

OTDK-DOLGOZAT

Temesi Melinda

BA

2013

**A HALLGATÓK VÁLLALKOZÁSI HAJLANDÓSÁGÁNAK ÉS AZ
AZT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK VIZSGÁLATA
MAGYARORSZÁGON**

**THE SURVEY OF STUDENTS' ENTREPRENEURIAL
INTENTIONS AND ITS INFLUENCING FACTORS IN HUNGARY**

Temesi Melinda

Kézirat lezárása: 2012. november 15.

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	1
2. Szakirodalmi áttekintés	2
2.1. A kis- és középvállalkozások foglalkoztatási szerepe	2
2.2. A vállalkozói tulajdonságok	5
2.3. Vállalkozási hajlandóság és a potenciális vállalkozók	10
2.4. A vállalkozóvá válás, és annak családi háttere	10
2.5. A vállalkozó válás motivációi	12
2.6. Munkanélküliség, mint motiváló tényező	13
2.7. A vállalkozóvá válás akadályai	15
3. Módszertan	18
3.1. Keresztábra-elemzés	18
3.1.1. A változók összefüggése	18
3.1.2. A kapcsolat erőssége	19
3.2. Faktoranalízis	19
3.3. Klaszterelemzés	20
4. Hipotézisek	21
5. GUESSS elemzés	22
5.1. Mi is az a GUESSS?	22
5.2. Vállalkozói hajlandóság	22
5.3. Tudományterületek	23
5.4. Karriercélok	24
5.4.1. Karriercélok közvetlenül a tanulmányok befejezése után	25
5.4.2. Karriercélok öt évvel a tanulmányok befejezése után	27
5.5. Karriercélok a tudományterületek tekintetében	28
5.5.1. Karriercélok a tudományterületek tekintetében közvetlenül a tanulmányok befejezése után	30
5.5.2. Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után	32
5.6. Személyes motivációk vizsgálata	35
5.7. Személyiségjegyek vizsgálata	37
5.8. Szerepek/feladatok végrehajtásában való magabiztosság vizsgálata	38

5.9. Üzleti vállalkozás akadályainak vizsgálata.....	40
5.10. Klaszterelemzés.....	41
6. Primer kutatás	43
6.1. A kutatás leírása	43
6.2. Képzési szint	43
6.3. Vállalkozói hajlandóság.....	44
6.4. Tudományterületek.....	46
6.5. Karriercélok	46
6.5.1. Karriercélok közvetlenül a tanulmányok befejezése után	46
6.5.2. Karriercélok öt évvel a tanulmányok befejezése után	47
6.6. Karriercélok a tudományterületek tekintetében	48
6.6.1. Karriercélok a tudományterületek tekintetében közvetlenül a tanulmányok befejezése után	48
6.6.2. Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után	48
6.7. Személyes motivációk vizsgálata.....	49
6.8. Üzleti vállalkozás akadályainak vizsgálata.....	50
6.9. Klaszterelemzés.....	52
7. Következtetések	54
8. Összefoglalás	55
Irodalomjegyzék	57
MELLÉKLETEK.....	I
1. melléklet	II
2. melléklet	III
3. melléklet	IV

Ábrajegyzék

1. ábra: Az indokolt cselekvés elmélet (Ajzen – Fishbein, 1980).....	6
2. ábra: A tervezett magatartás modellje (Ajzen, 1991).....	6
3. ábra: Karriercélok nemzetközi viszonylatban.....	24
4. ábra: Karriercélok a tanulmányok befejezése után közvetlenül nemzetközi viszonylatban	29
5. ábra: Karriercélok a tanulmányok befejezése után öt évvel nemzetközi viszonylatban.....	30
6. ábra: Karriercélok a tudományterületek szerinti megoszlása a tanulmányok befejezése után Magyarországon	30
7. ábra: Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után	33
8. ábra: Karriercélok a tudományterületek tekintetében közvetlenül a tanulmányok befejezése után (Saját kérdőív)	48
9. ábra: Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után	49

Táblázatjegyzék

1. táblázat: A vállalati nagyságstruktúra Magyarországon és az EU-átlag szerint	3
2. táblázat: Az ezer lakosra jutó működő kis- és középvállalkozások száma, 2009	4
3. táblázat: Hallgatói vállalkozási erő index 2006-ban és 2008-ban.....	11
4. táblázat: Munkanélküliségi ráta százalékban korcsoportok szerint	14
5. táblázat: A struktúravizsgáló módszerek egy részének összefoglalása	18
6. táblázat: Vállalkozói hajlandóság	23
7. táblázat: Tudományterületek	24
8. táblázat: Karriercélok közvetlenül a tanulmányok befejezése után	26
9. táblázat: Karriercélok öt évvel a tanulmányok befejezése után	27
10. táblázat: Karriercélok a tudományterületek tekintetében közvetlenül a tanulmányok befejezése után	32
11. táblázat: Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után	34
12. táblázat: Személyes motivációk	35
13. táblázat: Teljes variancia magyarázat (személyes motivációk)	36
14. táblázat: Személyiségjegyek.....	37
15. táblázat: Teljes variancia magyarázat(személyiségjegyek)	38
16. táblázat: Szerepek/feladatok végrehajtásában való magabiztosság.....	39

17. táblázat: Teljes variancia magyarázat (Szerepek/feladatok végrehajtásában való magabiztosság)	39
18. táblázat: Üzleti vállalkozás akadályai	40
19. táblázat: Teljes variancia magyarázat (Üzleti vállalkozás akadályai)	40
20. táblázat: Klaszterelemzés	41
21. táblázat: Képzési szint (GUESSS 2011).....	43
22. táblázat: Képzési szint (Saját kérdőív)	44
23. táblázat: Vállalkozói hajlandóság (Saját kérdőív).....	45
24. táblázat: Saját vállalkozás megalapításának tervezett időpontja	45
25. táblázat: Tudományterületek (Saját kérdőív).....	46
26. táblázat: Karriercélok közvetlen a tanulmányok befejezése után (Saját kérdőív).....	46
27. táblázat: Karriercélok öt évvel a tanulmányok befejezése után (Saját kérdőív)	47
28. táblázat: Személyes motivációk	50
29. táblázat: Teljes variancia magyarázata (Személyes motivációk)	50
30. táblázat: Üzleti vállalkozás akadályai	51
31. táblázat: Teljes variancia magyarázata (Üzleti vállalkozás akadályai)	51
32. táblázat: Klaszterelemzés (Saját kérdőív).....	52

1. Bevezetés

„A vállalkozás gondolkodásmód, valamint gazdasági tevékenység teremtésének és fejlesztésének folyamata, ötvözve a kockázatvállalást, a kreativitást és/vagy az innovációt józan menedzsmenttel, egy új vagy már működő vállalaton belül.”(Green Paper, 2003)

A TMDK dolgozatom témája a magyar hallgatók vállalkozói hajlandósága. Az általam választott témakört azért tartom fontosnak és aktuálisnak, mert már hazánkban is felismerték, hogy a vállalkozások a gazdaság mozgatórugói. Igaz, hogy az Európai Unió többi tagországához hasonlóan, most már Magyarországon is elindult a kisvállalkozások nagymértékű támogatása, de még így sem fordítanak elég figyelmet a kisvállalkozásokra. Annak ellenére pedig, hogy a jelenleg a felsőoktatásban tanulók azok, akik a legnagyobb hányadát adják a jövő vállalkozóinak, a felsőoktatásban továbbra is jó alkalmazottakat, nem pedig jó vállalkozókat képeznek.

Dolgozatom célja, hogy felderítsem azokat a külső és belső motivációkat, amik hozzájárulnak ahhoz, hogy a hallgatók az alkalmazotti lét helyett, inkább egy önálló vállalkozás indítását válasszák. Ezen belül fontosnak tartom vizsgálni a hallgatók személyiségtípusát, a családi és baráti környezetüket, a tanult szakterületet, de emellett a hátráltató tényezőket is bemutatom. A vállalkozói hajlandóságot a 2011-es GUESS felmérés alapján vizsgálom meg teljes magyarországi viszonylatban, illetve egy 2012-ben elvégzett primer kutatás keretein belül egy kiválasztott felsőoktatási intézményben. Mindkettő kérdőív elemzése az SPSS program segítségével történik, majd ezek eredményeinek összehasonlítását, illetve a szakirodalommal való összevetését mutatom be.

2. Szakirodalmi áttekintés

2.1. A kis- és középvállalkozások foglalkoztatási szerepe

Az 1970-es évekig a nagyvállalatokat gondolták egyedül a gazdasági fejlődés mozgatórugóinak, de az olajválságok bebizonyították, hogy a nagyvállalati szervezetek sem tökéletesen stabilak. 1980-as évektől felismerték a kisvállalatok növekvő szerepét a gazdasági fejlődésben. A rendszerváltás után a magyar vállalkozások jelentős változásokon estek át, ekkoriban a kis- és közép-, valamint a nagyvállalkozások 1/3 – 2/3 arányban vették kis a részüket a foglalkoztatásból a magyar munkaerőpiacon. Ez azonban az évek során megfordult, és ez a fordított arány még ma is érvényes. (Szerb – Márkus, 2007)

A 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról kimondja, hogy egy vállalkozás, mikor minősül kis- és középvállalkozásnak. A jogszabály szerint akkor minősül annak, ha foglalkoztatottainak létszáma nem haladja meg 250 főt, éves nettó árbevétele nem éri el az 50 millió eurót, vagy a mérlegfőösszege nem haladja meg a 43 millió eurót, ezen felül a vállalkozásban az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése külön-külön vagy együttesen nem haladja meg a 25 százalékot.

2002-ben a magyarországi kkv-k 67 százalékos részesedése a piacon nagyjából azonos volt az Európai Unióéval. Azonban az EU-s országokon belül találhatóak olyan országok, amelyek jóval az átlag alatt, illetve fölött helyezkedtek el. Írországban például a kis- és középvállalkozások a piac 49, Olaszországban és Portugáliában azonban a 80 százalékát fedték le. A kis- és középvállalkozásokat három részre bontva, az adatokban még nagyobb eltéréseket találunk. A középvállalatok az 50-249 főt foglalkoztató vállalatokat jelentik. A kisvállalkozások a 10-49 fős vállalatok, és a mikrovállalkozásokat is külön csoportként kezelik, amibe a 10 fő alatti, akár nullafős, alkalmazott nélküli vállalkozások is tartoznak. A mikrovállalatok az EU-tagországokban a foglalkoztatottak létszámából 18 és 48 százalék közötti arányt képviseltek 2002-ben. A legmagasabb arány Olaszországban volt, Magyarország pedig 36 százalékkal a 34 százalékos uniós átlaghoz közelített. A kisvállalkozások esetére kisebb szórás volt jellemző 2002-ben, mivel ennél a csoportnál az EU-átlag 19 százalék, míg a magyarországi adat 5 százalékkal alacsonyabb volt, tehát 14 százalék. A középvállalatok esetében Magyarország a 17 százalékos arányával, 4 százalékkal nagyobbak bizonyult, mint a 13 százalékos EU-átlag. (Román, 2002)

A statisztikákban előfordulhatnak hiányosságok, és hibák, mert a foglalkoztatottak száma szinte napról napra változik, ezen felül a vállalkozások, a vállalkozók és a foglalkoztatottak száma is jelentősen eltér egymástól. Az okok közé tartoznak még, hogy a működő vállalkozások nagy többsége alkalmazottakat is foglalkoztat, továbbá egy vállalkozónak több vállalkozása is lehet, de maga a vállalkozó ebben az esetben is egy foglalkoztatottként szerepel a nyilvántartásokban. Ezen kívül a feketegazdaságban dolgozók is ferdtik a statisztikát. (Román, 2002)

Magyarország folyamatosan államháztartási hiánnyal küzd, ami egyre csak emelkedik. 2007-re az államadósság a GDP 66 százalékára emelkedett. A Magyar Nemzeti Bank 2010. év februárjában kiadott jelentése szerint a magyar államháztartás bruttó adóssága 2009-ben a bruttó hazai termék 78,3 százaléka volt, ami 20396 milliárd forint, ez pedig minden egyes magyar állampolgárra több mint 2 millió forintos tartozást jelent. Az államadósság folyamatos növekedésének oka a rossz gazdálkodás, a magas arányban jelen levő feketegazdaság és a korrupció. A gazdaságban a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak is kiemelt szerepe van. E szektor működése nagyban kihat a gazdaság teljesítményére, és befolyásolja a foglalkoztatást is. Magyarországon 2009 és 2010 között a kkv szektor adja a hazai vállalkozások több mint 99 százalékát, és e vállalkozások állítják elő a GDP 45 százalékát is. A hazai foglalkoztatottak 60 százaléka ebben a szektorban dolgozik, ez pedig több mint 2 millió főt jelent. (Szabó, 2010)

1. táblázat: A vállalati nagyságstruktúra Magyarországon és az EU-átlag szerint

Vállalatméret	A vállalatok száma		A foglalkoztatottak száma		Hozzáadott érték	
	Magyarország	EU-átlag	Magyarország	EU-átlag	Magyarország	EU-átlag
Mikrovállalat	94,7 %	91,8 %	35,8 %	29,6 %	15,8 %	21,1 %
Kisvállalat	4,4 %	6,9 %	18,9 %	20,6 %	16,3 %	19,9 %
Középvállalat	0,7 %	1,1 %	16,2 %	16,2 %	18,1 %	17,8 %
KKV-k	99,8 %	99,8 %	71,0 %	67,1 %	50,2 %	57,9 %
Nagyvállalat	0,2 %	0,2 %	29,0 %	32,9 %	49,7 %	42,1 %

Forrás: Román Zoltán: A kis- és középvállalatok és a vállalkozás helyzete Központi Statisztikai Hivatal Statisztikai Tükör III. évfolyam 190. szám 2009. augusztus 04.

Magyarországon 2009-ben az ezer főre jutó kis- és középvállalkozások száma 55, ez jóval magasabb, mint az Európai Unió átlaga, ami 40 volt. Azonban figyelembe kell venni, hogy Magyarországon majdnem minden második vállalkozás részidős. Emiatt érdemes lenne a számításnál 0,5-ös együtthatót használni, mert így nem lenne ilyen mértékű az eltérés. A lényeges különbség az alábbi táblázatról is leolvasható. Magyarországon a foglalkoztatottak száma magasabb, azonban a hozzáadott érték aránya elmarad az EU-átlagtól. Ez elsősorban a magyar gazdaságban magas hányadban jelen levő mikrovállalatoknak köszönhető. (Román, 2009)

A 2. táblázat adatai mutatják a magyarországi régiókban található kis- és középvállalkozások ezer lakosra jutó számát. Az egész országra nézve az 1-9 főt foglalkoztató vállalkozások ezer főre jutó száma 65,6, ez a legmagasabb érték a három kategória közül. A 10-49 fő közötti cégek száma 2,6 volt, ezer főre tekintve, az 50-249 főt foglalkoztatóké pedig az egyet sem érte el, a 0,5 értékkel. Régióként tekintve jelentős eltéréseket találhatunk az adatokban. Mindhárom kategóriát tekintve Közép-Magyarországon találjuk a legmagasabb, Észak-Magyarországon pedig a legalacsonyabb értékeket. A többi régióban jellemzően az országos átlag alatt maradtak az értékek, illetve Nyugat-Dunántúlon a kisvállalkozások, illetve nagyvállalkozások esetében számuk megegyezik az országos átlaggal.

2. táblázat: Az ezer lakosra jutó működő kis- és középvállalkozások száma, 2009

Régiók	1-9 fő	10-49 fő	50-249 fő	Összesen
Közép-Magyarország	88,7	3,9	0,7	93,3
Közép-Dunántúl	60,6	2,2	0,4	63,2
Nyugat-Dunántúl	65,6	2,4	0,5	68,5
Dél-Dunántúl	59,2	2,1	0,4	61,7
Észak-Magyarország	46,9	1,6	0,3	48,8
Észak-Alföld	50,7	1,9	0,4	53
Dél-Alföld	56,6	2,4	0,4	59,5
Összesen	65,6	2,6	0,5	68,7

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal: A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban 2011. szeptember 9. oldal 3. tábla

2009-ben a Magyarországon működő 689 ezer vállalkozásból több mint 688 ezer tartozott a kis- és középvállalkozások közé. Azonban a ténylegesen gazdálkodási tevékenységet folytató kkv-k csak a nyilvántartásban szereplő vállalatok 43 százalékát tették ki. Ezzel ellentétben, a regisztrált nagyvállalatok közül 870 működött, ami 89 százalékot jelent. Ennek oka, hogy a nagyvállalatok tevékenysége általában több erőforrást igényel, és termelő tevékenységet folytatnak, így nem jellemző rájuk a tevékenységük szüneteltetése. A megszűnés előtt álló cégek közül is lényegesen kevesebb nagyvállalat van. (KSH, 2011)

2.2. A vállalkozói tulajdonságok

A vállalkozások makrokörnyezetének rövid áttekintése után, a dolgozat további részében az egyén viselkedésének vizsgálata kerül előtérbe.

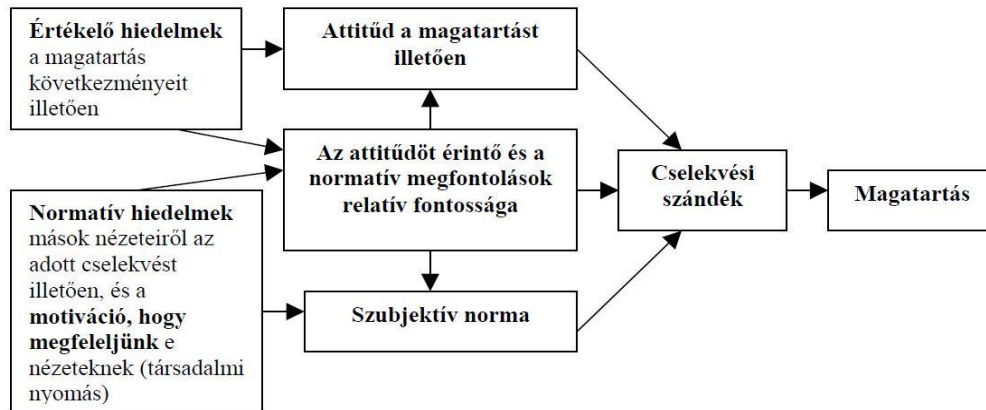
William Bygrave (Bygrave–Zacharakis, 2004) a vállalkozók tíz legfontosabb tulajdonságát az ún. 10D modelljében foglalta össze.

1. Dream – Konkrét elképzelés a jövőre tekintve, és a jövőkép megvalósítása.
2. Decisiveness – Határozott döntési képesség.
3. Doers – Cselekvőképesség, a kitűzött célok elérése.
4. Determination – Elkötelezettség, eltökéltség.
5. Dedication – Egészséges önfeláldozás, egyensúly az üzlet és a család között.
6. Devotion – Megszállottság, odaadás a tevékenység iránt.
7. Details – Odafigyelés a részletekre.
8. Destiny – Felelős az életének/sorsának alakulásáért.
9. Dollars – Nem a meggazdagodás az elsődleges motiváció, a pénz csak a siker eszköze.
10. Distribute – Fontos kérdésekben nem dönt egyedül.

