

OTDK-DOLGOZAT

2015

**A VÁLLALKOZÁSOKTATÁS LEHETŐSÉGEI A
FELSŐOKTATÁSBAN**

**THE OPPORTUNITIES OF ENTREPRENEURSHIP EDUCATION IN
HIGHER EDUCATION**

Kézirat lezárva: 2014. november 5.

TARTALOMJEGYZÉK

Bevezetés	1
1. Szakirodalmi áttekintés.....	2
1.1. Kis- és középvállalkozások.....	2
1.1.1. A kis- és középvállalkozások száma.....	3
1.1.2. A kis- és középvállalkozások foglalkoztatási szerepe	4
1.2. Vállalkozóvá válást befolyásoló tényezők.....	4
1.2.1. A vállalkozóvá válás motivációi.....	5
1.2.2. A vállalkozóvá válás akadályai.....	6
1.2.3. A sikeres vállalkozó ismérvei	8
1.3. Az oktatás szerepe a vállalkozóvá válásban	10
1.4. Vállalkozásoktatás	11
2. Módszertan.....	14
2.1. Kvalitatív elemzés.....	14
2.2. Kvantitatív elemzés.....	14
2.2.1. Keresztábra-elemzés	14
2.2.2. Faktoranalízis.....	16
3. Hipotézisek	17
4. Mélyinterjúk elemzése	18
4.1. Vállalkozói interjúk	18
4.2. Oktatói interjúk	19
5. Kérdőívek elemzése	21
5.1. A minta jellemzői.....	21
5.2. Vállalkozási hajlandóság	22
5.2.1. Vállalkozási hajlandóságot befolyásoló tényezők	22
5.2.2. Vállalkozás indítást akadályozó tényezők	23

5.3. Vállalkozásoktatás	25
5.3.1. Vállalkozásoktatási kurzuson való részvétel	25
5.3.2. Vállalkozásoktatási kurzus lehetséges elemei	26
5.3.3. Vállalkozásoktatási kurzuson való részvétel – hallgatói ráfordítások	27
5.4. Hallgatói elvárások az oktatók felé.....	28
5.4.1. Tapasztalatra és tudásra vonatkozó elvárások	28
5.4.2. Soft-skillekre vonatkozó elvárások.....	29
5.4.3. Oktatói motiváció vállalkozás indításához	31
5.5. Egyetemi tanulmányok hatása	31
5.5.1. Egyetemi tanulmányok hatása a motivációra és a szemléletmódra	32
5.5.2. Egyetemi tanulmányok hatása a vállalkozási ismeretekre.....	33
6. Eredmények összegzése, következtetések és javaslatok.....	35
Összefoglalás	37
Irodalomjegyzék	39
Mellékletek	I
1. Melléklet: Hallgatói kérdőív	II
2. Melléklet: Vállalkozói mélyinterjú szöveggönyvek	VII
1. vállalkozói mélyinterjú	VII
2. vállalkozói mélyinterjú	XII
3. Melléklet: Oktatói mélyinterjú szöveggönyvek.....	XV
1. oktatói mélyinterjú	XV
2. oktatói mélyinterjú	XIX
3. oktatói mélyinterjú.....	XXIII
4. oktatói mélyinterjú.....	XXV

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: A vállalati nagyságstruktúra 2011-ben Magyarországon és az Európai Unióban ...	3
2. táblázat: A minta férfi-nő megoszlása.....	21
3. táblázat: A minta képzési munkarend szerinti megoszlása	21
4. táblázat: A minta tudományterület szerinti megoszlása	21
5. táblázat: A minta képzési típusa szerinti megoszlása.....	22
6. táblázat: Vállalkozási hajlandóság	22
7. táblázat: Legfontosabb befolyásoló tényezők	23
8. táblázat: Akadályozó tényezők.....	24
9. táblázat: Akadályozó tényezők - KMO és Bartlett teszt eredménye.....	24
10. táblázat: Akadályozó tényezők teljes variancia magyarázata	25
11. táblázat: A vállalkozásoktatási programok hasznossága a hallgatók szerint	26
12. táblázat: Vállalkozásoktatási kurzus lehetséges elemei	27
13. táblázat: Vállalkozásoktatási kurzus lehetséges elemei - KMO és Bartlett teszt eredménye	27
14. táblázat: Anyagi ráfordítás	28
15. táblázat: A legfontosabb oktatói kompetenciák a hallgatók szerint.....	29
16. táblázat: Az oktatói kompetenciák faktoranalízise.....	30
17. táblázat: Az oktatói kompetenciák - KMO és Bartlett teszt eredménye	30
18. táblázat: Az oktatói kompetenciák teljes variancia magyarázata.....	31
19. táblázat: Oktatói motiváció vállalkozás indításához	31
20. táblázat: A tudományterület és a vállalkozásindítással kapcsolatos gyakorlati ismeretek közötti összefüggés	32
21. táblázat: Egyetemi tanulmányok hatása a motivációra és a szemléletmódra.....	33
22. táblázat: Egyetemi tanulmányok hatása a vállalkozási ismeretekre.....	34

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: A struktúravizsgáló módszerek egy részének összefoglalása	15
2. ábra: Elvárások az oktatókkal kapcsolatban.....	29

BEVEZETÉS

A dolgozatom a vállalkozásoktatás témaköréhez kapcsolódik, felsőoktatási kontextusban vizsgálva. Magyarországon és máshol is a világban egyre csökken a vállalkozói kedv, aminek a magas szintű bizonytalanság kerülésén kívül számos más oka is van. Ezek között említhető a képességek és készségek hiánya, ami miatt a tehetséges személyek sem mindig mernek belevágni egy önálló vállalkozás elindításába.

A kialakult helyzethez nagyban hozzájárul az is, hogy a vállalkozók társadalmi megítélése még a mai napig is negatív, hiszen sokan a privatizáció idején szerencsével meggazdagodó réteget látják benne. Tovább nehezíti a helyzetet az is, hogy a magyar népre a bizonytalanság kerülés kulturálisan beleivódott a társadalom minden tagjába. Nagy hangsúly van azon, hogy azok a hallgatók, akikben megvan a hajlandóság egy saját vállalkozás elindítása iránt, jobb minőségű képzést kapjanak, így a bizonytalanságuk csökkenjen. A magyar családokban, a középiskolákban és az egyetemeken is a foglalkoztatottság áll az előtérben, hiszen az sokkal nagyobb biztonságot nyújt, mint egy új ötlettel belevágni az ismeretlenbe. A vállalkozói ismeretek oktatása azért nincs jelen, mert az alkalmazotti lét a biztos, és hiába vágnak sokan az önfoglalkoztatás adta lehetőség kihasználására, a biztoshoz történő ragaszkodás visszatartja őket.

A dolgozat során megvizsgálom a szakirodalmi állásfoglalást a vállalkozásoktatás témakörében, továbbá górcső alá veszem az egyetemünk vállalkozásoktatási tevékenységét a hallgatók, illetve az oktatók szemszögéből is. A hallgatók megkérdezése kvantitatív, az oktatók és vállalkozók megkérdezése pedig kvalitatív módszerrel történik. A különböző nézőpontok vizsgálata elősegíti a helyzet egészének megértését, és ezáltal azt, hogy átfogó véleményt alkothassak a témában.

Dolgozatom célja, hogy a hallgatók és az oktatók véleménye segítségével feltérképezzem a jelenlegi helyzetet, és ezek alapján a vállalkozók véleményének bevonásával olyan javaslatokat dolgozzak ki, amelyek hatékonyabbá teszik az egyetemünkön a vállalkozásoktatást. A kapott eredmények továbbá iránymutatást adhatnak arra vonatkozóan, hogy egy vállalkozásoktatási kurzus megvalósulása esetén melyek azok, az oktatók számára kiemelten fontos képességek és készségek amelyek szükségesek, hogy a vállalkozásoktatás területén releváns és hiteles tudást adhassanak át a hallgatók számára.

1. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A dolgozat első fejezetében az általam feldolgozott hazai és külföldi szakirodalmak, releváns szakmai cikkek feldolgozása kerül bemutatásra, az általános gazdasági adatoktól elindulva, a vizsgált témához szorosan kapcsolódó információkig.

1.1. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK

Magyarország folyamatosan államháztartási hiánnyal küzd, amely folyamatosan növekvő tendenciát mutatott 2011-ig. Ezt alátámasztja az a tény, hogy 2006 és 2011 között Magyarország adósságrátája 15 százalékponttal emelkedett, így 2011 végén már a GDP 80,6 százalékát tette ki (Magyar Nemzeti Bank, 2012). Az államadósság folyamatos növekedése több okra vezethető vissza, melyek közé tartozik a rossz gazdálkodás, a magas arányban jelen levő feketegazdaság és a korrupció is. Az államadósság mértéke 2012-re csökkent ugyan, azonban 2013-ban a vártnál ismét magasabb értéket mutatott (Magyar Nemzeti Bank, 2013).

A gazdaságban a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak kiemelt szerepe van. E szektor működése nagyban kihat a gazdaság teljesítményére, és befolyásolja a foglalkoztatást is. Magyarországon 2009 és 2010 között a KKV-szektor adta a hazai vállalkozások több mint 99 százalékát (Szabó, 2010). 2011-re ezek az értékek tovább emelkedtek. Ez a későbbiekben részletesen bemutatásra kerül.

Fontos tisztázni, hogy mit értünk pontosan KKV-szektor alatt. A 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról egyértelműen meghatározza, hogy egy vállalkozás milyen feltételek teljesülése mellett minősül kis- és középvállalkozásnak. A törvény kimondja, hogy a KKV-k foglalkoztatottainak létszáma nem haladhatja meg a 250 főt, éves nettó árbevétele nem érheti el az 50 millió eurót, vagy mérlegfőösszege nem haladhatja meg a 43 millió eurót. Ezen felül a vállalkozásban az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése külön-külön, vagy együttesen nem haladhatja meg a 25 százalékot.

Az előbbiekben bemutatott szektor még tovább tagolható. Mikrovállalkozásnak akkor minősül egy vállalkozás, ha az összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeget tesz ki. Kisvállalkozásról pedig abban az esetben beszélhetünk, ha az összes foglalkoztatotti létszáma nem haladja meg a 49 főt, és éves nettó árbevétele illetve mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

1.1.1. A kis- és középvállalkozások száma

A kis- és középvállalkozások Magyarországon és egész Európában kulcsszerepet töltenek be a gazdaságban. 2009-ben a Magyarországon működő 689 ezer vállalkozásból több mint 688 ezer tartozott a kis- és középvállalkozások közé. Ennek ellenére a ténylegesen gazdálkodási tevékenységet folytató KKV-k csak a nyilvántartásban szereplő vállalatok 43 százalékát tették ki, miközben a regisztrált nagyvállalatok közül 870 működött, ami 89 százalékot jelentett. 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 között is lényegesen kevesebb nagyvállalat volt a válság idején (KSH, 2011).

2011-ben a Magyarországon működő vállalkozások 99,9 százaléka a KKV-szektorhoz tartozott. Ez az arány közel megegyezik az Európai Unió átlagával, ahol 99,8 százalékot tesznek ki a kis- és középvállalkozások. A szektoron belüli eloszlás azonban már eltérő eredményeket mutat, amely az 1. táblázatban látható.

1. táblázat: A vállalati nagyságstruktúra 2011-ben Magyarországon és az Európai Unióban

	Vállalkozások aránya (%)		Foglalkoztatottak (%)		Hozzáadott érték (%)	
	Magyarország	EU	Magyarország	EU	Magyarország	EU
Mikrovállalat	94,8	92,2	36,5	29,6	18,2	21,2
Kisvállalat	4,4	6,5	19,3	20,6	15,9	18,5
Középvállalat	0,7	1,1	16,9	17,2	19,5	18,4
KKV	99,9	99,8	72,7	67,4	53,6	58,1
Nagyvállalat	0,1	0,2	27,3	32,6	46,4	41,9

Forrás: Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020 (2013) 6. o.

Annak ellenére, hogy KKV-k a vállalkozások közel egészét adják, a foglalkoztatásban és a hozzáadott érték tekintetében ez az arány sokkal alacsonyabb. A hozzáadott érték esetében a hazai KKV-szektor összességében elmarad az EU átlagától. A vállalatméretek alapján elkülönítve pedig a szektoron belül a középvállalkozások adják a legnagyobb hozzáadott értéket. A foglalkoztatást tekintve Magyarországon a mikrovállalkozások képviselik a legmagasabb arányt, amellyel az EU-átlagot is nagymértékben meghaladják. A KKV-szektor egészében vizsgálva a foglalkoztatás terén az európai uniós átlag felett teljesít.

1.1.2. 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. Az 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 ki 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).

