

Gere Ilona

## Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban

---

Korábban a magángazdaság elsősorban a férfiak számára jelentette az önmegvalósítás vagy az egyetlen munkalehetőség színterét, a nők vállalkozó kedve és készsége jelentősen kisebb volt a férfiakénál. Az utóbbi években azonban – a fejlett országok tendenciáit követve – a nők vállalkozói hajlandósága nagyobb mértékben nőtt, mint a férfiaké, s mára megközelítette azok arányát. A szerző empirikus vizsgálat – amelyben 800 vállalkozó nőt kérdeztek meg – adatait elemezve, többi között arra keresi a választ, hogy milyenek a társadalmi jellemzőik és motivációik azoknak a nőknek, akik ma Magyarországon vállalkozásba kezdenek; milyen mértékben rendelkeznek azokkal a humán- és reálfeltételekkel, amelyek biztosíthatják egy szilárd vállalkozási környezet megteremtését; mennyire stabilak és eredményesek ezek a vállalkozások, s hogy ez a fajta tevékenység valóban segíti-e a nőket munkavállalói és családi szerepeik harmonikusabb összehangolásában.\*

---

A gazdasági átalakulás éveiben a leggyorsabb és legfolyamatosabb változás a gazdasági szervezetek számában, nagyságában és összetételében következett be. A növekedés elsősorban a magánvállalkozások esetében óriási: 1989–1995 között számuk 320 ezerről 800 ezer fölé emelkedett.<sup>1</sup>

*A kisvállalkozások szerepe mind a nemzeti termék előállításában, mind a foglalkoztatási gondok csökkentésében igen jelentős.* S bár a vállalkozások mérete tekintetében a maximum 20 főt alkalmazó kisvállalkozások a meghatározók, és ezen belül is a 11 fő alatt foglalkoztatók képviselik a döntő hányadot, 1990

óta csak ez a szektor volt képes tömeges munkahelyteremtésre, és egyes becslések szerint a magánszektor kétszer annyival járul hozzá a bruttó nemzeti jövedelemhez, mint amennyit a statisztika kimutat.<sup>2</sup>

Korábban a magángazdaság elsősorban a férfiak számára jelentette az önmegvalósítás vagy az egyetlen munkalehetőség színterét, a nők vállalkozó kedve és készsége jelentősen kisebb volt a férfiakénál. *Az utóbbi években* azonban – a fejlett országok tendenciáit követve – *a nők vállalkozói hajlandósága nagyobb mértékben nőtt, mint a férfiaké,* s mára megközelítette azok arányát (1. táblázat).

\* A cikk alapjául szolgáló kutatást a SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány támogatta.

<sup>1</sup> Ezek a kedvező adatok az összes regisztrált gazdasági társaságot és vállalkozást magukban foglalják. A KSH és a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem közös vizsgálata azonban azt bizonyította, hogy ezek negyede-harmada nem működő, csak a kedvezőbb adózási feltételek miatt létrehozott fantomvállalkozás (KSH [1994]).

<sup>2</sup> A hatalmas adóeltitkolás egyik legfontosabb oka az adónemek szaporodása és az adó mértékének növekedése. Az informális szektor elterjedtsége és működési módja következtében a látható és a láthatatlan gazdasági tevékenységek közötti határvonalak erősen elmosódtak. Sok vállalkozó tevékenysége jelentős részét továbbra is eltitkolja, és bármikor készen áll arra, hogy a konjunktúra apadására vagy az adók további emelésére az informális gazdaságba történő visszavonulással reagáljon (Futó-Kállay [1994]).

1. táblázat  
Férfiak és nők aránya a vállalkozók között  
(százalék)

Megnevezés	Férfiak	Nők	Összesen
1990 előtt alapított vállalkozások	70,7	29,3	100,0
1990-től alapított vállalkozások	58,9	41,1	100,0

*Forrás: Nagy [1995].*

A nők számára az önálló foglalkozás – azokon az előnyökön, lehetőségeken túl, amit a férfiak is élveznek – olyan rugalmasságot biztosíthat, amely megkönnyíti számukra családi és társadalmi feladataik összehangolását.

Mivel a vállalkozó nők helyzetéről, társadalmi összetételéről, életformájáról, vállalkozásaik gazdasági és humánkörnyezetéről ma még nagyon kevés információval rendelkezünk, nem tudjuk azt sem, hogy ezek az előnyök a gyakorlatban ténylegesen realizálódnak-e. Az 1996 elején elvégzett empirikus vizsgálatunkkal<sup>3</sup> – melynek során 800 vállalkozó nőt kérdeztünk – többek között arra kerestünk választ, hogy milyenek a társadalmi jellemzőik és motívációik azoknak a nőknek, akik ma Magyarországon vállalkozásba kezdenek; milyen mértékben rendelkeznek azokkal a humán- és reálfeltételekkel, amelyek biztosíthatják egy szilárd vállalkozási környezet megteremtését; hogy mennyire stabilak és eredményesek ezek a vállalkozások, illetve, hogy ez a fajta tevékenység valóban segíti-e a nőket munkavállalói és családi szerepeik harmonikusabb összehangolásában.