(Györfy – Benyovszki – Szakács, 2008)

Ajzen és Fishbein (1980) megfogalmazták a „indokolt/átgondolt cselevés elméletét” (Theory of Reasoned Action), melynek folyamatát az 1. ábra mutatja be. Az indokolt cselekvési elmélet megfogalmazásával fő céljuk volt, hogy megpróbálják megállapítani az eltérést az attitűd és a viselkedés között. Az indokolt cselekvési elmélet az önkéntes viselkedéshez kapcsolódik. Az attitűdök nem közvetlenül a magatartást határozzák meg, hanem a cselekvési szándékot, és a szándék határozza meg a magatartást. Az attitűd mellett a szándéokra a szubjektív norma is hatással van. Befolyásoló erővel bírnak még az értékelő hiedelmek, amelyek választ adnak arra, hogy az egyén hogyan értékeli

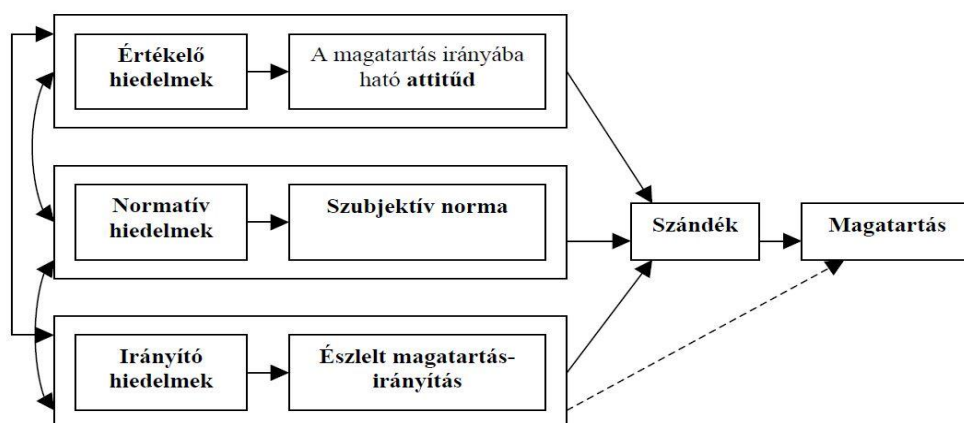
magatartásának következményeit, illetve a normatív hiedelmek, amelyek mások értékrendjéhez viszonyít, és meghatározza, hogy mennyire fontos az egyén számára, hogy ezeknek az elvárásoknak megfeleljen. Ez a modell racionális viselkedést feltételez.



1. ábra: Az indokolt cselekvés elmélet (Ajzen – Fishbein, 1980)

Forrás: Nemcsicsné Zsóka Ágnes: Következetesség és rések a környezettudatos szervezeti magatartásban PhD értekezés

Azonban a viselkedés nem teljesen önkéntesen és a kontrolláltan jelent meg, hanem hozzáadódott az észlelt viselkedési kontroll. Ezzel a kiegészítéssel az elmélet új neve a „tervezett magatartás modellje/tervezett cselekvés elmélete”(Theory of Planned Behavior) lett. A tervezett cselekvés elmélete, egy olyan elmélet, ami megközelítőleg előrevetíti a cselekvési szándékot.



2. ábra: A tervezett magatartás modellje (Ajzen, 1991)

Forrás: Nemcsicsné Zsóka Ágnes: Következetesség és rések a környezettudatos szervezeti magatartásban PhD értekezés

A tervezett magatartás modell szerint a személy viselkedését a szándék határozza meg, hogy teljesítse a viselkedést és ez a törekvés viszont az attitűdjének a feladata a viselkedése és a szubjektív normája felé. A legjobban előrevezethető viselkedés, a szándék. A szándék egy kognitív ábrázolása a személy állapotának, hogy képes-e teljesíteni egy adott viselkedési formát, és így tekinthető ez, a viselkedés azonnali előzményének. A szándékot három tényező határozza meg a viselkedési attitűd, a szubjektív norma és az észlelt magatartás-irányítás. A tervezett magatartás modellje szerint, csak a specifikus viselkedési attitűd segítségével lehet megjósolni előre a viselkedést. Ezen kívül bizonyos személyek viselkedési attitűdjének méréséhez a szubjektív normájuk mérésére is szükség van. Az alapján, ahogy gondolják, hogy az emberek hogyan ítélik meg a kérdéses viselkedési formát.

Ahhoz, hogy meg tudjuk jósolni valaki szándékait, ahhoz ismernünk kell a hiedelmeit is, amik olyan fontosak is lehetnek, mint a személy attitűdjének ismerete. Végül az érzékelt viselkedési szabályozás is befolyásolja a szándékot. A viselkedésben érzékelt kontroll utal az emberek megítélésre egy adott viselkedésről. Általános szabály, hogy minél kedvezőbb az attitűd, a szubjektív norma, és nagyobb az észlelt ellenőrzés, annál erősebb a személyek szándéka, hogy megfeleljenek a szóban forgó viselkedési formának. (Ajzen, 1991)

A vállalkozói szellemmel összefüggésben, a tervezett magatartás elmélete szerint a vállalkozói szándék függ az egyén hozzáállásától a vállalkozói karrierhez, szubjektív normáktól, beleértve az észlelt családi elvárásokat és hiedelmeket a viselkedés végrehajtásához. (Basu – Virick, 2008)

A tervezett viselkedés elmélete előrejelző képességgel bír, különböző területeken alkalmazható, beleértve a vállalkozói tevékenységet is. Különböző hiedelmeken, attitűdön, szándékkapcsolatokon alapul, a személyes hiedelmek és attitűdök különös viselkedésnek számítanak, amik információival szolgálnak a viselkedés végrehajtásához. A vállalkozói tevékenységet tekintve ez azt jelenti, hogy a vállalkozói hiedelmek és attitűdök a vállalkozási tevékenység részeként befolyásolják annak a szándékát, hogy azok önfoglalkoztatóvá váljanak. (McStay, 2008)

Krueger et al. (2000) szerint a szándék modell segítségével, nagy pontossággal előrevezethető a várható vállalkozói viselkedés. A vállalkozói szándékok előzményének megértése, segíti a szándékolt vállalkozási viselkedés megértését is. Tehát, a vállalkozói szándékok segítenek megmagyarázni, miért döntenek sokan egy vállalkozás megalapítása mellett, még azelőtt megtalálnák a megfelelő üzleti lehetőséget.

A sikeres vállalkozáshoz szükséges tényezőkre eredetileg alapvetően két fajta felfogás létezett, amelyek jelentősen eltérnek egymástól. Az egyik felfogás szerint a sikeres vállalkozáshoz egy jó ötlet és tőke kell, és a személyes tulajdonságok nem játszanak meghatározó szerepet. A másik felfogás szerint viszont a személyes tulajdonságok a lényegesek, és a tanult képességek nem fontosak. A szakma álláspontja az, hogy mindkét meglátás tartalmaz igazságokat, azonban önmagában mindkettő helytelen. A jó ötlet, és a rendelkezésre erőforrások önmagukban nem elegendőek egy sikeres vállalkozás működtetéséhez, hanem szükség van hozzá magára a vállalkozóra is. Azonban azok a tulajdonságok és képességek, amik egy eredményes vállalkozót jellemeznek nem csak veleszületettek lehetnek, hanem fejleszthetők és tanulhatók is. (Szerb-Márkus, 2007) Az olyan vállalkozói tulajdonságok, mint a kezdeményezőkézség, a függetlenségre törekvés, az innovációs hajlam, pozitívan befolyásolhatja a vállalkozóvá válást és a vállalkozók társadalmi elismertségét is. (Szerb – Kocsis-Kisantal, 2008)

A sikeres vállalkozói karrierhez egy bizonyos szintű szerencse is kell, természetesen ezen felül szükség van a megfelelő képességekre, készségekre és ismeretekre is. A szerencse ebben az esetben egy kínákozó lehetőség inkább, azonban a lehetőség önmagában nem elég. Fontos, hogy a vállalkozni tervezők „készenlétben” legyenek, tehát a megfelelő pillanatban mozgósítani tudják a szükséges tudásukat, erőforrásaikat. (Laki-Szalai, 2004) Nehéz pontosan definiálni, hogy mi számít egyáltalán üzleti sikernek. A szakértők általában a teljesítményt, a növekedést, a jövedelmezőséget, a kiválóságot, és a túlélést sorolják ide. A vállalkozói sikereket négy kategóriaváltozóval magyarázzák. Az első a demográfiai jellemzők, amelyek magukban foglalják a nemet, a kort, a képzettség fokát, a munkahelyi és üzleti tapasztalatot, a családi háttért, a családi állapotot, a testvérek közötti viszonyt. A második, a pszichológiai jellemzők, amelyek általában leírják a személyes vonásokat, összefüggésben a vállalkozói tevékenységgel. Ezek a jellemvonások általában egyéni viselkedési jellemzők, illetve olyanok, amelyeket szocializációs folyamatok, családi együttlétek, oktatás, munkatapasztalat során szereztünk. A legtöbbet említett jellemvonások közé tartozik a kreatív és innovatív személyiség, az autonómia és az önállóság szükséglete, az eredmény eléréséhez szükséges kockázatvállalási készség, és a belső kontroll. Ezekon felül befolyásoló erővel bírnak a siker szempontjából a vállalkozói készségek és képességek, illetve a környezeti tényezők is. (Robichaud – Cachon – Haq, 2010)

Vecsenyi (1999) szerint a vállalkozási sikernek öt szempontja van, szakmai siker, értékesítési siker, gazdasági siker, társadalmi siker és egyéni siker. A vállalkozás sikere

pedig a vállalkozásban résztvevő személyektől, az időzítéstől, a hozzáférhető erőforrásoktól, és a környezettől függ.

A vállalkozói szakirodalom egy része foglalkozik főként a vállalkozóvá válás folyamatával, és az ehhez szükséges személyes jellemzőkkel. Eleinte a teljesítménykényszerszert és a belső kontrollt tartották hangsúlyosnak. Később azonban a vállalkozói tankönyvek a fontos tulajdonságokról hosszabb-rövidebb listákat tartalmaznak. Említik például a kockázatvállalást, a kreativitást, a gyors döntéshozó képességet, vezetői készségeket, együttműködésre való hajlamot. A vállalkozói hajlam kialakulásában a tanulásnak, illetve az oktatásnak fontos szerepe van, de ezen felül még számos más tényező is befolyásolja. Szoros kapcsolat van a vállalkozási hajlandóság és a vállalkozóvá válás között, de ez természetesen nem jelenti azt, hogy a vállalkozói hajlam garantálja a vállalkozói jövőt. A vállalkozói hajlammal kapcsolatban számos vizsgálat folyik, és számos ellentmondásos eredmény található. (Szerb – Márkus, 2007)

A vállalkozók klasszikus definíciója a következő: „A vállalkozó olyan személy, aki felismer egy üzleti lehetőséget, majd tulajdonosként létrehoz egy szervezetet a kihasználására, és abban aktív szakmai és irányító szerepet játszik.”

Négy alapvető vállalkozói típust különböztetünk meg az alapmotívumok szerint: az álmépítőt, a függetlent, a pénzcsinálót és a kényszervállalkozót. Természetesen a típusok nem választhatóak szét egymástól teljesen, és gyakran együttesen is megtalálhatóak. Az álmépítők jellemzően vagy gyerekkori álmukat váltják valóra, vagy egy kedvező üzleti lehetőséget ismernek fel, és hasznosítják azt. A független típusú vállalkozók azok, akik kiábrándultak a nagy szervezetekből, és maguk urai akarnak lenni. A pénzcsinálók fő motivációja a pénzszerzés, de ennél még fontosabb számukra az elképzelésük megvalósítása, és a függetlenség biztosítása a nagy szervezetektől. A kényszervállalkozók pedig azok a vállalkozók, akiket egy külső körülmény „kényszerített” a vállalkozás létrehozására. A külső körülmény az esetek többségében az állásuk elvesztését jelentette. (Vecsenyi, 2003)

A Flash Eurobarometer 2007-es felmérés alapján a vállalkozói hajlandóságot befolyásoló tényezőknél két változó került elő a leggyakrabban. Az egyik a függetlenség, az önmegvalósítás és a feladat érdekessége. A másik pedig a vállalkozói szabadság a munkavégzés helye és ideje tekintetében. (Lengyel, 2009)

A négy vállalkozói alaptípus és az előbb említett befolyásoló tényezők sok tekintetben hasonlóságokat mutatnak.

2.3. Vállalkozási hajlandóság és a potenciális vállalkozók

A vállalkozói hajlandóság és a potenciális változók fogalmát gyakran egymás szinonimájaként használják a köznyelvben, és ez a két tényező gyakran ugyanazt a társadalmi csoportot is fedi le, azonban jelentésük nem ugyanaz. Az inklináció (hajlandóság) és az intenció (szándék) közötti különbség főleg abban rejlik, hogy az utóbbi csoport szűkebb.

Lengyel (2009) a Flash Eurobarometer 2007 kutatás adatait felhasználva vizsgálta a vállalkozói hajlandóságot, a potenciális vállalkozást és vállalkozói alternatíva esélyeit. Figyelembe vette a kort, a nemet, a lakóhelyet, a képzettségüket és szülő vállalkozási múltját. A vállalkozó hajlandóság esetében a képzettség és az anya vállalkozói foglalkozása nem játszott szerepet. A nem, a vállalkozói aktivitás és az életkor azonban a várakozásoknak megfelelően befolyásolta. A potenciális vállalkozók esetében a változók magyarázóereje némiképp átalakul, ebben az esetben növekszik a képzettség, a munkaerőpiaci aktivitás és a szülők vállalkozói tapasztalatainak befolyása.

2.4. A vállalkozóvá válás, és annak családi háttere

Nincs szakmai egyetértés abban sem, hogy a vállalkozói tulajdonságok mellett mely külső környezeti tényező játssza a meghatározó szerepet. Az erőforrás-elméletek az egyedi erőforrásokat tartja a legfontosabbnak, melyek nehezen reprodukálhatók, illetve utánozhatók. E felfogás szerint a vállalatok bukásában semmilyen más tényezőnek nincs szerepe, csupán az erőforrásoknak.

A vállalkozási hajlandóság a vállalkozási erő index segítségével is mérhető. Ez az index három tényezőből tevődik össze. Az első tényező az egyéni karrier célok, a vállalkozási szándék és aktivitás. Emellett a felsőoktatási intézmény által nyújtott szolgáltatások jellemzői is befolyásoló tényezőt jelentenek. A harmadik vizsgált terület pedig a személyes jellegű, demográfiai adatok, a hallgatók üzleti céljai, és a vállalkozáson túlmutató egyéb motivációk, és a saját vállalkozás innovációjának értékelése.

Az általam feldolgozott tanulmányban a 2008-ban elvégzett GUESS felmérés két kérdésére adott válaszok alapján képezték a mutatót. Az első kérdés a „Gondoltál-e már komolyan arra, hogy saját vállalkozást indítsál?“, második pedig a „Milyen lépéseket tettél eddig a vállalkozás elindítása érdekében (több válasz lehetséges)?“. Az index 1 és 10 közötti értékeket vehet fel, és a hallgatók egyénileg rendelkeznek az értékekkel. A minimális 1 értéket az a hallgató kapta, aki a kérdőív kitöltésekor azt a választ adta, hogy

sosem fog vállalkozást alapítani. A maximális 10 pontot azok a hallgatók kapták, akik alapítónak tekinthetők, vagy már rendelkeznek is saját vállalkozással, esetleg vállalkozói tapasztalattal bírnak. Az alábbi, 4. táblázatban vannak összegyűjtve a hallgatók egyéni mutatóiból számított országos átlagok. (Farkas, 2010)

3. táblázat: Hallgatói vállalkozási erő index 2006-ban és 2008-ban

Ország	2006	2008	Ország	2006	2008
Svájc	3,45	2,80	Szingapúr	3,95	3,70
Németország	3,39	2,90	Írország	4,09	3,80
Luxemburg	na	3,00	Lichtenstein	3,75	3,80
Belgium	3,60	3,00	Új-Zéland	3,66	3,90
Görögország	na	3,20	Dél-Afrika	na	4,50
Finnország	3,71	3,20	Észtország	na	4,70
Franciaország	na	3,30	Mexikó	na	4,70
Ausztria	3,53	3,30	Indonézia	na	5,20
Magyarország	3,52	3,50	Norvégia	3,49	na
Nemzetközi átlag:				3,55	3,30

Forrás: Farkas Szilveszter: Hallgatói vállalkozások indításának pénzügyi támogatása Vállalkozás és Innováció 4. évf. 1. szám 2010.IV. negyedév 56-57. oldal

A táblázatban feltüntetett nemzetközi átlag 2006-ról 2008-ra csökkenést mutat. A felmérésben mindkét alkalommal résztvevő országok, Új-Zéland kivételével 2008-as vállalkozói erő indexe csökkenést mutat a 2006-hoz képest. Magyarország esetében nem tapasztalható jelentős csökkenés, és a 2008-as országos adat lényegesen a nemzetközi átlag felett áll.

Egy másik felfogás szerint, a vállalkozóvá válásban meghatározó szerepe a pszichológiai-demográfiai tényezőknek van, ezen belül is a csapatmunkának, a támogató kapcsolatoknak és a kulturális környezetnek. A vállalkozó sikerességének meghatározó tényezői a kommunikációs-minták, a családi-rokoni háttér és a pozitív szerepmodellek. A családi háttér mellett a kulturális közeg által meghatározott társadalmi kapcsolatoknak is meghatározó szerepe van a vállalkozói siker elérésében. Ahol a társadalmi normák a családi összetartást hangsúlyozzák, ott a családi vállalkozások nagyban segítették az egyének önfoglalkoztatóvá válását. Az újságcikkekben, ahol sikeres vállalkozók sikerük titkát árulják el, rendszerint megemlítik a családjuk támogató szerepét. (Szerb – Kocsis-Kisantal, 2008)

A külföldi szakirodalom is foglalkozik a családi háttér szerepével, de többnyire ezt a témát részben érintik, teljes mértékben ezt vizsgáló tanulmány megjelenése még várat magára.

Két nemzetközi kutatásból kiderül, hogy a vállalkozói szférából származó példakép és a válaszadó közötti aktív együttműködés jelentősen befolyásolhatja a hallgató vállalkozói szándékát, ez a hatás a felnőtté válás idején érvényesül a legjobban. Ebből következik tehát, hogy az édesapa szerepe a meghatározó a vállalkozói szándék kialakulásában.

Raijman (2001) kutatásai rávilágítottak arra, hogy a vállalkozói családi háttérrel rendelkezők 2,1-szer magasabb hajlandóságot mutatnak a saját vállalkozás beindítására. A szűk családi körben található vállalkozók hozzáférést biztosíthatnak fontos információkhoz, piacokhoz és egyéb lényeges erőforrásokhoz.

Carr és Sequeira (2007) kutatásai alapján megállapítható, hogy a családi vállalkozói háttér fontos befolyásoló tényező a vállalkozói hajlandóság kialakítása során. Majd két újabb tanulmány eredményei is bizonyították, hogy a családi háttér befolyásolja az új vállalkozás kialakítását, a lehetőségek felismerését, az erőforrások felhasználását.

A korábbi tanulmányokkal szemben Franco et al. (2010) vizsgálatai azonban nem igazolták a hallgatók családi háttere és a vállalkozói hajlandóságuk közötti kapcsolatot.

Zellweger et al (2010) kutatásból kiderül, hogy a családi vállalkozó háttérrel rendelkező diákok pályaválasztási szándékait szűkebb környezetük jelentősen befolyásolhatja. A magyar hallgatók nagyobb valószínűséggel választják a vállalkozás alapítását, mint más karriert. Németországban az alkalmazotti lét az elfogadottabb az örökléssel/követéssel szemben.

A számos külföldi családi háttér hatását vizsgáló tanulmánnyal szemben, Magyarországon lényegesen kevesebb erre irányuló vizsgálat található. Hazánkban főként a külső gazdasági, politikai tényezők vizsgálatára helyezték a hangsúlyt az eddigi tanulmányok.

