

A szegedi andragógus hallgatók vállalkozási hajlandósága

TARTALOMJEGYZÉK

I. Bevezetés	3
1. A dolgozat témája	3
2. A témaválasztás indoklása.....	3
3. A dolgozat felépítése	4
4. További kutatási lehetőségek	5
II. A kutatás elméleti háttere	6
1. A vállalkozás, vállalkozó fogalma és jellemzői, a vállalkozói kompetenciák.....	6
1.1. A vállalkozás, vállalkozó fogalma	6
1.2. A vállalkozások jellemzői.....	7
1.3. A vállalkozások csoportosítása	8
1.4. A vállalkozások hajtóereje, a vállalkozóvá válás motivációi	9
1.5. A fiatalok üzleti életéről alkotott képe.....	14
2. Az oktatás szerepe a gazdasági ismeretek elsajátításában	15
2.1. A gazdasági ismeretek oktatásának jelentősége.....	15
2.2. Friss kutatások a fiatalok üzleti ismereteiről.....	16
2.3. Gazdasági ismeretek elsajátítását segítő programok.....	18
2.4. Kormányzati szabályozás.....	19
3. A vállalkozások aránya a felnőttképzésben és a kultúraközvetítésben.....	22
III. Saját kutatás	26
1. A kutatás célja.....	26
2. A kutatás indoklása	26
2.1 Az Európai Unió irányelvei	26
2.2. A magyar kormány kezdeményezései	27
3. Kutatási hipotézisek.....	28
4. A kutatás módszertana	29
5. A kutatás eredményei	29
6. A kutatás eredményeinek értékelése.....	38
IV. Kitekintés: Jó gyakorlatok a fiatalok vállalkozóvá válásának ösztönzésére.....	40
V. Összegzés, következtetések.....	42
Irodalomjegyzék	44
Melléklet	48

I.BEVEZETÉS

1. A dolgozat témája

Dolgozatomban a Szegedi Tudományegyetemen tanuló andragógus hallgatók vállalkozási hajlandóságát mutatom be, primer kutatás alapján. A dolgozatot előkészítő kutatás során kérdőíves felméréssel vizsgáltam a SZTE JGYPK Felnőttképzési Intézetében tanuló, andragógia alapszakos hallgatók diplomaszerezés utáni elhelyezkedési elképzeléseit, saját vállalkozás indítására való hajlandóságát, az egyes munkahely-típusokról – saját vállalkozás, forprofit vállalat, nonprofit szervezet, költségvetési intézmény – alkotott véleményüket. A primer kutatás eredményeinek megfelelő kontextusba helyezéséhez áttekintettem a téma szakirodalmát, az Európai Unió és a magyar kormány elképzeléseit a fiatalok vállalkozási hajlandóságáról, a hallgatók üzleti ismereteire vonatkozó felmérések eredményeit, valamint a külföldön és hazánkban alkalmazott jó gyakorlatokat.

2. A témaválasztás indoklása

Témaválasztásomat fontosnak és aktuálisnak tartom, hiszen a nemzetközi szervezetektől a nemzeti kormányzatokon át a szakpolitikákig mindenütt hangsúlyosan jelenik meg a vállalkozások – ezen belül kiemelten a kis- és középvállalkozások – jelentősége a gazdasági fejlődésben; az emberek, ezen belül kiemelten a fiatalok vállalkozási hajlandósága és kompetenciái. A vállalkozások szerepe a SZTE JGYPK Felnőttképzési Intézete által oktatott szakterületeken – felnőttképzés és kultúraközvetítés/közművelődés – is jelentős. Ennek alátámasztására dolgozatomban statisztikai adatokat mutatok be. Jóllehet a munkanélküliség a diplomások körében alacsonyabb, mint a felsőfokú végzettséggel nem rendelkezők körében, az egyetem elvégzése után a hallgatók egy része azzal szembesülhet, hogy nem talál munkahelyet. Számukra megoldás lehet a saját vállalkozás indítása. A vállalkozási szellem, az üzlet világára való nyitottság azonban azok körében is fontos, akik nem indítanak saját vállalkozást, hanem alkalmazottként helyezkednek el. A vállalkozási kompetenciák – más készségekhez, képességekhez hasonlóan – kialakíthatók és fejleszthetők, ehhez

azonban az oktatási rendszer aktív és tudatos szerepvállalása szükséges. Az Európai Unió nagyon fontosnak tartja a hallgatók vállalkozási ismereteinek, kompetenciáinak a fejlesztését, és szorgalmazza a köz- és felsőoktatásban ezen ismeretek oktatását. Ez a felismerés a hazai szakpolitikákban is megjelenik.

3. A dolgozat felépítése

Dolgozatom első részét a primer kutatás kontextusát adó elméleti háttér jelenti, melyet szakirodalmi elemzés alapján készítettem el. Elsőként a vállalkozás, vállalkozó fogalmát, jellemzőit és típusait, majd a vállalkozókra jellemző tulajdonságokat, kompetenciákat, a vállalkozóvá válás motivációit mutatom be. Ezt követően az oktatás szerepét elemzem a vállalkozói kompetenciák kialakításában, az üzleti ismeretek tanításában. Ismertetem azoknak a felméréseknek az eredményeit, amelyek a magyar középiskolások üzleti, pénzügyi ismereteit vizsgálták. Bemutatom, hogy a Nemzeti Alaptantervben hogyan jelenik meg az üzleti ismeretek oktatása, valamint, hogy a Felsőoktatási Törvényben milyen utalások vannak a gazdasági kompetenciák fejlesztésére. Ismertetek egy elemzést arra vonatkozóan, hogy a hazai felsőoktatási intézmények milyen mértékben tekintik feladatuknak a gazdasági ismeretek oktatását.

Dolgozatom második része a primer kutatásomat mutatja be. Ismertetem a kutatás céljait, indokoltságát, hipotéziseit, módszerét, eredményeit és értékelését. Kérdőívem két részből áll: az első rész a kitöltőre vonatkozó személyes információkat tartalmazza, melyeket kizárólag a mélykutatáshoz használtam fel, a második részben a hallgatók vállalkozási hajlandóságát és motivációit vizsgáltam.

Kutatási hipotéziseim a következők voltak:

1. Az andragógus hallgatóknak kicsi a vállalkozási hajlandósága, mert az üzlet világa távol áll tőlük.
2. Akik el tudják képzelni a jövőjüket vállalkozóként, azok elsősorban a képzettségüknek megfelelően, azaz a felnőttképzésben vagy a kultúra területén vállalkoznának.
3. A hallgatók – életkoruknak megfelelően – innovatív, új ötleteket valósítanak meg vállalkozóként.
4. Fő vállalkozási motivációjuk az önállóság és a nagyobb elérhető jövedelem.

4. További kutatási lehetőségek

A kutatási eredmények kiértékelése során megállapítottam, hogy a kutatás sikeres volt abban a tekintetben, hogy az eredmények alapján el tudtam dönteni, mely hipotézisem bizonyult részben vagy egészben helytállónak, és melyik nem igazolódott. Azt is megállapítottam, hogy a téma további kutatása, kiterjesztése indokolt. Vizsgálhatjuk más felsőoktatási intézményekben tanuló andragógusok vállalkozási hajlandóságát, valamint az SZTE Felnőttképzési Intézet hallgatóinak vállalkozási hajlandóságát össze lehet hasonlítani más szakokon tanulókéval.

II. A KUTATÁS ELMÉLETI HÁTTERE

1. A vállalkozás, vállalkozó fogalma és jellemzői, a vállalkozói kompetenciák

Dolgozatom vállalkozási ismeretek témakörben készült, melyben az andragógus hallgatók vállalkozási kompetenciáinak mérését végeztem el. Ahhoz, hogy kutatásom érthető legyen szükséges néhány alapfogalom tisztázása.

1.1. A vállalkozás, vállalkozó fogalma

A vállalkozásokra, vállalkozókra vonatkozóan a szakirodalomban többféle definíció létezik. A két fogalom szorosan összefügg egymással, így ezeket közösen érdemes vizsgálni. Először a vállalkozások, majd a vállalkozó fogalmát ismertetem.

Voleszák Zoltán a vállalkozásokat üzleti szempontból közelítette meg:

„A vállalkozások a fejlett munkamegosztásra és árutermelésre épülő gazdaság szervezeti alapegységei, amelyek önállóan folytatják gazdálkodó, termelő tevékenységüket. Minden üzleti vállalkozás javakat termel vagy szolgáltatásokat nyújt, illetve árukat és szolgáltatásokat ad el haszonért.” (VOLESZÁK 2010:57)

A vállalkozások alapvetően szükségletek kielégítésére jönnek létre. Fogyasztói igényeket ismernek fel vagy újabb igényeket hoznak létre, melyek megszüntetésére törekszenek.

„A vállalkozások tehát olyan gazdálkodó szervezetek, amelyek közvetlenül vagy közvetve szükségleteket elégítenek ki, így fontosak a fogyasztók, a háztartások számára.” (BOGNÁR 2008:8)

A vállalkozás „vízió, változás és alkotás dinamikus folyamata” (Kuratko 2003:2)

Több szakirodalomban olvasható, hogy a vállalkozás fő hajtóereje a vállalkozó.

Lengyel László szerint:

„A vállalkozó az a személy, aki erőforrásokat, munkaerőt, anyagokat és egyéb eszközöket egyesít azért, hogy értéküket növelje, és aki változtatásokat, innovációkat és új rendet vezet be. Jelentős kockázatot vállal. A terméket/szolgáltatást új értékkel ruházza fel a szükséges tudás és források megszerzése és felhasználása révén.”

(LENGYEL 2007:14)

A vállalkozó személye teszi egyedivé a vállalatot, hiszen a saját ötlete révén valósítja meg elképzeléseit.

„A vállalkozó az a személy, aki a káoszban felismeri a lehetőséget, aki a semmiből létre akar és tud hozni valami értéket, aki egyedül vagy másokkal együttműködve megvalósítja termékekben, szolgáltatásban, szervezetben megnyilvánuló elképzeléseit. A vállalkozó felkészültsége, ambíciója, kitartása nagymértékben befolyásolja a vállalkozás sikerét.” (VECSENYI 2009:24)

1.2. A vállalkozások jellemzői

A vállalkozások legfontosabb jellemzői a következők:

- Önállóság: a célmeghatározásban és a döntésekben;
- Kockázatvállalás: a vállalkozások célja minimális kockázattal maximális haszon elérése;
- Felelősség: a vállalkozás anyagi, jogi és erkölcsi felelősséggel tartozik működése során. (BOGNÁR 2008)
- A vállalkozás profitorientált, azaz működésének fő kritériuma, hogy kiadásai tartósan ne haladják meg bevételeit, hosszú távon nyereségesen működjön;
- A vállalkozás valóságos piacon működik, ahol az árakat a kereslet és a kínálat kölcsönhatása határozza meg. (ROÓZ 2005)

1.3. A vállalkozások csoportosítása

A vállalkozások többféle szempont alapján csoportosíthatók.

a) Tevékenységi kör szerint:

A termelő vállalkozás termékeket állít elő. A kereskedő vállalkozás továbbértékesítő céllal vásárol. A szolgáltató vállalkozás tevékenységet nyújt.

b) Tulajdonosi szerkezet szerint a vállalkozások lehetnek:

- állami, magán és vegyes, valamint
- belföldi, külföldi és vegyes tulajdonban.

c) Nagyságuk szerint beszélhetünk: mikro-, kis-, közép- és nagyvállalkozásról.

A vállalkozások nagyság szerinti csoportosításának alapja az Európai Unióban: a foglalkoztatottak átlagléttszáma, a mérlegfőösszeg és az éves nettó árbevétel. A vállalat nagyságát a tevékenység jellege és a piaci tényezők határozzák meg. (KOZMÁNÉ 2010)

1.ábra Vállalkozások nagyság szerinti csoportosítása:

	Mikro	Kis	Közepes	Nagy
Éves árbevétel (millió Ft)	<500	max. 500	max. 2500	>2500
Mérlegfőösszeg (millió Ft)	<200	max. 200	max. 1250	>1250
Létszám (fő)	0-10	11-50	51-250	> 250

(Forrás: SÁNDORNÉ 1999:649)

d) Jogi forma szerint beszélhetünk: egyéni vállalkozásról (EVT 2009); és gazdasági társaságokról, melyek lehetnek: közkereseti társaság, betéti társaság, közös vállalat, korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság (GTV 2006).