<sup>3</sup> A vizsgálat koncepciójának kidolgozását, a minta kialakítását és a kérdőív összeállítását *Soltész Anikó* és *Laczkó Zsuzsa* közreműködő irányításával végeztük el. A vizsgálatba bevontak címlistáját a helyi vállalkozói központok ügyféllistája, valamint cégadat segítségével állítottuk össze. A kérdőíves felvételt – amely Budapesten, Debrecenben, Miskolcon, Székesfehérváron és Szombathelyen zajlott – *Körműves Agnes* irányította. Az adatok számítógépes feldolgozását az ELTE Szociológiai és Szociálpszichológiai Intézetében *Székegyi Mária* végezte.

### A vállalkozó nők társadalmi jellemzői<sup>4</sup>

A vizsgálat során megkeresett nők 73 százaléka egyéni vállalkozó, míg 27 százaléka valamilyen társas vállalkozás tagja. A főállású vállalkozók aránya 83 százalékos.<sup>5</sup>

A megkérdezettek közel 50 százaléka a 40–54 éves korcsoportból került ki, amely azt jelezheti, hogy – míg általánosságban leginkább a 35 év alatti korosztály kíván vállalkozni (*Lengyel-Tóth [1993]*), s a megvalósítás 30 év fölött jellemző (*Czakó-Vajda [1993]*), addig – a nők vállalkozó kedve (és a megvalósítás is) kissé később – érettebb korban – éri el a csúcspontot.

Az eddigi kutatások, statisztikai számbevételek azt bizonyították, hogy a vállalkozók általában képzetebbek, iskolázottab-

<sup>4</sup> A kvótás mintavétel eredményeképp kialakult vizsgálati csoportunk ugyan nem tekinthető minden szempontból reprezentatívnak, mintánk társadalmi jellemzői sok szempontból közelítik (vagy követik) a vállalkozó nőkkel kapcsolatos szűk körű statisztikák, egyéb kutatások mutatóit. Emiatt, valamint az elemszám nagysága miatt a vizsgálat tapasztalatai elfogadható jelzéseket adhatnak a vállalkozó nők teljes sokaságáról.

<sup>5</sup> 1995. márciusban az ország összes vállalkozásának megoszlása: egyéni vállalkozás 87,7 százalék; társas vállalkozások: 12,3 százalék (*KSH [1995]*). Nagy Beáta szerint – aki 1995-ben nemek szerinti összehasonlító vizsgálatot végzett a vállalkozók körében – a női vállalkozások 85 százaléka egyéni és 15 százaléka társas. Ezek alapján tehát mintánkban kissé felülreprezentáltak a társas vállalkozások. Jelentősebb az eltérés a fő- és mellékállású vállalkozó nők esetében; ugyanis korábbi kutatások szerint az 1990 után nők által alapított vállalkozások 60 százaléka főállású, míg 40 százaléka kiegészítő jellegű. Nem reprezentatív mintánkba viszont lényegesen nagyobb arányban kerültek be főállású vállalkozók.

bak a keresők átlagánál.<sup>6</sup> Ez érvényes a vizsgálatunkba vont női vállalkozókra is, s fokozottabban a társas vállalkozásban résztvevőkre. A megkérdezettek 24 százaléka diplomás (az egyéni vállalkozók 17 százaléka, a társas vállalkozásban dolgozók 43 százaléka), 51 százaléka érettségizett, 19 százaléka szakmunkás és mindössze 6 százaléka csak általános iskolát végzett.<sup>7</sup>

A családi állapot hatása összességében gyenge befolyást gyakorol az önállósodási törekvésekre, ugyanakkor a *női vállalkozók körében magasabb az elváltak aránya*, mint a férfi vállalkozók között (72 százalékuk társas kapcsolatban él, 14 százalékuk elvált, míg a férfiak 86 százaléka házas és csak 5,4 százaléka az elvált).

Érdekes tapasztalat, hogy miközben a nők kevésbé vállalkoznak, mint a férfiak, a szülők és a házastársak között nagyobb a nő (feleség és anya) szerepe a férfi (férj vagy fiú) vállalkozóvá válásában, mint for-

dítva. Az értelmiségi, adminisztratív, ügyintézői, valamint a szakmunkás feleségek és anyák az átlagosnál nagyobb ösztönző erőt jelentenek férjük és fiúk önállóvá válásához, míg a vezető-irányító munkakörben dolgozók férjei az átlagosnál kevésbé önállósodnak (*Lengyel-Tóth* [1993] 39. o.).

### A vállalkozást megelőző munkaerő-piaci státusz

A vállalkozó nők döntő többsége (70 százaléka) alkalmazotti pozícióját váltotta fel vállalkozóira, közülük is leginkább a szakmunkások és a vezető pozícióban lévők választották a jövedelemszerzésnek ezt a formáját. A legalacsonyabb beosztásokból (segédmunkás, betanított munkás) viszont egyáltalán nem tapasztaltunk mobilitást a vállalkozások világába (2. táblázat).

