

OTDK-DOLGOZAT

2015

KISVÁLLALKOZÓK BIZALMA

SMALL ENTERPRISERS' TRUST

Kézirat lezárva: 2013. november 19.

TARTALOMJEGYZÉK

1.	BEVEZETÉS	1
2.	A KÖZGAZDASÁGTAN ÉS A GAZDASÁGSZOCIOLÓGIA VISZONYA.....	3
3.	A GAZDASÁG TÁRSADALMI BEÁGYAZOTTSÁGA	5
4.	TŐKEFAJTÁK – TÁRSADALMI TŐKE	8
5.	HAZAI ÉS NEMZETKÖZI KUTATÁSOK	16
5.1.	Kisvállalkozók Magyarországon.....	16
5.2.	Bizalom az üzleti kapcsolatokban.....	19
5.3.	Kisvállalkozások és a család	22
5.4.	Bizalom és hatékonyság.....	26
6.	Kisvállalkozók bizalma-kutatás	28
6.1.	A minta	31
6.2.	Az interjúk elemzése és a kérdőívek releváns adatai	35
7.	Az eredmények értékelése	43
7.1.	További kutatási lehetőségek	46
8.	Befejezés	48
	Irodalomjegyzék	50
	Mellékletek	I

TÁBLÁZATJEGYZÉK

- 1. táblázat:** A mintában szereplő vállalkozások száma az alapítás ideje és az adatgyűjtés módja szerint 33
- 2. táblázat:** A mintában szereplő vállalkozások vezetői iskolai végzettség és a vállalkozás alapításának időpontja szerint, az adatfelvétel módja alapján 33
- 3. táblázat:** A mintába került kisvállalkozások megoszlása iskolai végzettség alapján a nem és az alapítás ideje szerint 34

1. BEVEZETÉS

Dolgozatomban a bizalom kérdését vizsgálom a kisvállalkozók körében. A bizalom az emberi kapcsolatok minden területét átjárja, így a gazdasági szereplők életében is rendkívüli fontossággal jelenik meg. A gazdaság működése és a gazdasági szereplők tevékenységének különböző rendszerekbe való illeszkedése változatos kapcsolatokat, kapcsolatrendszereket eredményez a társadalmi élet minden szintjén, legyen az egy területi vagy szakmai szövetség, egy vállalkozás vagy éppen a család.

A bizalom vagy bizalmatlanság, információhiány és az ebből fakadó bizonytalanság az életünk részei, miközben arra törekszünk, hogy ezek negatív hatásait a lehető legkisebb szintre csökkentsük. Családi, baráti, munka- és üzlettársi kapcsolatok keverednek a mindennapok során, a bizalom szerepének felértékelése pedig sokszor észrevétlenül kúszik be a hétköznapiakba, nem ritkán ezek sajátos keverékét állítva elő.

Egy nagyon jó barát jó alkalmazott is lesz? Vagy egy rendkívül jó munkaerő válhat-e közeli, megbízható baráttá? Számíthatunk-e vállalkozó ismerősünkre, családtagunkra, ha munka nélkül maradunk, és segítségre szorulunk átmenetileg? Esetleg Ő számíthatna ránk mint munkaerőre, ha határidős munkájához sürgős segítségre szorul? Ezek a kérdések a legtöbb ember életében megjelennek. Létezhetnek olyan erős kötelékek, amelyek nem degradálják kérdésekké ezeket, hanem tényként kezelik a pozitív válaszokat. De meddig terjedhet a szívességek cseréje? Mi az, ami egy vállalkozónak, egy vállalkozás életében fontos? Hogyan alakítja ki a kapcsolatait? Hogyan éri el, hogy megbízható alkalmazottat találjon? Netán a családon kívül nem is találna ilyet? Vannak megbízható üzleti partnerei? Ilyen kérdésekre legtöbbször nem könnyű válaszolni, esetleg nem szívesen adnak az emberek válaszokat. Másrészt pedig, viszonylag sokszor hallhatjuk, hogy valakin keresztül jutott el egy információ a döntéshozóhoz, ami alapján cselekedett. De mindenki képes arra, hogy a döntő pillanat előtt megkapja a megfelelő információt? Mitől függ az, hogy valaki sikeres és jó döntéseket hoz, vagy egyszerűen elbukik? Elég a tudás és a szakmai kompetencia? Vagy még arra sincs szükség? Esetleg valami teljesen más áll a háttérben?

A dolgozat három fő részre tagolódik: az első részben a gazdaságsszociológiai szakirodalom specifikus áttekintése útján két fontos fogalom, a beágyazottság és a társadalmi tőke definiálási lehetőségeit mutatom be. A társadalomban kialakult hálózatok és kapcsolatrendszerek nyomán mind a gazdaság társadalmi beágyazottsága, mind pedig a társadalmi tőke megjelenése a gazdasági szereplők között kialakult bizalmi viszonyok

által is meghatározott tevékenységeken alapul. A fogalmak gazdag szakirodalmára való tekintettel a dolgozatban áttekintő jelleggel és néhány tanulmány részletesebb kifejtésével kísérem meg bemutatni a gazdaság társadalmi beágyazottságára, illetve a társadalmi tőkére vonatkozó elméleteket.

A dolgozat második részében gazdaságszociológiai empirikus kutatások ismertetése útján szeretném bemutatni néhány hazai és nemzetközi kutatás vonatkozó részeit. A kisvállalkozások kutatása Magyarországon a rendszerváltás után a vállalkozások számának gyarapodásával együtt nőtt, így áttekintést adhatnak a hazai kisvállalkozói szféra kialakulásáról.

A dolgozat alapját képező, feltáró jellegű kutatás a harmadik részben kerül bemutatásra. A kisvállalkozók bizalmának vizsgálata és ezáltal olyan területek megismerése volt a kutatás központi célja, ahol a bizalom kérdésének vizsgálata folytatódhat kvantitatív kutatási módszerekkel is. A kisvállalkozások vezetőivel félig strukturált interjúk és rövid kérdőívek készültek, a kérdőív és az interjú is kis mintán kerültek lekérdezésre. A kutatás központi kérdése volt a vállalkozóvá válás motivációinak és a bizalom kérdésének körbejárása az alkalmazottak, üzleti partnerek tekintetében a vállalkozás vezetőinek részéről. A kutatás során 10 interjú és 20 kérdőív készült, amelyek alapján a kiinduló hipotézisek elemzését végeztem. Az alaphipotézisek feltételezései a mintát két részre osztották a vállalkozás alapításának időpontja mentén. A megkérdezettek között vidéki és városi vállalkozók, egyszemélyes és családi vállalkozások egyaránt megjelentek, tevékenységi köreik is változatosan alakultak: mezőgazdaság, kereskedelem, pályázatírás, pénzügyi tanácsadás, egészségügyi szolgáltatás, fuvarozás, könyvvizsgálat mind előfordultak a mintában. A kutatás eredményeinek elemzése során, a hipotézisek mentén haladva, folyamatosan alakul ki új kép a mintába került kisvállalkozókról. Az ismerősi viszonyok, az életút során kialakult kapcsolatok mind lenyomatot hagynak egy ember élettörténetében, ami a kisvállalkozók esetében sokszor magán a vállalkozáson keresztül mutatkozik meg.

A kutatás feltáró jellegéből és a vizsgált témakörből adódóan a dolgozat elején tárgyalt gazdaságszociológiai fogalmak, a gazdaság társadalomba való beágyazottságának formái és a társadalmi tőke, a társadalomban kialakult hálózatok rendszere mind megjelennek a bizalom kérdésének körbejárása során.

2. A KÖZGAZDASÁGTAN ÉS A GAZDASÁGSZOCIOLÓGIA VISZONYA

A szociológia a társadalom vizsgálata közben a gazdasági jelenségeket is tanulmányozza. A közgazdaságtan és a szociológia viszonyát tekintve a XIX. század végén, illetve a XX. század elején, amikor a szociológia önálló tudományággá nőtte ki magát, alakult ki a nézet, miszerint a gazdasági élet jelenségeit hagyja ki a szociológia a kutatások során. Ehhez hozzájárult a közgazdaságtan neoklasszikus irányzatának alapfeltevése, miszerint az egyén és más gazdasági egységek gazdasági döntéseiknél tisztán racionálisan járnak el. Ezzel szemben a szociológia társadalmicselekvés–elméletei a döntésekben más motívumokat is hangsúlyoznak. Mindezek ellenére számos közgazdász és szociológus próbálta a két tudományágat egységesíteni.

Max Weber a gazdasági élet társadalmi feltételeit vizsgálta, a termelési és tudati viszonyokra, a bürokráciára, illetve a racionalizálódásra fektetett nagy hangsúlyt. Joseph Schumpeter is kiemelten foglalkozott a vállalkozók osztályával, szerinte ez a réteg hozza össze a termelési tényezők új kombinációit, illetve a vállalkozók osztálya vezet be újításokat, melyek a fejlődéshez vezetnek. Polányi Károly tétele szerint a gazdaság a társadalomba „beágyazottan” működik, nem pedig attól függetlenül. A kapitalizmus és piaci rendszer megszűnését jósolta, mivel azt gondolta, hogy *„ezek fokozatosan megsemmisítik a társadalom emberi és természetes szubsztanciáját.”* (Andorka, 2006, 461. o.) Talcott Parsons és Neil Smelser gazdaságszociológiájában a négy társadalmi alrendszeren: a gazdaságon, politikán, kultúrán és személyiségen belül a gazdaság a többi hárommal kölcsönhatásban működik.

A közgazdaságtanban a neoinstitucionista, vagy új intézményes közgazdaságtan közeledett a gazdaságszociológiai szemlélethez. Eszerint az ember valóságos viselkedéséhez közelebb áll, ha a neoklasszikus megközelítés feltevésén kívül más tényezőket is figyelembe veszünk a profit maximalizálása mellett. A tranzakciós költségek és az információhiányból fakadó bizonytalanság minimalizálására intézményeket, játékszabályokat hoznak létre, melyek informális és formális szabályokból állnak, melyek által meghatározzák a gazdasági szereplők viselkedését. Az intézményeket társadalmak, illetve szervezetek hozzák létre, az ebből fakadó különbségek alapján, egységenként eltérően alakulnak ki a szabályok.

A szociológia területén megjelent a racionális választás elmélete, amely a közgazdaságtanhoz hasonló eszközökkel vizsgálja a társadalmi jelenségeket. A gazdasági jelenségek vizsgálatakor az egyén racionális döntéseit feltételezi.

Különböző elméletek alakultak ki a gazdasági élet szereplőinek motivációit illetően is. Az egyén motivációi a döntések és cselekedetek tekintetében különböznek, amikor munkavállalóként, vállalkozóként, vagy fogyasztóként jelenik meg. Ezen a területen rajzolódik ki legélesebben a szociológia és a közgazdaságtan emberképe közötti különbség. A homo oeconomicus „teljes mértékben individualista, csak a saját hasznát keresi, senki mással nem törődik. A homo sociologicus közösségi ember, mert egyetlen célja, hogy megfeleljen közössége elvárásainak, normáinak.” (Andorka, 2006, 464. o.)

A mai közgazdaságtanban és szociológiában két ellentétes irányzat jelenik meg. A Chicagói iskola megpróbálja a közgazdaságtan emberképe alapján magyarázni a nem gazdasági viselkedést, illetve a választási és általában a politikai magatartást is ide vezetik vissza. Mások a gazdasági viselkedésben a racionalitás korlátait, illetve az egyéni önértékkövetésen túlmutató motívumokat hangsúlyozzák. Herbert Simon a korlátozott racionalitás elméletén azt érti, hogy bizonyos keretek között érvényesül a racionalitás a gazdasági döntéseknél, melynek a korlátait a társadalmi feltételek szabják meg. Amartya Sen elmélete háromféle indítékot különböztet meg az emberek viselkedésében: önzés, szimpátia (altruizmus), és elkötelezettség (elvek, értékek megvalósítása vezeti). Siegwart M. Lindenberg a racionális választás elméletéhez hasonlóan dolgozta ki a „homo socio-oeconomicus” elméletét, ami szerint az egyén racionálisan választ bizonyos döntésalternatíva-tartományon belül, aminek a határait az adott társadalomban elfogadott és az egyén által követett normák és értékek határozzák meg. Nem kívánja olyan cselekvéssel növelni hasznát, nyereségét, amelyek ellentétben állnak a normákkal és értékekkel. A racionális haszonmaximalizálási motívumok, a norma- és értékkövetési motívumok dominanciája koronként és társadalmanként, közösségenként változhatnak.

A gazdaság működési mechanizmusait illetően Polányi Károly modellje három mechanizmust: a kölcsönös adományokat, ajándékokat (reciprocitás), a termékek központi begyűjtését és elosztását (redistribúció), és végül a piacot határozta meg. (Andorka, 2006) Míg a reciprocitás és a redistribúció nem gazdasági viszonyokba, úgymint a kultúra vagy a politika kereteibe ágyazódnak be, addig az árucseré elkülönült, a modern kapitalizmusokban a piaci integráció mélyülésével a gazdaság eltávolodik a társadalomtól, megszűnik a függése attól. (Szántó, 1994)

A gazdaság működési mechanizmusaihoz hasonló kérdéseket vizsgáltak még az anyagi ellenszolgáltatás nélküli segítségnyújtás, a tág értelemben vett informális gazdaság szerepének vizsgálatával. A kutatók ezek szerepét hangsúlyozták a jólét megteremtésében: Wolfgang Zapf szociológus szerint bizonyos területeken a piac, máshol a jóléti állam nem

működött megfelelően. Arra a következtetésre jutott, hogy ennek folyamán az informális kiscsoportok és a háztartások, a család szerepe jelentősebbé válik. (Andorka, 2006)

A közgazdaságtani és a szociológiai nézőpontok felvázolása után a gazdaságszociológiai elméletek néhány vonatkozó fogalmát ismertetem a dolgozat következő részében. A beágyazottság és a társadalmi tőke fogalmainak kutatása során a társadalmi hálózatok és az ezeket átszövő bizalom kérdésének fontossága egyre világosabbá válik. Tanulmányozásuk elengedhetetlen, hiszen átszövik a társadalmi életet, így a kisvállalkozók bizalmi kérdéseinek kutatása során is megjelennek.

3. A GAZDASÁG TÁRSADALMI BEÁGYAZOTTSÁGA

A következőkben a gazdaság társadalmi beágyazottságának értelmezését a régi és az új gazdaságszociológia megközelítéséből szeretném ismertetni a fogalom megjelenésétől az értelmezési keretek kibővüléséig az új gazdaságszociológiában. A gazdaság társadalmi beágyazottsága és intézményesített folyamatként való értelmezése a gazdaság résztvevőinek viselkedésén alapul. Az egyének egymás közti kapcsolataiban megjelenő motívumok és ismeretségek, közös normák és értékek, kapcsolatok hálózatát alakítják ki a társadalomban és a gazdasági intézményekben is. Ezen folyamatok tanulmányozása közben a bizalom mind egyének között és csoportokon belül is meghatározó tényezője a működés sikerességének. (Granovetter, 2006, Polányi, 2006)

A gazdaság társadalmi beágyazottságára vonatkozó elmélet alapja és maga a beágyazódottság fogalma Polányi Károlytól, a 'régi' gazdaságszociológia képviselőjétől származik. A fogalom továbbgondolása és újraértelmezése, kibővítése Mark Granovetter nevéhez fűződik, a gyenge beágyazódottság fogalmának kidolgozása által. Az új gazdaságszociológia a gazdasági cselekvés beágyazódottságát pedig már kognitív, kulturális, politikai és strukturális szempontból is vizsgálja. (Szántó, 2006)

A gazdaságszociológiai megközelítés értelmében a cselekvést nem lehet egyénileg magyarázni mivel társadalmilag meghatározott, valamint a társadalmi intézmények a társadalom által létrehozottak. Ezen szociológiai tételeken alapul a gazdaságszociológiai megközelítés, ugyanakkor ez a nézet a neoklasszikus közgazdaságtan elveivel ellentétes.

A társadalmi beágyazottságra vonatkozó nézetek a gazdaságszociológiában is eltérő képet festenek. Az egyik oldalon az a nézet uralkodik, hogy a gazdaság a társadalomba beágyazottan működött, majd a modern gazdaság beköszöntével vált

függetlenebbé attól. A másik szemlélet szerint a beágyazottság szintje berendezkedési formától függetlenül mindig alacsony volt, a cselekvéseket önmagukban, önérdékkövető szempontból kell vizsgálni. (Granovetter, 2006)

Mark Granovetter e két ellentétes álláspontot ötvözve új irányvonal mentén gondolkodik a gazdaság társadalmi beágyazottságáról. Egyetért azzal, hogy a modern gazdaság megjelenése nem változtatta meg önmagában a társadalmi beágyazódottság mértékét, viszont azt hangsúlyozza, hogy mindig meghatározó szerepe volt a beágyazódottságnak: a korábbi időszakokban kisebb, míg az idő előrehaladtával nagyobb jelentőséget tulajdonít fontosságának. (Granovetter, 2006) Granovetter a beágyazódottság fogalmán a következőt érti: *„a gazdasági cselekvést, eredményeket és intézményeket befolyásolják a cselekvők személyes kapcsolatai, és a kapcsolatháló egészének a szerkezete.”* (Granovetter, 2006, 35. o.) Ezen belül pedig külön értelmezi a relációs és strukturális beágyazottságot: közvetlen hatásai vannak a relációs vonatkozásnak, miszerint a személyes kapcsolat és annak a története hatással van a kapcsolatok más szintjeire, illetve jelenére. A beágyazottság strukturális értelmezése kisebb hatást feltételez a gazdasági kapcsolatokra nézve. A hálózati sűrűség mértéke, az összes szereplő általi kapcsolatháló szerkezete befolyásolja a gazdasági jelenségeket, a magasabb sűrűség nagyobb „nyomást” eredményezhet. (Granovetter, 2006)

A „gazdasági” kifejezést Polányi Károly *Az archaikus társadalom és gazdasági szemlélet* című munkájában két jelentésre osztja: a gazdaság formális és szubsztantív megközelítésére.¹

A gazdaság formális értelmezéséhez a racionális cselekvés logikájából indul ki: az elérendő célokhoz megfelelő eszközök kiválasztásából, ami az adott cél függvényében mindaz, ami alkalmas az elérésére. A racionalitás tehát az eszközök célokkal való egyeztetése. Ha az eszközök elégtelensége miatt alakul ki választási helyzet, a racionális cselekvés logikája formális ökonómiává alakul át, aminek piaci rendszerre való alkalmazása során kialakul az ökonómiai analízis.