A jogi formák közül való választást a következők befolyásolják:

- Az induláshoz szükséges tőke, az alaptőke nagysága;
- A vállalat kötelezettségeiért vállalt anyagi felelősség, mely lehet korlátolt és korlátlan felelősség;
- A vállalat irányításában való részvétel lehetősége vagy kényszere, azaz hogy ki jogosult vagy kötelezett a vezetésre;
- Finanszírozási lehetőségek: nyereségképzés, tőke kivonás lehetősége, hitelképesség;
- Adózási szabályok: például nyugdíj járulék, SZJA (személyi jövedelemadó);
- A külső ellenőrzés mértéke (pl. könyvvizsgáló alkalmazása);
- Megszűnés.

(KOZMÁNÉ 2010)

1.4. A vállalkozások hajtóereje, a vállalkozóvá válás motivációi

A vállalkozói hajlandóság nagyban függ a vállalkozóvá válás motivációjától, a vállalkozás-alapítás hajtóerőitől.

„A vállalkozások egy része úgy jön létre, hogy van, aki úgy gondolja, hogy önálló vállalkozóként megélhet a szakmai ismerete, jártassága, képessége révén. Van, aki úgy talál üzleti ötletet, hogy egyszerűen körbenéz környezetében és észreveszi az üzleti lehetőségeket, amelyek a kielégítetlen vagy részben kielégítetlen igényekből származnak. Van, aki szisztematikusan keres üzleti ötletet.” (KOZMÁNÉ 2010:40)

A vállalkozások létrejöttének motivációi tehát lehetnek egyéniek és piaciak.

Egyéni motivációk: Üzleti lehetőség felismerése, életstílus váltása, családi hagyomány folytatása, környezeti támogatás az öltet megvalósításában.

Piaci motivációk: A vállalkozás alapötletében van üzleti lehetőség, rendelkezik a vállalat beindításához szükséges tőkével, a saját munka és befektetett tőke arányban állnak. (LENGYEL 2007)

A vállalkozásnak három hajtóereje van:

- a) Üzleti lehetőség;
- b) Erőforrások;
- c) Vállalkozó.

(VECSENYI 2009)

a) Az üzleti lehetőség

Egy vállalkozáshoz elengedhetetlen a jó üzleti lehetőség, amit az erőforrások felhasználásával és a mindig dönteni képes, határozott vállalkozó irányításával lehet sikeressé tenni. A jó és életképes üzleti lehetőség valamely termék vagy szolgáltatás ötlete, ami meglévő és felkelthető igényt elégít ki, amire lesz megújuló fizetőképes kereslet, ami versenyképesen értékesíthető. Az a jó üzleti lehetőség, amikor a vállalkozás képes a termék előállítására, a szolgáltatás nyújtására, nyereséges működésre, és a vállalkozó számára az üzleti lehetőség kihasználása kívánatos tevékenységet kínál. (VECSENYI 2009)

Fontos, hogy a vállalkozás megkezdése előtt tisztában legyünk az erősségeinkkel, a gyengeségeinkkel, a lehetőségeinkkel és a vállalkozást fenyegető veszélyekkel. Ahhoz, hogy a vezetőség és más érdekelték reális képet alakíthassanak ki a cég potenciáljáról, fel kell mérni a belső és a külső környezetet is. Ennek vizsgálatát nevezzük SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) elemzési módszernek. (CARLOCK-WARD 2006)

Egy vállalkozás megkezdése előtt az üzleti tervet is el kell készíteni, mely azt a célt szolgálja, hogy a vállalkozó végiggondolja új vállalkozását. Az üzleti terv meggyőző és hiteles dokumentum, amely megmutatja:

- a vállalkozónak, hogy érdemes és lehetséges elindítani a vállalkozást;
- a finanszírozóknak, hogy érdemes és biztonságos pénzt adni hozzá;
- az alkalmazottaknak, partnereknek, hogy érdemes és életképes náluk és velük dolgozni. (D.PÁLINKÓ és mtsai 1998)

b) Az erőforrások

A vállalkozásnak az induláshoz és a működéshez erőforrásokra van szüksége.

Az induláshoz szükséges erőforrások előteremtése két forrásból történhet:

- Belső finanszírozás, saját forrásból: megtakarításaink, más vállalkozásaink nyeresége által;
- Külső finanszírozás, kívülről származó forrás bevonása által, ezen belül:
 - adósságfinanszírozás: kamatfizetéssel járó hitelfelvétel a pénzpiacról (kereskedelmi bankoktól, magánszemélyektől, vállalkozástámogató alapítványoktól);
 - vagyonfinanszírozás: a befektető tulajdont szerez a vállalkozásban, a tulajdon arányában részesül a nyereségből és gyakorolhatja a tulajdonosi jogokat, itt a tőkepiacról származik a külső forrás. (VECSENYI 2009)

A külső finanszírozási döntésnél a következő szempontokat kell figyelembe venni:

- A felhasználás időtartama, azaz mikor férhető hozzá és mikor kell visszafizetni a külső forrást;
- Költség, mennyibe kerül a forrás igénybevétele;
- Kockázat, azaz milyen negatív következményekkel jár az igénybevétel;
- Elérhetőség, mikor tudom felhasználni a külső forrást;
- Rugalmasság, milyen szabadságfokkal, mennyire szabadon használható fel a forrás;
- Befolyás, mennyire korlátozza a vállalkozót az üzlet feletti befolyásban. (VECSENYI 2009)

c) A vállalkozó

A vállalkozó személye a vállalkozás harmadik, az előzőekkel azonos fontosságú hajtóereje.

Egy vállalkozás elindításához nem elegendő egy jó ötlet és a megvalósításhoz szükséges vagyon. Egy sikeres vállalkozás létrejöttéhez és fenntartásához kitartás, szorgalom és felelősség vállalása is szükséges. A vállalkozási tevékenység megkezdésekor arra kell

törekedni, hogy a tevékenység a saját személyes képességeinkkel, érdekelődésünkkel, anyagi lehetőségeinkkel összhangban legyen. (D.PÁLINKÓ és mtsai 1998)

A vállalkozó legfontosabb képességeivel, készségeivel számos szakirodalmi mű foglalkozik.

A vállalkozó nem csupán a tevékenysége révén, hanem lelki alkatát tekintve is különbözik a társadalom többi tagjától. (SCHUMPETER 1980)

D. Pálinkó szerint a legfontosabb vállalkozói tulajdonságok a következők:

- Jó gyakorlati érzék: gyorsan eljut a dolgok megértéséig;
- Önállóság: képesség az események befolyásolására;
- Nyitottság az új dolgok iránt;
- Állhatatosság: képesség a dolgok megvalósítására;
- Kreativitás, intuitív készség: alkotó-, továbbfejlesztő képesség;
- Önbizalom: reális önértékelés, tudás, tanulóképesség;
- Kommunikációs készség: kapcsolat kialakító és -építő készség;
- Képes legyen saját eredményeinek javítására, megfelelő stressztűrő képessége, problémák kezelése, sikerorientált személyisége legyen. (D.PÁLINKÓ és mtsai 1998)

A sikeres vállalkozónak a következő attitűdökkel kell rendelkeznie:

- A vállalkozókat az átlagon felüli teljesítménymotiváció és aktivitásszint jellemez. (FÜLÖP-BERKICS 2001)
- „Teljesítményorientáltság. Ezt a fogalmat McClelland (1961) vezette be a vállalkozáskutatásba, azt állítva, hogy a fiatalokat a teljesítmény iránti magasabb igény készítheti arra, hogy vállalkozásba kezdjenek, mivel itt sokkal inkább ki tudnak teljesedni, mint bármilyen más alkalmazotti létben.” (McCLELLAND 1961, idézve CSÁSZÁR-HORVÁTH 2010)
- Kockázatvállalás, a profitra és üzleti növekedésre való törekvés, az újító problémamegoldás, az új lehetőségek keresése, hajlandóság üzleti vállalkozások létrehozására, rugalmasság, képzelőerő, úttörő, kalandos, vállalkozó szellemű, merész, tetterős, proaktív, magabiztos. (FÜLÖP-BERKICS 2001)

- „Kockázatvállalási hajlandóság: A tévedés veszélyének lehetőségét rejti magában, ha a kockázatvállalást összekeverjük a magasabb önhatékonyságba vetett hittel (high self-efficacy). A vállalkozások tulajdonosai ugyanis alacsonyabb kockázatúnak ítélnék olyan helyzeteket, amelyeket a népesség többi része vagy akár a menedzserek magasabb kockázati besorolással illetnének.”
(SHANE–LOCKE–COLLINS (2003) idézve CSÁSZÁR-HORVÁTH 2010)
- „Belsőkontroll vezéreltség: Ez a dimenzió arra vonatkozik, hogy az egyének milyen mértékben gondolják úgy, sorsukat maguk irányítják, cselekedeteikkel azt befolyásolni tudják. Rotter megállapítása szerint azok az egyének, akiket belső kontroll vezéreltség jellemez, hajlamosabbak lesznek vállalkozókká válni, mivel olyan pozíciókra vágynak, ahol úgy érezhetik, közvetlen ráhatásuk van az eseményekre.” (Rotter (1966) idézve CSÁSZÁR-HORVÁTH 2010)

A vállalkozó személyiségére leginkább jellemző három személyiségvonás: lelkiismeretesség; nyitottság: képzelet, kreativitás, intuíció; extraverzió: izgalom és a kockázat szerető magatartás. (ZHAO–SEIBERT (2006) idézve CSÁSZÁR-HORVÁTH 2010)

A schumpeteri vállalkozó lényegi karaktervonásai a következők:

- Ez a típus tekinthető a legracionálisabbnak és a legönzőbbnek;
- „...a tudatos racionalitás sokkal inkább szerephez jut az új tervek megvalósításában, amelyeket végrehajtásuk előtt még ki kell dolgozni, mint a már kialakult vállalatok egyszerű vitelében, ami nagyrészt rutinkérdés.”;
- „A tipikus vállalkozó pedig egocentrikusabb, mint a többi típus, mivel másoknál kevésbé támaszkodik a hagyományokra és a kötődésekre”;
- Fontos számára a hatalom és a függetlenség érzése;
- „...keresi a nehézségeket, változtat a változtatás kedvéért, örömét leli a kockázatos ügyekben.” (SCHUMPETER 1980: 141–143);

Berkics a vállalkozói készenlét fogalmát vezeti be, mely azt jelenti, hogy a vállalkozók másokhoz képest jobban készenlétben állnak az új lehetőségek megragadására, és az információkat is másként használják fel. (FÜLÖP-BERKICS 2001)

Manfred Kets de Vries szerint a vállalkozókban az a közös, hogy mindannyian nehezen viselik, ha másoknak kell dolgozniuk, ha hatalom irányítása alatt kell lenniük. Fő jellemzőik: magas teljesítmény és motiváció, függetlenség iránti igény. Főképp nem ők a kockázatvállalók, hanem a menedzserek. Több minden is befolyásolhatja, hogy kiből lesz sikeres vállalkozó: genetikai hajlam, gyermekkorban átélt sikerek és kudarcok, családi állapot. Egy a közös a lelkivilágukban: nem szeretik, ha ellenőrzik őket. (DE VRIES 2005)

1.5. A fiatalok üzleti életről alkotott képe

A középiskolások üzleti kompetenciáiról és az üzleti életről alkotott véleményükről számos felmérés készült. Ezek közé tartozik a Junior Achievement mozgalom, melyet 1919-ben hoztak létre az USA-ban, abból a célból, hogy a fiatalok elsajátíthassák azokat a képességeket és ismereteket, amikre majd a munkába állásukkor szükségük lesz. A Junior Achievement Magyar Tagozatát 1993-ban hozták létre, hogy a magyar fiatalok is megértsék a szabad vállalkozás fogalmát, átfogó közgazdasági és vállalkozó ismereteket adjon át, elsajátítsák az etikus magatartáshoz szükséges ismereteket, és készek legyenek a munkaerőpiacon helytállni.

