

Bauer Béla

Fiatal vállalkozók értékválasztásai

A magyar társadalom, illetve gazdaság „kapitalista” átalakítása csaknem tíz éve tart. Ennek a folyamatnak vannak nyertes illetve vesztes társadalmi csoportjai.

Meghatározó szempont, hogy az adott társadalmi csoportok hogyan értékelik saját helyüket, szerepüket a társadalomban. Ezek a támogatások illetve elvonások nem feltétlenül esnek egybe a társadalom mindenkori presztízs-képével. E megítélések – azonban – meghatározhatják az adott csoport(ok) társadalmi aktivitását és súlyát.

A fentiek okán fontosnak tartottam annak vizsgálatát, hogy a társadalmi átalakulás egyik kedvezményezettnek tekintett csoportja hogyan értékeli saját társadalmi környezetét, valamint a külső szemlélők véleményét tevékenységéről.

1996 első felében *önkitöltős kérdőívek*, majd 1996 őszén interjúk segítségével folytattunk felmérést egy immár három éve működő Alapítvány tevékenységéről, eredményeiről, valamint az Alapítvány vonzáskörébe tartozó fiatal vállalkozók *helyzetéről*, társadalmi helyzetükről alkotott véleményükről.

A felmérés a következő kérdésekre kereste a választ:

- Fontos-e fiatalok számára a támogató háttér intézményes formája?
- A vállalkozás része-e az életstratégiának avagy társadalmi – családi stb. – elvárás szülte kényszerlélés?
- Van-e a fiataloknak jövőkéjük, s ezt mi határozza meg: szabad akaratú választás vagy pedig kényszerek?

A felmérés kezdetekor a következő hipotéziseket állítottuk föl:

- A vállalkozó fiatalok problémáinak jelentős része az „előzmény” nélküliségből fakad (családi háttér, tapasztalat nélküliség, kapcsolatrendszer nem megfelelő iránya, tőkehiány, képzetlenség).
- Nagyobb eséllyel kerülnek ki vállalkozásba kezdő fiatalok olyan családból, ahol jelen van a vállalkozói kultúra.
- A sikeres vállalkozáshoz megfelelő iskolai végzettség szükséges.
- A vállalkozói tanácsadásban részt vett fiataloknak nagyobb az esélye működőképes vállalkozás létrehozására, valamint arra, hogy vállalkozásuk hosszabb távon is életképes maradjon.

A felmérés alapozó szakaszában áttekintettük a magyar tanácsadói hálózat működését, különös tekintettel a fiatalokat segítő intézményekre. Ugyanakkor megpróbáltuk megismerni a tanácsadással szemben megfogalmazott általános és a speciális, kimondottan fiatalok tanácsadásával szemben megfogalmazott elvárásokat és kritikákat.

Vizsgálatunk ezen – előkészítő szakaszában – többször felmerült az a kérdés, hogy valójában milyen hajlandóságokat keresünk illetve milyen hagyományokkal rendel-

kezhetnek azok a fiatalok akik a rendszerváltás előtt születtek és szüleik többsége a „létező szocializmus” alatt vált felnőtté. A magyar történelmet figyelembe véve ugyanis ezalatt a mintegy két emberöltőnyi időszak alatt nem alakulhatott ki a klasszikus értelmezés szerinti vállalkozói kultúra. Így, a ma középkorúak éppen olyan – vagy éppen kevesebb – eséllyel válhatnak vállalkozóvá mint a mai 18-30 évesek.

Lényeges kérdés, hogy a meg-meginduló és le-leálló tétova reformkísérletek határára milyen formában zajlott az egyéni érvényesülés a gazdaságban, és ez milyen előnyöket illetve hátrányokat jelentett a 18-30-éves korosztály számára.

E problémák felvetése után a kutatási feladatok végrehajtása következett, önkitalós kérdőívtechnikaival, illetve interjúkon keresztül.

Először a kérdőívre adott válaszok elemzést mutatjuk be.