A gazdaság szubsztantív értelmezésének forrása az empirikus gazdaság, a gazdaság mint intézményesített folyamat, ami által egységet és stabilitást kap. Az emberi gazdaság gazdasági és azon kívüli intézményekbe szövődik, ágyazódik be. Az empirikus gazdaságok integrációs formáit nem egészként, hanem a gazdasági szintek és szektorok tagolása mentén vizsgálja Polányi. A reciprocitás, redistribúció és árucseré is, mint

¹ Polányi Károly, 1976: *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet* Budapest, Gondolat Kiadó

integrációs sémák mind igényelnek intézményesített előfeltételeket ahhoz, hogy társadalmi szintű hatást fejtsenek ki, hiszen az egyének viselkedésének összessége még nem jelenti valamilyen rendszer kialakulását. A reciprocitás és a redisztribúció gyakran jelennek meg együttes formában, ilyenkor az egyik séma alárendelt formában jelentkezik, ugyanakkor a reciprocitás mint integrációs forma az árucserét is képes alkalmazni. A reciprocitás mint séma kialakulásának feltétele szimmetrikus csoportok szerveződése a társadalomban, a redisztribúció esetében pedig szükség van központok kialakulására, viszont ebben az esetben a begyűjtés nem feltétlenül fizikai, pusztán elsajátítási folyamat is lehet. Az árucseré kialakulásához árszabályozó piacok valamilyen rendszerére van szükség. Az, hogy melyik integrációs forma lesz uralkodó egy társadalomban, Polányi szerint a föld és a munka kapcsolata határozza meg. Az általa megfogalmazott sémák nem feltételeznek időbeli egymásutániségot, vagy fejlődési szakaszokat. (Polányi, 2006)

Granovetter a gazdaság társadalmi beágyazódottságának elméletét tovább finomította: a gazdasági jelenségek három szintjét határozza meg: az egyéni gazdasági cselekvés, gazdasági eredmények valamint a gazdasági intézmények szintjeit. Tanulmányában az egyéni gazdasági cselekvés definiálásához Max Weber definícióját használja: *„egyének által megállapított szükségletek kielégítésére irányuló cselekvés szűkösség közepette”* (Max Weber 1921/1968:339 idézi Granovetter, 2006, 34. o.) A kialakult gazdasági eredmények mértéke és az intézmények nagysága és formái azoktól a társadalmi kapcsolatoknak a milyenségétől függ, amelyekbe az adott cselekvés beágyazódik, az összetartó csoportok ellentétben a hálózat széttöredezettségének hatásával egy normához való igazodást eredményeznek. Az egyéni gazdasági cselekvések összeadódhatnak úgy, hogy nagyobb eredményt hoznak, viszont a cselekvés beágyazódása az egyéni teljesítmények korlátozását is eredményezheti, ezek a hálózatok milyensége nyomán változhatnak. Vállalatokat átszövő hálózatok és vállalaton belül koncentrálódó hálózatok, a széttöredezettségi, valamint összefonódási mintázatok hatása adhatja a gazdaság eredményeinek hátterét.

A gazdasági intézmények vizsgálatakor Granovetter az árukat és szolgáltatásokat biztosító intézményeket vizsgálja. Szerinte kell lennie egy közös elméletnek minden intézményre vonatkozóan, ahelyett, hogy külön elméletek alakuljanak ki intézmények szerint. A vállalatok tekintetében kialakulásuk okai és a hátráltató tényezők vizsgálata vezetett el ahhoz a kérdéshez, hogyan jönnek létre sikeres vállalatok. Ezzel kapcsolatban a következőket írja: *„bármely történelmi vagy kulturális környezeten, ahol sikeresen jöttek létre vállalatok, e siker megköveteli a bizalom és a nem-gazdasági természetű követelések*

kettős problémájának tárgyalását.” A sikeres vállalkozói csoportok szerkezete alapján kell elemzi, hogy miként alakultak a vállalatok. Több sikeres stratégia lehet, melyek közül kiemelhető „*az üzleti tevékenység gyakorlásához szükséges bizalom*” (Granovetter, 2006, 40. o.) kialakítását lehetővé tevő etnikai vagy közösségi identitást. Összességében a sikeres stratégiák elemzéséhez a személyes kapcsolatok és azok mintázatának vizsgálatát javasolja. (Granovetter, 2006)

Az új gazdaságyszociológia a gazdaság társadalmi beágyazottságát Sharon Zukin és Paul DiMaggio nyomán kognitív, kulturális, politikai és társadalomszerkezeti szempontok szerint is vizsgálja. A megkülönböztetések a társadalom sajátosságaiból fakadó különbségekre utalnak, így például a kognitív beágyazottság azokat a mentális folyamatokat és szabályszerűségeket jelöli, melyek hatással vannak a racionális gazdasági döntésekre. A tökéletes racionalitás és informáltság feltételezését cáfolja meg azáltal, hogy a gazdasági szereplők kognitív beágyazottságából fakadó korlátozó tényezőket, a bizonytalanság, döntéshozatal és információszerzés nehézségeiből következő korlátozott racionalitást megfogalmazta. (Szántó, 2006)

A gazdaság kulturális beágyazottsága a társadalmi értékek és normák hatását jelzi, amelyeken keresztül korlátozza a racionalitást a gazdasági szereplőkre nézve. A kultúra hatása a gazdaságra kettős, hiszen a cselekvők viselkedését az elfogadott normákhoz alakítja, a gazdasági cselekvések feltételeit, valamint a piaci rendszert befolyásolva ezáltal. Az önérdek és az erkölcs az emberi cselekvés két fő forrása Amitai Etzioni, a szocioökonómia képviselője szerint, így a gazdasági szereplők értékei valamint érzelmei egyaránt hatással vannak a gazdasági folyamatokra. (Szántó, 2006)

A politikai beágyazottság a hatalmi egyenlőtlenségek mintáival van összefüggésben, ezáltal a gazdasági cselekvések tere korlátozott. A gazdaság strukturális beágyazottsága pedig a társadalmi viszonyok és kapcsolathálók befolyásoló erejére mutat rá. (Szántó, 2006)

4. TŐKEFAJTÁK – TÁRSADALMI TŐKE

A társadalmi tőke definíciója nem egységes. A következő fejezetben a kapcsolathálók, a tőke értelmezésének és megjelenési formáinak bemutatására törekszem a szakirodalom alapján. A tőkefajták vizsgálata során a hangsúly a társadalmi tőkére helyeződik, viszont egymásra való átválthatóságuk és a tőke megjelenési formája miatt a kulturális és a gazdasági tőke is megkerülhetetlenek a társadalmi tőke tanulmányozása során. A

társadalmi tőke egy csoporthoz való tartozáson alapul, ugyanakkor az egyének személyes kapcsolathálóját is jelenti. A csoporton belül a tagok közötti bizalom elengedhetetlen a csoport sikeressége és a társadalmi tőke újratermelése és átalakítása szempontjából is. A bizalom szerepe egyének és csoportok tagjai között a kialakult értékek és normák által szabályozott viselkedésben is számottevő. Mivel íratlan szabályok koordinálják működését, nem biztosított a kölcsönössége, viszont bizonyos csoportokon belül az erkölcsi kötelezettség betartatása kényszerítés útján biztosított. (Bourdieu, 2006, Coleman, 2006, Portes–Sensenbrenner, 2006)

A társadalmi világ szerkezetének és működésének elemzéséhez a tőke fogalmát a közgazdasági értelmezésén, a profit maximalizálásán, önző, gazdasági érdekek követésén túl kell vizsgálnunk. A tőkét három formájában elemzi Pierre Bourdieu: a gazdasági, kulturális és társadalmi tőke formáiban, melyek aktuális megjelenési formája a felhasználás területétől és a transzformációs költségektől függ. (Bourdieu, 2006)

A kulturális tőke, ami bizonyos feltételek mellett gazdasági tőkévé konvertálható, három formában fordulhat elő: az első, az inkorporált vagyis bensővé tett forma, tartós készségek formájában. Egy elsajátítási folyamat előzi meg, ami a beruházó részéről időt vesz igénybe, valamint melyet önmagának kell elvégeznie. Továbbadása szintén hosszabb időt vesz igénybe, nem lehet ajándékként átnyújtani. Elsajátítása gyakran észrevétlen a társadalomban, emiatt sokszor egy szimbolikus tőkének tekintik, értékelésekor pedig ebből kifolyólag különlegességnek tartják, új gazdasági és szimbolikus hasznot ad tulajdonosának.

Az objektivált, tárgyasult állapotban lévő formáját kulturális javak, eszközök, gépek alkotják, megléte inkorporált vagy gazdasági tőkéhez kötött. Anyagi javak átruházása megtörténhet ajándékozás útján, viszont azok értékelése, használata már időigényes folyamat végeredményeként biztosítható.

A kulturális tőke intézményesült állapotában a kulturális tőke harmadik fajtája: tárgyasult formája sajátos tulajdonságokat kölcsönöz a kulturális tőkének, például iskolai végzettségen alapuló titulusok által. A gazdasági és kulturális tőke közötti konvertibilitás megállapítható *„egy adott iskolai titulus megszerzéséhez szükséges pénzbeli érték meghatározásával”* (Bourdieu, 2006 139. o.) A kulturális érték meghatározásához pedig a munkaerőpiacon megjelenő érték figyelembe vétele szükséges. Ez a váltóárfolyam megváltozhat az eredeti helyzethez képest. (Bourdieu, 2006)

A társadalmi tőke olyan erőforrás, amelynek alapja az egy csoporthoz való tartozás. Társadalmi intézményesülései formái lehetnek a család, az iskola, osztály vagy

más intézményesülési forma, ami a tőke birtoklására utal. Fenntartását a csereviszonyok biztosítják, melyek anyagi és szimbolikus formában, az összekapcsolódásuk útján válnak mozgósíthatóvá. A társadalmi tőke megsokszorozza a rendelkezésre álló tőkét azáltal, hogy az egyénnel kapcsolatban állók mozgósítható tőkéjét is jelenti, tehát az egyén kapcsolathálójától is függ, nem csupán az általa birtokolt társadalmi tőkétől. *„A kapcsolatháló azoknak az egyéni vagy kollektív beruházási stratégiáknak a terméke, amelyek tudatosan vagy öntudatlanul olyan társadalmi kapcsolatok megteremtésére és fenntartására irányulnak, amelyek előbb-utóbb közvetlen haszonnal kecsegtetnek. Ennek során különböző véletlen – például szomszédsági, munkahelyi vagy akár rokonok közötti kapcsolatok tartós kötelezettségekkel járó, különösen fontos és kiválasztott kapcsolatokká válnak.”* (Bourdieu, 2006, 141. o.) A társadalmi intézmények által létrehozott *‘szimbolikus valóság’* (Bourdieu, 2006, 141. o.) a beavatottság érzetét adja a tagjai számára, ami az állandó cserék lévén marad fenn. A kölcsönös elismerés egyben a csere alapja, fennmaradásához nélkülözhetetlen, ugyanakkor a csere létrejötte a csoporthoz való tartozás elismerését is jelenti, ami az újratermelődését biztosítja, miközben meghúzza határait. A csoport homogenitásának megőrzése rendkívül fontos, így a csoporttagok helyszín, vagy alkalom biztosításával érhetik el a hasonló tőkével rendelkező egyének találkozását. A családok esetében ez a házasságok létrejöttében figyelhető meg, a homogenitás megőrzése érdekében. (Bourdieu, 2006)

A társadalmi tőke újratermelésének alapja a folyamatos kapcsolattartás a cserék létrejötte által, ami gazdasági tőke felhasználása mellett bizonyos kompetenciák elsajátítását és felhasználását is igényli. Ezek Bourdieu szerint *„a származástani összefüggések és a megbízható kapcsolatok ismerete, valamint ezek kihasználásának művészete”*. (Bourdieu, 2006, 141. o.) Valamennyi csoportban megjelenik a delegáció valamilyen formája: a diffúz delegáció esetében például a családfő védelmezi a család leggyengébb tagját is, az intézményesített delegáció formájánál a felelőségek körülhatároltak, így a csoport megvédéséhez a felelős csoporttag kizárása is járható út. A csoportban egy vagy több személy is betöltheti ezeket a szerepeket, ilyenkor a csoport egészének súlya összpontosul a csoport képviselőjének választott egyén kezében tehát a társadalmi tőke koncentrálódik. (Bourdieu, 2006)

James Coleman a társadalmi tőkét a racionális cselekvés elméletéből kiindulva a következőképpen definiálta: *„a társadalmi tőke a cselekvő számára elérhető erőforrások egyik meghatározott típusának tekinthető.”* (Coleman, 2006, 111. o.) A társadalmi tőke is lehetővé teszi más célok elérését és bizonyos tevékenységek tekintetében helyettesíthető.

A társadalmi tőke az emberi tőke termelésében című munkájában Coleman a társadalmi tőke azon területeire koncentrál, ahol a társadalmi tőke az egyének részére szolgál erőforrásként. Az emberi tőke a tárgyi tőkéhez hasonlóan átformálódásból jön létre, a személyek számára új cselekvési módokat tesz lehetővé. Létrejöttéhez a személyek közötti viszonyok megváltozása szükséges, ami egyben a cselekvés megkönnyítését is eredményezi, segíti a termelő tevékenységet. *„Az olyan csoport például, amelynek tagjai megbízhatónak mutatkoznak és nagymértékben megbíznak egymásban, sokkal többre képes, mint egy hasonló, de a megbízhatóságnak és a bizalomnak híján levő csoport.”*(Coleman, 2006, 114. o.)

A tőkefajták átalakításához gazdasági tőkére van szükség, átalakítási munka révén. Megszerezhető azonnal, gazdasági tőke ellenében, illetve társadalmi tőke alapján, ebben az esetben a kapcsolattartás mértéke befolyásolja azt hogy azonnal átváltható e az adott tőkefajta. Két elkülönült szemléletmód létezik a tőkefajták és tőkeátalakulások vizsgálatára. Az „ökonómizmus” alapján minden tőkefajta redukálható gazdasági tőkére, míg a „szemiologizmus” épp ettől tekint el, a csereviszonyokat kommunikációs jelenségekre vezeti vissza. A tőkefajták konvertálhatósága az alapja a különböző tőkefajták újratermelésének, hiszen nem egyforma módon reprodukálhatók, átruházásuk különböző. Bourdieu az apadási arány és a tőke átruházásának elleplezhetőségét emeli ki, amelyek ellenkező hatásúak, tehát a gazdasági jelleg leplezésével az apadási kockázat nő, a tranzakciókat pedig nagyfokú bizonytalanság jellemzi a tőkefajták különbözőségei miatt. (Bourdieu, 2006)

„Ugyanez a helyzet a társadalmi tőkénél is, amikor is bizonyos hosszú távon hasznos kötelezettségek tőkéről van szó, ami kölcsönös ajándékok, szívességek, látogatások stb. során jön létre és termelődik újra – tehát olyan csereviszonyok révén, amelyek kifejezetten kizárják a számításokat és a garanciákat, és ezáltal a „hálátlanság” kockázatát idézik fel; hiszen mindig fennáll a veszélye, hogy megtagadják valamilyen adósi kötelezettség elismerését, amely egy ilyen jellegű, szerződés nélküli csereviszonyból keletkezett. Ugyanígy a kulturális tőke átvitelére jellemző nagyfokú leplezéssel nemcsak a vele járó apadási kockázat áll szemben, hanem az a tény is, hogy az iskolai végzettség titulusai a képzési tőke intézményesült formái. Ezek nem ruházhatók át (mint a nemesi cím) és nem is vásárolhatók meg (mint a tőzsdei részvények).”(Bourdieu, 2006, 145. o.)

Coleman a társadalmi cselekvések elemzésére saját elemzési kereteit a társadalmi tőke fogalmának bevezetésével alakította ki. A két hagyományos elméleti megközelítés között talált magának utat: a többségében szociológusok által elismert nézet, miszerint a cselekvések társadalmi normák és kötelezettségek mentén alakulnak, a cselekvő pedig

szocializált lény és a másik, közgazdászok által elfogadottabb megközelítés között, ami haszonmaximalizáló cselekvésre és önérdékkövető cselekvőre utal. Coleman így a haszonmaximalizáló alapelv segítségével vizsgálja a gazdasági rendszereket, a társadalmi szerveződések figyelembe vételével. A kötelezettségek, elvárások és a struktúra megbízhatósága olyan erőforrások, melyek társadalmi tőkét alkothatnak az egyének számára: a kötelezettségek visszafizetésének biztosítéka és a fennálló kötelezettségek mennyisége alkotják. Az információ és a normák szintén társadalmi tőkét alkothatnak. Az információ szolgáltatása elősegítheti a cselekvést, így értékét nem a viszonzása adja, hanem maga az információ. Az előírt normák pedig elősegítenek és egyúttal meg is akadályoznak bizonyos cselekvéseket, az egyén önérdéke elé helyezik a közösség érdekeit. (Coleman, 2006)

A társadalmi struktúrában a társadalmi kapcsolatok zártságát, „*a társadalmi viszonyok egyik olyan tulajdonságát, amelyen a hatékony normák alapulnak*” tartja Coleman a megbízhatóság biztosítékának. Önkéntes szervezeteket például, bizonyos meghatározott céllal hoznak létre, viszont ezek fennmaradhatnak a cél teljesítése után is. A szervezetek ezen típusát kisajátítható társadalmi szervezeteknek nevezi és Max Gluckman nyomán különbséget tesz az egyszeri és többszöri viszonyok között. Az utóbbi esetben az egyik viszonyban fennálló erőforrást egy másikban használja fel az egyén, hiszen a személyek között több szálon keresztül is van kapcsolat. (Coleman, 2006)

Coleman szerint a társadalmi tőkéből származó előnyöket általában a struktúrában résztvevő valamennyi személy élvezi, nem csak egy egyén, ez adja a „*közjószág-jellegét*”. (Coleman, 2006, 127. o.) Ugyanakkor, ha az egyén képes kielégíteni igényeit a társadalmi tőkéjének igénybevétele vagy annak kialakítása nélkül is, akkor ezt az utat választja. Saját költségeit és hasznát mérlegeli, ugyanúgy, mint amikor a megbízhatóság kérdése kerül középpontba: nem azért választja az egyén a megbízhatóságot, hogy ezzel mások, sokkal inkább saját cselekvéseit szeretné megkönnyíteni azzal, ha úgy dönt, megőrzi mások bizalmát. Az információ esetében is hasonló állítás tehető, hiszen a birtokosa néhány esettől eltekintve saját érdekében szerzi meg az információt. (Coleman, 2006)

A társadalmi tőkét a közjószág-jellege különbözteti meg a többi tökefajtatól: „*azok a cselekvők, akik létrehozzák a társadalmi tőkét, rendszerint előnyeinek csak kis részét élvezik, és ez azt eredményezi, hogy az egyének a szükségesnél kevesebbet fektetnek be a társadalmi tőke létrehozásába.*” (Coleman, 2006, 130. o.)