A Junior Achievement egy olyan gyakorlati jellegű programot kínál, melynek résztvevői életszerűen sajátíthatják el a gazdasági ismereteket. A program vállalkozói kompetenciákkal kapcsolatban végzett felmérést. A Junior Achievement magyarországi irodája összeállított egy kérdőívet azon fiatalok körében, akik csatlakoztak a mozgalomhoz. 403, a programban részt vevő középiskolással készült a felmérés, melyben 55% a lányok és 45% a fiúk aránya. Életkoruk 16-18 év közötti. A kutatás eredménye szerint a tanulók egyharmada pozitív képpel rendelkezik a piaczgazdaságról, az üzleti életről és a vállalkozókról. A másik csoport keménynek, korruptnak és tisztességtelennek látja, de mindezek ellenére ezt a pályát akarja választani. Egyharmaduk elítéli a kapitalista gazdaságot és az oktatás ellenére sem vonzódik az üzleti pályához. A válaszadók abban értettek egyet, hogy egy vállalkozónak rafinálnak, sokszínűnek, érdekesnek kell lennie, valamint a kemény munka és a kitartás jellemzi. (FÜLÖP BERKICS 2001)

2. Az oktatás szerepe a gazdasági ismeretek elsajátításában

Mint már említettem, az oktatás szerepe kiemelkedő a vállalkozói kompetenciák kialakításában, fejlesztésében. Ugyanakkor ezen a téren hazánkban még sok a tennivaló. Záboji Péter szerint: „Otthon, a magyar családokban, a középiskolákban és az egyetemeken is a foglalkozás és a foglalkoztatottság áll az előtérben, vagyis alkalmazottakat nevelünk.” (ZÁBOJI 2012:50)

2.1 A gazdasági ismeretek oktatásának jelentősége

A fiatalok vállalkozóvá válásához szükség van arra, hogy megfelelő gazdasági-üzleti-pénzügyi ismeretekkel rendelkezzenek, valamint arra, hogy vonzónak találják a vállalkozások világát.

Hazánk esetében a vállalkozóvá válás lehetősége a rendszerváltást követően vált lehetségessé. A piacgazdaság törvényi háttérét viszonylag könnyen meg lehetett teremteni, de az emberek gondolkodásmódját már nem lehetett ilyen gyorsan megváltoztatni.

Van Hoorn és munkatársai (2000) a rendszerváltozáson átmenő társadalmakban felnövő serdülőket „omega-alfa generációnak” nevezik, mivel ezek a serdülők a régi rendszer utolsó gyermekei és egyben az új rendszer első felnőtt korosztálya. Egy 1991 és 1995 közötti felmérés azt mutatja, hogy a 16-18 éves serdülőknek csak nagyon homályos fogalmaik voltak a szabad piacgazdaságról. A legtöbb diák nem tudta, mi a különbség a demokrácia és a szabad piac között. 25%-uk nem tudta a piacgazdaságnak egyetlen jellegzetességét sem megnevezni. Akik igen, azok a kereskedelmi szabad versenyt, a szabad árakat és a vállalkozás indításának lehetőségét említették. 1995-ben viszont a hasonló korú serdülők már sokkal mélyebben értették a szabad piacgazdaság politikai-gazdasági fogalmát. Már jobban tudták alkalmazni az új fogalmakat a saját életükre is. (FÜLÖP-BERKICS 2001)

Fülöp és Berkics megállapítják, hogy a magas növekedési rátájú országokban szükségessé vált a modern közgazdasági oktatás bevezetése. Ez még inkább szükséges a kelet-közép-európai országokban is, hiszen nagyon fontos, hogy a fiatalokkal

megértessük a gazdasági folyamatokat, mert ezekben az országokban a gazdasági szerkezet mélyreható változáson megy keresztül. Nem elegendő, hogy csak a környezet változzon, hanem a benne élő új nemzedéknek meg kell értenie, hogy az új struktúra hogyan működik, és ezt továbbfejlessze. Ehhez pedig a képességek fejlesztésére van szükség. „Az oktatás megkülönböztetetten fontos szerepet játszik abban, hogy egy adott ország polgárai elsajátítsák azt a tudást és azokat a készségeket, amelyek lehetővé teszik, hogy sikeresen vegyenek részt országuk gazdasági életében. Az új gazdasági struktúrának megfelelően ugyanis másfajta gazdasági ismeretekre és gondolkodásmódra van szükség, az emberek mentalitása azonban sokkal lassabban változik, mint a társadalmi-gazdasági szerkezet. A fiatal nemzedék módszeres oktatása azonban valamelyest felgyorsíthatja ezt a folyamatot.” (FÜLÖP-BERKICS 2001:24)

Az oktatásnak azért van fontos szerepe, mert a fiatalok itt tapasztalják meg először az emberek közötti versenyt és az elismerés iránti vágyat. Fontos, hogy a fiataloknak már az általános vagy középiskolában pénzügyi ismereteket tanítsunk, hogy a szolgáltatásokat magasabb pénzügyi kultúrával, felelősen és hozzáértően vegyék majd igénybe, így válik biztosítva a pénzügyi kultúra szintjének emelkedése és Magyarország versenyképességének erősödése. (GERA 2008)

2.2 Friss kutatások a fiatalok üzleti ismereteiről

Láthattuk, hogyan változtak a rendszerváltást követő néhány év alatt a fiatalok vállalkozási ismeretei. A fiatalok üzleti kompetenciáiról és az üzleti életéről alkotott véleményükről számos felmérés készült. A következőben egy friss, 2012-es kutatás eredményeit ismerhetjük meg.

Az Econventio Közhasznú Egyesület és a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar által létrehozott kutatócsoport, 2012-ben második alkalommal vizsgálta a középiskolások pénzügyi kultúráját, a „Középiskolások pénzügyi ismeretei a 2012-es Econventio teszt eredményeinek tükrében” címmel.

A hallgatók pénzügyi attitűdjei mellett, vizsgálták többek között a tanulók banki szolgáltatások, befektetések és megtakarítások, általános gazdasági ismereteit.

A kutatásból kiderült, hogy a középiskolások pénzügyi ismereteinek 4 fő forrása az otthon látottak (40,6%), az iskolában tanultak (20%), az interneten talált információk (10%) és a saját tapasztalat (10%). Éles különbség van a gazdasági és a nem gazdasági képzésen tanulók között, mert a gazdasági képzésben résztvevő 14 évesek 30%-a az iskolában hallott gazdasági ismereteire támaszkodik, míg a nem gazdasági képzésre járóknak csupán a 9%-a. A gazdasági képzésben résztvevő 18 éveseknél ez az arány már 48%, míg a gazdasági képzésre nem járóknál csak 10%.

A tudásteszt eredménye szerint a középiskolások átlagteljesítménye 45%, ami nem nevezhető jónak. Azok, akik gazdasági középiskolába járnak, és akik már korábban tanultak pénzügyi ismereteket, azok eredménye szignifikánsan magasabb lett. Figyelemfelkeltő az az eredmény is, hogy ezen diákok jelentős része nem tudta a tanultakat beazonosítani, és a tudásukat a hétköznapi élet problémáinak megfelelően hasznosítani.

A kutatás alapján a következő javaslatok születtek:

- Fontos lenne a középiskolákban bevezetni a pénzügyi ismeretek oktatását, és nem csak elméleti alapon, hanem gyakorlatisan, akár tréning formájában is.
- Legyen elképzelésük a jelenséget mérő statisztikai adatokról, és Magyarország helyzetéről. (KOVÁCS 2012)

Ehhez hasonló felmérést végzett a Budapesti Corvinus Egyetem Tanárképző Központja, ahol gazdasági fogalmakkal mérték fel a tanulók gazdasági ismereteit. Kis mintaszámú felmérésről van szó, ahol főképp kiváló tanulók töltötték ki a kérdőívet. A kapott eredmények mégis meglehetősen alacsonyak lettek. A tanulók 77%-a teljesen rossz választ adott a kérdésekre, csupán 16% írta körül pontosan a gazdasági fogalmakat. Kevesen tudták például a portfólió, THM és a lízing fogalmát, az MNB és a kereskedelmi bankok szerepét.

A felmérés alapján az is kiderült, hogy a tanulók az anyagi siker szempontjából a szorgalmat és a munkát érzik fontosnak, valamint a pénz megfelelő kezelése is elengedhetetlen.

A kutatás eredményeként azt lehet elmondani, hogy nagyon fontos lenne a középiskolákban, gimnáziumokban a gazdasági ismeretek oktatása, hiszen a felmérés eredménye azt mutatja, hogy nagyon keveset tudnak a diákok a pénzügyi fogalmakról. (MTI 2012)

2.3 Gazdasági ismeretek elsajátítását segítő programok

Fontos, hogy a tanulók minél előbb sajátítsák el a gazdasági ismereteket. Ennek elérése érdekében több kezdeményezés is született. Az ismeretek átadása történhet:

1. Gyakorló vállalkozás létrehozásával;
2. A pénzügyi, gazdasági ismeretek oktatásával.

Gyakorlati jellegű oktatást szolgál a Young Enterprise program, melynek célja, hogy a középiskolás fiatalok valóságos vállalkozási tevékenységen keresztül ismerjék meg a vállalkozások működését, így sajátítva el a gazdasági és pénzügyi ismereteket. (GERA 2008)

Az másodikra jó példa, hogy idén decembertől ingyen tanulhatnak pénzügyi és gazdasági ismereteket a középiskolások az OTP Fáy András Alapítvány új oktatóközpontjában, uniós támogatással. A részvétel nincs korosztályhoz kötve, nincs előfeltétel vagy felvételi, így bárki jelentkezhet. A diákcsoporthoz mellett szülőknek és tanároknak is kínálnak szakmai programokat, ugyancsak térítésmentesen. Az érdeklődő pedagógusoknak diplomát adó képzést is tudnak nyújtani, mivel az alapítvány korábban együttműködési megállapodást kötött az Eötvös Loránd Tudományegyetemmel, így az egyetem továbbképzésében résztvevők pénzügyi, gazdasági szakirányt is választhatnak. (MTI 2012)

„A Magyar Nemzeti Bank kezdeményezésére létrejött a Pénziránytű Alapítvány (PA), melynek közleménye szerint az utóbbi években számos alkalommal kiderült, hogy a lakosság pénzügyi kultúrája alacsony szintű, és hogy ennek javítását már a közoktatásban meg kell kezdeni. A PA ennek érdekében több éve két programot is támogat szakmailag és anyagilag.

Az OTP Fáy András Alapítvány által indított programhoz hasonló a Pénzügyi Oktatási Program (POP), amely internetes alapon működik, és aminek központi eleme a 28 gazdasági-pénzügyi témakört felölelő tananyag. A POP az utóbbi három lezárt programévében, 60 középiskolában mintegy 5500 diákot és 278 tanárt vont be a programba. A hiánypótló kezdeményezés a résztvevők szerint hozzájárul ahhoz, hogy a diákok tisztában legyenek az alapvető pénzügyi fogalmakkal és összefüggésekkel.

A Pénziránytű Alapítvány (PA) szerint a mindennapi élethez elengedhetetlen pénzügyi-gazdasági ismereteket már a közoktatásban is közvetíteni kell a társadalom számára. Ezért fontosnak tartják, hogy a Nemzeti Alaptantervben (NAT) szerepel az ilyen ismeretek oktatása, de azt szeretnék elérni, hogy a tervezett mértéknél jóval nagyobb hangsúllyal jelenjen meg.” (HVG 2012)

2.4. Kormányzati szabályozás

A 2012-es Nemzeti Alaptanterv megfogalmazta a gazdasági ismeretek oktatását, a gazdasági és pénzügyi nevelés fontosságát a Kompetenciafejlesztés, műveltségközvetítés, tudásépítés című részben. Ez alapján a következő témaköröket készítette el az általános és középiskolások számára.

Az 5-8 osztályig a következők oktatását tartalmazza az alaptanterv a Pénzügyi és gazdasági kultúra keretein belül:

- A jövedelem szerepe a családban (kiadás, bevétel, megtakarítás, hitel, rezszi, zsebpénz)
- A pénz és formái (érme és bankjegy, virtuális pénz, bankkártya), pénzhez kapcsolódó fogalmak és műveletek (árfolyam, infláció)
- Pénzintézetek és tevékenységük (hitel, betét, kamat, tőke)
- Vállalkozói alapismeretek (kft, bt, zrt, nyrt, nonprofit szervezetek stb.)