#### 2. táblázat

A vállalkozás előtt alkalmazotti státuszban lévők megoszlása korábbi beosztásuk alapján

Vállalkozás előtti beosztás	Alkalmazottak megoszlása	
	fő	százalék
Segédmunkás	0	0,0
Betanított munkás	15	2,7
Szakmunkás	130	23,1
Ügyviteli alkalmazott	67	11,9
Ügyintéző	78	13,9
Irányító	29	5,2
Vezető	138	24,6
Felsővezető	21	3,7
Beosztott értelmiségi	18	3,2
Egyéb	66	11,7
Összesen	562	100,0

<sup>6</sup> Az 1990. évi népszámlálás adatai szerint 1990-ben az aktív keresők 23,1 százaléka szakmunkás-képzőt, 26,9 százaléka középiskolát és 11,6 százaléka egyetemet, főiskolát végzett. Ezzel szemben egy 1993-ban végzett KSH-vizsgálat szerint a vállalkozók (férfiak és nők együtt) 24,5 százaléka szakmunkás, 39 százaléka érettségizett és 27 százaléka diplomás.

<sup>7</sup> Ezek a megoszlások szinte teljes mértékben követik Nagy Beáta hivatkozott vizsgálatának eredményeit, amely szerint a női vállalkozók 25 százaléka alapfokú (általános + szakmunkásképző) képzettséggel rendelkezik, 47 százaléka középfokú és 28 százaléka felsőfokú végzettségű.

Legtöbbjük (40 százalék) korábban a szolgáltatási szektorban dolgozott, míg legkisebb arányban a mezőgazdasági területen tevékenykedők közül lettek vállalkozók. *6 százalékuk korábban munkanélküli* volt, és legtöbbjük az állástalanság 6. és 12. hónapja között kísérelte meg az önállóvá válást; 23 százalékuk egy év után kezdett vállalkozni, feltehetően az alkalmazásba kerülés teljes reménytelensége miatt. A munkanélküliből lett vállalkozók közül mindössze 14 fő részesült az ilyen tevékenységet segítő foglalkoztatáspolitikai támogatásban. Egy fő kivételével – akitől a hitel-fedezeti biztosítás költségeinek egy részét vállalta át a munkaügyi központ – a munkanélküli-járadék hathavi összegét vették igénybe a vállalkozni szándékozók. Akik nem részesültek ilyen támogatásban, azok fele nem tudott erről a lehetőségről, a másik fele pedig nem tartott rá igényt.<sup>8</sup>

A megkérdezett nők *6 százaléka vállalkozást váltott*, azaz jelenlegi vállalkozását megelőzően is önálló volt. A korábbi vállalkozások 15 százaléka tönkrement, 15 százalékban a kérdezett kilépett a társas vállalkozásból, míg a többi esetben vagy maga a kérdezett vagy más tulajdonos megszüntette a vállalkozást.

### A vállalkozóvá válás motivációi

Magyarországon ma alapvetően a következő okok miatt kezdenek vállalkozásba az emberek:

1. ha valamilyen konkrét készíttetésük van a vállalkozásra (a család meglévő vállalkozásának folytatása vagy például képzettségüket, tudásukat ilyen formában tudják leginkább kibontakoztatni, kamatoztatni; vagy megvalósításra váró ötletük van stb.);

2. ha úgy ítélik meg, hogy a vállalkozással jobb feltételeket, körülményeket tudnak teremteni maguk és családjuk számára;

3. ha rákényszerülnek erre a döntésre (munkahely hiánya vagy elvesztésének veszélye, rossz munkakörülmények stb. miatt).<sup>9</sup>

*A megkérdezettek 50 százaléka* (azonos megoszlásban) *megrendült foglalkoztatási biztonsága miatt*, illetve a magasabb jövedelem reményében *kezdt vállalkozni*. 32 százalékuk választását a nagyobb önállóság; a megszerzett tudás, a szakmai ismeret jobb kamatoztatásának esélye, valamint a kedvezőbb munkafeltételek lehetősége motiválta, s mindössze 4 százalékuk reménykedett abban, hogy ezzel a tevékenységgel jobban össze tudja egyeztetni gyermeknevelési feladatait. A motivációs tényezők alakulását természetesen befolyásolta a vállalkozók iskolázottsági szintje: így például az önállóságra törekvés vagy a szakmai ambíciók kiteljesítése kevésbé motiválta az *alacsony végzettségűeket*, míg a *munkahely hiánya* sokkal inkább őket *készítette (kényszerítette) vállalkozásra*. A magasabb jövedelem lehetősége erősebben érvényesült a felsőfokú végzettségű nők körében, mely e réteg elégedetlenségét is jelezheti az állami szférában elérhető jövedelmi színvonallal kapcsolatban.