A társadalmi tőke közjószágként való felfogása Robert D. Putnamhoz kapcsolódik. Az ő koncepciójában a társadalmi tőke kollektív ismérv: „*egyének közti kapcsolatokat,*

szoros kapcsolathálókat, erős civil szervezeteket, valamint a kölcsönösség, a szolidaritás és a bizalom ezekből fakadó normáit, a különböző társadalmi csoportok problémamegoldó potenciálját jelenti.” (Putnam 2000, 19. o. idézi Szántó–Orbán, 2006, 139. o.)

Francis Fukuyama társadalmi tőke fogalma *„az emberek közötti társadalmi együttműködést (kooperációt) elősegítő, mozgósított informális társadalmi normák és értékek együttese, kezdve a reciprocitástól a bizalmon át egészen a valláserkölcsig.”* (Szántó–Orbán, 2006, 139. o.)

Alejandro Portes és Julia Sensenbrenner tanulmányában a társadalmi beágyazottság vizsgálatát a társadalmi tőke fogalmának segítségével, a bevándorlásra vonatkozó kutatásokon keresztül mutatják be. Gazdaság-szociológiai értelmezések és elméletek útján vezetnek végig a gazdasági életre vonatkozó mechanizmusokat. Weber, Polányi, Bourdieu, Coleman és Granovetter nyomán próbálják feltárni a gazdaság-szociológiai fogalmak pontos jelentését, a beágyazottság és a társadalmi tőke értelmezése nyomán pedig hipotézisek megfogalmazása útján jutnak el a kilencvenes évek bevándorlóit érintő kutatási területekig. (Portes–Sensenbrenner, 2006)

A tanulmány szerzői a Coleman által kidolgozott társadalmi tőke fogalmát próbálják pontosabban meghatározni azáltal, hogy azonosítják a fajtáit és forrásait, valamint meghatároznak olyan körülményeket, amelyek *„előmozdíthatják, korlátozhatják vagy megakadályozhatják a gazdasági célok elérését.”* (Portes–Sensenbrenner, 2006, 163. o.) A társadalmi tőke négy forrását határozták meg: az értékintrodukciót, ami az egyéneket arra ösztönzi, hogy ne csak egyéni hasznukat tartsák szem előtt így biztosítva erőforrást a közösség számára, a kölcsönös tranzakciókból létrejövő társadalmi tőkét, ami megfoghatatlan társadalmi javak cseréjén alapul, és egyéni haszonkövetést vár el, továbbá a korlátozott szolidaritást valamint a kikényszeríthető bizalmat.

A tanulmányban a társadalmi tőke utolsó két forrását fejtik ki a szerzők részletesen. A harmadik forrás a korlátozott szolidaritás egy közösségre, egy meghatározott csoport tagjaira jellemző amiatt, hogy valaki a csoport tagja. A szolidaritás korlátja tehát maga a csoport, amihez az egyének tartoznak. Ez a szolidaritás nem kikényszeríthető ki, a csoporttudat kialakulásától függ. A negyedik forrás, a kikényszeríthető bizalom a közösség belső szankcionáló erejétől függ, attól, hogy a közösség milyen ellenőrző rendszert tudott kiépíteni. Az erkölcsi kötelezettség megjelenik a társadalmi tőke minden forrásánál, ami következmények hiányában is létezik, ennél a forrásnál viszont az egyén cselekedeteit a büntetéstől való félelem vagy a jutalom mértéke határozzák meg. Ellentmondás van azonban: *„a gazdasági tranzakciókban éppen azért*

létezik bizalom, mivel kikényszeríthető olyan eszközökkel, amelyek az érintett egyének fölött állnak.” (Portes–Sensenbrenner, 2006, 172. o.) Az etnikai közösségekben alkalmazott jutalmak és büntetések nem járnak feltétlenül anyagi következményekkel, viszont a legfőbb gazdasági következmény a kisvállalkozások fenntartásához szükséges erőforrásokhoz való hozzáférés biztosítása jelenti.

A közösségi erőforrások meghatározzák a kikényszeríthető bizalmat: ha a tagok külső forrásokból nem tudják megszerezni a szükséges erőforrásokat, akkor a kikényszeríthető bizalom foka magas, viszont a közösség ereje meggyengül, ha a csoport tagjai a közösségen kívülről is elérhetnek erőforrásokat, gazdaságilag sikeresek lehetnek. Ugyanakkor az etnikai közösségek esetében nem kizárólag a külső diszkrimináció okozhatja a közösségen belüli kapcsolatháló erősítését, számíthat a közösségen belül elérhető előnyök jelentősége, vagy a tény, hogy a külső világtól függetlenül is tudnak sikeresek lenni. Míg ha nincsenek erős belső erőforrások a közösségben, akkor a külső diszkrimináció sem eredményezheti a csoport összetartását. A kikényszeríthető bizalom annál magasabb, minél jobb a kommunikáció a csoporton belül, a közösségi média is kifejtethet ilyen hatást azon keresztül, hogy tudatja a deviáns viselkedéseket a csoport többi tagjával.

A tanulmányban, hiánypótló elemzésként bemutatásra kerülnek a társadalmi tőke esetleges negatív hatásai is: a közösségi szolidaritás költségeit a szolidaritás és a bizalom megléte okozhatja valamint az erős normák, melyek segítségnyújtásra kötelezik a csoport sikeres tagjait, így képezve gátat a gazdasági fejlődésnek. A közösség normáinak egyéni szabadságot korlátozó hatása a társadalmi tőke második negatív hatása, ami a bevándorlók esetében a külső kultúra befogadására vonatkozó képességet is korlátozhatják. Nivellálódási kényszerként említik a szerzők a harmadik negatív hatást, ami a közösség sikeres tagjai és a többség között húz határt. A közösség rákényszerítheti tagjaira, hogy maradjanak elődeik helyzetében gátat szabva az egyéni mobilitásnak. (Portes – Sensenbrenner, 2006)

Arra nézve, hogy a társadalmi tőke egyéni, vagy kollektív erőforrás-e a kutatóknak eltérő értelmezéseik vannak. Bourdieu elméletében egyéni erőforrás, hiszen egyéni célok elérésére használják. Mélysége, kiterjedtsége és időbeli hosszúsága adja az értékét és mivel egyénenként eltérő a nagysága, társadalmi egyenlőtlenségekhez vezet. Coleman is egyéni erőforrásként tekinti a társadalmi tőkét, a Ronald S. Burt által megfogalmazott 'társadalmi lyukak' elmélete is ehhez a nézőponthoz társul. A társadalmi kapcsolathálókon keletkezett lyukakat áthidaló cselekvő (közvetítő vagy vállalkozó)

közvetlen előnyökhöz juthat. Henk Flap is egyéni erőforrás jellegét hangsúlyozza a társadalmi tőkének: a kapcsolatok milyensége és mennyisége, a mozgósíthatóságuk valószínűsége valamint a várható hasznosság becslése nyomán alakul az egyén számára a társadalmi tőke értéke. Ezzel szemben Putnam a kollektív jelleget hangsúlyozza, és olyan bizalmon, átláthatóságon alapuló közjószágként értékeli a társadalmi tőkét, ami segít elérni az egyének közös céljait és együttműködésre ösztönöz. Működési mechanizmusai szerint tehát többféle lehet a társadalmi tőke értelmezése, de a társadalmi kapcsolatok hálózata mindegyikben jelen van. (Szántó – Orbán, 2006)

5. HAZAI ÉS NEMZETKÖZI KUTATÁSOK

A dolgozat következő részében néhány hazai és nemzetközi kutatás ismertetése által szeretném a kisvállalkozások helyzetét és bizalmi viszonyait felvázolni. A bemutatásra kerülő empirikus kutatások a kisvállalkozások társadalmi helyzetét, erőforrásait, a vállalkozások üzleti kapcsolatokban megjelenő bizalmi viszonyokat, valamint a családi és az önálló cégek szervezeti bizalmát, szervezeti hatékonyságát vizsgálják. A bemutatott kutatások több szempont szerint vizsgálják a vállalkozásokat. A vállalkozások tipizálása több megközelítésből is történhet, így a különböző empirikus kutatások is eltérő módon definiálhatják a kisvállalkozásokat, esetleg bonthatják tovább különböző szempontok szerint alkategóriákra. A dolgozat második részében bemutatott kutatások ismertetése során törekedtem arra, hogy összefoglaló jelleggel, specifikusan mutassam be a vonatkozó kutatási eredményeket. A vállalkozóvá válás motivációi, az iskolai végzettség és a család, valamint a rokonok, barátok szerepe és az üzleti kapcsolatok jellege képezik a kutatásom alapját.

5.1. Kisvállalkozók Magyarországon

Magyarországon 1982 után vált lehetővé társas vállalkozások alapítása, a kisvállalkozások száma csak a rendszerváltás után kezdett emelkedni jelentősen és 1995 – re lényegében teljes egészében kiépült a kisvállalkozói szféra.

A kisvállalkozók csoportosítása több szempont alapján és több módon lehetséges. Kuczi Tibor a *Kisvállalkozók a magyar társadalomban* című tanulmányában különböző csoportosítási lehetőséget mutat be: elsőként aszerint különíti el a kisvállalkozókat, hogy saját maguk gondoskodnak-e munkahelyükről, ebben az esetben önfoglalkoztatóknak tekinti őket. Az önfoglalkoztató definíciója: „*jogi személyiség nélküli vállalkozások tulajdonosai, akik önállóan gazdálkodnak.*” (Laky Teréz 2001b idézi Kuczi, 2006, 459. o.) Az önfoglalkoztatók további bontása is több módon történhet: attól függően, hogy más vállalkozásoknak vagy fogyasztói piacra termelnek-e, illetve a mentalitásuk szerint. A vállalkozók mentalitása szerinti felosztás a jogi szabályozás miatt, szakmájukból kifolyólag vállalkozásba kezdőket, a munkanélküliség miatt vállalkozóvá vált csoporttól különíti el, illetve azoktól, akik személye összefonódik a vállalkozásukkal és életformának tekintik azt. A jogi forma alapján megkülönböztetett tipizálás az önfoglalkoztatókon kívül a jogi személyiséggel bíró vállalkozások tulajdonosait különíti el, amelyek további

bontása általában az alkalmazottak száma vagy a vállalkozás forgalmának nagysága alapján végezhető el. (Kuczi, 2006)

Sebastiano Brusco és Charles Sabel tipizálása a kisvállalkozásokat a hálózatba szerveződés és az üzleti partnerektől való függés mértéke alapján jellemzi. Három csoportot különítenek el: a fogyasztói piacra termelő, nem kooperáló vállalkozókat, az egy vagy kisszámú kapcsolattal rendelkező kiszolgáltatókat, illetve a több lábon álló vállalkozókat. (Kuczi, 2006)

Richard Whitley csoportosítása tudásuk alapján a hagyományos kisiparosok és a vállalatspecifikus tudással rendelkezők csoportjára a vállalkozókat: *„Whitley típusait lényegében a kooperációs készség alapján különíti el, mivel a hagyományos kisiparos egymaga termel, a vállalatspecifikus tudással rendelkező kisvállalkozó viszont szoros kooperációt alakít ki a nagyvállalatokkal.”* (Kuczi, 2006, 460. o.)

Czakó Ágnes a *Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején* című tanulmányában a kisvállalkozók összetételét, a társadalmi háttér szerepét és az erőforrásait elemzi. A vizsgálat alapját képező minta egy 1993-ban készült nem mezőgazdasággal foglalkozó kis- és közepes vállalkozásokat kutató reprezentatív adatfelvétel. A kutatást 1996-ban megismételték az 1993-ban már megkérdezett vállalkozások vezetőit újra felkeresték, hogy képet kapjanak a körülményeik változásáról. (Czakó, 1997)

A kutatás során vállalkozóknak tekintették azokat, akik *„céget alapítanak és tevékenységüket teljes mértékben piaci kisszervezeti keretek között önállóan végzik, ezzel szemben a (jogi személyiséggel nem rendelkező) gazdasági társaságok tulajdonosai és az egyéni kisvállalkozások nem azok”*. (Czakó, 1997) A tanulmányban tehát önfoglalkoztatóknak tekintik a jogi személyiség nélküli társaság tulajdonosait (betéti társaság, gmk) és az egyéni vállalkozókat, (kisiparos, kiskereskedő, szellemi önálló), vállalkozóknak pedig a jogi személyiségű vállalkozót, cégtulajdonost (kft, részvénytársaság, vagyis cég, vállalat). (Czakó, 1997)

Baráti, rokoni kapcsolatok szerepe:

A mintában szereplő kisvállalkozások közül a még 1996-ban is létező vállalkozások 65–75 százalékában fordult elő, hogy a családból dolgozott valaki a kisvállalkozásban. Az elemzés alapján a rokonok hatása a vállalkozás fennmaradása szempontjából azokban a vállalkozási formákban meghatározó, amelyek az önfoglalkoztató kategóriába sorolják a kisvállalkozást, de ide tartoznak a barátok,

ismerősök körében alapított cégek is. Továbbá azok a vállalkozók, akik kényszerből, vagy félelemből lettek önállók a munkatársak kiválasztásakor a „*rokoni-bizalmi hálókat*” részesítik előnyben, szemben a nem kényszerből alapított cégekkel, akik vezetői a munkatársak kiválasztásakor széleskörű ismeretségi kapcsolatokat használnak. A kapcsolatháló erőforrásként való felhasználása megjelenik a kisvállalkozásoknál, viszont hatékonysága, valódi tőkeként való felhasználhatósága kétségesnek látszik. A vállalkozások és a háztartások jelentősen támaszkodnak egymásra a tartalékok kölcsönös felhasználása által, viszont ebből kifolyólag ezen kapcsolatok tőkeként való megjelenése nem egyértelmű, attól függ, hogy a tapasztalatlanság, illetve pénzhiány pótlására képesek-e. (Czakó, 1997)

Iskolai végzettség:

1988-ban a magasabb iskolai végzettség és a munkahelyi tapasztalat nagyban befolyásolta az önállósodást. 1993-ban a főállású vállalkozók körében egyre több a szakmunkás és a fiatal, 30 év alatti önálló, ami arra utal, hogy a tudás és tapasztalat erőforrásként való felhasználása látszólag veszített fontosságából. Az iskolai végzettségre 1990 óta nincs érvényben adminisztratív előírás, mégis az előzetes munkahelyi tapasztalattal nem rendelkezők körében a kutatás eredményei alapján a családi háttér és a neveltetés mellett a képzettség és a nyelvtudás szerepe felértékelődhet. Ez a felértékelődés a korábbi vállalkozókra jellemző második gazdaságban való részvétel és munkahelyi tapasztalat hiánya miatt valószínűsíthető a fiatalabb generáció körében. A tanulmány alapján viszont az a feltételezés, hogy a kisvállalkozók csoportjának nagy része a második gazdaságban szerzett tapasztalat és tudás alapján kezdett az önállósodásba, már nem helytálló. (Czakó, 1997)

Czakó Ágnes tanulmányában az iskolai végzettség szerepének felértékelődését mutatja be az előzetes munkahelyi tapasztalat hiányában. A kapcsolatháló és a család szerepének értékelésekor a vállalkozás sajátos indulási körülményei a mérvadóak. A családi és rokoni, bizalmi kapcsolatok a munkatársak kiválasztásakor nagyobb szerepet játszanak a kényszerből vagy félelemből vállalkozásba kezdők körében. (Czakó, 1997)

Kuczi Tibor a *Kisvállalkozók a magyar társadalomban* című tanulmányban feldolgozásra kerültek a 2003-ban és 2004-ben megjelent Figyelő című gazdasági folyóiratban szereplő sikeres vállalkozói életutakat ismertető élettörténetek. A mintában

szereplők a vállalkozásukat általában az 1990-es évek elején, vagy az évtized közepén kezdték. A vizsgált vállalkozók között nagy arányban voltak a felsőfokú végzettségű tulajdonosok, akik közül a legtöbben tőke nélkül kezdtek a vállalkozásba.² Az életutak elemzése során az derült ki, hogy ebben az esetben a vállalkozók kezdetben önfoglalkoztatók voltak, majd folyamatosan növelték a cégük méreteit olyannyira, hogy az már illett a diplomájukhoz: a végzettségük által valószínűsíthető nagyvállalati karrierre jellemző körülményeket teremtettek maguknak. Azon vállalkozók, akik nem rendelkeztek felsőfokú végzettséggel általában az idősebb korosztályhoz tartoztak. (Kuczi, 2006)

A feldolgozott pályaképek és a Szerző interjúk tapasztalatai alapján a diploma hiányának elfedésére két lehetséges út kínálkozik. Jellemző a tevékenység folytatása közbeni tanulás és a vállalkozás fokozatos, a tanulási folyamatnak megfelelő növelése, valamint egy nagyvállalati légkörben szerzett vállalatspecifikus tudás későbbi kamatoztatása a saját vállalkozásban. (Kuczi, 2006)

Az iskolai végzettség és a vállalkozóvá válás előtti munkahelyi tapasztalatok az eddig ismertetett kutatások alapján igen fontosak a kisvállalkozások fennmaradása és érvényesülése szempontjából. Amint Kuczi Tibor tanulmánya alapján is világos, a felsőfokú végzettség kiváltására tanulási folyamat eredményeként van lehetőség: ez jelentheti a tevékenység folytatása közbeni tanulást vagy egy nagyvállalatnál szerzett tapasztalat későbbi felhasználását. A felsőfokú végzettséggel rendelkező vállalkozók amennyiben tőke hiányában kezdték vállalkozásukat, önfoglalkoztatók voltak, majd cégüket folyamatosan növelve hozták egy szintre vállalkozásukat az iskolai végzettségüknek megfelelően.