A munka világa témakörön belül:

- Elhelyezkedés, munkavállalás: amit minden munkavállalónak tudnia kell
- Gazdasági ágazatok, foglalkozások
- Fizikai és szellemi munka

A 9-12. osztályig a következők oktatását tartalmazza az alaptanterv: Pénzügyi és gazdasági kultúra címen:

- A család pénzügyei és gazdálkodása
- Gazdasági és pénzügyi alapfogalmak
- A gazdaság szerkezete (ipar, mezőgazdaság, szolgáltatások)
- Pénzintézetek működése és szolgáltatásai
- Vállalkozások (jogi keretek, stratégiaalkotás, pénzügyi tervezés)
- A nemzeti, az uniós, a globális gazdaság és a pénzpiac

Vállalkozó és munkavállaló témakörön belül a következők szerepelnek:

- A munka világának átalakulása
- Mikro- és makrogazdaság
- Vállalkozói alapismeretek
- Állami tulajdon, közösségi tulajdon, magán tulajdon
- Amit minden munkavállalónak tudnia kell
- A nemzetgazdaság és a világgazdaság

(NEMZETI ALAPTANTERV 2012)

Fontosnak véltem a középiskolások gazdasági ismereteivel kapcsolatos információkat közölni, hiszen a felsőoktatásba érkező fiatalok előzetes gazdasági tudásáról ezáltal átfogóbb képet kaptam. Láthattuk, hogy számos felmérés eredménye ugyanazt igazolta: alacsony a középiskolások gazdasági, üzleti ismereteinek szintje, így szükséges ezen kompetenciák fejlesztése. A kormány is érzékelte a problémát, és a Nemzeti Alaptanterv számos pontjában már pénzügyi, vállalkozói ismeretek oktatása szerepel. Emellett több kezdeményezés, program is arra szolgál, hogy javítsák a tanulók gazdasági kompetenciáit.

Ezen ismeretekből kiindulva megvizsgáltam a hatályos felsőoktatási törvényt, hogy tartalmaz-e gazdasági és vállalkozói ismeretek oktatására vonatkozó rendelkezéseket. A következőt fogalmazta meg a magyar országgyűlés a Nemzeti felsőoktatásról szóló 2011. évi CCIV. törvény 11. paragrafus 2. bekezdésében:

„A felsőoktatási intézménynek az alaptevékenységéhez igazodóan biztosítani kell egészségfejlesztést is beleértve a rendszeres testmozgás és sporttevékenység

megszervezését, a könyvtári szolgáltatást, a tudásalapú gazdasághoz kapcsolódó pénzügyi- és vállalkozói-, az anyanyelvi szaknyelvi ismeretek fejlesztését, lehetőséget kell teremtenie az idegen nyelvi, szaknyelvi ismeretek fejlesztésére.” (FELSŐOKTATÁSI tv. 2011)

Tehát a felsőoktatási törvény már tartalmaz olyan rendelkezést, melyben a pénzügyi- és vállalkozói ismeretek fejlesztését rendeli el. Erre vonatkozóan végzett Román Zoltán felmérést, melyben azt vizsgálta, hogy a hallgatók mekkora hányada részesül a vállalkozás lényegét megismertető és ehhez késztetést adó képzésben az egyetemi és főiskolai szintű oktatásban. A vállalkozás oktatása alapján 3 csoportba sorolja a képzőhelyeket:

1. nem érzékelik vagy elutasítják az igényt vállalkozási ismeretek nyújtására,
2. vállalkozási alapismereteket adnak, rövid, kötelező és választható tárgyak keretében,
3. bővebb vállalkozási ismereteket is nyújtanak kötelező (és választható) tárgyak keretében.

Az 1. csoportba tartoznak a „Tanárképzés, Oktatástudomány”, a Művészetek, Humán tudomány és a Társadalomtudományi karok. Fontosnak tartom megjegyezni, hogy ma már több, ebbe a csoportba tartozó karon is oktatnak vállalkozási ismereteket, köztük az Szegedi Tudományegyetem Juhász Gyula Pedagógusképző Karának Felnőttképzési Intézetében is! A 2. csoportba tartoznak például: a Jogi, Természettudományi, Egészségügyi karok. A 3. csoportba: a Műszaki tudományok és a Mezőgazdasági – Állategészségügyi karok.

Román azt is megállapítja, hogy a vállalkozási ismeretek oktatása alapvetően az alkalmazotti státusra készít fel. A közgazdász hallgatók nagy része is úgy tanulja a vállalkozási ismereteket, hogy főképp a nagyvállalatokat állítják a középpontba. Így a hallgató kevés késztetést kap saját vállalkozás beindításához. (ROMÁN 2006)

Azt javasolja, hogy a felsőoktatásban a vállalkozás oktatását államilag is erősebben kellene ösztönözni:

- Minden felsőoktatási intézmény nyújtson kötelező tárgy keretében vállalkozási alapismereteket, és választható tárgyak által bővíthessék ezen ismereteiket.
- A közgazdasági tárgyak körében az „önfoglalkoztató” státusz egyenértékű alternatíva legyen, mint az alkalmazotti státusra való felkészítés.
- Kis- és középvállalkozási tanszékek létrehozásának bátorítása.
- Ezen témát tegyék a karok életének szerves részévé. (ROMÁN 2006)

Ezen ismeretek alapján fogalmazódott meg bennem a gondolat egy olyan felmérés elkészítéséről, melyben a saját intézetem hallgatóinak vállalkozási hajlandóságát vizsgálám.

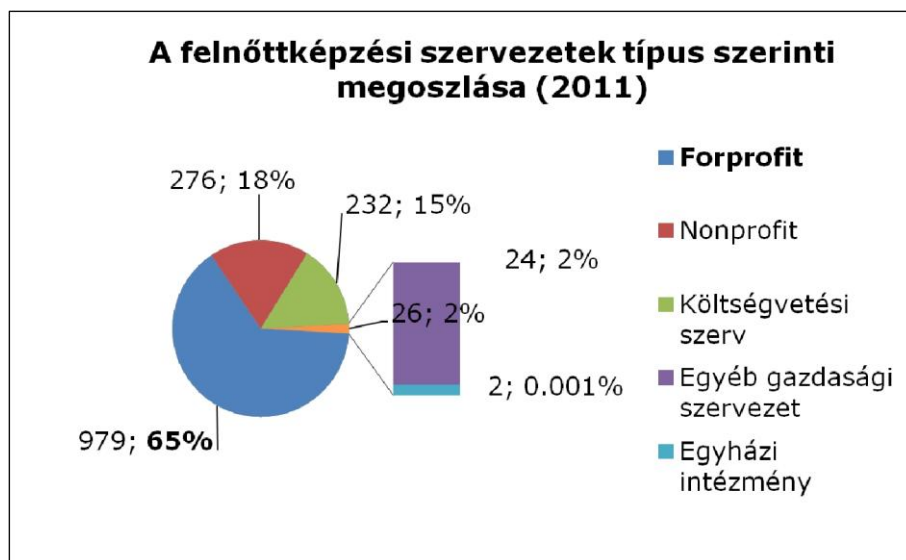
3. A vállalkozások aránya a felnőttképzésben és a kultúraközvetítésben

A vállalkozások szerepe egyre növekszik a felnőttképzés és a kultúraközvetítés területén. Ezért fontos, hogy a hallgatók tájékozottak legyenek az üzleti, vállalkozási ismeretekkel kapcsolatban.

A következőkben bemutatandó statisztikai adatok igazolják, hogy a vállalkozások jelentősége a felnőttképzésben és a kultúraközvetítésben is kimagasló, ezért tartottam fontosnak a leendő andragógusok vállalkozási hajlandóságának vizsgálatát.

A statisztikai adatok szerint a felnőttképzés területén dominálnak a vállalkozások. A 2. ábrán a felnőttképzési szervezetek típusok szerinti megoszlása látható a 2011-es évre vonatkozó adatok alapján.

2. ábra A felnőttképzési szervezetek megoszlása

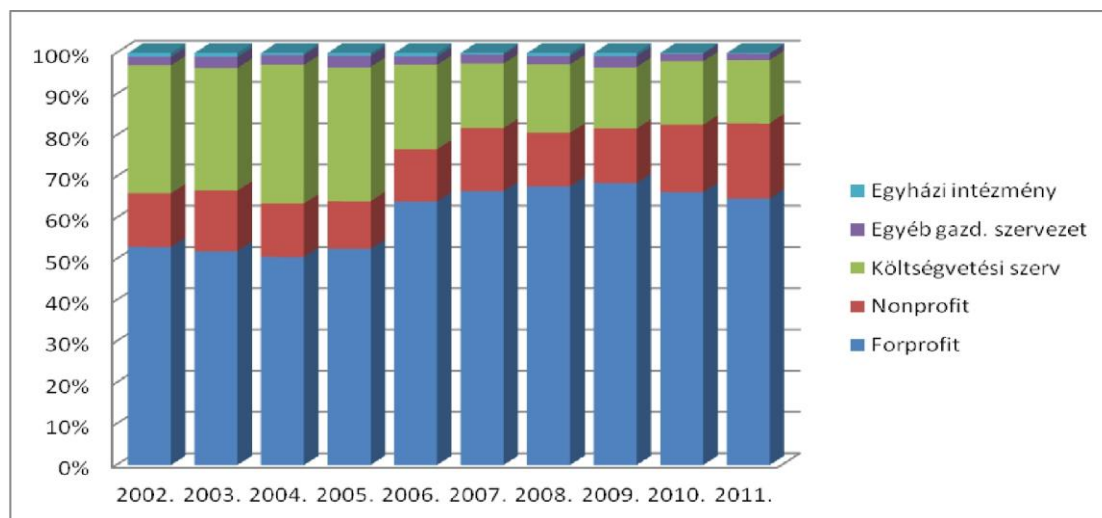


(Forrás: OSAP alapján saját szerkesztés)

A Nemzeti Munkaügyi Hivatal honlapján található OSAP 1665. számú statisztika alapján kapott eredmények azt támasztják alá, hogy a felnőttképzési szervek 65%-a forprofit vállalkozási formában működik. Ebbe a körbe tartoznak többek között: a betéti társaságok, egyéb szövetkezetek, jogi személyiségű vállalkozások, az egyéni vállalkozók, iskolaszövetkezetek, korlátolt felelősségű társaságok, közkereseti társaságok, részvénytársaságok. A 2011-es adatok szerint a felnőttképzési szervek túlnyomó többsége olyan vállalatok kezében van, melyek célja a profit szerzése.

A tendenciák azt mutatják, hogy a vállalkozások aránya a felnőttképzésben folyamatosan emelkedik. A 3. ábra azt mutatja, hogyan változott a felnőttképzési szervezetek száma szervezeti típusok alapján 2002 és 2011 között.

3. ábra Felnőttképzési szervezeti típusok arányának változása 2002 és 2011 között



(Forrás: OSAP alapján saját szerkesztés)

Az 3. ábrán jól látható, hogy a forprofit vállalatok száma emelkedett a felnőttképzésben a 2002-es évhez viszonyítva.

A 4. ábra adatai alapján elmondható, hogy profitorientált vállalatok száma 2002 és 2011 között két és félszeresére nőtt, míg a költségvetési szervek száma alig változott. Ez jól mutatja, hogy a felnőttképzés területén milyen fontos szerepet játszanak a vállalkozások.

4. ábra A felnőttképzési szervezetek számának változása

A felnőttképzési szervezetek számának változása 2002 és 2011 között					
Év	Forprofit	Nonprofit	Költségvetési szerv	Egyéb gazd. szervezet	Egyházi intézmény
2002	385	95	226	15	7
2011	979	276	232	24	2
2011/2002 (%)	254%	291%	103%	160%	29%

(Forrás: OSAP alapján saját szerkesztés)

A közművelődési szakemberek között is egyre több a vállalkozó, az erre vonatkozó adatokat az 5. ábra tartalmazza.

5. ábra Közművelődési munkakört betöltők számának változása

Közművelődési munkakört betöltők számának változása (2008-2010)			
	2008	2010	2010/2008 (%)
Munkavégzésre irányuló jogviszonyban állók	4236	4143	98%
Vállalkozók	855	1420	166%
Összesen:	5091	5563	109%
Összesből közalkalmazott:	2122	2050	97%

(Forrás: Talata-Dudás alapján saját szerkesztés)

A vállalkozások száma a közművelődés területén 2008-ról 2010-re 66%-kal nőtt. Ez elég jelentős növekedés. A művészeti csoport-, szakkör-, klubvezetők jelentős része a vállalkozók közül kerül ki. Míg a közalkalmazottak száma és a munkavégzésre irányuló jogviszonyban állók száma csökkent, addig a vállalkozások száma nőtt a közművelődés területén. (TALATA-DUDÁS é.n.)