2.5. A vállalkozó válás motivációi

A vállalkozói karrier lehetőséget kínál az egyéneknek, hogy elérjék a pénzügyi függetlenséget és emellett hozzájáruljanak a munkahelyteremtéshez, az innovációhoz és a gazdasági növekedéshez. A jelenleg felsőoktatásban tanulók jelentik a jövő potenciális vállalkozóit, és emiatt növekszik a vállalkozói kurzusok és programok száma is. Erre külföldön, különösen az Egyesült Államokban kiemelt figyelmet fordítanak. Azonban a kurzusok számának növekedése ellenére, még mindig keveset tudni a kapcsolatról aközött, hogy a hallgatók részt vesznek a vállalkozói képzéseken, és a szándékukról, hogy ténylegesen vállalkozóvá válnak.

A vállalkozói szándékot több tényező együttes ráhatása formálja és alakítja. Az okok egyénenként eltérőek, de számos egyezés figyelhető meg. A szakirodalom széles sorát

azonosítja a vállalkozói motivációknak, beleértve a gazdasági, mint, hogy a vállalkozás kiegészítő jövedelemforrást nyújthat a vállalkozó számára, valamint a nem gazdasági tényezőket, ide tartozik a függetlenség vagy az egyensúly a munka és a család között. A leggyakrabban azonosított ösztönzés, a kutatók szerint a szükséglet autonómiára és a függetlenségre. (Basu – Virick, 2008)

A vállalkozók motivációjának feltérképezésével, és megértésével egyúttal közelebb jutunk a vállalkozók viselkedésének megértéséhez is. Azonban a motivációk tekintetében lényeges különbségeket találhatunk a nemek között. A férfiakra jellemző főként, hogy fő mozgatórugójuk az anyagi, pénzügyi javak, a „gyengébbik” nem képviselőit azonban általánosságban a bizonyítási vágy hajtja, és emiatt őket jobban befolyásolják a belső tényezők, mint a pénzügyi motivációk. Ebből az alapvető eltérésből fakad az is, hogy a vállalkozás működtetésének módozatai között is jelentős különbségek fedezhetőek fel. Azok a személyek, akik a vágnak a gazdagságra, elismerésre, azok a vállalatuk növekedését is jobban sürgetik, szemben azokkal, akiket a személyes célok elérése, önmegvalósítás hajt. (Robichaud – Cachon – Haq, 2010)

A nők gyakrabban dolgoznak a családi vállalkozásokban, és terveik között főként mikro- és kisvállalkozások működtetése szerepel, ellentétben a férfiakkal, akik a piaci igényeket gondosan felmérve, közép- és nagyvállalkozások alapítását, vezetését tűzik ki céljukként. (Gere, 1996)

2.6. Munkanélküliség, mint motiváló tényező

Magyarországon már 2005-ben is túlkínálat volt a diplomásokból. Ekkoriban a szakmunkásokra volt a legnagyobb kereslet, de a mérnök, informatikai vagy pénzügyi diplomával rendelkezők is könnyebben el tudtak helyezkedni. A gazdasági szakmák pedig telítettek voltak. (Király, 2005)

2011-re Magyarországon sosem látott hiány alakult ki a szakmunkásokból. A Workania.hu internetes álláshirdető felméréséből kiderül, hogy a mai 20-24 év körüliek 69 százaléka tanul felsőoktatásban, és a középiskolások 80 százaléka tervezi, hogy továbbtanul. Így Magyarországon évente ötvenezer frissdiplomás kerül ki a munkaerőpiacra. A KSH adatai alapján 2010-ben 120 százalékkal több frissdiplomás volt, mint húsz évvel azelőtt, azonban a frissen végzett szakmunkások számában húsz év alatt alig történt változás. A műszaki végzettségű diplomásokra folyamatosan magas fokú kereslet van, de a gazdasági és társadalomtudományi területeken végzettek nem. Ezeken a területeken a telítődés jelei mutatkoznak, így erős verseny alakult ki a frissen végzettek

között. Ennek fő oka, hogy tíz-tizenötször annyi diplomás kerül ki évente a munkaerőpiacra, mint amennyit a gazdaság valójában elbír. Ahhoz, hogy a pályakezdekők meg tudjanak felelni a feléjük támasztott elvárásoknak, és álláshoz tudjanak jutni a nagy versenyben, fontos szerepet játszanak a felsőoktatásban eltöltött évek alatt elsajátított, vagy fejlesztett ismeretek, mint például a kommunikációs készség, a nyelvtudás és a csapatban való együttműködés. (MTI, 2011)

A 2. táblázatban a Központi Statisztikai Hivatal által 1998-tól kezdve közölt munkanélküliségi ráta adatai láthatók. A 60 év feletti korosztályról nem közöltek adatokat.

4. táblázat: Munkanélküliségi ráta százalékban korcsoportok szerint

Évek	15–19	20–24	25–29	30–34	35–39	40–44	45–49	50–54	55–59	Összesen	Ebből: 15–24 évesek
	évesek										
1998	26,5	11,4	8,4	7,4	7,2	6,7	5,9	4,7	4,6	7,8	14
1999	24,7	10,8	7,6	7,4	6,8	6	5,1	4,2	3,1	7,0	12,9
2000	25,5	10,7	7,3	6,7	5,1	5,5	5,1	4,1	3,3	6,4	12,7
2001	22,4	9,7	6,9	5,8	5,0	4,6	4,2	4,1	3	5,7	11,3
2002	27,1	11,1	7,0	5,7	5,4	4,8	4,2	3,7	3,5	5,8	12,6
2003	32,2	11,5	6,9	6,0	5,5	5,2	4,4	3,7	2,9	5,9	13,4
2004	34,9	13,4	6,5	6,2	5,7	5,2	4,8	4,2	3,4	6,1	15,5
2005	37,8	17,5	8,2	6,7	6,8	5,6	5,8	5,1	4,4	7,2	19,4
2006	37	17,2	8,6	6,9	6,9	6,7	6,2	5,4	4,1	7,5	19,1
2007	35,8	16,4	8,4	7,2	6,6	6,7	6	5,7	4,8	7,4	18,0
2008	38,2	18,2	9,1	7,2	6,8	6,8	6,5	6,4	5,5	7,8	19,9
2009	49,4	24,5	12,2	9,2	8,6	8,6	8,6	7,7	7,0	10,0	26,5
2010	45,7	25,1	14,3	10,4	9,8	9,7	9,5	8,9	8,6	11,2	26,6
2011	43,5	24,8	12,7	9,3	9,9	9,7	9,9	9,2	9,4	10,9	26,1

Forrás: KSH, 2012

Az adatokból jól látszik, hogy jelentős növekedés ment végbe a kezdetekből 2011-ig, és legjelentősebb mértékben a fiatal korosztályt érinti. Természetesen az idősebb korosztályok munkanélküliségi rátája is jelentősen emelkedett, mégis a legjelentősebb növekedés, pontosan 17 százalékos a 15 és 19 év közötti korosztályt sújtotta. Szintén magas emelkedés figyelhető meg a 20 és 24 közötti korosztálynál is, itt 13,4 százalékkal nőtt a ráta, és így már 24,8 százalék. Ez összevetve az előbbieken bemutatott adattal, miszerint ennek a korosztálynak a 69 százaléka felsőoktatásban tanul, azt jelenti, hogy maradék 31 százaléknak 80 százaléka munkanélküli. A 30 évesektől felfelé csupán 2-5

százalékos növekedések láthatóak. A munkanélküliség ráta 1998-tól kezdve 2001-ig csökkenést mutatott, majd onnan indult meg felfelé. És később a 2008-ban beköszöntött válság hatására kezdte meg gyors felívelését.

A munkanélküliség magas foka miatt, kedvelt munkaszerzési módszer, hogy nem keresnek, hanem teremtenek az állásukat elvesztők, illetve a frissdiplomások maguknak munkahelyeket. Azonban ahhoz, hogy a vállalkozás sikeres lehessen elengedhetetlen a kreativitás, ami a kényszervállalkozók nagy százalékánál hiányzik. A magyar vállalatvezetők között is kevés igazán kreatív gondolkodású személy van. A fiatalabb korú, egyetemi vagy főiskolai végzettséggel rendelkező vállalkozókra kevésbé jellemző azonban a kényszervállalkozás, ők általában a jó üzleti lehetőségek kiaknázása érdekében kezdenek vállalkozni. Az évek során azonban ez a szám folyamatos növekedést mutat.

Magyarországon az Európai Unióhoz való csatlakozást megelőzően a külföldi tőke volt a gazdaságfejlesztés mozgatórugója. Azonban az uniós szabályok nem engedik meg, hogy külön kedvezményben lehessen részesíteni a befektetőket. Magyarország versenyképessége jelentősen csökkent, a környező és az utánunk csatlakozott országokhoz képest is. A gazdaság fejlesztése érdekében a helyi erőforrásokra kell a gazdaságot építeni. Ehhez azonban szükség van képzett munkaerőre, és ebben a magyarországi felsőoktatási intézményeknek van nagy szerepük. A Global Entrepreneurship Monitor kutatásából kiderül, hogy a vállalkozók körében itthon és külföldön is növekszik a diplomások aránya. Tehát a mai egyetemisták jelentik az ország makrogazdaságának növekedésének a lehetőségét, emiatt fontos vizsgálnunk, a vállalkozói kedvet. (Szerb-Márkus, 2007)

2.7. A vállalkozóvá válás akadályai

A személyes tulajdonságokon kívül még számos külső tényező befolyásolja a vállalkozási hajlandóságot, mint például a társadalmi, gazdasági és politikai környezet. A tőke- és pénzhiány a leggyakoribb hátráltató tényezőnek számít egy vállalkozás beindításánál. Ezt alátámasztják Collegiate Entrepreneurship Guess 2006-os felméréseinek magyar és nemzetközi eredményei is, melyek egyaránt azt mutatják, hogy a hallgatók a pénzügyi kockázatot és a kezdeti tőke hiányát tartják a legsúlyosabb akadályozó tényezőknek. A tizenkét felsorolt tényező közül a családi, baráti támogatás hiánya került az utolsó helyre, így azt a kevésbé kritikus gátak közé sorolták. (Szerb-Márkus, 2006)

Azok a személyek, akik a vállalkozói léttel szemben, mindenképpen az alkalmazotti létet preferálják, ezt a döntésüket azzal indokolják, hogy az alkalmazotti státusz rendszeres

jövedelmet, biztonságot és stabilitást jelent számukra. Egy másik fő ok, amiért a beosztotti munkakört preferálják a vállalkozói léttel szemben, hogy a válaszadóknál saját megítélésük szerint a vállalkozói képességek és a jó üzleti ötletek hiányoznak. (Lengyel, 2009)

Magyarországon a gazdasági környezet jelenleg valóban nem biztosít kedvező feltételeket a vállalkozások számára. 2012 első negyedévében 5288 vállalattal szemben indult felszámolási, és 9048 céggel szemben végelszámolási eljárás. Ez az előző év ugyanezen időszakához viszonyítva 33 és 54 százalékos növekedést jelent. 2012 márciusában a 3928 cég ellen indított végelszámolási eljárás az egy évvel ezelőtti 2565 darabszámhoz képest 53 százalékos emelkedést mutat, és emellett ez minden idők legmagasabb havi adata. (Index, 2012)

A külső körülmények egyre inkább csökkentik a vállalkozói hajlandóságot a fiatalok körében, és a pénzügyi kockázat súlyát is egyre nagyobbnak érzik. Takács Krisztián, a Fiatal Vállalkozók Országos Szövetségének uniós nagykövete szerint, ma Magyarországon a fiatalok 96 százaléka nem mer vállalkozást indítani. (Tímár, 2012)

Egy külföldi felmérést végeztek az Európai Unióban, az EFTA országokban, Horvátországban, Törökországban, az Amerikai Egyesült Államokban, Japánban, Dél-Koreában és Kínában. A felmérésben résztvevőknek, mikor a vállalkozás beindításánál legnagyobb félelmeiket vizsgálták, kettőt kellett megnevezniük. Az Európai Unió országokban a megkérdezettek körülbelül felének, pontosan 49 százalékanak a legnagyobb félelme a csőd lehetősége lenne, egy vállalkozás beindításánál. Ezen belül 28 százalék nevezte meg ezt első helyen, és 21 százalékuk másodszor említette ezt. A második helyen szerepel a rendszeres jövedelem bizonytalansága 40 százalékkal, a harmadikon pedig a vagyon elvesztésének kockázata 37 százalékkal. Ezután következik a legnagyobb félelmek közül a munkahely bizonytalansága 20 százalékkal, majd ettől nem sokkal elmaradva 18 százalékot tesz ki a személyes kudarc lehetősége. Végül, a hatodik helyen szerepel, az attól való félelem, hogy túl sok energiát és időt fordítanak a vállalkozásra 15 százalékkal. (Flash Eurobarometer, 2010)

Az eredményeket az összes, a felmérésben részt vett országban külön-külön is megvizsgálták. Magyarországon az EU-s átlaghoz hasonló sorrend született, azzal a különbséggel, hogy hazánkban a legnagyobb félelemnek a jövedelem bizonytalansága számít, amely 60 százalékot jelent, így megelőzte az átlagosan legnagyobb félelemnek számító csőd lehetőségét, amely a második helyen áll 46 százalékkal. Az utolsó dobogós helyen, Magyarországon is a vagyon elvesztésének kockázata található, 38 százalékot

képviselve. Az uniós átlaghoz képest a rangsor második felében is mutatkozik eltérés. Itt is a munkahely bizonytalanságától való félelem áll a negyedik helyen, de ezt követően a túl sok idő- és energiaráfordítástól való félelem található, 15, illetve 14 százalékkal. Hazánkban az utolsó helyen a személyes kudarcától való félelem áll 13 százalékos értékkel. (Flash Eurobarometer, 2010)

A kockázatoktól való félelemnek társadalmanként eltérő formái vannak. Általános társadalmi sajátosság, hogy a nők a férfiaknál lényegesebben nagyobb figyelmet szentelnek a pénzügyi kockázatokra. Ez azonban nem igaz a személyes kockázatok esetében, ott nem található lényeges eltérés a két nem között. Megfigyelhető az a tendencia, hogy a kor előrehaladtával a kockázatoktól való félelem mértéke csökken, ez különösen a pénzügyi és személyes kockázatok esetében figyelhető meg. A legfiatalabb korosztály említi a leggyakrabban a pénzügyi és személyes kockázatok a felmérések során. A csőd lehetőségétől való félelem ennek ellenére nem generációs sajátosság. Azonban ha foglalkozás alapján tekintjük az eredményeket, akkor a pénzügyi kockázattól a diákok, a munkanélküliek, a vezető beosztásban tevékenykedők, és a felsőfokú végzettséggel rendelkezők tartanak leginkább.

A potenciális vállalkozók nagyobbban érzékelik a vállalkozás indításánál jelentkező kockázatok nagy részét, mint az átlagnépesség. Az a csoport, aki szeretne vállalkozni, de akadályokba ütközik, jellemzően a pénzügyi kockázatokot túlzottnak találják. Az a réteg pedig, akik nem csak szeretnének, de lehetőségük is nyílik vállalkozni, ők a személyes kudarcától tartanak leginkább. Magyarországon, posztnacionalista ország révén a vállalkozni nem hajlandók körében magas a kockázatkerülési motívum. (Lengyel, 2009)

3. Módszertan

3.1. Keresztábra-elemzés

Két- és többváltozós elemzési technika, ami legegyszerűbb, és emiatt a legelterjedtebb módszer a gyakorlati életben. A változók közötti összefüggéseket vizsgálja, és ezek kombinált gyakorisága eloszlását mutatja. Az elemzés komplikációmentessége és a kapott eredmények könnyű értelmezhetősége miatt a leggyakrabban használt módszer. Az elemzés során az vizsgálható, hogy két nominális, vagy ordinális változó között áll-e fenn kapcsolat. (Sajtos – Mitev, 2007)

„A keresztábra egy olyan statisztikai technika, amely két vagy több változót ír le egyidejűleg egy olyan táblával, amely megmutatja két vagy több – korlátozott számú kategorizált vagy értéket felvevő változó együttes eloszlását.”(Malhotra, 2002)

A keresztábra-elemzés két gyakorisági elemzés együttes vizsgálata, két nem metrikus változó esetében.

5. táblázat: A struktúravizsgáló módszerek egy részének összefoglalása

		Független változó	
		Nem metrikus	Metrikus
Függő változó	Nem metrikus	Keresztábra-elemzés	Diszkriminancia-elemzés
	Metrikus	Variancia-elemzés	Korreláció, regresszióelemzés

Forrás: Sajtos László – Mitev Ariel (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv Alinea Kiadó

3.1.1. A változók összefüggése

A keresztábrával kapcsolatban használatos statisztikák közül a leggyakoribb a Pearson-féle χ^2 (Khi-négyzet) statisztika, amely a két változó közötti összefüggés statisztikai szignifikanciáját méri. A mutatószám alapján megállapítható, hogy van-e összefüggés statisztikailag a két változó között. (Sajtos – Mitev, 2007)

3.1.2. A kapcsolat erőssége

A kapcsolat erőssége abban az esetben fontos, ha az összefüggésről tudjuk, hogy statisztikailag szignifikáns. A kapcsolat erősségét különböző mutatókkal mérik, ordinális és a nominális skálák esetében.

Nominális skálák

Nominális skálák esetében alkalmazhatók szimmetrikus mutatók, mint a ϕ (phi), a kontingencia (C), a Cramer V együttható. Ezenkívül alkalmazhatók aszimmetrikus mutatók is, mint például a lambda (λ), Goodman és Kruskal tau, továbbá a bizonytalansági együttható (uncertainty coefficient). A szimmetrikus mutatók esetében a függő és a független változók felcserélhetők, az eredmény változása nélkül, ez azonban nem igaz az aszimmetrikus mutatókra. A kapcsolat erősségét elemző együtthatók értéke általában 0 és 1 között mozog, a 0 érték esetében nincs kapcsolat, az 1 pedig erős kapcsolatot jelent.

A ϕ (phi) együttható kivételével az előbb említett mutatók mindegyike bármilyen tábla esetében alkalmazható, a ϕ (phi) azonban csak 2*2-es keresztátlák esetében használható. (Sajtos – Mitev, 2007)

3.2. Faktoranalízis

A faktorelemzés az adatok csökkenését, illetve összefoglalását szolgáló eljárások összességét jelenti. A faktorok pedig a dimenziók, amelyek a változók között korrelációt magyarázza. (Malhotra, 2002)

A faktoranalízis nem egy statisztikai eljárást jelent, hanem egy gyűjtőfogalom, amely a többváltozós statisztikai eljárások egy halmazára vonatkozik. A módszer segítségével adattömörítésre és adatstruktúra feltárására is van lehetőség, és a kiinduló változók számát faktorváltozókba lehet összevonni, amelyek egyébként közvetlenül nem figyelhetőek meg. A faktorelemzést a többváltozós elemzések közül, általában elsőként végzik el, hogy kiszűrjék a változók közötti multikollinearitást. A multikollinearitás azt jelenti, hogy a magyarázóváltozók lineárisan nem függetlenek, vagy az együttmozgásuk statisztikailag jelentős, azaz szignifikáns. A faktoranalízis megfelelő ilyen esetben, mert a létrehozott faktorok között egyáltalán nincs korreláció. A faktorelemzés megkönnyíti az adatok elemzését, és értelmezését is, a kiinduló változók csökkentésével, és azzal, hogy segít feltárni az egyes termékek és/vagy szolgáltatások jellemzőinek kapcsolatrendszerét.