5.2. Bizalom az üzleti kapcsolatokban

Csabina Zoltán, Kopasz Marianna és Leveleki Magdolna '*A szerződéses bizalom a hazai feldolgozóipari vállalatok üzleti kapcsolataiban*' című tanulmányukban a szerződéses bizalom szerepét vizsgálják az értékesítés kapcsolataiban, valamint a bizalom mértékét alakító tényezőket. A szervezetek közti bizalom kutatásának alapjául Mari Sako és Karl-Dieter Opp munkái szolgálnak, a bizalom fogalmának meghatározásához pedig több tudományterület és kutató megközelítését is ismertetik. A kialakult bizalom definíciók közös pontjait emelik ki elsőként, amelyek egyöntetűen bizonytalanság vagy kockázat

² Tőkéjük az iskolai végzettségük. Bourdieu nyomán ez a kulturális tőke intézményesült formája, amely értékelése a munkaerőpiacon megjelenő érték alapján történik. (Bourdieu, 2006)

fennállását, valamint a szereplők *trustor* és *trustee* kölcsönös függését feltételezik. Denise M. Rousseau és Sim B. Sitkin úgy definiálják a bizalmat mint „*az egyén arra való hajlandóságát, hogy sebezhetővé (vulnerable) tegye magát kockázat fennállása és a bizalmi viszony szereplőinek kölcsönös függése mellett*”, azzal a kitételrel, hogy a bizalmi viszonyt kezdeményező, előzetes várakozásként feltételezi, hogy a sebezhetőséggel a másik fél nem él vissza. Diego Gambetta nyomán „*a bizalom fogalmában ugyanakkor azt is feltételeznünk kell, hogy a másik fél rendelkezik akkora szabadsággal, hogy ne feleljen meg az egyik fél vele szemben megfogalmazott várakozásainak*”. Így, a definíciók alapján a bizalom meghatározásaiban megjelenő különbségeket a bizalom indítékának eltérő értékelése hordozza magában. (Csabina–Kopasz–Leveleki, 2001)

A beszállító és vevők közötti kapcsolatok két típusának elemzése során Sako a „távolságtartó szerződéses viszonyt” és az „elköteleződésen alapuló viszonyt” különíti el. Míg az előbbi esetben a feltételeknek még a tranzakció előtti pontos rögzítése a jellemző, az utóbbinál a szerződés az „*üzleti partnerek kölcsönös bizalmon alapuló viszonyrendszerébe beágyazott.*” (Csabina–Kopasz–Leveleki, 2001)

Ezen viszony-meghatározások alapján ismertetik a tanulmány szerzői a Sako által meghatározott bizalom három típusát. Míg a „szerződéses bizalom” alapja írásos vagy szóbeli megállapodás is lehet, a „hozzáértésbe vetett bizalom” az üzleti magatartáson, technikai és vezetési elvárásokon alapul. A harmadik típus mentén különíthető el legjobban a szerződéses viszonyok két ideáltípusa, ez pedig a „goodwille bizalom”, amely az egymással szemben támasztott nem-specifikus kötelezettségek kölcsönös elvárása.

Az empirikus vizsgálat során meghatározott hipotézisek szintén Sako és Opp munkái nyomán alakultak ki. Elsőként azt vizsgálták a kutatók, hogy a piaci szerkezet hatással van-e arra nézve, hogy a vállalatok üzleti kapcsolataiban mennyire foglal el fontos helyet a bizalom. Opp elmélete szerint a kevesebb vevővel kapcsolatban álló vállalatok inkább építenek a bizalomra, mint a tágabb vevőkörrel rendelkezők. Sako szerint viszont a piaci szerkezetnek nincs hatása arra, hogy mennyire támaszkodnak a bizalomra a vállalatok. A kutatás második hipotézise Sako elmélete alapján a bizalmi kapcsolatot a termékek jellegével kapcsolja össze. A feltételezés szerint minél egyedibb, különlegesebb az előállított termék, annál nagyobb elköteleződést okoz a felek közötti bizalmi viszonyban. A harmadik hipotézis Opp nyomán valamely tranzakciót megelőző kooperatív magatartás tanúsításának pozitív hatását feltételezi a bizalom szintjére. A kutatás során azt is vizsgálták, hogy a vállalatok piaci pozíciója, gazdasági helyzete, perspektívája és a bizalom megelőlegezésének gyakorisága között van-e mérhető

összefüggés. Sako nyomán, aki szerint a keresleti várakozások hatással vannak a kapcsolat jellegére, a kutatók azt feltételezik, hogy a kereslet gyors növekedése nagyobb teret enged az elköteleződésnek a felek között. A kutatás során vizsgálták még a vállalatok mérete és a bizalmi kapcsolatok működése közötti összefüggéseket, a vállalat tulajdonosi szerkezetének hatását, s a piac biztonságosságának, stabilitásának értékelését a vállalkozói magatartásra nézve. (Csabina–Kopasz–Leveleki, 2001)

Az elemzés alapját biztosító minta a magyar, gyártással foglalkozó ipari vállalatok 1999. évi panelvizsgálatában megkérdezettek adatbázisa, a mintavétel területi és létszám kategóriák szerint rétegzett. A kutatás során 379 vállalat adatait vizsgálták, több mint fele maximum 10 főt foglalkoztató mikrovállalkozás. 32,6 százaléka 11-50 főt foglalkoztató kisvállalkozás, közepes a minta 8,6 százaléka. Az ennél nagyobb vállalatok pedig 2,6 százalékból reprezentáltak. A minta kérdőíves módszerrel került lekérdezésre, az adatok elemzéséhez pedig SPSS programcsomagot használtak a kutatók.

A kutatás során a Sako által megfogalmazott 'szerződéses bizalom' típusát vizsgálták: a szóbeli és írásbeli szerződések és a gazdasági cselekvések összefüggéseit. A vizsgált vállalatok 39,2 százalékánál jellemző a szerződéses bizalom magas foka, miszerint az írásos szerződések előtt, szóbeli megállapodás után is elkezdik a teljesítést. Az adatok értékelése során azonban a piaci szerkezetek egyik indikátoránál sem mutattak az adatok statisztikailag szignifikáns összefüggést a piaci szerkezet és a bizalmi viszonyok között.

A kutatás második hipotézisét illetően, ami a termék jellege és a partnerkapcsolatokban megjelenő bizalom közötti összefüggést vizsgálta, szignifikáns kapcsolatot mutattak ki a kutatók viszont az egyedi igényeket kiszolgáló vállalatok helyett a kisszériás termékeket gyártók építenek nagyobb mértékben a bizalomra. A szolgáltatások esetében meglepő eredményre jutottak a kutatók, mely szerint a tömegcikk gyártásához hasonló bizalomhiány jellemzi őket, kapcsolataik írásos szerződéssel megerősítettek. A szerzők szerint ennek oka az lehet, hogy míg általában a szolgáltatások igénybevevői részéről feltételezik és vizsgálják a bizalmat, jelen esetben az eladó nézőpontjából kutatták azt. Ezáltal viszont felvetődik a *trustor* és *trustee* kérdésköre, a bizalom kölcsönösségének megjelenése, miszerint mennyire lehet a bizalom a partner részéről megnyilvánuló bizalomra adott válasz?

A másik fél előzetes kooperációján alapuló magasabb bizalmat feltételező hipotézis viszont nem igazolódott: a vizsgálatok alapján a kapcsolatokban megnyilvánuló normakövető viselkedés nem emeli a bizalom szintjét. A bizalom és a vállalat piaci

pozíciója, gazdasági helyzete és azok változása összefüggésében a kutatás során nem igazolódott szignifikáns kapcsolat, s a vállalat méretére vonatkozó hipotézis szintén elvetésre került.

A vállalat tulajdonosi szerkezete mutatja a legerősebb összefüggést a bizalommal: a nem alkalmazott magánszemélyek többségi tulajdona nyomán magasabb fokú bizalmi szint mérhető, míg a felső vezetőkön kívüli alkalmazotti tulajdoni rész gyengíti a bizalmat.

A biztonság és a bizalom szintjének tekintetében, amennyiben a vállalkozó biztonságosnak tartja az üzleti környezetet, a bizalom szintje magasabb, ebben a tekintetben létezik mérhető kapcsolat.

A kutatók megvizsgálták a vállalatokat regionális elhelyezkedésük szempontjából is, de statisztikailag szignifikáns összefüggést nem tudtak kimutatni a vállalatok földrajzi elhelyezkedése és a bizalom között. (Csabina–Kopasz–Leveleki, 2001)

A kutatás során tehát a bizalom szerepét vizsgálják az értékesítés kapcsolataiban, valamint a bizalom mértékét alakító tényezőket. Statisztikailag szignifikáns összefüggés a vizsgált kapcsolatok és tényezők tekintetében a bizalom mértéke és a vállalat által előállított termékek fajtája, a tulajdonosi szerkezet összetétele és a biztonság értékelése közötti kapcsolatokban van.

5.3. Kisvállalkozások és a család

Kuczi Tibor *Kisvállalkozás és társadalmi környezet* című, 2011-ben digitálisan is megjelent könyvében empirikus kutatások alapján vizsgálja a kisvállalkozókat. Több kutatás eredményeit és tapasztalatait felhasználva elemzi a kisvállalkozói környezetet egészen 1988-tól kezdve. A család szerepének megítélésére a szakirodalomban rengeteg nézőpont kialakult, lehet találni a család szerepét pozitívan és negatívan, ennél fogva segítő és hátráltató erőként való megjelenését is. Kuczi a család és a rokonság szerepének értékelésekor egy egyensúlyi állapot kialakításának szükségességét hangsúlyozza a család és kisvállalkozó részéről egyaránt. A kapcsolat feltárásához különböző rendező elveket javasol, amelyek mentén megállapítja, hogy melyek azok a feltételek, amelyek nyomán a család jelenléte segíti a vállalkozást. (Kuczi, 2011)

A vállalkozás mérete, mint rendező elv: a kisebb méretű vállalkozások esetén a család szerepét hasznosnak értékelik. A másik oldalról viszont megjelennek olyan esetek

is, amikor a tapasztalatok alapján a nagyméretű vállalatok életében is pozitív a család jelenléte. Az ország vagy térség gazdasági fejlettségének szerepe szintén mérce lehet a család szerepének hasznosságát illetően: ahol szűkösek a rendelkezésre álló erőforrások, a család és a rokonság segítségéből meríthetnek a vállalkozók. Ez sem igazolható azonban minden esetben, ellenpéldák tanúsága alapján ez a rendező elv sem jelent általános szabályt. További rendező elvek lehetnek még a kormányok támogató politikája, a társadalmi hovatartozás és a kultúra. (Kuczi, 2011)

Robert Pollak nyomán pedig a környezet megbízhatósága és megbízhatatlansága is mérvadó lehet. Eszerint azokban a társadalmakban, amelyekben az terjedt el, hogy csak a családban lehet megbízni, illetve a vállalkozásban alkalmazott technológiák egyszerűek, a család szerepe meghatározóbb. Gordon Redding értelmezése ehhez képest fordított: azokban a társadalmakban, ahol a társadalmi élet problémáira a megoldást nem kívülről várják, hanem családon belül oldják meg, a bizalmi szint alacsony a külvilág felé. Francis Fukuyama értelmezésében a bizalmatlanság oka a környezet felé a zárt családmódel, de a bizalmatlanságot kiváltó okoktól függetlenül következményként mindig a családhoz való visszafordulás jellemzi a vállalkozókat. (Kuczi, 2011)

„Azt mondhatjuk ezek alapján, hogy kétféle környezeti nyomás hatására szerveződik piacgazdasági körülmények között kisvállalkozás családi keretekben: bizalom- és/vagy erőforráshiány okozta kényszer hatására.” (Kuczi, 2011)

Kuczi Tibor a morális és a racionális konszenzus bemutatása útján két olyan stratégiát ismertet, amelyek segítségével az önállók elérhetik, hogy a vállalkozásba bevont családtagok saját érdekeiket a vállalkozásnak rendeljék alá.

Amennyiben az egyének a család érdekeinek rendelik alá saját érdekeiket akkor kollektív boldogulási stratégiáról van szó, ezzel szemben az individuális érvényesülési stratégiát követők jellemzője, hogy tekintettel vannak a családra, de alapvetően saját individuális érdekeik dominálnak. Ilyen keretek között is létrejöhetnek a vállalkozások, hiszen előfordulhat, hogy a család tagjai összességében kisebb jövedelmet érhetnek el a munkaerőpiacon, mint egy esetleges önállósodás esetén. Előfordulhat, hogy más motivációk, például ellátandó gyerek vagy hozzátartozó esetleg munkanélküliség indokolja a vállalkozás indítását, viszont addig marad csak életben, amíg a fennállása racionálisan igazolható. Így látható, hogy ezt a stratégiát követők vállalkozása racionális konszenzus eredménye, míg a kollektív boldogulási stratégiák alapja a morális konszenzus, amelyek a vállalkozások tényleges stratégiáinak két szélső pontját jelzik. A

vállalkozás vagy a család aktuális élethelyzete határozza meg azt, hogy az adott időszakban mely konszenzus érvényesül. Összességében a kétféle stratégia és kényszer kombinációjából négyféle eset következhet: bizalomhiány és morális konszenzus, bizalomhiány és racionális konszenzus, erőforráshiány és morális konszenzus, valamint erőforráshiány racionális konszenzussal párosulva.

1982 után olyan emberek léptek be a második gazdaságba, akik addig személyes karrierépítésük által próbálták meg családjuk anyagi helyzetét javítani. A nyolcvanas években a munkahely és a kisvállalkozás valamint a mezőgazdasági kistermelés, tehát a fő- és mellékállás egyensúlyát megtalálók lehettek sikeresek, jellemzően 10-15 éves pályafutás után. Ez idő alatt a munkahelyükön megfelelő szakmai és kapcsolati tőkét szerezhettek a leendő vállalkozók. Racionális konszenzus alapján vettek részt azok családjai a vállalkozásukban, akik egy ideig mellékállásban folytatták vállalkozásukat, majd a cég megerősödése után csatlakoztak családtagok is a vállalkozáshoz. Mindezek mellett a morális konszenzus sem volt elképzelhetetlen, megjelent a kizárólag a családtagok erőforrásaira való építés is, jellemzően egy-egy térség által elfogadott értékrendre támaszkodva, például a Galga menti falvakban is felismerhető a jelenség.

Az 1989 után nagy számban önállósodók nem jutottak hozzá az induláshoz szükséges erőforrásokhoz, ami a fentebb leírtak alapján a belső erőforrások igénybevételehez vezet. Czakó Ágnes és munkatársai 1994-es vizsgálata alapján a házastársuk vállalkozásában a megkérdezettek 60 százaléka vett részt, viszont nem egységes a kép: különbség mutatkozik a nemek tekintetében. A feleség szerepe a férj vállalkozásában folyamatosan csökken, míg fordított esetben a férj szerepe állandó marad, illetve a tulajdonosi viszonyokat nézve is kisebb arányban tulajdonosok a feleségek a férjük vállalkozásában, mint fordítva. A rokonság szerepe nőtt a vállalkozásokon belül, ami a növekvő munkanélküliséggel, míg a nem családi vállalkozásokban megjelenő család, rokonság szerepe az erőforrások hiányával magyarázható. Jellemző ez a családi megtakarítások kisvállalkozásokba áramlására is, a kutatás során megkérdezettek kétharmada használta fel a korábbi megtakarításait a tőke előteremtéséhez. Ide tartozik még a hetvenes, nyolcvanas években a családi ház, a garázs és az autó bevonása is a vállalkozásba. (Kuczi, 2011)

Az 1997-es *Megszűnt és családi vállalkozások* adatfelvétele alapján, ami 1993 és 1996 között vizsgálta a vállalkozókat azt találta, hogy 1993-ban negyedük, majd 1996-ban 43 százalékuk vett igénybe anyagi segítséget rokonaitól, barátaitól. (Kuczi, 2011)

A családtagok, rokonok jogosítványainak igénybevétele a redisztributív gazdaság körülményei nyomán alakultak ki, így a szűkösen rendelkezésre álló javak elérhetővé váltak. Valutakeretek átadásával, illetve a mezőgazdasági privatizációban is fontos szerepe volt a jogosítványok megszerzésének, példaként itt a kárpótlási jegyeket esetén.

A kutatás során a munkasegítség szerepe is jelentősnek látszik: az önállósodók egyharmada vette igénybe rokonai segítségét az induláskor. A későbbiekre nézve vállalkozástípusonként változhat a család által betöltött segítő szerep a kialakult hagyományok függvényében.

Az utolsó, viszont rendkívül fontos tényező a család oldaláról megjelenő szolidaritás, ami erőforrásként jeleníti meg a családot, főleg az indulás nehéz és bizonytalan időszakában. (Kuczi, 2011)

A fentebb részletezett erőforráshiány mellett a bizalom hiánya a másik olyan tényező, amely a család felé tereli a kisvállalkozókat, nehezen mérhető fogalom lévén azonban közvetett adatokon keresztül tudják csak vizsgálni. Gere Ilona 1997-es kutatásában arra a következtetésre jutott, a családi vállalkozások alapítóinak nagy része családi körből választana munkatársat. *„Az önállók a családi vállalkozások előnyeit némileg másként látják, mint az őket leíró tudomány, tudniillik a családban rejlő flexibilitást az érintettek kevésbé tartották fontosnak, mint a bizalmat és az összetartást. A munkaerővel és a munkaidővel való szabad gazdálkodást a megkérdezettek 9 százaléka tartotta a családi vállalkozások előnyének, a többség (megközelítőleg 60 százalék) a közös célokat, az összetartást és a bizalmat jelölte meg mint legfontosabb előnyt.”* (Kuczi, 2011)

1990 után a bizalom és a család szerepének felértékelődése látszik a kisvállalkozók körében. Jellemzően a kiskereskedelemmel foglalkozóknál jelenik meg az elszámoltathatóság és a munkaerő ellenőrzésének nehézségekbe ütközése. Ez ugyanakkor a munkatapasztalatoktól, iskolai végzettségtől és szubjektív emberi beállítódottságtól egyaránt függhet. Interjúk tapasztalatok alapján számos oka lehet annak, ha egy kisvállalkozó nem bíz meg külsős munkavállalóiban, ilyen esetekben a saját környezetük bevonásával kénytelenek megoldani a vállalkozás szervezését. (Kuczi, 2011)

A Kuczi Tibor által ismertetett kutatások alapján elmondható, hogy az 1989-ig önállósodók több erőforrással rendelkeztek a vállalkozásuk indításához, mint az azután vállalkozók. Az erőforrások hiányának pótlására pedig többféle stratégiai módon, de jellemzően a saját családjukat, rokonságukat vonták be a vállalkozásuk életébe. A család megtakarításai és a tagok munkaerőként való megjelenése, jogosítványaik felhasználása

mind megjelentek. A család szerepe ugyanakkor nem kizárólag erőforráshiány esetén jelenik meg. A családhoz, rokonokhoz való fordulás a vállalkozó részéről a környezet felé felmerülő bizalomhiány következtében is fennállhat.

