

.....

Saija Katila*

Kényszervállalkozás

Falusi és kezdő vállalkozók Finnországban.

1. Bevezetés

A vidéki területek elnéptelenedése és a munkanélküliség politikai jelentést adott általában a kisvállalkozásnak és különösen a kezdő vállalkozásoknak. Az utóbbi néhány évben Finnországban igen sok, farmerek és munkanélküliek által alapított új vállalat jött létre. A farmerek vállalkozásait a vidéki befektetések támogatási rendszere és helyi kezdeményezésű programok, a munkanélküliekét a Start-up program (lásd később) is ösztönzi.

Finnországban az ilyen vállalkozásokról végzett felmérések elsősorban a vállalkozók jellemzésére és a vállalkozások természetének általános elemzésére összpontosítottak (lásd Aho and Iloa, 1985; Toivonen, 1985; Koskinen, 1986; Koskinen, 1989; Valimäki, 1990; Kaipainen et al 1990). Ritkán merült fel a kérdés, kik és miért választották a vállalkozást mint életpályát.

Ezek a vállalkozók olyan helyzetekben döntöttek a vállalkozói pálya mellett, amikor máshogy aligha tudtak volna elhelyezkedni, lakóhelyüket viszont nem szívesen hagyták volna el. A vállalkozás többé vagy kevésbé kényszerválasztás volt.

Ez a tanulmány egyetlen nézőpontból foglalkozik a kényszervállalkozókkal, mégpedig azzal, mely tényezők motiválták választásukat. Arra is választ igyekszünk találni, hogy a motivációik mennyiben térnek el egyrészt a vállalkozói motiváció ideáltipikus modelljeitől (McClelland, 1961; Rotter, 1966), másrészt más vállalkozói körökétől. Elemzésünk a lehetséges eltérések történelmi és intézményi magyarázataira is kitér.

* Saija Katila a Helsinki School of Economics kutatója. A tanulmány angol címe: *Forced Entrepreneurship: A Case of Rural Entrepreneurs and Start-up Entrepreneurs.*

2. Vállalkozói motivációk

A vállalkozóvá válást többnyire a nagyobb jövedelemmel és az alkalmazotti lét miatti elégedetlenséggel kapcsolatos tényezőkkel magyarázzák. Peltonen (1985:41) szerint az ilyen instrumentális tényezők ritkán az elsődleges motivációk. Marjosola (1979:67) szerint a mélyebb motivációk könnyen összekeverednek a szituációs tényezőkkel. Peltonen (1985) úgy véli, hogy a vállalkozó elsődleges motívumai az önkifejlesztés, mint a függetlenség és teljesítmény szükséglete, a szellemi fejlődés (új ötletek, alkotás, újítás) szükséglete másodlagos. Az eszközjellelű motívumok később hatnak rájuk.

A pszichológiai elmélet és módszerek felhasználásával végzett leghíresebb kísérlet a vállalkozás kérdéseinek megokolására McClelland teljesítménymotivációs elgondolása volt (1961), aki szerint a motivációs tényezők az emberi viselkedés tudattalan készletét, fenntartó és irányító tényezői. McClelland elsősorban a teljesítmény motívációjával foglalkozott. A teljesítményt úgy határozta meg mint versenyrekelést egy magas normával. A teljesítmény szükséglete sokakat hajt a vállalkozói pályára, s a nagyobb teljesítményt nyújtók nagyobb sikerre is számíthatnak (McClelland, 1961, 1975; Kock, 1965). McClelland nagyhatású munkája súlyos bírálatokat váltott ki (lásd Kahl, 1964; Nandy, 1973; Mukherjee, 1974; Gasse, 1982; Shapero és Sokol, 1982; Petkänen és Vesala, Johnson, 1990). Johnson (1990:47) például a teljesítmény iránti szükséglet és a vállalkozás közötti pozitív kapcsolat bizonyítékait nem tartja elégségesnek.

Rotter (1961:1) szerint az emberek különbözőképpen fogják fel a jutalom, elismerés hatásait. A belső irányítottságú (internal locus of control) emberek abban hisznek, hogy a cselekedeteket megerősítő elismerés kizárólag a személy magatartásától függ, a magatartást pedig viszonylag állandó jellemzőnek tekintik. Akik abban hisznek, hogy az elismerés nem elsődlegesen saját cselekedeteiken, hanem a szerencsén, a véletlenül múlik, azaz a sorson, azok feltehetőleg inkább külső irányítottságúak.

