

Lengyel György–Tóth István János

A VÁLLALKOZÓI HAJLANDÓSÁG TERJEDÉSE

Egy reprezentatív felmérés tapasztalatai szerint 1988-ban a magyar felnőtt népesség egynegyede gondolta úgy, hogy szívesen lenne vállalkozó. A döntő többség elutasította a vállalkozás személyes perspektíváját. Az elutasítás motívumait kutatva kiderült, hogy az ideológiai okok csak igen csekély szerepet játszanak, s az objektív társadalmi körülmények megítélése is kisebb visszatartó erő, mint a szubjektív adottságok mérlegelése.

Az első adatok elemzése során arra a következtetésre jutottunk, hogy az intézményi-társadalmi feltételek változásaival a vállalkozói hajlandóság is növekedhet, aránya elérheti a felnőtt népesség 40–45 százalékát, ám növekedésének megvannak a szubjektív élethelyzetekből adódó korlátai (Lengyel 1989). A szubjektív adottságokról való vélekedés is változhat ugyan, ám ez bizonyára lassabb és nehezebben nyomon követhető folyamat.

Tanulmányunkban arra a kérdésre keresünk választ, hogy a rendszerváltás éveiben (1988 és 1990 között) valóban módosult-e a vállalkozói hajlandóság, s ha igen, akkor milyen társadalmi tényezőkkel hozható ez összefüggésbe. Azt az eljárást követjük, hogy elsőként ismét szemügyre vesszük az 1988-as helyzetképet, kibővíve a vizsgálatba bevont változók körét. Ezt követően összevetjük az 1988-as és 1990-es adatokat, s elemezzük az elmozdulási tendenciákat. Megvizsgáljuk azoknak a csoportoknak a társadalmi jellemzőit, amelyek mindkét időpontban elfogadták, illetve elutasították a vállalkozás gondolatát, valamint azokéit, akik véleményt változtattak. Ez utóbbi csoport vizsgálata különösen fontos, hiszen választ adhat arra a kérdésre, hogy milyen társadalmi tényezők magyarázzák a vállalkozói hajlandóság terjedését. Ezután a vállalkozói hajlandóságra és terjedésére vonatkozó feltevéseink érvényességét logisztikus regressziós modellekkel teszteljük.¹

A vizsgálat eredményeit egy 1988-as 3000 fős felvétel és egy 1990-es 1000 fős reprezentatív felvétel kérdéseire alapozzuk. A vállalkozói hajlandóságot mindkét esetben a „Szívesen lenne-e vállalkozó?” kérdéssel teszteltük. Az igennel válaszolók köre értelemszerűleg bővebb, mint a mindenkori vállalkozóké, s bizonyosan meghaladja a konkrét vállalkozói aspirációkkal rendelkezők számát is. Meggyőződésünk szerint azonban az erre a kérdésre adott válaszok a *vállalkozói hajlandóság* mérésének egy lehetséges megközelítését adják. Az elutasító válaszok magas aránya éppen arra utal, hogy a megkérdezettek mérlegelték szubjektív perspektíváikat és többé-kevésbé pontosan számot vetettek lehetőségeikkel.

A két felvételen nem csupán összehasonlítható kérdések vannak, de azonos személyek szűkebb körét kérdezték meg 1990-ben, így mód nyílik arra, hogy a vélemények és a társadalmi háttérváltozók stabilitását, illetve változását és a változás irányát tanulmányozhassuk. E célból létrehoztunk a két systemfile-ből egy közös harmadikat, amelyikben mind az 1988-as mind pedig az 1990-es válaszok megtalálhatók ugyanazon személyektől.

I. táblázat

A vállalkozói hajlandóság 1988-ban és 1990-ben

	1988	1990
	százalék	
vállalkozna	24,9	44,1
nem vállalkozna	75,1	55,9
	(n=2821)	(n=986)

Az 1990-es mintában 1988-hoz képest a fiatalabbak kisebb, a 60 évesnél idősebbek pedig nagyobb arányban képviseltetik magukat. Mivel a vállalkozói hajlandóság a fiatalabb korosztályra jellemző, így — azonos arányokat feltételezve — 1990-re a kimutatottnál nagyobb lehet a vállalkozni szándékozók aránya.

Az illeszkedésvizsgálati eredmények szerint az almintá az alapváltozók tekintetében nem torzít. A két mintában a nem és a kor változói alapján kiszámított Khi érték (5.456) kisebb, mint a 0.05-ös szignifikancia szint melletti táblázatos érték (14.1), ezért az 1990-es minta az összevont nem és kor változók szerint az 1988-as minta reprezentatív almintájaként kezelhető.

Alapvető hipotéziseinket a következőkben foglalhatjuk össze:

Az első modell szerint a vállalkozói hajlandóságot mindkét időszakban az életkor és a nem befolyásolja leginkább. Azt várjuk, hogy a fiatalabb férfiak szignifikánsan nagyobb arányban vállalkoznának mint az idősebbek és az azonos korcsoportú nők. A családi állapot tekintetében azt várjuk, hogy a nőtlenek az átlagnál nagyobb arányban vállalkoznak, s a házastárs státusa is hatást gyakorol a gazdasági attitűdre. Ellenőriznünk kell azt az elterjedt feltevést, hogy a település jellege szerint a vállalkozói hajlandóság is eltérő.

A második modell szerint a vállalkozói hajlandóság magyarázatában a családi minták hatása a meghatározó. Azt várjuk, hogy a jelentősebb kulturális tőkével rendelkező egyének, illetve azok vállalkoznának inkább, akiknek családjában a szülők önállóak voltak. Ugyanakkor azt is gondoljuk, hogy az eltelt két év bizonyos fokú józanodással járt. Azt várjuk tehát, hogy a vállalkozói hajlandóság jelentősen növekedett, de egy-szersmind csoportspecifikusabbá is vált. Az a feltevésünk, hogy a potenciális vállalkozók köre, miközben kibővült, társadalmi értelemben zártabb is lett, mind a szerzett személyes adottságok, mind pedig a származás tekintetében.

A harmadik modell szerint a két időszakban a vállalkozással kapcsolatos döntést leginkább a szerzett tudás és a társadalmi pozíció határozta meg. Eszerint azok vállalkozóknak inkább, akik több információval rendelkeznek a vállalkozóvá válás feltételeiről, és társadalmi pozíciójuk is megkönnyíti a vállalkozói szférába való átlépést. Itt a magasabb végzettségűek, magasabb foglalkozási kategóriákban lévők, a magasabb jövedelműek, és az aktívak nagyobb vállalkozási hajlandóságára számítnak. Ugyanakkor nem egyszerűen a munkások és a fehérgallérosok szembeállítását sugalljuk, ellenkezőleg, azt várjuk, hogy a munkásság egyes csoportjain belül nagyobbak lesznek az eltérések, mint a fehérgallérosok és a munkások között.

A negyedik modell szerint a vállalkozói szférába való átlépési szándék szorosan összefügg az egyén életstratégiájával, illetve társadalmi kapcsolatainak erősségével. A nagyobb vállalkozói hajlandóság annak megnyilvánulása, hogy az egyén mennyire tartja elképzelhetőnek és szükségesnek azt, hogy változtasson az életén. Ezzel összefüggésben azt várjuk, hogy azok vállalkozóknak inkább, akik szélesebb társadalmi kapcsolatokkal rendelkeznek (több barátjuk van); aktívak; a fiatalabb korosztályhoz tartoznak; tevékenykedtek már a második gazdaságban; elégedetlenek a munkahelyükkel; jobb munkahelyért lakóhelyet is változtatnának.

Az ötödik modellben az előző modellekben vizsgált valamennyi tényezőt figyelembe véve azt vizsgáljuk, hogy ezek közül melyek hatása szignifikáns a vállalkozói hajlandóságra, illetve melyek hatása mutatkozik erősebbnek.

A vállalkozói hajlandóság terjedését feltevésünk szerint döntően ugyanazok a társadalmi tényezők magyarázzák, mint amelyek kialakulását kondicionálták.

A vállalkozói hajlandóság 1988-ban

A származás, a jövedelem, a vallásos beállítottság hatása 1988-ban a demográfiai adottságokhoz, a foglalkozáshoz és a képzettséghez viszonyítva mérsékeltebb, de nem elhanyagolható, ezzel szemben a párttagság (s ez 1988-ban az MSZMP párttagságot fedte) és az etnikai háttér semmiféle kimutatható hatást nem gyakorolt.