A következőkben ismertetett tanulmány a család funkcióját nem a vállalkozásban betöltött szerepe alapján vizsgálja, hanem egy vállalat családiként való megjelenését, az ebből fakadó külvilág felé tanúsított bizalom szintjét, teljesítményének mozgatórugóit, valamint helyét a nem családi cégek közötti üzleti szférában. A kutatásban szereplő családi és nem családi cégeket ebben a vizsgálatban a szervezeti hatékonyság és a szervezetek közti bizalom szintjének meghatározása által vizsgálták. A társadalmi tőke két mutatójának tekintették ezeket így következtetve fontosságukra a teljesítmény szempontjából, nem családi cégekkel összehasonlítva.

5.4. Bizalom és hatékonyság

Laura J. Stanley és William McDowell tanulmánya a családi cégek társadalmi tőkéjére vonatkozóan a szervezeti hatékonyságot és a szervezetek közti bizalmat, valamint ezek hatását vizsgálja a családi és nem családi vállalatok teljesítményére.

A családi vállalatok az üzleti élet minden szegmensében megtalálhatók. Teljesítményük és eredményeik sok tekintetben túlszárnyalják nem családi tulajdonú versenytársaikét, viszont a teljesítményük mögött meghúzódó okok és mozgatórugók feltárása további kutatásokat igényelnek.

Jelen kutatás során a szervezeti hatékonyságot, mint a cég kollektív kognitív bizalmát és a biztosítékát az üzlet sikerességére, valamint a szervezetközi bizalmat, mint a szervezet tagjainak kollektív elvárását a partner cég megbízható, kiszámítható és tisztességes működésére nézve állítják a vizsgálat középpontjába.

A kutatás során 149 online kérdőívet elemeztek, a válaszadók mind az Egyesült Államok egy délnyugati állami egyetemének beszállítói voltak és hozzávetőlegesen egy harmaduk jelezte, hogy családi vállalkozóként működik. A kutatás során hat hipotézist vizsgáltak: elsőként azt feltételezték, hogy a szervezeti hatékonyság és a teljesítmény a családi és a nem családi cégek esetében is határozott kapcsolatban vannak egymással. Másodsorban, hogy a családi cégek a szervezeti hatékonyság magasabb szintjén vannak, mint a nem családi cégek, valamint a családi cégek a szervezetközi bizalom magasabb szintjén állnak a nem családi cégeknél. További hipotézisként megfogalmazták, hogy a szervezetközi bizalom határozott kapcsolatban van a teljesítménnyel családi és nem

családi cégek esetében is. A kutatás során megfogalmazott ötödik hipotézis azt feltételezte, hogy a szervezetközi bizalom mérsékli a szervezeti hatékonyság és a teljesítmény közötti kapcsolatot a családi és a nem családi cégeknél. Továbbá a szervezetközi bizalom mérséklő hatását a szervezeti hatékonyság és a teljesítmény között a családi cégekre meghatározóbbnak feltételezték a nem családi cégeknél.

Az adatok elemzése során a kutatók pozitív kapcsolatot találtak a hatékonyság és a teljesítmény között mind a családi és a nem családi cégek esetében. A szervezeti hatékonyság és a szervezetközi bizalom szerveződési szintjeinek esetében sem találtak különbséget a családi és nem családi vállalatok között. A szervezetközi bizalom és a teljesítmény közötti pozitív kapcsolatra következtettek a kutatók az adatok elemzése alapján a családi és nem családi cégek esetében is, összhangban korábbi kutatási eredményekkel. A két utolsó hipotézist a kutatók részlegesen fogadták el: a szervezetközi bizalom és a szervezeti hatékonyság a családi vállalatok esetében nagyobb teljesítményt eredményeztek együtt, mint amit bármelyik el tudna érni önmagában, viszont a nem családi vállalatoknál a szervezetközi bizalom és a szervezeti hatékonyság összekapcsolódása nem gyakorolt számottevő hatást a teljesítményre. A családi vállalatoknál a kutatás alapján a szervezeti hatékonyság és teljesítmény közötti kapcsolat a szervezetközi bizalom szintjétől függ, a nem családi vállalatok esetében ilyen szignifikáns kapcsolatot nem tudtak kimutatni a kutatók.

Összességében a kutatás során feltárt összefüggések a következők voltak: a vizsgált beszállítók szervezeti hatékonysága és az üzleti partner felé tanúsított bizalom családi és nem családi vállalatoknál is határozottan befolyásolták a teljesítményt. A szervezeti hatékonyság valamint a szervezetközi bizalom kölcsönhatása szintén pozitív hatást feltételez a családi vállalatoknál. (Stanley – McDowell, 2013)

6. KISVÁLLALKOZÓK BIZALMA-KUTATÁS

A dolgozat alapját képező kutatás során kisvállalkozókkal készültek kérdőívek és interjúk. A félig strukturált interjúk az élettörténet és a vállalkozás történetének elemeit ötvözték. A lekérdezett interjúk vázlata megegyezett, az egyes kérdések viszont az interjú alanyok élet- és vállalkozástörténete szerint eltérhettek. A rövid kérdőívek szintén az interjú állandó vázlatát képező struktúrát követték, nyitott és zárt kérdések kombinációjával kitekintést biztosítottak a kisvállalkozók szélesebb köre felé.

Kutatásom során a kisvállalkozások meghatározásánál a következő definíciót vettem figyelembe:

„A mikro-, kis- és középvállalkozásokat foglalkoztatotti létszámuk és forgalmuk vagy mérlegfőösszegük szerint határozzák meg. Az a vállalkozás minősül kisvállalkozásnak, amely 50 főnél kevesebb személyt foglalkoztat, és amelynek éves forgalma és/vagy mérlegfőösszege nem haladja meg a 10 millió eurót.”
(http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_hu.htm)

A mintába került vállalkozások foglalkoztatotti létszámuk és forgalmuk alapján kisvállalkozásoknak tekinthetők.

A dolgozatban ismertetett bizalom meghatározások: a bizalom definíciók közös pontjai: bizonytalanság vagy kockázat fennállása, valamint a szereplők trustor és trustee kölcsönös függése. A megjelenő különbségeket a bizalom indítékának eltérő értékelése hordozza magában.

- Denise M. Rousseau és Sim B. Sitkin bizalmon a következőt érti: *„az egyén arra való hajlandóságát, hogy sebezhetővé (vulnerable) tegye magát kockázat fennállása és a bizalmi viszony szereplőinek kölcsönös függése mellett”,* azzal a kitételrel, hogy a bizalmi viszonyt kezdeményező, előzetes várakozásként feltételezi, hogy a sebezhetőséggel a másik fél nem él vissza.
- Diego Gambetta nyomán *„a bizalom fogalmában ugyanakkor azt is feltételeznünk kell, hogy a másik fél rendelkezik akkora szabadsággal, hogy ne feleljen meg az egyik fél vele szemben megfogalmazott várakozásainak”.* (Csabina-Kopasz-Leveleki, 2001)

A kutatás során a bizalom megjelenését a kisvállalkozók körében a megkérdezettek saját értékelése alapján mutatom be. Az interjúk során több témakört érintettünk; a bizalom kérdése az alkalmazottakkal és az üzleti partnerekkel kapcsolatos témakör tárgyalásánál vált igazán fontossá és megragadhatóvá. A különböző tevékenységi

körű vállalkozások munkaköröktől függően az alkalmazottak esetében is másképpen értékelik a bizalmat és az esetleges forrásait is.

A vállalkozások alapításának ténye szintén feltételez bizalmat a rendszer és a társadalmi környezet felé, jelen kutatás viszont a két fenti témára fókuszál.

A hipotézisek a vállalkozás alapításának időpontja mentén szelik ketté a mintába került kisvállalkozók csoportját, amely nem a vállalkozók életkora, sokkal inkább a társadalmi környezet változása folytán kialakult esetleges különbségeket hivatott feltárni. A hipotézisekben szereplő régebben alapított vállalkozások az 1989 és 2000 között, míg az új, illetve újabb vállalkozások kategóriája a 2000 után alapított kisvállalkozásokat jelöli.³

A kutatás során vizsgált alaphipotézisek a következő témakörökre vonatkoztak:

- Kuczi⁴ tanulmányában ismertetett csoportosítási módok szerint az önfoglalkoztatókat megkülönbözteti mentalitásuk szerint is, amely a vállalkozók azon csoportját jelöli, akik munkanélküliség miatt kezdtek vállalkozásba. (Kuczi, 2006) Czakó⁵ kutatásában szintén megjelennek a kényszerből önállósodók. (Czakó, 1997)

Az 1. és az 5. hipotézis a kutatás során a vállalkozások alapításának motivációira vonatkozó feltételezések mentalitásuk szerint különböztetik meg az új és régi vállalkozásokat.

- Czakó kutatásában a vizsgált vállalkozók között az iskolai végzettség szerepét is vizsgálta. 1988-hoz képest 1993-ban alacsonyabb iskolai végzettséggel és kevesebb munkahelyi tapasztalattal rendelkeztek az önállósodók, ami arra utal, hogy fontosságuk csökkent a vállalkozóvá válás szempontjából. (Czakó, 1997) Kuczi⁶ az 1990-es évek elején, illetve közepén alapított vállalkozások vezetőinek iskolai végzettségét valamint előzetes munkatapasztalatát vizsgálta. (Kuczi, 2006)

³ A minta kettéválasztása a 2000 előtti és az azután alapítottakra Kuczi Tibor, 2006 fentebb ismertetett tanulmánya alapján történt, miszerint 1982-től társas vállalkozások alapítása lehetővé vált, a kisvállalkozói szféra viszont a rendszerváltástól kezdett növekedni. (A tanulmány alapján 1995-re szinte teljesen ki is épült.) A rendszerváltás és 2013 között eltelt időszak közötti választóvonalként esett a választás a 2000. évre.

⁴Kuczi Tibor a *Kisvállalkozók a magyar társadalomban*, 2006 című tanulmányában mutatja be a kisvállalkozók csoportosítási lehetőségeit.

⁵ Czakó Ágnes *Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején* című tanulmányában reprezentatív mintán 1993-ban és 1996-ban is vizsgálta a nem-mezőgazdasággal foglalkozó kis- és közepes vállalkozásokat.

⁶ Kuczi Tibor, 2006 *Figyelő* cikkek alapján elemzett sikeres vállalkozói életutakat. A 2003 és 2004-ben megjelent cikkek szereplői az 1990-es évek elején, illetve közepén alapították vállalkozásaikat.

A 2. és a 6. hipotézis a vállalkozó iskolai végzettségére és munkatapasztalatára vonatkoznak. A régi és az új vállalkozások vezetői iskolai végzettség és szakmai tapasztalat mentén elkülönülnek egymástól.

- Czakó, 1997 fentebb ismertetett kutatásában vizsgálta a kényszerből önállósodókat abból a szempontból, hogy munkatársaik kiválasztásakor előnyben részesítik-e rokonaik, barátai alkalmazását a vállalkozásukban. Kuczi, 2011 több szempontból is kiemeli a család szerepét a vállalkozó és így a vállalkozás életében is.

A 3. és a 7. hipotézis a vállalkozásban dolgozó alkalmazottakra és a család szerepére vonatkozó hipotéziseim szintén az alapítás időpontja szerint különböztetik meg a vállalkozásokat abból a tekintetből, hogy mennyire preferálják a család, illetve a rokonok, barátok alkalmazását a vállalkozásban.

- Csabina, Kopasz és Leveleki kutatásában⁷ a vállalatok üzleti kapcsolataiban megjelenő bizalomra vonatkozó hipotézis egyik feltevése szerint, Opp nyomán, a kisebb számú kapcsolattal rendelkező vállalatoknál nagyobb szerepet kap a bizalom. Míg Sako szerint a piaci viszonyoknak nincs hatása a bizalom fokára. (Csabina-Kopasz-Leveleki, 2001)

A 4. és a 8. hipotézisek az üzleti partnerekkel kialakított kapcsolatok számára és a minőségére vonatkoznak abból a szempontból, hogy régi vagy új vállalkozásról van e szó.

A témaköröket a vállalkozások alapításának ideje mentén osztják ketté az alaphipotézisek:

1. hipotézis: A régebben a rendszerváltás utáni években alapított vállalkozások vezetői kényszerből lettek vállalkozók, munkahely elvesztése miatt kezdtek vállalkozásba.
2. hipotézis: A rendszerváltás után vállalkozást alapítók nagy részük nem rendelkezik felsőfokú iskolai végzettséggel.
3. hipotézis: A rendszerváltás utáni években vállalkozást alapítók az alkalmazottak tekintetében saját családtagjaik foglalkoztatását preferálják szaktudásuktól, rendelkezésre állásuktól függetlenül.
4. hipotézis: A régi vállalkozások üzleti kapcsolataik a múltban gyökereznek, új partnerekkel nem vesznek fel kapcsolatot, partnereik ismerősök, vidéken helyiek,

⁷ Csabina Zoltán, Kopasz Marianna és Leveleki Magdolna 1999-es kutatásukban hipotéziseiket Mari Sako és Karl-Dieter Opp munkái és elméletei alapján dolgozták ki. (Csabina-Kopasz-Leveleki, 2001)

akikhez több szálon keresztül is kapcsolódnak. Kiszámú, stabil kapcsolattal rendelkeznek.

5. hipotézis: A közelmúltban alapított vállalkozások indításának motivációi az önállósodási vágy, a szerzett munkatapasztalat minél jövedelmezőbb kamatoztatása érdekében.
6. hipotézis: A fiatal vállalkozások vezetőinek többsége rendelkezik felsőfokú iskolai végzettséggel.
7. hipotézis: A fiatal vállalkozók vállalkozásaiban a család nem vesz részt meghatározóan, külső munkavállalóik vannak.
8. hipotézis: A 2000 után alapított vállalkozások üzleti kapcsolataikban megjelennek a 'barátok', de külső partnerekkel is kapcsolatban állnak. Nagyobb számú és kevésbé állandó üzleti kapcsolataik vannak.

A feltételezések szerint régebbi vállalkozások vezetői a bizalom fontosságának magasabb értékelését mutatják, ezalatt az alkalmazottakkal és az üzleti partnerekkel szemben is megjelenő ragaszkodást értem, amely folytán a vállalkozások kizárólag korábban, ismeretségek folytán kialakult kapcsolataikat kamatoztatják a vállalkozás életének irányítása során, amelyek akár családi, rokoni, baráti szintűek is lehetnek. Ezzel szembeállítva a fiatal vállalkozások vezetőit 'rugalmasabb' hozzáállással rendelkezőknek gondolom az alkalmazottak és üzleti partnerek megválasztása esetében is.

6.1. A minta

A kutatás alapját képező minta hólabda módszerrel került kiválasztásra. A hólabda módszer nem valószínűségi kiválasztási eljárás, a minta pedig nem reprezentálja az alapsokaságot. A módszer alkalmazása során néhány megkérdezett ajánlott saját ismeretségi köréből a kutatás szempontjainak megfelelő további lehetséges válaszadókat. (Babbie, 2003) A megkérdezettek közül 10 vállalkozás vezetőjével készült félig strukturált interjú, 20 vállalkozás vezetője pedig kérdőívet töltött ki. A két adatgyűjtési módszer által kapott adatok összefésülése nem oldható meg minden esetben, viszont bizonyos adatok mentén összevonható a két minta. A kérdőívben szereplő kérdések az interjúk tapasztalatok, valamint több próbakérdőív lekérdezése útján alakultak ki. A kérdőív főként a vállalkozás alapításának motivációjára, a vállalkozásban dolgozó családtagokra, a vállalkozás alapításának idejére, a vállalkozó iskolai végzettségére,

korára, lakóhelyére koncentrált. Ezek alapján a kutatás szempontjából újabb interjúk, vagy más kvalitatív módszerek alkalmazása tűnik indokoltnak a pontosabb kép kialakításához.

Az interjúk során a megkérdezettek többségében nyíltan beszéltek az életük- és a vállalkozásuk történetéről. Széles skálán mozgott az interjúk időtartama: 10 és 120 perc között változtak és átlagban fél órán át tartott egy megkérdezés. A kérdőív kitöltése ennél jelenősen kevesebb időt vett igénybe, így a válaszadási hajlandóság is magasabb volt az adatgyűjtés ezen formájánál. Az interjúkról összességében elmondható, hogy az interjúvázlat minden pontját érintettük a beszélgetések során és mind a 10 megkérdezés sikeres volt. Az interjúalanyok általánosságban szívesen beszéltek a saját élettörténetükről, és a vállalkozás indulásának körülményeiről. A jelen helyzet értékelése és az üzleti partnerekkel kapcsolatos blokkok esetében viszont inkább tartózkodóan nyilatkoztak, igaz ez a családtagok vállalkozáson belüli működése esetén is néhány válaszadó részéről. Mivel az interjú más, szintén releváns részeiről viszont nyíltabban beszéltek, és az elzárkózás ténye is témaspecifikus volt, a kutatás teljes értékű részeként tekintek ezekre a megkérdezésekre is.