Mint látható, a felnőttképzés és a közművelődés területén is nőtt a vállalkozások száma. Ezen ismeretekből kiindulva még fontosabbnak látom annak ismeretét, hogy a Szegedi Tudományegyetem Andragógia alapszakos hallgatóinak milyen a vállalkozási hajlandósága.

III. SAJÁT KUTATÁS

1. A kutatás céljai

Dolgozatom, és az azt megalapozó primer kutatás célja az andragógus hallgatók vállalkozási hajlandóságának vizsgálata volt. Elsősorban arra voltam kíváncsi, hogy a hallgatók el tudják-e képzelni, hogy a diploma megszerzése után nem alkalmazottként helyezkednek el, hanem saját vállalkozást indítanak. Mi a vonzóbb számukra: saját vállalkozást indítani, forprofit vállalatnál, nonprofit szervezetnél vagy költségvetési intézménynél elhelyezkedni. Kíváncsi voltam arra is, milyen előnyeit és hátrányait látják a vállalkozóvá válásnak az alkalmazotti léttel szemben. Az egyes, fent felsorolt szervezettípusok között milyen különbségeket látnak. Fontosnak tartottam megismerni, hogy azok a hallgatók, akik szívesen vállalkoznának, új üzleti ötlettel próbálkoznának, vagy valamilyen járt utat követnének. Különösen érdekelt, hogy a hallgatók a tanult hivatásukban, azaz az oktatásban, esetleg a kultúra területén, vagy valamilyen teljesen más üzletágban próbálkoznának.

2. A kutatás indoklása

A fiatalok vállalkozóvá válásának általánosságban is nagy jelentősége van – ezt az Európai Unió és a magyar kormány is felismerte. Ugyanakkor megállapítható, hogy a felnőttképzés területén túlsúlyban vannak a forprofit vállalkozások, és a közművelődési szakemberek körében is nő a vállalkozóként dolgozók aránya. Ezért fontosnak tartottam annak vizsgálatát, hogy a leendő andragógusok, illetve kultúraközvetítők vállalkozási hajlandósága milyen mértékű.

2.1. Az Európai Unió irányelvei

Az Európai Unió megállapítása szerint a kisvállalkozások motorjai a vállalkozók – olyan egyének, akiknek vannak ötleteik, és hajlandók vállalni a kockázatot, ami egy cég elindításához kell. Európának több vállalkozóra van szüksége, ezért az Európai Bizottság meghatározta azokat a tényezőket, amelyek fokozhatják a vállalkozókedvet. Ezek közül a legfontosabb a vállalkozás-barát kultúra kialakítása, amelyet a fiatalokkal

és az iskolai oktatással kell kezdeni. Az erre irányuló európai uniós program címe: „Education & Training for Entrepreneurship”. A program célja, hogy fokozza a fiatalok vállalkozási hajlandóságát, vállalkozói gondolkodását annak érdekében, hogy Európában több vállalkozó, több gyorsan fejlődő kisvállalkozás és erőteljesebb innováció legyen. Az oktatás szerepe rendkívül fontos a vállalkozói attitűdök és kompetenciák kialakításában. (EB 2012)

Az oktatás szerepét felismerve az Európai Bizottság 2006-ban ajánlásokat fogalmazott meg a nemzeti oktatási rendszerek felé – ez az úgynevezett „Oslo Agenda”. Az ajánlások szerint már az alsófokú oktatásban ki kell alakítani a fiatalokban a vállalkozókedvet, segíteni kell őket abban, hogy magabiztosabbak és kreatívabbak legyenek, bármilyen tevékenységet folytassanak is. Fontos, hogy a fiatalok a vállalkozóvá válásra úgy tekintsenek, mint lehetséges jövőképre. A felsőfokú oktatásban a vállalkozási ismereteknek be kell kerülniük a képzési tematikákba. (EB 2006)

Kiemelem, hogy az Európai Unió különösen nagy hangsúlyt fektet arra, hogy a vállalkozási ismeretek elsajátítása és a vállalkozókedv ösztönzése a nem üzleti-gazdasági jellegű (non-business) képzésekben is megvalósuljon. Egy felmérés eredményei ugyanis azt mutatják, hogy a vállalkozási és üzleti ismeretek elsősorban a gazdasági képzések tematikájában jelennek meg, holott a vállalkozásoknak jóval nagyobb szerepük van a műszaki, természettudományos és kreatív területeken. Ezért rendkívül fontos, hogy a vállalkozási attitűdöt ne csak a gazdasági szakokon tanulóknak erősítsük. (EB 2008)

2.2. A magyar kormány kezdeményezései

A fiatalok munkaerő-piaci helyzete kedvezőtlenül alakul: 2011-ben a 15-29 éves népesség foglalkoztatási rátája 36% volt, míg a munkanélküliségi rátája 18,3%. A mikro- és kisvállalkozások a legfontosabb munkahelyteremtők Magyarországon. Ez a szektor az összes működő vállalkozás 99,9%-át fedi le. A szervezetek ereje együttesen mérve nagyon fontos, hiszen jelentős szerepet töltenek be az ország jövedelemtermelésében és a foglalkoztatottságában.

A magyar kormány is felismerte annak szükségét, hogy segítenie kell a fiatal pályakezdők bekapcsolódását az üzleti életbe, ezért az Új Széchenyi Terv keretében 2012 májusában a fiatalok vállalkozását segítő pályázatot indított el, amely a 18-35 év közötti fiatalok vállalkozóvá válását segíti elő. A pályázattal egyrészt vissza nem térítendő támogatást lehet szerezni, másrészt segítséget is nyújtanak a fiatalok számára a felkészítés, képzés, az üzleti terv elkészítése során, valamint mentorálják, tanácsokkal látják el őket az első 6 hónapban.

A pályázat két részből áll:

- Az első része a fiatal vállalkozók felkészítését, képzését támogatja és az általuk indított vállalkozások inkubálását, mentorálását végzi.
- A pályázat másik részében az üzleti terv kerül elbírálásra.

A pályázatban azok vehetnek részt, akik a munkaügyi központnál legalább 3 hónapja álláskereső, rehabilitációs járadékban részesülnek, és aki önmaga foglalkoztatását egyéni vállalkozás keretében, gazdasági társaság tagjaként, mezőgazdasági őstermelőként oldja meg. A pályázónak 20% önrésszel kell rendelkeznie a pályázat elnyeréséhez. A pályázatot a munkaügyi központnak kell benyújtani. (Nemzetgazdasági Minisztérium 2012) A pályázók 2013. január 1-jétől pályázhatnak a 3 vagy 6 millió forintos támogatás összegére. (HEGYI 2012)

3. Kutatási hipotézisek

1. Az andragógus hallgatóknak kicsi a vállalkozási hajlandósága, mert az üzlet világa távol áll tőlük.
2. Akik el tudják képzelni a jövőjüket vállalkozóként, azok elsősorban a képzettségüknek megfelelően, azaz a felnőttképzésben vagy a kultúra területén vállalkoznának.
3. A hallgatók – életkoruknak megfelelően – innovatív, új ötleteket valósítanak meg vállalkozóként.
4. Fő vállalkozási motivációjuk az önállóság és a nagyobb elérhető jövedelem.

4. A kutatás módszertana

Dolgozatom elkészítésének alapja primer adatgyűjtés volt a Szegedi Tudományegyetem Juhász Gyula Pedagógusképző Kar Felnőttképzési Intézetében tanuló andragógia alapszakos hallgatók körében. Az intézet 2006-ban indította az akkreditált Andragógia alapszakot, művelődésszervező szakiránnyal.

Adatgyűjtési módszernek a kérdőíves adatfelvételi-módszert alkalmaztam. (HÉRA-LIGETI 2006) A kérdőívemben szereplő kérdések egy része zárt, strukturált volt, azaz a megkérdezett hallgatóknak az általam megadott válaszlehetőségek közül kellett választania, vagy preferencia sorrendet felállítania. A másik része pedig nyitott kérdések voltak, melyek kapcsán a hallgatók kifejthették saját véleményüket, mert nem volt előre megadott válaszlehetőség. Egy kérdésben mindkét kérdéstípus szerepelt. Kérdőívem kitöltése önkéntesen, névtelenül történt, a kért személyes adatokat a további részletes elemzéshez használtam fel.

A kérdőívet 100 hallgató töltötte ki. Ez az összes andragógus hallgató közel egyharmadát jelenti. A viszonylag alacsony elemszámból adódó hibalehetőségekkel és korlátokkal tisztában vagyok, azonban mivel kifejezetten az andragógus hallgatók vállalkozási hajlandóságára voltam kíváncsi, így nagyobb elemszám elérése nem volt lehetséges. Az ország más andragógus-képzőhelyeivel való közös, országos felmérés egy következő kutatási fázis feladata lehet. Ugyancsak egy következő kutatás tűzheti ki célul más szakokon tanuló hallgatók vállalkozási hajlandóságának vizsgálatát, és az eredmények összehasonlító elemzését.

5. A kutatás eredményei

5.1. Az első kérdésben arra voltam kíváncsi, milyen szervezettípusban képzelik el a hallgatók a jövőjüket. Preferencia-sorrendet kellett felállítaniuk a saját vállalkozás indítása, a forprofit vállalatnál, a nonprofit szervezetnél és a költségvetési intézménynél történő elhelyezkedés között.

Első helyen jelölte meg a diplomaszerzés után elképzelt munkahelynek:

- 29 fő a forprofit vállalatot;
- 28 fő a saját vállalkozást;
- 21 fő a költségvetési intézményt;
- 8 fő a nonprofit szervezetet.

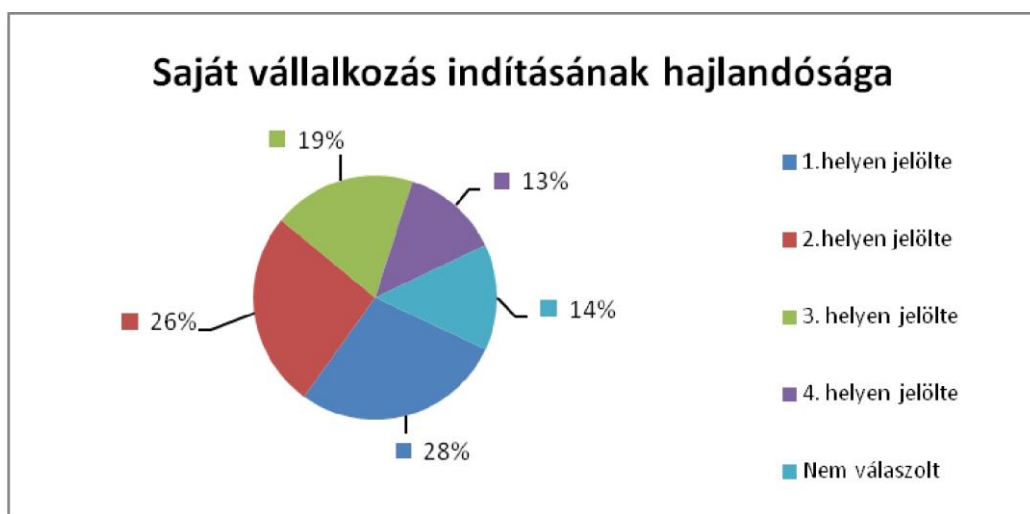
Utolsó helyen jelölte meg a diplomaszerzés után elképzelt munkahelynek:

- 42 fő a nonprofit szervezetet;
- 27 fő a költségvetési intézményt;
- 13 fő a saját vállalkozást,
- 3 fő a forprofit vállalatot.

Vagyis a legvonzóbb munkahelynek a forprofit vállalatot tartják, mert ezt preferálják a legtöbben, és ettől zárkoznak el a legkevesebben. A második helyen a saját vállalkozás indítása áll, a harmadikon a költségvetési intézmény. A legkevesebben nonprofit szervezetnél képzelik el a jövőjüket, és a legnagyobb (kimagasló) az elzárkózás ettől a munkahelytől.

A saját vállalkozás indítására irányuló hajlandóság a következőképpen alakult (6. ábra).

6. ábra Saját vállalkozás indításának hajlandósága



(Forrás: Saját szerkesztés)

A diagram alapján jól látható, hogy a megkérdezett hallgatók 28%-a jelölte első helyen, hogy a diploma után saját vállalkozást indítana. Ez a vállalkozási hajlandóság szempontjából nagyon szép eredménynek mondható, hiszen ez több mint egynegyede a megkérdezett hallgatóknak.