A faktorelemzés használata az elmúlt évtizedben jelentősen megnőtt, a kérdőívek kérdéseinek száma miatt. Igény jelentkezett a változók számának csökkentésére, és így az elemzés és az értelmezés megkönnyítésére, ez vezetett a faktorelemzés elterjedéséhez. Ezen felül ez a módszer segít feltárni a termék vagy szolgáltatás jellemzők közötti kapcsolatrendszer. A faktoranalízis struktúra-feltáró módszer, ez azt jelenti, hogy a függő és független változók nincsenek előre meghatározva, hanem a módszer segítségével az összefüggések feltárása a cél. A faktorelemzés a legalkalmasabb egy homogén sokaság esetében a változók közötti kapcsolat feltárására, és a legfontosabb változók azonosítására, majd az adatok értelmezésének megkönnyítésére. Ezen kívül a többváltozós elemzéseknél a faktoranalízis során létrejött változók felhasználhatók, és össze is vonhatók, így további összesített skálákat létrehozva.

3.3. Klaszterelemzés

A klaszterelemzés segítségével homogén csoportokat hozhatunk létre, általunk kiválasztott változók alapján. Ehhez először csoportosító változók megadására van szükség, ezeknek feltétlenül metrikusaknak kell lenniük. A dolgozatomban a Ward-eljárást használom, ehhez szükség volt arra, hogy a változók metrikus skálán mértek legyenek, ne legyenek kiugró elemek, a változók ne korreláljanak egymással, illetve közel hasonló elemszámmal rendelkezzenek az egyes csoportok.

A klaszterelemzésnél nem a profilok hasonlóságát vizsgáljuk, hanem az elemek egymáshoz viszonyított távolságát. A Ward-eljárás során a négyzetes euklideszi távolságot kell használni, és ez alapján, azokat a csoportokat kell összevonni, amelyek a klaszteren belüli szórásnégyzetet a legkevesébbé növelik meg.

A klaszterek számának meghatározása a jellemzéshez a csoportosító változókon felül felhasználhatóak még a klaszterelemzés során még fel nem használt változók is, mint például demográfiai adatok.

4. Hipotézisek

Az előzőekben bemutatott szakirodalom, és a saját benyomásaim, gondolataim alapján a következő hipotéziseket állítottam fel.

H1: Azon hallgatóknak, akiknek szülei vállalkozási tapasztalattal rendelkeznek, elhelyezkedési céljai között nagyobb valószínűséggel szerepel végzés után, illetve öt évvel később egy vállalkozásban alapítóként való részvétel, mint azoknak a hallgatóknak, akiknek szülei sosem vállalkoztak.

H2: A tanult tudományterület befolyásoló hatással bír a vállalkozói hajlandóságra, az üzleti és gazdasági területen tanuló hallgatók rendelkeznek a távolabbi jövőre nézve legmagasabb vállalkozói hajlandósággal a vizsgált tudományterületek közül.

5. GUESSS elemzés

5.1. Mi is az a GUESSS?

A GUESSS (Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey) egy kutatási projekt a vállalkozói szellemmel, illetve tevékenységgel összefüggésben. A célja, hogy összehasonlítsa a hallgatók vállalkozói szándékát és tevékenységét földrajzi és időbeli szempontok felhasználásával. Az adatokat egy on-line felmérés segítségével gyűjtötték össze.

Az első felmérés 2003-ban zajlott le, az ötödik pedig 2011-ben. A GUESSS program vezetése a svájci University of St. Gallen kezében van. A felelős projekt menedzser Dr. Philipp Sieger.

A felmérés két évente folytatják le. A kérdőívben a központi panelkérdések, amiket minden országban feltesznek, kiegészülnek az egyedi, nemzetközileg elfogadott fókuszkérdésekkel. Ezeket lehetséges országspecifikus kérdéseknek tekinteni. A felmérés interneten keresztül zajlik, ez teszi lehetővé, hogy nagyon hatékonyan elvégezhető legyen. Az elmúlt években a projekt folyamatosan növekedett. A GUESSS 2013-as kiadására még több ország kap meghívást, hogy csatlakozzon a projekthez. (What is GUESSS?)

A dolgozatom következő részében a GUESSS legutóbbi, 2011-es felmérésének adatai alapján vizsgálom meg a magyar hallgatók vállalkozási hajlandóságát, ehhez hozzáférést biztosítottak a hivatalos, 5677 elemből álló, angol nyelvű adatbázishoz, amely az összes Magyarországon kitöltött kérdőív adatait tartalmazza.

5.2. Vállalkozói hajlandóság

A felmérés során számos kérdést tettek fel, amik alapján kirajzolódik egy kép a hallgatók hozzáállásáról, illetve a különböző tényezőkről, amelyek hatással vannak a gondolkodásmódjukra. A vállalkozói hajlandóság egy összetett kérdéskör, a kérdőív 8. kérdésének elemzésével a legegyszerűbb a vizsgálata. A 6. táblázat azt mutatja, hogy a hallgatók milyen mértékben gondolják komolyan egy esetleges vállalat megalapítását. A kérdésre a kitöltők mindegyike válaszolt, és az eredmények azt mutatják, hogy a hallgatók 8,9 százalékan kívül, ami 505 főt jelent, mindannyian gondolkodtak már egy esetleges vállalkozásalapításon. A legnagyobb értéket, az a 43,2 százalék, 2453 hallgató képviseli, akikben csak néha felmerült az ötlet, hogy esetlegesen saját vállalkozásba kezdjenek, de

nincsenek komoly szándékaik jelenleg. A második legmagasabb érték a 23,6 százalék, ebben a kategóriában azok találhatók meg, akik újra és újra átgondolják egy saját vállalkozás indítását, de konkrétan még nem döntöttek róla. Viszont azok, akik már közelebb állnak az alapításhoz, de még nem döntöttek határozottan, csak egy viszonylag konkrét kép fogalmazódott meg bennük, ők a válaszadók 11 százalékát jelentik, 627 fővel. Ha több kategóriát összevonunk, és így egyben vizsgáljuk azokat, akik megtervezték az alapítás lépéseit, vagy el is kezdték a megvalósítást, esetleg már be is fejezték azt, még ebben a felosztásban is ők képviselik magukat a legkisebb arányban, összesen 8 százalékkal, ami 452 főt jelent.

6. táblázat: Vállalkozói hajlandóság

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Soha	505	8,9	8,9
Esetlegesen, néha	2453	43,2	52,1
Újra és újra (ismétlődően)	1339	23,6	75,7
Viszonylag konkrétan	627	11,0	86,7
Határozottan döntöttem egy vállalkozás alapításáról	301	5,3	92,0
Konkrét ütemtervvvel rendelkezem, hogy mikor, milyen lépéseket tegyek az alapításért	124	2,2	94,2
Már elkezdtem a megvalósítást	193	3,4	97,6
Az általam alapított vállalat alkalmazottja vagyok	96	1,7	99,3
Egy vállalatnál többet alapítottam és legalább egyben aktív szerepet töltök be	39	0,7	100,0
Összesen	5677	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 8. kérdés alapján

5.3. Tudományterületek

A következőkben a hallgatók tanult szakterületének összesített adatait vizsgálom meg, ennek az eredményei a 7. táblázatban találhatók meg. Eredetileg tizenöt szakterületet sorakoztatott fel a kérdőív, és ezek közül kellett a hallgatóknak a legmegfelelőbbet kiválasztani, de a könnyebb feldolgozhatóság érdekében válaszukat három tudományterületbe sorolták be. A három tudományterület pedig a következő: üzlet és gazdaság, természettudományok és társadalomtudományok. A kérdőívet kitöltő hallgatók legnagyobb arányban az üzleti és gazdasági területen tanulnak. Ők pontosan 38,5 százalékot jelentenek, 2185 hallgatóval. A természettudományok terén pedig 1738 fő, 30,6

százalék tevékenykedik. A három terület közül a legkevesebben társadalomtudományokkal kapcsolatos szakokra járnak, ez összesen 796 hallgatót jelent, ami 14 százalékot tesz ki. Az eredeti kódolás szerint hiányzó adatokként szerepeltek azok, amelyek az egyéb kategóriát adták meg, vagy szakterületük nem sorolható be ebbe a három terület egyikébe sem, ilyen szakterület a jog, a sport és a művészetek. Ezeket utólag az egyéb kategóriába soroltam be, hogy a további elemzéseknél ezeket az eredményeket, is hasznosítani tudjam.

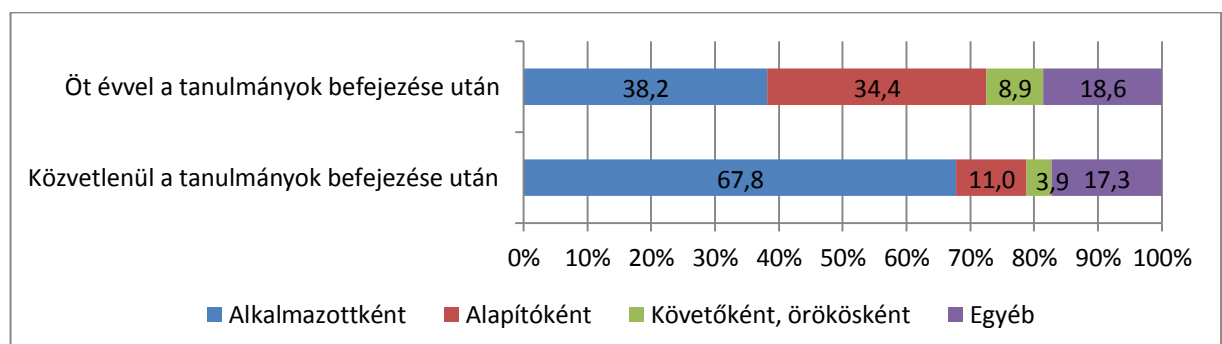
7. táblázat: Tudományterületek

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Üzlet és gazdaság	2185	38,5	38,5
Természettudományok	1738	30,6	69,1
Társadalomtudományok	796	14,0	83,1
Egyéb	958	16,9	100,0
Összesen I	5677	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 2.4. kérdés alapján

5.4. Karriercélok

A GUESSS kutatás nagy hangsúlyt fektet a hallgatók elhelyezkedési céljainak vizsgálatára, és ezt nem csak közvetlenül a tanulmányok befejezése után méri, hanem öt évvel később is. A GUESSS 2011-ben elvégzett felmérésének hivatalos elemzésében megvizsgálták az összes résztvevő ország összesített eredményei alapján a karriercélokat, ennek az eredménye a 3. ábrán látható.



3. ábra: Karriercélok nemzetközi viszonylatban

Forrás: Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T., (GUESSS 2011) Entrepreneurial Intentions and Activities of Students across the World

A hallgatók leginkább alkalmazotti munkakörben szeretnének elhelyezkedni végzés után közvetlenül, ez az arány öt évvel később is megmarad, azonban a százalékos aránya kevesebb, mint a felére csökken. Egy önálló vállalkozás alapításának szándéka ezzel ellentétben az öt évvel későbbi céloknál kerül előtérbe. Ennek a magyarázata, hogy a hallgatók többnyire úgy vélik, hogy az alatt az öt év alatt megszerzik a kellő ismereteket és tapasztalatot és kezdőtőkéket ahhoz, hogy sikeres vállalkozóvá válhassanak.

5.4.1. Karriercélok közvetlenül a tanulmányok befejezése után

A 8. táblázatban láthatóak az összesített adatok, amelyek leírják a megkérdezett hallgatók elhelyezkedési céljait közvetlenül a tanulmányaik befejezése után. A válaszadók legnagyobb hányada a végzettsége megszerzése után közvetlenül egy kis- vagy középvállalatnál szeretne elhelyezkedni alkalmazotti pozícióban. Ez pontosan 26,3 százalékot tesz ki, ami 1493 hallgatót jelent. A hallgatók második leggyakoribb terve az, hogy alkalmazottként helyezkednek el egy nagyvállalatnál, a válaszadók 24,7 százaléka, azaz 1403 hallgató választotta ezt az alternatívát. Összesítve a két eredményt, kiderül, hogy a hallgatók 51 százaléka szeretne tanulmányai befejeztével alkalmazottként elhelyezkedni egy vállalatnál.

A harmadik legnépszerűbb választás a közszférára esett, ott a kitöltő hallgatók 12 százaléka, 679 fő szeretne dolgozni. Az alkalmazotti létet csupán a hallgatók 5,4 százaléka, 306 fő képzei el egyetemen vagy kutatóintézetben. Tehát a hallgatók legjelentősebb hányada, pontosan 68,4 százalék kíván alkalmazotti beosztásban dolgozni a tanulmányai befejezése után közvetlenül.

Alacsony azon válaszadók aránya, akik rögtön saját vállalkozást kívánnak indítani, pontosan 5 százalék, emellett 2,8 százalék az, aki a már meglévő vállalkozását folytatná tanulmányai befejezése után is. Vannak hallgatók, akik szabadúszóként jelennének meg a munkaerőpiacon, illetve franchise vállalkozást indítanának, velük együtt 10,3 százaléka a válaszadóknak az, aki vállalkozást szeretne alapítani a diploma megszerzése után közvetlenül.

Alacsony azok száma is, akik nem egy új, saját vállalkozást kívánnak indítani, hanem már egy működő vállalkozást vennének át. Ők a kitöltők 3,9 százalékát jelentik, ezt kettéosztva láthatjuk, hogy 3 százalék az, aki családi vállalkozásuk folytatását tervezi, illetve 0,9 százalék az, aki egy olyan vállalkozás átvételét tűzte ki célul, amelyet nem családtagjai irányítanak jelenleg.

Jelentős azoknak a száma is, közel ezer fő, akik nem szakmai karriert terveznek, illetve még nem tudják, hogy mivel szeretnének foglalkozni.

Keresztábra-elemzést végeztem el, annak érdekében, hogy megvizsgáljam található-e közvetlen kapcsolat a szülők vállalkozási jelene és a végzés utáni közvetlen elhelyezkedési terveik között. Eredmény megmutatta, hogy a kapcsolat szignifikáns, és a Phi mutató értéke 0,226, tehát igaz, hogy van kapcsolat, azonban az közepesen gyenge.

Ugyanezt elvégeztem a szülők vállalkozási múltja, és a hallgatók tanulmányainak befejezése utáni közvetlen céljainak felhasználásával is. Ebben az esetben is van kapcsolat a két változó között, azonban gyengébb, mint az előző vizsgálatnál, mert a Phi mutató értéke jelen esetben csak 0,131.

8. táblázat: Karriercélok közvetlenül a tanulmányok befejezése után

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Alkalmazottként:			
...kis- vagy középvállalatnál (1-249 alkalmazott)	1493	26,3	26,3
...nagyvállalatnál (250-nél több alkalmazott)	1403	24,7	51,0
...egyetemen/kutatóintézetben	306	5,4	56,4
...közsférában	679	12,0	68,4
Alapítóként:			
... meglévő saját vállalkozás folytatása	161	2,8	71,2
...egy saját vállalkozás alapítása,	284	5,0	76,2
...önállóként/szabadúszóként	122	2,1	78,4
...franchise üzletet alapítani.	21	0,4	78,7
Követőként, örökösként:			
...folytatni a szülők/rokonok vállalkozását (családi vállalkozás)	171	3,0	81,7
...egy vállalat átvétele, amit nem a családod irányít	51	0,9	82,6
Egyéb:			
...nem szakmai karrier (pl. utazás, család, stb.)	401	7,1	89,7
...nem tudom (még)	424	7,5	97,2
...más	161	2,8	100,0
Összesen	5677	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 3/a kérdés alapján

5.4.2. Karriercélok öt évvel a tanulmányok befejezése után

A 9. táblázatban található adatok mutatják a felmérésben résztvevők válaszai alapján a hallgatók vállalkozói céljait a végzés után öt évvel. Nagy változás figyelhető meg ahhoz képest, ahogyan a hallgatók közvetlenül a tanulmányaik befejezése után képzelik el karrierjüket.

9. táblázat: Karriercélok öt évvel a tanulmányok befejezése után

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Alkalmazottként:			
...kis- vagy közép vállalatnál (1-249 alkalmazott)	251	4,4	4,4
...nagyvállalatnál (250-nél több alkalmazott)	922	16,2	20,7
...egyetemen/kutatóintézetben	255	4,5	25,2
...közsférában	382	6,7	31,9
Alapítóként:			
... meglévő saját vállalkozás folytatása	259	4,6	36,4
...egy saját vállalkozás alapítása	1473	25,9	62,4
...önállóként/szabadúszóként	249	4,4	66,8
...franchise üzlet alapítása.	147	2,6	69,4
Követőként, örökösként:			
...folytatni a szülők/rokonok vállalkozását (családi vállalkozás)	216	3,8	73,2
...egy vállalat átvétele, amit nem a családod irányít	248	4,4	77,5
Egyéb:			
...nem szakmai karrier (pl. utazás, család, stb.)	481	8,5	86,0
...nem tudom (még)	558	9,8	95,8
...más	236	4,2	100,0
Összesen	5677	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 3/b kérdés alapján

Ahhoz viszonyítva, hogy a végzés után közvetlenül a hallgatók 68,4 százaléka alkalmazottként tervez elhelyezkedni, addig ez öt évvel később 31,9 százalékra csökkent. Túlsúlyba kerültek a vállalkozói elképzelések, a válaszadók legnagyobb hányada, azaz 25,9 százaléka szeretne saját vállalkozást alapítani, ez 1473 főt jelent. Így azok aránya, akik önálló vállalkozást terveznek indítani 37,5 százalékra nőtt, ez az 10,3 százalékhöz képest azt jelenti, hogy a vállalkozói hajlam öt év elteltével közel a három és félszeresére nőtt.

Azok száma is több mint a kétszeresére emelkedett, akik követőként, illetve örökösként szeretnének vállalkozást vezetni, így már 8,2 százalékot tesz ki együtt a két kategória. A vállalkozás iránti érdeklődés növekedése abból fakad, hogy a hallgatók szeretnének először tapasztalatot szerezni a munkaerőpiacon, illetve a kezdőtőkéhez szükséges pénzt előteremteni. A szükséges ismeretek megszerzése után pedig bátrabban kezdenek vállalkozni, illetve vesznek át egy már működő vállalkozást. Fontos azonban kiemelni, hogy azok közül, akik tervezik egy vállalkozás elindítását, csak kis százalékuk fogja ezt ténylegesen véghez is vinni.

Emellett 9,8 százaléka a megkérdezetteknek még nem tudja, hogy mihez szeretne kezdeni öt év múlva, ez pedig jól mutatja, hogy a magyar hallgatók általában nem gondolkoznak hosszútávon előre, csak rövid távú célkitűzésekkel rendelkeznek.

Megvizsgáltam az összefüggést a szülők vállalkozási jelene és az előbbiekben bemutatott karriercélok között, keresztábra-elemzés alkalmazásával, a vizsgálat eredményei megmutatták, hogy a két változó között szignifikáns a kapcsolat, és a Phi mutató 0,222 értékéből következik, hogy közepesen gyenge.