A megkérdezettek köre:

- Nemek szerinti megoszlásban az interjúalanyok között 3 nő és 7 férfi, a kérdőívek kitöltői között pedig 8 nő és 12 férfi szerepelt.
- A mintában szereplő vállalkozások településtípusonkénti eloszlása: a megkérdezettek közül 9 vállalkozás a fővárosban, 10 kisvárosban vagy városban, 11 pedig községekben működik.
- A vállalkozások indítása tekintetében a hipotéziseknek megfelelően két csoportra bontottam a megkérdezetteket. Az 1989 és 2000 között, valamint a 2000 után alapított vállalkozások körére.

1. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások száma az alapítás ideje és az adatgyűjtés módja szerint

Megnevezés	1989-2000 között	2000 után alapított vállalkozások	Összesen
Interjú	5	5	10
Kérdőív	9	11	20
Összesen	14	16	30

Az alapítás ideje szerint a megkérdezettek között összesen 14 vállalkozás alakult a rendszerváltás utáni 10 évben és 16 vállalkozás 2000 után.

- A minta eloszlása az iskolai végzettség tekintetében:

2. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások vezetői iskolai végzettség és a vállalkozás alapításának időpontja szerint, az adatfelvétel módja alapján

Megnevezés	Középfokú végzettség (fő)		Felsőfokú végzettség (fő)		Összesen (fő)
	kérdőív	interjú	kérdőív	interjú	
Régi	7	1	2	4	14
Új	4	1	7	4	16
Összesen	11	2	9	8	30

A mintában szereplő megkérdezett 30 vállalkozó közül 13 fő középfokú, míg 17 fő felsőfokú végzettséggel rendelkezett. A középfokú végzettségűek közül 8 vállalkozás alapítója kezdte a tevékenységét 1989 és 2000 között,⁸ és 5 fő 2000 után. A felsőfokú végzettségűek tekintetében 11 fő 'új', míg 6 fő 'rég' vállalkozást vezet. A 14 régi vállalkozás vezetői közül 8 főnek középfokú,⁹ 6 főnek pedig felsőfokú iskolai végzettsége van, ez az arány a 2000 év után alapított vállalkozások esetében 5 és 11.

- A megkérdezettek iskolai végzettsége a nemek és az alapítás ideje szerint:

⁸ Az 1989 és 2000 között alapított vállalkozások jelenlegi vezetői közül 3 fő került a mintába, akik közül ketten édesapjuk nyomdokaiba lépve vették át a vállalkozást és folytatták tovább a vállalkozói tevékenységet. Egyikük édesapja szintén rendelkezett felsőfokú végzettséggel, viszont a másik megkérdezetté nem. Valamint egy esetben alkalmazottként indult, majd vezető később tulajdonos lett a megkérdezett.

⁹ A középfokú végzettségűek közül 3 fő legmagasabb iskolai végzettsége szakmunkás végzettség. Ebben az esetben további bontás nélkül középfokú végzettségűeknek tekintem.

3. táblázat: A mintába került kisvállalkozások megoszlása iskolai végzettség alapján a nem és az alapítás ideje szerint

Megnevezés	Régi vállalkozás vezetője (fő)		Új vállalkozás vezetője (fő)		Összesen (fő)
	nő	férfi	nő	férfi	
Szakmunkás	1	1	-	1	3
Érettségi	-	6	3	1	10
Főiskola, egyetem	1	5	6	5	17
Összesen	2	12	9	7	30

A mintában a 2000 után alapított vállalkozások vezetői között több nő szerepel, iskolai végzettségük szerint a régebbi vállalkozások alapítóitól magasabban kvalifikáltak. A férfiak esetében az arányokat tekintve szintén magasabb iskolai végzettséggel rendelkeznek az új vállalkozások vezetői.

- A vállalkozásokban dolgozó családtagok: összesen 14 vállalkozásban dolgozik családtag, ebből három esetben családi vállalkozásként határozta meg a vezető a céget. A megkérdezés módja szerint: 5 vállalkozóval készült interjú, 9 esetben pedig kérdőíves megkérdezés.
- A mintába került összesen három egyszemélyes vállalkozás is. Egyikük könyvvizsgálói tevékenységet végez, egyedül is el tudja végezni a munkáját, ezért nem szeretné bővíteni a vállalkozását. A másik két esetben új vállalkozásokról van szó. Egészségügyi területen dolgoznak orvosként, vállalkozásukat formai, jogi és gazdasági szempontok mérlegelése alapján hozták létre. Az alapítás után is az előző munkahelyükön maradtak azzal a különbséggel, hogy ma már szerződéses munkaviszonyban működnek. A két utóbbi megkérdezett rövid kérdőívet töltött ki.
- Az összesített minta kisvállalkozások, egyszemélyes- és családi vállalkozások válaszait is tartalmazza. Az interjúk elemzése során jelzem a családi és az egyszemélyes vállalkozásokat.

6.2. Az interjúk elemzése és a kérdőívek releváns adatai

Motiváció

A vállalkozások alapításának motivációjára vonatkozó feltételezések szerint a régebben, a rendszerváltás körül alapított vállalkozások vezetői kényszerből lettek vállalkozók, munkahely elvesztése miatt kezdték, a közelmúltban alapított vállalkozások indításának motivációi viszont az önállósodási vágy, a már megszerzett munkatapasztalat minél jövedelmezőbb kamatoztatása.

A megkérdezettek közül 5 vállalkozás indult a rendszerváltás utáni években, közülük egy fő számolt be arról, hogy az előző munkahelye bizonytalansága miatt kezdett más tevékenységbe, jelenleg zöldség- és gyümölcstermesztéssel, felvásárlással és nagykereskedelemmel foglalkozik:

„Az étteremben dolgoztam, nem volt forgalom, nem volt megfelelő jövedelem és úgy gondoltam, ha ebbe belevágok, akkor több lesz a pénz. A kereskedelemben dolgoztam 10 évig az étteremben mint vezető helyettes és a kereskedelem onnan ragadt rám. Jó tanárom volt, az ottani főnököm, és így. Megpróbáltuk. Először csak vállalkozás nélkül, másnak dolgoztunk, aztán megcsináltuk.” (51 éves, férfi)

Három esetben fordult elő, hogy a vállalkozás alapítója nem a jelenlegi vezető volt: egy esetben dolgozóként került a vállalkozáshoz, majd vezető pozíciót töltött be, később pedig a társtulajdonosok kivásárlása útján lett a vállalkozás tulajdonosa. A másik két esetben egy családon belül alakult a vállalkozás vezetői pozíciója. A megkérdezett édesapja alapította a vállalkozást 1991-ben, elmondása szerint a felmenőik gazdálkodtak, majd a kárpótlások során visszakerült földeken kezdte a vállalkozást, kicsiben. Az interjúalany agrárgazdasági diplomát szerzett, és a végzés után dolgozni is kezdett a cégben, azóta növekednek, fejlődnek. Hasonló története van egy másik megkérdezettnek, akinek szintén az édesapja kezdte a mezőgazdasági tevékenységet. Ő maga érettségi után kezdett dolgozni a cégben, mivel nem vették fel a főiskolára, a rákövetkező évben mezőgazdasági gépészmérnök szakon, viszont már csak levelező tagozaton kezdte meg a tanulmányait, a vállalkozásban betöltött szerepe miatt. Jelenleg a családjából csak ő van a vállalkozásban, teljesen átvette a cég irányítását. Egyedi esetet reprezentál a mintában annak az 55 éves vállalkozónak a története, aki előzetes ismeretség, pontosabban munkatársi kapcsolat által került a jelenlegi vállalkozáshoz alkalmazottként a kilencvenes években. 2002 óta ügyvezető a cégben, később tulajdonos lett, maga a vállalkozás pedig 1991-től működik. A vállalkozás indítása akkoriban piaci igény kielégítésére jött létre, a vállalkozást addig is

a szakmában dolgozó szakemberek kezdték el. Az 1990-es években alapított vállalkozások közül az utolsó megkérdezett motivációja az önállósodásra a kedvező gazdasági körülmények voltak. A vállalkozását 1990 körül kezdte számviteli tevékenységgel, aztán körülbelül 15 éve könyvvizsgálattal is foglalkozik.

„A gazdasági társaságokat az állam mindenféle adókedvezménnyel preferálta tehát arra ösztönözte, hogy vállalkozásokat hozzon létre és abban végezze a munkát, ne alkalmazott legyen. Ezeket a kisvállalkozásokat nagyon preferálta az állam, nyomta gyakorlatilag. Meg ugye én nem is lehettem volna máshol alkalmazásban, nekem kettős volt az indíttatás. Előtte főkönyvelő voltam autós társaságnál.” (55 éves, nő)

A fiatal vállalkozások esetében az öt megkérdezett közül 3 fő mondta azt, hogy a munkatapasztalat kamatoztatása érdekében lett vállalkozó. Mindhárom interjúalany vállalkozása végez pályázatíró tevékenységet, emellett változó a működési körük: számviteli tevékenység, felnőttoktatás társul hozzá. Két megkérdezett hasonló körülmények között indult:

„Már régóta gondolkodtunk, hogy a munkánkban szerzett tapasztalatunkat a feleségemmel azt tudnánk végül is magunktól is hasznosítani, meg már voltak hasonló egyéni megbízások is korábban és, hogy akkor ennek legyen egy hivatalos formája, illetve az akkori munkahelyen igazából azt vetették fel, hogy ilyen jutalmat vagy fizetés kiegészítést jobban tudnának adni, ha számlázni tudnék. Tehát önmagában először nem érett meg ez a gondolat, nem volt annyira erős, de az akkori munkahelyen adódott ez.” (33 éves, férfi)

A munkatapasztalat kamatoztatása a harmadik kisvállalkozónál is fontos szempont volt a kezdeteknél, aztán a körülmények változása és új utak keresése közben foglalkoztak felnőttoktatással, könyveléssel, tanácsadással és vendéglátó tevékenységgel is. 2006-ban kezdték a vállalkozást, a családból ketten vesznek részt a munkában a tevékenységi köröket pedig egymás után adogatták hozzá és vették el a működés során, jelenleg a vendéglátói tevékenység dominál. Családi vállalkozásként mutatta be cégét egy használtruha kereskedelemmel foglalkozó fiatal kisvállalkozás vezetője is:

„Láttam benne egy olyan reményt, hogy ez egy női üzlet lehet. Két éve kezdtük, csak úgy jött egy gondolat, amit megvalósítottam, nem terveztem előtte egyáltalán. Előtte tanuló voltam, a főiskolai évek alatt kezdtem a vállalkozást.” (21 éves, nő)

A kutatás vállalkozás indítására vonatkozó hipotézisében megfogalmazott feltevések a rendszerváltás után alapított vállalkozások esetében, egy vállalkozónál jelentek meg. A többi megkérdezett családi hagyományként, illetve foglalkozásból

eredően döntött a vállalkozói forma mellett. A 2000 után alapított vállalkozók körében viszont a már megszerzett munkatapasztalat hasznosítása dominál. A vállalkozás tevékenysége előző tanulmányaikra vagy tapasztalataikra épül. Egy esetben fordul elő, életkorból adódóan, hogy nincs semmiféle tapasztalata a vállalkozónak, családi vállalkozásként a szüleivel együtt tanulta meg, tapasztalta ki az üzlet működtetésének menetét.

A *kérdőívek* alapján a motiváció tekintetében az eredmény a következőképpen alakult: a 20 megkérdezett közül 10 vállalkozó az önállósodási vágy, a lehetőségek, kihívások miatt vágott bele a kisvállalkozásába. Közülük 7 fő régi, és 3 fő új vállalkozást vezet. A plusz jövedelem szerzése, több lábon állás 5 esetben jelent meg, mind új, tehát 2000 után alapított cégek. Várható munkanélküliség, illetve labilis munkahely mint ok 3 régi vállalkozó esetében fordult elő, ez természetesen összefügg a plusz jövedelem szerzésével és a több lábon állás igényével. Jogi szabályozás miatt pedig 2 új vállalkozás jött létre.

Alkalmazottak

Az alkalmazottakra vonatkozó hipotézisek a család nagyfokú jelenlétét feltételezik a rendszerváltás környékén alakult cégek esetén. A mintában szereplő 5 régi vállalkozás közül egyikben sem jelenik meg a család a cég jelenlegi életében.

A korábban említett két nem alapító vállalkozó, akik családi alapítású vállalkozások vezetői a kezdetekről beszélve természetesen kiemelték a családjuk fontos szerepét. Mindketten az édesapjuk által alapított vállalkozás vezetését vették át, de ők már koruknál fogva, évek óta nem vesznek részt az üzlet mindennapjaiban. Az alkalmazottakról inkább tevékenységi körtől függően változik a velük szemben támasztott követelmény. Mindhárom mezőgazdasági területen működő vállalkozó kiemelt a bizalom fontosságát, viszont a tevékenységük szerint megkülönböztetik az alkalmazottaikat: az irodai dolgozókat, illetve a kétkezi munkásokat, gépkezelőket, valamint 30-50 fő egyszerűsített foglalkoztatással, idényjelleggel dolgozik a termelésben. A következő idézet a vidéki, mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozók egy tipikus válasza az alkalmazottakkal szemben támasztott elvárásokról:

„A fele helyi, a másik fele környékbeli. Velük nőtem fel szinte. El van mondva mindenkinek: inni nem lehet, munkába időbe kell bejárni, aki nem csinálja ezt, annak felmondunk és akkor elküldjük. Olyan, hogy valaki ittasan jöjjön be, olyan nem történhet meg. Egy figyelmeztetés van és utána már nem kell jönni. Órabéreseket nem mindig

csinálják úgy, ahogy én azt szeretném, de hát, ha elgondolkozok rajta, én is voltam a másik oldalt dolgozó...” (51 éves, férfi)

A kétkezi munkások tekintetében fontosnak tartják, hogy ismerjék a dolgozót korábbról, a bizalom kialakulásának ez az egyik legfontosabb indikátora, mivel ez biztosítja azt, hogy a legfontosabb velük szemben támasztott elvárásoknak megfeleljenek, mégpedig, hogy magukra lehessen hagyni őket úgy, hogy a munkát ugyanolyan intenzitással végezzék mint mikor felügyelet alatt vannak, illetve, hogy ne fogyasszanak alkoholt munka közben.

„Nekem egyik szempontom, hogy tudjam otthagyni őket, tehát ne kelljen felügyelni. ... Tudjuk otthagyni őket, hogy ne hogy az legyen, hogy a napi nyolc órából hatot nem dolgoznak, vagy x órát nem dolgoznak. Italozás az alap, hogy ne legyen. Nehéz felmérni, hogy kiben lehet megbízni, van olyan, akibe majd' hat év után csalódtunk. 90 százalékban falubeliek.” (36 éves, férfi)

Az irodai dolgozók esetében teljesen eltérő szempontok szerint válogattak. Az egyik vállalkozó szakmai gyakorlatot teljesítő hallgatót vett fel végzés után dolgozni, mert a gyakorlata alatt meg volt elégedve a teljesítményével, korábban nem ismerték egymást. Kisegítő jelleggel, azóta is foglalkoztat hallgatókat az adminisztratív részlegen, a cég mezőgazdasági jellegéből adódóan a nyári időszakban.

A következő idézet nem mezőgazdasággal foglalkozó kisvállalkozótól való, ő teljesen más nézőpontból áll a munkatársaihoz, 11 belső és egy külső (könyvelő) alkalmazottja van.

„Én két csoportra osztom a munkavállalókat: az egyik az ún. problémamegoldók a másik pedig a feladat-végrehajtók. Adott esetben egy középvezető a cégben a kettő ötvözete. Ne nekem mint cégvezetőnek kelljen a problémát feladattá degradálni, hanem tegye meg ezt a szívességet. Gyakorlatilag ezt a fajta önjáró működést a közvetlen beosztottjaimtól és részlegesen a középvezetőktől is elvárom. Ezt figyelembe véve válogattam össze a kollegáimat és strukturáltam a céget és dolgoznak úgymond helyettem. ... Nekem nagyon kevés problémát delegálnak, ez azt jelenti ugye, hogy nem kell helyettük dolgoznom. De ez egy nagyon hosszú folyamat volt, nem mindenki alkalmas arra, hogy ezt a fajta vállalati kultúrát magáévá tegye és most, 10 év után tartok ott, hogy többé-kevésbé mindenki a helyén van. Olyan dolgot követelek, amit én már csináltam éveig.” (55 éves, férfi)

A fiatal vállalkozások vezetői közül hárman jelezték, hogy ők családi vállalkozásként működnek, ilyen módon a családtagok együtt dolgoznak. Az egyik vállalkozásban ketten, a másik kettőben pedig hárman vesznek részt. Egyikük, aki használtruha kereskedelemmel foglalkozik, így indokolta a család döntését:

„Az emberek igénylik a törődést, amiért bejönnek vásárolni, hogy foglalkozzunk velük. Én végzem a pénzkezelői dolgokat, a szüleim meg a pakolás részét, mert napi egy tonna ruhát kell kétszer megmozgatni. Mindenki kiveszi a részét belőle. Idegenekkel nem szeretünk együtt dolgozni, mert nem lehet megbízni bennük, nem lehet őket úgy elszámoltatni. Több kiló ruha van és azt nem lehet tudni pontosan, hogy hány darab, nem lehet számon tartani.”(21 éves, nő)

A másik megkérdezett családja jelenleg vendéglátó tevékenységgel foglalkozik, a segítségre folyamatosan szükség van, nem képesek ketten ellátni a munkát.