Rotter (1966:3) szerint az erősen teljesítményorientált emberek valószínűleg abban is hisznek, hogy képességeikkel, ügyességükkel maguk is befolyásolni tudják erőfeszítéseik kimenetelét. Durand és Shea (1974) arra a következtetésre jutott, hogy az erősen teljesítményorientált és belső irányítottságú személyek gyakrabban foglalkoznak vállalkozással kapcsolatos tevékenységekkel. Arra a következtetésre jutnak, hogy a belső irányítottság, illetve személyes felelősség-tudat lehet az egyik központi eleme a teljesítményre vonatkozó gondolatok tettekre válásának.

Az irányítás helye (locus of control) felfogása súlyos bírálatokat kapott egydimenziós (Levenson, 1974:37) és kétpólusú volta miatt. A külső és belső irányítottság egyazon dimenzió két ellentétes pólusának látszik, tehát a külső befolyás növekedésével a belső befolyás szükségképpen csökken (Wong és Sproule, 1984:322).

Rotter egydimenziós "külső/belső irányítás" elméletét Levenson alakította át többdimenziósra. Felfogása szerint kétféle külső orientáció létezik. Az egyik szerint a világ alapvetően rendetlen és véletlenszerű, míg a másik, a világ alapvetően rendjébe és kiszámíthatóságába vetett hit azzal a feltételezéssel párosul, hogy a dolgokat befolyásos más emberek irányítják. Az utóbbi esetben lehetséges az irányítás. Aki abban hisz, hogy a dolgokat más

"befolyásosok" irányítják, abban is hihet, hogy célmegvalósító cselekvéssel ő maga is képes megerősítések elérésére. A külső irányításnak ez a felfogása nagyon hasonlít a Rotter-féle saját – belső – irányítottságra (Levenson, 1981: 15).

Az erős belső irányítottságot úgy tekintik, mint ami a vállalkozókat a többi foglalkozási csoporttól megkülönbözteti (lásd Rotter, 1966; Wolk és DuCette, 1973; Durand és Shea, 1974; Brockhaus, 1879; Kets De Vries et al, 1989). A többdimenziós mérésekkel végzett kutatások szerint azonban a vállalkozókra társadalmi kettős dimenzionalitás jellemző. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozók egyszerre hisznek a saját és más befolyásos emberek irányításában (lásd Rupkey, 1978. 1. Levenson, 1984; Pitkänen és Vesala, 1988).

A finn kezdő és falusi vállalkozók elemzése (Katila, 1991a; Katila és Koskinen, 1991) nem erősítette meg a fenti eredményeket. Ezek a vállalkozók a többi kis- és középvállalkozónál kevésbé hisznek abban, hogy életüket maguk irányíthatják, és ebben a csoportban kettős dimenziójú irányítottságot sem lehetett találni. A jelek szerint a háromdimenziós irányítottságú skála sem különíti el kellőképpen a kényszervállalkozók motivációjának dimenzióit.

3. A vizsgálat módszere

3.1. A vizsgálat köre; adatgyűjtés

Tanulmányunk két elemzésen alapul. Az elsőt 87 olyan vállalkozónál végeztük, akik tanyaszerű lakóhelyükön nem mezőgazdasági kisvállalkozás indítása céljából kaptak befektetési támogatást (a továbbiakban: falusi vállalkozók). Az adatgyűjtés 1990-ben Kymi megyében történt. Az elemzés Pitkänen és Vesala 1988-as felmérését ismételte meg, s lehetővé tette a pontos összehasonlítást.

A második elemzés 47 alanya mint tényleges és leendő munkanélküli kapott több havi bérnek megfelelő támogatást új vállalkozás indítása (start up) céljából (a továbbiakban: kezdő vállalkozók). A második elemzés adatait 1991-ben négy északkelti, lapp populációjú megyében gyűjtöttük.

Az adatgyűjtés mindkét esetben postán kiküldött kérdőívek segítségével történt. A falusi vállalkozók 58, a kezdő vállalkozók 56 százaléka válaszolt. A magas válaszolási arány feltehetően azzal is magyarázható, hogy a kérdőívekhez felbélyegzett válaszborítékot mellékeltek.

A falusi vállalkozókat Pitkänen és Vesala adatai alapján Kymi és Vaasa megye *kis- és középvállalkozóival* (N = 164) és *a teljes populációval, a lakossággal* (N = 601) hasonlítjuk össze. A lakossági adatok a megyék aktív népességének statisztikai mintájából származtak. A kezdő vállalkozókat a falusi vállalkozókkal, s így közvetve a többi kis- és középvállalkozóval vetjük össze.