### Az indulás körülményei

A vállalkozások sikerét (vagy sikertelenségét), fejlődésének, növekedésének határait, életképességét és stabilitását jelentősen meghatározzák az indulás körülményei. A megkérdezett nők induló feltételeit a vállalkozás megkezdésekor a *3. táblázat* tartalmazza.

<sup>8</sup> Az így kapható összeg (hathavi munkanélküli-járadék) olyan kevés (1995 szeptemberében az átlag munkanélküli-járadék összege 12 407 forint volt, így az igénybe vehető támogatás kb. 75 ezer forint), hogy csak rendkívül alacsony tőkeigényű vállalkozás indítható belőle.

<sup>9</sup> Természetesen léteznek olyan motivációk is, amikor nem a vállalkozás létrehozása a cél, csupán eszközként működik bizonyos tranzakciók lebonyolításához (adóelkerülés, költségelszámolási lehetőség, importkontingens kijátszása stb.).

3. táblázat  
A vállalkozások induló feltételei  
(százalék)

Az induló feltételek fajtái	A megkérdezett az induló feltételekkel			
	rendelkezett	nem rendelkezett	nem volt rá szükség	Összesen
Tőke	66,2	21,4	12,4	100,0
Helyiség	52,9	39,0	8,1	100,0
Gépek, berendezések	40,2	42,4	17,4	100,0
Szaktudás	83,8	11,6	4,6	100,0
Vállalkozói ismeretek	58,3	38,3	3,4	100,0
Megrendelések	35,1	44,6	20,3	100,0
Vevőkör	45,9	49,0	5,1	100,0
Szállítók	34,2	35,5	30,3	100,0
Egyéb	12,1	31,5	56,4	100,0

A vállalkozás beindításához szükséges feltételek hiánya riasztó képet mutat. A megkérdezett vállalkozó nők *több mint 25 százaléka nem rendelkezett az induláshoz szükséges tőkével*,<sup>10</sup> s a meglévő tőke nagysága – a magyar vállalkozásokhoz hasonló módon – rendkívül alacsony volt. (50 százalékuknál nem érte el a 300 ezer forintot, s mindössze 15 százalékuk – a teljes sokaság 10 százaléka – kezdő tőkéje volt nagyobb 500 ezer forintnál.) Ez tehát azt jelzi, hogy a *női vállalkozások meghatározó hányada is tőke nélkül vagy igen szerény tőkével indul gazdasági szervezet, amelyek tulajdonosai – a nemzetközi gyakorlatban elfogadott meghatározás szerint – valójában önfoglalkoztatók*.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Azok közül, akiknek valóban szüksége volt tőkére.

<sup>11</sup> Magyarországon a következő definíciós probléma létezik: itt ugyanis mindenki, aki vállalkozói igazolvánnyal rendelkezik vagy jogi személyiség nélküli vállalkozás tagja, egyúttal vállalkozónak minősül. Holott a tőke nélkül (vagy nagyon kevés tőkével) működő, jelentős részben kényszerből végzett tevékenység alanyai a nemzetközi gyakorlatban önfoglalkoztatók. Az ILO-definíció szerint önfoglalkoztatónak minősülnek a nem jogi személyiségű kisvállalkozások dolgozó tulajdonosai, akkor is, ha vannak alkalmazottaik, valamint a saját számlára dolgozók (nálunk vállalkozói igazolvánnyal rendelkezők); a termelőtevékenységet végző szövetkezetek tagjai és a segítő családtagok.

Humán tőke tekintetében felemás a helyzet, ugyanis a vizsgált személyek 84 százaléka rendelkezett a vállalkozáshoz szükséges szaktudással, ugyanakkor a legalább ilyen fontos (ha nem fontosabb) *vállalkozói ismeretek már a megkérdezettek 40 százalékának nem volt a birtokában*. A vizsgálat során kíváncsiak voltunk arra is, hogy idővel mennyire igyekeznek pótolni ezeket a hiányzó ismereteket az érintettek. A válaszokból az derült ki, hogy az indulást követően *mindössze 16 százalékuk vett részt szervezett vállalkozóképző programokban*. Közülük 30 százalék csak egy-két napos, 16 százalék egy-két hetes tréningen vett részt, s 50 százalékuk áldozott erre 1 hónapnál hosszabb időtartamot. Komolyabb, sokirányú felkészültséget biztosító programban tehát a vállalkozási ismereteket nélkülöző vállalkozóknak mindössze 8 százaléka vett részt.