Az átlagos foglalkoztatottak száma egy vállalat esetében 2005-től 2012-ig 4,34 főről 4,22 főre csökkent az Európai Unióban. Kis változásnak tűnik ez a csökkenés, azonban a KKV-k magas száma miatt jelentős változást jelent a foglalkoztatásban. Magyarországot tekintve ez a szám még alacsonyabb, 2012-ben 3,1 főt foglalkoztattak átlagosan a kis- és középvállalkozások. Ezen belül a mikrovállalkozásoknál 1,6, a kisvállalkozásoknál 19,1, míg a közepes méretű vállalkozásoknál átlagosan 97,9 fő az átlagos foglalkoztatotti létszám. Mindeközben a nagyvállalkozások átlagosan 834,7 fővel dolgoznak (Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020, 2013). Az előbbieken ismertetett adatok alapján kijelenthető, hogy a mikrovállalkozások egyre nagyobb mértékben terjednek el egész Európában, ezáltal egyre nagyobb szerepet játszanak a gazdasági tényezők alakulásában is.

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 ferdítik a statisztikák eredményeit (Román, 2002).

1.2. VÁLLALKOZÓVÁ VÁLÁST BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

A fejezet során bemutatásra kerülnek a vállalkozóvá válás befolyásoló tényezői, ezen belül lesz szó az akadályozó és a motiváló tényezőkről is. A sikeres vállalkozáshoz szükséges ismervek is ismertetésre kerül, és végül kitérek a képességek és a készségek szerepére.

1.2.1. A vállalkozóvá 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-e a vállalkozói képzéseken, és a szándékukról, hogy ténylegesen vállalkozóvá válnak-e. A vállalkozói szándékot több tényező együttes ráhatása formálja és alakítja. Az okok egyénenként eltérőek, de számos egyezés figyelhető meg. A szakirodalom a vállalkozói motivációk széles sorát nevezi meg, beleértve a gazdasági tényezőket, 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 az 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 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, ezzel szemben a férfiak a piaci igényeket gondosan felmérve, közép- és nagyvállalkozások alapítását és vezetését tűzik ki célként (Gere, 1996).

A munkanélküliség magas foka miatt, kedvelt munkaszerzési módszer, hogy nem keresnek, hanem teremtenek maguknak munkahelyeket az állásukat elvesztők, illetve a frissdiplomások. Azonban ahhoz, hogy egy 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 a kényszervállalkozás, ők általában a jó üzleti lehetőségek kiaknázása érdekében kezdenek vállalkozni (Ács, 2005).

A vállalkozóvá válás befolyásoló tényezője a vállalkozói kompetencia, amely az egyén azon képességére utal, hogy elképzeléseit meg tudja valósítani. Ide tartozik a kreativitás, az innováció és a kockázatvállalás, valamint annak képessége, hogy az egyén célkitűzései érdekében terveket készít és visz véghez. Ez mindannyiunk számára támogatást nyújt a mindennapok során otthon és a társadalomban, segíti az alkalmazottakat munkájuk során, és képessé teszi őket arra, hogy megragadják a lehetőségeket, valamint olyan speciálisabb készségek és tudás alapját képezi, amelyre a vállalkozóknak a társadalmi vagy kereskedelmi tevékenységükhöz szükségük van (European Commission, 2008).

1.2.2. 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 a pénzhány a leggyakoribb hátráltató tényezőnek számít egy vállalkozás beindításánál. Ezt alátámasztják a Collegiate Entrepreneurship 2006-os felmérésének magyar és nemzetközi eredményei is, melyek egyaránt azt mutatják, hogy a hallgatók a pénzügyi kockázatot és a kezdeti tőke hiányát tartják a legsúlyosabb akadályozó tényezőknél. A tizenkettő felsorolt tényező közül a családi, baráti támogatás hiánya került az utolsó helyre, így azt a kevésbé kritikus gátak közé sorolták (Szerb–Márkus, 2007).

Azok a személyek, akik a vállalkozói léttel szemben mindenképpen az alkalmazotti létet részesítik előnyben, a döntésüket azzal indokolják, hogy az alkalmazotti státusz rendszeres jövedelmet, biztonságot és stabilitást jelent számukra. Egy másik fő ok, hogy a válaszadóknál saját megítélésük szerint a vállalkozói képességek és a jó üzleti ötletek hiányoznak (Szerb–Márkus, 2007).

A külső körülmények egyre inkább csökkentik a vállalkozói hajlandóságot a fiatalok körében, és a pénzügyi kockázat súlyát is egyre nagyobbra érzik. Takács Krisztián, a Fiatal Vállalkozók Országos Szövetségének uniós nagykövete szerint 2011-ben Magyarországon a fiatalok 96 százaléka nem mert vállalkozást indítani (MTI, 2011).

Az Európai Bizottság megbízásából 2009-ben kutatás készült, amibe az Európai Unió tagjain felül, az EFTA országok, Horvátország, Törökország, az Amerikai Egyesült Államok, Japán, Dél-Korea és Kína is részt vett. A felmérés során megvizsgálták a legnagyobb félelmeket egy vállalkozás megalapításánál, amely során kettőt kellett megnevezniük. Az

eredmények alapján megállapítható, hogy az európai uniós országokban a legnagyobb félelem 49 százalékkal, a csőd lehetősége lett egy vállalkozás beindításánál. Ezen belül a válaszadók 28 százaléka nevezte meg ezt első helyen, és 21 százalékuk második helyre sorolta. 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 15 százalékkal, az attól való félelem, hogy túl sok energiát és időt fordítanak a vállalkozásra. A felmérésben részt vett országokban külön-külön is megvizsgálták az eredményeket. 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. Végül a harmadik legfontosabb hátráltató tényező Magyarországon is a vagyon elvesztésének kockázata lett, 38 százalékkal. 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 százalékkal (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. Ha azonban foglalkozás alapján tekintjük az eredményeket, akkor a pénzügyi kockázattól a diákok, a munkanélküliek, a vezető beosztásban dolgozók, 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 kockázatokat túlzottnak találja. Az a réteg pedig, akik nem csak szeretnének, de lehetőségük is nyílik vállalkozni, ők a személyes kudarcától tartanak leginkább. Magyarországon a vállalkozni nem hajlandók körében magas a kockázatkerülési motívum (Lengyel, 2009).

1.2.3. A sikeres vállalkozó ismérvei

A sikeres vállalkozáshoz szükséges tényezőkre eredetileg két fajta felfogás létezett, amelyek jelentősen eltérnek egymástól. Az egyik felfogás szerint a sikeres vállalkozáshoz egy jó ötlet és tőke szükséges, 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 álló 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 kezdeményezőkészség, a függetlenségre törekvés, és az innovációs hajlam pozitívan befolyásolhatja a vállalkozóvá válást és a vállalkozók társadalmi elismertségét is.

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 kínálkozó lehetőség inkább, ami 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 azt, hogy mi számít 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 és 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, valamint az eredmény eléréséhez szükséges kockázatvállalási készség és a belső kontroll. Ezeken 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, amelyek a szakmai siker, az értékesítési siker, a gazdasági siker, a társadalmi siker és az egyéni siker. A

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

A vállalkozói szakirodalom egy része főként a vállalkozóvá válás folyamatával és az ehhez szükséges személyes jellemzőkkel foglalkozik. Eleinte a teljesítménykényszer és a belső kontrollt tartották hangsúlyosnak, később azonban a vállalkozói tankönyvek a fontos tulajdonságokról közöltek hosszabb-rövidebb listákat. A felsorolt tulajdonságok között megtalálható például a kockázatvállalás, a kreativitás, a gyors döntéshozó képesség, a vezetői készségek és az együttműködésre való hajlam. 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.” (Vecsenyi, 2003 33. o.)

Vecsenyi négy alapvető vállalkozói típust különböztet meg az alapmotívumok szerint, melyek az álomépítők, a függetlenek, a pénzcsinálók és a kényszervállalkozók. Természetesen a típusok nem választhatóak szét egymástól teljesen, és gyakran együttesen is megtalálhatóak. Az álomépítők 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. A négy vállalkozói alaptípussal az előbb tárgyalt befolyásoló tényezők sok tekintetben hasonlóságokat mutatnak (Lengyel, 2009).

1.3. AZ OKTATÁS SZEREPE A VÁLLALKOZÓVÁ VÁLÁSBAN

A fejezet során bemutatásra kerül, hogy az oktatás milyen mértékben határozza meg azt, hogy egy személy vállalkozóvá válik vagy az alkalmazotti létet választja.

Sok gyerek már hozza magával a vállalkozói attitűdöt, amikor először belép az általános iskolába. A jó iskolák azok, akik fenttartják ezt az optimizmust és magabiztosságot, hogy a diákok megláthassák a kapcsolatot a tanulás és a jövőjük között (Young, 2014).

Az előbb említett okok miatt már az általános és középiskolákban is lehetővé kell tenni azt, hogy a diákok részt vehessenek vállalkozási kurzusokon és programokon. A felsőoktatást nem kellene ebből a szempontból elválasztani az alsóbb szintektől, hiszen a vállalkozói szellem a gondolkodásmód, a tudás és a készségek kombinációja. A gondolkodásmód pedig már az egyetemi évek előtt kialakul. Ezért fontos, hogy már általános és középiskolában is halljanak erről a témáról a diákok (European Commission, 2008).

Fokozottan tudatosítani kell azt, hogy az alapvető vállalkozói ismeretek elsajátítása – már az oktatás első éveitől kezdve – az egész társadalom és maguk a tanulók számára egyaránt előnyös. A középfokú oktatás feladata, hogy növelje a diákok tudatosságát a majdani pályafutásukat jelentő önálló vállalkozással kapcsolatban. A vállalkozói gondolkodásmód és készségek fejlődését a legjobban a vállalkozási ismeretek gyakorlati úton történő elsajátítása segíti elő, mint például projektekben való részvétel (A Közösség..., 2006).

Az Európai Bizottság 2012. november 20-án kiadott közleményében is felhívta a tagállamok figyelmét arra, hogy a készségek fejlesztése az oktatásban kiemelt fontossággal bír. A fiatalok munkanélküliség legyőzése érdekében több oktatási reformot fogalmaznak meg, melyek között megtalálható a vállalkozási készségek fejlesztése is (Oktatási Hivatal, 2013).

A reformok azért is szükségesek, mert az általános menedzsment oktatás nincs jelentős hatással a vállalkozói hajlandóságra. Egy vállalati tulajdonosok körében végzett felmérés eredményei alapján elmondható, hogy a menedzsment oktatás nem bizonyul motiváló erőnek a vállalkozói szándékot vizsgálva (Gupta 1992).

A vállalkozás alapját általános jellemvonások és készségek képezik, melyek elmélyültebb üzleti ismeretek megszerzésével egészülnek ki. Annak ellenére, hogy a vállalkozói kompetenciával rendelkező személyek közül nem mindenki választja a vállalkozói pályát, a középiskolai minivállalatokban résztvevő diákok körülbelül 20 százaléka tanulmányai befejezése után saját céget hoz létre. A diákok által irányított minivállalatok célja, hogy a diákok „kicsiben” valósághű gazdasági tevékenységet végezzenek, illetve a

valóságban modellezzék egy vállalat működését. A diákok így megtanulnak csapatban dolgozni és feljesztik az önbizalmukat is (A Közösség..., 2006).

A vállalkozói ismeretek oktatásának hatására viszont megnövekednek a vállalkozásalapítások és az önálló vállalkozások elindításának az esélyei, illetve az efajta oktatás az elindított vállalatok üzleti sikerére is pozitív hatással van. Mindezek mellett hozzájárul az egyén magasabb szintű elégedettségéhez is. A vállalkozói ismeretek oktatása, és a vállalkozói gondolkodásmód nemcsak saját vállalkozásoknál lehet hasznos, hanem abban az esetben is, ha a vállalkozói készségekkel rendelkező személyek feltörekvő kis- és középvállalkozásoknál helyezkednek el. Ugyanakkor a vállalkozói ismeretek oktatásának előnyei nem csak az egyre nagyobb számú vállalkozásalapításban, az innovatív befektetésekben és a munkahelyteremtésben mutatkoznak meg. A vállalkozás mindenki számára kulcskompetenciát jelent, amelynek segítségével a fiatalok egyre kreatívabbak és öntudatosabbak lesznek minden általuk megkezdett vállalkozásban, és megtanulják, mit jelent szociális felelősséggel fellépni (Szabó, 2010).

A szakirodalom egy megállapításai szerint a vállalkozásoktatás pozitívan befolyásolja az önhatékonyt. Összehasonlítva azokat a hallgatókat, akik nem vettek részt vállalkozói kurzuson azokkal, akik elvégezték a kurzust, arra az eredményre jutottak, hogy a kurzust elvégző csoport jóval magasabb önhatékonytával rendelkezett, mint a kurzust nem elvégző csoport (Imreh-Tóth et al., 2012).