3.2. Cégformák

A vizsgált objektumok kivétel nélkül kisvállalkozások voltak. Míg a kis- és középvállalkozások átlagosan tíz főnek biztosítanak munkahelyet, a falusi és kezdő vállalkozás csak

.....

az önfoglalkoztatás lehetőségét teremti meg. A politikusok gyakori feltételezéseivel ellentétben a falusi és kezdő vállalkozások országos szinten nem képviselnek számottevő foglalkoztatási lehetőséget. Ez az eredmény egybevág az önfoglalkoztatók és a kisvállalkozások egy korábbi elemzéseinek megállapításaival (Storey, 1982; Curran, 1988; Mason et al, 1991; Hakim, 1988; Mason et al, 1991; Smallbone, 1990; Mason et al, 1991).

A vállalkozások szakmai összetételéből (1. táblázat) láthatóan a csoportok egyértelműen különböznek a tevékenységi körök szerint.

1. táblázat

A vállalkozások szakmai megoszlása százalékban

| | Kis- és közép- vállalkozók | Falusi vállalkozók | Kezdő vállalkozók |
|---------------------------|-------------------------------|--------------------|-------------------|
| Közvetlen termelés | 3 | 46 | 1 |
| Feldolgozóipar, építőipar | 33 | 26 | 24 |
| Szolgáltatás | 64 | 28 | 75 |
| | 100 | 100 | 100 |

A falusi vállalkozók közel fele továbbra is közvetlen termeléssel foglalkozott. Inkább kertészeti árut termesztek, s kevésbé egyéb mezőgazdasági cikkeket. Tényleges arányuk ennél is nagyobb, mivel az egyéb tevékenységet végző falusi vállalkozók közül is csak kevesen hagytak fel végleg a gazdálkodással, így az is kérdéses, hogy egyáltalán új vállalkozást indítottak-e. A kezdő vállalkozók erős szolgáltatóipari koncentrációját elsősorban az motiválja, hogy a vizsgált területen az idegenforgalom fontos bevételi forrást jelent.

3.3. Eszközök, adatelemzés

A vizsgálat alanyainak vállalkozói motivációit a Levenson-féle LASS=mutatóval és a foglalkozási értékek segítségével mértük. A LASS-mutató Rotter (1961) egydimenziós "külső/belső irányítás"-skálájának (I—E-skála) továbbfejlesztése. Levenson (1981:18) a kényszerválasztási forma helyett egy 24 fokozatú Likert-skálát használ, így a három dimenzió statisztikusan függetlenebb egymástól. Az S (saját = Internal), B (befolyásos mások = Powerful Others) és V (véletlen = Chance) skálák szerepe az irányítottságról vallott személyes-ideológiai állítások szerinti megkülönböztetés. A fokozatok azt mérik, hogy a vizsgált személy saját sorsa urának tartja-e magát, nem pedig azt, hogy mit gondol ebben a vonatkozásban "általában az emberekről". A skála fokaihoz nem tartozik semmi utalásnak tekinthető szöveg.

A foglalkozási értékek azok a motivációs tényezők, amelyek a vállalkozók saját munkájuknak tudatosan felfogott fontos céljait írják le. A foglalkozási értékeket 17 fokú skálán mértük, a megkérdezetteknek ezen kellett bejelölniük, mit tekintenek a számukra legfontosabb négy értéknek. A felsorolás a Pitkänen és Vesala (1988) tanulmányához használt lista módosítása, melyet 1990-ben és 1991-ben megint csak módosítottak, ami az eredmé-

nyekben ugyan némi ellentmondást eredményezett, de az összehasonlítást nem tette lehetetlenné.

Az értékeket a munka *belső és külső* értékeire bontottuk. A külső értékek közé tartozik például a pénz, a nyugdíj, a szabadságidő. A belső értékek a *teljesítményorientáltságra* (például felelősség, döntési lehetőségek, a jó munka elismerése, függetlenség), a *társasorientáltságra* (például jó kapcsolatok, lehetőség mások segítségére) és az *érdekességorientáltságra* (például kreatív munka lehetősége, új dolgok megtanulásának lehetősége) vonatkozó kategóriákat tartalmaznak.