A táblastatisztikák a kibővített változózám, s a szükségessé vált átkódolások mellett is megerősítik a korábban nyert képet.²

2. táblázat

A vállalkozói hajlandóság kapcsolata a háttérváltozókkal 1988-ban

Változó	Khi ²	szf.	szignif.	Cramer V (Phi)	Gamma
nem	158.818	1	0.001	0.239	0.505
kor	218.875	3	0.001	0.279	0.474
aktív/inaktív	132.436	1	0.001	0.218	0.553
foglalkozás	210.667	5	0.001	0.230	0.254
iskolai végzettség	146.694	4	0.001	0.228	0.299
volt-e valaha vezető	16.608	1	0.001	0.068	0.318
havi jövedelem	77.823	2	0.001	0.175	0.323
második gazdaság	55.353	1	0.001	0.141	0.338
vallás	39.032	1	0.001	0.119	0.269
apa iskolai végz.	77.338	4	0.001	0.174	0.254
apa foglalkozása	56.575	6	0.001	0.148	0.096
anya isk. végz.	108.998	4	0.001	0.201	0.357
anya fogl.	97.872	6	0.001	0.189	0.071
házastárs isk.végz.	31.678	4	0.001	0.125	0.166
házastárs fogl.	49.739	5	0.001	0.163	0.137
házastárs havi jöv.	6.548	2	0.001	0.059	0.116
párttagság	1.348	1	0.246	0.023	0.072
etnikum	4.893	4	0.298	0.094	0.011
családi állapot	0.640	1	0.424	0.016	0.041
település jellege	5.075	4	0.280	0.042	0.052

A párttagság és az etnikum mellett nem mutat érdemi kapcsolatot a vállalkozói hajlandósággal a lakóhely település-jellege sem, nem állja meg tehát a helyét az a feltételezés, hogy a vállalkozás elsősorban a nagyvárosi népességet vonzza. Az sem igazolódott, hogy a családi állapot önmagában hatást gyakorolna, bár hipotézisünknek megfelelően eredetileg azt gondoltuk, hogy a fiatal nőtlen férfiak közt a potenciális vállalkozók felülreprezentáltak. Ebben azonban a kor és a nem keresztthatása nyilvánvaló szerepet játszik. Nos, az egyedülálló férfiak között valóban magasabb (42%) a vállalkozói hajlandóság, mint a családosok körében (36 %). Mind a nőtlenek, mind pedig a házások körében a legfiatalabb korcsoportban a legmagasabb a potenciális vállalkozók aránya, azonban a nőtlenek közt alacsonyabb, mint a családosok körében (50% vs. 59 %). A nők körében a családi állapot ilyen hatása csekély mértékben érvényesül. Tehát nem állja meg a helyét az a feltevés, hogy a fiatal nőtlen férfiak lennének a leginkább vállalkozó szelleműek. Ez inkább jellemzi azokat, akik már családot alapítottak. Erre utalnak a táblastatisztikák is: a nem és a kor hatása különösen a családos kategóriában erős: némiképp meghaladja azt a hatást, amit a nem és a kor önmagában együttesen gyakorol. Férfiak esetében a kor és vállalkozás kapcsolatát jelző Cramer V értéke 0.335, a Gamma 0.505, ezen belül a családos férfiaknál a megfelelő értékek 0.356 és 0.528. A nők és az egyedülálló férfiak esetében a mutatók rendre gyengébb kapcsolatra utalnak, mint a kor és a nem családi állapottól független főhatása.

Csekély hatást gyakorolt a vállalkozói belállítottságra a házastárs jövedelme (szemben a saját jövedelemmel). A házastárs társadalmi pozíciója azonban nem elhanyagol-

ható. A házastárs végzettsége és foglalkozása közepes erősséggel kapcsolódott az önálló gazdasági attitűdhez. Felvetődik a kérdés, hogy a házastárs jelentősége nemenként nem eltérő-e a vélemények alakulásában. Hipotézisünk e ponton az, hogy a nők esetében az önállósodási perspektívák szempontjából fontosabb szerepet játszik a házastárs társadalmi státusza, mint a férfiak esetében.

Megfogalmazható azonban az előzőekkel részben ellentétes feltevés is a házastárs társadalmi pozíciójával kapcsolatban.

Községi kismintás vizsgálati eredmények arra utalnak, hogy a vállalkozók közt említésre méltó volt azoknak az aránya, akik „felfelé házasodtak”, szakmunkásként a helyi társadalomban nagyobb presztízsnak örvendő tanítónőt, óvónőt, takarékszövetkezeti vezetőt vettek feleségül, jórészt még azelőtt, hogy vállalkoztak volna (Tóth L. 1992).

Hipotézisünk ezek alapján az lehet, hogy a „felfelé házasodók” közt az átlagnál magasabb a vállalkozói hajlandóság. A jelenség mellett három összefonódó érv szólhat. Egyrészt e házasodási minta önmagában is kitörési hajlandósággént, „társadalmi vállalkozás”-ként értelmezhető, a konvenciókkal való megküzdés képességeként, másrészt a házastárs „kulturális tőkéjének” hasznosulásaként. Harmadrészt pedig értelmezhető e jelenség státuszkompenzációs motívumként, tehát oly módon, hogy az önállóvá válás a feleség társadalmi státuszához való felzárkózást szolgálja.

A nők esetében azzal a gyenge hatással találkozunk, hogy amennyiben a férjük nem munkás, ez a vállalkozói hajlandóság növekedésével jár, az összefüggés azonban nem szignifikáns. *El kell tehát vetnünk azt a hipotézist, hogy a nők önállósodási szándékát a férjük társadalmi státusza inkább befolyásolná, mint fordítva.* A férfiak esetében az összefüggés erősebb, éspedig oly módon érvényesül, hogy az értelmiségi, fehérgalléros, vagy szakmunkás feleségek az átlagosnál nagyobb ösztönző erőt jelentenek, ám a vezető-irányító munkakörben dolgozók férjei az átlagnál kevésbé önállósodnának.

Ami a „társadalmi vállalkozás”-sal kapcsolatos hipotézist illeti, a tények ezt sem igazolják. A házasodási státuszkülönbségek és az önállósodási hajlandóság közt a társadalom egészére nézve nincs érdemi kapcsolat, csupán a felfelé házasodók közt a nők esetében az átlagosnál némiképp alacsonyabb a potenciális vállalkozók aránya. Amennyiben a jelenséget a munkások körében vizsgáljuk — hiszen kiinduló példáink is a helyi társadalom ezen csoportjából származtak —, a „felfelé házasodók” aránya körükben értelemszerűleg, pusztán a statisztikai arányoknál fogva is magasabb, ám e magasabb arányok semmiféle hatást nem gyakorolnak a vállalkozói hajlandóságra. Az sem állja meg a helyét, hogy az önállóak körében a felfelé házasodás gyakori lenne: ez az arány adataink szerint az országos átlag alatti. Végezetül nem igaz az összefüggés a falusi férfiakra nézve sem: a felfelé házasodó falusi férfiak között az önállósodási törekvés némiképp alacsonyabb, mint a konzisztens családi státuszú falusiaké.

A családi állapot hatása tehát összességében gyenge befolyást gyakorol az önállósodási törekvésre, de a feleségek szerepe fontosabb e gyenge hatáson belül, mint a férjeké.

A kérdések másik csoportja a származásra vonatkozik. E kérdés annál fontosabb, mivel olyan szakmai vitához kapcsolódik, amelyiknek gazdaságideológiai implikációi

is vannak. A polgári középosztály kialakulásának esélyeiről van szó. Szelényi Iván a vállalkozó vidéki háztartások összetételét elemezve arra a következtetésre jutott, hogy a családi háttér döntő mértékben befolyásolja az egyének polgárosodási esélyeit (Szelényi 1992). Az egyéni életpálya módosíthatta ezt a társadalmi tőkét: főként azok őrizhették meg a kedvező induló esélyt, akiknek sikerült a proletárrá válás és a káderré válás alternatíváját egyaránt elkerülniük. Nyomában azt a *hipotézist* fogalmazhatjuk meg, hogy *azok lesznek nagyobb eséllyel vállalkozók, akik szüleik, családjuk révén elsajátítottak egy gazdálkodási kultúrát.*

Varga István és szerzőtársa inkább defenzív álláspontot fogalmazott meg: amellet érveltek, hogy a tulajdonosok leszármazottai nem kevésbé alkalmasak a vállalkozásra mint mások (Varga–Banai 1991).

Három vonakozásban érdemes ismét szemügyre vennünk a társadalmi származás és a vállalkozói hajlandóság összefüggéseit. Egyrészt a szűkebb értelemben vett társadalmi tőke tézisé ellenőrizheti a szülők földtulajdonának bevonása a vizsgálatba. Mivel a földtulajdon az érintett lakosság körében a parasztpolgári minták indikátora, a társadalmi tőke hipotézise alapján azt várhatjuk, hogy a valamikori szülői földtulajdon jelentős összefüggésben állhat a gyermek vállalkozói hajlandóságával, akkor is, ha azt ténylegesen nem örökölték.

Másodikként az apa és az anya végzettségének és foglalkozásának szerepét kívánjuk megvizsgálni. A gazdasági elitre vonatkozó vizsgálatok tanúsága szerint az anya végzettsége és foglalkozása jelentősebb befolyást gyakorolt az elit pozíciójára mint az apáé (Lengyel 1992a). Feltevésünk az, hogy ez az összefüggés a potenciális vállalkozók körében is igaz.