A vállalkozói ismeretek felsőoktatásban történő oktatásának fontosságát az Európai Unió is rendszeresen hangsúlyozza. „A vállalkozói ismeretek oktatását az egyetemeken és a műszaki oktatási intézményekben – több tantárgy között megosztva – be kell, hogy építsék a tanterveikbe, és hallgatóik számára kötelezővé vagy ajánlottá kell tenniük e kurzusokon való részvételt. A tudományos, illetve a műszaki tanulmányokban a vállalkozói gondolkodásmód és kompetencia, valamint a kiválóság ötvöztetésével a hallgatók és a kutatók eredményesebben tehetik pénzzé elképzeléseiket és a kifejlesztett technológiákat.” (A Közösség..., 2006 9. o.)

1.4. VÁLLALKOZÁSOKTATÁS

A vállalkozásoktatás ma már egyre inkább elterjedt Magyarországon is. A Global Enterprise Challenge (2014) felhívása szerint minden diáknak vállalkozó szelleműnek kellene lennie, a karriercéljuktól függetlenül, mert a vállalkozói készségek nélkülözhetetlenek a mindennapi élethez. Az online felületen zajló vállalkozói verseny szervezői továbbá azt is vallják, hogy interaktív módszertanra van szükség, hogy a fiatalokat felvértezzék a szükséges készségekkel, és ők ezáltal sikeressé váljanak.

Számos megközelítés létezik a vállalkozásoktatást tekintve, emellett több különböző megnevezést is használnak erre vonatkozóan. A „vállalkozásoktatás” (entrepreneurship education) kifejezést az USA-ban és Kanadában használták, viszont kevésbé volt elterjedt Európában az 1980-as évek elején. Az Egyesült Királyságban és ír kontextusban a „vállalati oktatás” (enterprise education) kifejezés volt jelent, de az 1990-es évek elejére a „vállalat” fogalma fokozatosan beleolvadt a „vállalkozástudomány” (entrepreneurship) fogalmába. A vállalati, az üzleti- és akár a vállalkozásoktatási tevékenység végső célja megegyezik, mindnek ugyanúgy egy független vállalkozás létrehozásának és sikerebb működtetésének ösztönzése a célja (Imreh-Tóth et al., 2012).

Másik nézet szerint a vállalkozásoktatást nem szabad összekeverni az általános az üzleti és gazdasági tárgyak tanításával, mert ennek a célja a kreativitás, az innováció és az önfoglalkoztatás elősegítése, és általában a következő elemekből épül fel:

- Készségek fejlesztése, amelyek formálják a vállalkozói gondolkodásmódot és viselkedést, mint például a kreativitás, a kockázatvállalás és az önbizalom.
- Annak a tudatosítása a hallgatókban, hogy az önfoglalkoztatás egy lehetséges karriert jelent.
- Konkrét vállalati projekteken és tevékenységeken való részvétel.
- Specifikus üzleti készségek és tudás biztosítása arról, hogy hogyan indítsunk el, és irányítsunk egy céget sikeresen (European Commission, 2008).

Egy harmadik nézet szerint pedig a vállalkozásoktatás a vállalkozások alapítását és működtetését támogató oktatási tevékenységek összessége, amely két részből állhat össze. Lehet a klasszikus vállalkozó készséget támogató oktatás, amely inkább a vállalkozói készségek, képességek fejlesztésére koncentrál. Más esetben lehet a szükséges üzleti ismeretek oktatása, amely a vállalkozás indításához és főleg működtetéséhez szükséges tárgyi, üzletviteli tudás átadását jelenti (Imreh-Tóth et al., 2012).

A szakirodalom alátámasztja azt, hogy a vállalkozásoktatás és az start-up vállalkozások közötti pozitív kapcsolat van. Azok az egyének, akik részt vettek vállalkozástudományi kurzusokon, nagyobb eséllyel alapítanak saját vállalkozást a karrierük valamelyik pontján, mint azok, akik más kurzusokra jártak. Ennek részben az is az oka, hogy a vállalkozási programokon résztvevők jobban is motiváltak ezen a területen (Charney–Libecap, 2000).

Az igazi vállalkozói képzés nem fér bele a megszokott, iskolákban alkalmazott módszertanokba, ezért fontos felbontani a hagyományos formai kereteket. A tanár nem kell, hogy pulpituson álljon, inkább körbe rendezett padok közepénél állva moderátor szerepet

töltsön be. Fontos, hogy az oktató ne csak egyoldalúan adja át a tudását, hanem vitában bontsa ki azt, és saját tapasztalatait is alkalmazza közben. A diákok számára nem az a fontos, hogy befogadják a szükséges információt, hanem eljutni oda, hogy a tudásra ne célként, hanem eszközként tekintsenek (Szirmai, 2012).

Már korai tanulmányok is rámutattak arra, hogy nem az a kérdés, hogy a vállalkozástudomány tanítható-e, hanem az, hogy hogyan lehet azt a legjobban tanítani. A vállalkozásoktatás „tudomány” és „művészet” is egyben. A tudomány a gyakorlati készségekre vonatkozik, melyek szükségesek egy vállalkozás elindításához, ez tanítható terület, míg a művészet a vállalkozásoktatás kreatív aspektusaira vonatkozik, amely nem kifejezetten tanítható. A vállalkozásoktatók egyhangúan egyetértenek abban, hogy el kell tolni a hangsúlyt a „tudományosról” a „művészeti” és kreatív vállalkozástudományi oktatás felé (Imreh-Tóth et al., 2012).

A vállalkozói kurzusokkal való elégedettséget szignifikánsan befolyásolja az elmélet és a gyakorlat összekapcsolása. A vállalkozói kurzusnál ezért fontos, hogy az előadók csak 25-30 perces blokkot kapjanak, amely során irányított kérdések alapján számolnak be saját tapasztalataikról. Eközben fontos felhívni a hallgatóság figyelmét egy-egy fontosabb elhangzott gondolatra (Csapó, 2010).

A vállalkozásoktatás azonban nehézségeket is hordoz magában, egy felmérés szerint az oktatók a vállalkozásoktatás legfőbb nehézségei közé sorolják azt, hogy az oktatók nem eléggé felkészültek. Magyarországon nincs konkrétan vállalkozás oktatására képző felsőoktatási intézmény. Ebből fakadóan a vállalkozási ismereteket a „határtárgyakat” tanító oktatók tartják, akik eredetileg közgazdasági, nem vállalkozási területen tevékenykednek (Bauer, 2009).

2. MÓDSZERTAN

A kutatás célja, hogy megvizsgáljam mind hallgatói, mind vállalkozói és mind oktatói szemszögből a vállalkozásoktatást, és annak jelenlegi állapotát az egyetemünkön. Kvalitatív, valamint kvantitatív módszerek segítségével készítetek elemzést a tématerületen.

2.1. KVALITATÍV ELEMZÉS

A kutatás során a vállalkozói és az oktatói vélemények vizsgálata mélyinterjúk segítségével történt. A mélyinterjúk során az alanyok számos személyes jellegű információt osztottak meg magukról, illetve őszintén elmondták a véleményüket az érintett témában.

Hat mélyinterjúra került sor, melyek közül kettő vállalkozó személlyel, négy pedig oktatóval készült. Mindegyik interjú esetében zavartalan környezetet biztosítottam, hogy a megkérdezettek őszintén elmondhassák a véleményüket, esetleg kritikával élhessenek az adott témával kapcsolatban. A mélyinterjúk kérdéseit úgy építettem fel, hogy legyen egy bevezető, ráhangoló rész, amely teljesen általános témájú, majd ettől kezdve fokozatosan haladtunk a szorosan a témához kapcsolódó kérdések felé.

2.2. KVANTITATÍV ELEMZÉS

A kvantitatív módszer során kérdőíves megkérdezés került alkalmazásra. A megkérdezés online felületen valósult meg, a kitöltés önkéntes és anonim volt. Mivel a megkérdezés interneten valósult meg, így a mintavételi keretet az internethasználók alkották, mivel azonban jelenleg a megkérdezni kívánt alapsokaság szinte egésze használja ezt az eszközt, így ez nem jelentett problémát. A megkérdezés során véletlen mintavételt alkalmaztam, viszont a válaszadás önkéntességéből adódóan nem garantált a minta reprezentativitása.

A kérdőíves felmérés során egy esetben nyitott kérdés került alkalmazásra, valamint további 21 zárt kérdés. A zárt kérdéstípusoknál Likert-skála is szerepelt, amely négy értéket vehetett fel. A páros érték a semleges válaszlehetőségek kizárása érdekében került alkalmazásra. A válaszadók száma 211 fő volt, azonban a ténylegesen elemzésre alkalmas kitöltések száma 200 lett.

2.2.1. Keresztábra-elemzés

Két- és többváltozós elemzési technika, ami a legegyszerűbb, és emiatt a legelterjedtebb módszer a gyakorlati életben. A változók közötti összefüggéseket vizsgálja, és ezek kombinált gyakoriságának 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 fenn áll-e 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 489. o.) A keresztábra-elemzés két gyakorisági elemzés együttes vizsgálata két nem metrikus változó esetében.

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

1. ábra: A struktúravizsgáló módszerek egy részének összefoglalása

Forrás: Sajtos–Mitev (2007) 139. o.

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).

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 esetében alkalmazhatók szimmetrikus mutatók, mint a ϕ (phi), a kontingencia (C) és a Cramer V együttható. Ezenkívül alkalmazhatók aszimmetrikus mutatók is, mint például a λ (lambda), Goodman és Kruskal τ (tau), továbbá a bizonytalansági együttható (uncertainty coefficient). A szimmetrikus mutatók esetében a függő és a független változók felcserélhetőek, 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 együttható kivételével az előbb említett mutatók mindegyike bármilyen tábla esetében alkalmazható, a ϕ azonban csak 2x2-es kereszttáblák esetében használható (Sajtos–Mitev, 2007).

2.2.2. Faktoranalízis

A faktorelemzés az adatok csökkentését, illetve összefoglalását szolgáló eljárások összességét jelenti. A faktorok pedig a dimenziók, amelyek a változók közötti korrelációt magyarázzák (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 figyelhetők 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 együttlmozgásuk 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 kapcsolatrendszerét. 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 (Sajtos–Mitev, 2007).

3. HIPOTÉZISEK

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

1. hipotézis: Az egyetemen tanult vállalkozási ismeretek pozitívan befolyásolják a hallgatók vállalkozási hajlandóságát.

2. hipotézis: Az egyetemi oktatás nem készíti fel a hallgatókat egy önálló vállalkozás elindítására.

3. hipotézis: A vállalkozásoktatást végző oktatóknak vállalkozásban szerzett gyakorlati tapasztalattal kell rendelkezniük.

A hipotézisek vizsgálata a következő fejezetekben bemutatott elemzések eredményeinek ismeretében lesz releváns.

4. MÉLYINTERJÚK ELEMZÉSE

A negyedik fejezetben a mélyinterjúk elemzését mutatom be. Fontosnak tartom, hogy egyetemi oktatók és sikeres vállalkozók véleménye is szerepeljen a dolgozatomban. A megkérdezésben hat személy vett részt, négy egyetemi oktató és kettő tapasztalt vállalkozó. A mélyinterjúk szövegekönyvei a 2. és 3. *mellékletben* találhatóak meg.

4.1. VÁLLALKOZÓI INTERJÚK

A vállalkozókkal készített interjúk egyértelműen alátámasztják annak a sztereotípiának a cáfolatát, hogy a vállalkozáshoz csak szerencsésnek kell lenni. Mindkettő interjúalany esetében igaz, hogy kemény munkával érték el azt, ahol most tartanak. A két vállalkozás profilja teljes mértékben eltérő, hiszen az egyik termelővállalat, a másik pedig tanácsadással foglalkozik, azonban így is nagyon hasonló a véleményük néhány kérdéssel kapcsolatban.

A vállalkozás megalapításához kötődő motiváció a két esetben eltérő volt, azonban hasonló motívumok felfedezhetők. Mindkettő esetben megfigyelhető, hogy beszéltek egy kitűzött célról, egy személyről, aki motiválta és segítette őket, illetve az anyagi javakról is, amivel egy jól működő vállalkozás jár.

Kezdeti problémákkal mindketten találkoztak, ez természetes is, és egyikük szerint ezek nem is problémák voltak, hanem megoldandó feladatok. Az egyetemi oktatás szerintük nem készíti fel a hallgatókat arra, hogy az alapítás folyamatát végigvigyék, és hiányolják az oktatás gyakorlatiasságát is.