A vállalkozás életképessége és sikere nagymértékben függ attól, hogy a vállalkozók mennyire *kidolgozott, tudatos stratégiával* kezdik el tevékenységüket, illetve hogy mennyire bízzák az eseményeket a véletlenre. Már a vállalkozóvá válás motívációi is jelezték, hogy a megkérdezett nők többsége nem tudatosan tervezett vállalkozói pálya megvalósítója, sokkal inkább kényszerek és remények vezérelte döntések végrehajtója. Ez is hozzájárulhatott ahhoz, hogy több mint 50 százalékuk egyál-

## 4. táblázat

A vállalkozó nők megoszlása piackutatási tevékenységük alapján  
(százalék)

Végzett-e piackutatást a vállalkozás megkezdése előtt?	A vállalkozás típusa szerint		Az összes válasz megoszlása
	egyéni vállalkozás	társas vállalkozó	
Alaposan felmérte a vállalkozás esélyeit	14,4	27,4	18,1
Körülnézett, hogy mire számíthat	28,2	29,8	28,8
Nem végzett, mert bízott a sikerében	25,0	23,7	24,8
Eszébe sem jutott, hogy erre szükség lehet	16,2	9,3	14,8
Nem végzett, mert csak ez az egyetlen lehetősége volt	16,2	9,8	13,5
Összesen	100,0	100,0	100,0

talán nem vizsgálta meg a tervezett tevékenység piacképességét, az adott piacon várható versenyhelyzetet (4. táblázat).

A vállalkozó nők lakóhelye, életkora nem befolyásolta a vállalkozás megkezdése előtt végzett piackutatás arányát és mélységét. Az iskolai végzettség, valamint a piackutatás megítélésének szükségessége és elvégzése között azonban erős pozitív korreláció van.

Ugyancsak jól kimutatható összefüggés van a vállalkozóképző programban való részvétel és a vállalkozás tudatos előkészítése között. Persze itt nehéz lenne meghatározni, hogy ez mennyiben a program tényleges hatása, illetve mennyire tulajdonítható annak, hogy egy ilyen programban jellemzően a vállalkozói tevékenységre tudatosabban készülő, nyitottabb személyek vesznek részt, akik tisztában vannak a vállalkozás előkészítésének fontosságával is.

*A társas vállalkozások az induláshoz szükséges összes feltétellel nagyobb arányban rendelkeztek, mint az egyéni vállalkozók.* Legnagyobb különbség az induló tőke biztosítottóságában és mértékében, valamint a megrendelésekkel és szállítókkal való ellátottságban figyelhető meg. A vállalkozási stratégia, a tudatos tervezés is jelentősen magasabb volt a társas vállalkozások esetében, mint a magánvállalkozásokéban. Jóval többen voltak közöttük olyanok, akik alapos piackutatást végeztek, és lényegesen kevesebben voltak

olyan kényszerhelyzetben, amikor értelmetlen volt a piackutatás, hiszen csak ez az egyetlen lehetőség adódott számukra.

### Segítség az indulásnál

A kapcsolatrendszer, a családi, baráti összefogás igen fontos tényező egy vállalkozás megkezdésekor. A megkérdezett nők első sorban civil kapcsolataiktól kértek és kaptak segítséget az induláshoz. A szükséges kezdő tőkét például jellemzően saját megtakarításokból (51 százalék), családi, baráti kölcsönökből (26 százalék) tudták előteremteni a vállalkozók, míg rendkívül alacsony volt a banki, vállalkozói hiteleket igénybe vevők aránya (15 százalék). A megkérdezettek 35 százalékának más segítségre is szüksége volt a vállalkozás beindításához. Legnagyobb arányban szakmai támogatást kértek, de a naturális elemek (pénz, eszköz, berendezés) is jelentős tételt képviseltek (5. táblázat).

A munkaügyi központokhoz benyújtott kevés kérést magyarázza a munkanélküliből lett vállalkozók alacsony száma. Ugyanakkor komoly jelzésértéke van annak, hogy az önkormányzatokhoz forduló vállalkozók *negyötöde elutasítást kapott a helyi igazgatástól. A vállalkozásfejlesztési alapítvány, valamint a szakmai érdekképviseleti szervezetek szerepe még ugyancsak nagyon kicsi a vállalkozások segítségében.*

5. táblázat  
A segítséget igénylők megoszlása a segítségkérés iránya szerint  
(százalék)

A segítségkérés iránya	Kért és kapott segítséget	Kért, de nem kapott segítséget
Család	51,9	1,4
Barátok, ismerősök	27,9	2,8
Munkaügyi Központ	2,1	2,1
Vállalkozásfejlesztési Alapítvány	2,8	3,2
Önkormányzat	2,5	9,5
Szakmai érdekképviselői szervezet	2,1	1,8
Egyéb hely <sup>12</sup>	10,7	10,6
Nem jelölte	0,0	68,6
Összesen	100,0	100,0

6. táblázat  
A vállalkozások megoszlása az elmúlt évi eredmények alapján  
(százalék)

A vállalkozás elmúlt évi eredménye	A vállalkozás típusa		Az összes válasz megoszlása
	egyéni vállalkozó	társas vállalkozás	
Komoly nyereséggel zárt	1,2	7,0	2,8
Kevés nyereséget produkált	42,4	44,7	43,1
Nem volt nyeresége (nullszaldós)	24,8	18,6	23,1
Veszteséges volt	18,5	21,4	19,4
Nem válaszolt	13,1	8,3	11,6
Összesen	100,0	100,0	100,0