A kérdőíves felmérés eredményeinek összegzése

A kérdőíves felmérés alapján a következő megállapítások tehetők:

- Az 1026 elküldött kérdőív közül 434 kérdőív érkezett vissza, a visszaérkezett kérdőívek közül 419 volt feldolgozható. Ez 41%-os válaszolási aránynak felel meg, amely – a jelenlegi válaszadási szokásokhoz képest – magasnak mondható.
- A kérdőívet visszaküldők többsége férfi, (65,3%). A nem vállalkozók között ez az arány a következőképpen alakul: férfi 63%, nő 35%. A jelenleg is vállalkozók között férfi 68%, hölgy 30%.
- A kérdőívet visszaküldők a 20-27 éves korosztályt reprezentálják.
- Iskolai végzettséget tekintve a többség középfokú végzettséggel rendelkezik, amely végzettség megfelel a társadalom által elvárt iskolai végzettségnek. Ebben a tekintetben a vizsgálatban szereplő populációban eltérés nem tapasztalható a vállalkozással rendelkezők és a nem vállalkozók között.
- Vállalkozói ismeretekkel rendelkezők többsége a kereskedelemben, illetve a szolgáltatási ágazatban működtet vállalkozást.
- Az 1968 után születetteknel nagyobb a hajlandóság a speciális ismeretek megszerzésére.
- A vállalkozást működtetők szakmai végzettsége igen magas, kivételt képeznek az úgynevezett egyéb kategóriában vállalkozók.
- Legmagasabb a szakmai végzettség aránya a szolgáltatásoknál, míg a kereskedelemben a legalacsonyabb.
- A kereskedelemben és a szolgáltatásban a szakmai végzettséget és a vállalkozói ismeretek elsajátítását is elengedhetetlennek tartják az e területen vállalkozók.
- A vállalkozást működtetők körében a főállásban vállalkozók vannak jelentős többségben.
- A vállalkozások jogi formáját tekintve az egyéni vállalkozást működtetők vannak többségben.
- A válaszadók legnagyobb része (47,5%-a) 1995-ben kezdett vállalkozni. Számukra a vállalkozás célja a jobb egzisztencia megszerzése és nem a munkanélküliség megoldásának egyik alternatívája.
- A volt szocialista országokban – így Magyarországon is –, ahol nincs közvetlen kapcsolat a minta követésben más szempontok játszhatnak meghatározó szerepet. Ezek

közül kiemelkedik a külföldi (nyugat-európai vagy éppen amerikai) minta utánzása, az ott lévő hagyományok és körülmények figyelmen kívül hagyásával.

Az interjú vizsgálat elemzése, értelmezése

A kérdőíves vizsgálatot követően mintegy fél évvel került sor az interjúk felvételére, a kérdőíves vizsgálat adataira, eredményeire, az ott felmerülő problémákra való személyesebb, részletesebb válaszlehetőségek megadására. Eredeti elképzelésünk szerint mintavételünk reprezentatív lett volna, és az előzetes tervek szerint fedte volna az Alapítvány működési körébe tartozó országrésznyi területeket, valamint a jelentkezők széles skálájából a meghatározó korosztályi és iskolai végzettségeket. Ezen elvek alapján történt kiválasztásunk során mintegy 400 főt kértünk meg arra, hogy segítse munkánkat egy hosszabb beszélgetés lebonyolításával. Az interjú a személyes indíttatásokra, a fiatal vállalkozók háttéréül szolgáló családi kapcsolatokra és a szűkebb régió hatásaira helyezte a hangsúlyt. Végül a felkértek közül sokan lemondták a beszélgetést.

Az interjúk feldolgozása során az alábbi kérdéskörök köré csoportosíthatóak a választástípusok:

- személyes indíttatás, családi háttér;
- iskolai végzettség – vállalkozás összefüggései;
- a társadalmi – gazdasági háttér egyénre gyakorolt hatásai;
- a vállalkozó személyisége, tulajdonságai;
- a vállalkozás és a válaszadó „jövőképe”;
- vállalkozást segítő tevékenységek.