Mukherjee (1974:50) megkülönböztette a teljesítmény motivációját és a teljesítményekhez kapcsolódó értékeket. A teljesítményértékek mibenlétét úgy határozza meg, mint ami magában foglalja "a készletést komoly objektív eredmények elérésére, a kifejezett vágyat a nehéz, bonyolult feladatok vállalására és egy bizonyos fokú optimizmust". A teljesítménnyel kapcsolatos értékrend kevésbé van kitéve a változásoknak, mint a teljesítmény iránti igény, s az egyénnek olyan tevékeny, jövőre irányuló és individualista szemléletét tükrözi, ami a teljesítményorientált magatartás megvalósításához szükséges.

McClelland (1961) érvelése szerint a jól teljesítő emberek 1. előnyben részesítik a személyes felelősséget a döntésekért, 2. szakértelmük függvényében mérsékelten kockázatvállalók, 3. minél pontosabban tudni szeretnék döntéseik hatásfokát. A pénzt nem önmagáért, hanem a siker mércéjeként értékelik.

A fenti megállapítások alapján a megkérdezettekkel elsősorban a munka inkább teljesítményorientált értékeit (például felelősség, feladat, függetlenség) értékeltük, mint a külsődleges értékeket (pénz vagy a szabadságidő).

A LASS-mutató fokait faktorelemzéssel vizsgáltuk, s ugyanazt a három tényezőt kaptuk (*Véletlen, Saját, valamint Befolyásosok*), mint az azonos mutatóval készült korábbi vizsgálatok. A munkának tulajdonított értékeket az egyes értékcsoportok pontjainak összeadásával állapítottuk meg. Minden válaszoló értékpontjait nulla és egy között normalizáltuk. A tényezők és értékpontok csoportátlagait eltéréselemzéssel vizsgáltuk. A feltárt különbség a $p < 0,05$ szintjén mindig szignifikáns.

4. Empirikus megállapítások

4.1. Belső irányítottság

A tényezők pontszámainak csoportok közötti különbségei a 2. táblázatban találhatóak. A falusi vállalkozók kevésbé hisznek benne, hogy képesek tetteik elismertetésének befolyásolására (belső irányítottság = 1), mint más kis- és középvállalkozók, de jobban, mint a "lakosság". A véletlent (V) mint befolyásoló tényezőt a vállalkozók hasonlóan ítélik meg, de a lakoságnál kevésbé bíznak a véletlenben, a szerencsében, a sorsban. Ami a befolyásosokat (B) illeti, a falusi vállalkozók a többi kis- és középvállalkozóval és a lakossággal egyformán vélekednek. Látni kell azonban, hogy a kis- és középvállalkozók különböznek a lakosságtól, ugyanakkor láthatóan jobban bíznak saját belső irányításukban és a befolyásosok irányításában.

2. táblázat

A "belső/külső irányítás"-dimenziók faktorértékeinek csoportátlagai

| | V. = átlag* | S. = átlag* | B. = átlag* |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Lakosság | 0,07 | -0,10 | 0,09 |
| Kis- és középvállalkozók | -0,27 | 0,30 | 0,31 |
| Falusi vállalkozók | -0,29 | 0,04 | 0,13 |

(* V = véletlen, S = saját, B = befolyásosok [középtérték = 0, s = 1])

A kezdő vállalkozók különböznek a falusi és így a kis- és középvállalkozóktól is. A különbségek a 3. táblázatban láthatók. A kezdő vállalkozók láthatólag nem hisznek belső irányításukban, de a befolyásosok irányításában sem, ugyanakkor jobban hisznek a véletlenben, mint a falusi vállalkozók.

3. táblázat

A "belső/külső irányítás"-dimenziók faktorértékeinek csoportátlagai

| | V. átlag* | S. átlag* | B. átlag* |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|
| Kezdő vállalkozók | 0,44 | -1,19 | -0,29 |
| Falusi vállalkozók | -0,22 | 0,62 | 0,13 |

(*V = véletlen, *S = saját, *B = befolyásosok, [középtérték = 0, s = 1])

4.2. Munkához fűződő értékek

A 4. táblázatból látható, hogy a falusi vállalkozók többre tartják a munka külső értékeit, mint más kis- és középvállalkozók, de nem annyira, mint a lakosság. A teljesítményre vonatkozó értékeknek a kis- és középvállalkozóknál nagyobb, a lakoságnál kisebb jelentőséget tulajdonítanak. A társas értékek nemigen érdeklik őket, ebben mindkét csoporttól különböznek. A munka érdekességével kapcsolatos értékek, (például kreatív munka vagy a tanulási lehetőség) a többi csoporttal egyformán fontosak a számukra.