### A vállalkozások eredményei

A kisvállalkozások eredményeinek értékelésekor komoly nehézségekbe ütközik a kutató. Egyfelől azért, mert a vállalkozások mérlegben rögzített eredményei – az ismert okok miatt – ritkán adnak reális képet a tényleges helyzetről, másrészt azért, mert az erre vonatkozó (vagy ilyen jelle-

gű) kérdésekre gyakran tagadják meg a válaszadást a megkérdezettek (6. táblázat).<sup>13</sup>

Mivel az eddigi kutatások szerint a nők vállalkozásai kevésbé voltak eredményesek, mint a férfiaké, ezért vizsgálatunkban a nyereséges vállalkozások közel 50 százalékos (az egyéni

<sup>13</sup> Az 1993-as Czakó–Vajda-felvétel során az egyéni vállalkozások egynegyede, a társas vállalkozások egyharmada tagadta meg a bevétellel, nyereséggel kapcsolatos kérdések válaszadását. Jelen vizsgálatunk során sikeresebbnek (vagy szerencsebbnek) bizonyultunk, ugyanis a megkérdezetteknek mindössze 12 százaléka hagyta válasz nélkül erre vonatkozó kérdéseinket.

<sup>14</sup> Ezt támasztja alá Nagy Beáta többször idézett kutatásának eredménye is, mely szerint az 1990 után alakult női vállalkozások 30 százaléka volt nyereséges, 54 százaléka nullszaldós és 16 százaléka veszteséges. Vizsgálatunk kedvezőbb mutatói feltehetően a mintavétel hiányosságait jelzik.

<sup>12</sup> Az egyéb helyről történő segítségkérés elsősorban szakmai partnereket, hasonló tevékenységet folytató vállalkozókat jelöl, illetve egy-egy esetben a tb-igazgatóságához, az APEH-hez és vállalkozói inkubátorházhoz fordultak a vállalkozó nők.

vállalkozók 43 százalékos) aránya feltehetően a magyar átlagnál jobb kondíciókat jelez.<sup>14</sup>

Ha az eredményeket más változók mentén vizsgáljuk, érdekes tapasztalatokat szerezhethetünk. Például azt, hogy *minél idősebb a vállalkozó nő, annál eredményesebb a vállalkozása.* (Itt nyilván nem az életkor, hanem az évek múlásával gyarapodó ismeretek, kapcsolatok, egzisztenciális stabilitás jelenti az előnyt)

A társas vállalkozások esetében valamivel magasabb a nyereséggel működők aránya, ugyanakkor kissé magasabb közöttük a veszteségesek aránya is. A kiegyenlítő-dés a nullszaldósok sorában történik meg.

Jelentős különbséget figyelhetünk meg a különböző ágazatokhoz tartozó vállalkozások eredményeiben. Így például az ipari tevékenységet végzők között jóval több a nyereséges vállalkozás, mint a kereskedelmi vagy szolgáltató ágazatba tartozók között.

Az induló tőke megléte vagy hiánya nem befolyásolta a vállalkozások későbbi eredményeit, ugyanakkor a tőke nagysága már szerepet játszott ebben. *Az alacsony tőkével*

*vel induló vállalkozások közül jóval kevesebben tudtak komoly nyereséget elérni, míg legsikeresebbeknek a 900 ezer és 1 millió forintos tőkével induló vállalkozások bizonyultak.*

### A vállalkozások stabilitása, jövőbeli kilátásai

A vállalkozó nők fele-fele arányban voltak optimisták, illetve pesszimisták vállalkozásuk jövőjét illetően, és mindössze 8 százalékuk ítélte teljesen kilátástalannak helyzetét. Legtöbbször a csökkenő kereslet, az adóterhek és a növekvő működési költségek miatt veszítették el bizakodásukat, de komoly akadályként jelent meg a növekvő konkurencia is. (Lehet, hogy az induláskor elmulasztott piackutatás, vállalkozástervezés csökkenthette volna ezeket a gondokat.) *A vállalkozások stabilitásának legfőbb akadályát azonban a vásárlóerő csökkenésében látják a vállalkozó nők (7. táblázat).*

Természetesen adott vállalkozás sikere vagy sikertelensége jelentősen befolyásol-

#### 7. táblázat

A vállalkozások stabilizálódásának akadályai (százalék)

Megnevezés	Összes jelölés megoszlása
Tőke hiánya	4,6
Magas kamatok	3,2
Magas közterhek	16,9
Bérleti díjak emelkedése	4,1
Piac bizonytalansága	7,3
Konkurencia	7,7
Rossz fizetési fegyelem	0,9
Szállítási határidők be nem tartása	0,3
Rossz üzleti morál	0,7
Alapanyagárak emelkedése	5,0
Vásárlóerő csökkenése	28,4
Kevés megrendelés	1,9
Egészségügyi problémák	1,1
Családi problémák	1,1
Egyéb	16,8
Összesen	100,0



ja a vállalkozók közérzetét és pozitív korreláció van az elért eredmény és a vállalkozások jövőjének megítélésében is.