„Meghirdettük az állást interneten, jöttek interjúra több napon keresztül, de hát ugye a munkaerővel nagyon kell vigyázni. Van napi elszámolás, leltárt kell csinálni és be van kamerázva a bolt is, anélkül nem megy. Voltak rossz tapasztalatok is, sajnos megloptak minket, volt, hogy nem jöttek be időben, nem lehetett rájuk számítani, nem takarítottak, nem foglalkoztak a vendégekkel. Most van két hölgy, aki 2010 óta velünk dolgozik, őket nagyon szeretjük, nagyon megbízhatóak. Rájuk lehet számítani 100 százalékosan, ez a ritka, ez a nagyon ritka. Van két új, ők meg, hát rájuk figyel ez a két régi alkalmazott, szóval hogyha bármi gond van, akkor ők meg tudják mondani, hogy mi a gond, min kell javítani. Kialakult közöttünk egy olyan bizalmi viszony, ami nagyon segíti a vállalkozás sikerét.”(35 éves, nő)

A rossz tapasztalatok ellenére, sokadik próbálkozásra, de sikerrel alakítottak ki előzőleg nem ismert alkalmazottakkal bizalmi viszonyt. Továbbá itt is megjelenik fontos szempontként az, hogy a vállalkozó személyes jelenlétén túl is ugyan olyan minőségű munkavégzést folytasson az alkalmazott, mint amikor ott van. Vannak technikák, melyek mellett a munkáltató, s a munkaadó is biztonságban érezheti magát, ilyen a fent említett kamera is a boltban. Az interjú során kiderült, hogy nem csak biztonságérzetet kelt az alkalmazottakban, tisztázni is tudják magukat egy esetleges hiba miatti hiány számonkérésekor.

A következő interjúrészlet egy nem családi vállalkozásként működő cég vezetőjétől származik, aki alkalmazza két családtagját is a vállalkozásban.

„A testvérem az munkavállaló nálam, részmunkaidőben, ő így tudta megszervezni az életét. Korábban teljes munkaidőben volt, de kapott egy állást a helyi általános iskolában és akkor így 'elengedtem'. Illetve édesanyám szakértőként van jelen.”(31 éves, férfi)

A fenti vállalkozónak több alkalmazottja is van a családtagjain kívül, velük a következőképpen alakult a kapcsolat:

„Akit már menesztettem, akivel közös megegyezés alapján elváltak útjaink egy régi ismerősöm ajánlotta. Beleestem abba a hibába, hogy alkalmaztam őt úgy, hogy nem tudtam róla semmit. Nagyon kedves ajánlással jött, láttam, hogy akar, mégse találtuk azt a közös hangot. A felelősséget abszolút nem ismerte. Az egyik kolléganőt szintén nem ismertem, viszont olyan ajánlással jött, akivel már dolgoztam együtt, megbíztam a véleményében és vele nem is csalódtam. A harmadik kolléganő a megbízónk portaszolgálatán dolgozott és beszélgettem vele pár szót. Értelmes csajnak tűnt és megkérdeztem, hogy érdekelné e esetleg egy adminisztrációs munkakör, és érdekelte.” (31 éves, férfi)

Az interjú során világossá vált, hogy ő a családtagjait nem az idegen munkavállalókkal szembeni bizalmatlanság miatt alkalmazza. Édesanyját érdekli a téma, szereti az ott végzett tevékenységét, míg a testvérének egyfajta segítségképpen biztosította a lehetőséget, hogy dolgozzon a vállalkozásában mint alkalmazott. A többi munkavállaló kiválasztásánál fontos volt az ismeretség, az ajánlás és a hirtelen jött rengeteg munka elvégzése miatt is nagy szerepet játszottak a közvetítők és az ajánlások az első két dolgozó kiválasztásánál.

A kérdőívek kitöltői közül 9 esetben vállalt munkát családtag a vállalkozásban, közöttük 5 régi és 4 új vállalkozás szerepel.

Üzleti partnerek

Az üzleti partnerekre vonatkozó hipotézisek szerint a rendszerváltás után alapított vállalkozások vezetői kisszámú, stabil kapcsolatot tartanak fenn, főként régi ismerősökkel, barátokkal esetleg rokonokkal, tehát több szálon keresztül kötődnek egymáshoz. Míg az új vállalkozások vezetői tágabb kapcsolatokban is gondolkodnak, nem fontos szempont az előzetes ismeretség megléte.

Az üzleti partnerek kiválasztása és a kialakított viszonyok tekintetében egyértelműen a bizalom dominál. Egy vidéki vállalkozó így fogalmazta meg, hogy mi alapján működnek az üzleti kapcsolatai: *„Bizalom alapján, és nyilván minél régebbi a kapcsolat, annál magasabb szintű a bizalom.” (37 éves, férfi)*

Ez a hozzáállás sok vállalkozónál megjelenik, s az egyikükkel készített interjú során a bizalom kölcsönösségének fontossága is kirajzolódik:

„Az ügyfelek nagy részét megörököltük, ugye én a cég életének a felénél lettem vezető... Lakossági szolgáltatást nem végzünk. Az építőiparban uralkodó fizetési morál, lezüllött

szavahitetlen viselkedés miatt igyekszünk nem belefolyni. Ezt természetesen nem tudjuk megtenni, de az eddigi peres ügyeink mind ilyen építőipari munkákból származnak, illetve elég visszafogottan veszünk részt a viszonteladói piacon is. Mi nem porszívóügynökök vagyunk, tehát az ilyen internetes hirdetés, mindenféle ilyen marketing, szórólapok, tehát ezek nem a mi területünk. Mi a végfelhasználóhoz szeretünk direkt módon, személyesen kimenni, illetve kapcsolatot építeni és ezek a végfelhasználók az esetek 80 százalékában szakemberek.” (55 éves, férfi)

Az idézett vállalkozó a személyes megkeresésekkel kapcsolatokat épít és szakmai kompetenciája révén mélyíti el ezeket. A leendő ügyfél megkeresése és az, ha őt ajánlják sem pusztán az ismeretség alapján történik:

„Esete válogatja, hogy hogy jönnek az új ügyfelek, ... ezek lehetnek pályázatok, közbeszerzések, használjuk a tervezői kapcsolatrendszerünket. Egyszerűen kimegyünk a tervezőhöz és megkérdezzük, hogy éppen mit tervez, vagy milyen projektről tud, és vagy rajta keresztül, vagy az ő ajánlásával eljutunk a végfelhasználóig. Aztán egyfajta ajánlás a saját munkánk is. Elég korrektnek ismernek a piacon, tehát hogyha valahol volt egy üzemeltető és meg volt velünk elégedve és átment egy másik cégbe és ott is szeretné, hogy nyugodtan aludjon, akkor visz bennünket tovább, oda is. Próbálunk jó viszonyban lenni nagyobb cégekkel, akiknek önmagában van egy kapcsolatrendszerük és akkor ők is segítenek, de ezek, én úgy fogom fel, ha egy kapcsolatrendszer hoz egy újabb kapcsolatrendszert, illetve az a kapcsolatrendszer hoz egy újabbat, ennek alapja mind-mind a mi munkánk. Tehát én úgy gondolom, ezek az új kapcsolatrendszerek magyarul ajánlások útján alakulnak ki. ... Megint ilyen róka fogta csukává válik a dolog, mert adott esetben a kereskedelem hoz új munkákat a szolgáltatási területnek, de a szolgáltatási terület jó munkavégzése hoz új lehetőséget a kereskedelemnek.” (55 éves, férfi)

A vezető szavai nyomán itt is világossá válik a kölcsönös bizalom fontossága, valamint megjelenik az ajánlások rendszere. Ajánlások útján, közvetítők által de szakmai tudásba vetett bizalom alapján alakulnak ki a kapcsolatok.

A fiatal vállalkozások vezetői az előzetes feltevések alapján nyitottak az új kapcsolatokra, viszont az interjú tapasztalatok alapján a kép kevertté válik és a szakmai teljesítmény nyújtása mellett megjelenik a nyitottság is:

„Eladásnál, ha megyünk egy bizonyos faluba és a mellette lévő faluból átjönnek és akkor mondják, hogy menjünk, így úgy vagyunk vele, ki kell próbálni. Inkább hivatali dolgozókkal van kapcsolat, a művelődési ház vezetőivel szorosabb a kapcsolat. Nekik rugalmasnak kell lenniük az időpontkérésnél, de segítőkészek.” (21 éves, nő)

„Minden évben hívnak minket, nem is mi jelentkezőnk, hanem ők ilyen fesztiválokra. Az ilyen hiperekkel meg azért alakult ki, mert ki kellett, de van olyan akivel baráti a viszony.” (35 éves, nő)

Egy 2012-ben indított kisvállalkozás vezetője pedig még alkalmazásban áll a vállalkozási tevékenység folytatása mellett. A munkában részt vesz a felesége is, valamint egy részmunkaidős is. Ők sem hirdetik magukat, plusz jövedelemforrásnak tekintik a vállalkozást, és a régi vállalkozások között ismertetett vezető koncepciójához hasonlóan vélekednek az üzleti kapcsolatok kialakításáról:

„Vannak akiket korábbi kollégák ajánlottak, vagy ajánlottak engem, tudták, ezen a területen mozgok és ismerték a szakmai múltamat és aztán az ismerősök ismerősei. Voltak egyébként rokonok vagy más ismerősök kapcsán ajánlásokkal kerültem a látóterükbe és volt nem egy eset, hogy ők továbbajánlottak. De egyébként semmilyen hirdetés, honlap, semmilyen marketing eszközhöz nem folyamodunk és nem is akarunk egyébként.” (33 éves, férfi)

Összességében elmondható, hogy mind a régebben, mind pedig a közelmúltban alapított vállalkozások üzleti kapcsolataik tekintetében régi, megbízható partnerekkel állnak kapcsolatban. A mintában megjelennek szolgáltatást nyújtó és kereskedelemmel foglalkozó kisvállalkozások is. Az üzleti kapcsolataik stabilak és megbízhatónak értékelik őket, szerződések és ismeretségek által biztosítottak a tranzakciók. Legtöbbjük semmilyen marketing tevékenységet nem végez, több esetben ezt tudatosan alakítják így. A szolgáltatások nyújtásánál az eddigi ügyfelek ajánlásai révén lépnek kapcsolatba új partnerekkel, vagy kialakult egy olyan ügyfélkör, amin túl nem szeretnének terjeszkedni. Itt nem feltétlenül a bizalom hiánya dominál, megfelelő kapcsolatrendszert építettek már ki és a megélhetésük biztosítottnak látszik.

A kérdőívek alapján 11 kisvállalkozó számolt be arról, hogy az üzleti kapcsolatai régi ismeretségeken alapulnak. Közülük 6 vállalkozás alapult 1989 és 2000 között, 5-en pedig 2000 után kezdtek vállalkozásba. A többi 9 esetben régi és új kapcsolatok is megjelennek a kisvállalkozások életében. Az ő esetükben az arány: 6 új és 3 régi vállalkozó.

Munkatapasztalat

A vállalkozás megkezdése előtt a jelenlegi tevékenységhez kapcsolódó munkatapasztalat vagy iskolai végzettség egy kivételtől eltekintve mindenkinél fennállt, az ő esetében pedig családi vállalkozás lévén a többi tag segítette a fennmaradást, valamint fokozatosan kitapasztalta hogy mit hogy kell csinálnia

Az új vállalkozások vezetőire jellemző az, hogy a munkahelyükön végzett tevékenységet vették át a vállalkozásukba. A három említett egyike már kizárólag önállóan dolgozik, nincs máshol alkalmazásban, míg másik 2 fő megtartotta a munkahelyét is. Jövőképüket tekintve tervük a teljes önállósodás, de anyagilag a jelen helyzet jövedelmezőbb.

7. AZ EREDMÉNYEK ÉRTÉKELÉSE

A kisvállalkozásokra vonatkozó hipotézisek értékelése:

- 1. és 5. hipotézis: A mintában szereplő kisvállalkozók vállalkozás alapítására irányuló motivációkra vonatkozó előfeltevések az 1989 és 2000 között alapított vállalkozások vezetőire nem jellemzőek. A 2000 után alapított vállalkozások vezetőit tekintve a minta alapján a hipotézist el lehet fogadni, amely a szerzett munkatapasztalat jövedelmezőbb kamatoztatására vonatkozik.
- 2. és 6. hipotézis: A mintában szereplő kisvállalkozások vezetői iskolai végzettségük szerint megfelelnek az alaphipotézisben feltételezett tendenciának: az 1989 és 2000 között alapított vállalkozások között a középfokúnál kevesebb a felsőfokú iskolai végzettséggel rendelkező vezető. A 2000 után alapított vállalkozások vezetői közül pedig többen rendelkeznek felsőfokú iskolai végzettséggel. Igazolódott a fiatal vállalkozókra vonatkozóan az a feltevés is, hogy az önállósodásuk előtti munkatapasztalatukat hasznosítják a vállalkozásukban.

Czakó kutatásában a vállalkozók iskolai végzettségének szerepét is vizsgálta. 1993-ban alacsonyabb iskolai végzettséggel és kevesebb munkahelyi tapasztalattal rendelkeztek az önállósodók, ami arra utal, hogy fontosságuk csökkent a vállalkozóvá válás szempontjából. Viszont a kutatás során az iskolai végzettség és tudás szerepének felértékelődését tapasztalta az előzetes munkahelyi gyakorlat hiányában. (Czakó, 1997) A Kuczi által elemzett életutak¹⁰ alapján a vállalkozók

¹⁰ Kuczi Tibor tanulmányában sikeres vállalkozói életutakat elemzett.

nagy részének volt felsőfokú iskolai végzettsége. Ennek hiányában kétféle tanulási folyamat felhasználásával pótolható a diploma. (Kuczi, 2006)

- 3. és 7. hipotézis: A minta alapján az alkalmazottakra és a család szerepére vonatkozó hipotézisek egyik csoport tekintetében sem helytállóak, a család a mintába kerültek körében más módon jelenik meg.

Kuczi, 2011 vizsgálata során a család felé fordulás két okát tárta fel: erőforrás és/vagy bizalomhiány miatt kap szerepet a család a vállalkozás életében.

Czakó kutatásában arra az eredményre jutott, hogy az 1996-ban is működő vállalkozások 65-75 százalékában előfordult, hogy dolgozott ott valaki a családból. A kényszerből alakult vállalkozások vezetői előnyben részesítik a családi, rokoni kapcsolataikat a munkatársak kiválasztásakor, míg akik nem kényszerből kezdtek vállalkozásba, széleskörű kapcsolathálóikat részesítik előnyben. (Czakó, 1997)

Ezen eredmények összhangban vannak jelen kutatás 1., 3., 5. és 7. hipotéziseivel. A kutatás 1993-ban és 1996-ban történt, így a hipotéziseim szerinti régi vállalkozásokra vonatkozó 1-4. hipotézisekkel hasonlíthatók össze az eredmények. Viszont az 5. és a 7. hipotézisem szerint a 2000 után alakult vállalkozások nem kényszerből jöttek létre és alkalmazottaik között inkább külső munkavállalók vannak, a család nem vesz részt a vállalkozás életében meghatározóan. Ez a feltételezés illeszkedik Czakó megállapításaihoz a nem kényszerből vállalkozásba kezdőkre nézve.

- 4. és 8. hipotézis: Az üzleti partnerekre és a kapcsolatokra vonatkozó hipotézisek szintén nem jellemzőek a mintába került kisvállalkozások kapcsolataira. Mindkét csoportnál a megbízható, ismeretségeken alapuló üzletkötés dominál. Megjelenik a kisvállalkozó és az üzleti partner közötti közvetítő szerepe, akinek nem csupán emberi, hanem szakmai szinten is megbízhatónak kell lennie. Mindkét csoportra jellemző a régi, megbízható partnerekkel való kapcsolat fenntartása, viszont a régi vállalkozások vezetői sem tekintik őket kizárólagos partnereknek. A feltételezésekkel ellentétben a fiatal vállalkozások vezetői pedig az 1989 és 2000 között vállalkozást alapítókhoz hasonlóan ragaszkodnak üzleti partnereikhez.

Csabina, Kopasz és Leveleki 1999-es kutatásában a vállalatok üzleti kapcsolataiban megjelenő bizalomra vonatkozó hipotézis vizsgálata során az adatok nem mutattak összefüggést a piaci szerkezet és a bizalmi viszonyok között. (Csabina-Kopasz-Leveleki, 2001)

A minta természetesen nem reprezentálja sem a kisvállalkozók csoportját, sem az alapítás időpontja mentén kettéválasztott csoportokat. A kutatás feltáró jellegéből adódóan inkább valamilyen szintű betekintést engedett a vizsgálat a kisvállalkozók életébe, a vállalkozás típusától függetlenül. A kutatás során a kisvállalkozók bizalmi viszonyainak felderítése volt a cél, illetve olyan további módszerek utáni kutatás, amelyekkel jobban megközelíthetővé válik ez a témakör. Az alkalmazottak és üzleti partnerek vizsgálatát a kisvállalkozások életének meghatározó és stabil pontjainak gondoltam, így lett ez a két kör a kutatás központi eleme. A vállalkozás életének szerves részei, így a vállalkozón mint a cég központján és mozgatórugóján túl a tevékenységi köröktől és a kisvállalkozás típusától függetlenül ők is óriási hatással vannak a vállalkozás életére és külső megítélésére. Ezek alapján feltételezhetően a vállalkozó bizalmának valamilyen formáját vagy szintjét mindenképpen élvezik. Ezek mentén alakítottam ki a kutatás hipotéziseit és állítottam össze az interjúk és a kérdőív alapját képező vázlatot. A vállalkozásban dolgozók között megjelenő családtagok és rokonok szerepe a vállalkozások életében családi és nem családi vállalkozások esetén megkülönböztetést igényelnek¹¹, viszont a bizalomnak vagy a bizalom hiányának és megjelenési formáinak valamint hatásainak feltárása szempontjából a dolgozatban együtt kezeltem őket. Az interjúk készítése és elemzése során a hipotéziseken kívül eső, viszont többször megjelenő jelenség rajzolódott ki, ami az üzleti partnerekkel alakuló kapcsolatokra és az alkalmazottak kiválasztására esetén is felmerül.

Megjelennek a közvetítő szerepet betöltő régi kollégák, munkatársak. Az ismeretség ebben az esetben szakmai szinten alakult ki, ennek következtében tudatában vannak a másik képességeinek. Az ilyen közvetítőn keresztüli ajánlások alapja tehát nem a barátság vagy az ismeretség pusztá ténye, hanem a szakmai tudás. Ez képezi a bizalom alapját. A közvetítő a két fél között pedig mindkét fél bizalmát bírja az interjúk által ismertetett két esetben. Hasonló tapasztalatai és következtetései voltak annak a már idézett kisvállalkozónak is, aki előzetes ajánlás alapján alkalmazott két irodai dolgozót: *„akivel közös megegyezés alapján elváltak útjaink egy régi ismerős ajánlotta. ...nem tudtam róla semmit. Nagyon kedves ajánlással jött... Az egyik kolléganőt szintén nem ismertem, viszont olyan ajánlással jött, akivel már dolgoztam együtt, megbíztam a véleményében és vele nem is csalódtam.”* Az ő példája is azt mutatja, hogy az ajánlás, a közvetítő személye sem semleges, fontos, hogy bármelyik oldalon jelenik is meg a kisvállalkozó, tehát akár őt

¹¹ Erre a témára vonatkozó ismertetett kutatás Stanley és McDowell munkája a szervezeti hatékonyság és a szervezetközi bizalom hatásának vizsgálata a teljesítményre családi és nem családi cégek esetében.

ajánlják, akár neki ajánlanak valakit, szakmailag megbízzon a közvetítőben, ennek alapja lehet az interjúk tapasztalatai szerint az előzetes munkakapcsolat.