A vállalkozói ismereteknek az egyetemi oktatásba való beépítésére vonatkozóan különböző javaslatokkal éltek a vállalkozók. Egyik javaslat szerint fontos lenne a vállalkozás mindennapjaival kapcsolatos feladatok megismerése, és ennek szerinte a legjobb módja az, ha a gyakorlatban tanulják meg ezt a diákok. Célravezető lenne szerinte, ha a duális képzéshez hasonló rendszer jönne létre, hogy kettő napot az egyetemen, három napot pedig vállalatnál töltenek a hallgatók. Másik javaslat úgy szólt, hogy az egyetemen belül virtuális vállalkozások indítása és vezetése jó lehetőség lenne a hallgatók számára, hogy kipróbálják magukat és gyakorlatot szerezzenek abban, hogy milyen működtetni egy vállalatot. Továbbá aki érdeklődik a téma iránt, az megtalálja a lehetőséget arra, hogy plusz ismeretre tegyen szert. Az ilyen képzések igaz, hogy nem olcsók, de szerinte így jobban értékelik azt a tudást, amit ott megkaphatnak. Megegyezett a véleményük abban, hogy az elméletet könyvekből is meg lehet tanulni, és mindketten kihangsúlyozták a vezetői kompetenciák, és az emberekkel

való megfelelő bánásmód fontosságát. A szükséges időbeli ráfordítást tekintve mindketten úgy gondolják, hogy ez egy hosszabb folyamat kell, hogy legyen.

A vállalkozási ismeretek oktatását lebonyolító oktatónak a megkérdezett vállalkozók szerint mindenképpen olyan személynek kell lennie, aki saját, jól működő vállalkozással rendelkezik, vagy egy nagyobb cégnél vezető beosztásban dolgozik. Ők azok a személyek, akik hitelesek ezen a területen, mert ők a gyakorlati tapasztalataikkal tudják alátámasztani a tanultakat. A készségeket tekintve fontos, hogy képes legyen motiválni a hallgatókat, jó retorikai képességekkel kell, hogy rendelkezzen és kiemelten fontos a segítőkészség is.

Teljesen egyet értett a két interjú alany abban, hogy a vállalkozói ismeretek oktatása nemcsak akkor lehet hasznos, ha egy hallgató önálló vállalkozást szeretne indítani, hanem abban az esetben is, ha alkalmazottként szeretne elhelyezkedni.

4.2. OKTATÓI INTERJÚK

A megkérdezett oktatók teljesen más szemléletmóddal rendelkeznek, mint a megkérdezett vállalkozók, illetve az oktatók véleménye sokkal nagyobb mértékben tér el egymástól, mint a vállalkozók véleménye.

Az oktatói vélemények eltérést mutatnak például abban, hogy a hallgatók milyen arányban szeretnék önálló vállalkozást indítani. Egy vélemény szerint 60-70 százalékuk szeretne, azonban szerinte ők nem is igazából vállalkozni akarnak, hanem gyorsan meggazdagodni. Más vélemény szerint a gazdasági területen tanulóknak körülbelül a 20 százaléka, műszaki területen pedig nagyjából a 10 százaléka szeretne vállalkozni. Egy másik oktatói vélemény pedig az, hogy ez az arány 3 százalék körül lehet, de nehéz így megítélni. Egyetértenek viszont abban, hogy a tényleges vállalkozást elindítók száma nagyon alacsony.

Egy oktató kivételével egyetértés van abban, hogy az egyetemi oktatás nem készíti fel az oktatókat egy önálló vállalkozás elindítására. Az egyetem alapvetően alkalmazottakat képez, nem pedig vállalkozókat. Egyezik a véleményük abban is, hogy nem az egyetem dolga kialakítani a vállalkozási hajlandóságot a hallgatókban. A családi környezet nagyban befolyásolja ezt, és ha valaki nem ezt az életformát látta otthon, akkor nehezebben válik vállalkozóvá, mert a magyar nép alapvetően kockázatkerülő. Két oktató véleménye szerint a vállalkozói attitűd kialakítását már általános, illetve középiskolában el kellene kezdeni.

Az egyetemen számos lehetőség van, amelyeket kihasználva a hallgatóknak lehetőségük lenne fejleszteni magukat. Konkrétan vállalkozási ismereteket oktató kurzus nem működik az egyetemünkön, de olyan projektmunkák és szervezetek igen, amelyek segíthetik a vállalkozáshoz szükséges kompetenciák fejlődését. Egy oktató véleménye szerint az is

segítene, ha a hallgatók a kötelező tárgyaikat komolyabban vennék, és rendszeresen bejárnának azokra. Korábban működött egy projekt az egyetemen, aminek a keretében vállalkozási ismereteket oktattak ingyenesen, tanórán kívül az érdeklődőknek, azonban nem volt sikeres kezdeményezés az alacsony érdeklődés miatt.

A vállalkozásoktatás hatékonyabbá tételével kapcsolatban olyan ötleteket adtak az oktatók, hogy fontos lenne az ilyen fajta kurzusok jobb meghirdetése, hogy minél szélesebb réteghez eljusson, valamint több gyakorlati szakember bevonására lenne szükség. Felmerült ötletként továbbá az is, hogy a jelenleg futó, alacsony gyakorlati hasznosságot felmutató, választható tárgyak helyett kellene bevezetni egy vállalkozásoktatási kurzust. Vállalkozók bevonását minden oktató megoldhatónak és hasznosnak tartaná egy vállalkozásoktatási kurzus megvalósítása esetén.

A megkérdezett oktatók szerint, a vállalkozási ismeretek oktatását lebonyolító oktató számára elegendő, ha az alapvető oktatói készségekkel rendelkezik. Ők nem tartják annyira fontosnak azt, hogy vállalkozói múlttal rendelkezzen az oktató, de a gyakorlati oktatást hasonlóan fontosnak ítélik meg, mint a vállalkozók. Az oktatók szerint az lenne egy ilyen kurzus esetében a probléma, hogy a hallgatók nem lennének nyitottak egy ilyen lehetőségre, mert ők leginkább a minimumra törekednek a tanulmányaik során.

Megoszlanak a vélemények azt tekintve, hogy egy vállalkozói kurzus bevezetése növelné-e az egyetemünk versenyképességét, kettő oktató szerint igen és kettő oktató szerint nem.

5. KÉRDŐÍVEK ELEMZÉSE

Az ötödik fejezetben bemutatásra kerül a dolgozat kvantitatív kutatása, amely során a módszertani fejezetben bemutatott elemzési módszerek segítségével kerül sor a kérdőívre kapott válaszok vizsgálatára.

5.1. A MINTA JELLEMZŐI

A minta nemek közötti megoszlását a 2. táblázat szemlélteti. Látható, hogy a válaszadók közel egyenlő arányban vannak jelen mindkét nemből.

2. táblázat: A minta férfi-nő megoszlása

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Férfi	104	52,0	52,0
Nő	96	48,0	100,0
Összesen	200	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 19. kérdés

A válaszadókat képzési munkarend szerint három csoportba sorolhatjuk: nappali, levelező és távoktatás. A kitöltők között azonban nem volt olyan személy, aki távoktatásban tanul az egyetemen, így az a kategória nem jelenik meg a 3. táblázatban. Nappali képzésen tanuló hallgatók teszik ki a minta 95 százalékát.

3. táblázat: A minta képzési munkarend szerinti megoszlása

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Nappali	190	95,0	95,0
Levelező	10	5,0	100,0
Összesen	200	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 3. kérdés

A tudományterületek megoszlását mutatja be a 4. táblázat. A mintában a legnagyobb arányban műszaki tudományterületen tanuló hallgatók szerepelnek, ők az 51 százalékát jelentik, a második legtöbb kitöltő a közgazdasági területen tanuló hallgatók közül került ki.

4. táblázat: A minta tudományterület szerinti megoszlása

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Közgazdasági	78	39,0	39,0
Műszaki	102	51,0	90,0
Egészségügyi	15	7,5	97,5
Állam- és jogtudományi	5	2,5	100,0
Összesen	200	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 4. kérdés

Ötféle képzési típus szerepel a mintában, ezt az 5. táblázat szemlélteti. A legnagyobb arányban az alapképzésben részt vevő hallgatók vannak, 72 százalékkal. A mesterképzésben

tanulók 20 százalékot tesznek ki. A felsőfokú szakképzésben, az osztatlan képzésben tanulók és a doktori tanulmányokat folytató válaszadók összesen 8 százalékot jelentenek.

5. táblázat: A minta képzési típusa szerinti megoszlása

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
FOKSZ (FSZ)	9	4,5	4,5
BA, BSc, Bachelor	144	72,0	76,5
MA, MSc, Master	40	20,0	96,5
Egységes / osztatlan képzés	5	2,5	99,0
PhD / doktori tanulmányok	2	1,0	100,0
Összesen	200	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 1. kérdés

5.2. VÁLLALKOZÁSI HAJLANDÓSÁG

A válaszadók vállalkozási hajlandóságát a 6. táblázat foglalja össze. A kitöltők 13,5 százaléka egyáltalán nem gondolt még arra, hogy vállalkozó legyen, illetve további 51 százalék az, akinek csak néha jutott eszébe egy vállalkozás megalapításának lehetősége. Összességében a válaszadók 64,5 százaléka nem rendelkezik vállalkozási hajlandósággal. A válaszadók 14,5 százaléka az, aki a jövőben komolyan szándékozik vállalkozást alapítani, és csupán 3,5 százalék azok aránya, akik már alapítottak önálló vállalkozást.

6. táblázat: Vállalkozási hajlandóság

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Nem gondolkoztam még soha	27	13,5	13,5
Néha eszembe jutott	102	51,0	64,5
Gondolkoztam rajta viszonylag konkrétan	31	15,5	80,0
A jövőben komolyan szándékozik egy önálló vállalkozást indítani	29	14,5	94,5
Már megkezdtem az alapítás előkészítését	4	2,0	96,5
Már alapítottam önálló vállalkozást	7	3,5	100,0
Összesen	200	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 5. kérdés

5.2.1. Vállalkozási hajlandóságot befolyásoló tényezők

A befolyásoló tényezők közül a képzési munkarendet, a tanult tudományterületet, a lakóhely típusát és a válaszadó nemét veszem figyelembe ebben a fejezetben.

A képzési munkarend és a vállalkozási hajlandóság között közepes erősségű összefüggés található, a Phi értéke 0,387. A levelező tagozatos hallgatók 40 százaléka komolyan szándékozik a jövőben egy önálló vállalkozást indítani, a nappali tagozatos hallgatóknál ez az arány 13,2 százalék. A levelező tagozatos válaszadók 30 százaléka már alapított önálló vállalkozást, a nappali tagozatos esetében ez az arány 2,1 százalék. Az adatok

alátámasztják, hogy a képzési munkarend, illetve ebből fakadóan az életkor is befolyásoló hatással bír a vállalkozási hajlandóságra.

A szakirodalom alapján van kapcsolat a tanult tudományterület és a vállalkozási hajlandóság között, azonban jelen vizsgálat nem talált szignifikáns kapcsolatot a két változó között. A szakirodalommal ellentétesen jelen minta alapján a nemek tekintetében sem fedezhető fel eltérés a vállalkozási hajlandóságot vizsgálva. Végül a lakóhely típusának befolyásoló erejét sem lehet alátámasztani jelen vizsgálat eredményeivel.

5.2.2. Vállalkozás indítást akadályozó tényezők

A primer kutatás során kiemelt szerepet kapott az akadályozó tényezők feltérképezése. A 7. táblázat foglalja össze a legfontosabb akadályozó tényezőket. Az eredmény alapján az akadályozó tényezők közül a családi és baráti támogatás hiánya a legkevésbé hátráltató a válaszadók számára.

7. táblázat: Legfontosabb befolyásoló tényezők

Sorrend	Akadályozó tényezők	Átlagos érték	Módusz
1.	Hiányzó tőke	3,460	4
2.	Pénzügyi kockázat	2,845	3
3.	Ügyfélkapcsolatok hiánya	2,820	3
4.	Jó üzleti ötlet hiánya	2,805	3
5.	Általános kedvezőtlen gazdasági környezet	2,735	3

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 6. kérdés

A faktorelemzés során a felsorolt tényezőket öt faktorba tudtam besorolni, ennek eredménye a 8. táblázatban látható. Az első komponens a vállalkozásoktatás hiánya faktor, amely magában foglalja az üzleti partner, a kompetenciák, az üzleti ötlet és a technikai ismeretek hiányát egyaránt. Ezek az ismeretek azok, amelyeket egy jól működő vállalkozásoktatási kurzus keretében a hallgatónak lehetőségük nyílna elsajátítani. A második változó a pénzügyi kockázatok összefoglaló nevet kapta. A harmadik, a külső környezeti komponens, amely magában foglalja a politikai és a jogi környezetet. A negyedik faktor a kezdeti nehézségeket foglalja össze, mellyel egy kezdő vállalkozónak az alapítás előtt meg kell küzdenie, mint például az idő és a bátorság hiánya. Az ötödik faktor pedig a családi és baráti támogatás hiányát jelenti.