Harmadikként pedig a dinamikus összefüggésekre utalhatunk. Azt feltételezzük, hogy a származás szerepe növekedett a vállalkozói hajlandóság magyarázatában, mind a szűkebb változatban, az önálló egzisztenciális háttér tekintetében, mind pedig tágabb értelemben, az értelmiségi és szakmunkás háttér vonatkozásában. Azért gondoljuk ezt, mert az általunk vizsgált időszakban a kárpótlás, a kisajátított föld és tőke részleges visszaigénylése reális gazdaságpolitikai és gazdaságideológiai alternatívának tetszett, s ez az érintettek körében előhívhatta a korábban számításba nem vett szubjektív lehetőségek mérlegelését.

A földtulajdonra vonatkozó feltételezés ellenőrzése során abból kell kiindulni, hogy a megkérdezettek tudomása szerint a szülők 14 százaléka rendelkezett földdel. *A földtulajdon léte nem gyakorolt érdemi hatást a vállalkozói hajlandóságra* (Phi 0.09). Ugyanakkor azt találtuk, hogy *akiknek a szülei önállóak voltak, azok az átlagosnál kevesebb hajlandóságot mutatnak a vállalkozásra* (szemben az átlagos 25%-kal 17%, ezen belül azok, akiknek a szülei egyéni gazdák voltak, 16%). *E csoporton belül azonban már a szülői földtulajdon mértéke érdemlegesen differenciált* (Cramer V 0.249).

Adataink megerősítik azt a feltevést, hogy az anya végzettsége érdemlegesebb kapcsolatban áll a gyermek vállalkozói hajlandóságával, mint az apáé. Az anya iskolai végzettsége csaknem olyan erős mutató, mint az, hogy az illető személy dolgozik-e vagy inaktív (lásd 2. táblázat). Mígözben a nők kevésbé vállalkozónak, mint a férfiak, azt

találjuk, hogy mind a szülők, mind pedig a házastársak között *számottevőbb* a női szerepek, az *anya és a feleség hatása a vállalkozói hajlandóságra mint az apáé és a férjé.*

A foglalkozási kategóriák tanulmányozása óhatatlanul felveti a kérdést, hogy a vállalkozóvá válás szándéka tekintetében végtére is a munkások és az alkalmazottak közötti különbségek a meghatározóak-e, vagy az egyes csoportokon belüli különbségek. Azt feltételezzük, hogy ez utóbbi jelenséggel állunk szemben, hogy tehát a szakmunkások, valamint a betanított és segédmunkások közti különbségek fontosabbnak bizonyulnak a munkások és az alkalmazottak közötti különbségeknél. Ugyanígy, azt feltételezzük, hogy a vezetők és az értelmiségiek jelentősebben különböznek a szűkebb értelemben vett fehérgallérosoktól, a nem diplomás ügyviteli alkalmazottaktól, mint a szakmunkásoktól az önállósodási perspektívák tekintetében.

A munkások és az alkalmazottak közötti különbségek nem jelentősek a vállalkozói hajlandóság vonatkozásában ($\text{Khi}^2 = 8.078$, $\text{Phi} = 0.057$, $\text{Gamma} = 0.13$). Az átlagos 25 százalékos potenciális vállalkozói arány a munkások között 24, az alkalmazottak körében 29 százalék, a különbségek tehát ebben a tekintetben csekélyek. Lényegesen nagyobb különbségek vannak a munkásságon belül: a szakmunkások 37, a betanított és segédmunkások 17 százaléka vállalkozna ($\text{Khi}^2 = 75.642$, $\text{Phi} = 0.228$, $\text{Gamma} = 0.486$).

Az alkalmazotti csoporton belül már korántsem ilyen élesek a különbségek: a fehérgallérosok egyötöde, a vezetők 28 százaléka, az értelmiségiek 27 százaléka lenne vállalkozó. (Khi^2 értéke 7.497, nem szignifikáns, Cramer $V = 0.09$, $\text{Gamma} = 0.168$, igen gyenge kapcsolatra utal.) Nem a gallér színében van tehát lényeges különbség a foglalkozási csoportok között az önállósodási törekvéseket illetően, hanem a munkásság két nagy csoportja között.

Mi jellemzi ezeket a csoportokat? A két munkáscsoport mindenekelőtt nemspecifikus: a szakmunkások mintegy háromnegyede férfi. Vagy másként, a férfi munkásoknak több mint fele, a női munkásoknak egyötöde szakmunkás. De jelentősége van a kor szerinti megoszlásnak is: a szakmunkások mintegy fele 35 év alatti, a betanított és segédmunkások alig több mint egynegyede az. S végül, bár különösen hangzik, a két csoport szignifikánsan különbözik a származási kategóriák tekintetében is. A szakmunkások esetében az anyák közel fele rendelkezett hat eleminél magasabb végzettséggel, a többi munkásnak csupán egyötöde. A betanított- és segédmunkások esetében az anyák közel fele háztartásbeli, egynegyede pedig egyéni gazda volt, a szakmunkások esetében ezek az értékek rendre alacsonyabbak (38% és 14%) voltak.

A munkásság kategóriáján belül a táblastatisztikák szerint az apa foglalkozása valamelyest mégis fontosabbnak tűnik, mint az anyáé. A szakmunkások esetében az apák egynegyede is szakmunkás volt, s mintegy nyolcada vezető vagy irányító. A betanított és segédmunkások esetében ezzel szemben az apák közel fele maga is ehhez a kategóriához tartozott, további harminc százaléka pedig önálló gazdálkodó volt.

Két, a keresztábla-elemzések tanúsága szerint közepes erősségű tényezőről kell még szólnunk: a második gazdaságbeli tevékenységről, illetve a korábbi vezetői tapasztalatról. A második gazdaságból származó jövedelmet a felnőttek mintegy egynegyede

jelezte.³ Köztük a vállalkozói hajlandóság az átlagos 26 százalékkal szemben mintegy 37 százalékos volt. Kikre jellemző inkább a második gazdaságbeli jövedelemszerzési lehetőség? Az értelmiségiek 37 százaléka tett szert második gazdaságbeli jövedelemre. A vezetők és a fehérgallérosok az átlagos egynegyed körüli, a munkások egyes kategóriái pedig némiképp az átlag alatti (21–22%-os) arányban részesedtek ilyen jövedelemből. Ezen belül is elsősorban a fiatalabb korosztályra jellemző ez a lehetőség (28–29%).

A jelenleg nem vezető beosztásban dolgozók mintegy 9 százaléka jelezte, hogy korábban volt vezető. Körükben a vállalkozói hajlandóság az átlagot jóval meghaladó, 40 százalékos volt. E korábbi vezetői tapasztalattal rendelkező csoport a 46–59 közötti korosztályban, az értelmiségiek és az önállóak között felülreprezentált.

Elmозdulások 1988–1990 között

Az 1990-es felvétel adatai alátámasztják a vállalkozói hajlandóság jelentős növekedésére vonatkozó feltételezést (Lengyel 1989). Két év alatt jelentős mértékben — 25-ről 44 százalékra — nőtt azok aránya akik elképzelhetőnek tartották, hogy vállalkozóvá váljanak.

A vállalkozók száma is látványosan növekedett 1988 és 1990 között: az egyéni vállalkozóké csaknem kétszeresére (lásd a 3. táblázat).⁴ Ennél nagyobb volt a társas vállalkozások számának növekedése: 1988-ban mindössze 451 kft létezett, ezzel szemben 1990 végére számuk meghaladta a 18 ezret.

A vállalkozások e látványos növekedésénél két tényezőt kell figyelembe venni:

a) a növekedés mögött inkább a kisvállalkozások számszerű gyarapodása húzódik meg;

b) a társasági és az átalakulási törvény alapján állami vállalatok is alapíthattak kft-ket. Egy BKE-TÁRKI felmérés szerint („Jelentés...” 1992) a kft-k 15 százaléka állami, 25 százaléka vegyes (magán és állami) és 60 százaléka magántulajdonban van. Egy másik felmérés (Sik 1992) arra utal, hogy az újonnan alakult vállalkozások túlnyomó többsége kicsi: a kft-k 55 százalékában az alkalmazottak száma nem haladja meg a 3 főt és mintegy 38 százalékuk esetében a vállalkozás a lakásban működik. Az egyéni vállalkozók 87 százalékának legfeljebb 3 alkalmazottja van.

Kormányzati becslések szerint a magánszektor 1989-ben a GDP 16 százalékát adta, 1990-ben már 19 volt ez az arány, 1991-ben pedig 25 százalék (HVG 1992).

3. táblázat

A vállalkozók és jogi személyiségű vállalkozások számának alakulása

év	rt és kft	vegyes vállalatok	egyéni vállalkozók (a)	
1985	62	43	171.038	
1986	74	70	179.629	
1987	137	136	186.438	
	rt	kft		
1988	.116	.451	.227	196.748
1989	.307	4.485	1.357	320.619
1990	.646	18.317	5.770	393.619
1991	1.072	41.206	11.335	521.417
1992(b)	1.395	50.622	13.414	532.984(c)

(a): 1988-ig a kiskereskedők és a kisiparosok száma

(b): Júniusi adatok

(c): 1992. márciusi adat

Forrás: KSH Statisztikai Évkönyv 1987, 1988, 1989, 1990; Statisztikai Havi Közlemények; Gazdaság Statisztikai Évkönyv 1990; Statisztikai Zsebkönyv 1991.

