BABUSIK FERENC

Roma vállalkozások, vállalkozó romák*

Vizsgálatunk legfőbb célkitűzése az volt, hogy az eddigieknél pontosabb képet kapjunk azokról a lehetőségekről, amelyek hozzájárulhatnak a hazai roma mikro-, kis- és középvállalkozások számának szélesítéséhez, a meglévő vállalkozások fejlesztéséhez és mindezen keresztül a romák foglalkoztatottságának javításához. Noha a romák foglalkoztatottságának javítása – amelynek lényeges eleme lehet a roma önfoglalkoztatás, családi vállalkozói kör, illetve az említett mikro- és kisvállalkozói kör fejlesztése – rendszeresen visszatérő, prioritást élvező témának tűnik, úgy véljük, hogy érdemes adatok alapján jellemezni a romák foglalkoztatottságának helyzetét. Ezek nélkül az adatok nélkül ugyanis véleményünk szerint nehezen érthető, hogy miért éppen a vállalkozás és az önfoglalkoztatás az a terület, amelytől a romák foglalkoztatottságának tényleges javulását remélhetjük.

A kutatás[1] háttere

A romák magas munkanélküliségi rátája viszonylag ismert, érdemes azonban legutóbbi, országos roma kutatásunkból[2] idézni néhány adatot.

A teljes, 19 éves kor feletti roma népesség 36 százaléka munkanélküli, illetve mindössze 25 százaléka aktív dolgozó; a dolgozó nők aránya ennél jóval alacsonyabb. A 19 és 48 éves kor közötti sávban az aktívan foglalkozatott romák aránya átlagosan 30 százalék körüli, azonban az ötven éves kor feletti sávban rohamosan csökken. Ez a csökkenés a rokkant-nyugdíjasok elképesztően magas arányának köszönhető (az okokról lásd: a romák egészségügyi helyzetét feltáró tavalyi kutatásunkat az irodalomjegyzékben).

Az arányokon túl azonban érdemes abszolút lélekszám-adatokban is kifejezni az inaktivitás mértékét. A közel hatszázezer főre becsült roma népességben belül a 19–48 éves romák lélekszáma 192 000 fő, ebből a

* A szerző a Delphoi Consulting társadalomtudományi kutatóműhely vezetője.

1 Kutatásunkat 2004 őszén a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium megbízásából végeztük.

2 Babusik Ferenc: Az esélyegyenlőség korlátai Magyarországon. L'Harmattan Kiadó, Bp. 2005.

reprezentatív felvétel alapján becsült *munkanélküliek lélekszáma összesen 79 700 fő.* A 19–48 éves korú roma férfi népesség lélekszáma 98 000 fő, a becsült munkanélküli lélekszám pedig 41 000 fő. Látjuk tehát, hogy igen nagy lélekszámról van szó – ráadásul a magas rokkantnyugdíjas arány miatt ez az adatsor nem a nyugdíjas korig, hanem csak a 19–49 éves kor közötti sáv roma népességéről beszél.

Az összesen 25,2 százalék aktív dolgozóból adatfelvételünk szerint mindössze 3,2 százalék vállalkozó vagy egyéni gazdálkodó, tehát az aktív dolgozók töredéke. Mégis, e kis arány ellenére is roppant lényeges a roma vállalkozói, illetve önfoglalkoztatói réteg növekedése; ennek okait tekintjük át röviden a következőben.

A romák erőfeszítése a munkahely megtalálása, illetve az aktív foglalkoztatottság iránt a népesség ez irányú erőfeszítésének mintegy az ötszöröse, ahogy ezt Kertesi elemzése[3] kimutatta; egyúttal a saját kutatásaink empirikus adatai ugyanezt igazolják. A roppant magas arányú inaktivitás, illetve munkanélküliség legfőbb okai abban keresendők, hogy a romák zöme foglalkoztatási szempontból hátrányos megyékben, kistérségekben, ezen belül is apró falvakban él (amelyekben a munkaerőpiac még nyomottabb), egyúttal foglalkoztatásának közel hasonló fajsúlyú gátja az aluliskolázottság, illetve a foglalkoztatók szegregatív magatartása.

Egy 2001-ben elkészült, a romákat foglalkoztató, illetve a romák által tulajdonolt vállalkozásokat feltáró kutatásunk[4] tapasztalatai szerint a romákat foglalkoztató vállalkozások elsősorban fizikai munkára alkalmaznak romákat, az alkalmazásban a vállalatok munkaerő-piaci támogatásának jelentős szerep jut, egyúttal a romák jövedelme nem éri el az azonos munkakörben foglalkoztatott nem romákét. Minden adat arra mutat, hogy a versenyszféra szereplőinek humánpolitikai gyakorlata szegregatív. Ugyanakkor azokban a régiókban, amelyekben nagy arányban élnek munkanélküli romák, sem most, sem a közeljövőben nem várhatók jelentősebb mértékben olyan beruházások, amelyek egyúttal nagyobb arányban alkalmaznának romákat.

A munkaerő-piaci orientációjú nonprofit szervezetek munkahelyteremtő potenciálja önmagában jelentős. Ugyanakkor ha figyelembe vesszük az aktív korú, nem foglalkoztatott romák fentiekben becsült lélekszámát, azt kell megállapítanunk, hogy a tömeges foglalkoztatást a nonprofit szektor képtelen lesz megoldani, szerepe inkább a példaértékű modellek kidolgozása, illetve a kistérségi önfoglalkoztatás szellemének erősítése.[5]

Idézett kutatásunk másik jelentős tanulsága a következő: Az általunk vizsgált, *romák által tulajdonolt, illetve vezetett vállalkozások* lényegesen magasabb arányban alkalmaznak romákat, mint a nem romák vezette vállalkozások. Egyúttal az alkalmazott romák jövedelme jobban közelít a

3 Kertesi Gábor: Cigányok a munkaerőpiacon (105–150.) In: Az átmenet foglalkoztatáspolitikája Magyarországon. Bp., 1995. vagy Közgazdasági Szemle 41. 1994. 11. (991–1023.)

4 Babusik Ferenc – dr. Adler Judit: Roma vállalkozások kutatása. In: A romák esélyei Magyarországon. Szerk.: Babusik Ferenc. Kávé Kiadó, Bp. 2002.

5 Lásd: Frey Mária: Munkahelyteremtés a munkaerőpiac főáramlatán kívül. NVNSZA, OFA. Bp. 1997.

szektorális átlaghoz, mint a nem romák vezette vállalkozások esetében. A vállalkozó romák gyermekei iskolázottabbak a romák átlagánál, tehát a vállalkozók kitermelik azt a jövendő generációt, amelynek társadalmi-gazdasági pozíciója várhatóan jobb lesz. A vállalkozó romák vállalkozásainak többsége ugyan közgazdasági szempontból periferikus jelentőségű, azonban az ilyen családokban elért egy főre eső jövedelem messze meghaladja a roma népesség jövedelmi átlagát.

A roma gazdálkodó szervezetek és családi mikrovállalkozások fejlesztése, megjelenésük fokozott elősegítése tehát a roma foglalkoztatás növekedésének reális „királyi útja", még abban az esetben is, ha jelenleg az aktív foglalkoztatott romáknak csak valamivel több mint tizede él a saját vállalkozásából.

A kutatás minden részletére kitérő tanulmányt terjedelmi okokból ehelyütt nem ismertetjük, így kimarad a roma vállalkozások gazdasági jellemzőinek elemzése éppúgy, mint a vállalkozó romák lélekszámára vonatkozó becslések kritikai elemzése.[6]

A vizsgált vállalkozói kör

Ma Magyarországon elviekben sincs olyan adat, amelyből kiindulva meg lehetne állapítani, hogy hány roma vállalkozás működik, milyen ezeknek a területi eloszlása stb.[7]. Mindebből következően, mivel nem ismerjük a roma vállalkozások ún. alapsokaságát, nem lehetséges reprezentatív mintavétel sem, mindössze arra szorítkozhatunk, hogy egy elegendően nagy mintát véve e vállalkozói körből, következtetéseket vonjunk le arra nézve, hogy milyenek a mintába került vállalkozások. A mintára vonatkozó megállapítások azután becslést, kiinduló alapot jelenthetnek arra, hogy mi jellemzi a roma vállalkozásokat, mint olyanokat.

Vizsgálatunk során, költségvetési okokból, nem vehettünk egy statisztikai szempontból „elegendően nagy" mintát, ezzel együtt kérdezőbiztosok segítségével sikerült 356 működő roma vállalkozóval felvennünk az adatlapot.

A vizsgált vállalkozói kör 12 megyében, illetve összesen 107 településen található. Ez a jelentős földrajzi szórás. Egyúttal a vállalkozások véletlenszerű kiválasztása biztosítja azt, hogy a relatíve alacsony mintaelemszám ellenére adataink megbízható képet festenek a roma vállalkozásokról.

6 Az érdeklődő olvasó a teljes anyagot letöltheti a www.delphoi.hu honlapról.

7 Babusik Ferenc: Legitimacy, Statistics and Research Methodology – Who Is a Gypsy in Hungary Today and What Can We (Not) Know About Them? Roma Rights. ERRC Bp. 2004. 2.

A mintába került vállalkozások, illetve a roma népesség eloszlása a mintába került megyékben (%)

	Mintaeloszlás	Országos eloszlás
Budapest	5,2	7,6
Baranya	1,4	7,9
Bács-Kiskun	0,3	4,9
Békés	26,1	3,1
B-A-Z	13,2	25,3
Gy-M-S	1,4	1,4
Hajdú-Bihar	12,0	7,4
Heves	2,0	6,9
Nógrád	9,7	5,9
Pest	3,2	6,8
Szabolcs-Szatmár	24,4	20,9
Veszprém	1,1	2,1

A vállalkozások megyei eloszlásából látszik, hogy azon megyékben, amelyekben országos átlag feletti a romák aránya, egyúttal átlag felett vehettünk fel vállalkozással is adatot; egyedül Békés megye felülreprezentált, vagyis a roma népesség valós megyei arányaihoz képest itt több vállalkozást találtunk. Mindennek következtében a mintaeloszlás viszonylagos hűséggel tükrözi a roma népesség valós megyei eloszlását.

Lényeges kérdés, hogy a mintába került vállalkozások hogyan oszlanak el településtípus szerint – elvégre ismeretes, hogy a roma népesség jelentős aránya él falvakban, amelyekben egyúttal korlátozottabbak a munkaerő-piaci lehetőségei.[8]

A mintába került vállalkozások, illetve a roma népesség eloszlása településenként (%)

	Mintaeloszlás	Országos eloszlás
Budapest	1,0	5,2
Megyei jogú város	4,9	8,5
Város	23,3	21,9
Község	70,9	64,3

A két adatsor azt mutatja, hogy jó közelítéssel a minta eloszlása tükrözi a romák települési eloszlását; egyedül a Budapesten, illetve a megyei jogú városokban működő roma vállalkozások képviselnek kisebb arányt, mint a teljes roma népesség.

Mivel kutatásunk alapvető haszna, hogy a romák munkaerő-piaci helyzetét az önfoglalkoztatás, illetve a vállalkozói lét erősítésén keresztül javítani lehessen; igen lényeges, hogy a vizsgált vállalkozói kör székhelyét jelentő települések hogyan tükrözik az ország romák lakta településeinek fő gazdasági mutatóit. Mivel ez a kérdés a romák szempontjából

8 A következő táblázatokban a teljes roma népesség arányait tükröző adatok kizárólag azon településekre vonatkoznak, amelyekben egyáltalán élnek romák, ezek száma pedig mintegy 2100.

lényeges, három fő mutató mentén hasonlítjuk össze az ország romák lakta településeit, illetve a mintába került településeket: mekkora a munkanélküliségi arány, milyen a roma népesség aránya, valamint milyen a nyugdíjasok aránya (ez utóbbi arra utal, hogy milyen a települések korszerkezete, mennyire fiatal vagy elöregedő).

Munkanélküliek, nyugdíjasok és romák aránya országosan, illetve a mintába került településeken (%)[9]

	Munkanélk. átlag %		Roma átlag %		Nyugdíjas %	
	minta	országos	minta	országos	minta	országos
Budapest	1,0	1,0	1,9	1,9	30,3	30,3
Megyei jogú város	3,8	2,7	3,0	2,8	25,3	24,8
Város	6,3	4,0	12,7	6,2	23,6	24,4
Község	7,6	5,5	29,0	12,3	24,6	27,7

A mintába került településeken valamivel magasabb a munkanélküliek aránya, illetve a városokban és községekben a romák aránya, mint országosan. A nyugdíjasok aránya viszont közel azonos vagy valamivel alacsonyabb, ami azt mutatja, hogy a mintába olyan településeken élő vállalkozók kerültek be, akiknek lakhelye az országos viszonyokhoz képest kevésbé tükrözi az elöregedő, „kiható" kistelepülések problémáit.