8. táblázat: Akadályozó tényezők

	Komponens				
	Vállalkozásoktatás hiánya	Pénzügyi kockázatok	Külső környezet	Kezdeti nehézségek	Támogatás hiánya
Szükséges kompetenciák hiánya	,721				
Szükséges technikai ismeretek/know-how hiánya	,636				
Hiányzó üzleti partner	,600				
Hiányzó tőke	,556				
Jó üzleti ötlet hiánya	,554				
Ügyfélkapcsolatok hiánya	,488				
Alacsony profittól való félelem		,808			
Pénzügyi kockázat		,802			
Általános kedvezőtlen gazdasági környezet			,841		
Politikai környezet, jogi szabályozások			,835		
Rendelkezésre álló idő hiánya				,778	
Bátorság hiánya				,768	
Családi és baráti támogatás hiánya					,871

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 6. kérdés

A 9. táblázat szemlélteti, hogy a A KMO teszt eredménye meglehetősen magas (0,71), így a változók alkalmasak arra, hogy faktoranalízist végezzünk velük. Ugyanezt erősíti meg a Bartlett teszt is, amelynek a megfigyelt szignifikanciaszintje nulla. Így visszautasítjuk azt a nullhipotézist, hogy a korrelációs mátrix egységmátrix, amely esetben nem lenne értelme a faktoranalízisnek.

9. táblázat: Akadályozó tényezők - KMO és Bartlett teszt eredménye

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,710
Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	510,536
df	78
Sig.	,000

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 6. kérdés

A 10. táblázat mutatja, hogy az öt komponens a teljes varianciát 64,468 százalékban magyarázza, melyből az első komponens 17,355, a második 13,963, a harmadik 12,698, a negyedik 11,207, az ötödik pedig 9,245 százalékot jelent.

10. táblázat: Akadályozó tényezők teljes variancia magyarázata

Komponens	Rotálás utáni értékek		
	Összesen	Variancia %	Kumulált %
1. Vállalkozásoktatás hiánya	2,256	17,355	17,355
2. Pénzügyi kockázatok	1,815	13,963	31,317
3. Külső környezet	1,651	12,698	44,015
4. Kezdeti nehézségek	1,457	11,207	55,222
5. Támogatás hiánya	1,202	9,245	64,468

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 6. kérdés

5.3. VÁLLALKOZÁSOKTATÁS

A hallgatók vállalkozásoktatással kapcsolatos véleményét több kérdés segítségével is volt lehetőségem megvizsgálni. A kérdőívben 8. kérdésként feltett, „Volt/Van Önnek olyan kötelező vagy választható tárgya, amely során vállalkozási ismereteket sajátított el?” kérdésre a válaszadó hallgatók 60,5 százaléka válaszolt csak igennel. A kérdőívben nem került meghatározásra az, hogy mit kell érteni vállalkozási ismeret alatt, mert a kérdés célja az volt, hogy a válaszadók az egyes tárgy keretében tanultakat vállalkozási ismereteknek értékelik vagy sem. Megvizsgáltam, hogy van-e kapcsolat a vizsgált kérdés és a tanult tudományterület között. A két változó között van szignifikáns kapcsolat, a Phi értéke 0,304, tehát közepes erősségű kapcsolatról beszélhetünk. A közgazdaságtudományi területen tanulók azok, akik a legnagyobb arányban vettek részt ilyen jellegű tárgyakon.

A válaszadóknak az a 60,5 százaléka, akiknek volt, vagy jelenleg van olyan tárgya, ahol vállalkozási ismereteket oktatnak, ennek hasznosságát az egyáltalán nem hasznostól a teljes mértékben hasznosig terjedő négyes skálán értékelték. A válaszok alapján a leggyakoribb érték, 39,7 százalékkal a hármas lett, tehát inkább hasznosnak értékelték a résztvevők ezeket a kurzusokat. A válaszadók 23,1 százaléka találta úgy, hogy ezek a tárgyak teljes mértékben hasznosak, azonban ezt meghaladja azok aránya, akik kettesre értékelték, ők 27,3 százalékot jelentenek. Aközött, hogy a hallgatók milyen tudományterületen tanulnak, illetve aközött, hogy milyen mértékben ítélik meg hasznosnak a vállalkozási ismereteket tartalmazó tantárgyaikat, nincs összefüggés.

5.3.1. Vállalkozásoktatási kurzuson való részvétel

Megvizsgáltam azt, hogy a felmérésben résztvevő hallgatók milyen arányban vennének részt olyan képzésen, ahol háttérismereteket szerezhhetnek egy önálló vállalkozás elindításához. 79 százalék válaszolt pozitívan erre a kérdésre, tehát van igénye a hallgatóknak arra, hogy ilyen jellegű képzés legyen elérhető az egyetemen. Az a 21 százalék, akik nem vennének részt ilyen

jellegű képzésen, legnagyobb arányban, 59,52 százalékban az időhiányra hivatkoztak, illetve meghatározó volt azok aránya is, akik azért nem vennének részt ilyen jellegű képzésen, mert nem érdeklődnek a téma iránt.

A vállalkozási hajlandóság és a vállalkozási kurzuson való részvételi hajlandóság között közepes erősségű összefüggés található, a Phi értéke 0,314. A vállalkozási hajlandósággal rendelkezők nagyobb arányban vennének részt olyan kurzuson, ahol háttérismereteket szerezhetnek egy önálló vállalkozás elindításához.

5.3.2. Vállalkozásoktatási kurzus lehetséges elemei

A vállalkozásoktatási kurzus bevezetése egy lehetséges megoldása lehet a vállalkozásoktatás fejlesztésének az egyetemen. Fontosnak tartom megvizsgálni azt, hogy milyen programokra van valós igény a hallgatók körében. Hat lehetőség közül választhattak a válaszadók, a legnépszerűbb programlehetőség a találkozás sikeres vállalkozókkal volt, amelyen a kitöltők 68 százaléka venne részt. Ezt követi a saját vállalkozási ötlet kidolgozása mentor segítségével 63 százalékkal, majd a vállalkozás vezetés szimulációval 61,5 százalékkal. A legkevésbé népszerű válasz az oktatói előadás vállalkozási ismeretekkel kapcsolatban volt, azonban így is a válaszadók 31,5 százaléka részt venne ezen a programon. Összesen hét fő válaszolta azt, hogy egyik programon sem venne részt.

A 11. táblázatban látható a sorrendje az általam kérdőívben felsorolt lehetséges vállalkozásoktatási programoknak aszerint, hogy a hallgatók milyen mértékben ítélik meg azokat hasznosnak. A leghasznosabbnak a saját vállalkozási ötlet kidolgozását tartották mentor segítségével. A befektetőkkel való találkozás hasznosságának rangsorbeli hátrébb kerülése annak tudható be, hogy a hallgatók számára a hiányzó tőke nem az egyetlen akadályozó tényező.

11. táblázat: A vállalkozásoktatási programok hasznossága a hallgatók szerint

Sorrend	Programlehetőségek	Átlagos érték	Módusz
1.	Saját vállalkozási ötlet kidolgozása mentor segítségével	3,465	4
2.	Találkozás sikeres vállalkozókkal	3,400	4
3.	Vállalkozás vezetés szimulációval	3,255	3
4.	Képzések (üzleti terv készítés, prezentációs technikák)	3,185	3
5.	Találkozás befektetőkkel	3,165	3
6.	Oktatói előadás vállalkozási ismeretekkel kapcsolatban	2,735	3

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 13. kérdés

A 12. táblázatban a hat vállalkozásoktatási kurzushoz tartozó programok hasznosságának megítélése alapján három komponenst hoztam létre faktoranalízissel. Az első komponensben a saját vállalkozási ötlet kidolgozása és a vállalkozás vezetés szimulációval

szerepel, ezek adják a gyakorlati feladatok komponenst. Ezek a programok valós környezetbe helyezik a tanulást, így tapasztalati úton szerezhethetnek tudást a hallgatók. A második komponens az elméleti oktatás, amely magában foglalja az oktatói előadást a témában, ami tulajdonképpen megfelel egy egyetemi előadásnak, illetve az üzleti terv készítése és a prezentációs technikák elsajátítása, amely a gazdasági tárgyak szemináriumi anyagához hasonló. A harmadik komponens a kapcsolati tőke építés, egyrészt sikeres vállalkozókkal, akik saját történetükkel nyújthatnak inspirációt, illetve befektetőkkel, akik életképes üzleti modellek esetén segítséget nyújthatnak az induláshoz.

12. táblázat: Vállalkozásoktatási kurzus lehetséges elemei

	Komponens		
	Gyakorlati feladatok	Elméleti oktatás	Kapcsolati tőke építés
Saját vállalkozási ötlet kidolgozása mentor segítségével	,848		
Vállalkozás vezetés szimulációval	,651		
Oktatói előadás vállalkozási ismeretekkel kapcsolatban		,858	
Képzések (üzleti terv készítés, prezentációs technikák)		,539	
Találkozás sikeres vállalkozókkal			,860
Találkozás befektetőkkel			,537

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 13. kérdés

A 13. táblázatban látható, hogy a változók ebben az esetben is alkalmasak a faktorelemzés elvégzésére.

13. táblázat: Vállalkozásoktatási kurzus lehetséges elemei - KMO és Bartlett teszt eredménye

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,603
Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	92,591
df	15
Sig.	,000

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 13. kérdés

A három faktor a teljes varianciát 65,93 százalékban magyarázza, melyből az első komponens 24,216, a második 21,072, a harmadik pedig 20,641 százalékot jelent.

5.3.3. Vállalkozásoktatási kurzuson való részvétel – hallgatói ráfordítások

A vállalkozásoktatás a hallgatóktól is megkíván ráfordításokat, ezek lehetnek időbeli és anyagi ráfordítások is, ezért fontos számba venni, hogy a hallgatók mennyi időt és pénzt hajlandóak arra fordítani, hogy vállalkozásokkal kapcsolatos ismereteket sajátítsanak el.

Az időbeli ráfordítást tekintve heti szinten vizsgáltam meg az értékeket. A legmagasabb érték 30 óra volt hetente, ezen kívül pedig 5 személy adta azt a választ, hogy akár 20 órát is szánna ilyen képzésre. A válaszadók 4 százaléka volt az csupán, aki úgy nyilatkozott, hogy

egyáltalán nem szánna időt erre a tevékenységre. A 2-4 óra közötti időtartamra vonatkozó válaszok az összes válasz 68 százalékát teszik ki, tehát ez az az időtartam, amely reális lehet egyetemi hallgatók esetében.

Az anyagi ráfordításokkal kapcsolatban a 14. táblázat nyújt bővebb információt. A válaszadók jelentős része, 23 százaléka nem fizetne vállalkozásoktatási kurzusért. 23,5 százaléka kevesebb, mint 5 000 Ft-ot fizetne havonta, viszont egy meghatározó rész, 38 százaléka 5 000 és 10 000 Ft között fizetne, amely egy fizetőképesebb keresletet jelent. A heti 2-4 órás foglalkozások ezzel a havi összeggel párosítva egy jó alapot nyújthatnának egy vállalkozásoktatási kurzus bevezetéséhez.

14. táblázat: Anyagi ráfordítás

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Nem fizetnék érte	46	23,0	23,0
Kevesebb, mint 5 000 Ft-ot	47	23,5	46,5
5 000 és 10 000 Ft között	76	38,0	84,5
10 001 és 20 000 Ft között	26	13,0	97,5
Több, mint 20 000 Ft-ot	5	2,5	100,0
Összesen	200	100,0	

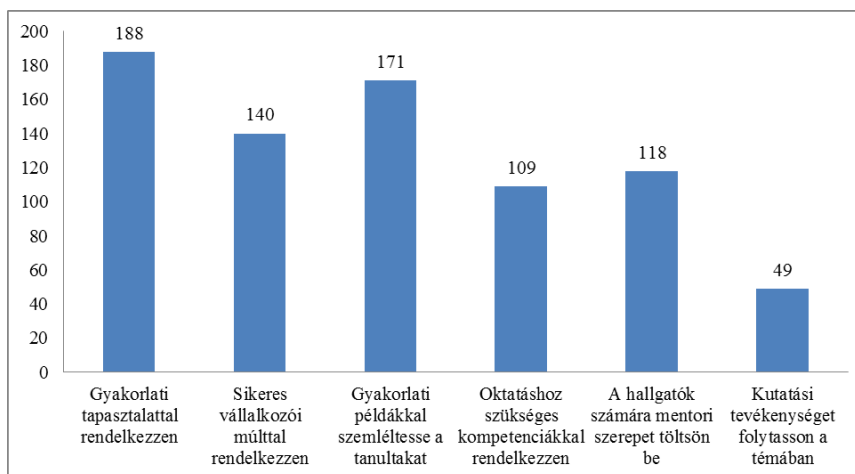
Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 15. kérdés

5.4. HALLGATÓI ELVÁRÁSOK AZ OKTATÓK FELÉ

A kérdőívben megkérdezésre került, hogy a hallgatók mit várnának el attól az oktatótól, akinek vállalkozási ismeretek átadása a célja. Az elvárásokat két részre bontottam, és külön vizsgáltam.

