdeklődő	510 013	910 281	16 506	28 285	54 922
Kényszervállalkozó	706 665	1 344 076	113 699	119 655	70 251
Tudatosan vállalkozó	796 712	1 164 056	153 041	164 966	64 873
<i>Átlag</i>	<i>431 230</i>	<i>911 630</i>	<i>26 230</i>	<i>34 031</i>	<i>58 786</i>
N	1 795	1795	1 795	1 795	1 795
Eta	0,228	0,151	0,215	0,199	0,094
F	***32,7	***13,9	***28,9	***24,7	**5,7

Forrás: MHP 1992–1997; HÉV 2007

Megjegyzés: Szignifikancia szint: ** 0,01; *** 0,001.

Az összefüggéseket ismét ellenőrizhetjük olyan modellekkel, amelyekben a szociodemográfiai és kulturális különbségek hatását is mérjük. Azt tapasztaljuk a normalizált jövedelemváltozókra futtatott lineáris regressziós modelleket szemrevételezve, hogy a valamikori vállalkozói hajlandóság a társadalmi háttérváltozók mellett is pozitív befolyással van a 2007-es vállalkozói nyereségre. (Hozzátehetjük, hasonló, némiképp erősebb hatással volt az egyéb családi tőkejövedelmekre is.) A vállalkozói hajlandóság azonban nem gyakorolt hatást a későbbi személyes és háztartási jövedelmek egészére. Azoknak csupán bizonyos, üzlettel kapcsolatos komponenseire gyakorolt hatást, ami bár tartós, de korlátozott volt. A vállalkozói hajlandóság ezt a hatását azonban akkor is megőrzi, ha azzal a nála konkrétan „*tervezi-e, hogy vállalkozni, üzletelni, kereskedni fog?*” változóval együtt vizsgáljuk, amelynek hatása nem bizonyult szignifikánsnak a jövedelmi esélyek tekintetében. A tényleges vállalkozói tapasztalat ezzel szemben természetesen döntő hatással van az ilyen típusú tőkejövedelmek megoszlására, s minden más változó hatását felülírja. Közel szignifikáns magyarázó erővel bír a vállalkozói hajlandóság és a nemi hovatartozás tényezője is, de kiesik a modellből, ahogyan az iskolai végzettség is elveszíti jelentőségét a nyereség magyarázatában, miután a vállalkozói változót bevontuk. Hozzá kell tennünk: a vállalkozói hajlandóság, az iskolai végzettség, és még a vállalkozói státus is, gyenge ma-

gyarázó erővel járul hozzá a háztartási vállalkozói bevételek, tehát végső soron a siker megoszlásának magyarázatához.

Mint említettem a háztartási és a személyes jövedelem egészét tekintve a vállalkozói hajlandóság már nem bír magyarázó erővel. Annál inkább bír jelentőséggel az életkor, az iskolai végzettség, a lakóhely, s még a szülők képzettsége is. A szülők egykori vagyoni helyzete azonban már nem befolyásolja érdemben a jelenlegi jövedelmi esélyeket. A háztartási jövedelmek magyarázatában természetesen a válaszadó neme sem játszik szerepet, ám a személyes jövedelemre legalább akkora hatása van, mint az iskolai végzettségnek. Látni kell ugyanakkor, hogy a tizenöt évvel korábbi, vállalkozással kapcsolatos attitűdök, bár szignifikáns pozitív hatást gyakorolnak a tőkejövedelmekre, hatásuk lényegesen gyengébb, mint a tényleges vállalkozói tapasztalaté.

6.4. A vállalkozói hajlandóság kapcsolata a szubjektív jóléttel

A tizenöt évvel korábbi vállalkozói hajlandóság kapcsolata a jelenlegi szubjektív jóléttel a táblastatistikák és átlagok szintjén abban mutatkozik meg, hogy a potenciális vállalkozók lényegesen elégedettebbek egészségi állapotukkal, s némiképp jövőbeni kilátásaikkal is, mint az átlag. Egyébként sem az elégedettség más dimenzióival, sem pedig a boldogsággal nem mutat ez az attitűd érdemi összefüggést. Mint láttuk 1992-ben a potenciális vállalkozók az átlagosnál elégedetlenebbek voltak munkájukkal, lakásukkal, jövedelmükkel, ezzel szemben egészségi állapotukat és jövőbeni kilátásaikat tekintve az átlagosnál elégedettebbnek mutatkoztak. 2007-re az elégedetlenség ilyenét összefüggései, úgy tűnik, megszűntek, ezzel szemben az elégedettséggel való összefüggés fennmaradt. Ezek közül az egyik tényező, bár szubjektív véleményt rögzít, egy adottságra reflektál, amit csak korlátozottan áll módunkban befolyásolni. Valakinek vagy vannak egészségügyi panaszai, vagy sem, s ehhez képest másodlagos, hogy ezek mennyire megalapozottak, vagy megalapozatlanok, mivel ugyanúgy gátolhatják a cselekvést.