Az elmondottak azt mutatják, hogy a mintába került települések az átlaghoz képest egyrészt valamivel hátrányosabb helyzetűek, mint az országos átlag, másrészt jobban képviselik a roma népesség valós körülményeit.

A mintába került megyék eloszlása, a települések magas száma, valamint a hátrányosabb helyzetű, illetve magasabb roma arányú települések enyhe felülreprezentáltsága biztosítja azt, hogy az adatok megbízható képet adnak a romák vállalkozási lehetőségeiről, egyúttal tükrözik az ország romák által inkább lakott településein a roma vállalkozók lehetőségeit.

Vállalkozó és nem vállalkozó romák szociális-gazdasági helyzetének összehasonlítása

Mivel a vizsgált vállalkozói kör egy részét magánvállalkozók, illetve egyszemélyes társaságok teszik ki, valamint minden kisebb vállalkozást magától értetődően alapvetően meghatároz a tulajdonos személye, ezért elsőként a vállalkozások tulajdonosainak szociális-gazdasági helyzetét tekintjük át. Kérdésünk nemcsak az, hogy önmagában milyen a vállalkozók helyzete, de igen lényeges felvetésnek tekintjük azt is, hogy a vállalkozók miben térnek el a roma népesség egészének helyzetétől. Az összehasonlítás alapját saját előző országos roma kutatásunk adatai szolgáltatják.

9 A munkanélküliség adatai az Országos Foglalkoztatási Hivatal, a nyugdíjasok a BM Központi Hivatal adatai szerint.

Iskolai végzettség

A mintába került vállalkozók, illetve a roma népesség iskolai végzettsége (%)

	Országos	**Minta**
8 oszt. kevesebb	30,2	3,1
Általános iskola	36,4	46,9
Szakmunkásképző	20,6	35,6
Szakközépiskola, techn., gimnázium	11,4	10,5
Egyetem, főiskola	1,3	4,0

A roma népesség egészéhez képest a vállalkozók iskolai végzettsége magasabb; elenyésző számban találunk köztük az általános iskolát be nem fejezetteket, egyúttal jóval magasabb arányban szakmunkásokat, de felsőfokú végzetteket is. Mindezzel együtt nem szabad megfeledkezni két dologról: a vállalkozók korszerkezete, valamint a férfiak és nők aránya erősen eltér a roma népességre jellemző számoktól. A vállalkozók 85 százaléka férfi. Koruk közel normál eloszlást követ, míg a roma népesség egészének koreloszlása alapvetően demográfiai jellegzetességeket tükrözően torz. Mivel a romák iskolai végzettségi mutatóit befolyásolják a nemi valamint a korcsoport-közi különbségek, ezért röviden kitérünk e kérdésre.

A mintába került vállalkozók, illetve a roma népesség iskolai végzettsége, nemek szerint (%)

	Roma népesség		**Vállalkozói minta**	
	férfi	**nő**	**férfi**	**nő**
8 oszt. kevesebb	24,2	36,1	2,1	8,0
Általános iskola	37,9	34,9	45,2	50,0
Szakmunkásképző	26,6	14,7	38,1	24,0
összes érettségizett	10,5	12,4	11,4	10,0
Egyetem, főiskola	0,9	1,8	3,2	8,0

A nemi különbségek adatai azt mutatják, hogy a vállalkozók iskolai végzettsége magasabb, a nemi különbségek követik az országos arányokat. Ugyanakkor figyelemreméltó, hogy a vállalkozó roma nők között a felsőfokú végzettségűek aránya viszonylag magas, ötszöröse a roma nők átlagának.

A mintába került vállalkozók, illetve a roma népesség fő korcsoportjai eloszlása (%)

	Roma népesség	**Vállalkozói minta**
19–34 éves	54,2	29,2
35–48 éves	25,0	56,3
49–62 éves	14,1	14,5
63 év feletti	6,8	

A vállalkozó romák zöme középkorú, a 19–34 évesek aránya körükben az országos átlagnál jóval alacsonyabb, míg 62 évnél idősebbet nem találunk a mintában. Mindez azt vetíti előre, hogy a kor szerinti iskolai végzettségi mutatók jelentősen eltérhetnek a roma népesség egészének mutatóitól.

A mintába került vállalkozók illetve a roma népesség iskolai végzettsége, fő korcsoportok szerint (%)

	Roma népesség			**Vállalkozói minta**		
	19–34 éves	**35–48 éves**	**49–62 éves**	**19–34 éves**	**35–48 éves**	**49–62 éves**
8 oszt. kevesebb	15,2	30,8	64,4	1,0	2,7	6,4
Általános iskola	40,6	42,0	21,0	35,1	46,8	59,6
Szakmunkás-képző	26,0	17,8	11,4	38,1	40,3	21,3
összes érettségizett	17,0	7,8	1,7	20,6	7,0	6,4
Egyetem, főiskola	1,2	1,6	1,4	5,2	3,2	6,4

A vállalkozók iskolai végzettsége korcsoportonként valóban jelentős eltérést mutat a romák átlagától; még a legidősebb, 49–62 éves korcsoport esetén is alig találunk általános iskolát be nem fejezettet, illetve e korcsoportban is, minden iskolai kategóriában magasabb a végzettek aránya, mint az országos átlag.

A fiatalabb vállalkozók közt az érettségizettek aránya jóval magasabb, mint az idősebbek esetében; a két alsó korcsoport közti különbség háromszoros, nagyobb, mint a romák összességére vonatkozó korcsoportos különbség. Mindezzel együtt figyelemreméltó, hogy a legfiatalabb korcsoportban is a mindössze általános iskolai végzettséggel rendelkezők aránya viszonylag magas, miközben a felsőfokú végzettek aránya a vállalkozók korcsoportjai között nem növekszik a fiatalabbak előnyére.

Adatainkból azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a roma vállalkozók és a nem vállalkozó romák közti iskolai végzettségbeli különbség alapvetően és tömegében a szakmai végzettséggel magyarázható; *alapvetően a vállalkozók szakmai végzettségi szintje magasabb*. Jelen pillanatban a roma vállalkozókra nem jellemző a felsőfokú vagy érettségihez kötött végzettség lényegesen magasabb szintje, egyúttal közel harmaduk a puszta általános iskolai végzettséggel is boldogul pályáján.

Aktivitási múlt

Mint láttuk, a vállalkozók között a szakmai végzettségűek aránya országos átlag feletti; közvetlenül adódik tehát a kérdés, hogy mielőtt vállalkozóvá váltak, milyen volt a gazdasági aktivitásuk. Ez a kérdés úgy is megfogalmazható, hogy a vállalkozó romák aktivitási szerkezete – a vállalkozás indítása előtt – mennyiben tért el a roma népesség hasonló át-

lagától: vajon a vállalkozók, múltjukat tekintve esetleg más munkaerőpiaci sorsot futottak-e be mint más, nem vállalkozó romák?

A múltbeli aktivitás eloszlása a vállalkozók között (%)

	Eloszlás
Főállásban tanult	5,1
Alkalmazásban álló dolgozó	50,6
Egyéb váll. őstermelő	4,3
Szövetkezeti tag	2,6
Regisztrált munkanélküli	10,8
Munkanélküli	8,5
Segítő családtag	18,2

Első pillantásra feltűnő, hogy a vállalkozók régebben igen nagy arányban voltak aktív dolgozók, ezen belül alkalmazásban állók. Egyéni vállalkozó vagy őstermelő körükben viszont kis arányban fordult elő. Ahhoz, hogy az adatokat a roma népesség hasonló adataival összevethessük, a következőkben összevont kategóriák szerint számolunk.

A múltbeli aktivitás eloszlása a vállalkozók között és a 19–62 éves korú roma népességben, korrétegenként (%)

	Vállalkozói minta			Roma népesség		
	19–34 éves	35–48 éves	49–62 éves	19–34 éves	35–48 éves	49–62 éves
Csak tanul	9,4	3,8		8,8		
Aktív dolgozó	58,3	58,4	45,8	28,5	32,7	10,6
Munkanélküli	21,9	20,5	16,7	39,7	43,3	24,3
Gyes, gyed, segítő	10,4	17,3	37,5	20,9	8,3	
Rokkant nyugdíjas				2,0	15,6	65,0

Az egyik legfőbb, sőt legdrámaibb különbség a vállalkozó, illetve a nem vállalkozó romák között a megváltozott munkaképességűek („rokkantnyugdíjasok") arányában mutatkozik: míg a vállalkozók között – elvégre aktív dolgozók – nem találunk leszázalékoltakat, addig a teljes roma népességben ezek aránya 35 éves kor felett roppant magas.[10]

A következő feltűnő különbség az, hogy a vállalkozók fele – hatvan százaléka előzőleg aktív dolgozó volt, ráadásul korcsoporttól függetlenül; ezzel szemben nemcsak a roma népesség egészét tekintve alacsony az aktív dolgozók aránya, de korcsoportjaik között is jelentős különbség található.

Noha a roma népesség egészében magas a munkanélküliek aránya, feltűnő, hogy a vállalkozók múltjában a munkanélküliség szinte korcso-

10 Ennek okairól lásd: Babusik Ferenc: A magyarországi cigányság egészségi állapota és az egészségügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférése. I. rész: Az egészségi állapot. Beszélő, 2004. október.

porttól függetlenül mutat azonos értéket; közel ötödük volt munkanélküli.

Mivel látjuk, hogy a vállalkozók egy nem elhanyagolható hányada a múltban a háztartásban volt foglalkoztatott, ráadásul ismerjük azt a jelenséget, hogy ez az aktivitási forma elsősorban a nőket érinti, a következőkben tehát nemek szerint tekintjük át a kérdést.

A múltbeli aktivitás eloszlása a vállalkozók között és a roma népességben, nemenként (%)

	Vállalkozói minta		**Roma népesség**	
	ffi	**nő**	**ffi**	**nő**
Csak tanul	4,6	10,4	7,1	2,4
Aktív dolgozó	60,5	50,0	32,1	18,4
Munkanélküli	20,6	6,3	38,1	33,9
Gyes, gyed, segítő	14,2	33,3	0,3	26,0
Rokkant nyugdíjas			16,7	14,3

A roma népesség egészében a háztartás munkaerőpiacán való foglalkoztatottság szinte kizárólag a nőket érinti – ennek pandanjaként az aktív dolgozók között a nők aránya a férfiakénak közel fele, illetve alacsonyabb a munkanélküliségi rátájuk is.

A vállalkozó romák esetében a férfiaknak már egy nem elhanyagolható százaléka a múltban „főállásban" nevelte gyermekét vagy háztartásbeli volt, ugyanakkor a vállalkozó nők harmada szintén „gyesről" váltott a vállalkozói létformába.

Miközben a roma népesség egészében a nők aktív foglalkoztatottsági szintje húsz százaléknál kisebb, addig a vállalkozó nők fele aktív dolgozó volt; hasonlóan a vállalkozó férfiak esetében az aktív munkavállalói múlttal rendelkezők aránya a népesség ilyen átlagának duplája.

A fenti adatokból következő fő tendencia tehát az, hogy a vállalkozók a vállalkozást megelőzően lényegesen nagyobb arányban voltak dolgozók, véleményünk szerint nem magyarázható kizárólag az iskolai végzettséggel; ugyanis a végzettségi adatokban mutatkozó különbségek vállalkozó és nem vállalkozó romák között nem olyan mértékűek, mint az aktivitási különbségek. A vállalkozói lét hátterében megtalálható múltbeli aktivitás sokkal inkább oka annak, hogy valaki egyáltalán vállalkozni kezdett, magyarán valószínűbb, hogy inkább azon romák indítottak vállalkozást, akiknek már volt munkatapasztalatuk.

A lakhatás minősége

A lakhatás minőségi tényezői közül vizsgálatunk keretében néhány olyan fő kérdéssel foglalkozunk, amelyek mentén a vállalkozók körülményei markánsan összehasonlíthatók a roma népesség egészével.

A szegregált vs. asszimilált lakókörülmények között való élet az egyik legjelentősebb különbség a roma vállalkozók és a nem vállalkozó romák között. Míg a teljes roma népesség közel fele (44,7 %) él szegregáltan,

ezen belül jóval több mint ötödük gettószerű körülmények között, addig a vállalkozó romáknak „csak" 16,5 százaléka él szegregáltan, egyúttal tizedük gettóban. Egyrészt ezek az arányok arra mutatnak, hogy a vállalkozó romák lényegesen jobb körülmények között élnek – egyúttal adataink arra is rámutatnak, hogy szegregált, sőt gettószerű körülmények között is működhetnek vállalkozások. Ugyancsak figyelemreméltó, hogy a vállalkozók tizenöt százaléka teljesen asszimilált környezetben él (nem lakik a környéken más roma), miközben ez az arány a roma népességben négy százalék.