5.4.1. Tapasztalatra és tudásra vonatkozó elvárások

Az oktató tapasztalatára, illetve a tudására vonatkozó elvárásokat vizsgálom meg először. A válaszadók ebben az esetben több lehetőséget is megjelölhettek, így jött ki az az eredmény, amely a 2. ábrán látható. A hallgatók számára az a legfontosabb szempont, hogy a vállalkozási ismereteket oktató személy gyakorlati tapasztalattal rendelkezzen, 200 kitöltőből 188 személy gondolta ezt így. A második legfontosabb szempont a gyakorlati példákkal történő szemléltetés volt, ezt 171 személy tartotta fontosnak. A harmadik szempont, amely 140 főnél játszik kiemelt szerepet az volt, hogy a gyakorlati tapasztalaton felül sikeres vállalkozói múlttal rendelkezzen az előadó. A legkevésbé fontosnak a kutatási tevékenységet tartották. A válaszokból egyértelműen kitűnik, hogy a hallgatók számára ezen a területen a gyakorlatiasság a legfontosabb.



2. ábra: Elvárások az oktatókkal kapcsolatban

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 16. kérdés

5.4.2. Soft-skillekre vonatkozó elvárások

A megkérdezettek válaszai alapján megvizsgáltam azt is, hogy a hallgatók milyen soft skilleket tartanak a leginkább fontosnak a vállalkozási ismeretek oktatásához. A 15. táblázatban látható a kitöltők értékelése alapján az öt legfontosabb kompetencia. Az értékek tekintetében nincs meghatározó eltérés a kompetenciák között. A felállított sorrend alapján a hallgatók a tudás átadásának a képességét sorolták az első helyre. Fontosnak ítélték meg továbbá a jó kommunikációs képességet, a mások motiválásának képességét, a problémamegoldó és a kapcsolatteremtő készséget. A legkevésbé fontosnak az empátiát tartották.

15. táblázat: A legfontosabb oktatói kompetenciák a hallgatók szerint

Sorrend	Kompetenciák	Átlagos érték	Módusz
1.	Tudás átadás	3,840	4
2.	Jó kommunikációs készség	3,765	4
3.	Mások motiválása	3,720	4
4.	Problémamegoldó készség	3,700	4
5.	Kapcsolatteremtő készség	3,615	4

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 17. kérdés

A kérdőívben felsorolt kompetenciák alapján öt faktor került meghatározásra, amelyet a 16. táblázat szemléltet. Az első faktor a vállalkozói kompetenciák faktora, amely magában foglalja a kreativitást, az analitikus gondolkodásmódot, a problémamegoldó készséget, a motiváltságot és a kapcsolatteremtő készséget, amely készségek a vállalkozók számára is kiemelt jelentőséggel bírnak. A második faktorhoz tartozik a figyelmesség és az empátia, így ez az érzelmi intelligencia nevet kapta. A harmadik faktor a nyitottság, ami magában foglalja az alkalmazkodóképességet, a stressztűrő képességet és a nyitottságot a változásokra. A

vezetői kompetenciák a negyedik komponens, amelyhez tartozik a jó kommunikációs készség, illetve mások motiválásának képessége. Az ötödik faktor az oktató kompetenciák nevet kapta, a tudás átadásának képességét és a kritikai szemléletet tartalmazza.

16. táblázat: Az oktatói kompetenciák faktoranalízise

	Komponens				
	Vállalkozói kompetenciák	Érzelmi intelligencia	Nyitottság	Vezetői kompetenciák	Oktatói kompetenciák
Kreativitás	,738				
Analitikus gondolkodásmód	,722				
Problémamegoldó készség	,667				
Motiváltság	,636				
Kapcsolatteremtő készség	,545				
Figyelmesség		,821			
Empátia		,797			
Alkalmazkodóképesség, rugalmasság			,796		
Stressztűrő képesség			,574		
Nyitottság a változásra			,541		
Mások motiválása				,784	
Jó kommunikációs készség				,771	
Tudás átadás					,798
Kritikai szemlélet					,455

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 17. kérdés

Ha a faktorokat figyelembe véve újrazvizsgáljuk a 15. táblázatot, látható, hogy a hallgatók legfontosabbnak egy oktatói kompetenciát tartottak, a második és harmadik helyre vezetői kompetenciákat soroltak, majd pedig vállalkozói kompetenciákat. Az utolsó helyre sorolt empátia azt mutatja, hogy ebben az esetben a válaszadók számára nem kiemelten fontos az érzelmi intelligencia megléte.

A 17. táblázat adataiból látszik, hogy ebben az esetben is meglehetősen magas lett a KMO teszt eredménye (0,759), továbbá a szignifikancia-szint nulla, így a változók alkalmasak a faktorelemzés elvégzésére.

17. táblázat: Az oktatói kompetenciák - KMO és Bartlett teszt eredménye

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,759
Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	581,665
df	91
Sig.	,000

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 17. kérdés

A 18. táblázat mutatja, hogy az öt komponens a teljes varianciát 61,116 százalékban magyarázza, melyből az első komponens 18,634, a második 11,838 a harmadik 10,629, a negyedik 10,533, az ötödik pedig 9,482 százalékot jelent.

18. táblázat: Az oktatói kompetenciák teljes variancia magyarázata

Komponens	Rotálás utáni értékek		
	Összesen	Variancia %	Kumulált %
Vállalkozói kompetenciák	2,609	18,634	18,634
Érzelmi intelligencia	1,657	11,838	30,472
Nyitottság	1,488	10,629	41,102
Vezetői kompetenciák	1,475	10,533	51,634
Oktatói kompetenciák	1,327	9,482	61,116

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 17. kérdés

5.4.3. Oktatói motiváció vállalkozás indításához

Céлом volt az is, hogy felmérjem azt, hogy az oktatók jelenleg milyen mértékben motiválják a válaszadó hallgatókat arra, hogy önálló vállalkozást indítsanak. Attitűdállítást használtam a kérdés megvizsgálásához, amely így hangzott: „Az egyetemi tanulmányaim során megismertem olyan oktatókat, akik motiváltak arra, hogy egy önálló vállalkozást indítsak.” A válaszadók négyes skálán választhatták ki, hogy mennyire értenek egyet az állítással. Az egyes az „egyáltalán nem értek egyet”, a négyes pedig a „teljes mértékben egyetértek” jelentést képviselte. A 19. táblázat mutatja az eredményt, amelyből kiderül, hogy válaszadók 40 százaléka egyáltalán nem ért egyet azzal az állítással, hogy az egyetemi tanulmányai során megismert olyan oktatókat, akik motiválták volna arra, hogy vállalkozóvá váljon. Összesen 68,5 százalék volt az, aki a nem felé hajlott, és ezzel szemben csak 8 százalék értett egyet teljes mértékben az állítással.

19. táblázat: Oktatói motiváció vállalkozás indításához

	Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Egyáltalán nem értek egyet	80	40,0	40,0
2,00	57	28,5	68,5
3,00	47	23,5	92,0
Teljes mértékben egyetértek	16	8,0	100,0
Összesen	200	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 18. kérdés

5.5. EGYETEMI TANULMÁNYOK HATÁSA

Az egyetemi tanulmányok nagy hatással vannak a vállalkozással kapcsolatos attitűdre, illetve az ehhez kapcsolatos ismeretek elsajátítására is, az ezzel kapcsolatos változók kerülnek vizsgálatra ebben a részben.

A tanult tudományterület és a vállalkozásindítással kapcsolatos gyakorlati ismeretek közötti összefüggés szignifikáns, a Phi értéke 0,366, tehát közepes erősségű kapcsolatról beszélhetünk a két változó között. A 20. táblázat mutatja, hogy pontosan hogyan is

befolyásolja a tanult tudományterület az elsajátított vállalkozásindítással kapcsolatos gyakorlati ismereteket.

20. táblázat: A tudományterület és a vállalkozásindítással kapcsolatos gyakorlati ismeretek közötti összefüggés

		Mennyire ért ön egyet az alábbi állításokkal? Az egyetemi tanulmányaim fejlesztették a vállalkozásindítással kapcsolatos gyakorlati ismereteimet.				Összesen
		egyáltalán nem értek egyet	2,00	3,00	teljes mértékben egyetértek	
Közgazdasági	Hallgatók száma	17 21,8%	19 24,4%	31 39,7%	11 14,1%	78 100,0%
Műszaki	Hallgatók száma	45 44,1%	36 35,3%	16 15,7%	5 4,9%	102 100,0%
Egészségügyi	Hallgatók száma	6 40,0%	5 33,3%	4 26,7%	0 0,0%	15 100,0%
Állam- és jogtudományi	Hallgatók száma	3 60,0%	2 40,0%	0 0,0%	0 0,0%	5 100,0%
Összesen	Hallgatók száma	71 35,5%	62 31,0%	51 25,5%	16 8,0%	200 100,0%

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 4. és 18. kérdés

Megfigyelhető, hogy a közgazdasági területen tanulók azok, akik a legnagyobb arányban gondolják úgy, hogy az egyetemi tanulmányaik teljes mértékben fejlesztették a vállalkozásindítással kapcsolatos gyakorlati ismereteiket. Az egészségügyi és az állam- és jogtudományi karon tanulók közül senki sem gondolta így, a műszaki területen tanuló válaszadóknak is csupán a 4,9 százaléka.

5.5.1. Egyetemi tanulmányok hatása a motivációra és a szemléletmódra

Az egyetemi tanulmányoknak nemcsak abban lehet szerepük, hogy konkrét vállalkozói ismereteket adnak, hanem abban is, hogy ezzel kapcsolatos motivációt biztosítanak, illetve olyan szemléletmódot alakítanak ki, hogy a lehetőségeket könnyebben felismerik a hallgatók.

A 21. táblázatban első sorában látható, hogy a válaszadók 41 százaléka egyáltalán nem ért egyet azzal, hogy az egyetemi tanulmányai motiválták arra, hogy önálló vállalkozást indítson, és csak 8 százalék gondolja azt, hogy az egyetem teljes mértékben motiválta saját vállalkozás indítására. Összességében 76,5 százalék az, aki úgy gondolta, hogy nem motiválta őt az egyetemi oktatás ebben.

21. táblázat: Egyetemi tanulmányok hatása a motivációra és a szemléletmódra

		Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Az egyetemi tanulmányaim motiváltak arra, hogy egy önálló vállalkozást indítsak.	egyáltalán nem értek egyet	82	41,0	41,0
	2,00	71	35,5	76,5
	3,00	31	15,5	92,0
	teljes mértékben egyetértek	16	8,0	100,0
	Összesen	200	100,0	
Az egyetemi tanulmányaim elősegítették a vállalkozásindításhoz szükséges tevékenységek megértését.	egyáltalán nem értek egyet	65	32,5	32,5
	2,00	56	28,0	60,5
	3,00	58	29,0	89,5
	teljes mértékben egyetértek	21	10,5	100,0
	Összesen	200	100,0	
Az egyetemi tanulmányaim segítettek abban, hogy könnyebben felismerjem a lehetőségeket	egyáltalán nem értek egyet	35	17,5	17,5
	2,00	72	36,0	53,5
	3,00	70	35,0	88,5
	teljes mértékben egyetértek	23	11,5	100,0
	Összesen	200	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 18. kérdés

Megvizsgáltam azt is, hogy a válaszadók hogyan látják, az egyetem elősegítette-e azt, hogy jobban megértsék a vállalkozásindításhoz szükséges tevékenységeket. Az eredmény azt mutatja, hogy 32,5 százalék az, aki egyáltalán nem érzi így, és összesen 60,5 százalék, aki inkább nem értett egyet. Azzal pedig, hogy az egyetem elősegítette ezt a tudást 10,5 százalék értett egyet.

A szemléletmódra, azaz a lehetőségek felismerésére vonatkozó attitűdállítást bírt a legnagyobb támogatottsággal, ezzel a válaszadók 11,5 százaléka teljes mértékben egyetért, és összesen 46,5 százalék az, aki inkább egyetértett.