A kutatás feltáró jellegéből adódóan pedig ezen kívül további lehetséges kutatási témák is kirajzolódtak. A mintában szereplő kisvállalkozók a tevékenységi körök széles skáláján mozogtak, és majdnem minden terület specifikus kapcsolatrendszerek kialakítását követeli meg.

7.1. További kutatási lehetőségek

A kutatás feltáró jellegéből, a mintavétel módjából és a vizsgált kisvállalkozások tevékenységi köreinek széles palettájából adódóan a kutatás során több kérdés és érdekes további kutatási téma is felmerült.

A mezőgazdasági vállalkozásoknál a bizalom más megközelítésben is megjelenik. Az említett zöldség-gyümölcstermesztéssel, felvásárlással és kereskedelemmel foglalkozó kisvállalkozás példájánál a kutatás során a feldolgozó gyárak és a termesztés, betakarítás révén, illetve az irodai dolgozók kapcsolatában merült fel a bizalom kérdése. További érdekes kutatási téma lehet még a felvásárlás kapcsán megjelenő bizalmi kapcsolatok rendszere. Ez a termelők, a felvásárlók és a kisvállalkozó hálózatát jelenti, ahol szerződések útján biztosított a működés. A vidéki településeken az emberek nagy részének rendelkezésre áll valamennyi megművelhető föld, amelyen a háztartás ellátásához szükséges terményeken túl sok esetben az eladásra szánt termesztés is megjelenik. Az adás-vétel biztosítása és az erőforrások megteremtése miatt ezek a háztartások általában helyi kisvállalkozókkal kötött szerződések útján alakítják ki ezeket a feltételeket, amely esetben a felvásárló közvetítőként jelenik meg a kisvállalkozó és a termelő között. A felvásárló megbízási szerződéssel kötött a kisvállalkozóhoz, akik között a bizalom magas szintje elengedhetetlen. A kisvállalkozó a felvásárlón keresztül biztosítja a termelőnek a termeléshez szükséges anyagokat azzal a feltétellel, hogy a megtermelt árut a vele, a kisvállalkozóval szerződésben álló felvásárlónak adja el és a leadott áru értékének megfelelő arányban fokozatosan törleszti az induláshoz igénybe vett eszközök, palánták, permetszerek értékét. A kisvállalkozó által nyújtott áruhitelt a termelők a megtermelt áru felvásárlási értékének megfelelő mennyiségű terményben törlesztik, így a kisvállalkozó a termelési feltételek megteremtésével biztosítja a majdani kereskedés alapját képező áruk piacát. A termelő pedig az áruhitel törlesztésén túl a megtermelt áru pénzbeli értékét kapja meg, így a termelés biztos jövedelem kiegészítést jelent a

háztartások számára. Ez a fajta kapcsolat mindhárom szereplő részéről bizalmat kíván a másik kettő felé. A kisvállalkozó bizalma pedig a saját alkalmazottai, a fuvarozók, valamint a feldolgozó üzemek felé is megosztott még ezen túl, amely a bizalmi és szerződéses kapcsolatok bonyolult hálózatához vezet. Ezen bizalmi viszonyok és hálózatok feltárása esettanulmányok útján felvázolható lenne. A fentebb ismertetett kutatások¹² alapján a bizalom kérdésének további elemzése kvantitatív módszerekkel, valószínűségi mintavétel alapján, megragadható lenne.

További kutatási téma lehet olyan kisvállalkozások vizsgálata, akik a minta alapján 2000 után alakultak többnyire egy családon belül. A mintában szereplő megkérdezettekkel készített interjúk alapján fiatal házaspárok, vagy párok kisvállalkozásairól van szó, akik iskolai végzettsége, munkaköre rendkívül hasonló. Magasan képzett szakemberek releváns munkatapasztalattal, így a vállalkozáson belüli munkamegosztás a tradicionálistól¹³ eltérő módon alakul. Annak feltárása, hogy valójában más képet mutatnak-e ezek a vállalkozások, mint a kilencvenes évek elején végzett kutatásokból megismerhettük, további vizsgálatokat igényel. A kutatási módszerek az alapsokaság feltárására és a szerepek megismerésére kvalitatív módszerekkel: interjúk és esettanulmányok által meghatározható lehetne.

A bizalom kérdéskörének tanulmányozása további lehetséges kutatási kérdéseket is felvet, melyek vizsgálata szintén meghatározó a bizalom teljes képének kialakításához. A vállalkozók bizalma a rendszerben, a gazdaságpolitikában és az intézményekben és ezen viszonyoknak hatása a gazdaságra szintén jelentős kutatási terület.

¹² Csabina Zoltán, Kopasz Marianna és Leveleki Magdolna kutatása valamint Laura J. Stanley és William McDowell munkája.

¹³ A Kuczi Tibor, 2011 által ismertetett Czákó Ágnes és munkatársai 1994-es kutatási eredményei a belső erőforrások igénybeviteléről valamint a feleség és a férj szerepéről.

8. BEFEJEZÉS

A kutatás során vizsgált témakör a bizalom szerepe volt a kisvállalkozások életében. A megkérdezett kisvállalkozók hólabda módszerrel kerültek kiválasztásra a kisvállalkozók köréből. Így kerültek a mintába családi vállalkozások, egyéni vállalkozók és társas vállalkozások is. Tevékenységi köreik pedig szinte minden területről megjelentek. Ez biztosította a kitekintés lehetőségét és specifikus kutatási témák felfedezését.

A kutatás előzetes feltevései a szakirodalom és a dolgozatban ismertetett empirikus vizsgálatok mentén alakultak ki. A vállalkozói szféra dinamikus fejlődésének kezdete óta 2000 választóvonalat jelöl jelen kutatásban. Megkülönböztettem az 1989 és 2000 között, valamint az az után alapított vállalkozások vezetőit iskolai végzettség, motiváció, a munkatársak kiválasztása és az üzleti kapcsolatok kialakítása szempontjából. A gazdaság szereplőinek kialakult kapcsolathálói és azok minősége, valamint, hogy ezek a kapcsolatok bizalmon alapulnak-e befolyásolják a gazdaság társadalmi beágyazottságát, hiszen a személyes kapcsolatok más szinteken is megjelenhetnek és az összes gazdasági szereplő kapcsolathálózatának szerkezete hatással van a gazdasági jelenségekre. Polányi azt írja, hogy a gazdaság intézményekbe ágyazódik be, amelyek gazdasági és nem gazdasági intézményeket is jelentenek, ezek nélkül az egyének cselekvéseinek összessége nem jelenti rendszer kialakulását. (Granovetter, 2006, Polányi, 2006) A társadalmi tőke az egyénnel kapcsolatban állók társadalmi tőkéjét is jelenti, így megsokszorozza annak értékét, az egyének számára tehát erőforrást biztosít. Átválthatósága révén elérhetőek általa másfajta célok is, alapja a cserékben rejlik. Ezek folyamatos kapcsolattartáson alapulnak, amely által hosszútávon hasznosítható kölcsönös kötelezettségeket jelentenek az esetleges kockázattal, hogy a másik fél nem ismeri el kötelezettségét. (Bourdieu, 2006, Coleman, 2006) A bizalom meghatározása Denise M. Rousseau és Sim B. Sitkin által szintén hangsúlyozza az egyén által felvállalt sebezhetőséget és a szereplők kölcsönös függését a bizalmi viszonyokban, viszont a kezdeményező pozitív előzetes várakozásait feltételezve. Diego Gambetta meghatározásában pedig a kockázat felvállalásának ténye, miszerint feltételeznünk kell a másik fél szabadságát arra nézve, hogy nem fog megfelelni az előzetes várakozásoknak áll a középpontban. (Csabina-Kopasz-Leveleki, 2001)

A kutatás során vizsgált kisvállalkozók mind támaszkodtak a fentebb kifejtett társadalmi tőkéjükre, melyek Bourdieu nyomán főként a megbízható kapcsolatok ismeretét jelentette. További kutatási témaként szeretném megjelölni a mezőgazdasági

vállalkozások egy csoportjának¹⁴ vizsgálatát kapcsolathálóinak és hálózatainak vizsgálata nyomán, a bizalmi viszonyok feltárása által.

A vizsgált kisvállalkozások a bizalom kérdésének szempontjából változatos képet adtak. Az alkalmazottakat és az üzleti partnereket tekintve a kisvállalkozásokat valamilyen egyéb szempont mentén szűkítve szeretném tovább vizsgálni. A család szerepének és megjelenésének körülményei például tevékenységi körök szerinti bontásban részletesebb képet adhat arra nézve, hogy bizalom- vagy erőforráshiány esetleg más áll a család tagjainak szerepvállalása mögött. Ez eltérő lehet egy számviteli tevékenységgel foglalkozó és egy kiskereskedő vállalkozás esetében. Ez a kérdés adta a további kutatási lehetőségek második témáját, a fiatal, magasan képzett, releváns szakmai tapasztalattal rendelkező házaspárok, párok vállalkozásainak belső felépítésének, a szerepek tisztázásának kutatási lehetőségét.

Összefoglalva: a kutatás feltáró jelleggel készült, és a kisvállalkozók alkalmazottaikhoz és üzleti partnereikhez való hozzáállása alapján a bizalom megjelenésének, valamint további, specifikus kutatási területek feltárásának megismerése volt a kutatás célja. A beágyazottság fogalma által fontossá vált kapcsolathálók valamint a társadalmi tőke szerepének megismerésével; a kisvállalkozásokkal, vállalatok közötti bizalmi kapcsolatok feltárásával és a család szerepét vizsgáló kutatások tanulmányozásával körvonalazódott a vizsgálni kívánt témakör. A kutatás keretein átnyúló, specifikus területek vizsgálata pedig többféle és átfogóbb kutatási módszerek alkalmazását igénylik.

¹⁴ A mintába egy ilyen vállalkozás került: zöldség- gyümölcs felvásárlással és kereskedelemmel is foglalkoznak.

IRODALOMJEGYZÉK

- Andorka R. (2006): *Bevezetés a szociológiába*. (szerk.: Spéder Zsolt) Osiris Kiadó, Budapest.
- Szántó Z. (1994): A gazdaság társadalmi beágyazottsága. Megjegyzések a gazdaságszociológia és a szocioökonómia újabb irodalmáról. *Szociológiai Szemle*, 1994/3. 141–145 o.
- Babbie, E. (2003): *A társadalomtudományi kutatás gyakorlata*. Balassi Kiadó. Budapest.
- Bourdieu, P. (2006): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In: Lengyel György–Szántó Zoltán (szerk.): *Gazdaságszociológia*. Aula Kiadó, Budapest, 132–143. o.
- Coleman, J. S. (2006): A társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In: Lengyel György–Szántó Zoltán (szerk.): *Gazdaságszociológia*. Aula Kiadó, Budapest, 109–130. o.
- Csabina Z.–Kopasz M.–Leveleki M. (2001): A szerződéses bizalom a hazai feldolgozóipari vállalatok üzleti kapcsolataiban. *Szociológiai Szemle*. 1. 22–41. o.
- In.: <http://www.szociologia.hu/dynamic/0101csabina.htm> (letöltve: 2013. augusztus 25.)
- Czakó Á. (1997): Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején. Vállalkozások-e a kisvállalkozások. *Szociológiai Szemle*, 3.
- In.: <http://www.szociologia.hu/dynamic/9703czako.htm> (letöltve: 2013. augusztus 25.)
- Granovetter, M. (2006): A gazdasági intézmények társadalmi megformálása: a beágyazottság problémája. In: Lengyel György–Szántó Zoltán (szerk.): *Gazdaságszociológia*. Aula Kiadó, Budapest, 32–44. o.
- http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_hu.htm. (letöltve: 2013. november 10.)
- Kuczi T. (2006): Kisvállalkozók a magyar társadalomban. In.: Kovách Imre (szerk.): *Társadalmi metszetek. Érdekek és hatalmi viszonyok, individualizáció és egyenlőtlenség a mai Magyarországon*. Napvilág Kiadó, Budapest, 449–477. o.
- Kuczi T. (2011): *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*.
- In.: http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0010_2A_11_Kuczi_Tibor_Kisvallas_es_tarsadalmi_kornyezet/index.html. (letöltve: 2013. augusztus 25.)
- Polányi K. (2006): A gazdaság mint intézményesített folyamat. In: Lengyel György–Szántó Zoltán (szerk.): *Gazdaságszociológia*. Aula Kiadó, Budapest, 23–31. o.

Portes, A.–Sensenbrenner, J. (2006): Beágyazottság és bevándorlás: megjegyzések a gazdasági cselekvés társadalmi meghatározóiról. In: Lengyel György–Szántó Zoltán (szerk.): *Gazdaságszociológia*. Aula Kiadó, Budapest, 162–184. o.

Stanley, L. J. & McDowell, W. (2013): The role of interorganizational trust and organizational efficacy in family and nonfamily firms. *Journal of Family Business Strategy*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfbs.2013.07.001> (letöltve: 2013. október 22.)

Szántó Z. (2006): A társadalom ökonómiája és a gazdaság szociológiája. In.: *Analitikus szemléletmódok a társadalomtudományban. Tanulmányok a gazdaságszociológia és a politikai gazdaságtan néhány kortárs elméleti irányzatáról*. Helikon Kiadó, Budapest, 121–136. o.

Szántó Z.–Orbán A. (2006): A társadalmi tőke koncepciója. In.: *Analitikus szemléletmódok a társadalomtudományban. Tanulmányok a gazdaságszociológia és a politikai gazdaságtan néhány kortárs elméleti irányzatáról*. Helikon Kiadó, Budapest, 137–155. o.

MELLÉKLETEK

Működő, valódi új, valódi megszűnt vállalkozások száma gazdálkodási forma szerint (1999-)

3.2.2. Működő, valódi új, valódi megszűnt vállalkozások száma gazdálkodási forma szerint (1999-)														
Kód	Gazdálkodási forma	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Működő vállalkozások száma														
11	Jogi személyiségű gazdasági társaság	111 816	117 470	125 298	135 249	146 421	158 769	166 880	176 866	187 473	210 077	226 119	243 587	260 229
113	Korlátolt felelősségű társaság	108 529	114 112	121 849	131 776	142 954	155 333	163 475	173 393	183 920	206 333	222 289	239 673	256 200
114	Részvénytársaság	3 260	3 336	3 425	3 451	3 443	3 415	3 388	3 457	3 536	3 728	3 817	3 898	4 024
12	Szövetkezet	3 978	3 954	3 786	3 532	3 422	3 207	3 080	2 784	2 466	2 318	2 185	2 152	1 840
1	Jogi személyiségű társas vállalkozás	117 991	124 031	132 090	141 994	153 196	165 544	173 661	183 830	194 324	217 127	233 280	250 958	267 488
21	Jogi személyiség nélküli gazdasági társaság	123 826	140 139	152 755	160 683	163 887	166 080	160 860	162 251	157 193	150 970	141 435	133 588	124 938
211	Közkereseti társaság	3 463	5 970	6 333	6 263	6 010	5 844	5 535	5 309	4 950	4 625	4 299	4 027	3 760
212	Betéti társaság	120 363	134 169	146 422	154 420	157 877	160 236	155 325	156 942	152 243	146 345	137 136	129 165	120 725
21, 22	Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	128 063	141 041	153 123	160 951	164 150	166 300	161 122	162 571	157 529	151 345	141 829	133 989	125 347
1, 21, 22	Társas vállalkozás	246 054	265 072	285 213	302 945	317 346	331 844	334 783	346 401	351 853	368 472	375 109	384 947	392 835
231	Egyéni vállalkozás	334 308	360 075	360 668	390 843	383 509	376 463	372 973	351 745	336 205	332 918	313 887	311 733	297 540
1, 21, 22, 231	Vállalkozás összesen	580 362	625 147	645 881	693 788	700 855	708 307	707 756	698 146	688 058	701 390	688 996	696 680	690 375

Forrás: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd002b.html

Interjú- és kérdőív vázlat

- I. Motiváció, indulás:
 1. A vállalkozás indításának időpontja
 2. Az indulás körülményei
 3. Jelenlegi helyzet
- II. A vállalkozó:
 1. iskolai végzettség, előzetes szakmai tapasztalat, szaktudás
 2. családi háttér a múltban, a jelenben
 3. egyéb, az életút szempontjából releváns információk (ez a blokk az egész interjút átszövő rész, egyénfüggő, a hallottak alapján irányul egy-egy specifikusabb területre)
- III. Család:
 1. családtagokra vonatkozó demográfiai adatok (hányan vannak, életkor, munkahely)
 2. olyan családtagok, akik tevőlegesen is részt vesznek a vállalkozás életében (mi vezetett a bekapcsolódáshoz)
 3. előzmények: releváns iskolai végzettség, szaktudás a bekapcsolódó/alapító családtag részéről
- IV. Alkalmazottak:
 1. rokonok, ismerősök száma
 2. kapcsolat jellege a „külsős” munkavállalókkal
 3. a vállalkozó általi gondoskodás, lojalitás mértéke a dolgozók iránt
 4. munkaidőn kívüli segítségnyújtás
- V. Üzleti kapcsolatok:
 1. kik a partnerek, jellemzésük, a kapcsolat jellemzése (tartósság, ismeretség, időtartam, egyéb összekötő szálak)
 2. hasonló tevékenységi körrel rendelkező vállalkozásokkal való kapcsolattartás mértéke, milyensége
- VI. Demográfiai adatok:
 1. nem, kor
 2. családi állapot
 3. lakóhely típusa
 4. a vállalkozás székhelye/fióktelepe