Lakóhelyek jellegének eloszlása a vállalkozók között és a roma népességben (%)

	Roma népesség	**Vállalkozói minta**
Csak romák lakta, de nem telep	16,9	6,7
Romák lakta telep, „gettó"	27,8	9,8
Vegyes lakókörnyezet	47,3	67,1
Nem lakik más roma család	4,1	15,2
Nem lehet megállapítani	3,8	1,1

Lakóhelyek jellegének eloszlása a vállalkozók között és a roma népességben, településtípusonként (%)

	Roma népesség			**Vállalkozói minta**		
	megyei jogú város	**város**	**község**	**megyei jogú város**	**város**	**község**
Csak romák lakta, de nem telep	10,4	11,2	19,1	11,1	3,1	8,0
Romák lakta telep, „gettó"	32,1	28,4	29,4		10,9	12,0
Vegyes lakókörnyezet	40,5	51,0	46,7	66,7	74,2	68,0
Nem lakik más roma család	6,1	7,7	2,8	22,2	10,2	11,4
Nem lehet megállapítani	10,9	1,8	2,0		1,6	0,6

Településtípusok szerint áttekintve a kérdést látjuk, hogy míg pl. a megyei jogú városok roma népességének harmada él gettószerűen, addig a vállalkozók e településtípusban egyáltalán nem szorultak gettóba, noha közel tíz százalék elkülönülten él. S bár a falvakban a legmagasabb a gettósodottan élő roma vállalkozók aránya, számuk így is jóval alatta marad a teljes roma népesség hasonló átlagának.

A lakóépület jellegének eloszlása a vállalkozók között és a roma népességben (%)

	Roma népesség	Vállalkozói minta
Hagyományos városi ház	15,2	45,3
Önálló ház	67,3	53,9
Szükséglakás, -épület, egyéb	17,5	0,9

Míg a roma népesség tizenhét százaléka szükséglakásban él, a vállalkozók között ez az arány elenyésző. Az, hogy a vállalkozók hagyományos falusi épületben, illetve családi házban vagy városias épületben élnek, alapvetően a település jellegzetességeitől függ, ugyanakkor erre a kérdésre nincs hatása a vállalkozás korának (azaz a régi vállalkozások tulajdonosai hasonló arányban élnek falusi vagy családi házban, mint a fiatal vállalkozások tulajdonosai).

A lakáshoz tartozó infrastruktúra eloszlása a vállalkozók között és a roma népességben (%)

	Roma népesség	Vállalkozói minta
Fürdőszoba	60,9	97,7
Lakáson belüli WC	54,1	97,2
Villany	98,6	99,7
Vezetékes víz	72,6	98,6
Csatorna	42,0	77,3

A vállalkozók túlnyomó többsége a szükséges infrastruktúrával ellátott lakásokban él, ellentétben a roma népesség egészével. Mivel ennél az adatnál felmerülhet, hogy esetleg a már stabilan működő vállalkozások „javítják ezt a statisztikát", megvizsgáltuk a vállalkozás korának hatását a lakás komfortjára vonatkozóan. Azt találtuk, hogy nincs ilyen hatás: tehát a legújabb vállalkozások tulajdonosai is jobb körülmények között élnek. Ez az adat viszont azt a természetes feltételezést erősíti meg, hogy a jobb körülmények között élők – még abban az esetben is, ha a jobb körülményt képviselő lakás gettóban található – nagyobb eséllyel képesek vállalkozni.

Az együtt élők átlagos lélekszáma és összetétele a vállalkozók között és a roma népességben (%)

Együtt élők	Roma népesség				Vállalkozói minta			
	átlag	19–34 éves	35–48 éves	49–62 éves	átlag	19–34 éves	35–48 éves	49–62 éves
Házastárs/ élettárs	61,7	59,5	79,9	60,5	92,5	85,7	93,8	97,6
Gyermek	63,9	59,1	81,6	58,2	91,3	83,1	93,9	95,3
Szülők	28,5	47,0	10,6	2,9	19,7	26,1	13,6	44,4
Testvér	17,7	29,2	4,0	4,3	12,3	20,5	7,0	10,0
Egyéb rokon	9,9	6,1	8,7	19,6	6,7	9,1	3,7	25,0
Más, nem rokon	3,1	2,8	2,1	5,4	2,1	2,4	1,2	

A roma népesség egészéhez képest a vállalkozók családjában átlagosan többen élnek; korcsoporttól függetlenül több közöttük a házas, többnek van gyermeke, illetve többen élnek együtt szülőkkel, testvérekkel és másokkal. Mivel az előző adatok a vállalkozók abszolút és relatív értelemben vett jobb körülményeit mutatták, az együtt élők számából arra a talán nem meglepő következtetésre jutunk, hogy a *vállalkozók családjának eltartóképessége lényegesen magasabb, mint a romák átlagáé.* Ugyanakkor – éppen mivel többen élnek együtt – az adat arról is beszél, hogy a *vállalkozók, kapacitásuk függvényében több szolidaritást is vállalnak rokonaikkal kapcsolatban*, mint szegényebb társaik; azaz nemcsak megengedhetik maguknak, hogy többen éljenek egy fedél alatt, de meg is teszik.

A gondolattal szemben kézenfekvő ellenvetés lehet az, hogy többek között azért lehetnek vállalkozók, mert sűrűbbek a rokoni kapcsolataik, amely kapcsolatok segítik őket a vállalkozásban, munkaerőt jelentenek stb. Tehát az adat nem a szolidaritásról szól, hanem a rokoni kapcsolatok „tőkésíthetőségéről". Ezt az ellenvetést egy próbának vetettük alá. Noha a szociális kapcsolati hálózatok erejét a továbbiakban elemezzük, kissé előreszaladva, épp a próba okán, ehelyütt is leírjuk a következőt. A vállalkozók egy része mondhatni kapcsolati vákuumban szenved, míg a skála másik végén azok foglalnak helyet, akiknek különösen erős a kapcsolataik hálója, és sok emberre számíthatnak. Az elemzés azt mutatja, hogy a kapcsolati hálózat ereje szinte független attól, hogy a vállalkozó háztartásában él-e valamely rokona, illetve hogy hány rokonnal él. Sajátos módon azok között, akik együtt élnek minden rokonukkal, ugyanúgy találunk elszigetelt embereket, ahogy a kevés rokonnal élők között erős kapcsolatokkal rendelkezőket. Ráadásul a kapcsolati hálózat ereje alapvetően befolyásolja a megszerezhető jövedelem mértékét; azaz *nem a rokoni szálak mennyisége tőkésedik, hanem az egyes emberek kapcsolatépítő képessége, és az ebből következő kapcsolati tőke válik financiális tőkévé.* Mindez azt a feltevést bizonyítja, hogy azon romák, akik vállalkozásuk következtében jobb anyagi nívón élnek a többieknél, egyúttal szolidárisabbak rokonaikkal. Mindez közvetlenül átvezet minket az anyagi erő kérdéseinek tárgyalásához.

Anyagi erő

A roma vállalkozók és családjuk anyagi erejét egy, az eddigi roma kutatásaink során már jól bevált módszerrel vizsgáltuk. Noha a különböző háztartáspanel vizsgálatokban bevett eljárás a háztartás anyagi nívóját különböző tartós fogyasztási cikkekkel mérni, esetünkben, az eddigi tapasztalatok fényében ez a módszer kevésbé vezet eredményre, mint a jövedelmi adatok forintértékének közvetlen lekérdezése. Ez utóbbi adatok az addigi kutatásaink tanulsága szerint meglehetősen megbízhatóak és a többi adattal egybevetve konzisztensen tagolják a megkérdezett sokaságot.

Az anyagi erőt tehát a továbbiakban két jelzőszámmal mérjük: egyrészt a vállalkozó által elért jövedelem mértékével, másrészt a családban egy főre jutó összjövedelem mértékével. Az első index arról beszél, hogy maga a vállalkozó a tevékenysége során milyen személyes jövedelmet képes elérni, a másik szám pedig arról, hogy családjának milyen az anyagi életnívója (ugyanis az egy főre eső jövedelembe beleszámítódik a házastárs, stb. által elért jövedelem is, ugyanakkor e jövedelmek egy főre eső mértékét a nem kereső családtagok – gyermekek, idősek, stb. – csökkentik).

A személyes jövedelem mértéke bizonyult a vállalkozás sikerét legjobban mérő indexnek is, ráadásul a vállalkozások intervallumjelleggel kérdezett mérlegadatai hiányosak (e kérdéseket nagy számban elutasították), miközben a személyes jövedelem adatai sokatmondóak.

Munkajövedelmek átlagos forintértéke a roma vállalkozók között, illetve a roma népességben, feltüntetve a kettő közötti szorzót – településtípus szerint (Ft)

	Roma népesség	**Vállalkozói minta**	**Szorzó**
Budapest	59 522	111 944	1,9
Megyei jogú város	27 082	157 000	5,8
Város	24 857	124 992	5,0
Község	21 779	127 671	5,9

A vállalkozók a roma népesség átlagához képest lényegesen jobb jövedelemhez jutnak: a Budapesten elérhető átlagjövedelmük mértéke relatíve a legkisebb, itt csak átlagosan a kétszeresét keresik a romák átlagának. Ezzel szemben a falvak vállalkozói az ottani roma átlagjövedelem hatszorosát keresik meg.

A településtípusonkénti differenciák persze a vállalkozók jövedelmei között már nem ilyen drámaiak, közel azonos, százezer forint körül ingadoznak. Azonban a különbségek érdekesek: a legalacsonyabb átlagos jövedelmet a budapesti vállalkozók érik el (noha a főváros a teljes népességre vetítve a legmagasabb átlagos jövedelmeket biztosítja). A megyei jogú városok roma vállalkozói érik el a legmagasabb átlagértéket, ugyanakkor szintén izgalmas adat, hogy a falvak vállalkozóinak jövedelme még kissé magasabb is mint a városiaké. (E kérdések kulcsa a vállalkozások jellemzőiben rejlik.)

Az urbanizációs foktól függő jövedelmi differenciák vállalkozó és nem vállalkozó romák között azonban kevésbé drámaiak, mint az iskolai fokozattól függő különbségek.

Munkajövedelmek átlagos forintértéke a roma vállalkozók között, illetve a roma népességben – nemek és iskolai végzettség szerint (Ft)

	Roma népesség			Vállalkozói minta		
	átlag	férfi	nő	átlag	férfi	nő
8 oszt. kevesebb	6 237	8 492	4 598	118 364	160 000	60 500
Általános iskola	19 298	22 646	15 354	1260 88	134 210	92 193
Szakmunkás-képző	43 585	48 570	34 428	128 100	131 410	116 083
Összes érettségizett	37 164	48 779	27 489	146 056	146 719	140 750
Egyetem, főiskola	77 219	94 448	69 167	108 500	113 333	105 750

Munkajövedelmek átlagos forintértékeinek szorzatdifferenciái a roma vállalkozók között, illetve a roma népességben – nemek és iskolai végzettség szerint

		Vállalkozó/roma népesség szorzó		Férfi/nő szorzó	
	átlagszorzó	férfi	nő	roma népességben	vállalkozóknál
8 oszt. kevesebb	19,0	18,8	13,2	1,8	2,6
Általános iskola	6,5	5,9	6,0	1,5	1,5
Szakmunkásképző	2,9	2,7	3,4	1,4	1,1
Összes érettségizett	3,9	3,0	5,1	1,8	1,0
Egyetem, főiskola	1,4	1,2	1,5	1,4	1,1

Az általános iskolát el nem végzett vállalkozók jövedelmi átlaga közel hússzorosa a hasonlóan befejezetlen általánossal rendelkező, de nem vállalkozó romákénak. Ez egyúttal abszolút értékben annyit jelent, hogy egy olyan vállalkozó, aki nem fejezte be az általánost, átlagosan annyi munkajövedelemhez jut, mint a vállalkozó budapesti romák átlaga, egyúttal valamivel magasabb átlagos jövedelemhez, mint a diplomás roma vállalkozók.

Az iskola jövedelmeket differenciáló hatása elsősorban a roma vállalkozók és nem vállalkozók között mutatkozik meg tehát; a vállalkozók körén belül az érettségizett vállalkozók vezetnek jövedelmi szempontból.

A jövedelmeket differenciáló nemi különbségek éppúgy megjelennek, mint a társadalom egészében. A roma népesség átlagában a férfiak 1,4–1,8-szeres értéket keresnek, mint a nők, köszönhetően a romák szempontjából roppant nyomott munkaerőpiacnak. A vállalkozók között a nemi differenciák már kevésbé erősek: a szakmunkás végzettségű vagy magasabb iskolai fokozatot végzett női vállalkozók csak hajszálnyival keresnek kevesebbet férfi társaiknál. Egyedül az általános iskolát el nem végzett roma női vállalkozók jövedelme alacsonyabb jelentősen a férfiakénál – de ez utóbbi elsősorban ágazati kérdés (az általánost be nem

fejezett nők elsősorban mezőgazdasági őstermelők és értékesítők, „kofák").