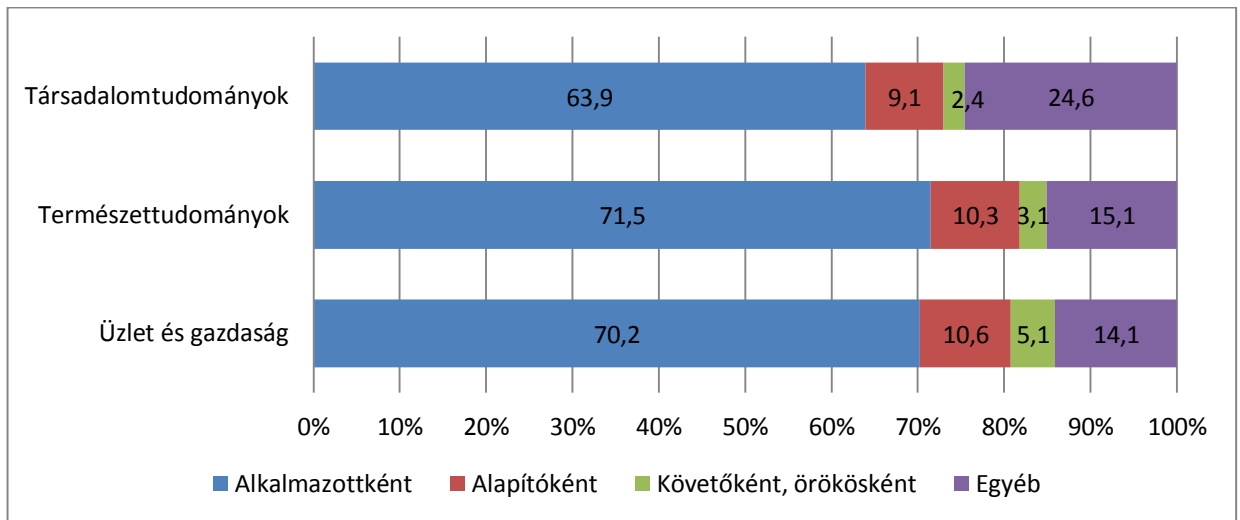
A szülők vállalkozói múltja, és a tanulmányok befejezése utáni karriercélok között pedig a vizsgálatok megmutatták, hogy nincs kapcsolat.

5.5. Karriercélok a tudományterületek tekintetében

Az előbbiekben bemutatott elhelyezkedési célok és a tudományterületek közötti kapcsolatot keresztábra-elemzés segítségével megvizsgáltam, hogy felderítsem, van-e szignifikáns kapcsolat a karriercélok és a tanult tudományterület között. A vizsgálatot a tanulmányok befejezése utánra vonatkozó, és az öt évvel későbbi célokkal is elvégeztem. Először a közvetlenül a végzés utáni karriercélokat elemeztem. Az eredmények szerint közepesen erős, szignifikáns kapcsolat van a két változó között ezt a Phi mutató értéke, a 0,326 mutatja meg. Szintén a keresztábra-elemzést felhasználva megállapítható, hogy a tanult szakterület, és az öt évvel a végzés utáni vállalkozói célok között a Person-féle Khi négyzet mutató alapján szignifikáns kapcsolat található. A Phi mutató 0,263 értékéből ebben az esetben az következik, hogy ugyan található kapcsolat a két változó között, de gyenge.

A 4. ábrán a felmérésben résztvevő összes ország adatai alapján készült összesítő diagram található. A GUESSS hivatalos elemzésében a szakterületek csak három tudományterületbe vannak sorolva, így azok az adatok, amelyek nem sorolhatóak a három

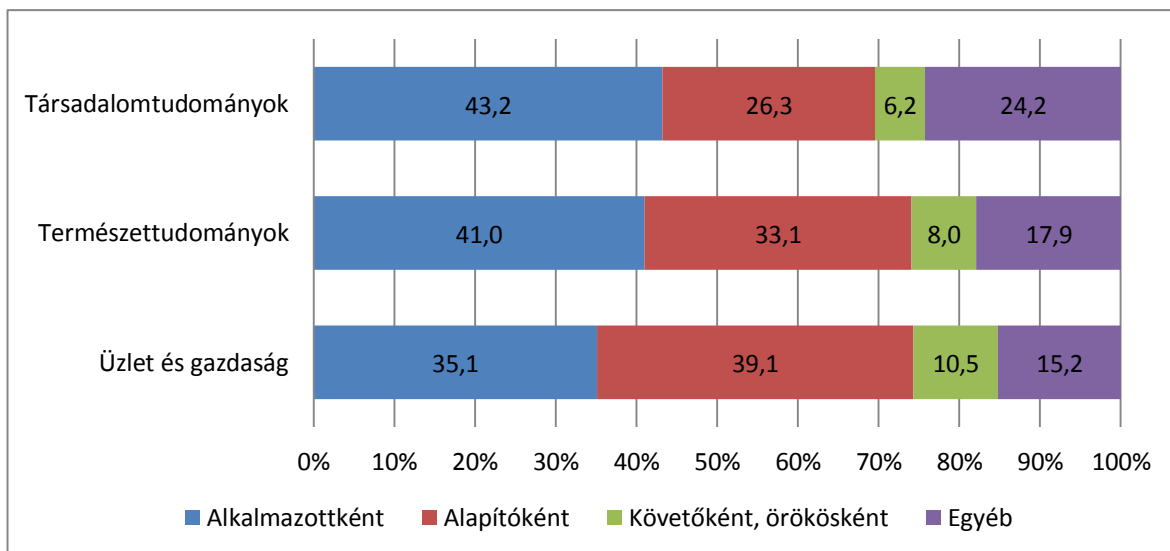
fő tudományterület közel egyikbe sem, azok ebben az esetben hiányzó adatként jelennek meg. A nemzetközi eredményeket nézve a természettudományi területen tanulók azok, akik legnagyobb arányban szeretnék alkalmazottként elhelyezkedni tanulmányaik befejezése után közvetlenül. A legnagyobb vállalkozói hajlandósággal az üzleti és gazdasági területen tanulók bírnak, mind az alapítás, mint egy vállalkozás átvétele tekintetében.



4. ábra: Karriercélok a tanulmányok befejezése után közvetlenül nemzetközi viszonylatban

Forrás: Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T., (GUESSS 2011) Entrepreneurial Intentions and Activities of Students across the World

Az 5. ábrán az előző ábrához hasonlóan az összes ország adatait felhasználó összesítés látható, ebben az esetben öt év elteltével képzettség megszerzése utánra vonatkoztatva. Az ábra jól mutatja, hogy öt évvel később a társadalomtudományt tanuló hallgatók azok, akik a továbbra is leginkább alkalmazotti munkakörben tudják elképzelni magukat, viszont náluk is erőteljes csökkenés látszik, és növekedés a vállalkozói hajlandóságot tekintve. A legerőteljesebb növekedést pedig az üzlet és gazdaság tudományterület mutatja a vállalkozói kedv tekintetében.

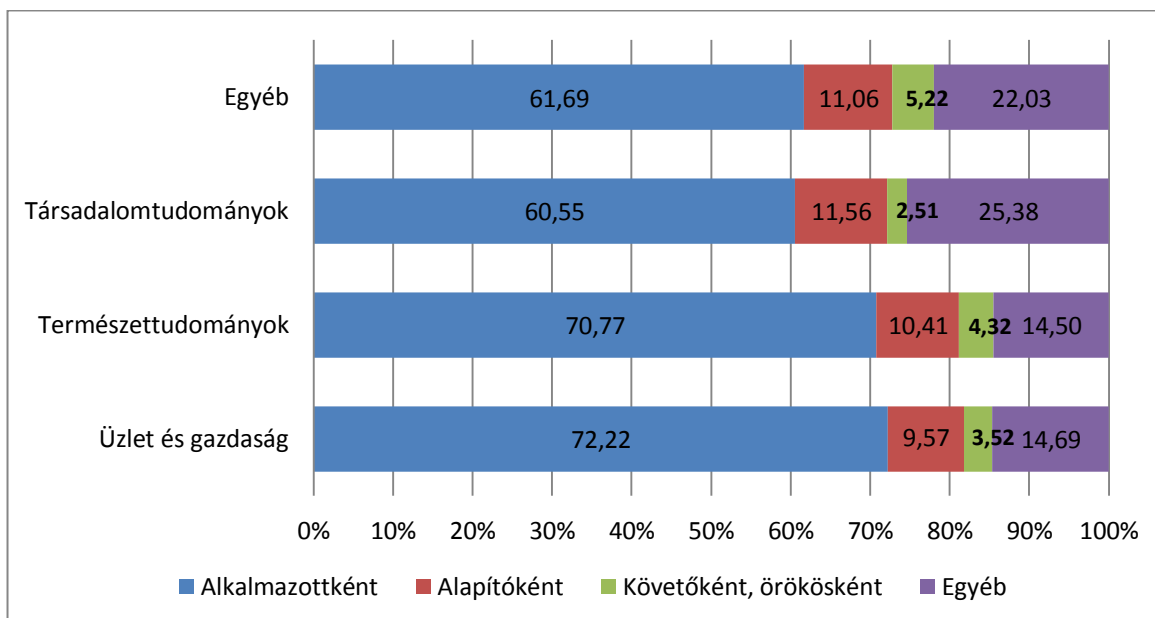


5. ábra: Karriercélok a tanulmányok befejezése után öt évvel nemzetközi viszonylatban

Forrás: Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T., (GUESSS 2011) Entrepreneurial Intentions and Activities of Students across the World

5.5.1. Karriercélok a tudományterületek tekintetében közvetlenül a tanulmányok befejezése után

A következőkben a karriercélokat tudományterületekre felosztva is megvizsgálom a kérdőív alapján. A 10. táblázatban és az 6. ábrán a különböző szakterületen tanuló hallgatók elhelyezkedési céljai láthatóak összesítve.



6. ábra: Karriercélok a tudományterületek szerinti megoszlása a tanulmányok befejezése után Magyarországon

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 3/a és 2.4. kérdés alapján

A diagramon jól látható, hogy minden tudományterületen az alkalmazottként való elhelyezkedés dominál a tanulmányok befejezése után közvetlenül. A százalékos megoszlást tekintve az üzleti területen tanulók azok, akik a legnagyobb arányban kívánnak először alkalmazotti munkakörben dolgozni, nekik 72,22 százalékuk gondolja úgy, hogy végzés után közvetlenül alkalmazottként szeretne elhelyezkedni. Ez az arány a társadalomtudományi szakok hallgatói között a legalacsonyabb, viszont az ő esetükben is 60,55 százalékot jelent. Szintén ennek a tudományterületnek a hallgatói azok, akik a legnagyobb arányban kívánnak önálló vállalkozást indítani a tanulmányaik befejeztével, azonban ez is csak 11,56 százalékot tesz ki. A vállalkozások átvételében az egyéb tudományterületek hallgatói állnak elől, 5,22 százalékkal. Ennek az oka, hogy a jog ebbe a kategóriába tartozik, és a jogászok esetében gyakori, hogy végzettség megszerzése után a családi ügyvédi irodához csatlakozik, esetleg át is veszi annak a vezetését. Azok közül, akik nem szakmai karriert terveznek, vagy nem rendelkeznek még konkrét elképzelésekkel a jövőre nézve, a társadalomtudományok hallgatói vannak a legtöbben, 25,38 százalékkal. Utánuk az egyéb kategóriába sorolt szakok hallgatói következnek. Az összesítés alapján, a természettudományi területen tanulók rendelkeznek a leginkább pontos elképzelésekkel a jövőjüket tekintve, esetükben az egyéb kategóriát csak 14,5 százalék jelölte, illetve nem sokkal nagyobb, pontosan 14,69 százaléka lék ez az arány az üzleti és gazdasági területen tanuló hallgatóknál.

A kérdőívet kitöltők a legnagyobb arányban gazdasági területen tanulnak, így a gyakorisági értékek tekintetében minden esetben ez a terület rendelkezik a legmagasabb gyakorisági értékekkel. Emiatt volt szükséges az előzőekben a százalékos arányok segítségével megvizsgálni a különbségeket.

. A 10. táblázatban a különböző kategóriák ismét kisebb részekre bontva kerültek bemutatásra. Jól látható, hogy míg az üzleti és természettudományi területen tanulók nagyobb arányban szeretnének nagyvállalatnál elhelyezkedni alkalmazottként, ezzel szemben a másik két terület hallgatói inkább kis- és középvállalatoknál képzelik el magukat alkalmazottként. Az egyetemen vagy kutatóintézetben való elhelyezkedés azokra a hallgatók jellemző többnyire, akik a természettudományok területein tanulnak. A közszférában való alkalmazottként való elhelyezkedés pedig a társadalomtudomány, illetve egyéb szakokra a leginkább jellemző. Minden tudományterületet figyelembe véve, az alapítóként való megjelenés a munkapiacra, jellemzően egy önálló vállalkozás elindítását jelenti. Az üzleti és gazdasági területen tanulóknál a leggyakoribb, hogy a

tanulmányok befejeztével egy már meglevő vállalkozást terveznek tovább vinni. Követőként, örökösként való elhelyezkedés esetében a családi vállalkozás átvétele az inkább jellemző, mint egy olyan vállalaté, amelyet nem az egyén családja irányít. Ez minden szakterület esetében így van.

10. táblázat: Karriercélok a tudományterületek tekintetében közvetlenül a tanulmányok befejezése után

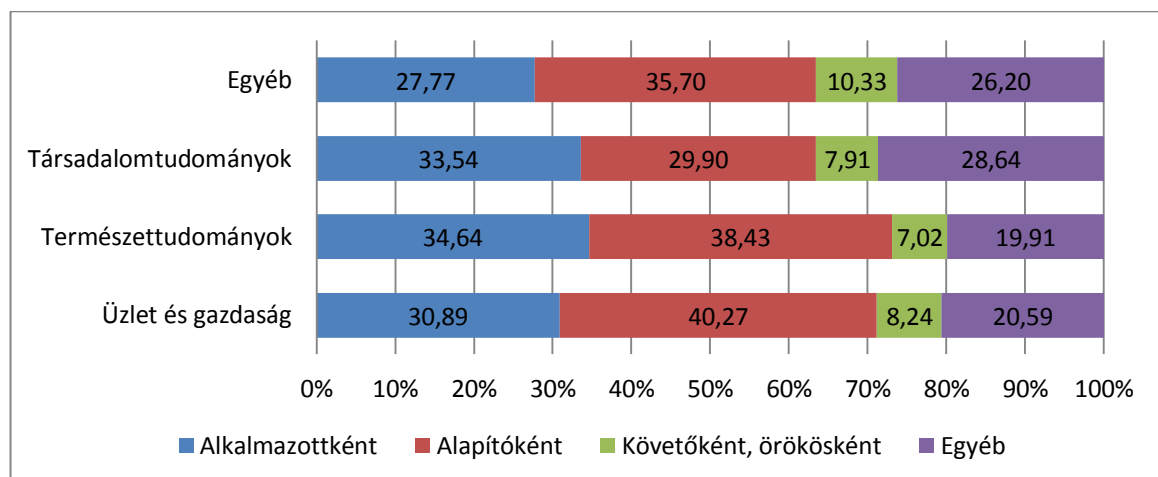
	Tudományterületek				Összesen
	Üzlet és gazdaság	Természet-tudományok	Társadalom-tudományok	Egyéb	
Alkalmazottként:	1578	1230	482	591	3881
...kis- vagy középvállalatnál (1-249 alkalmazott)	665	459	140	229	1493
...nagyvállalatnál (250-nél több alkalmazott)	711	486	77	129	1403
...egyetemen/kutatóintézetben	55	115	70	66	306
...közsférában	147	170	195	167	679
Alapítóként:	209	181	92	106	588
... meglevő saját vállalkozás folytatása	80	37	21	23	161
...egy saját vállalkozás alapítása	101	96	39	48	284
...önállóként/szabadúszóként	19	41	32	30	122
...franchise üzlet alapítása.	9	7	0	5	21
Követőként, örökösként:	77	75	20	50	222
...folytatni a szülők/rokonok vállalkozását (családi vállalkozás)	57	62	12	40	171
...egy vállalat átvétele, amit nem a családod irányít	20	13	8	10	51
Egyéb:	321	252	202	211	986
...nem szakmai karrier (pl. utazás, család, stb.)	142	86	92	81	401
...nem tudom (még)	124	131	74	95	424
...más	55	35	36	35	161
Összesen	2185	1738	796	958	5677

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 3/a és 2.4. kérdés alapján

5.5.2. Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után

A 7. ábra jól szemlélteti, hogy jelentős mértékű a csökkenés az alkalmazotti munkakör tekintetében. Öt évvel későbbre tervezve a hallgatók többsége már kevésbé érzi vonzónak

az alkalmazotti létet. A társadalomtudományok hallgatói kivételével, minden más területen tanulók eredményei kevesebb, mint a felére csökkentek a végzés után közvetlenül megadott értékekhez képest, de a csökkenés ott is közel 45 százalékos. Minden tudományterületen emelkedett egy vállalkozás alapítása iránti hajlam, az üzleti területen figyelhető meg a legnagyobb növekedés, ott több mint négyszeresére nőtt az arány, ami így már a hallgatók 40,27 százalékát jelenti. A legkisebb növekedés a társadalomtudományi szakok hallgatóinál figyelhető meg, de még esetükben is több mint két és félszeresére növekedett a százalékos érték, ami így már 29,9 százalékot jelent. Az örökösként, illetve követőként részt venni egy vállalkozás életében is többnyire csak a diploma megszerzése után öt évvel válik aktuálissá a hallgató státuszt betöltők számára. Minden tudományterületen jelentős növekedés figyelhető meg a végzés utáni karriercélokhoz képest, azonban a legnagyobb mértékű növekedést ebben a kategóriában a társadalomtudományi területen tanuló hallgatók válaszáinál látni, náluk ez az arány 7,91 százalékra nőtt, ami több mint háromszoros növekedést jelent. Abban a tekintetben nem történt változás, hogy az előző eredményekhez hasonlóan, most is az egyéb kategóriába tartozó hallgatók vesznek részt a legnagyobb arányban ilyen módon vállalkozásokban. Az egyéb kategóriát tekintve is növekedést figyelhetünk meg minden területen, viszont a tanulmányok befejezése után közvetlenül megadott céljaikhoz képest a tudományterületek között felállított arányok sorrendje megmaradt.



7. ábra: Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 3/b és 2.4. kérdés alapján

A 11. táblázat adatai az előző táblázathoz hasonlóan tartalmazzák összesítve az egyes tudományterületek hallgatóinak az elhelyezkedési céljait, illetve terveit a közeli jövőt

tekintve. A táblázat is jól szemlélteti az előző diagramon már bemutatott visszaesést az alkalmazotti beosztás iránt, ezen belül jól látszik, hogy a kis- és középvállalatoknál való elhelyezkedés iránti szándék esett vissza a legjelentősebben, még a társadalomtudományok és az egyén tudományterületen tanulók esetében is, amelyeknél az előzőekben dupla annyian tartottál a kisebb vállalatnál való elhelyezkedést a leginkább vonzónak.

11. táblázat: Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után

	Tudományterületek				
	Üzlet és gazdaság	Természet-tudományok	Társadalom-tudományok	Egyéb	Összesen
Alkalmazottként:	675	602	267	266	1810
...kis- vagy középvállalatnál (1-249 alkalmazott)	94	92	29	36	251
...nagyvállalatnál (250-nél több alkalmazott)	445	323	67	87	922
...egyetemen/kutatóintézetben	37	106	77	35	255
...közsférában	99	81	94	108	382
Alapítóként:	880	668	238	342	2120
... meglévő saját vállalkozás folytatása	103	94	25	37	259
...egy saját vállalkozás alapítása	630	456	149	238	1473
...önállóként/szabadúszóként	70	92	50	37	249
...franchise üzlet alapítása.	77	26	14	30	147
Követőként, örökösként:	180	122	63	99	464
...folytatni a szülők/rokonok vállalkozását (családi vállalkozás)	80	59	28	49	216
...egy vállalat átvétele, amit nem a családod irányít	100	63	35	50	248
Egyéb:	450	346	228	251	1275
...nem szakmai karrier (pl. utazás, család, stb.)	185	114	91	91	481
...nem tudom (még)	193	168	87	110	558
...más	72	64	50	50	236
Összesen	2185	1738	796	958	5677

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 3/b és 2.4. kérdés alapján

5.6. Személyes motivációk vizsgálata

A 12. táblázatban láthatóak összegyűjtve azok a munkát, illetve karriert befolyásoló tényezők, amelyek a felmérésben résztvevők által meghatározott fontosságuk alapján lehetővé teszik a hallgatók csoportokba történő besorolását.