A másik, a jövőbeni kilátásokkal való elégedettség pedig ugyancsak tartós alkati kérdés. Nem állíthatjuk az időbeli eltérés ellenére sem, hogy a vállalkozói hajlandóság, valamint az elégedettség e két dimenziója között olyanfajta oksági kapcsolat lenne, melyben a vállalkozói hajlandóság okként szerepel. Amit állíthatunk az az, hogy a vállalkozással kapcsolatos beállítottság, az egészségi állapot és a jövőbeni kilátások megítélése között tartós pozitív kapcsolat van. Rövid távon joggal feltételezhető, hogy a materiális körülményekkel való elégedetlenség az egyik – negatív – forrása lehet a vállalkozói

hajlandóságnak. Másfelől ugyanígy feltételezhetjük azt is, hogy pozitív hajtóerő lehet az optimizmus és tettekészség is. Jogos lehet ez a feltevés még akkor is, ha az összefüggések mindkét esetben további oksági komponensekre vezethetők vissza.

A vállalkozói hajlandóságot és a vállalkozást kombináló tipológia mentén azt találjuk, hogy a ténylegesen vállalkozók elégedettebbek jelenlegi életükkel, mint a nem vállalkozók. Ezen belül a vállalkozás iránt érdeklődő, de végül mégsem vállalkozó csoport a jövedelem és az életszínvonal tekintetében elégedetlenebb volt nem csupán a tényleges vállalkozóknál, hanem a tudatosan nem vállalkozók csoportjánál is. Egészségi állapotukat azonban az „érdeklődők” az „elutasítóknál” lényegesen jobbnak ítélték. A tudatosan vállalkozók pedig a „kényszervállalkozóknál” némiképp kedvezőbbnek tartották életlehetőségeiket, s elégedettebbek voltak.

7. Konklúzió

Ebben a tanulmányban elsőként azt vizsgáltam, hogy milyen volt a magyar potenciális vállalkozók társadalmi összetétele 1992 és 1997 között, azaz, hogy milyen társadalmi sajátosságai voltak a vállalkozói hajlandóságnak, annak, hogy valaki szívesen lett volna-e vállalkozó. Azt találtam, hogy robusztus összefüggés van a vállalkozói hajlandóság, valamint a válaszadó életkora és neme között. Továbbá, a potenciális vállalkozók közt felülreprezentáltak voltak a magasabb iskolai végzettségűek és a szakmunkások, valamint azok, akiknek szülei magasabb végzettséggel rendelkeztek, továbbá azok is, akik a jelzett időszakban jelen voltak a munkaerőpiacon. A vállalkozói hajlandóságot rendkívül erős kapcsolat fűzte annak megítéléséhez, hogy egy esetleges nyeresémet beruházásra fordítanának-e, s erős kapcsolatot mutatott ez az attitűd a konkrét vállalkozói és munkahely-változtatási szándékokkal is. A vállalkozói hajlandóság rövid távon kapcsolatban állt a „push” faktorokkal – a materiális elégedetlenség komponenseivel. A potenciális vállalkozókat ugyanis a kilencvenes években egyszerre jellemezte az, hogy elégedetlenebbek voltak a jelenbeli materiális feltételekkel, s az átlagosnál elégedettebbek kilátásaikkal és személyes teljesítőképességükkel (amennyiben annak kevésbé látták döntő akadályát). A vizsgált időszakban átlagosan a potenciális vállalkozók mintegy fele, a tényleges vállalkozók egynegyede évről évre új volt. Mindkét csoport jelentős volatilitást mutatott tehát, bár a szavakban – érthető okokból – nagyobb volt a hullámozás, mint a tettekben. Az 1993 és 1997 között vállalkozásba kezdők kétharmada került ki azok közül, akik

korábban nem utasították el a vállalkozóvá válás gondolatát, s egyharmad volt olyan, aki korábban nem számolt ezzel a lehetőséggel.