Végezetül tekintsük át a családok életszínvonalát jellemző, egy főre jutó jövedelmek alakulását. Az alábbi grafikon a roma népesség egészében, illetve a vizsgált vállalkozói kör családjában szemlélteti az egy főre jutó jövedelmek alakulását, mégpedig jövedelmi tizedenként. A szorzó az a szám, amely megmutatja, hogy az adott jövedelmi tizedbe tartozó vállalkozói családokban az egy főre jutó jövedelem hányszorosa a roma népesség azonos jövedelmi tizedbe eső családjai egy főre eső jövedelmi átlagának.

Egy főre jutó jövedelmek

A grafikon adatai többféle következtetés levonására alkalmasak. Egyrészt már előző vizsgálatokból is ismert, hogy a roma népesség egésze az életszínvonalat jellemző egy főre eső jövedelem tekintetében szinte szétszakadt. Az alsó két jövedelmi tizedben a családok egy főre jutó jövedelme nem éri el a tízezer forintot, illetve a roma népesség 70–90 százaléka létminimum alatt él.[11]

Noha adataink azt mutatják, hogy a roma vállalkozók viszonylag jól keresnek, a család életszínvonalát jellemző adatok szerint a vállalkozói családok 40–50 százaléka ugyancsak létminimum alatt él (bár a romák egészéhez mérten lényegesen jobb nívón).

A roma vállalkozók családjainak húsz-harminc százaléka viszont (ők esnek a felső két-három jövedelmi tizedbe) kifejezetten jó anyagi körülményekkel jellemezhető.

A szorzó értékei azt mutatják, hogy a vállalkozók és a nem vállalko-

11 A létminimum értéke a VDSZ számításai szerint 2003 legvégén (a roma népességre vonatkozó felvétel idején) 55 000 Ft volt, míg a KSH számítása szerint 31 000 Ft. Az eltérés a fogyasztói kosár számításából adódik.

zók családjainak körülményei közötti különbség a legalsó jövedelmi tizedben drámai: itt hússzoros különbséget találunk. Ne feledjük el azonban, hogy a roma népesség legalsó jövedelmi tizedbe eső családjaiban az egy főre eső jövedelem embertelenül alacsony, miközben látjuk, hogy a legalsó jövedelmi tizedbe eső vállalkozói családok egy főre jutó jövedelme is igen alacsony, jóval a szegénységi küszöb alatti. *Mindez annyit jelent, hogy a legalsó jövedelmi tizedbe eső vállalkozói és nem vállalkozói családok között a szegénység méretékében van különbség; mélyszegénység és szegénység különbségéről beszélhetünk.*

A felső hét jövedelmi tizedben ugyanakkor a vállalkozó és nem vállalkozó roma családok egy főre eső jövedelmi különbsége 2,5 és 1,8 között változik; e rétegekben a vállalkozó családok csak két–két és félszer élnek jobban, mint a nem vállalkozó romák családjai. *E két–két és félszeres különbség azonban már elegendő ahhoz, hogy relatíve jó színvonalról beszélhessünk.*

Természetesen a vállalkozások távlatokban mindenképpen jobb, és az időben növekvő jövedelmet biztosítanak a családnak. A következő táblázatban azt látjuk, hogy minél régebbi a vállalkozás, annál nagyobb jövedelmet biztosít nemcsak magának a vállalkozónak, de családjának is.

A családban egy főre jutó jövedelem és a vállalkozók jövedelme, a vállalkozások kora szerint (átlagos Ft értékek)

Vállalkozás kora réteg	Jövedelem/fő	Vállalkozó jövedelme
2 éves vagy fiatalabb	46 499	101 100
2–4 éves	53 799	120 980
4–6 éves	62 621	130 216
6 évesnél régebbi	71 174	170 920

Az elmondottak összefoglalásaként annyit jegyzünk meg, hogy noha a vállalkozó és nem vállalkozó romák (mint egyének) közti jövedelmi különbségek átlagosan két–hatszoros arányúak, e két csoportban a családok életnívója közti különbségek már átlagosan csak két–két és félszeresek. E különbségnek többek közt az is oka, hogy a vállalkozók családjai átlagosan több embert tartanak el. A vállalkozói létforma következtében nemcsak maguk a vállalkozók élnek jobban, mint a roma átlag, de egyúttal több közvetlen hozzátartozójuk is részesedik a többletjavakból. (Mindebben még nem szerepel az a kérdés, hogy a vállalkozások a helyi közösség tagjainak egy részét is munkához juttatják.) A vállalkozások – időbeni perspektívában – emelkedő jövedelmet biztosítanak.

Kapcsolati tőke

Az előzőekben már röviden utaltunk arra, hogy a közvetlen rokoni kötelékek száma nem azonos azzal, hogy valaki milyen mennyiségű és erejű kapcsolatokkal rendelkezik; másként fogalmazva hogy milyen a kapcsolati tőke ereje, nagysága.

A kapcsolati tőke financiális tőkévé konvertálhatósága általában is igen lényeges kérdés, jelentős különbséget teremt a társadalom tagjai, illetve egyes eltérő kapcsolati tőkével rendelkező csoportjai között. Ez a kérdés a vállalkozók esetén különösen élesen vetődik fel; az elemzés során ugyanis lényeges megvizsgálni, hogy a kapcsolati tőke (amelyet a vállalkozók egyrészt személyes tehetségük mértéke szerint építenek ki, másrészt e tőke önmagát képes gerjeszteni) hogyan járul hozzá a vállalkozás sikeréhez, közvetve vagy közvetlenül a vállalkozó által elkérhető jövedelemhez. Ugyancsak lényeges, hogy a kapcsolati tőke mennyire váltja ki, vagy éppen helyettesíti az iskolai, illetve szakmai végzettséget, a szakismeretet, a rendelkezésre álló pénzt stb. E kérdésekre adható válaszok nem csak és nem elsősorban elméleti szempontból érdekesek: az iskolai végzettség átlagos szintjének emelkedése generációk közti kérdés.[12] A családban rendelkezésre álló pénz (a befektethető tőke) mennyisége ugyancsak nem áll korlátlanul rendelkezésre azon családokban, amelyek a jövőben vállalkozni szeretnének. A kapcsolatok mennyiségének növekedése, illetve az ehhez szükséges kapcsolatépítő képesség azonban fejleszthető, és nem igényel hosszadalmas vagy éppen graduális képzést.

A kapcsolati tőkemodellek hagyományos megközelítései ugyan roppant differenciált képet festenek az emberek kapcsolati típusairól, azonban nem képesek igazán számot adni e tőke nagyságáról, illetve nem teszik lehetővé a kapcsolati tőke konvertálhatóságának precíz mérését. Ebből a felismerésből kiindulva egy, a szociológiában, illetve általában a társadalomtudományokban újszerű megközelítést alkalmaztunk, a szociális kapcsolatok sűrűségét a skálafüggetlen hálózatok elméletének segítségével vizsgáltuk.[13]

Felesleges elméleti kitérő nélkül, röviden megfogalmazva; az elsődleges kérdésfeltevés roppant egyszerű, és úgy hangzik, hogy az egyes embereknek hány olyan kapcsolatuk van, amelyekre a mindennapi életben valóban támaszkodhatnak probléma, baj, vagy megoldandó feladat esetén. A mérés során kialakítunk egy indexet, amely az egyes emberek illetve csoportok szociális kapcsolati sűrűségét jellemezi. E kapcsolati sűrűséget jellemző számmal meglehetős pontossággal vagyunk képesek jellemezni a kapcsolati tőke nagyságát, *egyúttal* erejét; ennek megfelelően az index segítségével azután akár oksági elemzések szintjéig juthatunk el.

A mérőeszközben három élethelyzetre, problématípusra vonatkozóan

12 Nyilván lényeges a felnőttkorban, pótlólag megszerezhető képzettség, azonban harmincas évei múltával, az adatok fényében igen kevesen szereznek pótlólag valamilyen befejezett alapvégzettséget (általános iskola, szakma, érettségi). Legalább is ezt mutatják a roma népesség egésze körében felvett adataink. A magasabb iskolai végzettség alapvetően a következő generációban jelenik meg.

13 Az elmélet alkalmazhatóságát előző, már hivatkozott, a roma népesség egészének körében végzett kutatásunk alkalmával teszteltük, kiváló eredménnyel. A skálafüggetlen hálózatok elmélete alig ötéves pályafutása során hihetetlen karriert futott be, elsősorban a matematikai alapokra épülő természet- és társadalomtudományokban; lehetővé téve azoknak a természetesen fejlődő hálózatoknak a leírását, amelyek egyes elemei, mint a hálózat szemei önálló aktorként viselkednek. Minderről bővebben: Barabási Albert-László: A hálózatok új tudománya. Magyar Könyvklub, Bp. 2003.

tettünk fel kérdéseket A válaszolók egyrészt jelölhették, hogy akire számíthatnak, milyen szociometriai távolságban helyezkedik el tőlük (rokon, közeli jóbarát, ismerős), másrészt válaszoltak arra, hogy az egyes problématípusok esetén az egyes szociometriai távolsági fokozatokat képviselők közül összesen hány főre számíthatnak. A megkérdezett három problématípus az élet három olyan határhelyzetét reprezentálja, amelyben lényeges az informális, személyközi segítség: milyen szociális távolságban, egyúttal hány főre számíthat, ha tágan fogalmazva „bajban" van, ha pénzt kell kölcsönkérnie, illetve ha ügyes-bajos dolgokat kell elintézni.

Az egyes problématípusok nem egyenrangúak: lényegesen kevesebb ember számíthat bárkire is, ha pénzt kell kölcsön kérnie, mint a másik két problématípus esetében; hasonlóképpen: ha van kire számítani az anyagi bajban, ez akkor is kevesebb személy, mint más esetben.

A nyers adatokat megvizsgálva azt tapasztaljuk: meglehetősen nagy a valószínűsége annak, hogy ha valaki a bajban nem számíthat senkire, úgy az ügyes-bajos dolgokban sem. Hasonlóképpen: ha valaki igen sok emberre számíthat, amikor kölcsönre szorul, akkor nagy valószínűséggel sok emberre számíthat más probléma esetében is stb. Ezek az adatok tehát egy sokdimenziós kapcsolati teret írnak le, ugyanakkor ebben önmagában egyelőre semmilyen meglepőt nem látunk: az adatok mindennapi tapasztalatainkat erősítik meg. Célunk azonban az, hogy ezekből az adatokból olyan újabb adatokat generáljunk, amelyekkel azután a kapcsolatok sűrűségére és erejére következtethetünk. A megoldást a kapcsolatsűrűségi index bevezetése adja.

Említettük, hogy a skálafüggetlen hálózatok elméletében a kapcsolatok számossága döntő tényező. Az iméntiekben láttuk, hogy az egyes emberek nemcsak e számosság tekintetében különböznek, hanem a kapcsolat erejében is; van, aki nem számíthat senkire semmiben, van, aki csak pénzt nem tud kölcsönkérni, illetve vannak olyanok, akik szinte mindenben számíthatnak néhány távoli ismerősre is. Nyilvánvaló tehát, hogy a kapcsolat számossága és az adott kapcsolat szociális távolsága egyaránt meghatározza azt, hogy valakinek mekkora az a szociális tőkéje, amely védőháló funkciót is elláthat.

Láttuk, hogy az élethelyzet, a probléma típusa épp úgy differenciáló tényező, mint a szociális távolság, ez utóbbit azonban jól tudjuk súlyozni, mivel a rokonok, a barátok, illetve az ismerősök közötti távolság jobban meghatározható, mint a három életprobléma közötti távolság. A következő lépésben tehát az egyes problématípusokra vonatkozóan meghatároztuk a kapcsolatok erejét jellemző számot. Mivel a kapcsolatok számossága a döntő, ezért az az ember, aki sok más emberre számíthat, „sűrűbb" szociális hálóval jellemezhető, tehát az indexet kapcsolatsűrűségi indexnek nevezzük. Mivel az egyes szociális távolságban elhelyezkedők segítsége nem azonos súlyú, ezért a kapcsolatok számát (hány főre számíthat) súlyozni kell a szociális távolsággal: minél nagyobb szociális távolságban helyezkedik el valaki, segítsége annál nagyobb súllyal határozza meg a kapcsolat sűrűségét (kisebb valószínűségű, tehát értékesebb egy távoli ismerős segítsége, mint egy rokoné).