Második helyen is sokan, a hallgatók 26%-a jelölte meg a saját vállalkozás indítását. Az is látható, hogy a hallgatóknak csak 13%-a zárkózik el teljesen a vállalkozás indításától, ők azok, akik utolsó helyen jelölték meg a vállalkozást.

Bár a mintaszám komoly részelemzéseket nem tett lehetővé, azt mégis ki kell emelnem, hogy a vállalkozási hajlandóság jelentős különbséget mutat a 25 év alattiak és a 25 felettiak körében. A 25 év felettieknek mindössze 11%-a, a 25 év alattiaknak viszont 35%-a jelölte meg első helyen a saját vállalkozás indítását. Ennek oka lehet az is, hogy a 25 év felettiak már rendelkeznek munkahellyel, ezért nem gondolkodnak saját vállalkozás indításában.

5.2. A második kérdésben arra voltam kíváncsi, mivel indokolják a hallgatók a preferencia-sorrendjüket. Azok a hallgatók, akik első helyen jelölték a saját vállalkozás indítását, a következő indokokat adták:

- *A magam ura vagyok*
- *Konkrét elképzeléseimet akarom megvalósítani*
- *Nem kell másokhoz alkalmazkodnom*
- *Önállóan osztom be az időmet*
- *Minden a saját felelősségem*

Vagyis a hallgatók elsősorban a függetlenség, az önállóság miatt indítanának saját vállalkozást. Ezzel megegyező eredmény született a kérdőív harmadik kérdésére adott válaszok során is, ahol a hallgatókat a vállalkozói motivációjukról kérdeztem. Négy válaszlehetőség közül a legtöbben a függetlenséget, önállóságot, szabadságot nevezték meg, mint fő motiváló tényezőt, a második helyen pedig a saját ötlet megvalósításának lehetősége állt. Mindez alátámasztja Hunt cél-motivációs elméletét, miszerint a 30 év alattiak esetében fontos a munkahelyi motiváció, az autonómia (HUNT 1992). Figyelemre méltó, hogy a pénz, a magasabb jövedelem nem jelent meg, mint motiváló

erő. A harmadik kérdésnél is csak az utolsó előtti helyen szerepelt. Tehát a hallgatók nem azért választanák a saját vállalkozást, mert sok pénzt akarnak keresni, hanem mert önmagukat akarják kiteljesíteni. A pénz, mint döntési faktor azoknál a hallgatóknál jelent meg, akik a 2. és 3. helyen jelölték a saját vállalkozás indítását. A megkérdezett hallgatók számára a kockázatvállalás, izgalom, változatosság pedig a legkevésbé motiváló tényezőként jelent meg.

Kontroll-kérdésként azt is megkérdeztem a hallgatóktól, hogy milyen előnyeit és hátrányait látják annak, ha alkalmazottként helyezkednek el, vagy saját vállalkozásuk lesz. A következő válaszokat kaptam:

Alkalmazotti elhelyezkedés előnyei:

- *Fix jövedelem*
- *Fix munkaidő*
- *Kisebb felelősség*
- *Kisebb kockázat*
- *Kapcsolatot lehet építeni*
- *Tapasztalatot lehet szerezni*

Alkalmazotti elhelyezkedés hátrányai:

- *Kötött munkaidő*
- *Nem lehetek önálló*
- *Kiszolgáltatottság, bármikor megszűnhet a munkahely*
- *Főnök és beosztott közötti nehézségek*
- *Rossz munkahelyi légkör*
- *Alárendelt viszony*
- *Kreativitás hiánya*

Érdekes, hogy a kötött munkaidőt előnyként és hátrányként is felsorolták. Tehát, a stabil munkarendre valakik előnyként, mások hátrányként tekintenek. Mindez alátámasztja azt a vezetéstudományi alapelvet, hogy az emberek szükségletei, motivációi különbözőek.

Saját vállalkozás indításának előnyei:

- *Magam ura lehetek*
- *Önálló időbeosztás*
- *Függetlenség, önállóság*
- *Kevesebb kööttség*
- *Magas kereseti lehetőség*
- *Önmegvalósítás*
- *Kreativitás*
- *Azt csinálhatom, amit szeretek*
- *Teljes körű betekintés a dogokba*

Saját vállalkozás indításának hátrányai:

- *Kockázatos*
- *Ingadozó jövedelemforrás*
- *Nagy felelősség*
- *Kevesebb szabadidő*
- *Indulótőke szükséges*
- *Bukás lehetősége*
- *Adózás, ügyintézés bonyolultsága*

Jól látszik tehát, hogy az önállóság, függetlenség, mint a saját vállalkozás előnyös vonása itt is határozottan megjelenik. Hátrányként pedig elsősorban a vállalkozás kockázatait, bizonytalanságát emelik ki a hallgatók.

Szerettem volna megismerni olyan hallgatók véleményét, akiknek már van saját vállalkozási tapasztalata. Azonban mindössze két hallgató jelezte, hogy már volt vállalkozó. Annak feltárására, hogy miért csak két pozitív válasz született, további kutatás szükséges.

5.3. A következőkben arra voltam kíváncsi, hol, milyen formában találkoztak a hallgatók a vállalkozások világával, üzleti ismeretekkel. Kiderült, hogy a hallgatók többségének (55%-ának) családjában van vállalkozó, és 66%-a tanult üzleti ismereteket. A kutatás során kiderült, hogy a 100 megkérdezett hallgatóból csupán 15 tanult a

középiskolában gazdasági, vállalkozási ismereteket. Tehát a hallgatók többsége csak a felsőoktatásban tanult üzleti ismereteket, ami megerősíti azt az előfeltevésemet, hogy a közoktatásban továbbra is csak gyengén jelenik meg az alapvető gazdasági, vállalkozási, üzleti ismeretek tanítása.

Figyelemre méltó, hogy egyetlen hallgató sem írta be válasznak azt, hogy az otthoni vállalkozásból van üzleti ismerete és tapasztalata. Ezek szerint a hallgatók csak az iskolapadban elsajátított ismereteket tekintik tudásnak, pedig akinek van vállalkozó a szűkebb családjában, biztosan rendelkezik bizonyos üzleti ismeretekkel. Erre azért is érdemes figyelmet fordítani, mert a felnőttképzésben nagy szerepe van az életben, nem formálisan szerzett tudás elismerésének, hiszen erre a felnőttek képzésében lehet és kell építeni. Az andragógus hallgatóknak így különösen tisztában kell lenniük azzal, hogy ismereteket nem csak az iskolapadban lehet szerezni.

5.4. A következőkben arra kérdeztem rá, hogy egyéni vagy társas vállalkozást indítanának a hallgatók, és mivel indokolják választásukat. Kiderült, hogy a hallgatók közel azonos arányban indítanának társas (48%) és egyéni vállalkozást (41%). Az indoklásukból kiderül, hogy helyesen, reálisan látják a két vállalkozás-típus közötti különbségeket, előnyöket és hátrányokat. Ugyanakkor két fontos különbséget nem említettek a hallgatók. Az első, hogy társas vállalkozásba be lehet szállni csendestársként is, anélkül, hogy maguk aktív szerepet vállalnának a vállalkozásban, míg ez egy egyéni vállalkozásban lehetetlen. A másik, hogy társas vállalkozásban választhatnak korlátolt felelősséggel járó formákat is (betéti társaság kültagjaként vagy korlátolt felelősségű társaság tagjaként), míg egyéni vállalkozóként a teljes magánvagyonukkal, korlátlanul felelnek a vállalkozás kötelezettségeiért. Mindez arra utal, hogy a hallgatók inkább felszínes ismeretek és sztereotípiák alapján döntenének, mint alapos ismeretek és megfontolás alapján.

A társas vállalkozás mellett említett tényezők:

- *Közös problémamegoldás*
- *Kockázatok megosztása*
- *Több tapasztalat, tudás és ötlet*
- *Több befektetni kívánt tőke*

- *Osztódik a teher és a felelősség*
- *Nagyobb motiváció*

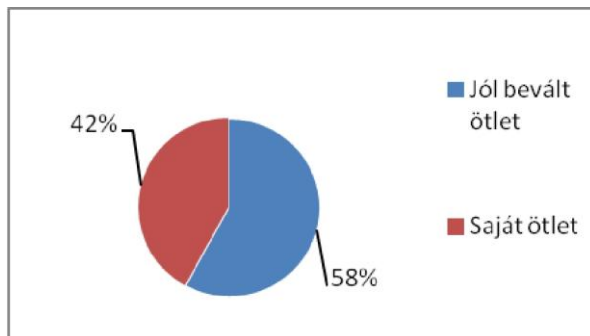
Az egyéni vállalkozás mellett említett tényezők:

- *Függetlenség*
- *Önállóság*
- *Nem kell másokhoz igazodni*
- *Kevés a megbízható partner*
- *Fontos a saját felelősség*
- *Sok a konfliktus egy társas vállalkozásban*
- *Nem kell megosztani a profitot*
- *Egyedül valósítható meg az ötlet*

Azok, akik az egyéni vállalkozást részesítik előnyben, fontosnak tartják az önállóságot, hogy mindent a saját kezükben tartsanak. Nem szeretnek szorosan együttműködni másokkal, mert akkor úgy érzik, hogy másokhoz kell igazodniuk. Ezek a válaszok pedig alátámasztják a vállalkozó személyére jellemző tulajdonságokat, melyekről a dolgozatomban II. fejezetének 1.4 alpontjának c) részében írtam.

5.5 A következőkben arra voltam kíváncsi, hogy ha vállalkoznának a hallgatók, akkor teljesen új, saját ötlettel próbálnának, vagy egy jól bevált termékkel/szolgáltatással. A 7. ábra azt mutatja, hogy a hallgatók többsége (58%) nem saját üzleti ötletre alapozná a vállalkozását.

7.ábra Milyen ötlet alapján vállalkoznának az andragógus hallgatók?

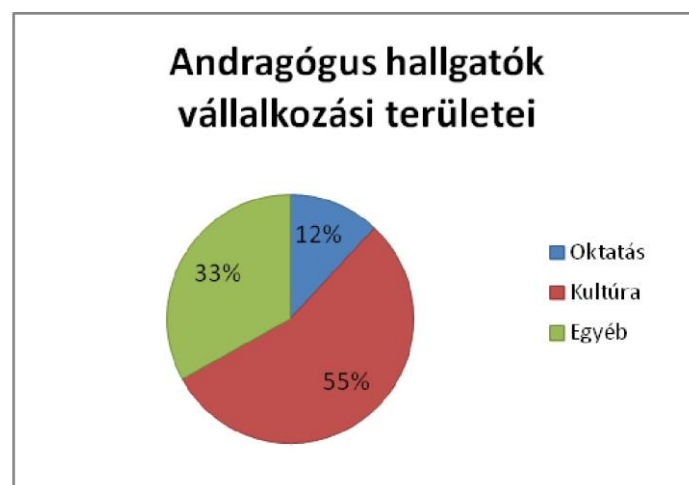


(Forrás: Saját szerkesztés)

Ennél a kérdésnél – ismerve az alacsony mintaszám részelemzésének problematikáját – ismét jelentős eltérést tapasztaltam a 25 év alattiak és a 25 év felettiek attitűdjében. A 25 év felettiek 60%-a teljesen új ötlettel próbálkozna, míg a 25 év alattiaknak csak 30%-a vállalkozna erre, 70%-uk inkább egy jól bevált termékkel/szolgáltatással indítana vállalkozást. Ez az eredmény ellentmond annak a közvélekedésnek, hogy a fiatalok innovatívak, kreatívak és új utakat akarnak bejárni. Ez a visszafogottság adódhat abból is, hogy még nincs élettapasztalatuk, így nem mernek új ötlettel előállni, inkább olyannal próbálkoznának, amit már más sikerre vitt. Azok a cégek azonban, amelyek támogatást nyújtanak az induló vállalkozásoknak, főképp új ötleteket várnak. Erre kiváló példa a Corvinus Egyetem pályázati rendszere, melyben olyan hallgatók jelentkezését várják, akik új és innovatív üzleti ötlettel rendelkeznek. Lásd dolgozatom VI. fejezetét. Feltételezhetnénk, hogy a fiatalok többsége azért nem új üzleti ötletben gondolkodik, mert a felnőttképzésben viszonylag korlátozottak az újszerű üzleti ötletek, de a következő pontban látni fogjuk, hogy a hallgatók döntő többsége nem az oktatásban vállalkozna, így ez a feltételezés nem helytálló.