Kézenfekvő a vállalkozni vágyók számának gyors, csaknem kétszeres növekedési ütemét az 1989–1990-ben felgyorsuló intézményi és politikai változások hatásának tulajdonítani (Andorka 1990; 1992).

Az 1988-as felvételtől tudjuk, hogy a vállalkozást elutasítók többsége valamilyen szubjektív okra (nincs tehetsége hozzá; életkor miatt; nem ilyen típus stb.) hivatkozott. Nem feltételezhetjük azt, hogy az 1988-ban megkérdezettek szubjektív helyzetértékelésében két év alatt olyan drámai változás történt volna, ami a vállalkozói hajlandóság szignifikáns növekedését eredményezné.

E helyzetértékelést, s végső soron a lakosság növekvő vállalkozói hajlandóságát befolyásoló tényezők közül hármat emelünk ki:

a) Az érvénybe lépett jogszabályok a korábbiakhoz képest kiszélesítették a vállalkozások lehetőségét. Az 1988:6 tv a gazdasági társaságokról, 1989:13 tv az állami vállalatok átalakulásáról rendelkezett. Az 1990:5 tv pedig az egyéni vállalkozások indításának feltételeit egyszerűsítette és a magántulajdon garanciájának jogi védelmét, a versenysemlegesség megteremtést szolgálta.

b) A vállalkozás és a vállalkozó a gazdaságideológia egyik kulcsszereplőjévé vált. Vállalkozók a tömegkommunikáció révén tömeges ismertségre és pozitív megítélésre tettek szert.

c) 1990-re láthatóvá váltak a gazdasági helyzet romlásának jegyei. Ezzel egyidejűleg a lakosság számottevő rétegei számára csökkentek a fogyasztáskorlátozó stratégia lehetőségei (Tardos 1988).

A makrogazdasági indikátorok a gazdasági recesszió mélyülését mutatták. Az infláció üteme az 1988-as 15,5 százalékról 1990-re 29 százalékra nőtt, miközben a GDP az 1988–89-es stagnálás után 1990-ben 3 százalékkal, az ipari termelés pedig 8,5 százalékkal

kal csökkent. A munkanélküliségi ráta még nem növekedett jelentősen (1988-ban 0,1 százalék, 1990-ben 2,1 százalék volt), de már kialakult egy tartósan munkanélküli csoport.

Ha az 1990-es adatok alapján a vállalkozói hajlandóságot az egyes háttérváltozók szerint vizsgáljuk, azt láthatjuk, hogy hasonlóan az 1988-as adatokhoz a legkevésbé vállalkozók az idősebb korosztály tagjai, a nők, az alacsony iskolai végzettségűek és az alacsony foglalkozási pozícióban dolgozók (Tóth 1991). Ezzel szemben 1990-ben is a fiatal férfiak, a vezetők és a szakképzett munkások vállalkoznának inkább. 1988-ról 1990-re az egyes háttérváltozók szerint lényeges elmozdulások történtek. A vállalkozói hajlandóság általános növekedése mögött a háttérváltozók kategóriái szerint különböző nagyságú növekedés tapasztalható. A politikai környezet radikális változása, a vállalkozások terjedése, a választások nyomán egy nyíltan piacpárti gazdaságpolitika megjelenése nem egyformán hatott a lakosság különböző demográfiai, foglalkozási és iskolázottsági csoportjaira. Az 1988-as és az 1990-es adatok összehasonlításakor azt kapjuk, hogy a nők, a nyugdíjaskorúak, a fehérgallérosok, a 8 osztályt végzettek, az alacsonyabb jövedelemmel rendelkezők körében az átlagosnál is nagyobb arányban nőtt a vállalkozni szándékozók aránya.

4. táblázat

A vállalkozói hajlandóság 1988-ban és 1990-ben a fontosabb háttérváltozók szerint

		a vállalkozni vágyók aránya az adott kategórián belül	
		1988	1990
		százalék	
együtt		24,9	44,1
nem			
	férfi	37,3	53,6
	nő	16,3	36,7
kor			
	–35	39,1	64,0
	36–45	30,5	58,5
	46–59	16,8	35,2
	60–	8,9	20,4
foglalkozás			
	vezető	28,1	50,0
	értelmiségi	26,7	41,0
	fehérgalléros	19,9	51,7
	szakmunkás	36,7	50,7
	egyéb munkás	16,7	33,7
iskolai végzettség			
	legfeljebb hat elemi	8,9	20,1
	8 általános	19,3	43,8
	szakmunkásképző	36,5	61,9
	érettségi	31,7	51,5
	egyetem	30,5	45,0
jövedelem (1)			
	6000 alatt	21,1	40,9
	6000–10000	30,8	51,1
	10000 felett	47,4	55,9

a vállalkozni vágyók aránya az adott kategórián belül
1988 1990
százalék

MSZMP-tagság (3)		
nem volt párttag	25,4	44,3
párttag volt	22,5	43,4
vallás (3)		
nem vallásos	30,8	45,7
vallásos	20,4	38,4
aktivitás		
aktív	32,1	54,2
inaktív	11,6	24,4
vezető (3)		
valaha volt vezető	30,8	49,8
soha nem volt vezető	23,7	44,1
baráti kapcsolat (2)		
5-nél több barátja van	28,0	54,4
2-5 barátja van	26,7	49,0
egy barátja van	19,5	35,1
nincs barátja	15,2	30,0
jövedelem a második gazdaságból (3)		
volt	35,9	56,0
nem volt	21,5	40,4
elköltözne lakóhelyéről, ha jobb munkahelyet találna? (2)		
igen	32,9	59,8
nem	22,3	42,6
apa iskolai végzettsége (3)		
max. hat elemi	19,4	37,7
4 polgári	36,9	59,5
szakma	34,7	51,9
középiskola	32,3	50,9
egyetem	28,2	44,4
anyai iskolai végzettsége (3)		
max. hat elemi	19,5	36,8
4 polgári	7,8	58,2
szakma	40,6	63,6
középiskola	37,4	58,6
egyetem	29,7	52,2
apa foglalkozása (3)		
önálló	17,3	34,6
vezető, irányító	30,0	53,8
értelmiségi	16,7	37,5
fehérgalléros	31,3	52,6
szakmunkás	35,7	50,7
egyéb munkás	25,2	46,2
nyugdíjas	38,6	30,8
anya foglalkozása (3)		
önálló	17,5	35,8
vezető, irányító	41,9	62,5
értelmiségi	27,0	60,0
fehérgalléros	38,1	66,7
szakmunkás	43,0	64,1
egyéb munkás	34,0	54,9
nyugdíjas	20,6	36,0

(1): Mindkét esetben az 1988-as jövedelem figyelembevételével

(2): Az 1990-es felvétel válaszai alapján

(3): Az 1988-as felvétel válaszai alapján

A változók közül érdemes az életkort és az életkori csoportokat tüzetesebben is szemügyre venni, ugyanis 1990-ben az asszociációs mutatók közül az életkor mutatja a legszorosabb kapcsolatot a vállalkozói attitűd alakulásával (Cramer $V = 0.36186$). Ez a tény cáfolja azt, hogy a vállalkozói hajlandóság növekedésével az életkor szerepe csökken.

Ezt a helyzetet nem befolyásolja az, hogy 1988-ról 1990-re a mintánk két évet öregedett, illetve az 1990-es mintában nagyobb a 60 éven felüliek és kisebb a 35 évnél fiatalabbak aránya. Ha 1990-ben súlyozott — az 1988-as életkori megoszlásnak megfelelő — adatokkal számolunk, akkor is az életkor mutatja a legerősebb kapcsolatot a vállalkozói hajlandósággal (Cramer $V = 0.35527$).

Másrészt érdemes nagyobb figyelmet fordítani erre a változóra azért is, mert valószínű az, hogy más változó hatása mögött is az életkori csoportok közvetett hatása rejlik.

Ha korcsoportonként vizsgáljuk a vállalkozói hajlandósággal legszorosabb kapcsolatot mutató változók megoszlását, akkor azt látjuk, hogy a változóknak a vállalkozói hajlandósággal való kapcsolata miközben a 35 év alattiaknál gyengébbnek, addig a középkorúak (36–45 év közöttiek) és az idősebb aktívak (46–59 évesek) esetében rendre erősebbnek mutatkozik, mint abban az esetben, ha az életkort nem vesszük figyelembe. A 35 évnél idősebbek életkoruknál fogva kevésbé lennének vállalkozók, de egyéb tényezők meglelte (magasabb iskolázottság, vezetői gyakorlat, a második gazdaságban szerzett tapasztalat) körükben az átlagosnál jobban növeli a vállalkozói hajlandóságot. Mindez egybecseng Kuczi Tibor és szerzőtársa megállapításával a 30 év felettiek nagyobb vállalkozói kedvéről.⁵ A korcsoportok szerinti megoszlást vizsgálva mindenesetre azt látjuk, hogy 1990-ben is a legfiatalabb (35 év alatti) korosztály tartja leginkább elképzelhetőnek, hogy vállalkozóvá váljon: az ebbe a korcsoportba tartozók 64,0 százaléka vélekedett így.