A súlyozott kapcsolatsűrűségi indexet az adott problématerületre tehát úgy számoljuk ki, hogy az egyes szociális fokozatot képviselők sú-

lyozott számának összegét osztjuk az adott szociális távolságot az adott problématerületen képviselők számának csoportátlagával.

A végső index a három problématerületre érvényes súlyozott kapcsolatsűrűségi index átlaga. Az index eloszlásfüggvénye, az elméleti várakozásoknak megfelelően egy hatványfüggvény. Igen kevés számú ember rendelkezik nagyon sűrű, azaz igen nagyszámú, sok területre kiterjedő szociális kapcsolattal, amelyeket rokonok és távoli ismerősök egyaránt alkotnak, míg a vállalkozók zömének kapcsolati sűrűsége átlagos vagy viszonylag alacsony. A vállalkozók sokaságából csak maroknyi olyan ember találunk, akiknek kapcsolati tőkeereje (kapcsolatsűrűségi indexe) több nagyságrenddel meghaladja a vállalkozók átlagának felső korlátját; ők minden bizonnyal egyúttal közösségük központi figurái, a közösségi háló csomópontjai.

A következőkben, az eddigi gyakorlatnak megfelelően, elsőként összehasonlítjuk a vállalkozók, illetve a teljes roma népesség kapcsolati tőkeerejét jellemző értékeket.

Az egyes szociális tőkeerővel (kapcsolati háló-sűrűséggel) jellemezhetők eloszlása a roma népességben és a vállalkozók között (%)

Index rétegek	Réteg elnevezése	Roma népesség	Vállalkozói minta
0–0,5	kapcsolati vákuum	31,2	25,3
0,51–1	gyenge háló	17,2	10,7
1,1–2	közepes háló	24,9	19,9
2,1–5	erős háló	18,2	37,4
5 felett	extra erős háló	8,5	6,7

A cigány népesség közel harmada (31,2 %) viszonylagos vagy abszolút kapcsolati vákuumban él, azaz nem vagy alig számíthat érdemben másokra az élet néhány jellemző, szolidaritást és tevőleges segítséget igénylő helyzetében. A vállalkozók között is viszonylag sokan, 25 százaléknyian élnek kapcsolati vákuumban.

A roma népességben gyenge, közepes vagy erős kapcsolati hálóval rendelkezők aránya viszonylag közel áll egymáshoz: 17–25 százalék között mozog. Ezzel szemben a vállalkozók zöme, 37 százaléka erős kapcsolati hálózattal rendelkezik, az ő kapcsolati tőkeerejük magas.

A másik végletet azok adják, akik igen erős kapcsolati hálózattal bírnak, sok embertől sok mindenre számíthatnak. Az ő arányuk a legalacsonyabb: a roma népességben mindössze 8,5 százalék, a vállalkozók között pedig 6,7 százalék. Ugyanakkor a hálózatok elméletéből jól ismert jelenség, hogy a hálózatok jellegzetességétől tökéletesen függetlenül tesznek ki mindig igen kis százalékot a központi figurák, csomópontok (esetünkben ők jellemezhetők az extra nagy szociális tőkével). Az ugyanis,

hogy valaki képes ilyen erős hálózatot kiépíteni, kevesek sajátja, mert ritka, karizmatikus képességet feltételez.[14]

Az egyes kapcsolati tőkeerővel jellemezhető vállalkozók átlagos kapcsolatszáma (fő)

	Átlag	Maximum
Kapcsolati vákuum	0,2	1,1
Gyenge háló	0,8	2,8
Közepes háló	1,4	4,4
Erős háló	2,6	6,9
Extra erős háló	5,8	19,1

Az adatokban azt követhetjük nyomon, hogy az egyes szociális tőkeerővel jellemezhetők átlagosan és maximálisan hány emberre támaszkodhatnak az élet kritikus pillanataiban; míg az elszigeteltségben élők kapcsolatai roppant gyengék, addig a hálózati csomópontot jelentők efféle kapcsolatszáma roppant magas, maximum húsz, de átlagosan is hat ember. E vállalkozók legnagyobb hányadát kitevő, erős kapcsolati tőkével rendelkezők ugyancsak sok emberre számíthatnak – átlagosan két és fél, maximum hét főre.

A fentiekből logikusan két kérdés adódik: az első az, hogy miként függ a kapcsolat ereje a vállalkozás korától, illetve hogy van-e különbség a szegregáltan vs. asszimiláltan élő roma vállalkozók között. Az első kérdés egyebek közt azért érdekes, mert ennek révén képet kaphatunk arról, hogy már a kezdő vállalkozók is erősebb kapcsolatokkal jellemezhetők-e, mint a roma népesség (ez esetben nyilván az, hogy valaki vállalkozást indít, összefügghet kapcsolatai erejével), illetve hogy miként változik a kapcsolati tőkeerő a vállalkozás előrehaladtával.

Az egyes kapcsolati tőkeerővel jellemezhető vállalkozók eloszlása a vállalkozás kora szerint (%)

	Roma népesség átlaga	2 éves vagy fiatalabb	2–4 éves	4–6 éves	6 évesnél régebbi
Kapcsolati vákuum	31,2	25,6	22,8	23,4	19,5
Gyenge háló	17,2	17,1	19,6	22,1	11,7
Közepes háló	24,9	29,3	25,0	24,7	16,9
Erős háló	18,2	23,2	27,2	26,0	46,8
Extra erős háló	8,5	4,9	5,4	3,9	5,2

Az adatok azt mutatják, hogy valóban még a legfiatalabb vállalkozások vezetői is valamivel több kapcsolati tőkével rendelkeznek, mint a

14 A hálózati kutatások szerint az extra erős hálózattal jellemezhető „csomópontok" eloszlása bármely hálózati populációban közel azonos. A roma népességben talált nyolc százaléknyi, illetve a vállalkozók között talált közel hét százaléknyi „csomópont" tehát nem jelent valódi eltérést.

romák átlaga (ezt a tényt nem befolyásolja, hogy a legfiatalabb vállalkozók között a központi figurák aránya némileg kisebb).

A vállalkozás kora viszont alapvetően azt határozza meg, hogy a vállalkozók abszolút értékben és belső arányaikban egyaránt egyre több kapcsolati tőkére tesznek szert, mint a romák átlaga. Ugyanakkor ha a vállalkozás kora szerint magukat a vállalkozókat hasonlítjuk össze, azt látjuk, hogy körükben enyhén csökken ugyan a kapcsolati vákuumban élők, vagy a gyenge kapcsolatokkal rendelkezők aránya, ugyanakkor az a meghatározó, hogy az idősebb vállalkozások tulajdonosai már erős kapcsolati tőkére tehettek szert. Ez azonban csak az átlagosan hatéves vállalati kort meghaladóan érvényesül. Működik tehát a szakirodalomban az „aki gazdag, még gazdagabb" megjegyzéssel illetett jelenség, de nem azonnal, hanem egy stabil vállalati kor után.

Az egyes kapcsolati tőkeerővel jellemezhető vállalkozók eloszlása a lakóhely jellege szerint (%)

	Szegregált	**Vegyes**	**Asszimilált**
Kapcsolati vákuum	44,1	18,4	**33,3**
Gyenge háló	16,9	18,0	14,8
Közepes háló	13,6	25,1	24,1
Erős háló	18,6	**33,9**	25,9
Extra erős háló	6,8	4,6	1,9

A vállakózókat jellemző kapcsolati tőkeerő már igen komoly mértékben különbözik a vállalkozások székhelyét jelentő, eltérő szegregáltságú települések vagy településrészek szerint (ahol a mintánkban szereplő vállalkozók élnek). Ez a jelenség viszont semmiképpen sem magyarázható mással, mint a települések jellegének hatásával: milyen erejű kapcsolatokat képesek kiépíteni azokon a vállalkozók.

A szegregált helyzetben élők között igen magas az elszigeteltek aránya – egyúttal itt találjuk a relatíve legtöbb erős kapcsolati tőkével rendelkezőket is. A másik végleten a teljesen asszimiláltan élő vállalkozók között ugyancsak magas az elszigeteltek aránya, ráadásul körükben találjuk a legkevesebb erős kapcsolati tőkével rendelkezőt. *A köztes állapot – amikor romák és nem romák vegyesen élnek egy településen vagy településrészen – hatását tekintve igen jelentős: ez a lakóhelyi állapot teszi lehetővé a legtöbb erős kapcsolati hálót, azaz ebben a helyzetben rendelkezik a legtöbb roma erős kapcsolati tőkével*. A tény egy ismert szociálpszichológiai jelenséggel függ össze: a kapcsolatok mintázatának, gazdagságának *lehetősége* erősen összefügg azzal, hogy milyen gazdagok és erősek lesznek a kapcsolataink. A szegregált körülmények „szürkévé" teszik a kapcsolatokat, míg az asszimiláltan élő romák elszigetelődnek; az igazán erős kötelékeket a kulturális sokszínűség valószínűbbé teszi.

A vállalkozók jövedelmét befolyásoló fő tényezők

A személyes jövedelem mértéke nemzetközi viszonylatban is az egyik legjobban bevált indexe a vállalkozás sikerének, e siker mérhetőségének. Ez az elemzés egyrészt azért fontos, mert kiválóan méri a nem közvetlen gazdasági-gazdálkodási kérdésekből, hanem az egyének és családok jellemzőiből fakadó hatásokat. Másrészt, és nem utolsó sorban, az „üzletmenet" bizonyos oldalai az empirikus kutatás módszerével nehezen mérhetők, holott erősen befolyásolják, sok esetben pedig alapvetően meghatározzák az egyének jövedelmét; ez pedig a fekete- vagy szürkegazdaság kérdése.

A kérdőívet úgy építettük fel, hogy először a személyes, illetve a háztartásra, családra vonatkozó kérdéseket tettük fel, s csak ezután tértünk rá a gazdálkodást illetve a céget firtató kérdésekre. Mint már korábban jeleztük, az egyéni jövedelmekre adott válaszok általában is megbízhatóbbak, mint a vállalkozás gazdasági paramétereire vonatkozóak.[15] Adatfelvételünk azt mutatja, hogy a vállalkozások prosperitásának egyik legjobb mutatója a vállalkozó egyéni jövedelme, ugyanis ez – épp a válaszok sajátos megbízhatósága okán – már tartalmazza az általános „üzletmenet" következményét (bizonyos mértékig feketegazdaságostul).

Arról sem szabad megfeledkezni, hogy azon vállalkozók esetében, akik pl. őstermelőként, építőipari vállalkozóként stb. egy bizonyos százalékban „feketén" foglalkoztatott munkaerővel is dolgoznak, a vállalkozás még oly korrekten bevallott, de jure adatai alig mondanak valamit az üzletmenet valóságáról; miközben eme valóság alapvetően határozza meg életüket és munkájukat. Hasonló mondható el pl. azokról az egyéni vállalkozókról is, akik tényelegesen kevés foglalkoztatottal dolgoznak (vagy legtöbb esetben a családtagjaikkal), ugyanakkor – mint az a honi mikrovállalkozások napi gyakorlatából ismert – könyvelésük enyhén szólva hézagos vagy összetákolt.

Elsőként kezdjük azokkal a tényezőkkel, amelyek minden hiedelem dacára érdemben alig befolyásolják a roma vállalkozók által elérhető jövedelem mértékét.

Az iskolai végzettség és a jövedelmek kapcsolatáról írtaknál láttuk, hogy noha az érettségivel rendelkező vállalkozók keresnek a legjobban, az általános iskolát el nem végzettek jövedelme alig marad el a vállalkozói átlagtól. A többváltozós eljárások közül variancia analízissel vizsgáltuk azt, hogy milyen oksági hatása van az iskolai végzettségnek a jövedelemre, s azt találtuk, hogy nincs oksági kapcsolat, ami annyit jelent, hogy végső soron az iskolai végzettség a látszat ellenére nem meghatározó az elért jövedelem mértékében.

Ugyancsak nincs érdemi hatása az elérhető jövedelemre a vállalkozás korát megelőző gazdasági aktivitásnak: a legfiatalabb, az iskolapadból nemrégiben kikerültek kivételével az elért jövedelmek százharminc-ezer

15 Ez természetesen elsősorban a mikro- és kisvállalkozások esetén van így. Abban az esetben, ha nagyvállalatok vizsgálatát végzik, a fő mérlegadatok – azok kötelező nyilvánossága miatt jól vizsgálhatók. Azonban a kisvállalkozók egyrészt nem feltétlenül ismerik fejből ezeket az adatokat, másrészt vonakodnak azokat közölni, harmadrészt egy ilyen adatfelvétel esetén a nyilvános mérlegadatok hozzáférhetetlenek.

forint körül mozognak – függetlenül attól, hogy a vállalkozó előzőleg dolgozott, munkanélküli volt, vagy gyermeket nevelt. A variancia analízis ugyanezt a függetlenséget erősíti meg.