### Közmegítélés, társadalmi rang

A vállalkozók társadalmi megítélése ma Magyarországon meglehetősen ellentmondásos. Egyfelől irigyeljük őket bátorságukért, eredményeikért, az átlagosnál nagyobb anyagi gyarapodás lehetőségéért. Másfelől azonban a róluk alkotott véleménybe negatív felhangok is csúsznak, miszerint a vállalkozók „ügyeskedők”, „másokat és a szabályokat kijátszók”, „erkölcstelenül sok pénzt keresők”. A reális értékelést az is zavarja, hogy ezt a végtelenül sokszínű réteget leegyszerűsített tipikus jegyekkel ruházzák fel, és homogén csoportként kezelik („a vállalkozók”). Ebben a kérdésben sajnos a közvéleményre ható (vagy hatni akaró) intézmények, eszközök sem igyekeznek eligazító (vagy csak tisztességesen informáló) szerepet vállalni.

Vizsgálatunk során azt is teszteltük, hogy maguk a vállalkozó nők hogyan látják helyzetüket, hová sorolják önmagukat a társadalmi ranglétrán. A nők 30 százaléka az abszolút középpontba helyezte a vállalkozókat, és ettől fölfelé erősebben, míg lefe-

lé haladva mérsékeltlen szűkült a jelölési arány. *A társadalmi ranglétra csúcsán látja magát a megkérdezettek 2 százaléka, míg 11,0 százalék szerint a vállalkozóknak a legalacsonyabb elismertség jut.*

Az egyéni és társas vállalkozások tagjai nagyon hasonlóan vélekednek társadalmi pozíciójukról, és nincs jelentős eltérés a különböző városokban és ágazatokban sem. A vállalkozás elmúlt évi eredménye viszont befolyásolta a rangsor felállítását. Azok, akik komoly nyereséggel zárták az évet, inkább a pozitív megítélés mezőjébe helyezték a vállalkozásokat, míg a veszteségesek a középmezőnytől lefelé felülreprezentáltak.

A megkérdezettek szerint egy sikeres vállalkozáshoz ma leginkább sok pénzre, tőkére van szükség, de fontosak a jó kapcsolatok és a működési terület jó megválasztása is. A nyereséges vállalkozók fontosabbnak tartják a szerencsét és a jól megválasztott tevékenységformát, mint a sok pénz és magas induló tőkét, míg a veszteséges vállalkozók szerint meghatározó a jelentős tőke, de – talán önmaguk igazolására is – úgy gondolják, hogy igazán csak az tud ma sikeres lenni, aki „ügyeskedik” (8. táblázat).

*A mintánkba került vállalkozó nők társadalmi szervezettsége rendkívül alacsony*

### 8. táblázat

A sikeres vállalkozók jellemzői  
(a megkérdezettek jelölései alapján, százalék)

Kinek van ma legnagyobb esélye a sikeres vállalkozásra?	Összes jelölés megoszlása
Sok pénze, tőkéje van	40,5
Jó kapcsolatai vannak	11,2
Sok vállalkozása van	0,8
Jól választott területen vállalkozóknak	8,8
A nagyvállalkozóknak	0,9
Szerencséseknek	2,0
Ügyeskedőknek	8,1
Senkinek	1,2
Egyéb	26,5
Összesen	100,0

## 9. táblázat

A családi munkamegosztás alakulása a nők vállalkozása miatt  
(százalék)

Történt-e változás a családi munkamegosztásban a vállalkozás megkezdése óta?	Vállalkozások megoszlása
Igen, mindenki többet segít	17,6
Igen, a férj (élettárs) többet segít	13,9
Háztartási segítséget vesznek igénybe	4,1
Nem történt változás, a férj ugyanúgy segít	8,6
Nem történt változás, a munka megoszlik a családtagok között	25,1
Minden munka továbbra is rá hárul	24,0
Egyéb	2,1
Nem válaszolt	4,6
Összesen	100,0

*szintű*; mindössze 38 százalékuk tagja valamilyen társadalmi szervezetnek; s ezen belül háromnegyedük (224 fő) valamelyik kamarához tartozik. Mivel a kamarai törvény a társas vállalkozások számára kötelezővé teszi a kamarai tagságot és mintánkban ezek száma 215 fő, a szabad döntésből ide belépők száma gyakorlatilag nulla. Mivel ezek is viszonylag új formációk, ma még nem lehet pontosan tudni, hogy a szolgáltatások alacsony színvonala, az ehhez képest aránytalan tagdíjak vagy a vállalkozók ilyen jellegű igényének hiánya az alacsony létszám oka.