12. táblázat: Személyes motivációk

	Komponens				
	Sikerorientáltság	Önmegvalósítás	Küldetések végrehajtása	Innováció	Hagyományörzés
Nagyobb személyes jövedelemre szert tenni	,830				
Pénzügyi biztonság	,790				
Magasabb pozíció elérése	,634				
Nagyobb rugalmasságot szerezni a magánéletben	,546				
Személyes fejlődés és tanulás		,785			
Próbára teszem magam		,745			
Megvalósítom saját álmom		,645			
Valamit elérni, megbecsülést szerezni		,590			
Környezetvédelmi küldetés követése			,662		
Társadalmi küldetés követése			,660		
Saját főnököm legyenek			,597		
Általad felismert, speciális üzleti lehetőség megvalósítása			,582		
Új termékötletet fejleszteni				,874	
A technológia élvonalában lenni, innoválni				,834	
Családi hagyományok folytatása					,835
Olyan embert követni, akit csodálsz					,827
Olyan céget létrehozni, amit gyerekeid örökölhetnek					,443

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 5. kérdése alapján

Öt csoportot különböztethetünk meg a következő faktorelemzés alapján. Az első komponenshez tartoznak a „sikerorientáltak” azok a személyek, akik számára a pénz, és a magas pozíció a meghatározó. A második csoport az „önmegvalósítók” csoportja, ide azok kerültek, akik álmaik megvalósítására törekednek, és fejlődni szeretnének sikereik elérése közben. A harmadik faktor egy nehezebben behatárolható „vegyes” komponens, mert egyrészt jelen vannak benne a küldetések követése iránti hajlandóság, illetve vágy,

másrészt pedig az elszámoltatástól mentes lét, és egy speciális üzleti lehetőség megvalósítása is. A negyedik komponens az „innovatív”. Az ötödik csoport pedig a családi hagyományok ápolását, a családi értékeket tartja fontosnak.

A kérdőív jelenleg vizsgált kérdése részben összecseng a szakirodalom 2.2. fejezetében tárgyalt négy alapvető vállalkozói típussal, mint az álmépítő, a független, a pénzcsináló és a kényszervállalkozó. Esetünkben az öt faktor révén más csoportosítás jött létre. Részleges átfedések azonban találhatóak. Az álmépítők részben azonosak az önmegvalósításra törekedőkkel és a vegyes csoporttal is, a speciális üzleti lehetőség kihasználásából adódóan. A független típusú vállalkozók szintén részben a vegyes csoporttal mutat rokonságot. A pénzcsinálók szinte teljesen megfelelnek az általam sikerorientált csoportba sorolt vállalkozókkal. A kényszervállalkozók a kérdőívben nem jelennek meg, azonban az innováció és családi hagyományok sem kapnak szerepet Vecsenyi János könyvében.

Az előbbieken bemutatott csoportok, illetve faktorok a 22. táblázatban található adatok mértékében magyarázzák a teljes varianciát. Ez jelen esetben az jelenti, hogy az első faktor, azaz a sikerorientáltság 16,224 százalékban magyarázza a teljes varianciát. A második faktor, az önmegvalósítás pedig 14,118 százalékban. A harmadik, vegyes komponens 12,217 százalékban magyarázza a teljes varianciát. A negyedik faktor, az innováció, ami 12,088 százalékban magyarázza a teljes varianciát, és végül az ötödik, hagyományokat ápoló faktor pedig 10,704 százalékban. Az öt faktor tehát összesen 65,351 százalékban magyarázza a teljes varianciát.

13. táblázat: Teljes variancia magyarázat (személyes motivációk)

Komponens	Rotálás utáni értékek		
	Összesen	Variancia %-a	Kumulált %
1. Sikerorientáltság	2,758	16,224	16,224
2. Önmegvalósítás	2,400	14,118	30,342
3. Küldetések végrehajtása	2,077	12,217	42,559
4. Innováció	2,055	12,088	54,647
5. Hagyományörzés	1,820	10,704	65,351

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 5. kérdése alapján

5.7. Személyiségjegyek vizsgálata

A 14. táblázatban látható azok az állítások, amelyek alapján csoportosíthatók személyiségjegyeik alapján a felmérésben részt vett hallgatók. Három csoportot különböztethetünk meg az alábbi faktoranalízis alapján.

14. táblázat: Személyiségjegyek

	Komponens		
	Határozottság	Befolyásolhatóság	Sorsszerűség
Amikor terveket készítek, majdnem biztos vagyok abban, hogy elvégzem azokat.	,854		
Általában képes vagyok meghatározni, hogy mi történjen az életemben.	,849		
Általában képes vagyok védeni a saját érdekeimet.	,767		
Úgy érzem, hogy ami az életemben történik, azt gyakran mások befolyásolják/határozzák meg.		,818	
Életemet elsősorban más, erős egyéniségek irányítják.		,790	
Annak érdekében, hogy a terveim beváljanak, gondoskodom arról, hogy az én elképzeléseim összhangban legyenek azoknak az embereknek az elképzeléseivel, akiknek hatalma van fölöttem.		,751	
Sokszor úgy találom, hogy aminek meg kell történnie, az meg történni.			,778
Ha megkapok valamit, amit szeretnék, az azért van, mert szerencsés vagyok.			,697
Nem mindig okos dolog hosszú távra terveznem, mert sok dolog válhat a jó vagy rossz szerencse kérdésévé.			,669

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 12. kérdése alapján

Az első komponenshez tartoznak azok a személyek, akik magabiztosak, határozottak és készek megvédeni saját érdekeiket. Ők terveket készítenek, és ezek megvalósításában általában biztosak, és emellett képesek meghatározni, hogy mi történjen életükben. A második faktorhoz tartozók személyiségjegyei nagyban eltérnek az előzőektől, ők olyan egyéniségek, akik hagyják magukat irányítani és befolyásolni, náluk erősebb személyiségek, vagy tőlük magasabb ranggal rendelkező személyek által. Terveiket is úgy

igazítják, hogy az másoknak is megfeleljen, folytonos megfelelési kényszer uralkodik rajtuk. A harmadik komponensbe pedig azok a hallgatók tartoznak, akik úgy gondolják, hogy életüket elsősorban nem ők, hanem a sors irányítja. Nem terveznek rendszerint hosszabb távra, mert a sors közbeszólhat. Az ő életfilozófiájuk szerint mindennek oka van, és sikereiket sem maguknak köszönhetik, hanem a szerencsének.

A fent bemutatott faktorok a 15. táblázatban található adatok alapján bemutatott értékekkel magyarázzák a teljes varianciát. Az első faktor, a magabiztos személyiségűek csoportja 25,200 százalékbán magyarázza a teljes varianciát, ez a második faktorra, a befolyásolható személyiségekre ez 22,497 százalékbán igaz. A harmadik faktor a teljes varianciának 18,137 százalékára ad magyarázatot. A három faktor összesen pedig a 65,834 százalékra.

15. táblázat: Teljes variancia magyarázat(személyiségjegyek)

Komponens	Rotálás utáni értékek		
	Összesen	Variancia %-a	Kumulált %
1. Határozottság	2,268	25,200	25,200
2. Befolyásolhatóság	2,025	22,497	47,697
3. Sorsszerűség	1,632	18,137	65,834

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 12. kérdése alapján

5.8. Szerepek/feladatok végrehajtásában való magabiztosság vizsgálata

A 16. táblázatban a látható, hogy a faktorelemzés három faktort különböztet meg a vizsgálat során. Az 1. faktor a kockázatok figyelembe vételében és kezelésében való magabiztosság mértékét határozza meg. A 2. komponens az innovációban, illetve valami új létrehozásában való magabiztosságot jelenti. Végül pedig a 3. faktor a magabiztosság mértékét jelenti a célok és ötletek kijelölésében és felelősségvállalásban.

16. táblázat: Szerepek/feladatok végrehajtásában való magabiztosság

	Komponens		
	Kockázatkezelés	Újdonság létrehozása	Vezetői készség
Kockázat és bizonytalanság csökkentése	,846		
Számított kockázatok figyelembe vétele	,833		
Pénzügyi elemzés készítése	,782		
Döntéshozatal bizonytalanság és kockázat mellett	,628		
Saját vállalat indítása		,837	
Saját vállalkozásomat sikeressé teszem		,816	
Új termékek és szolgáltatások fejlesztése		,691	
Új ötletek kitalálása		,572	
Felelősségvállalás az ötletekért és döntésekért			,774
Célok kijelölése és megvalósítása			,757
Célokhoz igazított időbeosztás			,684

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 13. kérdése alapján

A 17. táblázatban az előbbieken felvázolt faktorok által, a teljes variancia magyarázatának mértékét láthatjuk. A három faktor összesen a teljes variancia 69,088 százalékát magyarázza, és ez a következőképpen oszlik meg a három komponens között. Az első, a kockázatkezelésben való biztosság magában foglaló faktor a teljes variancia 25,548 százalékát magyarázza. Emellett a második komponens, az innováció és a létrehozás során tanúsított magabiztosság mértéke a teljes variancia 22,257 százalékát magyarázza. Végül pedig a harmadik faktor, a célok és ötletek meghatározásában tanúsított magabiztosság, és a későbbi felelősségvállalás mértéke a teljes varianciát 21,283 százalékban magyarázza meg.

17. táblázat: Teljes variancia magyarázat (Szerepek/feladatok végrehajtásában való magabiztosság)

Komponens	Rotálás utáni értékek		
	Összesen	Variancia % -a	Kumulált %
1. Kockázatkezelés	2,810	25,548	25,548
2. Újdonság létrehozása	2,448	22,257	47,805
3. Vezetői készség	2,341	21,283	69,088

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 13. kérdése alapján

5.9. Üzleti vállalkozás akadályainak vizsgálata

A 18. táblázatban találhatóak üzletet akadályozó tényezők, és azok elemzés után csoportokba rendezett eredményei. Két faktorba sorolhatók az alábbi tényezők az elemzés alapján. Az egyik komponensbe tartoznak a készségek, képességek, szükséges ismeretek, kapcsolatok és a jó üzleti ötlet hiánya, és emellett a túl sok időráfordítás is ide tartozik. Összességében ez a faktor a belső hiányosságokat foglalja össze. A másik faktor pedig a külső akadályokat gyűjti magába, mint például a gazdasági környezet, a jogszabályok és a hallgatók pénzügyi helyzete.

18. táblázat: Üzleti vállalkozás akadályai

	Komponens	
	Belső akadályok	Külső akadályok
Szükséges készségek és képességek esetleges hiánya	,844	
Szükséges technikai ismeretek hiánya	,819	
Jó üzleti ötlet hiánya	,727	
Vállalkozóként túl sokat kellene dolgozni	,672	
Ügyfél / vásárlói kapcsolatok hiánya	,518	
Általános kedvezőtlen gazdasági környezet		,747
Pénzügyi kockázatok		,731
Pénzügyi források elérhetősége (hitel és saját tőke)		,684
Jogszabályok (szabályok és rendeletek)		,458

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 13.12. kérdése alapján

A 19. táblázatban a két faktor csupán a teljes variancia 54,259 százalékát magyarázza meg. Ebből az első faktor, a belső hiányosságok 31,436 százalékot, a második komponens pedig a külső akadályozó tényezők 22,823 százalékot.

19. táblázat: Teljes variancia magyarázat (Üzleti vállalkozás akadályai)

Komponens	Rotálás utáni értékek		
	Összesen	Variancia % a	Kumulált %
1. Belső akadályok	2,829	31,436	31,436
2. Külső akadályok	2,054	22,823	54,259

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 13.12. kérdése alapján

A szakirodalomban feltüntetett vállalkozásindítást akadályozó tényezőkkel az előbbieken a kérdőív alapján felsoroltak szinte teljesen megegyeznek. Ennek oka, hogy a

szakirodalmi áttekintéshez használt források nagy részben a korábbi évek GUESS felméréseit, és azok elemzéseinek eredményeit vették alapul.

5.10. Klaszterelemzés

A klasztereket az előzőekben meghatározott faktorok alapján hoztam létre. Ahhoz, hogy a faktorokból klasztereket lehessen létrehozni, először regresszió-elemzés lefuttatására volt szükség.

20. táblázat: Klaszterelemzés

Csoportátlag	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter	4. klaszter	5. klaszter
1. Sikerorientáltság	-0,1639	-0,0261	0,4506	-0,4715	0,6849
2. Önmegvalósítás	-0,2133	0,3801	0,4778	-0,7698	-0,5566
3. Küldetés végrehajtása	0,3857	0,3351	0,1577	-0,0344	0,0829
4. Innováció	-0,3190	0,6939	0,4955	0,3738	-0,2129
5. Hagyományörzés	-0,4688	-0,5464	0,8674	0,8233	-0,4524
1. Határozottság	-0,4757	0,4672	0,7997	-0,5404	0,0995
2. Befolyásolhatóság	-0,3333	-0,1833	-0,4365	0,7190	-0,0934
3. Sorsszerűség	0,3291	-0,2080	-0,0915	0,1279	-0,5156
1. Kockázatkezelés	-0,7145	0,0103	0,3849	0,2628	0,2895
2. Újdonság létrehozása	0,3977	0,6848	0,8141	0,3693	0,1904
3. Vezetői készség	-0,3197	0,4232	0,5466	-0,8523	-0,0112
1. Belső akadályok	-0,0867	-0,1330	-0,5015	0,9581	-0,1814
2. Külső akadályok	0,2688	-0,1457	-0,0478	-0,0795	0,0790

Forrás: Saját szerkesztés, GUESS 2011-es felmérés 5., 12., 13., 13.12. kérdései alapján

A regresszió-elemzés megmutatta, hogy a szignifikanciaszint minden faktor esetében 0,5 alatt volt, így klaszterképzésre alkalmasnak bizonyult. A regresszió-elemzés eredményei az 1. mellékletben találhatóak meg.

Az öt klasztert a főátlagok alapján határoztam meg. Az első csoportba az alkalmazott típusú hallgatók kerültek. Rájuk főként az jellemző, hogy a kapott küldetésüket végrehajtják, és a külső akadályok nagyban befolyásolják tevékenységüket. Hiányozik belőlük a határozottság, és az új dolgok megalkotása iránti vágy. Ők az egész minta 19,37 százalékát teszik ki.

A második csoport a született vállalkozók csoportja, akiket az önmegvalósítás vágya hajt, határozottak és rendelkeznek a szükséges vezetői készségekkel. Nem jellemző rájuk a hagyományok őrzése, inkább az innováció és az új dolgok létrehozása jellemzi őket. A klaszterekbe besorolt hallgatók 29,74 százaléka tartozik ide.

A harmadik csoport a kockázatos karrieristák csoportja, akiknek a legfontosabb, hogy sikereket érjenek el, egyáltalán nem befolyásolhatóak, hanem határozottan haladnak a saját maguk számára kijelölt úton. Ez a csoport 21,72 százalékot jelent.

A negyedik csoport a második generációs vállalkozókat jelenti, akik szüleik nyomdokába lépve, átveszik a családi vállalkozás irányítását. Rájuk a legnagyobb mértékben a hagyományörzés jellemző, és a befolyásolhatóak, és erőteljesen hátráltatják őket a belső akadályok, mint a nem megfelelő képzettség. Nem vágnak az önmegvalósításra, és többnyire nincsenek vezetői képességük. Ők csupán a 11,61 százalékát teszik ki a mintának.

Az ötödik klaszter a megfontolt vállalkozókat foglalja magában, őket a felmerülő kockázatok kielemezése jellemzi, és az elismerés iránti vágy hajtja. Nem jellemző rájuk a hagyományörzés, és nem bíznak semmit sem a véletlenre. Ez a csoport a 17,55 százalékát jelenti a mintának.

6. Primer kutatás

6.1. A kutatás leírása

A GUESSS nemzetközi kutatás elemzéséből származó eredményeimet fontosnak találtam összevetni más eredményekkel is, emiatt került sor egy primer kutatás lefolytatására is. Ehhez készítettem egy kérdőívet, amit a kiválasztott intézmény 150 hallgatójával tölttettem ki. Ez a felmérés lényegesen kisebb mintájú, és főként a motivációkra, akadályokra tér ki, mert ezek azok a témakörök, amiket fontosnak találtam kiemelni. Emellett a primer kutatásra azért is került sor, mert ezáltal aktuális adatokkal is elvégezhettem az elemzéseket, illetve így lehetőségem volt arra, hogy ezt a szűk réteget az országos eredményekkel összevetsem.

A kérdőív kitöltésénél törekedtem rá, hogy a válaszadók reprezentálják a GUESSS mintájának tulajdonságait, ezt a tudományterületek egymáshoz viszonyított arányának megtartásával terveztem megvalósítani, azonban a választott egyetemen jelenleg nincs társadalomtudományi területhez kapcsolódó szak, így társadalomtudományi területen tanuló hallgatók nem vettek részt a kérdőív kitöltésében.

A reprezentativitás szempontjából fontosnak találtam, hogy a képzési szint tekintetében a két kérdőív arányai megegyezzenek.

6.2. Képzési szint

A 21. táblázat mutatja, hogy hogyan oszlik meg GUESSS válaszadóinak képzési szintje, ehhez az arányhoz igazodtam az általam összeállított kérdőív kitöltésekor is. Jól látszik, hogy a kitöltők legnagyobb arányban alakképzésben vesznek részt jelenleg, több mint 85 százalékot jelentenek.

21. táblázat: Képzési szint (GUESSS 2011)

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
BA, BSc, Bachelor, FSZ	4835	85,2	85,2
MA, MSc, Master	760	13,4	98,6
PhD / doktori tanulmányok	62	1,1	99,6
Poszt-doktori	7	0,1	99,8
Cserehallgató	13	0,2	100,0
Total	5677	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, GUESSS 2011-es felmérés 2.2. kérdése alapján

A 22. táblázat mutatja az általam megkérdezettek képzési szintjének megoszlását. A reprezentativitás érdekében tudatosan ügyeltem arra, hogy a két kérdőív arányai azonosak legyenek. A kérdőívet nem töltötték ki poszt-doktori képzésben résztvevők, illetve cserediákok sem. Azért nem került erre sor, mert az ő arányuk a GUESS felmérésben együttesen az egy százalékot sem éri el. Az alapképzésben résztvevők aránya 0,1 százalékkal, a mesterszakosoké 0,7 százalékkal, a doktori tanulmányokat folytatóké pedig 0,9 százalékkal tér el az előbbieken bemutatott eredményekhez képest.

22. táblázat: Képzési szint (Saját kérdőív)

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
BA, BSc, Bachelor, FSZ	128	85,3	85,3
MA, MSc, Master	19	12,7	98,0
PhD / doktori tanulmányok	3	2,0	100,0
Total	150	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 1. kérdése alapján

6.3. Vállalkozói hajlandóság

A 23. táblázat mutatja a megkérdezett hallgatók hajlandóságát egy önálló vállalkozás megalapítására. A kérdőívben öt különböző válaszlehetőség közül választhattak a válaszadók. A legnagyobb arányban azt a választ adták, hogy már gondolkoztak ezen a lehetőségen, azonban még nem határozták el magukat komolyan, ez a megkérdezettek 45,3 százalékát jelenti. A második leggyakoribb válasz 26 százalékkal az volt, hogy a jövőben komolyan szándékoznak egy önálló vállalkozást megalapítani. Azonban szintén jelentős azok aránya is, 22,7 százalék, akik még egyáltalán nem gondoltak arra, hogy a jövőben vállalkozóként tevékenykedjenek. A legkisebb arányban azok vannak, akik már lépéseket tettek az ügyben, hogy előkészítsék a vállalkozásuk alapítását, ez négy főt jelent, illetve öt fő az, aki már az egyetemi éve alatt alapított egy önálló vállalkozást.