4. táblázat

A munkához fűződő értékek csoportátlagai

| | Kül. átlag* | Telj. átlag* | Társ. átlag* | Érd. átlag* |
|--------------------------|-------------|--------------|--------------|-------------|
| Lakosság | 0,38 | 0,27 | 0,22 | 0,25 |
| Kis- és középvállalkozók | 0,24 | 0,42 | 0,15 | 0,27 |
| Falusi vállalkozók | 0,39 | 0,33 | 0,08 | 0,26 |

(*Kül. = külső, Telj. = teljesítmény, Társ. = társas, Érd. = érdekesség)

Az 5. táblázat a kezdő és a falusi vállalkozók felfogásbeli különbségeit mutatja a munkához fűződő legfontosabb értékekről. Felfogásukban nincs különbség a teljesítménnyel és a munka érdekességével kapcsolatos értékeket illetően, de a kezdő vállalkozók a külső értékeknek kisebb, a társas értékeknek nagyobb jelentőséget tulajdonítanak, mint a falusi vállalkozók. E tekintetben inkább a kis- és középvállalkozókhoz hasonlítanak.

5. táblázat

Munkához kapcsolódó értékek csoportátlagai

| | Kül. átlag* | Telj. átlag* | Társ. átlag* | Érd. átlag* |
|--------------------|-------------|--------------|--------------|-------------|
| Kezdő vállalkozók | 0,11 | 0,33 | 0,22 | 0,26 |
| Falusi vállalkozók | 0,17 | 0,27 | 0,09 | 0,27 |

(*Kül. = külső, Telj. = teljesítmény, Társ. = társas, Érd. = érdekesség)

5. Az eredmények értelmezése

Mind a falusi, mind a kezdő vállalkozók esetében a belső és külső irányítottság csekély észlelésének oka azokban a korábbi és mai szituációs tényezőkben kereshető, amelyek a vállalkozók felfogását az irányításról kialakították.

A falusi vállalkozókról készült első felmérés a vállalkozók motivációi és háttérük közötti összefüggést elemezte. A vizsgált változók az életkort, nemet, iskolai végzettséget, az apa foglalkozását és a szakmát foglalták magukban.

A második elemzés elsődleges célja egy, a vállalkozók további képzését megalapozó előtanulmány készítése volt; a motivációs tényezők és a vállalkozói hátterek összefüggéseinek vizsgálatára még nem került sor.

A különböző háttérváltozók nem adnak magyarázatot arra, miért észlelik oly kevéssé a falusi vállalkozók a belső és külső irányítottságot, ugyanakkor feltárják a munkával kapcsolatos értékek néhány különbségének okát.

Az olyan vállalkozók, akiknek az apja gazda volt és mostani vállalkozásukban szintén közvetlen termeléssel foglalkoznak, hajlamosak arra, hogy a munka külső értékeit többre becsüeljék, mint a teljesítménnyel kapcsolatos értékeket. A háttértényezők nem adnak felvilágosítást a társas értékek alacsonyra értékelésének okáról a falusi vállalkozók körében.

A falusi beruházássegítő programot azért hozták létre, hogy új falusi vállalkozások létrejöttét ösztönözzék. A támogatásra csak gazdák és halászok voltak jogosultak. A vállalkozás megkezdése rendszerint a földművelés elégtelen és bizonytalan jövedelmével volt kapcsolatban (Kaipainen et al, 1990).

A mezőgazdasági jövedelmekről szóló törvény értelmében Finnországban minden jelentősebb mezőgazdasági terméknek rögzített ára van (a kertészeti termékek kivételével). Minden előzetes ráfordítást megtérítenek, s a legtöbb terméket a gazdálkodók tulajdonában álló vállalatok vásárolják fel és értékesítik. Bár rengeteg szó esik a mezőgazdaság támo-

.....
gatásának csökkentéséről, a mezőgazdasági termelés eléggé biztos, nem piacorientált tevékenység. Emellett a gazdák erős szervezettel rendelkező, jól szervezett csoportot alkotnak. A mezőgazdasági termelők szervezetének a finn társadalomban ma is erős befolyása van, noha a gazdálkodók aránya a lakosság tíz százaléka alá csökkent. A fentiek miatt elég nyilvánvaló, miért nem bíznak a falusi vállalkozók saját irányításukban. Erre soha sem volt szükségük. A gazdálkodók saját vállalatai mellett intézkedésre mindig ott volt az erős szervezet.