A 2007-es mintában az esetek kétharmadában ismerjük a vizsgálat kezdeti évében, 1992-ben a kérdezett vállalkozói attitűdjével kapcsolatos adatát. Közülük a válaszadók több mint fele nem lett volna vállalkozó, s később nem is lett. Mintegy harmaduk nem ellenezte a vállalkozás gondolatát – szívesen lett volna vállalkozó, illetve „attól függ” választ adott –, de később nem lett az. Minden tizenkettedik volt olyan, aki vállalkozói hajlandóságot mutatott, és azzá is lett, s csak minden huszonkettedik volt olyan, aki eredetileg nem akart vállalkozó lenni, de mégis az lett. A lényeges összefüggések abban mutatkoztak meg, hogy mind a konzisztens vállalkozói magatartást mutatók, mind pedig a „kényszervállalkozók” körében felülreprezentáltak voltak a fiatalok, a férfiak és a magasabb képzettségűek, s a „kényszervállalkozók” között az értelmiségi hivatásúak is.

A vállalkozói hajlandóság a tapasztalt volatilitás ellenére szignifikáns pozitív hatással volt a vállalkozóvá válás esélyeire, akkor is, ha regressziós modellekben a társadalmi háttérváltozókkal és attitűdökkel együtt teszteltük a kapcsolatot. Ez a hatás akkor is megmaradt, ha a vállalkozói hajlandóságot és a konkrétabb vállalkozói szándékot szerepeltettük egy modellben. A panelvizsgálat tanulsága szerint tehát *az inklináció és az intenció közel azonos erővel, s egymás hatását ki nem oltva* befolyásolta az önállósodás esélyeit. Ezekkel szemben a munkával, anyagi feltételekkel való kezdeti elégedetlenség „push” faktora elveszítette jelentőségét. Hasonló következtetésekre jutunk a vállalkozói hajlandóság és a szubjektív jólét hosszabb távú kapcsolatának elemzésekor is. Amit látunk az az, hogy *a vállalkozói hajlandóságnak az elégedetlenséggel való kapcsolata hosszabb távon elenyészik, az elégedettséggel való kapcsolata azonban tartós marad*. Ha nem pusztán az önállósodás esélyeit, hanem a vállalkozói jövedelmeket, tehát a vállalkozó sikerét kívánjuk magyarázni, a vállalkozói hajlandóság ebben is pozitív magyarázó erővel bír, míg a konkrétabb vállalkozói-kereskedői szándék már nem bizonyul fontosnak.

IRODALOM

- Amit, R. – E. Muller 1995: „Push” and „pull” entrepreneurs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 12, no. 4, 64–80. p.
- Ashcroft, B. – D. Holden – K. Low 2004: Potential entrepreneurs and the self-employment choice decision. *Strathclyde Discussion Paper in Economics*, Glasgow: University of Strathclyde.
- Blaug, M. 2000: Entrepreneurship before and after Schumpeter. In: Swedberg, R. ed.: *Entrepreneurship. The social science view*. Oxford: Oxford University Press.