Személyes indíttatás, családi háttér

A családi háttér bemutatása során a fiatalok leginkább a szűk családot – szülők, testvérek – tartották említésre érdemesnek a vállalkozásuk és saját szempontjaik alapján. Figyelemre méltó azonban, hogy – főleg a kisebb településen élők – a család alatt a rokonságot és a nagyszülőket is családhoz tartozónak vallják. Az interjúkból az is kiderül, hogy rendkívül fontos a családi indíttatás, a megkérdezettek szűkebb vagy tágabb családjában mindenhol találni vállalkozót. Érdekes felfigyelni arra a jelenségre, hogy többeknél, nem a szülők, hanem a nagyszülők, esetleg a dédszülők voltak vállalkozók és a létező szocializmus alatt sem sorvadt el a családban az önállósulás iránti vágy, hanem – mintegy családi „hagyaték”, „ereklye”, „hagyomány” – megmaradt, tovább élt. Ebből az a következtetés is levonható, hogy a családok kulturális tradíciói között fent maradhatnak olyanok is, amelyek az adott körülmények között nem működhetnek, de – amennyiben értékként rögzültek a családban – családi tradícióként tovább élnek.

A személyes indíttatásnál e kötődéseken kívül több ok is szerepet kapott. Ezek közül kiemelkedik az egzisztencia és a pénz szerepe. Főleg a felsőfokú végzettségűeknél azonban megjelenik egy fajta elkötelezettség az adott terület iránt, amely részben motivációs, részben pedig legitimációs eszköz arra, hogy saját magukat el tudják „képzelní” vállalkozónak. Az alacsonyabb iskolai végzettséggel rendelkezőknek ilyen legiti-

mációs eszközre nincs szükségük, mivel szakmai indíttatásból mindig is következhetett a nagyobb jövedelem, jobb életkörülmény. A felsőfokú végzettségűek önigazolási kényszerében felfedezhető a létező szocializmus hatása, amelyben a vállalkozó értelmiségi nem volt elfogadott, inkább az aszkétizmus számított az elfogadható értelmiségi magatartásnak.

Már a kérdőívek feldolgozása során is megállapítható volt, hogy az iskolai végzettség és a vállalkozás területei között nyilvánvaló összefüggések találhatók. A magasabban kvalifikáltak főleg olyan területeken próbálnak vállalkozást beindítani, amely kapcsolatban áll vagy éppen fedi végzettségüket. A családi indíttatással összefüggésben a diplomás szülők vállalkozó, de még nem diplomás gyermekei – általában a levelező vagy az esti felnőttoktatási típust veszik igénybe azon a szakirányon, amely vállalkozásuknak a legjobban megfelel. A vállalkozás melletti felsőoktatásban résztvevők leggyakrabban főiskolai végzettséget kívánnak szerezni, mivel ez egyrészt elegendő munkájuk, vállalkozásuk magas szintű elvégzéséhez, másrészt pedig ezzel eleget tesznek a szülői elvárásnak az iskolai végzettség területén. Az alacsonyabban kvalifikáltak vállalkozásának nem feltétlenül feltétele a szakirányú végzettség. Könnyen választanak olyan területet, amelyet alig ismernek, vagy ismeretüket betanított alkalmazottként szerezték meg.

A vállalkozó fiatalokról megállapítható, hogy ugyan vannak olyanok, akik figyelemmel kísérik a politikai eseményeket – mégis, jellemzően – ez a réteg (is) apolitikus. A körülöttük történő eseményeket leginkább saját érdekeik alapján értékeli, kiemelt figyelmet fordítanak ugyanakkor arra, hogy a vállalkozásokat terhelő kiadások hogyan módosulnak. E megítélésnél fontos szempont annak megjelenése, hogy főleg azért érdeklőket a gazdaság-politika, hogy vállalkozásuk tervezhetőbb legyen és jövőjét – saját jövőjüket – könnyebben megtervezhessék.

A vállalkozó személyisége, tulajdonságai

A válaszadó fiatalok körében ez volt az a terület, ahol a vélemények légkevésbé szóródtak, a vállalkozó életformája, mentalitása élesen elüt az alkalmazott magatartástól.