Az 1990-es évben kiegyenlítettebb lett a potenciális vállalkozók nemek szerinti összetétele. Ez azonban nem egyszerűen úgy következett be, hogy a nők az átlagosnál nagyobb arányban cseréltek véleményt. Ha megvizsgáljuk azt a csoportot, amelyik 1988-ban még nem vállalkozott volna, de 1990-ben már igen, a férfiak némileg felülreprezentáltak a csoporton belül. Különösen magas (69%) a férfiak aránya azonban azon az 5 százalékos csoporton belül, amelyiknek két év alatt elment a kedve a vállalkozás lehetőségétől. A foglalkozási csoportokon belül a vezetők és a fehérgallérosok, valamint a szakképzetlen munkások vállalkozások iránti érdeklődése nőtt meg leginkább a két év alatt.

A vállalkozások iránti növekvő affinitás 1990-ben is közepes erősségű kapcsolatban állt az iskolai végzettséggel (Cramer $V = 0.21370$). Kézenfekvően adódik az a feltételezés, hogy 1988-ról 1990-re többeknek nőtt az iskolázottsági szintje, és ez a változása erős kapcsolatban lehet a vállalkozásokról alkotott vélemény pozitív megváltozásával is. E feltételezés tesztelése azonban azt mutatta, hogy igen gyenge kapcsolat mutatkozik a két tényező között: az iskolázottság növekedése nem járt együtt a vállalkozási hajlandóság növekedésével.

Az 1990-es mintában iskolai végzettség szerint leginkább a nyolc osztályt és a szakmunkásképzőt végzettek változtattak véleményt és kívántak 1990-ben vállalkozni. A 927 főből 240-en, azaz 25,9 százalék változtatott pozitívan véleményt, míg a 8 osztályt végzettek között 31,1, a szakmunkás képzettséggel rendelkezőknél pedig 31,8 százalék ez az arány. *A magasabb iskolai végzettségűek körében az átlagosnál kevésbé nőtt meg a vállalkozói hajlandóság, de az átlagosnál magasabb közöttük azok aránya, akik mindkét időpontban vállalkoztak volna.* A vállalkozói hajlandóság mindkét időpontban leginkább a szakmát végzettek körében figyelhető meg, míg a szakmai képesítésnél magasabb iskolai végzettségűeknél az iskolázottság növekedésével csökken a vállalkozni vágyók aránya.

A véleményüket negatív irányba változtatók képzettség tekintetében nem specifikusak, csupán a felsőfokú képzettségűek és a szakmával rendelkezők fordulnak elő e csoportban néhány százalékkal nagyobb arányban. Ez alapján az 1988-ban igennel, 1990-ben pedig nemmel válaszolók szűk csoportját nem jellemezhetjük a képzetlen, következtetlenül válaszoló, vagy nagy valószínűséggel interpretációs gondokkal küzdők csoportjaként.

Az 1988-as vezetői garnitúra az átlagnál nagyobb érdeklődést tanúsított a vállalkozás iránt. A foglalkozási kategóriák között 1988-ról 1990-re a legnagyobb arányban a fehérgallérosok (36,2 %), legkevésbé a már 1988-ban is magas vállalkozói hajlandóságot mutató értelmiségiek és az egyéb munkások változtattak véleményt. *Így 1990-ben a szakmunkások, vezetők és irányítók mellé felzárkóztak a fehérgallérosok is: két év alatt több mint 2,5-szeresére (19,9-ről 51,7%-ra) nőtt körükben a vállalkozni szándékozók aránya.*

Az 1988-as jövedelmi kategóriákat figyelembe véve leginkább az alacsony jövedelemmel rendelkezők változtattak véleményt (27,6%), de így is ők azok, akik 1990-ben legkevésbé vállalkoznának (40,9%).

A maximum 6 elemit végzett szülők gyerekei az 1988-as felméréshez képest 1990-ben még kevésbé lennének vállalkozók. Mivel az alacsony iskolázottságú szülők gyermekei többségben vannak a megkérdezettek között, ezért ez a tényező is korlátokat állít a vállalkozni vágyók aránybővülése elé.

A vállalkozói hajlandóságban 1988 és 1990 között bekövetkezett nagymértékű növekedés egy csúcsponthoz ért, ami főle a vállalkozói hajlandóság kevésbé valószínűen emelkedhet. Inkább az tűnik valószínűnek, hogy a vállalkozni szándékozók aránya megállapodik az 1988 és 1990 közötti szinten, vagy — az első negatív tapasztalatok közismertté válásával — visszaesik.⁶

A vállalkozói hajlandóság logisztikus regressziós modelljei

A vállalkozói hajlandóságot magyarázó modelljeink többségében az 1990-es adatokra felépített modellek jobb eredménnyel becslik a vállalkozói hajlandóság megfigyelt eloszlását, mint az 1988-as adatokhoz tartozóak. Annak ellenére így van ez, hogy a

vállalkozói hajlandóságra adott válaszok megoszlásából következően (1988-ban 0,75, szemben a 0,25-dal, míg 1990-ben 0,45 és 0,55) az 1990-es adatokból nehezebb becslést adni.

Az elemzés eredményei alapján láthatjuk, hogy mindkét vizsgált évben *a demográfiai tényezőknek* (1. modell) van döntő jelentőségük a vállalkozói hajlandóság meglétében.

5. táblázat

A vállalkozói hajlandóság logisztikus regressziós modelljei

(1–2. modell)

Modellek	1. modell		2. modell	
Változók	1988	1990	1988	1990
Konstans	-0.6690 (0.2064)	1.0384 (0.1715)	-1.5188 (0.1492)	-0.5900 (0.1860)
nem	1.0366	0.7499 (0.1847)	– (0.1514)	–
életkor	0.5263	-0.6805 (0.0852)	– (0.0675)	–
apa iskolai végzettsége	–	–	0.2266 (0.0613)	*
anya iskolai végzettsége	–	–	*	0.2855 (0.0743)
apa munkás	–	–	*	0.4227 (0.1571)
anya ház-tartásbeli	–	–	*	-0.6102 (0.1592)
-2 log likelihood	771.475	1054.210	1024.037	1027.476
modell χ^2	69.349	130.227	13.449	38.225
szabadságfok	2	2	1	3
esetszám	781	857	910	769
nem vállalkozna (1)	100	71.43	100.0	76.63
vállalkozna (1)	0	61.64	0.0	41.18

(-): A modellben nem szerepel

(*): A modellben nem szerepel, mert hatása nem szignifikáns

(1): A modell által helyesen besorolt esetek a megfigyelt esetek százalékában

A vizsgált modellek között mindkét évben az 1. modell χ^2 -e a legnagyobb (kettes szabadságfok mellett).

Már a kereszt táblák elemzésénél kiderült, hogy a férfiak és a fiatalabb korosztály tagjai az átlagosnál nagyobb arányban lennének vállalkozók. Most azt láthatjuk, hogy mind 1988-ban, mind 1990-ben, ha valaki férfi és ha a fiatalabb korosztályhoz tartozik, az növeli a vállalkozói hajlandóság meglétének valószínűségét. *A modellek tanúsága szerint 1988-ról 1990-re csökkent a nem hatása.* A kereszt táblák elemzéséből tudjuk, hogy e két év alatt a nők vállalkozói hajlandósága nagyobb mértékben nőtt és megközelítette a férfiakét.⁷ Ezzel szemben az életkor negatív hatása valamivel erősebb lett.

A 2. modell, azaz a családi háttérnek a szülők iskolázottságán és foglalkozási pozícióján keresztül érvényesülő hatása jobb becslést ad 1990-ben, mint két évvel előtte. 1990-re a vállalkozói hajlandóság meglétében a családi háttér változóinak szerepe megnőtt. Mind az anya iskolai végzettsége és foglalkozási pozíciója (htb, nem htb), mind pedig az apa foglalkozása (munkás, nem munkás) befolyást gyakorol a vállalkozói hajlandóságra.

A 2. modell 1988-ban önmagában jóval kevésbé alkalmas a vállalkozói hajlandóság becslésére, mint a 3. modell, amely a társadalmi státust és a szerzett tulajdonságokat tartalmazza mint magyarázó változókat.

A 3. modell együtthatóit vizsgálva azt láthatjuk, hogy a társadalmi státus hatása a vállalkozói hajlandóságra csökkent 1988-ról 1990-re. A modell a párttagságot 1988-ra - szemben a keresztábrával — fontosnak ítéli. Ez nyilván arra utal, hogy a táblákban a párttagság, a képzettség és a foglalkozás keresztthatása tükröződött. Míg 1988-ban az iskolai végzettség hatása erős és pozitív volt, azaz magasabb iskolai végzettség növelte a vállalkozói hajlandóság valószínűségét, addig 1990-ben hatása csökkent, és sem az MSZMP-tagság, sem a jövedelem hatása nem szignifikáns.