23. táblázat: Vállalkozói hajlandóság (Saját kérdőív)

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Nem gondolkoztam még	34	22,7	22,7
Gondolkoztam rajta, de még nem komoly a szándékom	68	45,3	68,0
A jövőben komolyan szándékozom egy önálló vállalkozást indítani	39	26,0	94,0
Már megkezdtem az alapítás előkészítését	4	2,7	96,7
Már alapítottam önálló vállalkozást	5	3,3	100,0
Összesen	150	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 4. kérdése alapján

Az eredményeket összehasonlítva az országos eredményekkel, lényeges eltérések láthatóak. Abban megegyezik a két eredmény, hogy a legnagyobb arányban azok vannak, akiknek csak néha fordult meg a fejében egy önálló vállalkozás indításának gondolata, azonban nem konkretizálta lehetőségként. Ez országos viszonylatban a válaszadók 43,2 százalékát jelenti, illetve ez még kiegészül további 23,6 százalékkal, akik újra és újra gondoltak rá lehetőségként, így összesen 66,8 százalékot tesznek ki, ez jóval magasabb százalékos érték, mint a primer kutatás eredménye, ahol 45,3 százalék lett az eredmény. Lényeges eltérés figyelhető meg azoknál is, akik egyáltalán nem gondoltak még rá, hogy belevágnának egy saját vállalkozás létrehozásába, az ő arányuk országos viszonylatban csupán 8,9 százalék, szemben az általam kapott eredménnyel, ami 22,7 százalék.

A kérdőív segítségével felmértem azt is, hogy mikor tervezik az esetleges alapítást. Az eredmények alakulását a 24. táblázat szemlélteti.

24. táblázat: Saját vállalkozás megalapításának tervezett időpontja

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Nem tervezem	34	22,7	22,7
Már alapítottam	5	3,3	26,0
Nem tudom	1	0,7	26,7
1 éven belül	8	5,3	32,0
2-4 éven belül	39	26,0	58,0
5-10 éven belül	47	31,3	89,3
10 év múlva	16	10,7	100,0
Összesen	150	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 5. kérdése alapján

6.4. Tudományterületek

A 25. táblázat írja le, hogy a válaszadó hallgatók mely tudományterületen tanulnak. Mivel a vizsgált egyetem nem rendelkezik társadalomtudományi területhez tartozó szakkal, ezért az elemzésben ezt a tudományterületet nem lehetséges bemutatni. A válaszadók legnagyobb százaléka üzleti és gazdasági területen tanul, ez pontosan 55,3 százalékot jelent. A természettudományi terület a válaszadók 26 százalékát tette ki, és az egyéb kategóriába tartozók, akik főként jogászok 18,7 százalékot képviselnek.

25. táblázat: Tudományterületek (Saját kérdőív)

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Üzlet és gazdaság	83	55,3	55,3
Természettudományok	39	26,0	81,3
Egyéb	28	18,7	100,0
Összesen	150	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 3. kérdése alapján

6.5. Karriercélok

6.5.1. Karriercélok közvetlenül a tanulmányok befejezése után

A kérdőívemben a karriercélokat nem vizsgáltam részletesen, csupán három fő csoportot határoztam meg, ennek eredményei a 26. táblázatban láthatóak részletesen. A válaszadók legnagyobb arányban alkalmazottként terveznek elhelyezkedni.

26. táblázat: Karriercélok közvetlen a tanulmányok befejezése után (Saját kérdőív)

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Alkalmazottként	106	70,7	70,7
Vállalkozást alapítóként	36	24,0	94,7
Vállalkozást átvevőként	8	5,3	100,0
Összesen	150	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 8. kérdése alapján

Keresztábra elemzés segítségével megvizsgáltam, hogy van-e összefüggés aközött, hogy a szülők vállalkoztak, illetve vállalkoznak jelenleg is, illetve a hallgatók által kitűzött

karriercélok között, és az előzetes feltevésemmel ellentétben az eredmény alapján nincs a két változó között szignifikáns összefüggés.

6.5.2. Karriercélok öt évvel a tanulmányok befejezése után

A hallgatók karriercéljait végzés után öt évvel is a három fő csoport alapján vizsgáltam, az előzőekhez hasonlóan. A GUESSS eredményeihez hasonlóan itt is lényeges csökkenés figyelhető meg az alkalmazotti munkakörben való elhelyezkedés esetében. Esetünkben ez az arány 34 százalékra csökkent, tehát kevesebb, mint felére. A vállalkozások alapítása öt évvel később már sokkal vonzóbb volt, 52 százalékra nőtt, ami meglepően magas érték. Egy működő vállalkozás átvétele iránt szintén megnövekedett a hajlandósága a válaszadó hallgatóknak, 14 százalékuk gondolta úgy, hogy ez számára a legvonzóbb elhelyezkedési lehetőség öt év elteltével.

27. táblázat: Karriercélok öt évvel a tanulmányok befejezése után (Saját kérdőív)

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Alkalmazottként	51	34,0	34,0
Vállalkozást alapítóként	78	52,0	86,0
Vállalkozást átvevőként	21	14,0	100,0
Összesen	150	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 9. kérdése alapján

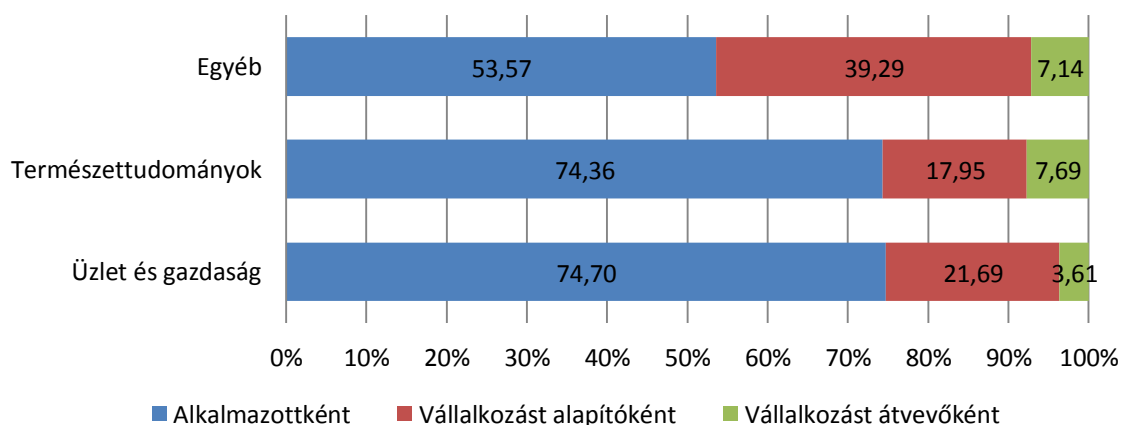
Ebben az esetben is megvizsgáltam az összefüggést keresztábra elemzéssel a szülők vállalkozási múltja, illetve jelene és a hallgatók elhelyezkedési céljai között. Az eredmény ebben az esetben azt mutatta, hogy a két változó között szignifikáns a kapcsolat, a Phi mutató értéke 0,394, ami közepesen erős kapcsolatot mutat.

Összehasonlítva ezt az eredményt azzal, hogy a szülők vállalkozási tapasztalata, és közvetlenül a végzés utáni karriercélok között nincs statisztikai kapcsolat, a lényeges eltérés azzal magyarázható, hogy a hallgatók többnyire óvatosak a jelentős mennyiségű akadályozó tényező miatt. Ha meg is van bennük a vállalkozói hajlandóság, ami viszont bizonyítottan összefüggésben van a szülők vállalkozói tapasztalatával, először szeretnének tapasztalatot, tőkét, kapcsolatokat szerezni, hogy a későbbiekben, ha vállalkozni kezdenek, azt sikeresen tegyék meg.

6.6. Karriercélok a tudományterületek tekintetében

6.6.1. Karriercélok a tudományterületek tekintetében közvetlenül a tanulmányok befejezése után

A 8. ábrán a megkérdezettek karriercéljait láthatjuk tudományterületenként külön ábrázolva. A diagramon jól látható, hogy az előző eredményekhez hasonlóan, itt is minden tudományterületen az alkalmazottként való elhelyezkedés dominál a tanulmányok befejezése után közvetlenül. Az üzleti területen tanulók azok, akik a legnagyobb arányban gondolják úgy, hogy végzés után közvetlenül alkalmazottként szeretnének elhelyezkedni, ez pontosan 74,7 százalékot jelent. A természettudományi területen tanulók is közel ilyen arányban választanának az alkalmazotti munkakört, esetükben ez 74,36 százalék. A vállalkozói kedv az egyéb kategóriába sorolt, jelen esetben a jogász hallgatóknál a legmagasabb, 39,29 százalékuk tervez közvetlenül tanulmányai befejeztével önálló vállalkozásba kezdeni. Az üzleti területen tanulók esetében a legalacsonyabb, pontosan 3,61 százalék az aránya azoknak, akik követőként, illetve örökösként terveznek vállalkozni képesítésük megszerzése után.



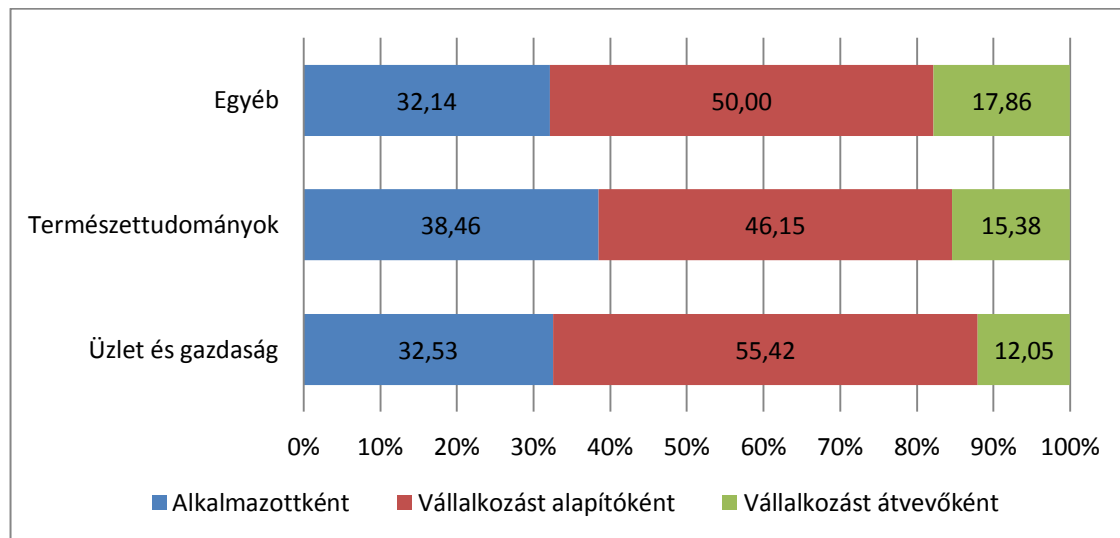
8. ábra: Karriercélok a tudományterületek tekintetében közvetlenül a tanulmányok befejezése után (Saját kérdőív)

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 3. és 8. kérdése alapján

6.6.2. Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után

A 9. ábrán az előző eredményekhez képest, lényeges változások figyelhetők meg. A vállalkozói hajlandóság a már megszokott módon nagymértékben emelkedik, az alkalmazottként elhelyezkedőké pedig csökken jelentősen. Ebben az esetben már a

gazdasági szakos hallgatók azok, akik a legnagyobb vállalkozási kedvvel bírnak, nekik 55,42 százalékuk gondolja úgy, hogy tanulmányai befejezése után öt évvel vállalkozást fog alapítani. Az egyéb kategóriába sorolt hallgatóknak pontosan a fele. Eközben az alkalmazotti kategória minden területen közel a felére csökkent. Emellett a vállalkozások átvevése iránti hajlandóság is megnőtt, különösen a jogászok tekintetében. Ennek oka, hogy a jogászok többnyire létező ügyvédi irodákhoz, esetleg családi üzletbe társulnak be, illetve lehetőség szerint, elég tapasztalat szerzése után átveszik azt.



9. ábra: Karriercélok a tudományterületek tekintetében öt évvel a tanulmányok befejezése után
(Saját kérdőív)

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 3. és 9. kérdése alapján

6.7. Személyes motivációk vizsgálata

A 28. táblázatban láthatóak összegyűjtve azok a munkát, illetve karriert befolyásoló tényezők, amelyek a felmérésben résztvevők által meghatározott fontosságuk alapján lehetővé teszik a hallgatók csoportokba történő besorolását. Három komponenszt határoztam meg faktorelemzés segítségével. Az első csoportba tartoznak az önmegvalósításra törekvő személyek, akiknek a saját elképzeléseik megvalósítása a célja. A második csoportba az anyagi javak által vezérelt típusú személyek tartoznak, akik amiatt terveznek vállalkozni, hogy magasabb jövedelmük, rugalmasabb munkabeosztásuk legyen. Illetve azok is, akik munkaszerzés céljából kezdeményezik egy vállalkozás alapítását, tehát a kényszervállalkozók. A harmadik komponens tagja elismerésre vágynak, ők úgy gondolják, hogy a vállalkozás egy eszköz arra, hogy hatalmat és presztízt szerezzenek, illetve, hogy ne kelljen a munkaadójukhoz alkalmazkodniuk.

28. táblázat: Személyes motivációk

	Komponens		
	Önmegvalósítás	Anyagi javak	Elismertség
Saját elképzelések megvalósítása	,872		
Önmegvalósítás	,848		
Magas jövedelem		,842	
Kiút a munkanélküliségből		,720	
Rugalmas munkabeosztás		,697	
Hatalom			,944
Saját főnököm lehetek			,587
Presztízs			,571

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 12. kérdése alapján

Az előbbieken bemutatott csoportok, illetve faktorok a 29. táblázatban található adatok mértékében magyarázzák a teljes varianciát. Ez jelen esetben az jelenti, hogy az első faktor, azaz az önmegvalósítás 27,285 százalékban magyarázza a teljes varianciát. A második faktor, az anyagi javak pedig 23,466 százalékban. Végül a harmadik, az elismertség 21,244 százalékban. A három faktor tehát együttesen 71,994 százalékban magyarázza a teljes varianciát.

29. táblázat: Teljes variancia magyarázata (Személyes motivációk)

Komponens	Rotálás utáni értékek		
	Összesen	Variancia %-a	Kumulált %
1. Önmegvalósítás	2,183	27,285	27,285
2. Anyagi javak	1,877	23,466	50,751
3. Elismertség	1,700	21,244	71,994

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 12. kérdése alapján

6.8. Üzleti vállalkozás akadályainak vizsgálata

Az akadályozó tényezők elemzése a 30. táblázatban található, faktoranalízis alapján hoztam létre öt különböző faktort, amivel jellemezhető a minta. Az első komponensbe tartoznak azok egy vállalkozáselindításához szükséges tényezők, mint a támogató környezet, a készségesek, technikai ismeretek, és megfelelő üzleti ötlet. A második faktorba az általunk nem befolyásolható külső környezeti tényezők vannak, mint a politikai és gazdasági adottságok. A harmadik csoportban az időhiány, az üzleti partner hiánya és az ügyfélkapcsolatok hiánya a meghatározó. A negyedik komponens az anyagi kockázatokat foglalja magában, mint az alacsony forgalom, és profit, és a befektetett pénz

elvesztésének lehetősége. Az utolsó ötödik csoport, pedig a tőkehiányt jelenti, ez lehet külső tőkehiány is.

30. táblázat: Üzleti vállalkozás akadályai

	Komponens				
	Hiányzó tényezők	Külső környezet	Kapcsolati rendszer hiánya	Anyagi kockázatok	Tőkehiány
Családi és baráti támogatás hiánya	,792				
Szükséges készségek hiánya	,725				
Jó üzleti ötlet hiánya	,715				
Szükséges technikai ismeretek/know-how hiánya	,648				
Általános kedvezőtlen gazdasági környezet		,841			
Politikai környezet, jogi szabályozások		,788			
Rendelkezésre álló idő hiánya			,706		
Hiányzó üzleti partner			,689		
Ügyfélkapcsolatok hiánya			,675		
Alacsony forgalom				,744	
Pénzügyi kockázat				,732	
Alacsony profit				,706	
Hiányzó külső tőke					,867
Hiányzó tőke					,858

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 13. kérdése alapján

A 31. táblázat összefoglalja, hogy a különböző komponensek hány százalékban magyarázzák a teljes varianciát. Az hiányzó tényezők 18, 055, a külső környezet 12,581, a kapcsolati rendszer hiánya, 12,470, az anyagi kockázatok 12,385 és végül a tőkehiánya pedig 11,675 százalékban magyarázza a teljes varianciát. Az öt komponens pedig együttesen 67,165 százalékban.

31. táblázat: Teljes variancia magyarázata (Üzleti vállalkozás akadályai)

Komponens	Rotálás utáni értékek		
	Összesen	Variancia %-a	Kumulált %
1. Hiányzó tényezők	2,708	18,055	18,055
2. Külső környezet	1,887	12,581	30,636
3. Kapcsolati rendszer hiánya	1,870	12,470	43,105
4. Anyagi kockázatok	1,858	12,385	55,491
5. Tőkehiány	1,751	11,675	67,165

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 13. kérdése alapján

6.9. Klaszterelemzés

A klasztereket az előzőekben meghatározott faktorok alapján hoztam létre. Ahhoz, hogy a faktorokból klasztereket lehessen létrehozni, először regresszió-elemzés lefuttatására volt szükség.

32. táblázat: Klaszterelemzés (Saját kérdőív)

Csoportátlag	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter	4. klaszter	5. klaszter
Önmegvalósítás	-0,1647	0,6408	0,0717	0,6900	-2,5312
Anyagi javak	0,2089	-0,3492	0,7036	-1,7360	-1,5481
Elismertség	0,2073	-0,4340	-0,106	0,5433	-0,2555
Hiányzó tényezők	-0,0513	-0,6982	0,6638	-0,4718	1,1750
Külső környezet	-0,3206	0,3321	0,9260	-1,1956	-1,1863
Kapcsolati rendszer hiánya	0,0348	0,7691	-0,4587	-1,6381	0,4098
Anyagi kockázatok	0,4425	-0,3536	-0,3311	-0,6367	-0,3656

Forrás: Saját szerkesztés, saját kérdőív 12., 13. kérdései alapján

A regresszió-elemzés megmutatta, hogy a szignifikanciaszint egy faktor, a tőkehiány faktor kivételével minden esetben 0,5 alatt volt, így azok klaszterképzésre alkalmasnak bizonyultak. A klaszterelemzésből így ezt a faktort kizártam. A regresszió-elemzés eredményei a 2. mellékletben találhatóak meg.

A GUESSS elemzéshez hasonlóan, itt, a saját kérdőív vizsgálata esetében is öt különálló klasztert tudtam elkülöníteni, és ezek a klaszterek is nagyfokú hasonlóságot mutatnak a GUESS elemzésnél megállapítottakkal.

Az első klaszterbe az átlagos alkalmazottak kerültek, akiket nem a saját céljaik megvalósítása hajt, hanem az anyagi javak megszerzése, őket hátráltatja a politikai és a gazdasági környezet. Az ebbe a csoportba tartozók adják az összes kitöltő legnagyobb hányadát, összesen 46 százalékát.

A második klaszter szintén a minta 21,33 százalékát teszi ki. Ez a csoport azokat a született vállalkozókat foglalja magában, akiket az önmegvalósítás motivál. Nem hátráltatják őket készségek, vagy más tényezők hiánya.