### A vállalkozás és a család

A vizsgált vállalkozások 50 százaléka családi vállalkozás, ahol jellemzően a megkérdezett nő volt a tulajdonos (82 százalék), s nagyrészt ő végezte a cég vezetési, irányítási feladatait is. Ahol viszont a férj a tulajdonos, ott jóval kisebb arányban bíztak a nőkre érdemi munkákat és ezen belül elsősorban az árubeszerzési és értékesítési feladatok hárultak rájuk.

A vállalkozói életforma sok szempontból befolyásolhatja a nők társadalmi és családi szerepeit, elismertségét, életszínvonalát, a családi munkamegosztásban elfoglalt helyét, időfelhasználását, környezetével szemben támasztott igényeit és kötelezett-

ségeit. A megkérdezett nők 82 százaléka úgy érzi, hogy határozottan megváltozott az élete azáltal, hogy vállalkozóvá vált. Szomorú tény azonban, hogy elsősorban a negatív hatásokat regisztrálták. Mindenekelőtt azt, hogy amióta vállalkozók, többet dolgoznak (a megkérdezett vállalkozó nők 55 százaléka rendszeresen napi 8 óránál több időt tölt munkavégzéssel),<sup>15</sup> kevesebb a szabadidejük, illetve a családra, gyerekekre fordítható idejük és ennek következtében idegesebbek, feszültebbek, több a gondjuk.

Mindezek ismeretében fontos kérdés, hogy a nagyobb igénybevétel miatt történt-e változás a családi munkamegosztásban (9. táblázat).

A válaszokból az derült ki, hogy a nők 60 százaléka ugyanannyi részt vállal (vagy kényszerül vállalni) a családi feladatokból, mint a vállalkozás megkezdése előtti időszakban.

Tanulságos arányokat mutat az is, hogy miközben a megkérdezettek közel 40 százalékánál a nő vállalkozása előnyösen befolyásolta a család életszínvonalát, csak 15 százalékuk érzi azt, hogy emiatt kedvezően változott a családon belüli helyzete.

<sup>15</sup> Ha ehhez hozzászámítjuk a KSH legutóbbi időmérleg-számításának eredményeit, amely azt mutatja, hogy a háztartási munka 75 százaléka még mindig a nőkre hárul, akkor nem meglepő, hogy a nők – ha tehetik – inkább választják az alkalmazotti státust, mint a vállalkozóit.

Ezek a családok – melyek pozitívan reagáltak arra, hogy a nők vállalkozásba fogtak – nagyobb mértékben segítenek a háztartási teendők ellátásában is. A nők 27 százaléka szerint vállalkozása hátrányosan befolyásolta családon belüli helyzetét, amelynek oka minden bizonnyal a nők nagyobb terheléséből fakadó feszültség, idegesebb hangulat, amelyet a család rosszul visel el. Arra a kérdésünkre azonban, hogy van-e konfliktus az üzleti- és magánéletük között, a többség (60 százalék) nemmel válaszolt. 17 százalékuk szerint ilyen problémák ritkán, 13 százalékuk szerint többször előfordulnak, és mindössze 4 százalékuk állította, hogy a két terület összeegyeztetéséből rendszeres viták és súrlódások adódnak. A konfliktusok forrásául itt is – mint már korábban más összefüggésben – a családra fordítható nagyon szűkös időt nevezték meg a vállalkozó nők.

Érdekes tapasztalat az is, hogy miközben a *családok 36 százalékának életszínvonalát kedvezően befolyásolta a nők vállalkozása*, mindössze 2 százaléka jelölte saját jövedelmét magasabbnak és 4 százaléka értékelte úgy, hogy a vállalkozás megkezdése óta „jobban él”.

Úgy tűnik tehát, hogy nem csak a társadalom, de maguk a vállalkozó nők is ambivalensek a vállalkozói lét megítélésével kapcsolatban. Miközben az önállósodási folyamatban elsősorban a negatív hatásokat regisztrálták, többségük (60 százalékuk) még akkor sem változtatna ezen az életformán, ha erről teljesen szabadon dönthetne. Ez azt jelzi, hogy *lassan a nők is kezdik megtalálni helyüket* – a magyar sajátosságok miatt nyilván sok buktatóval tarkított – *vállalkozói világban*.

#### Hivatkozások

- CZAKÓ ÁGNES–KUCZI TIBOR–LENGYEL GYÖRGY–VAJDA ÁGNES [1995]: A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- FUTÓ PÉTER–KÁLLAY LÁSZLÓ [1994]: A kis- és középvállalkozások elterjedése és szerkezete. *Statistikai Szemle*, 10. sz.
- GÁBOR R. ISTVÁN [1994]: Kisvállalkozás Magyarországon – virul vagy satnyul? *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- LAKY TERÉZ [1995]: A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- LENGYEL GYÖRGY–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1993]: A vállalkozói hajlandóság terjedése. *Szociológiai Szemle*, 1. sz.
- NAGY BEÁTA [1995]: Üzletasszonyok és üzletemberek: női és férfi vállalkozók az 1990-es évek elején. *Szociológiai Szemle*, 4. sz.