6. táblázat

*A vállalkozói hajlandóság logisztikus regressziós modelljei
(3–4. modell)*

Modellek	3. modell		4. modell	
Változók	1988	1990	1988	1990
Konstans	-2.4413 (0.3857)	-1.0202 (0.1936)	-2.0289 (0.2478)	-1.2938 (0.4180)
iskolai végzettség vezető	0.3769 (0.0911) *	0.2880 (0.0627) *	— — —	— — —
értelmiségi	-0.8430	-0.8477 (0.3763) *	— (0.2904)	—
szakmunkás	0.8366	(0.1914) *	—	—
fehérgalléros második gazdaság	* 0.4992	* 0.4820 (0.1954)	— — (0.1680)	— —
jövedelem	0.3054	* (0.1426)	—	—
párttagság	-0.5014	* (0.2446)	—	—
költözés	—	—	*	0.6404 (0.2454)
barátszám	—	—	0.3127 (0.0782) *	0.3324 (0.0683)
elégedettség (munka)	—	—	*	-0.1787 (0.0722) *
elégedettség (kereset)	—	—	*	*

Modellek	3. modell		4. modell	
Változók	1988	1990	1988	1990
-2 log likelihood	816.266	1139.609	809.955	920.448
modell Khi ²	66.688	31.384	17.034	40.058
szabadságfok	6	3	1	3
esetszám	790	853	747	696
nem vállalkozna (1)	96.1	71.43	100.0	75.34
vállalkozna (1)	6.15	39.52	0.0	44.34

(-): A modellben nem szerepel

(*): A modellben nem szerepel, mert hatása nem szignifikáns

(1): A modell által helyesen besorolt esetek a megfigyelt esetek százalékában

Az iskolai végzettség mindkét évben pozitív hatást mutatott, de ezen belül a magasabb iskolai végzettséggel járó értelmiségi foglalkozási státus erőteljesen csökkentette a vállalkozói hajlandóság valószínűségét. Ez a tény árnyalja a kereszt táblák elemzése során nyert képet. Ott azt kaptuk, hogy az értelmiségiek 1988-ban valamivel az átlagnál inkább lennének vállalkozók. A regressziós elemzés eredményei szerint emögött a magasabb iskolai végzettségűek nagyobb vállalkozói hajlandósága állt. Ha az értelmiségi kategória hatását önmagában, erről leválasztva vizsgáljuk, akkor az negatív hatást mutat, inkább csökkenti a vállalkozói hajlandóságot.

A második gazdaságban való részvételnek mindkét évben erős pozitív hatása volt. Láttuk ugyanakkor, hogy a második gazdaságbeli tevékenység felülreprezentált az értelmiség körében. Mindez arra látszik utalni, hogy az értelmiségen belül van egy piacosiítható ismeretekkel, második gazdaságbeli aktivitással, vállalkozói hajlandósággal jellemezhető és egy a vállalkozói lehetőségektől fokozatosan elforduló réteg.

A jövedelmet vizsgálva azt kapjuk, hogy ennek hatása 1990-re már nem szignifikáns, ami arra utal, hogy 1988-ról 1990-re a magasabb jövedelmű csoportok mellett az alacsonyabb jövedelműek is felzárkóztak és a korábbiakhoz képest ők is egyre inkább kívánnak vállalkozókká válni. Az 1988-as adatokhoz tartozó modellek közül az 1. modell után a 3. modell adja a legjobb becslést, míg a 2. modell a legrosszabbat (egyes szabadságfok mellett a modell Khi²-e 13.449 és a vállalkozók egyikét sem sikerült helyesen besorolni).

A két év között lényeges különbséget találunk tehát: míg 1988-ban az itt és most tényezői, a szerzett társadalmi pozíció, az iskolázottság, a jövedelmi helyzet és az MSZMP-tagság jól becsülték a vállalkozói hajlandóság meglétét, addig 1990-ben ezen tényezők hatása visszaesett, a vállalkozni vágyók köre e tekintetben kitágult. Ezzel szemben 1990-re a családi háttér tényezőinek hatása erősödött fel, mutatva azt, hogy a vállalkozással kapcsolatos döntésben a családi háttér (az anya iskolázottsága, és a szülők foglalkozási pozíciója) fontos választóvonalnak bizonyul. Ezt figyelembe véve 1990-ben inkább szűkült a vállalkozni vágyók köre: akiknek anyja alacsony iskolai végzettségű, háztartásbeli, azok között kevésbé volt jellemző a vállalkozói szándék mint két évvel előtte.

Az 1990-es adatokhoz a demográfiai tényezőket tartalmazó 1. modell és az összes változót szerepeltető teljes modell után a társadalmi kapcsolatokat és a munkával való elégedettség mértékét számításba vevő 4. modell illeszkedik a legjobban (a modell Khi^2 -e 40.058 hármas szabadságfok mellett, a helyesen besorolt esetek aránya pedig 79,34% és 44,34%).

E tényezők hatása jelentősen növekedett a két év alatt. Ez a változás összefügg az 1. modell által feltárt életkori hatás növekedésével is. Természetesen a fiatalabb korosztály — amelynek körében leginkább nőtt a vállalkozói hajlandóság — életkoránál fogva inkább rendelkezik szélesebb társadalmi (baráti) kapcsolatokkal, mint az idősebbek, és inkább képes arra, hogy radikálisan változtasson életén és a jobb munka reményében lakóhelyet változtasson.

Az életkori hatás mellett azonban e tényezők megnövekedett jelentőségét a politikai és intézményi változások is befolyásolták. Az intézményi feltételek változása teret adott a személyes lehetőségek kibontakozásának és érvényesítésének. A politikai, intézményi gátak eltűntével — a vállalkozások számának gyors emelkedése mellett — *a vállalkozások indításában nagyobb szerephez jutott a kapcsolatok segítő, orientáló ereje*. Akiuk kiterjedtebb ismeretségi körük volt, akik több emberrel álltak kapcsolatban, azok gyorsabban juthattak információkhoz, tanácsokhoz és pontosabb ismeretekkel rendelkeztek a vállalkozásokkal kapcsolatban, mint akik nem rendelkeztek ilyen széles társadalmi hálózattal.⁸ Továbbá magának a kiterjedt kapcsolatrendszernek a kiépítése eleve hasonló kommunikációs készségeket feltételez, mint a vállalkozás indítása.

A 4. modell eredményei tovább árnyalják a két év közötti, fent leírt különbségeket. 1990-ben mind a költözési hajlandóság léte, mind a barátok növekvő száma pozitívan hat a vállalkozói hajlandóság létre, és szignifikáns a munkával való elégedetlenség hatása. Ez utóbbi azért érdemel figyelmet, mert eredményeink nem erősítik meg azt a vélekedést, amelyik a vállalkozási szándék kizárólagos vagy domináns motivációs tényezőjének a jövedelemmaximalizálást tekinti. Regressziós elemzésünk szerint a keresettel való elégedettség nem mutat összefüggést a vállalkozói hajlandóság létreval (de ez nem zárja ki — mint később látni fogjuk — azt, hogy szignifikánsan befolyásolja a vállalkozással kapcsolatos attitűd pozitív megváltozását). *Inkább a munkával való elégedetlenségnek van a vállalkozói hajlandóságra közvetlen hatása, mint a keresettel való elégedetlenségnek.*

A 4. modellnek az adatokhoz való illeszkedése két év alatt jelentős mértékben javult, ami a kapcsolati tőke és a munkahellyel való elégedettség faktorainak növekvő szerepét mutatja a vállalkozóvá válásban.

Az összes vizsgált változót szerepeltető teljes modellt is figyelembe véve azt mondhatjuk, hogy 1988-ról 1990-re több ponton változott a vállalkozói hajlandóságot magyarázó tényezők köre és szerepe. 1990-ben e tényezők között kisebb szerepet játszott a társadalmi státusz és nőtt a munkával kapcsolatos attitűdök (a munkával való elégedetlenség), a területi mobilitási hajlandóság, valamint a személyes kapcsolatok hatása.

Mint azt korábban a 2. modell elemzésénél láttuk, a családi háttér hatása is nőtt a vizsgált két év alatt. Ezt támasztja alá az is, hogy a családi háttér változói közül 1990-ben az anya foglalkozása szignifikáns hatást mutat a teljes modellben is.

7. táblázat

A vállalkozói hajlandóság logisztikus regressziós modelljei
(teljes modell)

Modell	teljes modell	
Változók	1988	1990
Konstans	0.3237 (0.5385)	2.0688 (0.4593)
nem	0.9361 (0.2086)	0.6677 (0.1678)
életkor	-0.3892 (0.0974)	-0.5736 (0.0760)
iskolai végzettség	0.3574 (0.0864)	*
aktivitás	*	*
vallás	*	*
vezető, irányító	*	*
értelmiségi	*	*
szakmunkás	0.5710 (0.2221)	*
fehérgalléros	*	*
egyéb munkás	*	*
második gazdaság	*	*
apa iskolai végzettsége	*	*
anya iskolai végzettsége	*	*
apa munkás	*	*
anya háztartásbeli	*	-0.4925 (0.1646)
költözés	*	*
barát	*	0.2309 (0.0710)
MSZMP-tagság	*	*
jövedelem	*	*
elégedettség a munkával	*	-0.1070 (0.0509)
elégedettség a keresettel	*	*
-2 log likelihood	677.010	898.338
modell χ^2	85.767	128.081
szabadságfok	4	5
esetszám	720	746
nem vállalkozna (1)	98.93	71.05
vállalkozna (1)	6.88	63.58

(*): A modellben nem szerepel, mert hatása nem szignifikáns

(1): A modell által helyesen besorolt esetek a megfigyelt esetek százalékában

A pozitív véleményváltozások

Végezetül a fenti modellek segítségével elemezzük a vállalkozói attitűddel kapcsolatos vélemények pozitív változását. Azt tekintjük ilyen véleményváltozásnak, ha valaki 1988-ban még nem vállalkozott volna, de 1990-ben már igen.