A jövedelmekre enyhe – de nem döntő – hatást gyakorló tényezők a következők:

A vállalkozók közül a középgeneráció képes vállalkozásából a legjobb jövedelemhez jutni, az idősebb generáció pedig a legkevésbé. Az eltérések azonban nem kifejezetten jelentősek; a variancia analízis eredménye azt mutatja, hogy a vállalkozók életkorának a jövedelemre gyakorolt hatása mindössze 1,5 százalék (ez annyit jelent, hogy a számtalan lehetséges ok közül a kor ilyen kis mértékben járul hozzá a jövedelmek szórásához).

A lakóhely szegregáltsági foka ugyancsak befolyásolja a jövedelmeket, ráadásul érdekes módon a szegregált, de nem gettósodott körülmények között élő vállalkozók javára. A variancia elemzés azonban azt mutatja ki, hogy a lakóhely hatása ugyancsak alacsony, mindössze 1,4 százalék.

Érdemes itt egy kérdésnél megállni: miért keresnek a legjobban a szegregáltan, de nem gettóban dolgozó vállalkozók? A válasz voltaképp igen kézenfekvő: ezeken a területeken találnak – a többi vállalkozóhoz képest – relatíve legolcsóbban munkaerőt (sok esetben feketén, tehát jobb a rentabilitásuk).

A vállalkozások átlagos kora komoly befolyásoló tényezője a jövedelmeknek; a legfiatalabb és a legidősebb rétegbe tartozó vállalkozások tulajdonosainak jövedelme között hatvanezer forint különbség van. A variancia analízis ráadásul azt mutatja, hogy ez a tényező már erős oksági hatást is gyakorol: 9,7 százalékban határozza meg, hogy milyen jövedelmet ér el a vállalkozó.

A vállalkozás ágazata ugyancsak erősen meghatározza a jövedelmeket: összességében 8,1 százalékos oksági hatást gyakorol. Legjobban azok a vállalkozók keresnek, akik kizárólag építőipari vállalkozást vezetnek, másodsorban a mezőgazdasági vállalkozók. (E kérdések ugyancsak nem függetlenek a feketén alkalmazott munkásoktól.) Legkevésbé azon vállalkozók járnak jól, akik párhuzamosan többféle ágazatban vállalkoznak. Egyedül azok a vállalkozók keresnek átlag felett, akik mezőgazdasági, és emellett kereskedelmi vállalkozást üzemeltetnek (a saját vállalkozásuk „integrátorai").

Végül legutoljára hagytuk azt a hatást, amely egyrészt a legerősebben befolyásolja a jövedelmek alakulását, másrészt igen közel áll a mindennapok informális tapasztalataihoz, harmadrészt amely felé a gazdaságpolitika mind ez idáig a legkevesebb figyelemmel fordult: ez pedig a szociális kapcsolati tőke, a kapcsolatok erősségének jövedelmet meghatározó hatása.

Kapcsolati tőkeerő rétegek	**Ft átlag**
Kapcsolati vákuum	106 266
Gyenge háló	105 220
Közepes háló	111 792
Erős háló	158 881
Extra erős háló	200 563

Ez az egyetlen hatás, amelynek két ellentétes végpontja között kétszeres jövedelmi különbséget találunk, ezen belül a legerősebb kapcsolati tőkével rendelkező vállalkozók átlagos jövedelme a vállalkozók összátlagához képest kiemelkedően magas. A kapcsolati tőke jövedelmet meghatározó oksági ereje magasabb, mint a többi hatásé: 12 százalék.[16]

Érdemes néhány hatás együttes jövedelmet befolyásoló erejét is számításba venni; a variancia analízis eredményei így a következők:

– a vállalkozás korának és a lakóhely szegregáltsági fokának együttes hatása 12 százalék,

– a vállalkozás korának és a vállalkozó kapcsolati tőkeerejének együttes hatása 19 százalék,

– a vállalkozás korának, a vállalkozó kapcsolati tőkeerejének, valamint a lakóhely szegregáltsági fokának együttes hatása már 22,4 százalék, ugyanakkor a legmagasabb a hatása

– a vállalkozás korának, a vállalkozó kapcsolati tőkeerejének, valamint a művelt ágazatnak együttesen van: ez már a jövedelmet 26,1 százalékban határozza meg.

A vállalkozó jövedelmét befolyásoló tényezők összefoglalásaként tehát érdemes kiemelni, hogy míg pl. az iskolai végzettség vagy a munkatapasztalatok hatása elenyésző, addig önmagában legerősebb hatásuk a kapcsolatoknak van. Mindez nem azt jelenti, hogy iskolai végzettség nélkül bárki vállalkozhatna, sőt!, viszont a már életképesnek bizonyult vállalkozók esetében a fenti megállapítás nagyon is érvényes. Mindez annyit is jelent, hogy a vállalkozói sikerességet befolyásoló egyik legerősebb tényező tökéletesen humán természetű – és mint ilyen, nemcsak hogy fejleszthető, de megfelelő, a vállalkozói léthez szükséges kapcsolatokat építő „networking", vagy a kapcsolatok inkubálása hatalmas távlatokat nyithat meg a roma vállalkozások fejlesztésében.

A roma vállalkozások fő típusai, kudarc és sikertényezők

A vállalkozói lét, illetve a vállalkozó személyiségének egyik jelentős aspektusa az a kérdés, hogy miként gondolkodik a vállalkozás sikereihez szükséges anyagi és humán erőforrásokról, mit tekint fontosnak vagy kevésbé fontosnak. Ugyancsak lényeges, és az előbbi kérdéstől korántsem független, hogy miként szemléli a vállalkozását: mely erőforrásai hiányoznak, illetve melyekben erős. Az első kérdéskörre adható válaszok tehát elsősorban az értékek szemléletéről adnak számot, míg a második a vállalkozás „önképéről". E kettőből együttesen a vállalkozó (avagy a vállalkozás) vállalkozói személyiségére, illetve e személyiség típusaira lehet következtetni.

A kutatás során megkíséreltünk választ kapni arra a kérdésre is, hogy milyenek a roma vállalkozók ill. vállalkozások, s melyek azok a tipikus jegyeik, amelyek bőven túlmutatnak az ágazatból, méretből, rentabilitás-

16 A mérés próbája: a jövedelem befolyásolja-e a kapcsolati tőkét? Eredményeink szerint lényegesen kevésbé, mint a kapcsolatok ereje a jövedelmet.

ból kikövetkeztethető purista leírásokon. Egy vállalkozás ugyanis nyilvánvalóan lényegesen több, színesebb valóság, mint amennyi a mikrogazdasági modelljéből következik: gondolkodásmód, tapasztalatokból feltáruló szükségletek és vállalkozói-gazdasági valóság szoros egysége. Nem szabad elfeledni, hogy a vizsgált vállalkozói kör nagyobb része egyén, magánvállalkozó, ráadásul a kisebb vállalkozásokat is alapvetően a tulajdonos személyisége, hagyományai, értékei határozzák meg.

A roma vállalkozók típusainak vizsgálata során a gondolkodásmód és a szükségletek mátrixából következtetünk a valóságra – majd az így kialakuló modellt a valóság kemény tényei (iskolai végzettség, ágazat, jövedelem) igazolják vissza. E visszaigazolás után, a munka folyamatában adunk nevet a kialakult típusoknak.

Az alkalmazott módszer a következő volt: a munka során megkértük a vállalkozókat, hogy összesen tizennyolc olyan terület fontosságát ítéljék meg a vállalkozói siker szempontjából, amelyek valamilyen erőforrást jelentenek (materiális erőforrások, ismeretek, bizonyos szellemi előkészítő tevékenységek, kapcsolatok[17]). Ezek után megkértük a vállalkozókat, hogy ugyane tizennyolc terület vonatkozásában ítéljék meg, mennyire állnak ezek rendelkezésükre, milyen mértékben hiányoznak vagy elegendőek. A válaszokat mindkét kérdéskör esetében skálákon adhatták meg.

Első lépésben a két kérdésben a tizennyolc-tizennyolc területre adott skálaadatok faktorait elemeztük. A faktorelemzés eredménye a következő.

A vállalkozói siker szempontjából három terület különül el, amelyeknek a következő elnevezést adtuk:

– üzleti ismeretek (gazdasági folyamatok, bankok, pályázatok stb. ismerete),
– üzleti potenciál (pénz, valamint piac, vevők, szakma stb. ismerete),
– kapcsolatok, támogatók.

A szükségletek illetve a hiányok szempontjából négy faktor alakult ki:

– üzleti ismeretek,
– üzleti potenciál,
– nem romák támogatása,
– pénz és a roma közösség támogatása.

A vállalkozói profilt ezek után a sikerhez vezető, vallott értékek, illetve a szükségletek erőterében értelmeztük. Ennek megfelelően a két faktorrendszer faktoregyütthatóival együttesen dolgoztunk tovább. A második lépésben a két faktorrendszer együtthatóival clusterelemzést végeztünk. A munka során hat stabil cluster alakult ki.

Az alábbi táblázatban – egyelőre a clusterek, tehát a vállalkozói típusok – elnevezése nélkül a faktoregyütthatók átlagait tüntettük fel. A sikertényezők esetében a negatív értékek azt jelentik, hogy az adott cso-

17 Az erőforrások a következők: pénz, forgótőke, szakismeretek, vállalkozói ismeretek, a piac, a vevők ismerete, üzleti terv, a konkurencia ismerete, hazai vagy nemzetközi gazdasági folyamatok ismerete, állami támogatások ismerete, pályázatok ismerete, banki szolgáltatások ismerete, pályázatírási ismeret, üzleti terv-írás ismerete, hitelkérelem-írás ismerete, hasznos kapcsolatok, a roma közösség támogatása, a helyi, nem roma közösség támogatása, helyi hivatalnokok támogatása, minisztériumok támogatása.

portba tartozó vállalkozók az adott faktor alkotóit inkább feleslegesnek tekintik, a pozitív érték jelentése tehát a szükségesség. A szükségletek/hiányok esetén a negatív értékek azt jelölik, hogy az adott csoportba tartozó vállalkozók az adott faktor alkotói tekintetében inkább hiányt szenvednek, míg a pozitív értékek azt jelentik, hogy az adott tényező megléte számukra elegendő, nem szenvednek hiányt.

Kialakult clusterek a sikertényezők, illetve a szükségletek–hiányok mértékét jelző faktoregyüttható átlagain (elnevezés nélkül)

	Sikertényezők			Szükségleti/hiánytényezők			
	ismeretek	potenciál	támogatók	ismeretek	potenciál	gázsók támogatása	pénz, romák támogatása
cluster 1	–1,3114	0,5390	0,5455	–1,4542	0,8978	0,0069	–0,1755
cluster 2	0,6553	0,1768	0,8489	0,6310	1,0097	1,7429	0,2016
cluster 3	–0,9384	0,7170	–0,1363	0,9227	–0,6305	0,0153	–0,7405
cluster 4	0,5144	0,5234	–1,3673	0,1406	1,1516	–0,8301	–0,6396
cluster 5	0,5418	0,0034	0,3599	–0,4032	–0,5476	0,0997	–0,2401
cluster 6	–0,2662	–1,4800	–0,5562	0,2783	0,0100	–0,7259	1,6845

Némi szemrevételezés során feltűnő: a vállalkozók egyes típusait, csoportjait jelentő clusterek között találunk olyat, amelyben a vállalkozók ellentmondásosan válaszolnak. Van olyan csoport, amely egy értéktényezővel kapcsolatban jelzi, hogy számára az inkább felesleges – egyúttal az adott tényezőről azt is vallja, hogy inkább hiányzik. Tehát egyszerre felesleges valami és hiányzik is. Épp ezért elsőként – és a tartalomtól függetlenül – a fő variációs csoportokat nevezzük el:

– valami inkább felesleges, egyúttal inkább hiányzik: „zavar"
– valami inkább felesleges, egyúttal inkább elegendő:„feles bőség"
– valami inkább szükséges, egyúttal inkább elegendő:„minden OK"
– valami inkább szükséges, egyúttal inkább hiányzik: „valós hiány"

E variációk értelmezése után már a clustercsoportokat is értelmezhetjük, és nevet adhatunk nekik.

	Típusnév	Eloszlás %
cluster 1	tradicionális, talajavesztett	9,0
cluster 2	képzett, jól pozicionált	9,8
cluster 3	képzetlen, elszigetelt	16,9
cluster 4	mindennek dacára vesztes	11,0
cluster 5	átlagos	36,7
cluster 6	tradicionális, született vállalkozó	16,6

Tekintsük át a csoportok jelentését a két faktorcsoport együttható átlagain megjelenő értékek szerint.