A véleményekből a fokozott felelősség érződik, az a felelősségtudat, amely csak olyan hagyományokra építhet – mint például a magántulajdon tisztelete – amely hosszabb időszak – majd ötven év – után került vissza a társadalom által elfogadott értékrendszerbe. Megfigyelhető ugyanakkor az is, hogy a fiatalok értékrendszerében a munkához való viszony is változik. A munka életforma lesz, amely gondolatnak, életmódjának központjába kerül. E változás együtt jelenik meg magatartásának változásával, amelynek középpontjába a megszemélyesített „vevő” kerül. Tehát e változás együtt jár azzal, hogy a megrendelő – a vállalkozó számára – személytelenből személyes kapcsolatra vált. Sajnos az interjúk során nem kaptunk pontos információkat arról, hogy az a változás, amely az alkalmazottból vállalkozót „csinál” milyen alapokra épít, a családi hagyományokra avagy a társadalmi környezet jelenlegi elvárásaira.

Vállalkozást segítő tevékenységek

A megkérdezett fiatalok mindégynike fontos szükségletként említette a vállalkozás beindítását, illetve problémás szituációk megoldását segítő tanácsadást. Fontosnak

tartják, hogy az speciális igényeiknek megfelelő módon történjen. Kiderült, hogy főleg a vidéken élők alig ismernek ilyen tevékenységgel foglalkozó szervezetet. Amennyiben tudnak is ilyenről, akkor az pénzdíjas tevékenységet folytat. Néhány esetben felmerült, hogy ugyanolyan – vagy hasonló tevékenységet folytató szervezetek nem tudnak egymás létezéséről. Az interjúk felvételben közreműködők közül többen csupán az Alapítványt tudták megemlíteni, mint olyan szervezetet, amely a pályakezdő vállalkozók segítségével foglalkozik. Kiderült, hogy vannak olyan elvárások is, amelyeket egyetlen tanácsadással foglalkozó Non-profit szervezet sem képes magára vállalni, ilyen például a kedvezményes hitelek megszerzése. Vannak olyan elvárások is, amelyek abszurdnak tűnnek, pedig csupán a piac nem teljes körű ismeretéből fakadnak. Ilyen igény például, hogy a vállalkozási tanácsadással foglalkozók vállaljanak pénzügyi kezességet a náluk járt pályakezdő vállalkozók hitele után.

A fiatalok véleménye, hozzáállása is mutatja, hogy érték közvetítő szerepet is betölthet egy olyan szervezet, amely a fiatal vállalkozók segítségével foglalkozik. A véleményeket vizsgálva kitűnik, hogy erre elengedhetetlen szükség van. Megállapíthatjuk tehát, hogy sikeres, fiataloknak szánt vállalkozói gazdasági tanácsadás kizárólag érték közvetítéssel együtt éri el hatását. Természetesen az értékátadás nemcsak a tanácsadók, hanem a fiatalok sajátos korosztályi kommunikációjának is a függvénye. Ehhez a különböző társadalmi helyzetből induló fiatalok számára megfelelő környezetet szükséges biztosítani, ahol kicserélhetik tapasztalataikat, bátoríthatják egymást általános emberi és vállalkozói problémáik esetén.