5.5.2. Egyetemi tanulmányok hatása a vállalkozási ismeretekre

A 22. táblázatban látható annak az eredménye, hogy a hallgatók mit gondolnak, az egyetemi tanulmányaik során sikerült-e kellő ismeretet szerezniük egy önálló vállalkozás indításához.

Látható, hogy a kötelező tárgyak esetében a kitöltőknek több, mint a fele, 50,5 százalék egyáltalán nem ért egyet azzal, hogy a kötelező tárgyak elegendő tudást adnának egy önálló vállalkozás elindításához, illetve összességében 80 százalék azok aránya, akik nem értenek egyet ezzel az állítással. A plusz programokra nézve ez az arány sokat javul, ebben az esetben 34 százalék nem ért egyáltalán egyet, de még így is 32,5 százalék az aki inkább nem ért egyet az állítással, és csupán 9,5 százalék az, aki teljes mértékben egyetért.

22. táblázat: Egyetemi tanulmányok hatása a vállalkozási ismeretekre

		Gyakoriság	Százalék	Kumulált százalék
Az egyetemi tanulmányaim során a kötelező tárgyak keretében kellő ismeretet szereztem ahhoz, hogy egy önálló vállalkozást indítsak.	egyáltalán nem értek egyet	101	50,5	50,5
	2,00	59	29,5	80,0
	3,00	27	13,5	93,5
	teljes mértékben egyetértek	13	6,5	100,0
	Összesen	200	100,0	
Az egyetemi tanulmányaim során volt lehetőségem részt venni olyan plusz programokon, amelyek segítségével kellő ismeretet szereztem ahhoz, hogy egy önálló vállalkozást indítsak.	egyáltalán nem értek egyet	68	34,0	34,0
	2,00	65	32,5	66,5
	3,00	48	24,0	90,5
	teljes mértékben egyetértek	19	9,5	100,0
	Összesen	200	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés, kérdőív 18. kérdés

6. EREDMÉNYEK ÖSSZEGZÉSE, KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Az előzőekben bemutatott vizsgálatok eredményei alapján értékeltem a korábban megfogalmazott hipotéziseimet.

1. hipotézis: Az egyetemen tanult vállalkozási ismeretek pozitívan befolyásolják a hallgatók vállalkozási hajlandóságát.

A vállalkozás indítást akadályozó tényezők között megtalálható volt számos olyan tényező, amelyek megfelelő vállalkozásoktatással orvosolhatóak. Az egyetemen azonban nem működik vállalkozásoktatás, csak néhány tárgy keretében sajátíthatnak el vállalkozáshoz kötődő ismereteket a hallgatók. Megvizsgáltam a kapcsolatot a hallgatók vállalkozási hajlandósága, és olyan tárgyakon való részvétele között, amelyek során vállalkozási ismereteket sajátítottak el. A két változó között nem találtam szignifikáns kapcsolatot.

A bemutatott eredmények alapján az 1. hipotézis elutasításra került.

2. hipotézis: Az egyetemi oktatás nem készíti fel a hallgatókat egy önálló vállalkozás elindítására.

Az oktatókkal készült mélyinterjúk során három oktató egyet értett abban, hogy az egyetemünk nem készíti fel a hallgatókat egy önálló vállalkozás elindítására, mivel az egyetem alapvetően alkalmazottakat, nem pedig vállalkozókat képez. Egy oktatónak volt csak ezzel ellentétes véleménye.

A hallgatók számára a kérdőívben feltett kérdések közül több is kapcsolódik ehhez a hipotézishez, azonban minden kérdés esetében túlnyomó többségben voltak azok a válaszadók, akik szerint az egyetemi tanulmányaik nem adtak elég ismeretet ahhoz, hogy önálló vállalkozást indítsanak.

A bemutatott eredmények alapján az 2. hipotézis elfogadásra került.

3. hipotézis: A vállalkozásoktatást végző oktatóknak vállalkozásban szerzett gyakorlati tapasztalattal kell rendelkezniük.

A két megkérdezett vállalkozó véleménye szerint a vállalkozásoktatást végző oktatóknak mindenképpen vállalkozásban szerzett tapasztalattal kell rendelkezniük, különben nem hitelesek az ő megítélésük szerint. Ezzel ellentétes eredményt kaptam az oktatók esetében, szerintük nem fontos a vállalkozási tapasztalat.

A válaszadó hallgatók véleménye egyértelműen azt mutatja, hogy számukra fontos, hogy a vállalkozásoktatási kurzust tartó oktató rendelkezzen gyakorlati tapasztalattal, 200 válaszadóból 188 fő ért ezzel egyet.

A bemutatott eredmények alapján az 3. hipotézis elfogadásra került.

Az eredményekből látszik, hogy az egyetem nem rendelkezik jelenleg megfelelő vállalkozásoktatással. A következőkben bemutatom a vállalkozásoktatási kurzus bevezetésére tett javaslatomat.

A vállalkozási hajlandóság növelése érdekében javaslom egy vállalkozásoktatási kurzus bevezetését. A kurzus választható tárgyként történő elfogadtatása bonyolult és hosszadalmas folyamat lenne, így először egy teljesen szabadon választható kurzusként kellene meghirdetni.

Szükség van egy olyan oktatóra, aki az egész folyamatot képes átlátni és összefogni. Nem kell szakértőnek lennie minden érintendő területen, hiszen több oktató bevonásával valósulna meg a kurzus.

A meghirdetésre nagy hangsúlyt kellene fektetni annak érdekében, hogy minden érdeklődőhöz eljusson a kurzus híre. Körülbelül 20 fős maximum létszámot lenne szükséges meghatározni annak érdekében, hogy a hallgatók érezzék, hogy értékes képzésről van szó. A képzésnek próba jelleggel hallgatónként 5 000 Ft-os árat szabnék meg egy félévre. Azért tartom ezt szükségesnek, mert azok a hallgatók, akiket érdekel a téma, ekkora összeget hajlandóak és képesek is kifizetni, továbbá ha pénzt adtak ki érte, komolyabban is fogják venni. Az árért cserébe mindenképpen sort kell keríteni legalább egy jónevű, sikeres vállalkozó meghívására a félév során, amely még inkább motiválná a hallgatókat.

A kérdőívben adott válaszok alapján a hallgatók legnagyobb arányban hetente 2-4 órát lennének hajlandóak vállalkozási ismeretek elsajátítására fordítani, így hetente egy alkalommal egy 2 órás kurzus kerülne megtartásra, a résztvevőkkel előre egyeztetett időpontban.

ÖSSZEFOGLALÁS

A szakirodalmi áttekintésben foglalkoztam a kis- és középvállalkozások helyzetével, a vállalkozási hajlandóság témakörével, illetve annak befolyásoló, akadályozó tényezőivel. A vállalkozásoktatással kapcsolatban megvizsgáltam az egyetem és az oktatók szerepét, továbbá kitértem a család befolyásoló hatására is.

A dolgozatom módszertani hátterét kvalitatív és kvantitatív módszereket alkották. A kvalitatív módszer esetében mélyinterjúkat készítettem oktatókkal és vállalkozókkal. A kvantitatív vizsgálat során a leíró statisztikák mellett a kereszttábla-elemzés és a faktoranalízis alkalmazása valósult meg.

A szakirodalmi feldolgozás alapján az alábbi három hipotézist állítottam fel, és ezek megválaszolására törekedtem:

1. hipotézis: Az egyetemen tanult vállalkozási ismeretek pozitívan befolyásolják a hallgatók vállalkozási hajlandóságát.

2. hipotézis: Az egyetemi oktatás nem készíti fel a hallgatókat egy önálló vállalkozás elindítására.

3. hipotézis: A vállalkozásoktatást végző oktatóknak vállalkozásban szerzett gyakorlati tapasztalattal kell rendelkezniük.

A mélyinterjúk során lehetőségem nyílt sikeres vállalkozókkal találkozni, illetve megismerni az ő gondolataikat a vállalkozásoktatás témakörével kapcsolatban. Mindketten teljes mértékben segítőkészek voltak, és őszintén elmondták a véleményüket a feltett kérdésekkel kapcsolatban. Kritikát fogalmaztak meg az oktatási rendszerrel kapcsolatban, és javaslatokat is tettek, annak hatékonyabbá tétele érdekében. Az oktatókkal készült interjúk során is számos új információval gazdagodtam. Az oktatók közül is volt olyan, aki erősen bírálta az egyetemünkön működő folyamatokat, mindezt természetesen jobbító ötletek birtokában tette.

A kérdőíves felmérésemre kapott válaszokat a korábban említett módszerek alapján vizsgáltam. Leíró statisztikák segítségével mutattam be a mintát jellemző adatokat, valamint kereszttábla elemzés segítségével megvizsgáltam, hogy a változók között található-e kapcsolat. Faktoranalízist hajtottam végre a vállalkozási hajlandóságot akadályozó tényezőkre vonatkozóan, valamint a vállalkozásoktatási kurzus lehetséges elemeire és az oktatói kompetenciákra vonatkozóan is.

A téma kutatása során sok tapasztalatot szereztem, és továbbra is úgy gondolom, hogy érdemes ezzel a témakörrel foglalkozni, hiszen vannak még megválaszolatlan kérdések. A

hallgatók vállalkozási hajlandósága igaz, hogy alacsony, de könnyedén növelhető hatékony vállalkozásoktatás segítségével, mivel az akadályozó tényezők nagy része ennek hiányából ered. Ehhez azonban szükséges, hogy a hallgatók tudjanak a számukra hasznos lehetőségekről, és érdekeltek legyenek abban, hogy ezeken részt vegyenek. Gyakorlatiasabb felsőoktatásra lenne szükség ahhoz, hogy a hallgatók bele merjenek kezdeni egy önálló vállalkozás vezetésébe. A társadalom gondolkodásmódját szükséges alapvetően megváltoztatni a vállalkozásokkal kapcsolatban, azonban ez csak hosszú évek folyamatának lehet az eredménye.

A dolgozat kezdetén kitűzött céljaimat elértem. A jövőben a kutatás kiterjeszthető országos szintre is, illetve a javaslatok megvalósulása esetén vizsgálható az, hogy milyen hatékonysággal működik a bevezetett vállalkozásoktatási kurzus.

IRODALOMJEGYZÉK

KÖNYVEK, SZAKKÖNYVEK, MONOGRÁFIÁK

- Imreh-Tóth Mónika et al. (2012): Vállalkozásoktatás a felsőoktatásban: lehetőségek és remények In: Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság. JATEPress, Szeged, 239-250. o.
- Laki Mihály – Szalai Júlia (2004): Vállalkozók vagy polgárok? : a nagyvállalkozók gazdasági és társadalmi helyzetének ambivalenciái az ezredforduló Magyarországn. Osiris Kiadó, Budapest.
- Malhotra, N. (2002): Marketingkutató, Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Román Zoltán (2002): Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban Helyzetkép és nemzetközi összehasonlítás Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Sajtos László – Mitev Ariel (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv, Alinea Kiadó, Budapest.
- Szirmai Péter (2012): Ifjúság – Vállalkozás – Vállalkozásoktatás, Az Ifjúsági Vállalkozásoktatás Műhely zárókonferenciájának előadásai AULA Kiadó. Budapest.
- Vecsenyi János (1999): Vállalkozási szervezetek és stratégiák. Aula Kiadó, Budapest.
- Vecsenyi János (2003): Vállalkozás Az ötlettől az újrakezdésig. Aula Kiadó, Budapest.
- Young, L. (2014): Enterprise for All - The relevance of enterprise in education Department for Business, Innovation & Skills Prime Minister's Office, 10 Downing Street

FOLYÓIRATOK

- Basu, A., - Virick, M. (2008). Assessing entrepreneurial intentions amongst students: A Comparative Study Innovators Alliance Conference, Dallas, 79-86. o.
- Csapó Krisztián (2010): Vállalkozásoktatás korszerű hazai kísérletei a Budapesti Corvinus Egyetemen, Vállalkozás és Innováció 4. évfolyam, 1. szám 2010. IV. negyedév, 33-51. o.
- Gere Ilona (1996): Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban, Közgazdasági Szemle, XLIII. évf, 1115-1125. o.
- Gupta, A. (1992): The informal education of the Indian entrepreneur. Journal of Small Business and Entrepreneurship, 4, 63-70. o.
- Robichaud, Y. - Cachon, J.-C. - Haq, R. (2010): Motives, Success Factors, and Barriers among Canadian Female Entrepreneurs: The Case of Greater Sudbury, Entrepreneurial Practice Review, 1 (2), 36-64. o.