Az viszont meglepő, hogy a falusi vállalkozók a befolyásosok irányításában sem hisznek. Ez talán abból következik, hogy az elmúlt években a farmerek vállalatai és a szervezet is eltávolodtak az egyedi termelőktől. Ezért nem látnak lehetőséget arra, hogy sorsukat a befolyásosok segítségével alakítsák. Az is szempont, hogy ezek a szervezetek már nem tudják segíteni a vállalkozókat sem termékeik értékesítésében, sem a megfelelő árak elérésében. Ráadásul az agrárpolitikai célok is csaknem évenként változtak, növelve az instabilitást és a bizonytalanságot a mezőgazdasági régiókban.

A külső munka értéke erős és a teljesítmény-értékek csekély észlelése szintén visszavezethető az erős és befolyásos érdekvédelmi szervezetre és a gazdálkodók saját vállalataira. A mezőgazdasági termelők szervezete képviselt számos olyan, a munkához fűződő külső értéket, mint a szabadságidő és a pénz.

Néhány évnyi gazdálkodás után a farmer elérte a kielégítő anyagi szintet, és a munka többé-kevésbé rutinosná vált. Tekintettel a rögzített árakra és a termékek felvásárlási és értékesítési módjára, nem volt szüksége arra, hogy marketinggel foglalkozzon és arra sem, hogy a vevők igényeivel törődjön. Ezért a falusi vállalkozók körében a teljesítménnyel kapcsolatos értékek nem elsődlegesek a munkával kapcsolatos értékek között. Ezeket a vállalkozókat láthatólag még mindig erősen kötik a finn mezőgazdaság vállalkozási kultúrája és hagyományai.

Másban gyökerezik a külső és belső irányítás csekély észlelése a kezdő vállalkozók körében. Észak-Finnország folyamatosan veszít népességéből a déli területek javára, mert a térségben nincs munkalehetőség. Ez volt a helyzet Lappföld vizsgált északkeleti régiójában is.

Úgy látszik, hogy a munkanélküliek magas aránya, a bármilyen jól végzett munka dacára megélt vagy fenyegető munkanélküliség csökkenti a saját irányításba vetett hitet. Hasonló eredményre jutott O'Brien és Kabanoff is (1979, lásd Tiggemann és Winefield, 1984). Észak-Finnországban azt sem igazolta vissza semmi, hogy a befolyásosok képesek lennének mások sorsának irányítására. Az új munkahelyek teremtésére fordított rengeteg pénz ellenére semmi tartós javulás nem történt, a lakosság továbbra is a déli városokba áramlik. A munkanélküliségnek az irányítás helyének felfogására gyakorolt hatása nem nélkülözi az ellentmondásokat a korábbi kutatásokban (Tiggeman és Winefield, 1984).

6. Következtetések

Az elemzés eredményei azt mutatják, hogy az "átlagos" vállalkozó belső/külső irányítására vonatkozó korábbi megállapítások nem vonatkoztathatók az állami alapokból segélyezett marginális vállalkozókra. Ez az eredmény valószínűleg hasonló lesz, akár léteznek

.....
közpénzek, akár nem. A lényeg a marginalitás, az, hogy a vállalkozás célja az önfoglalkoztatás.

Az irányítottságra vonatkozó fentebb vázolt eltérések valószínűleg e tanulmány és a korábbi elemzések módszerbeli különbségeinek is tulajdoníthatók. A korábbi elemzésekben a vizsgált vállalkozások sokkal régebbiek voltak, s legalább a túlélés sikerét magukénak mondhatták. Így nagyobb belső irányítottságuk a tényleges siker tapasztalatából fakadhatott.

Nehéz lenne pontosan megállapítani, milyen következményekkel jár, ha az érintettek nem észlelik az események, életsorsuk irányítását. Magától adódik a gondolat, hogy ekkor csökken az egyén cselekvési képessége és készsége, ami közvetett módon az üzleti vállalkozás várható sikerére és életképességére is kihat. A belső irányítottság elősegíti az egyén aktív és állhatatosan célorientált viselkedését (lásd Lefcourt, 1982; Phares, 1976; Rotter, 1966, 1975). A belső irányítottság összefügg a munka motivációjával, a munka vállalásával, a munka iránti elkötelezettséggel és azzal a hittel, hogy az ember munkájának értelme és gyümölcse van (Jackson, 1989:34—36; O'Brien, 1984).