5.6. A következőkben arra voltam kíváncsi, hogy az oktatás vagy a kultúra területe lenne az, ahol szívesen vállalkoznának az andragógus hallgatók. Természetesen azt a lehetőséget is felkínáltam, hogy más területet jelöljenek meg. A kérdésre adott válaszok meglepőek és elgondolkodtatóak.

8. ábra: Milyen ágazatban vállalkoznának az andragógus hallgatók?



(Forrás: Saját szerkesztés)

A 8. ábra alapján elmondható, hogy a megkérdezett hallgatók 55%-a szeretne a kultúra területén, 33%-a egyéb területen, és csupán 12%-a szeretne az oktatás területén vállalkozni. Ezek az adatok, ha intézetünk művelődésszervező szakirányát tekintjük, jónak mondhatók, hiszen a megkérdezett hallgatóknak több mint a fele a kultúra területén vállalkozna. Az alapszak, az andragógia szempontjából azonban nagyon elszomorító, hiszen a megkérdezett 100 hallgatóból csupán 12 szeretne az oktatás területén vállalkozni. Ezen információk alapján felmerül a kérdés, nem lenne-e indokolt önálló kultúraközvetítő alapszakot is létesíteni/indítani, hiszen a hallgatók többsége a kultúra területén képzei el a jövőjét. Az is elgondolkodtató eredmény, hogy a hallgatók egyharmada teljesen más területen szeretne vállalkozni, mint amilyen végzettséget megszerez. Néhány példa az egyéb területre: kereskedelem, vendéglátás, szépségipar, szórakoztatóipar, mezőgazdaság, pénzügy. Ez a tény további kutatási lehetőséget vet fel, hogy kiderüljön, miért akarnak a felnőttképzési intézetben végzett hallgatók más területen vállalkozni, mint amilyen végzettséget szereztek.

5.7. Végül, kontroll-kérdésként arra is kerestem a választ, ha sok pénzhez jutnának a hallgatók (nyernének, örökölnének), mire fordítanák.

9. ábra Az andragógus hallgatók a következőkre költenék a kapott pénzösszeget



(Forrás: Saját szerkesztés)

Az eredmények azt mutatják, hogy a megkérdezett hallgatók többsége, 38%-a befektetné, azaz későbbre tartalékolná, nem a jelenben használná fel a kapott pénzt. A másik nagyszámú válasz a vállalkozás indítása volt, ezt a lehetőséget a megkérdezettek

27%-a választaná. Ez az eredmény összecseng a korábban már tárgyalt vállalkozási hajlandósággal. A két válasz együttesen azt mutatja, hogy a hallgatók többsége, 65%-a elsősorban a jövőjére gondolna, ha hirtelen nagyobb pénzösszeghez jutna. A válaszadók 35%-a a jelenben költené el a pénzt. A következő konkrét válaszok születtek: utazásra, családjára, egészségére költené; magyar kisebbséget és a rászorulókat támogatná; csendes segítő lenne; városa és családja adósságát fizetné ki; zeneipar fellendítésébe fektetné; autót és cipőket vásárolna. Azok között tehát, akik nem gondolnak a jövőre, önzetlenséget és mások iránti felelősséget mutató válaszok éppúgy születtek, mint komolytalanok és gyerekesek.

6. A kutatási eredmények értékelése

Kutatásomat összegezve úgy látom, hasznos és érdekes információkat tudtam meg az andragógus hallgatók vállalkozási hajlandóságáról. Úgy gondolom, hogy kellő mennyiségű információt gyűjtöttem össze ahhoz, hogy az általam felállított hipotéziseket megválaszoljam.

Hipotéziseim a következők voltak:

1. Az andragógus hallgatóknak kicsi a vállalkozási hajlandósága, mert az üzlet világa távol áll tőlük.
2. Akik el tudják képzelni a jövőjüket vállalkozóként, azok elsősorban a képzettségüknek megfelelően, azaz a felnőttképzésben vagy a kultúra területén vállalkoznának.
3. A hallgatók innovatív, új ötleteket valósítanak meg vállalkozóként.
4. Fő vállalkozási motivációjuk az önállóság és a nagyobb elérhető jövedelem.

Az első hipotézisre a következő válasz született:

- A megkérdezett hallgatók 28%-a szeretne vállalkozást indítani a diploma megszerzése után. Ez több mint a hallgatók egynegyed része, ami magas vállalkozási hajlandóságnak számít. Így, ezen hipotézisem nem igazolódott.

Második hipotézisemre a következő válasz született:

- Hipotézisem teljes egészében igazolódott, mert a megkérdezett hallgatók többsége valóban a felnőttképzés és a kultúra területén vállalkozna, igaz, nagyon eltérő arányban.

Harmadik hipotézisem csak részben igazolódott:

- A 25 év felettiek valóban az innovatív, új ötletekkel látnának neki egy vállalat beindításához. Azonban ez a megállapításom a 25 év alattiak esetében már nem helytálló. Csupán 30%-uk szeretne új ötlettel vállalkozni, ami ellentmond a fiatalokról kialakított elképzelésnek. Összességében pedig a válaszadók 58 százaléka nem saját ötlettel próbálkozna.

Negyedik hipotézisem is csak részben igazolódott:

- A megkérdezett hallgatók fő vállalkozási motivációja az önállóság, de a pénz szerzése, a magas jövedelem elérése, már nem meghatározó tényező.

Kérdőíves kutatásom során megfogalmazott hipotéziseimre választ kaptam, melyeket értékelve elmondható, hogy kutatásom sikerrel zárult.

IV. KITEKINTÉS: JÓ GYAKORLATOK A FIATALOK VÁLLALKOZÓVÁ VÁLÁSÁNAK ÖSZTÖNZÉSÉRE

A vállalkozó kedvű fiatalokat ösztönözni kell, hogy vállalkozóként megvalósítsák elképzeléseiket. Erre külföldön és Magyarországon is számos jó gyakorlat található, melyek közül néhányat mutatok be. Az Európai Unió, a Magyar Kormány, több felsőoktatási intézmény és cég a vállalkozó kedvű fiatalok számára vállalkozást elősegítő, mentoráló programokat indított.

Ezek közé tartozik a Youth@work nevű kezdeményezés, mely 2011. április 29-én indult útjára a Fiatalok Európai Állásbörzéjén, Budapesten, melyet a Nemzeti Foglalkoztatási szolgálat rendezett a magyar Európai Unió elnökségének megbízásából, a fiatalkori munkanélküliség problémájának megszüntetése végett. A gazdasági válság a fiatalokat sújtotta leginkább, hiszen egyre kevesebb munkahely áll a rendelkezésükre, így a tapasztalatlan ifjúságnak igencsak nehéz a helyzete. Természetesen mindenhol akadnak talpraesett, innovatív fiatalok, akik új ötleteket és energiát hozhatnak a vállalkozásokba.

A Youth@work program célja, hogy élénkítse a kis- és középvállalkozások (KKV) munkaadói között azt, hogy fiatal pályakezdőket alkalmazzanak. Valamint a vállalkozó kedvű fiatalok között is népszerűsítse a KKV-nál történő elhelyezkedést, amely ugródeszka lehet a vállalkozóvá váláshoz. A program megvalósításához segítséget nyújt az EURES (Európai Foglalkoztatási Szolgálat) és a PES (Állami Foglalkoztatási Szolgálat), ezek információkkal és tanácsadással állnak a fiatalok, munkaadók rendelkezésére. A Youth@work megpróbálja a munkaadókat és a fiatalokat összehozni. Ennek érdekében állásbörzét szerveznek Európa szerte. Ezeken kapcsolatépítés-kapcsolatszervezés (networking), mentorálás, munkaerő-toborzás folyik. Így a lelkesedés, a vállalkozás iránti vágygyá is nőhet. A Youth@work nem csak információt nyújt, hanem támogatást is. A mozgalom célja, hogy 2020-ra a 20-64 év közötti férfiak és nők 75%-a foglalkoztatott legyen. (SZAKOKTATÁS 2011)

A hazai jó gyakorlatok közé tartozik a Budapesti Corvinus Egyetem kezdeményezése, melynek mottója: „Ne keress, hanem csinálj magadnak munkahelyet!” A Budapesti Corvinus Egyetem „Regionális Egyetemi Tudásközpont” (RET) egy Kisvállalkozás-fejlesztési Központot és Hallgatói Inkubátort (RET-KFK) hozott létre, melynek célja a hallgatók vállalkozási hajlandóságának növelése. Ezt úgy valósítja meg, hogy a RET-KFK az egyetem és a partneregyetemek hallgatói számára pályázatot ír ki önálló piacképes egyéni vagy társas vállalkozások alapítására, innovatív és kreatív ötletek megvalósítására. A pályázatok fontos eleme az üzleti terv, ami alapján a bizottság meggyőződik, hogy a pályázók elég elszántak és motiváltak egy vállalkozás beindításában. A zsűri legfeljebb 60000 Ft-ot ítélhet oda a vállalkozás beindításának kezdőköltségeként. Azok a hallgatók, akik pályázatot nyernek, erősen motiváltakká válnak a vállalkozói ismeretek elsajátításában, gyakorlatban tesznek szert tapasztalatokra, válnak vállalkozóvá. Nem csak anyagi, hanem mentori segítséget is kapnak oktatóktól, PhD hallgatóktól. Egy évig tart a folyamat, melynek végén vagy megszüntetik, vagy továbbviszik a céget a vállalkozó kedvű fiatalok.

Fontos, hogy azok a hallgatók, akik már új ötlettel jönnek az egyetemre, ne vesztegensék az idejüket 4-5 évig, hanem vágjanak bele minél hamarabb, így nem esik vissza a lelkesedésük, és a vállalkozásuk a nemzetgazdaságra is jó hatással lesz. (CSAPÓ 2006)

V. ÖSSZEGZÉS, KÖVETKEZTETÉSEK

Kérdőíves felmérésem során az andragógus hallgatók vállalkozási hajlandóságát kutattam. Arra voltam kíváncsi, hogy milyen gazdasági és vállalkozási ismerettel és hajlandósággal rendelkeznek a hallgatók.

Kutatásomat megelőzően felállított hipotéziseimre kerestem a választ.

Az elsőként megállapított hipotézisem, miszerint az andragógus hallgatóknak kicsi a vállalkozási hajlandósága, mert az üzlet világa távol áll tőlük, nem igazolódott. A hallgatók 28%-a vállalkozna, ami több mint az egynegyed része a megkérdezetteknek. A kapott eredmény pedig jónak mondható.

Meglepetésként ért annak felismerése, hogy a 25 év alattiak nem mernének új, innovatív ötlettel vállalkozni, inkább maradnának a jól bevált ötleteknél. Úgy gondolom, ez a fiatal koruknak és a tapasztalatlanságuknak tudható be, hiszen a 25 év felettieknek a 60%-a új ötlettel próbálkozna.

Az a meglátásom valóban igaznak bizonyult, hogy a vállalkozó kedvű fiatalok fő motiváló ereje az önállóság. Úgy gondolom, e tulajdonság nélkül nem lehet vállalkozni. Viszont a pénz szerzése már nem bizonyult annyira erős motiváló erőnek, mint ahogyan feltételeztem.

A kapott eredmények alapján elmondható, hogy az andragógus hallgatók többsége az felnőttképzés és a kultúra területén vállalkozna tanulmányai befejezését követően. azonban nagyon eltérő arányban. Figyelemre méltó azon eredmény, miszerint a megkérdezett hallgatók egyharmada nem a felnőttképzés, a kultúra területén szeretne vállalkozni, hanem teljesen már területen. Ezen oknak a feltárása – hogy miért nem szeretnének a hallgatók a saját szakmájukban vállalkozni – további kutatást érdemelne.

A felmérésből az is kiderült, hogy a hallgatók 40%-a a felsőoktatásban tanult először vállalkozási, gazdasági ismereteket, így nagyon fontos szerepe van az oktatásnak abban, hogy a hallgatók vállalkozási kompetenciáit fejlessze.