A vállalkozói típusokat jelentő clusterek a két faktorcsoport struktúrán

1. Tradicionális, talajavesztett		
	vállalkozói ismeretek:	zavar
	vállalkozói potenciál:	minden OK
	kapcsolatok, pénz:	valós hiány
2. Képzett, jól pozicionált		
	vállalkozói ismeretek:	minden OK
	vállalkozói potenciál:	minden OK
	kapcsolatok, pénz:	minden OK
3. Képzetlen, elszigetelt		
	vállalkozói ismeretek:	feles bőség
	vállalkozói potenciál:	valós hiány
	kapcsolatok, pénz:	valós hiány
4. Mindennek dacára vesztes		
	vállalkozói ismeretek:	éppen hogy OK
	vállalkozói potenciál:	minden OK
	kapcsolatok, pénz:	zavar
5. Átlagos		
	vállalkozói ismeretek:	valós hiány
	vállalkozói potenciál:	valós hiány
	kapcsolatok, pénz:	valós hiány
6. Tradicionális, született vállalkozó	vállalkozói ismeretek:	feles bőség
	vállalkozói potenciál:	inkább feles bőség
	kapcsolatok, pénz:	gázsó kapcsolatokból hiány, roma kapcsolatokból feles bőség

Az alábbiakban az egyes csoportokat azok nagyságának sorrendjében írjuk le, egyúttal némi további türelmet kérünk a figyelmes olvasótól; a csoportok elnevezésének okai a későbbi elemzések során jobban megvilágosodnak.

Átlagos. A roma vállalkozók 36,7 százalékát kitevő csoport mindhárom területen valós hiányt él át; épp olyan mértékben érzik szükségét a vállalkozói ismereteknek, potenciálnak, kapcsolatoknak (és pénznek), mint amilyen mértékben azt érzékelik, hogy e forrásokból hiányt szenved a vállalkozásuk.

Tradicionális, született vállalkozó. E csoport nem jelentéktelen arányú, összesen 16,6 százalékát alkotja a vizsgált vállalkozói körnek. Vállalkozói ismeretek és vállalkozói potenciál tekintetében bőséget él át (mint később látjuk, joggal tekint önmagára büszkén); a roma közösség támogatását tekintve elégedett, egyúttal hiányt szenved a nem roma részről kapható támogatásokban (önkormányzatok, hivatalok, minisztériumok).

Képzetlen, elszigetelt – e kör a vizsgált vállalkozók 16,9 százalékát alkotja. Mint látjuk majd, nevét az átlagnál alacsonyabb képzettség és a kapcsolatok hiánya együttesen indokolja. Paradox módon e vállalkozók úgy érzik, hogy bővében vannak a vállalkozói ismereteknek (régebben ezt neveztük hamis tudatnak, ma öncsalásnak aposztrofálnánk), egyúttal

a vállalkozói potenciál, a pénz és a kapcsolatok vonatkozásában egyaránt szükséget és hiányt élnek meg.

Mindennek dacára vesztes – a roma vállalkozók e 11 százalékos csoportja igen érdekes képet mutat. A vállalkozói ismeretek és potenciál dolgában azt éli meg, hogy e források szükségesek, egyúttal a rendelkezésére állnak (minden OK), ugyanakkor a kapcsolatok kérdésében zavart él át (felesleges *és egyúttal* hiányzó források). Nevét annak a ténynek kapcsán nyerte, hogy a csoport tagjainak iskolai végzettsége valamivel jobb az átlagnál, a kapcsolatai vonatkozásában átlagosnak mondható, jövedelmi helyzete az átlagnál némiképp jobb, ugyanakkor az utolsó évek üzletmenete lefelé tendál a soraikban.

Képzett, jól pozicionált – e csoport (9,8 %) tagjai az egyetlenek, akik a vállalkozói ismeretek, a vállalkozói potenciál, valamint a kapcsolatok területén egyaránt a „minden OK" pozíciót veszik fel (az adott területek egyrészt fontosak, másrészt elegendő mértékben állnak rendelkezésre). Nevét annak köszönheti, hogy tagjainak van átlagosan a legmagasabb iskolai végzettsége, ők szerezték legmagasabb arányban iskolapadban a vállalkozói ismereteket, valamint fejlődésük és jövedelmük jól megalapozott.

Tradicionális, talajavesztett – a legkisebb csoport (9 %). A vállalkozói ismeretek területén zavart él át (felesleges és *egyúttal* hiányzó források), vállalkozói potenciálját kiválónak érzi (szükséges és rendelkezésre áll), egyúttal pénz és kapcsolatok vonatkozásában valós hiányt szenved. Ez a csoport – kapcsolatai természetét kivéve – sokban hasonlít a „tradicionális, született vállalkozók" csoportjára, azonban talajt vesztettek, veszteséges ágazati működés mellett veszteséget termelnek, jövedelmi szintjük a legalacsonyabb.

Mielőtt rátérnénk a csoportok részletesebb bemutatására, érdemes összefoglalva megjegyezni: *a vizsgált roma vállalkozói kör több mint negyede, 26,4 százaléka jól menő vállalkozást vezet. A vállalkozóknak mellettük két, közel azonos méretű rétege van; az átlagosnak mondható, átlagos nehézségekkel küszködők 36,7 százalékos csoportja, illetve a valamilyen módon vesztes, és/vagy képzetlenek összesen közel azonos, 36,9 százalékos arányú rétege*.

Vállalkozói típusok eloszlása a vállalkozói tudás forrása szerint (%)

	Iskola, utóképzés	**Család, környezet**	**Gyakorlat**
Tradicionális, talajavesztett	10,0	80,0	10,0
Képzett, jól pozicionált	47,1	17,6	35,3
Képzetlen, elszigetelt	12,3	56,1	29,8
Mindennek dacára vesztes	43,6	33,3	23,1
Átlagos	23,6	42,3	33,3
Tradicionális, született vállalkozó		98,3	1,7

A „tradicionális, született vállalkozók" szinte kizárólag a családban, környezetükben „szedték fel" a vállalkozói ismereteket – innét származik nevükben a „tradicionális" jelző, hasonlóan a „talajavesztett" csoporthoz,

amely ugyancsak zömében hagyományokból nyeri vállalkozói tudását. E két csoport között az erős differenciáló tényező tehát nem a tudás forrása, hanem más.

A „képzett, jól pozicionált" csoport tagjai szerezték legnagyobb arányban formális képzésben tudásukat, azonban ebből a szempontból hozzájuk igen hasonló a „mindennek dacára vesztes" csoport. Az „átlagos"-nak nevezett réteg tagjai a vállalkozói tudás forrása szempontjából (is) képviselik a teljes vizsgált vállalkozói minta átlagát.

Amennyiben az iskolai végzettség adatait tekintjük át, láthatjuk, hogy a „tradicionális, született vállalkozók" végeztek legnagyobb arányban szakmunkásképzőt; körükben a családi tradíciók mellett, azt alátámasztva masszívan megjelenik a szakmai képzettség is (egyúttal közöttük nem találunk olyat, aki ne fejezte volna be az általános iskolát).

Érdemes megjegyezni a következőt: az iskolai végzettség és a munkaerőpiac összefüggéseit elemző tanulmányok általában egyetértenek abban, hogy a mai foglalkoztatottsági viszonyok között az érettségit nélkülöző szakmunkásképzés már alig jelent esélyt a munkaerőpiacon. Adataink viszont azt mutatják, hogy azon romák körében, akiknél a szakmunkás végzettség mellé erős családi szakmai–vállalkozói hagyományok társulnak, e végzettségi szint messze jobb esélyeket (és megélhetést) biztosít, mint másoknak, jobban képzetteknek. E két tényező együttes hatását bizonyítja pl. az, hogy a „mindennek dacára vesztes" csoport tagjai körében a szakmunkás végzettségűek aránya szinte azonos, viszont körükben a családi hagyományok gyengék, csak 33 százalék „hozta otthonról" a vállalkozói tudást, ellenben igen magas arányban a tanulmányaik során szerezték meg azokat. Mindebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az a vállalkozói tudás és potenciál, amely a sikerek egyik záloga, igazán akkor fejti ki hatását, amikor vállalkozói hagyomány *és* képzettség egyszerre van jelen.

A jövőben reményeink szerint többen juthatnak majd képzés útján vállalkozói tudáshoz, viszont a hagyományoknak sokan híján lesznek. Éppen ezért gondoljuk azt, hogy *ki kell dolgozni a munka- és vállalkozási tradíciók átadásának eleddig ismeretlen rendszerét, olyan eljárásokat, mentorálási és inkubálási módszereket, amelyek képesek valamennyire, ha nem is teljesen pótolni mindazt, amit a jövő e vállalkozói nem hozhattak otthonról.*

Vállalkozói típusok eloszlása iskolai végzettség szerint (%)

	8 oszt. kevesebb	**Általános iskola**	**Szakmunkás képző**	**Összes érettségizett**	**Egyetem, főiskola**
Tradicionális, talajavesztett	3,1	43,8	40,6	9,4	3,1
Képzett, jól pozicionált	2,9	20,0	40,0	20,0	17,1
Képzetlen, elszigetelt	3,4	63,8	27,6	5,2	
Mindennek dacára vesztes	2,6	41,0	46,2	7,7	2,6
Átlagos	4,6	51,1	27,5	12,2	4,6
Tradicionális, született vállalkozó		42,4	49,2	8,5	

A sikeres vállalkozóknak az előbbitől tökéletesen eltérő csoportját („képzett, jól pozicionált") azok alkotják, akiknek iskolai végzettségi szintje átlagosan a legmagasabb. Mint a következő táblázat adataiból látjuk (és az eddigi fejezetek olvasása után sejthetjük), e vállalkozói réteg az, amely elsősorban a szolgáltatások és a kereskedelem területén dolgozik. Mindez azzal együtt érvényes, hogy ötödük csak általános iskolát végzett, azonban e rétegben találhatók a felsőfokú végzettségűek, és az érettségizettek zöme.

A csak általános iskolát végzettek a „képzetlen, elszigetelt", illetve az „átlagos" rétegekben felülreprezentáltak. A végzettségi adatok azonban ismét csak arra utalnak, hogy *önmagában* a képzettségi szint nem döntő a roma vállalkozók sikeressége szempontjából (a legsikeresebb réteg körében ugyancsak magas a csak általános iskolát végzettek aránya); *a vállalkozói sikerek kulcsa a háttértényezők kompozíciójában rejlik.*

Vállalkozói típusok eloszlása művelt ágazat szerint (%)

	Több ágazatban	**Mező-gazdaság**	**(Építő)-ipar**	**Kereskedelem**	**Egyéb (szolgáltatás)**
Tradicionális, talajavesztett	18,8	9,4	21,9	37,5	12,5
Képzett, jól pozicionált	2,9	11,4	22,9	31,4	31,4
Képzetlen, elszigetelt	25,0	6,7	30,0	36,7	1,7
Mindennek dacára vesztes	10,3		48,7	17,9	23,1
Átlagos	10,0	8,5	38,5	28,5	14,6
Tradicionális, született vállalkozó		3,4	81,4	15,3	

A mostani és az előző fejezetek fejtegetései után korántsem meglepő, hogy a „tradicionális, született vállalkozók" szinte kizárólag az építőiparban dolgoznak.

Mint láttuk, legkevesebb sikerrel az kecsegtet, amikor egy vállalkozó egyszerre több ágazatban tevékenykedik; ez a hibás bár nyilván kényszer szülte stratégia érvényes a „képzetlen, elszigetelt", illetve a „tradicionális, talajavesztett" vállalkozókra. *Az ágazati koncentráltság igen lényeges siker-tényező:* úgy a „képzett, jól pozicionált", mint a „tradicionális, született vállalkozók" kizárólag egyetlen ágazatban működtetik vállalkozásukat.

Vállalkozói típusok eloszlása a kapcsolati tőke mértéke szerint (%)

	Kapcsolati vákuum	**Gyenge háló**	**Közepes háló**	**Erős háló**	**Extra erős háló**
Tradicionális, talajavesztett	31,3	31,3	25,0	12,5	
Képzett, jól pozicionált	28,6	31,4	17,1	22,9	
Képzetlen, elszigetelt	41,7	16,7	23,3	16,7	1,7
Mindennek dacára vesztes	12,8	20,5	30,8	25,6	10,3
Átlagos	29,8	16,0	26,0	24,4	3,8
Tradicionális, született vállalkozó	5,1	1,7	11,9	71,2	10,2

Az egyes vállalkozói típusok kapcsolati tőkéjének eloszlása éppúgy utal a hagyományos közösség erejére, mint a kudarcok és az elszigeteltség önmagát erősítő köreire. A „tradicionális, született vállalkozók" között elképesztően magas az erős szociális hálóval, a magas kapcsolati tőkével rendelkezők aránya. Esetükben nyilván a családba, a helyi közösségbe való mély integráltság éppúgy megnyilvánul, mint a siker által biztosított utólagos vonzerő. Velük szemben a „képzett, jól pozicionált" roma vállalkozók már kapcsolati tőke szempontjából inkább átlagosnak nevezhetők; a magasabban képzett (sok esetben nem szülőhelyükön élő) vállalkozók szociális kapcsolatai gyengébbek; ezt mutatja, hogy körükben a kapcsolati vákuummal küszködők aránya nem jelentéktelen.