Brockhaus (1980, lásd Chell, 1991:40) azt tapasztalta, hogy az életképesnek bizonyult vállalkozások alapítói sokkal inkább belső irányítottságú egyének voltak, mint a megszűnteké. Az irányítottság és az üzleti siker közötti összefüggés azonban még nem teljesen tisztázott, további elemzést igényel. Ugyanakkor nem szabad megfeledkezni arról, hogy a belső irányítottság akkor sem a születéstől meglévő jellemvonás, ha akként használják (Chell, 1985:47). A belső irányítottság tanult viselkedési válasz (Rotter, 1966:1), amely az üzleti tevékenység során változhat, de bizonyos mértékig képzéssel is változtatható.

A falusi vidékek elnéptelenedése, a mezőgazdasági támogatások csökkentése és a magas munkanélküliség problémája ma egész Európa gondja. Választ kell találni olyan kérdésekre, hogy mekkora állami támogatási rendszerek készíthetők a fenti problémáktól sújtott embereket arra, hogy vállalkozásba kezdjenek és mi lesz ennek az eredménye.

Elemzésünk az olyan politikai célok irreális voltára is utal, amelyek az államilag támogatott új kisvállalkozásoktól komoly bevételeket és számos új munkahelyet várnak. A vidéki beruházástámogatási és a Start-up rendszerrel létrehozott vállalkozások gazdasági jelentőségét a vállalkozók és családjuk boldogulása jelenti, ami az egyének szintjén nem elhanyagolható kérdés. Tágabb értelemben ezeknek a vállalkozásoknak inkább társadalmi és jelképes jelentőségük van, azt jelentik: ne add fel, ne tépd el a gyökereidet, állj a magad lábára, dolgozz stb.

A jelek szerint a kisvállalkozások tulajdonosai nem ugyanazokat a célokat követik, mint a politikusok. Mint Hakim (1988) mondta, "az önfoglalkoztatást nem lehet automatikusan azonosítani a vállalkozói aktivitással, a kisvállalatokkal, a kispolgársággal és a tőkés vállalkozással" (lásd Mason et al, 1991:40).

Nagyobb hangsúlyt kell kapnia az új vállalkozók képzésének és kiválasztásának. Olyan oktatásnak, amely erősíti a vállalkozók belső irányításúvá válását, a szükséges szaktudást és elkötelezettséget az üzleti vállalkozás továbbviteléhez.