A harmadik csoport azokat az alkalmazottakat jelenti, akik nem szeretnének vállalkozni egyáltalán, nem vágnak elismerésre, és nem kívánják megvalósítani önmagukat. Számukra a legnagyobb visszatartó erő a kapcsolati rendszer hiánya, és az anyagi

kockázatok. Az anyagi javak a legmeghatározóbbak a számukra. Ők a minta 22 százalékát jelentik.

A negyedik csoport, az önmegvalósító vállalkozók csoportja, számukra a legfontosabb tényezők az önmegvalósítás, és az elismertség. Más tényező nem motiválja őket. A mintának egy kis részét, pontosan a 6 százalékát teszik ki.

Az ötödik klaszterbe a második generációs vállalkozók kerültek, akik az évek során megfelelő kapcsolatrendszert építettek ki, számukra nem az elismerés és az önmegvalósítás dominál, hanem szinte természetesnek veszik, hogy a családi vállalkozást folytatják majd a későbbiekben. Ők csak a 4,67 százalékát jelentik a mintának.

7. Következtetések

Az előzőekben bemutatott vizsgálatok alapján értékeltem az előzetesen megfogalmazott hipotéziseimet.

H1: Azon hallgatóknak, akiknek szülei vállalkozási tapasztalattal rendelkeznek, elhelyezkedési céljai között nagyobb valószínűséggel szerepel végzés után, illetve öt évvel később egy vállalkozásban alapítóként való részvétel, mint azoknak a hallgatóknak, akiknek szülei sosem vállalkoztak.

A GUESSS és a primer kutatás eredményei is hasonló eredményeket hoztak ezt a kérdéskört tekintve. A kereszttábla-elemzések eredményei alapján elmondható, hogy a szülők vállalkozói tapasztalatai a közvetlenül a végzettség megszerzése utáni célokat nem befolyásolják, azonban az öt évvel későbbi karriercélok alakulásában meghatározó szerepet játszanak.

Ezek alapján az eredmények alapján az 1. hipotézis az öt évvel későbbi célok tekintetében elfogadásra került, azonban közvetlenül a végzés utáni időszakra nem támasztható alá.

H2: A tanult tudományterület befolyásoló hatással bír a vállalkozói hajlandóságra, az üzleti és gazdasági területen tanuló hallgatók rendelkeznek a távolabbi jövőre nézve legmagasabb vállalkozói hajlandósággal a vizsgált tudományterületek közül.

A GUESSS elemzéséből származó eredmények alapján belátható, hogy a tudományterület befolyásolja a hallgatók vállalkozói hajlandóságát, ezt a primer kutatásom eredményei csak részben támasztották alá, mert nem találtam összefüggést a tudományterület és a közvetlenül a végzés utáni karriercélok között, azonban az öt évvel későbbi eredmények esetében már közepesen erős szignifikáns kapcsolat jelent meg.

Azok a hallgatók esetében, akik tanulmányaikat üzleti és gazdasági területen folytatják, nem figyelhető meg eleinte az átlag feletti vállalkozói hajlam, azonban ez a későbbi céljaiknál már megmutatkozik, és a többi tudományterülettel összevetve, minden esetben ez a terület képviselni a legmagasabb vállalkozói hajlandósági arányt.

Ezek alapján az eredmények alapján a 2. hipotézis elfogadásra került.

8. Összefoglalás

„A vállalkozás gondolkodásmód, valamint gazdasági tevékenység teremtésének és fejlesztésének folyamata, ötvözve a kockázatvállalást, a kreativitást és/vagy az innovációt józan menedzsmenttel, egy új vagy már működő vállalatban belül.”(Green Paper, 2003)

A szakirodalmi áttekintésben foglalkoztam a kis- és középvállalkozások foglalkoztatási szerepével. Az egyén viselkedésének vizsgálatát az ún. 10D modell, az indokolt cselekvés, és a tervezett cselekvés elmélete alapján közelítettem meg. Ezt követően foglalkoztam a vállalkozói hajlandóság és a potenciális vállalkozók, valamint a családi környezet vizsgálatával. A vállalkozói karrier lehetőséget kínál az egyéneknek, hogy elérjék a pénzügyi függetlenséget és emellett hozzájáruljanak a munkahelyteremtéshez, az innovációhoz és a gazdasági növekedéshez, ezért szükségessé vált a motivációs tényezők és az akadályok elemzése is. A válságra való tekintettel a munkanélküliség szerepét a motivációs tényezők között kiemelten kezelttem.

A dolgozatom módszertani háttérét a leíró statisztikák mellett a keresztábra-elemzés, a faktoranalízis és a klaszterelemzés alkották.

A szakirodalmi feldolgozás alapján az alábbi két hipotézis megválaszolására törekedtem:

H1: Azon hallgatóknak, akiknek szülei vállalkozási tapasztalattal rendelkeznek, elhelyezkedési céljai között nagyobb valószínűséggel szerepel végzés után, illetve öt évvel később egy vállalkozásban alapítóként való részvétel, mint azoknak a hallgatóknak, akiknek szülei sosem vállalkoztak.

H2: A tanult tudományterület befolyásoló hatással bír a vállalkozói hajlandóságra, az üzleti és gazdasági területen tanuló hallgatók rendelkeznek a távolabbi jövőre nézve legmagasabb vállalkozói hajlandósággal a vizsgált tudományterületek közül.

Az elemzéseket először a szekunder adatokra (GUESSS 2011-es felmérés), majd a primer adatokra készítettem el. A szekunder adatok esetében a vállalkozói hajlandóságot vizsgáltam, kitértem a tudományterületek közötti eltérésekre, a karriercélokra (közvetlenül az egyetem befejezése után, illetve 5 év elteltével). Faktoranalízissel elemeztem a személyes motivációkat, a személyiségjegyeket, a magabiztosságot, valamint az üzleti akadályokat. Az így előállított faktorok segítségével 5 osztályba soroltam a hallgatókat: az alkalmazottak, a született vállalkozók, a kockáztató karrieristák, a második generációs vállalkozók és a megfontolt vállalkozók.

A primer kutatásomban a kérdőíves felmérésemre kapott válaszokat elemeztem a szekunder adatok vizsgálatánál alkalmazott módszerek alapján. Faktoranalízist a motivációk és az akadályok alapján futtattam le, s ennek alapján öt klasztert készítettem: az átlagos alkalmazottak, a született vállalkozók, az anyagi siker által motivált alkalmazottak, az önmegvalósító vállalkozók és a második generációs vállalkozók.

A vizsgálataim alapján *az 1. hipotézis az öt évvel későbbi célok tekintetében elfogadásra került, azonban közvetlenül a végzés utáni időszakra nem támasztható alá. A második hipotézis szintén elfogadásra került.*

Irodalomjegyzék

- 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
Letöltés ideje: 2012-04-03
http://cubesat.bme.hu/data/tamogatas/innovacio/Torveny_Kiakisvallalkozas.pdf
- Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behaviour Journal of Applied Social Psychology, 32(1), 1-20.
- Aldrich, H.E. & Cliff, J.E. (2003), The pervasive effects of family on entrepreneurship: towards a family embeddedness perspective, Journal of Business Venturing, Vol. 18,
- Basu, A., & Virick, M. (2008). Assessing entrepreneurial intentions amongst students: A Comparative Study Innovators Alliance Conference, Dallas, TX.
- Carr, J.C. & Sequeira, J.M. (2007), Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: A theory of Planned Behavior approach, Journal of Business Research, Vol. 60
- Carsrud, A., Brännback, M., Kickul, J., Krueger, N., (2007). The family business pipeline: where norms and modeling make a difference. Family Enterprise Research Conference. Monterrey (Mexico)
- Csapó Krisztián: Áttekintés a gyorsan növekvő vállalkozásokat támogató kormányzati programokról Vállalkozás és Innováció 1. sz.
- Csapó Krisztián: Gyorsan növekvő kis- és középvállalkozások jellemzői és fejlesztési lehetőségei Magyarországon Budapest, 2009
- Dr. Szabó Antal: Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon Budapesti Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központ 2010. március 27.
- Farkas Szilveszter (2010): Hallgatói vállalkozások indításának pénzügyi támogatása Vállalkozás és Innováció 4. évfolyam 1. szám
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention, and behavior. An introduction to theory and research. New York: Addison-Wesley.
- Franco, M., Haase, H. and Lautenschläger, A. (2010), “Students’ Entrepreneurial Intentions: An Inter-Regional Comparison”, Education + Training, Vol. 52, No. 4
- Galbraith, J. K.(1970) Az új ipari állam, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Gere Ilona (1996): Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban. In. Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., december, 1115-1125.
- Green Paper (2003) Entrepreneurship in Europe 27, 2003. január
- IBM SPSS Statistics Base Letöltés ideje: 2012-02-10 <http://www-01.ibm.com/support/docview.wss?uid=swg27022445>

- Ishfaq, A., Muhammad, M. N., Zafar, A., Muhammad, Z. S., Ahmad, U., Wasim-ul-Rehman, Naveed, A. (2010), Determinants of students' entrepreneurial career intentions: Evidence from business graduates, European Journal of Social Sciences, Vol. 15, No. 2.
- Király Bernadett (2005): Állás helyett tanulás vár a frissdiplomásokra http://www.fgyelo.hu/allas/20050630/llas_helyett_tanulas_var/. Letöltés ideje: 2012-03-17
- Központi Statisztikai Hivatal (2011): A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban
- Lengyel, György (2009): Vállalkozói hajlandóság, potenciális vállalkozók és kockázatkerülés Társadalmi Jelentés
- MTI: Túl kínálat van diplomás munkanélküliekből 2011. május 24. http://hvg.hu/karrier/20110524_munkanelkuli_diplomasok Letöltés ideje: 2012-03-17
- Naresh K. Malhotra (2002): Marketingkutatás
- Rajjman, R. (2001), "Determinants of Entrepreneurial Intentions: Mexican Immigrants in Chicago", The Journal of Socio-Economics, Vol 30
- Román Zoltán (2006): A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség Budapest, Központi Statisztikai Hivatal
- Román Zoltán (2009): A kis- és középvállalatok és a vállalkozás helyzete Központi Statisztikai Hivatal Statisztikai Tükör III. évfolyam 190. szám
- Sajtos László – Mitev Ariel (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv Alinea Kiadó
- Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T., (GUESS 2011) Entrepreneurial Intentions and Activities of Students across the World
- Szerb László – Farkas Szilveszter (2010): A kis- és középvállalati (kkv) és vállalkozási politika Magyarországon: vonzások és választások Vállalkozás és Innováció 4. évfolyam, 1. szám
- Szerb László – Kocsis-Kisantal Orsolya (2008): Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében Közgazdasági Szemle LV. évfolyam
- Szerb László – Márkus Gábor (2006): Nemzetközi felmérés az egyetemi hallgatók vállalkozói aktivitásáról: Magyarország 2006 / International Survey on Collegiate Entrepreneurship, Hungary 2006
- Szerb László – Márkus Gábor (2007): A felsőoktatási környezet hatása a vállalkozói életpálya választására Közgazdasági szemle, LIV. Évfolyam
- Szerb László – Márkus Gábor (2007): A felsőoktatási környezet hatása a vállalkozói életpálya választására Közgazdasági szemle, LIV. Évfolyam
- Szerb László – Márkus Gábor (2007): A vállalkozói környezet és vállalkozásoktatás Vezetéstudomány, XXXVIII. Évfolyam

- Tímár Gigi (2012) Gazdaság vállalkozók nélkül? Letöltés ideje: 2012-04-03
http://www.piacprofit.hu/tarsadalom/gazdasag_vallalkozok_nelkul.html
- Tung, M., Yin, L. A., Mui, L. D. (2011), „Young adult responses to entrepreneurial intent” Researchers World -Journal of Arts, Science & Commerce Vol. 2, No. 3
- Van Auken, H., Fry, F. L. and Stephens, P. (2006), “The Influence of Role Models on Entrepreneurial Intentions”, Journal of Developmental Entrepreneurship, Vol. 11, No.2
- Vecsenyi János (2003) Vállalkozás Az ötlettől az újrakezdésig Aula Kiadó
- What is GUESS? http://www.guesssurvey.org/e_project_what_is.html Letöltés ideje: 2012.09.21.
- Zellweger, T.; Sieger, P.; Halter, F. (2011): Should I Stay or Should I Go? Career Choice Intentions of Students With Family Business Background. Journal of Business Venturing, 26(5), 521-536.

MELLÉKLETEK

1. melléklet

A szekunder kutatás faktorai alapján elkészített lineáris regresszió-elemzés eredményei

Összegzés

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,369 ^a	,136	,131	1,153

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	468,739	13	36,057	27,105	,000 ^a
Residual	2982,420	2242	1,330		
Total	3451,159	2255			

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2,700	,030		89,068	,000
REGR factor score 1 for analysis 1	-,018	,026	-,014	-,697	,486
REGR factor score 2 for analysis 1	-,065	,029	-,050	-2,280	,023
REGR factor score 3 for analysis 1	,046	,029	,034	1,612	,107
REGR factor score 4 for analysis 1	-,097	,029	-,073	-3,285	,001
REGR factor score 5 for analysis 1	,037	,025	,032	1,485	,138
REGR factor score 1 for analysis 2	,058	,033	,044	1,731	,084
REGR factor score 2 for analysis 2	-,038	,026	-,031	-1,463	,144
REGR factor score 3 for analysis 2	-,069	,025	-,057	-2,784	,005
REGR factor score 1 for analysis 3	,140	,027	,112	5,202	,000
REGR factor score 2 for analysis 3	,422	,038	,258	11,110	,000
REGR factor score 3 for analysis 3	,057	,035	,041	1,612	,107
REGR factor score 1 for analysis 4	-,057	,027	-,046	-2,131	,033
REGR factor score 2 for analysis 4	-,221	,025	-,178	-8,796	,000

2. melléklet

A primer kutatás faktorai alapján elkészített lineáris regresszió-elemzés eredményei

Összegzés

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,744 ^a	,554	,528	,808	1,682

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	114,168	8	14,271	21,866	,000 ^a
Residual	92,025	141	,653		
Total	206,193	149			

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2,407	,066		36,485	,000
REGR factor score 1 for analysis 1	-,317	,068	-,270	-4,636	,000
REGR factor score 2 for analysis 1	-,361	,072	-,307	-5,047	,000
REGR factor score 3 for analysis 1	-,048	,066	-,041	-,721	,472
REGR factor score 1 for analysis 2	-,271	,068	-,230	-3,969	,000
REGR factor score 2 for analysis 2	-,162	,069	-,138	-2,344	,020
REGR factor score 3 for analysis 2	,339	,067	,288	5,072	,000
REGR factor score 4 for analysis 2	-,160	,068	-,136	-2,343	,021
REGR factor score 5 for analysis 2	,581	,067	,494	8,725	,000

3. melléklet

Saját kérdőív

1. Milyen típusú képzésben vesz Ön részt jelenleg?
 - a. BA, BSc, Bachelor, FSZ
 - b. MA, MSc, Master
 - c. PhD / doktori tanulmányok
 - d. Poszt-doktori
2. Hány éve tanul Ön abban a felsőoktatási intézményben, ahova jelenleg jár?
3. Milyen tudományterületen tanul?
 - a. Üzlet és gazdaság
 - b. Természettudományok
 - c. Társadalomtudományok
4. Gondolkozott-e már Ön azon, hogy önálló vállalkozásba kezd?
 - a. Nem gondolkoztam még
 - b. Gondolkoztam rajta, de még nem komoly a szándékom
 - c. A jövőben komolyan szándékozom egy önálló vállalkozást indítani
 - d. Már megkezdtem az alapítás előkészítését
 - e. Már alapítottam önálló vállalkozást
5. Ha gondolkozott már rajta, akkor mikor tervezi ezt megtenni?
 - a. Már alapítottam önálló vállalkozást
 - b. 1 éven belül
 - c. 2-4 éven belül
 - d. 5-10 éven belül
 - e. 10 év múlva
6. Vállalkoztak valaha a szülei?
 - a. Nem
 - b. Igen, édesapám
 - c. Igen, édesanyám
 - d. Igen, mindketten

7. Ha vállalkozna, véleménye szerint, hogyan vélekedne erről környezete?
(1 – egyáltalán nem értek egyet, 5 – teljes mértékben egyetértek)
- A szüleim és más családtagjaim támogatnák, ha egy önálló vállalkozásba kezdenék.
1 2 3 4 5
- A barátaim és diáktársaim támogatnák, ha egy önálló vállalkozást indítanék.
1 2 3 4 5
- A számomra fontos emberek támogatnák, ha vállalkozni kezdenék.
1 2 3 4 5
8. Milyen munkakörben tudja a leginkább elképzelni magát közvetlenül a tanulmányai befejezése után?
- Alkalmazottként
 - Vállalkozás alapítóként
 - Vállalkozást átvevőként
9. Milyen munkakörben tudja a leginkább elképzelni magát tanulmányai befejezése után 5 év elteltével?
- Alkalmazottként
 - Vállalkozás alapítóként
 - Vállalkozást átvevőként
10. Ha vállalkozni kezdene, egyedül vagy társsal alapítana vállalkozást?
- egyedül
 - társsal
11. Ha társsal alapítana meg vállalkozását, kivel tenné meg ezt?
- családtaggal
 - baráttal
 - diáktárssal
 - egyéb
12. Milyen mértékben motiválnák Önt vállalkozása megalapításakor a következő szempontok? (1 – egyáltalán nem motivál, 5 – nagymértékben motivál)
- | | |
|------------------------------|-----------|
| a. Kiút a munkanélküliségből | 1 2 3 4 5 |
| b. Jövedelem | 1 2 3 4 5 |
| c. Önmegvalósítás | 1 2 3 4 5 |
| d. Presztízs | 1 2 3 4 5 |

- | | |
|-------------------------------------|-----------|
| e. Magas jövedelem | 1 2 3 4 5 |
| f. Rugalmas munkabeosztás | 1 2 3 4 5 |
| g. Hatalom | 1 2 3 4 5 |
| h. Saját főnököm lehetek | 1 2 3 4 5 |
| i. Saját elképzelések megvalósítása | 1 2 3 4 5 |

13. Milyen mértékben akadályozná Önt vállalkozása megalapításában a következő tényezők? (1 – egyáltalán nem akadályozna, 5 – nagymértékben akadályozna)

- | | |
|--|-----------|
| a. Jó üzleti ötlet hiánya | 1 2 3 4 5 |
| b. Hiányzó üzleti partner | 1 2 3 4 5 |
| c. Szükséges készségek hiánya | 1 2 3 4 5 |
| d. Bátorság hiánya | 1 2 3 4 5 |
| e. Rendelkezésre álló idő hiánya | 1 2 3 4 5 |
| f. Ügyfélkapcsolatok hiánya | 1 2 3 4 5 |
| g. Hiányzó tőke | 1 2 3 4 5 |
| h. Hiányzó külső tőke | 1 2 3 4 5 |
| i. Szükséges technikai ismeretek/know-how hiánya | 1 2 3 4 5 |
| j. Pénzügyi kockázat | 1 2 3 4 5 |
| k. Alacsony forgalom | 1 2 3 4 5 |
| l. Alacsony profit | 1 2 3 4 5 |
| m. Családi és baráti támogatás hiánya | 1 2 3 4 5 |
| n. Politikai környezet, jogi szabályozások | 1 2 3 4 5 |
| o. Általános kedvezőtlen gazdasági környezet | 1 2 3 4 5 |

14. Az Ön neme:

- a. Férfi
- b. Nő

15. Az Ön életkora:

16. Családi állapota:

- a. egyedülálló
- b. házas
- c. élettársi kapcsolat
- d. elvált