A két leginkább sikertelen, kudarcos vállalkozói típus – a „képzetlen, elszigetelt", illetve a „tradicionális talajavesztett" él a legnagyobb arányban elszigetelten. Az ő esetükben feltehetően a személyes kapcsolati potenciál gyengesége, a vállalkozói sikertelenség, illetve a közösségi háló hiánya nemcsak egyszerre érvényesül, de e tényezők egymás hatását fel is erősíthetik. Ezt a feltevést erősíti meg az a tény, hogy *az egyes vállalkozói típusok eloszlása független a lakóhely szegregáltsági fokától, a vállalkozó életkorától, illetve a vállalkozás korától is*. Mindez annyit jelent, hogy *a megfelelő kondícióval*[18] *rendelkező roma vállalkozók éppen olyan eséllyel lehetnek sikeresek fiatalon, mint idősen, illetve – várakozásainkkal ellentétben – a szegregált körülmények nem jelentenek akadályt e jobb kondíciójú vállalkozói rétegnek*. Hasonlóan: a kudarcosabb vállalkozók sem életkoruknak vagy rosszabb körülményeiknek köszönhetően sikertelenebbek, hanem azért, mert képzetlenebbek és/vagy nem rendelkeznek megfelelő munka- és vállalkozói hagyományokkal, vállalkozói- és munkakultúrával.

Joggal gondolhatnánk, hogy a vállalkozás elindításának anyagi kondíciói erősen befolyásolják a későbbi sikereket vagy kudarcokat; magyarán, hogy a rosszabb anyagi helyzetben induló vállalkozások sikertelenebbek. Adataink azonban ezt a lehetséges és jogos feltételezést nem erősítik meg, sőt: az egyetlen vállalkozói réteg, amelynek alaptőkéje minden esetben alatta maradt az 1 M Ft-nak, éppen a „tradicionális, született vállalkozók" csoportja. (Ez az adat akkor is figyelemreméltó, ha lehetséges, hogy közülük sokan a családban már meglévő eszközöket használják vállalkozásukban, tehát kevesebbet kellett befektetniük)

E megállapítást támasztja alá az a tény, hogy a „mindennek dacára vesztes" réteg körében találjuk a legnagyobb arányban (46,2 %) azokat, akik 1 M Ft feletti tőkeinvesztációval indultak. Hasonlóan, az „átlagos" csoport tagjainak 32,8 százaléka ugyancsak 1 M Ft feletti tőkével indította vállalkozását. A „képzetlen, elszigetelt" csoport az egyetlen a vesztes vállalkozók között, amelynek tagjai zömmel kispénzű vállalkozóként indultak: ez a tény feltehetően elsősorban elszigeteltségüknek köszönhető, ugyanis az iskolai végzettség mértéke nem magyarázza az induláskori vagyon fokát.

18 Képzettség, vállalkozói és munkahagyományok, induláshoz szükséges pénz.

Vállalkozói típusok eloszlása az alapításkori vagyon mértéke szerint (%)

	1 M Ft alatt	1 M Ft felett
Tradicionális, talajavesztett	81,3	18,8
Képzett, jól pozicionált	71,4	28,6
Képzetlen, elszigetelt	93,3	6,7
Mindennek dacára vesztes	53,8	46,2
Átlagos	67,2	32,8
Tradicionális, született vállalkozó	100,0	

A jövedelmek mértékét kifejező táblázat adatai, illetve az elmúlt három év fejlődési perspektíváját kifejező index beszédes bizonyítékai az eddig elmondottaknak.

Vállalkozói típusok eloszlása havi átlagjövedelem és fejlődési index szerint (%)

	Jövedelem (Ft)	Utolsó három év fejlődési indexe
Tradicionális, talajavesztett	73 586	–0,282
Képzett, jól pozicionált	138 029	0,166
Képzetlen, elszigetelt	93 847	–0,194
Mindennek dacára vesztes	118 000	–0,165
Átlagos	112 455	–0,023
Tradicionális, született vállalkozó	220 000	0,412

Érdemes azonban néhány dolgot kiemelni: a két legsikeresebb vállalkozói réteg között – noha jövedelmük átlag feletti – igen komoly különbség van: a tradicionális, közösségébe mélyebben integrált, egyúttal építőipari vállalkozást vezetők jövedelme nemcsak a roma vállalkozók, de az országos jövedelmi szint átlaga felett található, kiemelkedő jövedelem. E két csoport az, amelynek fejlődési indexe pozitív, tehát akiknek az elmúlt három évben fejlődött a vállalkozása: magas jövedelmüket (egyelőre) nem veszélyezteti semmi belátható.

Az átlagosnak nevezett, illetve a „mindennek dacára vesztes" rétegek, noha a sikeresebbekhez képest valóban vesztesek, a roma vállalkozók átlagszintjén keresnek. Fejlődési indexük azonban enyhén negatív, vagy átlag körüli; vállalkozásaik enyhén átlag alatt prosperálnak.

A két legsikertelenebb vállalkozói réteg jövedelmi és fejlődési adatai egyaránt a vergődést, a leépülést, a bizonytalan vállalkozói jövőt mutatják.

A roma vállalkozók tipológiájának olvastán felmerülhet a kérdés: azon túl, hogy plasztikus képet kapunk a vállalkozók fő csoportjairól, azok esélyeiről, perspektíváiról, ágazati stratégiáikról, kondícióikról, vajon *hogyan járul hozzá mindez a vállalkozásokat fejlesztő kormányzati intézkedések előkészítéséhez? Milyen stratégiákat, eljárásokat preferáljon a gazdasági tárca?*

A fejezet számunkra egyik legfontosabb tanulsága az, hogy a sikeresebb vállalkozók eredményességének kulcsa a vállalkozói készségek mér-

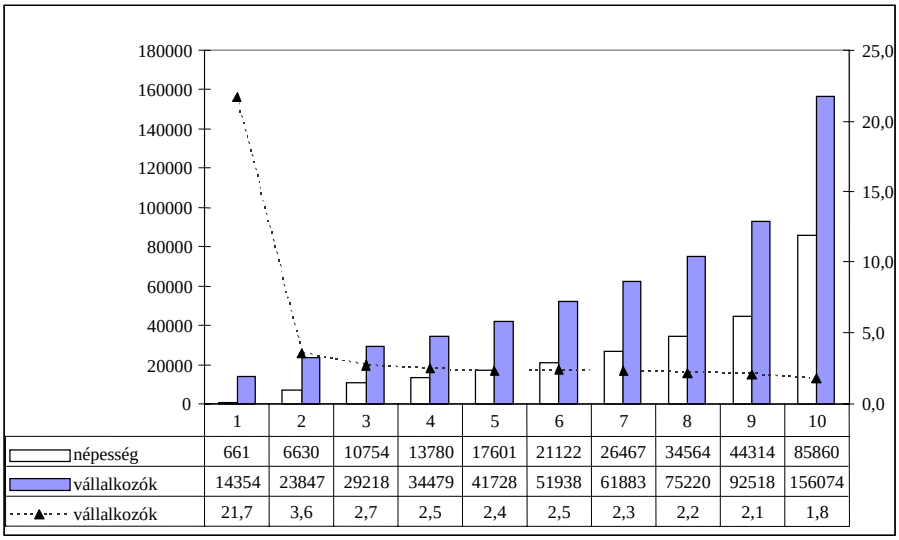
tékében rejlik. Az már más kérdés, hogy e készségek forrása milyen arányban gyökerezik a családi hagyományokban vagy a formálisabb képzésben. Lényegét tekintve *az sikeresebb vállalkozó, akinek hátterében fellelhető a vállalkozói szocializáció*. E szocializációs faktor független a lakóhelytől vagy a rendelkezésre álló vagyon mértékétől (noha ez utóbbi hihetetlenül lényeges: nem találunk olyan vállalkozót, aki ne fektetett volna be pénzt; indulótőke nélkül nincs vállalkozás[19]).

Mindebből az következik, hogy *a gazdasági kormányzatnak igen jelentős hangsúlyt kell fektetnie a vállalkozói szocializáció elősegítésére*. E szocializáció lényegesen összetettebb tanulást feltételez, mint egy szakma elsajátítása, és lényegesen több, mint pusztán vállalkozói ismeretek oktatása, tanulása. Tanulás, képzés nélkül nincs szocializáció, viszont a képzés önmagában kevés és eredménytelen (mint ezt adataink bizonyítják); a vállalkozói szocializáció szerves részei a gyakorlatban megszerezhető tudás, a tapasztalat, valamint a sikeres és jól működő vállalkozóktól „elleshető" nüanszok. Épp ezért egyik főbb *javaslatunk egy olyan mentorálási rendszer kiépítése, amely képes segíteni abban, hogy a formális képzésben elsajátítottakat a vállalkozók átültethessék a gyakorlatba.* Mivel a kezdő vállalkozók hihetetlen kockázatot vállalnak, miközben többségük nem rendelkezik a vállalkozáshoz nélkülözhetetlen szocializációs háttérrel, ezért *a mentori rendszer mellett, azzal együttműködésben létre kell hozni egy nem hagyományos inkubátori rendszert is*. A hangsúly a „nem hagyományos" jelzőn van: a megszokott „inkubátorházak" általában pusztán eszközöket, ezen belül is irodai felszerelést biztosítanak, miközben a sikeres vállalkozói lét egyik kulcsa az, *hogy miképp* használja valaki magát a vállalkozói tudást (hogyan ismerje fel a piaci lehetőségeket, hogyan aknázza azokat ki, hogyan tárgyaljon stb.). Az inkubálási rendszer csakis akkor lehet hatékony, akkor érheti el végső célját, a vállalkozások fejlesztését, ha egyúttal mentori és képző funkciója is van, ha megtanítják a (kezdő vagy már nem kezdő) vállalkozókat arra, hogyan értelmezzenek piaci, üzleti és szakmai jelenségeket, és hogyan reagáljanak ezekre a gyakorlatban. Önmagában tehát a képzés és az ettől függetlenül rendelkezésre álló eszközrendszer nem lehet hatékony; az inkubátor fogalmának lényege végső soron azt jelzi, hogy a rendszer segít megerősödni, és megtanít arra, hogyan erősödjünk tovább, már elhagyva a mesterséges fészket.

A sikeres vállalkozók erős kapcsolatokkal rendelkeznek, ez sikerességük egyik kulcsa és következménye. A tutoráló–inkubáló rendszer, ha működik is, képtelen az élő kapcsolatokat helyettesíteni. A vállalkozóknak számtalan olyan információra van szükségük, amelyeket alapvetően más vállalkozóktól képesek beszerezni (vállalkozói fogások, trükkök, piaci információk, hírek stb.), illetve a vállalkozói szocializáció folyamatában lényeges elem, amit jobb híján „ellesés"-nek nevezhetünk: a sikeres, jó minták szocializáló hatásáról van szó. *Ki kell tehát alakítani egy networking rendszert*, amelyen belül a vállalkozók képesek egymással érintkezni. Hiszen az a lényeg, hogy ne egy exkluzív zárt klub jöjjön létre, amelyben a már si-

19 Ez a tény a magánvállalkozókra is érvényes: amíg maga a vállalkozás sikeres nem lesz, addig munkaidejét vállalkozása fejlesztésére fordítja, tehát valamivel fedeznie kell a kieső munkajövedelmet.

keres vállalkozók szerepelnek, hanem épp ellenkezőleg: a fiatal, kezdő, sikerekkel még nem rendelkező vállalkozók jussanak információkhoz, de elsősorban kapcsolatokhoz. Javaslatunk tehát az, hogy – e feladatra önként jelentkező – a „haladó", sikeres roma és nem roma vállalkozókból létre kell hozni egy országos hálózatot, amely a kezdő vállalkozók mentorálásával és kapcsolataik kiépítésével, segítésével foglalkozik (esetleg érdekvédelemmel is). A sikeres vállalkozók ebben a hálózati rendszerben egyúttal mintául szolgálhatnak a kezdőknek, kevésbe sikeresek-nek.



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
népesség	661	6630	10754	13780	17601	21122	26467	34564	44314	85860
vállalkozók	14354	23847	29218	34479	41728	51938	61883	75220	92518	156074
vállalkozók	21,7	3,6	2,7	2,5	2,4	2,5	2,3	2,2	2,1	1,8