Irodalom

- Aho, S. & Ilola, H. 1985. "Lapin pienyritystoiminnan tukemiskokeilu", *Työvoimapolitiittisia tutkimuksia* 57:1—129.
- Brockhaus, R. H. 1976. *Locus of Control and Risk Taking Propensity as Entrepreneurial Characteristics*.
- Brockhaus, R. H. 1980. "Psychological and environmental factors which distinguish the successful from unsuccessful entrepreneur: a longitudinal study". Paper submitted to the *Academy of Management Meeting*.
- Chell, E., Haworth, J. & Brearley, S. 1991. *The Entrepreneurial Personality. Concepts, Cases and Categories*. Routledge, London.
- Curran, J. and Burrows, R. 1988. *Enterprise in Britain: A National Profile of Small Business Owners and the Self-employed*. London, Small Business Research Trust.
- Durand, D. & Shea, D. 1974. "Entrepreneurial Activity as a Function of Achievement Motivation and Reinforcement Control", *The Journal of Psychology* 88:57—63.
- Gasse, Y. 1982. *Elaborations on the Psychology of the Entrepreneur. Encyclopedia of Entrepreneurship*. (eds.) Kent, C. A., Sexton, L. D. & Vesper, C. H. p. 57—61. Englewood Cliffs, New Jersey.
- Hakim, C. 1988. *Barriers to Business Start-up: A Study of the Flow into and out of Self-Employment*. London: Department of Employment research Paper No. 71.
- Jackson, S. E. 1989. *Does Job Control Job Stress? Job Control and Worker Health*. (eds.) Sauter, S. L. et al.
- Johnson, B. 1990. "Towards a Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur", *Entrepreneurship Theory and Practice* vol. 14:3:39-54.
- Kahl, J. A. 1965. "Some Measurement of Achievement Orientation", *The Journal of Sociology* 70:669—681.
- Kaipainen, R., Ryökäs, M. & Liukkonen. 1990. "Maaseudun pienimuotoisen elinkeinotoiminnan tuen vaikutukset", *Helsingin kauppa-korkeakoulun julkaisuja* M-49.
- Katila, S. & Koskinen, A. 1991. "Starttiyritysten kehityskaaret", *Julkaisematon tutkimus*.
- Katila, S. 1991. "Maaseutu-yrittäjien yrittäjyysmotivaatio. Vertaileva tutkimus maaseutu-yrittäjien ja muiden pienten ja keskisuuren yrittäjien yrittäjyysmotivaatiosta", *Helsingin kauppa-korkeakoulun julkaisuja* M-52.
- Kets De Vries, M. 1989. "Locus of Control and Entrepreneurship: A Three-country Comparative Study". *NSEAD* 89/59 (OB): 2—21.
- Kock, S. 1965. *Företagsledning och motivation*. Åbo.
- Koskinen, A. 1986. "Starttiyritykset ja yritystoiminnan käynnistäminen", *Työministeriön suunnitelmatoimisto: Työvoimapolitiittisia tutkimuksia* 66:2—139.
- Koskinen, A. 1989. "Pienyritysten kehityskaaret", *HKKK:n julkaisuja* B-96:7—200.
- Lefcourt, H. 1982. *Locus of Control. Current Trends in Theory and Research*, Hillsdale, N.J.
- Levenson, H. 1981. "Differentiating among Internality, Powerful Others, and Chance", *Research with the Locus of Control Construct*. p. 15-63.
- Marjosola, I. 1979. "Yrittäjyys tahtona ja mahdollisuutena", *Jyväskylän yliopiston yrityksen ja taloustieteen ja yksityisöteorian laitoksen julkaisuja* A 10:1—69.
- Mason, C., Pinch, S. & Storey, A. 1991. "Self-Employment in a British City: An Analysis of Household Survey Data", *International Small Business Journal* 10:1:27—43.
- McClelland, D. 1961. *The Achieving society*. Princeton, N.J.
- McClelland, D. 1985. *Human Motivation*. USA.
- Nandy, A. 1973. "Motives, Modernity, and Entrepreneurial Competence", *The Journal of Social Psychology*. 91:127—137.
- O'Brien, G. 1984. *Locus of Control, Work, and Retirement. Research with the Locus of Control Construct*, vol 3. (eds.) Lefcourt, H. H. New York.
- Pandey, J. & Tewary, N. B. 1979. "Locus of Control and Achievement Values of entrepreneurs", *Journal of Occupational Psychology* 52:107—111.
- Peltonen, M. 1985. *Yrittäjyys*. 240 p. Keuruu.
- Phares, J. E. 1976. *Locus of Control in Personality*. Morristown, N. J.
- Pitkänen, S. & Vesala, K. 1988. "Yrittäjyysmotivaatio Kymen ja Vaasan lääneissä. Lappeenrannan tekninen korkeakoulu", *Tuotanto talouden osaston tutkimusraportti* 9:1—117.

- Rotter, J. B. 1966. "Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement", *Psychological Monographs: General and Applied* 80(1):1—27.
- Rupkey, R. H. 1978. *Entrepreneurial potential and assessments*. Unpublished doctoral dissertation, Pepperdine University.
- Shapiro, A. & Sokol, L. 1982. *The Social Dimensions of Entrepreneurship. Encyclopedia of Entrepreneurship*. (eds.) Kent, C. A., Sexton, L. D. & Vesper, C. H. p. 72—90. Englewood Cliffs, New Jersey.
- Smallbone, D. 1990. "Success and Failure in New Business Start-ups", *International Small Business Journal* 8,2:34—47.
- Tiggeman, M. & Winefield A. H. 1984. "The effects of unemployment on the mood, self-esteem, locus of control, and depressive affect of school-leavers", *Journal of Occupational Psychology* 57:33—42.
- Välämäki, K. 1990. "Maaseutuelinkeinolaisten seuranta tutkimus Etelä-Pohjanmaalla", *Helsingin yliopiston Maaseudun tutkimus- ja koulutuskeskuksen raportteja ja artikkeleita* 1:1—13.
- Wolk, S. & DuCette, J. 1973. "The Moderating Effect of Locus of Control in Relation to Achievement Motivation Variables", *Journal of Personality* 41:59-70.
- Wong, P. & Sproule, C. 1984. *An Attribution Analysis of the Locus of Control Construct and the Trent Attribution Profile*. Research with the Locus of Control Construct 3.