A kutatási eredmények alapján a következő következtetések vonhatók le:

Az andragógus hallgatók többsége nyitott a vállalkozásra, és ebben leginkább az önállóság lehetősége motiválja őket. Ugyanakkor többségük nem új üzleti ötletre építve indítana saját vállalkozást. Mindezek alapján úgy vélem, már a közoktatásban is fontos olyan oktatási programokat indítani és olyan oktatási módszereket alkalmazni, amelyek fejlesztik a kreativitásukat, innovatív gondolkodásukat. Mivel a hallgatók az önállóságot értéknek tartják, a motivált hallgatók esetében az oktatási módszerek épülhetnek az önálló munkavégzésre, projekt munkára, az üzleti életben felmerülő valódi problémák megoldására. Ennek érdekében az oktatási intézményeknek egyrészt nyitottnak kell lenniük a korszerű oktatási módszerek alkalmazására, valamint a szakmai partnerekkel (esetünkben felnőttképzési és kultúraközvetítő szervezetekkel) való szoros együttműködésre.

A hallgatók többsége csak a felsőoktatásban találkozott üzleti-vállalkozási ismeretekkel, ezért – az Európai Unió irányelveinek és a magyar kormány kezdeményezéseinek megfelelően – szükséges ezen ismeretek beépítése a közoktatási tananyagba és megtartása a felsőoktatás képzési programjaiban is, lehetőleg a fent megfogalmazott gyakorlatias oktatási módszerekre építve.

A hallgatók döntő többsége nem a felnőttképzés területén szeretne vállalkozást indítani. Ennek alapján érdemes lehet megvizsgálni az andragógia szakot választó hallgatók szakválasztásának motivációit, és az eredmények alapján megfontolni új szak, szakirány alapításának, indításának lehetőségét, indokoltságát. Vélelmezem, hogy a hallgatók egy része azért nem tekinti a felnőttképzést reális vállalkozási terepnek illetve személyes jövőképnek, mert az andragógus szakma fontosságát – a hivatalos kommunikáció ellenére – a kormányzati szereplők, a különböző szintű döntéshozók, a munkáltatók, sőt, a társtudományok művelői sem minden esetben ismerik fel és el.

IRODALOMJEGYZÉK

1. BOGNÁR Zsoltné (2008): *Vállalkozások I. Vállalkozási ismeretek*. Budapest: Műszaki Kiadó
2. BURKÁNÉ Szolnoki Ágnes (2005): *Alapvető gazdasági és vállalkozási ismeretek*. Budapest: Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft.
3. CARLAND, James W.- CARLAND, Jo Ann C. (1984): Differentiating entrepreneurs from small business owners: Aconceptualization. *Academy of Management Review* 9 (2): 354–359.
4. CSAPÓ Krisztián (2006): Hallgatóból vállalkozó. *Felnőttképzés*, 4 (2-3): 26-27.
5. CSÁSZÁR Melinda – HORVÁTH Gergely (2010): *Lélek, érték, stratégia. A vállalkozói lét alapidimenzióiról*. Budapest: Hétfa. Kutatóintézet
https://mailattachement.googleusercontent.com/attachment/u/0/?ui=2&ik=acb1e1e1ff&view=att&th=13ad9cd5d8896f3e&attid=0.1&disp=inline&realattid=f_h984xbj80&safe=1&zw&saduie=AG9B_P_HozpPoO96amYLzU9SGpY7&sadet=1352947389231&sads=BTLX8eKHqw2RHkub_tLWSUKM65c [2012.11.15.]
6. D. PÁLINKÓ Éva és MTSAI (1998): *Vállalkozási ismeretek*. Eger: EKTf Líceum Kiadó
7. EB (2006): Implementing the Community Lisbon Programme: Fostering entrepreneurial mindsets through education and learning. Communication from the Commission COM/2006/0033, Brüsszel.
8. EB (2008): Entrepreneurship in Higher Education, Especially in Non-business Studies. Final Report of the Expert Survey. Brüsszel.
9. EB (2012): European Commission Enterprise and Industry Policies. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies> [2012.11.15.]
10. EVT (2009): 2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről http://www.complex.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A0900115.TV [2012.11.15.]
11. FÜLÖP Márta – BERKICS MIHÁLY (2001): Az üzlet és a vállalkozás iránti attitűdök közgazdasági oktatásban részt vevő serdülők körében. *Alkalmazott pszichológia*, 3 (3): 5-26.
12. GERA Andrea (2008): *A pénzügyi ismeretek oktatás az alap- és középszintű képzésben*.

- https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=gmail&attid=0.2&thid=13ad07b6cf9d960c&mt=application/pdf&url=https://mail.google.com/mail/u/0/?ui%3D2%26ik%3Dacb1e1e1ff%26view%3Datt%26th%3D13ad07b6cf9d960c%26attid%3D0.2%26disp%3Dsafe%26realattid%3Df_h95jltq1%26zw&sig=AHIEtbS4d34LfGJecxcwRVT2Wbulj2OEq [2012.11.15.]
13. GTV (2006): 2006. évi IV. törvény a gazdasági társaságokról
http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A0600004.TV [2012.11.15.]
 14. HEGYI Gábor (2012): *Kiírták fiatalok vállalkozóvá válását támogató 3 milliós pályázatot.* <http://efke.hu/blog/kiirtak-fiatalok-vallalkozova-valasat-tamogato-3-millios-palyazatot/#more-780> [2012.11.15.]
 15. HÉRA Gábor – LIGETI György (2006): *Módszertan. Bevezetés a társadalmi jelenségek kutatásába.* Budapest: Osiris Kiadó
 16. HVG (2012): Heti két óra „nagybetűs élet” kell az iskolákba?
http://hvg.hu/gazdasag/20120308_Penziranytu_Alapitvany_es_a_NAT
[2012.11.15.]
 17. KIM rendelet 2. számú melléklet a 21/2012. (IV. 16.)
 18. KOVÁCS Péter (2012): *Középiskolások pénzügyi kultúrája 2012.*
<http://www.eco.u-szeged.hu/hirek/gtk-2012-szeptember/kozepiskolasok-penzugyi?objectParentFolderId=10025> [2012.11.15.]
 19. KOZMÁNÉ PETRILLA Gréta (2010): *Vállalkozási ismeretek, kereskedelmi vállalatgazdaságtan.* Nyíregyháza: Nyíregyházi Főiskola
 20. KURTAKO, DONALD F. (2003): *Entrepreneurship Education.* Emerghing Trend and Challenges for the 21st Century, Coleman Fouditon Working Papers Series
 21. LENGYEL László (2007): *Vállalkozási ismeretek.* Budapest: KOTK Kiadó
 22. MANFRED KETS de Vries (2005): A vállalkozó belső világa, Manfred Kets de Vries gondolatai a vállalkozó személyiségéről. *CEO magazin*, 6 (2): 7-9.
- Nemzetgazdasági Minisztérium (2012): *A fiatalok vállalkozóvá válását segítő pályázat indul.*
<http://www.kormany.hu/hu/nemzetgazdasagi-miniszterium/foglalkoztataspolitikaert-elelos-allamtitkarsag/hirek/a-fiatalok-vallalkozova-valasat-segito-palyazat-indul> [2012.11.15.]

23. MCCLELLAND, David (1961): *The Achieving Society*. Van Nostrand, Princeton – New York.
24. MTI (2010): *Megdöbrentően hiányosak a középiskolások pénzügyi ismeretei*. http://hvg.hu/gazdasag/20100824_kozepiskolasok_penzugyi_ismeretei [2012-11-15.]
25. MTI (2012): *Unió támogatásból pénzügyi ismeretek a középiskolásoknak* http://www.delmagyar.hu/belfold_hirek/unios_tamogatasbol_penzugyi_ismeretek_a_kozepiskolasoknak/2303827/ [2012.11.15.]
26. Nemzeti Alaptanterv 2012. <http://www.ofi.hu/nat-2012> [2012.11.15.]
27. Nemzeti Munkaügyi Hivatal – OSAP 1665-ös statisztika. <https://statisztika.nive.hu/> [2012.11.15]
28. RANDEL S. CARLOCK-JOHN L. Ward (2006): *A családi vállalkozás stratégiai tervezése*. Budapest: Helikon Kiadó
29. ROMÁN Zoltán (2006): A vállalkozás oktatása a felsőoktatásban. *Vezetéstudomány*, 37 (1.): 2-9.
30. ROTTER, Julian B. (1966): Generalised expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: general and applied* 80. 609.
31. SÁNDORNÉ Kriszt Éva (1999): Még egyszer a vállalkozásokról. *Statisztikai Szemle*, 77 (8): 648.
32. SCHUMPETER, Joseph [1982 (1928)]: A vállalkozó. In: Lengyel György (szerk.): A vállalkozó. Történeti gazdaságsszociológiai válogatás. (Szociológiai Füzetek 28. Művelődési Minisztérium Marxizmus–Leninizmus Oktatási Fő osztálya. h. n. 29–57.
33. SOMOGYI Zsuzsa (2006): Munkavállalás vagy egyéni vállalkozás? A kényszervállalkozás elkerülésének lehetősége holland megoldás alapján (A freelancer intézménye). *Magyar jog*, 53 (4): 237-238.
34. TALATA-DUDÁS Katalin (?): A közművelődés helyzete a 2006-2010-es közművelődési statisztika adatai alapján. *Statisztika*, 9. http://epa.oszk.hu/01300/01306/00113/pdf/EPA01306_Szin_2011_16_05_oktober_04-28.pdf [2012.11.15.]
35. VECSENYI János (2009): *Kisvállalkozások indítása és működtetése*. Budapest, Perfekt Kiadó
36. VOLESZÁK Zoltán (2010): *Gazdasági alapismeretek*. Budapest: Műszaki Kiadó

37. Youth@work (2011): A munkahelyteremtés és a vállalkozó kedv kibontakozásának új programja az EU-ban. *Szakoktatás*, 61 (5): 28.
38. ZÁBOJI Péter (2012): Te is vállalkozó vagy! - A cégindítással kapcsolatos tévhitekről. *Figyelő*, 56 (18): 50.
39. ZHAO, Hao – SEIBERT, Sott E. [2006]: The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: A Meta-Analytical Review. *Journal of Applied Psychology* 91 (2): 259–271.

MELLÉKLET

Kérdőív TDK-kutatáshoz

A szegedi andragógus hallgatók vállalkozási
hajlandósága

I. Rád vonatkozó kérdések

1. Szakod, évfolyamod, tagozatod (nappali/levelező), képzésed típusa (államilag finanszírozott/költségtérítéses):

.....

2. Életkorod:

3. Lakóhelyed

(főváros/megyeszékhely/város/kistélepülés):.....

4. Középiskolád

típusa:.....

5. Szüleid

foglalkozása:.....

6. Tanultál-e üzleti, vállalkozási ismereteket, és ha igen, hol és mit:

.....

.....

7. Dolgozol-e a tanulás mellett, és ha igen, milyen rendszerességgel (állandó munkahelyed van/családi vállalkozásban közreműködsz/alkalmanként diákmunkát végzel/önkénteskedsz):

.....

8. Családodban van-e vállalkozó/vállalkozás?

.....

II. Üzleti ismeretekre, vállalkozási hajlandóságra vonatkozó kérdések

1.) Hol képzeled el az elhelyezkedésed a diploma után? Preferencia sorrendet állíts fel!
(1-essel jelöld, ahol a legjobban szeretnél dolgozni, 4-essel, ahol a legkevésbé.)

☐ állami, költségvetési intézménynél

☐ profitorientált vállalatnál

☐ nonprofit szervezetnél

☐ saját vállalkozásban

Röviden indokold!

.....

2.) Milyen előnyeit és hátrányait látod annak, hogy alkalmazottként helyezkedj el, vagy saját vállalkozásod legyen.

a) Alkalmazotti elhelyezkedés

Előnyök:

.....

Hátrányok:

.....

b) Saját vállalkozás indítása

Előnyök:

.....

Hátrányok:

3.) Amennyiben el tudod képzelni a jövődet vállalkozóként, akkor mi motivál?
(Preferencia sorrendet állíts fel: 1-essel jelöld, ami legjobban motivál, 4-essel, amelyik a legkevésbé.)

☐ függetlenség, önállóság,
szabadság

☐ pénz

☐ kockázatvállalás, izgalom, változatosság

☐ saját ötlet megvalósításának lehetősége

4.) Egyéni vagy társas vállalkozást indítanál? Miért?

.....
.....

5.) Mit tennél vállalkozóként? (X-szel jelöld)

☐ egy jól bevált termékkel/szolgáltatással próbálkoznék

☐ teljesen új ötlettel próbálkoznék

6.) Milyen területen vállalkoznál? (X-szel jelöld)

☐ oktatás

☐ kultúra

☐ egyéb, éspedig:

.....

7.) Ha sok pénzhez jutnál (nyernéd, örökölnéd), mire fordítanád?

.....
.....