A vizsgálat eredményeinek összegzése, elemzése

A fiatalok vállalkozásai főleg a kis- és középvállalkozásokhoz tartoznak. E kategorizálásnál fontos tisztáznunk, mit is értenek e fogalom alatt Európában illetve Amerikában. A kategorizálás az iparban az alkalmazottak száma szerint, míg a kereskedelemben a forgalom alapján történik. Ilyen kategorizálások azonban csak akkor alkalmazhatóak, ha megbízható információk állnak rendelkezésünkre a vállalkozásokról. A mai magyar statisztika azonban jelenleg nem képes olyan adatokat regisztrálni, melyek lehetővé tennék „mérettáblázat” kidolgozását, alkalmazását. Így a fiatalok által működtetett vállalkozásoknál azokat a magyar sajátosságokat kell figyelembe venni, melyek alapján a magyarországi vállalkozások 97%-a 11 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztat. A nemzetközi összehasonlítás e típust a mikrovállalkozások kategóriájába sorolja. Ahhoz, hogy érthetőbb és elhelyezhetőbb legyen e probléma a magyar társadalom történelmi előzményeihez kell visszanyúlni. Magyarországon a második világháború után majd 30 évig nem beszélhettünk magánvállalkozásról. A gazdasági reform megkezdése után sem nyert teret a magánvállalkozás – bár a magyar mezőgazdaság 60-as, 70-es években elért kimagasló eredményei mögött a magángazdaság hallgatóságos elfogadása is meghúzódik. A gazdasági munkaközösségek (GMK, VGMK) megjelenése alapvetően változtatta meg ezt az állapotot. Erre az időpontra tehető a mai vállalkozói-gazdasági szokások kialakulása. A 90-es évek végére a 80-as évek gyermekei felnőttekké váltak, és szüleik „vállalkozói attitűdjét” követve válhattak néhányan vállalkozóvá. A gazdasági munkaközösségekben részt vett rétegek gyermekei számára a 90-es évek

végén nem tartható fent a „létező szocializmus” életszínvonala, biztonsága. Számukra a vállalkozás ugyanolyan kényszer, mint a 80-as évek elején szüleiknek volt a GMK. Életszínvonaluk megőrzése, növelése érdekében azonban vállalják a plusz terheket. Közvetlen kapcsolat természetesen nem állítható fel a két helyzet között, de a mai állapotok előzményeként számba kell vennünk a majd két évtizede történeteket.

A fiatal vállalkozókról a vizsgálat alapján megállapítható, hogy bizonytalan a jövőképük, amelyet leginkább a gazdasági kényszerek és az ebből fakadó félelmek, mint a szabad akaratú választás határozza meg.

A vállalkozó fiatalok problémáinak jelentős része nemcsak az „előzmény nélkülségből” fakad (családi háttér, tapasztalat nélkülség, kapcsolatrendszer nem megfelelő iránya, tőkehiány, esetleges alulképzettség), hanem abból az instabil értékrendszerből, amely a rendszerváltó „átmeneti” időszakból adódik.

A vállalkozásokat segítő tanácsadói hálózatnak meghatározó szerepe lehet a vállalkozások létrejöttében és megmaradásában. Ez nem csupán szakmai okokra vezethető vissza, hanem „értékbank” funkciót is betöltő szerepére. Megállapítható, hogy a vállalkozási tanácsadás csak akkor eredményes, ha a fiatalok nemcsak vállalkozásukhoz szükséges információkhoz jutnak, hanem lehetőséget teremt arra is, hogy olyan vállalkozói személyiségekkel is megismerkedhessenek, akiknek életútja/életmódja kövételre érdemes.

A vizsgálat eddigi adatai alapján megállapítható, hogy a fiatal vállalkozók útkeresésében a magyar társadalom kiútkeresése is megjelenik.

Karikó Sándor

Ifjúság és etika

A Magyarországon még kevésbé ismert (kiváltképpen: elismert!) úgynevezett applied philosophy (alkalmazott filozófia) természetes módon kínálja fel az ifjúság új módon történő vizsgálatának lehetőségét.

Az új megközelítés lényege: mit tudhatunk meg az ifjúság sajátosságairól és helyzetéről filozófiai aspektusból, illetőleg mit remélhetünk az ifjúsági problémák gyakorlati-erkölcsi szintű megoldása érdekében.

A dolgozat – mintegy a hazai applied philosophy első lépéseként – Szókratész, Kant, Hegel, Lukács György és Jacques Derrida – ifjúsági témát érintő – gondolatait helyezi előtérbe. A filozófusok kiválasztása önkényesnek tűnhet, a mondanivalójuk viszont nagyon is összecseng: társadalom és ifjúság viszonyában célszerű s kívánatos új típusú együttműködést, magasabbrendű formát, azaz valódi partneri viszonyt kialakítani. Politikai következményként: az ifjúsággal való foglalkozást nemzeti stratégiai ágazattá fejlesszük.