- Bolcic, S. 1997–1998: Entrepreneurial inclinations and new entrepreneurs in Serbia in the early 1990s. In: Lengyel, Gy. – Á. Róna-Tas eds.: *Entrepreneurship in Eastern Europe*. International Journal of Sociology, vol. 27, no. 4, 3–35. p.
- Chell, E. – J. Haworth – S. Brearly 1991: *The entrepreneurial personality*. London: Routledge.
- Czakó E. – Kuczi T. – Lengyel Gy. – Vajda Á. 1996 [1995]: A kisvállalkozások néhány jellemzője a 90-es évek elején. In: Lengyel Gy. szerk.: *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság*. Budapest: BKE, 85–115. p.
- Etzioni, A. 1987: Entrepreneurship, adaptation and legitimation. A macro-behavioural perspective. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, no. 8, 175–189. p.
- Fitzsimmons, J. – D. J. Evans 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.
- Hegedűs A. – Márkus M. 1978: A kisvállalkozó és a szocializmus. *Közgazdasági Szemle*, 25. évf. 9. sz. 1076–1096. p.
- Kets de Vries, M.F.R. 1996: The anatomy of the entrepreneur. *Human Relations*, vol. 49, 853–883. p.
- Kirzner, I. M. 1973: *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. 1985: *Discovery and the capitalist process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Koh, H. C. 1996: Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics. *Journal of Managerial Psychology*, vol. 11, 12–25. p.
- Kolosi T. – Tóth I. Gy. szerk. 2008. Újratervezés. Életutak és alkalmazkodás a rendszerváltás évtizedeiben. Kutatási jelentés a „Háztartások Életút Vizsgálata” (HÉV) alapján. Budapest: TÁRKI.
- Krueger, N. J. – A. Carsrud 1993: Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship Regional Development*, vol. 5, no. 3, 15–330. p.
- Krueger N. J. – D. V. Brazeal 1994: Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, vol. 18, no. 3, Spring, 91–104. p.
- Kuczi T. 2000: *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Budapest: Replika Kör.
- Kuczi T. – Vajda Á. 1996 [1988]: A kisvállalkozók társadalmi összetétele. In: Lengyel Gy. szerk.: *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság*. Budapest: BKE, 15–37. p.
- Laki M. 1998: *Kisvállalkozás a szocializmus után*. Budapest: *Közgazdasági Szemle Alapítvány*.
- Laki M. – Szalai J. 2004: *Vállalkozók vagy polgárok?* Budapest: Osiris.
- Laky T. 1984: Mítoszok és valóság. *Kisvállalkozások Magyarországon*. *Valóság*, 27. évf. 1. sz. 1–17. p.
- Laky, T. – L. Neumann 1992: Small entrepreneurs of the 80's. In: Andorka, R. – T. Kolosi – Gy. Vukovich eds.: *Social Report 1990*. Budapest: TÁRKI, 188–199. p.
- Lengyel Gy. szerk. 1996: *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság*. Budapest: BKE.
- Lengyel, Gy. 2002: Social capital and entrepreneurial success. Hungarian small enterprises between 1993 and 1996. In: Bonell, V. E. – T. B. Gold eds.: *The new entrepreneurs of Europe and Asia. Patterns of business development in Russia, Eastern Europe and China*. London: M.E. Sharpe, Armonk, 256–277. p.
- Lengyel, Gy. – Á. Róna-Tas eds. 1997–98: Entrepreneurship in Eastern Europe. *International Journal of Sociology*, vol. 27, 3–4. p.
- Lengyel Gy. 2008. Vállalkozói hajlandóság, vállalkozások, anyagi jólét. In: Kolosi T. – Tóth I. Gy. szerk.: *Újratervezés. Életutak és alkalmazkodás a rendszerváltás évtizedeiben*. Kutatási jelentés a „Háztartások Életút Vizsgálata” (HÉV) alapján. Budapest: TÁRKI.
- McClelland D. C. 1967: *The achieving society*. New York: The Free Press.
- McClelland, D. C. 1987: Characteristics of successful entrepreneurs. *Journal of Creative Behaviour*, vol. 21, no. 3, 219–233. p.

- Miner, J. 2000: Testing the psychological typology entrepreneurship using business founders. *Journal of Applied Behavioral Science*, vol. 36, 43–69. p.
- 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*, vol. 89, 3–13. p.
- Palkó E. – Sólyom Zs. 2005: A vállalkozások elterjedésének szociokulturális háttere. Vállalkozói típusok két székelyföldi faluban. *Erdélyi Társadalom*, 3. évf. 2. sz. 115–134. p.
- Radaev, V. 1997–1998: Practicing and potential entrepreneurs in Russia. In: Lengyel, Gy. – Á. Róna-Tas eds.: *Entrepreneurship in Eastern Europe*. *International Journal of Sociology*, vol. 27, no. 3, 15–50. p.
- Róbert P. 1996: Vállalkozók és vállalkozások. In Andorka R. – Kolosi T. – Vukovich Gy. szerk.: *Társadalmi Riport 1996*. Budapest: TÁRKI, 444–474. p.
- Schumpeter, J. A. 1980[1911]: *A gazdasági fejlődés elmélete*. Budapest: KJK.
- Stoyanov, A. 1997–1998: Private business and entrepreneurial inclinations in Bulgaria. In: Lengyel, Gy.– Á. Róna-Tas eds.: *Entrepreneurship in Eastern Europe*. *International Journal of Sociology*, vol. 27, no. 3, 51–79. p.