A vélemények megváltozásában a motívumok két csoportjának szerepét lehet felfedezni. Az egyik a *menekülési motívum*. A keresztátlák azt mutatják, hogy a kimerültségre panaszkodók, a napi létfenntartás gondjaival küzdők körében kissé magasabb a véleményüket pozitívan megváltoztatók aránya, mint a sokaság egészében. Ez a vállalkozásba való menekülési effektus azonban nem erős, és nem határoz meg a vállalkozók csoportján belül külön csoportot. Nem mondhatjuk azt, hogy a vállalkozók arányának 1990-es megugrása mögött kizárólag és egyértelműen a nehezedő életfeltételek, az egyre nyomasztóbbá váló anyagi gondok miatti menekülés effektusa mutatható ki.

Létezik ugyanis a motívumok egy másik csoportja is, ami inkább pozitív választást és átgondolt stratégiát valószínűsít: az adott élethelyzetből való *kitörési szándékok*ról van szó. A véleményüket megváltoztatók között felülreprezentáltak azok, akik elégedetlenek a kereseti és munkalehetőségeikkel, és akik jobb munkáért lakóhelyet is változtatnának. A motívumok e két csoportja többnyire egyszerre jelentkezik és sem a demográfiai, sem a társadalmi státus, sem a családi háttér, sem a jövedelmi helyzet változóival nem mutat összefüggést.

Az alábbiakban a vállalkozói attitűdök változásait teszteltük. Ebben három magyarázati lehetőséget vettünk figyelembe:

1. Elvben feltehetjük, hogy a vállalkozói hajlandóság változásait más tényezők határozzák meg, mint magát a vállalkozói hajlandóságot. Ekkor azt várnánk, hogy a vállalkozásokkal kapcsolatos attitűd megváltozása leginkább más attitűdváltozók (sikeresség érzete, elégedettség, közérzet) mutat szorosabb összefüggést.

2. Ugyanazon tényezőkről van szó, de az azonos tényezők egyes kategóriái különbözőképpen viselkednek akkor, ha a vállalkozói hajlandóságot és akkor, ha annak változásait elemezzük.

3. A vállalkozói hajlandóság változása mögött ugyanazon tényezők és e tényezők ugyanazon kategóriái állnak, mint amelyek magát a vállalkozói attitűdöt befolyásolják.

8. táblázat

A vállalkozói hajlandóság megváltozásának logisztikus regressziós modelljei (*)
(1-3.modell)

Modellek	1. modell	2.modell	3. modell
Változók			
Konstans	0.1190 (0.2227)	–	–1.0909 (0.0885)
életkor	–0.0257 (0.0049)	–	–
fehérgalléros	–	–	0.5156 (0.1980)
-2 log likelihood	1036.966	–	944.765
modell χ^2	29.411	–	6.564
szabadságfok	1	–	1
esetszám	924	–	813
nem vállalkozna (1)	100%	–	100%
vállalkozna (1)	0%	–	0%

(1): A modell által helyesen besorolt esetek a megfigyelt esetek százalékában

(*): A táblázatban csak a modellbe bevont változók szerepelnek

A logisztikus regressziós modellekből kapott eredmények azt mutatják, hogy a vállalkozói hajlandóság dinamikus és statikus jelenségeit lényegében azonos társadalmi tényezők magyarázzák.

Ehhez annyit kell hozzátenni, hogy modelljeink sokkal kevésbé tűnnek alkalmasnak a véleményváltozásnak, mint magának a vállalkozói hajlandóság meglétének a magyarázatára. Egyrészt a felépített modellek becslései jóval gyengébbek, másrészt egy modellünk (2. modell) nem működött, és a többiben is csak egy-egy tényező szignifikáns.

A vélemények pozitív megváltozásakor a demográfiai változókat tartalmazó 1. modell becslése mutatja a legjobb eredményt (a modell χ^2 értéke 29.411 egyes szabadságfok mellett). Ebben a modellben csak az életkor hatása szignifikáns: minél idősebb valaki, annál kisebb a valószínűsége, hogy pozitívan változtatott véleményt.

A foglalkozási pozíciókat, a jövedelmi helyzetet, a második gazdaságban való részvételt és az MSZMP-tagságot tartalmazó 3. modell már jóval gyengébb eredményt mutat (a modell χ^2 értéke 6.564). Mindössze a fehérgalléros mutat szignifikáns értéket: ha valaki a fehérgalléros foglalkozási csoportba tartozik, az növeli a véleményváltozás valószínűségét.

A 4. modellben csak a költözési hajlandóság és a társas kapcsolatok kiterjedtsége játszik szerepet, és ellentétben a vállalkozói hajlandóság 1990-es 4. modelljével a modell nem tartalmazza a munkával való elégedettséget. A két bevont tényező hatása megegyezik a vállalkozói hajlandóságot becslő 4-es modellben kapottal: mind a jobb munkalehetőségért való költözés hajlandósága, mind a barátok növekvő száma növeli annak valószínűségét, hogy valaki pozitívan változtatott véleményén és 1990-re már lehetségesnek tartja a vállalkozóvá válást. A két tényező közül a költözési hajlandóság növeli nagyobb mértékben a vélemények megváltozásának valószínűségét.

9. táblázat

A vállalkozói hajlandóság megváltozásának logisztikus regressziós modelljei
(4. és teljes modell)

Modell	4. modell	teljes modell
változók		
Konstans	-2.3443 (0.3746)	0.1142 (0.3344)
életkor	–	-0.2878 (0.0903)
fehérgalléros	–	0.5135 (0.2441)
elégedettség a kereseti lehetőségekkel	–	-0.2220 (0.1093)
költözési hajlandóság	0.6028 (0.2600)	–
barátszám	0.2309 (0.0759)	–
-2 log likelihood	788.236	645.999
modell χ^2	15.135	22.360
szabadságfok	2	3
esetszám	695	572
nem vállalkozna (1)	100%	99.52%
vállalkozna (1)	0%	3.23%

(1): A modell által helyesen besorolt esetek a megfigyelt esetek százalékában

Az összes változót tartalmazó modellben a fehérgalléros foglalkozás és az életkor tényezőin kívül a kereseti lehetőségekkel való elégedettség is szerepet játszik. A keresetekkel szembeni elégedettség csökkenésével a vállalkozói hajlandósággal kapcsolatos vélemény pozitív megváltoztatása jár együtt. E tényező hatása azonban gyengébb, mint az életkor és a fehérgalléros pozícióhoz való tartozásé.

A kereseti lehetőségekkel való elégedetlenség itt kimutatott hatása árnyalja a vállalkozói hajlandóság tárgyalásakor mondottakat. Eszerint magában a vállalkozói hajlandóság meglétében inkább a munkalehetőségekkel való elégedettség, míg a vállalkozói hajlandóság növekedésében inkább a kereseti lehetőségekkel való elégedetlenség játszik szerepet.

Összefoglalás

1988 és 1990 között a vállalkozói hajlandóság jelentősen kibővült, egynegyedről 44 százalékra nőtt a felnőtt népesség körében. Várakozásaink szerint ezzel elérte csúcát, stagnálásával, illetve visszaesésével számolhatunk.

Adataink tanúsága szerint mind 1988-ban, mind 1990-ben a demográfiai adottságok voltak a legszorosabb kapcsolatban a vállalkozói attitűddel. A származás, a jövedelem, a vallásos beállítottság a demográfiai adottságokhoz, a foglalkozáshoz és a képzettség-

hez képest mérsékeltebb, de nem elhanyagolható, míg ezzel szemben az etnikai háttér semmiféle kimutatható hatást nem gyakorolt.

A nemek közötti különbségeket nemcsak a vállalkozásokkal kapcsolatos különböző attitűdjeikben ragadhatjuk meg, hanem abban is, hogy a férfiak esetében a házastárs társadalmi státusa erősebben befolyásolja a vállalkozói attitűdöket. Ez az összefüggés oly módon érvényesül, hogy az értelmiségi, főiskolai vagy szakmunkás feleségek az átlagnál nagyobb ösztönző erőt jelentenek, ám a vezető-irányító munkakörben dolgozók férjei az átlagnál kevésbé önállósodnának.

A családi minták szerepét vizsgálva a vállalkozók és a potenciális vállalkozók adatait összehasonlítva az derült ki, hogy a vállalkozók közt valóban érvényesült az önálló családi háttér viszonylag gyenge pozitív hatása, a potenciális vállalkozók közt — mivel fiatalokról, az ötvenes-hatvanas években születésekről van szó — azonban nem.

A családi háttérrel tágabb értelemben ez nem mondható el: a szülők végzettsége és foglalkozása, bár lényegesen kevésbé fontosak, mint magának az egyénnek az illetén adottságai, nem elhanyagolhatóak. Inkább az értelmiségi és szakmunkás családok azon viselkedésmintáiról beszélhetünk, amelyek — bár nem önálló egzisztenciára alapozottak és nem kockázatviselők — a kalkuláció, a beosztás és a hosszú távra tervezés tekintetében nem állnak messze a polgári értékektől. Az átmenet időszakában a családi háttér jelentősége növekedni látszik a vállalkozói hajlandóság magyarázatában. Mind a vezetői tapasztalat, mind pedig a második gazdaságbeli tevékenység fontos indikációja a vállalkozások iránti érdeklődésnek. Az értelmiségen belül azonban növekvő értékesítési vágy látszik kialakulni a vállalkozói perspektívák megítélését illetően. A második gazdaságban jártas értelmiségiek inkább számolnak ezzel a lehetőséggel, míg a többiek, akik korábban ugyancsak átlag feletti érdeklődést mutattak, inkább elfordulnak ettől.

A vállalkozói attitűdök tekintetében a másik jelentős társadalmi hasadás nem a munkások és az alkalmazottak között mutatkozik, hanem a munkásságon belül: a szakmunkások a foglalkozási csoportok közül a legnagyobb vállalkozói hajlandóságot mutatják, a betanított és segédmunkások a legkisebbet.

A potenciális vállalkozók körét a vizsgált időszakban két alapvető gazdasági hatás érte és formálta: a vállalkozások szempontjából kedvező gazdaságpolitikai változások egyfelől, és a gazdasági válság elhúzódása másfelől. Ugyanakkor a társadalmi rekrutációs mechanizmus is kétfajta értelemben módosult. Az egyik értelemben a vállalkozni vágyók köre veszített rétegspecifikusságából: annak a kérdésnek a megválaszolásában, hogy valaki szeretne-e vállalkozóvá válni, a demográfiai tényezők mellett már nem annyira a foglalkozásnak és a képzettségnek, mint inkább *a kapcsolati tőkének és a munkával való elégedettségnek van szerepe.*

A másik hatás értelmében az alacsonyabb társadalmi háttérrel rendelkezők vállalkozóvá válási szándékai érezhetően csökkentek 1988-ról 1990-re. E hatás ellentétes az előzővel, és ennek eredményeként 1990-re szűkült a vállalkozni vágyók köre.

1988-ban a potenciális vállalkozók köre intergenerációs nyitottabb volt és az intragenerációs státusz-kritériumok tekintetében zártabb. 1990-re a helyzet megfor-

dult, a potenciális vállalkozók köre intergenerációsan zártabb lett, s az intragenerációs státusz-kritériumok jelentősége elhalványulni látszik.

A vállalkozói hajlandóság *terjedését* lényegében ugyanazok a társadalmi mechanizmusok magyarázzák, mint magának a vállalkozói hajlandóságnak a meglétét. A véleményváltoztatók, a vállalkozni csak utóbb akarók társadalmi arculata azonban kevésbé markánsan rajzolható ki, mint az eredetileg is vállalkozni akaróké. Felülreprezentáltak körükben a fiatalok, az alacsonyabb képzettségűek és a fehérgallérosok, valamint azok, akik inkább a keresetükkel elégedetlenek, mint a munkájukkal.

A gazdasági hatások és a társadalmi rekrutációs mechanizmusok közötti összefüggés az, hogy a válság növeli a kényszervállalkozók körét, s ennyiben nyitottabbá teszi a potenciális vállalkozók rétegét, míg ezzel szemben a vállalkozások számára kedvező gazdaságpolitikai változások inkább a társadalmi és a kapcsolati tőkefajta érvényesülését valószínűsítik az átmenet időszakában.

Jegyzetek

- ¹ Módszertani tanácsaiért köszönetet mondunk Vidor Péternek, kritikai megjegyzéseiért Angelusz Róbertnek, Kuczi Tibornak és Laky Teréznek.
- ² Az összehasonlíthatóság érdekében a „szívesen lenne-e vállalkozó” kérdésre adott választ a továbbiakban dichotom változóként kezeljük, eltekintünk tehát a mintegy 4 százaléknyi „attól függ” választól.
- ³ A vállalkozás és a második gazdaság ellentmondásos kapcsolatára utal Gábor R. István, valamint Kuczi Tibor és szerzőtársai írása (Gábor 1990; Kuczi et al. 1992).
- ⁴ Laky Teréz kisebb növekedési ütemről számol be (Laky 1993).
- ⁵ Véleményük szerint a 30 év felettiek nagyobb vállalkozási arányszámának oka, hogy „a pályára lépéshez hosszabb felhalmozási időszak szükséges; anyagi és kapcsolattőke, tapasztalatok akkumulációja” (Kuczi–Vajda 1991: 5.).
- ⁶ A legutóbbi elemzések alátámasztják a vállalkozói hajlandóság stagnálására, illetve csökkenésére vonatkozó várakozásunkat. Egy 1991. áprilisi felmérés eredményei szerint a megkérdezettek 45 százaléka válaszolt pozitívan arra a kérdésre, hogy „szívesen részt venne tulajdonosként valamilyen vállalkozásban” (Lehmann–Szemerszki 1991). Egy 1991 végi, 6000 háztartás megkérdezésén alapuló felvétel a vállalkozni vágyók arányának stabilizálódására utal. A megkérdezett háztartások 10 százalékában már van vállalkozó és a háztartások 36 százaléka válaszolt pozitívan arra a kérdésre, hogy a megfelelő feltételek megléte esetén vállalkoznának-e (Hogyan élünk...? 1992). Egy 1992 tavaszi felmérésben a potenciális vállalkozók aránya 27 százalék volt (Lengyel 1992a).
- ⁷ Kolosi Tamás és Róbert Péter a potenciális vállalkozók összetételét és nemek szerinti megoszlását vizsgálva ettől eltérő következtetésre jut (Kolosi–Róbert 1992).
- ⁸ A kapcsolathálók növekvő társadalmi jelentőségét dokumentálják több területen Angelusz Róbert és Tardos Róbert kutatásai (Angelusz–Tardos 1991).

Hivatkozások

- Andorka Rudolf 1990. „1988 utózóngéi — mit kell meghallani 1990-ben”, *Közgazdasági Szemle*, (37.évf.) 10, 194–210.
- 1992. Társadalmi változások Magyarországon az utolsó években. In: Kurtán S.–Sándor P.–Vass L. *Magyarország Politikai Évkönyve – 1992.* 242–250.
- Angelusz Róbert–Tardos Róbert 1991. *Hálózatok, stílusok, struktúrák.* Budapest: ELTE Szociológiai Intézet
- Gábor R. István 1990. „A magánvállalkozás és a polgárosodás kilátásairól”, *Valóság*, 6.
- HVG Heti Világgazdaság 1992. aug. 1.
- Hogyan élünk a 90-es évek elején? 1992. Bp.: Szakszervezetek Gazdaság- és Társadalomkutató Intézete, 23.
- Jelentés a Magyar Háztartás Panel I. hullámának eredményeiről. 1992. BKE Szociológia tanszék–TÁRKI
- Kolosi Tamás–Róbert Péter 1992. A rendszerváltás társadalmi hatásai. In: Andorka R.–Kolosi T.–Vukovich Gy. (szerk.) *Társadalmi riport – 1992* Bp.: TÁRKI, 37–74.
- Kuczi Tibor et al. 1991. „Entrepreneurs and potential entrepreneurs. The chances of getting independent”, *Aula–Society and Economy*, (Vol. 13.), 2, 134–15.
- Kuczi Tibor–Vajda Ágnes 1991. „A kisvállalkozók társadalmi összetétele”, *Közgazdasági Szemle*, 1.
- Laky Teréz 1992. *A kis- és középméretű vállalkozások helyzete Magyarországon.* Budapest
- 1993. *Munkaerőpiaci folyamatok.* (Kézirat)
- Lehmann Hedvig–Szemerszki Mariann 1991. „Kiútkeresési stratégiák”, *JEL-KÉP*, (XII. évf.) 3–4, 46–51.
- Lengyel György 1989. „A vállalkozókedvről”, *Szociológia*, 3–4, 291–309.
- 1992a The Small Transformation: Changing Patterns of Recruitment of Managers and Entrepreneurs in Hungary. *Cornell Working Papers on Transition from State Socialism*, 92–97.
- 1992b „A vállalkozói hajlandóság 1992-ben”. Kézirat
- Sik Endre 1992. *From second economy to informal economy.* (Manuscript)
- Szelényi Iván 1992. *Harmadik út? Polgárosodás a vidéki Magyarországon.* Budapest: Akadémia K.
- Tardos Róbert 1988. „Biztonságkeresők”, *Figyelő*, Dec. 22.
- Tóth István János 1991. *Attitudes du public hongrois à l'égard de l'économie de marché.* (Manuscript)
- Tóth Lilla 1991. *Kisiparosok egy Budapest környéki nagyközségben.* (Kézirat)
- Varga István–Banai Miklós 1991. „Polgárosodás és tulajdoni rendezés”, *Századvég*, 2–3, 5–28.