Szerb László – Márkus Gábor (2007): A felsőoktatási környezet hatása a vállalkozói életpálya választására Közgazdasági szemle, LIV. Évfolyam 248–273. o.

Szerb László – Márkus Gábor (2007): A vállalkozói környezet és vállalkozásoktatás Vezetéstudomány, XXXVIII. Évfolyam 6. szám 29-41. o.

Szerb László – Márkus Gábor (2007): Nemzetközi felmérés az egyetemi hallgatók vállalkozói aktivitásáról: Magyarország 2006. Tanulmány, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Gazdaságpolitikai Kutatások Központja.

INTERNETES FORRÁSOK

Ács J. Zoltán et al. (2005): GEM 2005- Magyarország A vállalkozói aktivitást és a vállalkozást befolyásoló tényezők alakulása Magyarországon az Európai Unió csatlakozás után, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar <http://www.gemconsortium.org/docs/download/516> Letöltve: 2014.10.05.

Bauer Béla (2009): A vállalkozásoktatás és a vállalkozói tanácsadás hatékonysága Oktatókutató és Fejlesztő Intézet <http://www.ofi.hu/en/tudastar/vallalkozasoktatasa> Letöltve: 2014.09.12.

Charney, A. – Libecap, G.D. (2000): Impact of Entrepreneurship Education. Insights. A Kauffman Research Series. Kauffman Center for Entrepreneurial Learning. http://entrepreneurship.eller.arizona.edu/Docs/Evaluation/Impactevaluation_Entrepreneurshipprogram_UA.Pdf Letöltve: 2014.10.05.

Eurobarometer (2010): Entrepreneurship in the EU and Beyond, A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China, Analytical Report http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_283_en.pdf Letöltve: 2014.10.05.

European Commission (2008): Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies, Final Report of the Expert Group http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/entr_highed_en.pdf Letöltve: 2014.10.05.

Global Enterprise Challenge (2014): Why Enterprise Education and Entrepreneurship Education? http://www.oktatas.hu/pub_bin/dload/palyazatok/global_enterprise_challenge2015.pdf Letöltve: 2014.10.05.

Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020 (2013) (Társadalmi egyeztetésre készített tervezet) Budapest. http://2010-2014.kormany.hu/download/1/c2/e0000/KKV_strat_t%C3%A1rsadalmi_egyeztet%C3%A9sre.pdf Letöltve: 2014.09.10.

[A Közösség...] - A Közösség lisszaboni programjának végrehajtása (2006): A vállalkozói készségek előmozdítása az oktatás és a tanulás révén, Brüsszel, 33 végleges.

<http://www.ejam.hu/sites/default/files/kepek/kepek/upload/1-Programok-tananyagok/JAM-tananyagok/5-szakmai-anyagok/Europai-Bizottsagi-kozlemeny.pdf>

Letöltve: 2014.10.05.

Központi Statisztikai Hivatal (2011): A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban, 2011 szeptember, Budapest. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorkkv.pdf>

Letöltve: 2014.10.05.

Lengyel György (2009): Vállalkozói hajlandóság, potenciális vállalkozók és kockázatkerülés.

Tárki Európai Társadalmi Jelentés
http://www.tarki.hu/hu/research/gazdkult/gazdkult_lengyel.pdf Letöltve: 2014.09.05.

Magyar Nemzeti Bank (2012): Elemzés az államháztartásról 2012. május - Kivetítés a költségvetési egyenleg és az államadósság alakulásáról (2012–2026)

<http://www.mnb.hu/Kiadvanyok/elemzes-az-allamhaztartasrol> Letöltve: 2014.09.12.

Magyar Nemzeti Bank (2013): Elemzés az államháztartásról 2013. február - Kivetítés a költségvetési egyenleg és az államadósság alakulásáról (2013-2027)

<http://www.mnb.hu/Kiadvanyok/elemzes-az-allamhaztartasrol> Letöltve: 2014.09.12.

MTI (2011): Sokkoló helyzet: a fiatalok 96 százaléka nem mer vállalkozni

http://www.piacessprofit.hu/kkv_cegblog/sokkolo_helyzet_a_fiatalok_96_szazaleka_nem_mer_vallalkozni/ Letöltve: 2014.10.04.

Oktatási Hivatal (2013): Gondoljuk újra az oktatást!

http://www.oktatas.hu/koznevelo/projektek/tamop318_minosegfejl/projekthirek/tamop318_gondoljuk_ujra_az_oktatast Letöltve: 2014.10.04.

Szabó Antal (2010): Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon Budapesti

Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központ.
http://www.vallalkozastan.hu/data/pagecontent/0/ERENET/kkvhelyzete_szabo.pdf

Letöltve: 2014.09.20.

TÖRVÉNYEK

2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról

MELLÉKLETEK

1. MELLÉKLET: HALLGATÓI KÉRDŐÍV

1. Milyen típusú képzésben vesz Ön részt jelenleg?
 - a. FOKSZ (FSZ)
 - b. BA, BSc, Bachelor
 - c. MA, MSc, Master
 - d. Egységes / osztatlan képzés
 - e. PhD / doktori tanulmányok
2. Jelenleg felsőfokú tanulmányai hányadik szemeszterében jár?
3. Milyen munkarend szerint tanul jelenlegi szakján?
 - a. Nappali
 - b. Levelező
 - c. Távoktatás
4. Milyen tudományterületen tanul?
 - a. Közgazdasági
 - b. Műszaki
 - c. Egészségügyi
 - d. Állam-és Jogtudományi
 - e. Zeneművészeti
5. Gondolkozott-e már Ön azon, hogy önálló vállalkozásba kezd?
 - a. Nem gondolkoztam még soha
 - b. Néha eszembe jutott
 - c. Gondolkoztam rajta viszonylag konkrétan
 - d. A jövőben komolyan szándékozom egy önálló vállalkozást indítani
 - e. Már megkezdtem az alapítás előkészítését
 - f. Már alapítottam önálló vállalkozást
6. Akadályoznák Önt egy vállalkozás megalapításában a következő tényezők? (1 – egyáltalán nem akadályozna, 4 – teljes mértékben akadályozna)

a. Jó üzleti ötlet hiánya	1	2	3	4
b. Hiányzó üzleti partner	1	2	3	4
c. Szükséges kompetenciák hiánya	1	2	3	4
d. Bátorság hiánya	1	2	3	4
e. Rendelkezésre álló idő hiánya	1	2	3	4

- | | | | | |
|--|---|---|---|---|
| f. Ügyfélkapcsolatok hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 |
| g. Hiányzó tőke | 1 | 2 | 3 | 4 |
| h. Szükséges technikai ismeretek/know-how hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 |
| i. Pénzügyi kockázat | 1 | 2 | 3 | 4 |
| j. Alacsony profitból való félelem | 1 | 2 | 3 | 4 |
| k. Családi és baráti támogatás hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 |
| l. Politikai környezet, jogi szabályozások | 1 | 2 | 3 | 4 |
| m. Általános kedvezőtlen gazdasági környezet | 1 | 2 | 3 | 4 |
7. Kérem, soroljon fel olyan lehetőségeket, amelyek a hallgatók vállalkozóvá válását segítik az egyetemen!
8. Volt/Van Önnek olyan kötelező vagy választható tárgya, amely során vállalkozási ismereteket sajátított el?
- Igen
 - Nem
9. Ha volt/van, akkor hasznosnak tartotta/tartja?
- Nem hasznos
 - Inkább nem hasznos
 - Inkább hasznos
 - Hasznos
10. Részt venne-e Ön egy olyan képzésen, amely során háttérismereteket szerezhethet egy önálló vállalkozás elindításához?
- Igen
 - Nem
11. Ha nem venne részt, mi lenne az oka? (Több lehetőséget is választhat)
- Időhiány
 - Felesleges tudást adna
 - Nem adna használható tudást
 - Nem érdekel a vállalkozásalapítás
 - Nem hitelek az oktatók
 - Egyéb:
12. Az alábbi vállalkozásoktatáshoz kapcsolódó programlehetőségek közül melyeken venne részt szívesen?
- Találkozás sikeres vállalkozókkal

- b. Oktatói előadás vállalkozási ismeretekkel kapcsolatban
- c. Vállalkozás vezetés szimulációval
- d. Saját vállalkozási ötlet kidolgozása mentor segítségével
- e. Találkozás befektetőkkel
- f. Képzések (üzleti terv készítés, prezentációs technikák)
- g. Egyiken sem
- h. Egyéb

13. Az alábbi programlehetőségek közül melyiket mennyire tartaná a hasznosnak? (1- egyáltalán nem fontos, 4 – teljes mértékben fontos)

- | | |
|---|---------|
| a. Találkozás sikeres vállalkozókkal | 1 2 3 4 |
| b. Oktatói előadás vállalkozási ismeretekkel kapcsolatban | 1 2 3 4 |
| c. Vállalkozás vezetés szimulációval | 1 2 3 4 |
| d. Saját vállalkozási ötlet kidolgozása mentor segítségével | 1 2 3 4 |
| e. Találkozás befektetőkkel | 1 2 3 4 |
| f. Képzések (üzleti terv készítés, prezentációs technikák) | 1 2 3 4 |

14. Mennyit lenne hajlandó fizetni havonta egy olyan képzésért, amely során háttérismereteket szerezhetsz egy önálló vállalkozás elindításához?

- a. Nem fizetnék érte
- b. Kevesebb, mint 5 000 Ft-ot
- c. 5 000 és 10 000 Ft között
- d. 10 001 és 20 000 Ft között
- e. Több, mint 20 000 Ft-ot

15. Hány órát szánna hetente a kötelező tárgyait felül a vállalkozási ismereteinek fejlesztésére?

16. Mit vár/várna el egy olyan oktatótól, aki vállalkozási ismereteket oktat?

- a. Gyakorlati tapasztalattal rendelkezzen
- b. Sikeres vállalkozói múlttal rendelkezzen
- c. Kutatási tevékenységet folytasson a témában
- d. A hallgatók számára mentori szerepet töltsön be
- e. Gyakorlati példákkal szemléltesse a tanultakat
- f. Oktatáshoz szükséges kompetenciákkal rendelkezzen
- g. Egyéb:

17. (1- egyáltalán nem fontos, 4 – teljes mértékben fontos)

- | | |
|--------------------------------------|---------|
| a. Alkalmazkodóképesség, rugalmasság | 1 2 3 4 |
| b. Tudás átadás | 1 2 3 4 |
| c. Nyitottság a változásra | 1 2 3 4 |
| d. Kritikai szemlélet | 1 2 3 4 |
| e. Figyelmesség | 1 2 3 4 |
| f. Kapcsolatteremtő készség | 1 2 3 4 |
| g. Analitikus gondolkodásmód | 1 2 3 4 |
| h. Kreativitás | 1 2 3 4 |
| i. Problémamegoldó készség | 1 2 3 4 |
| j. Empátia | 1 2 3 4 |
| k. Jó kommunikációs készség | 1 2 3 4 |
| l. Motiváltság | 1 2 3 4 |
| m. Mások motiválása | 1 2 3 4 |
| n. Stressztűrő képesség | 1 2 3 4 |

18. Mennyire ért ön egyet az alábbi állításokkal? (1 – egyáltalán nem értek egyet, 4 – teljes mértékben egyetértek) Az egyetemi tanulmányaim...

- | | |
|--|---------|
| a. ...fejlesztették a vállalkozásindítással kapcsolatos gyakorlati ismereteimet. | 1 2 3 4 |
| b. ...motiváltak arra, hogy egy önálló vállalkozást indítsak. | 1 2 3 4 |
| c. ...elősegítették a vállalkozásindításhoz szükséges tevékenységek megértését. | 1 2 3 4 |
| d. ...segítettek abban, hogy könnyebben felismerjem a lehetőségeket. | 1 2 3 4 |
| e. ... során megismertem olyan oktatókat, akik motiváltak arra, hogy egy önálló vállalkozást indítsak. | 1 2 3 4 |
| f. ...során a kötelező tárgyak keretében kellő ismeretet szereztem ahhoz, hogy egy önálló vállalkozást indítsak. | 1 2 3 4 |
| g. ...során volt lehetőségem részt venni olyan plusz programokon, amelyek segítségével kellő ismeretet szereztem ahhoz, hogy egy önálló vállalkozást indítsak. | |

1 2 3 4

19. Az Ön neme:

- a. Férfi
- b. Nő

20. Az Ön születési éve:

21. Milyen típusú településen lakik?

- a. Falu
- b. Város
- c. Megyeszékhely
- d. Főváros

2. MELLÉKLET: VÁLLALKOZÓI MÉLYINTERJÚ SZÖVEGKÖNYVEK

1. vállalkozói mélyinterjú

1. Kérem, mutatkozzon be!

Kovács Péter vagyok, a Funkció Kft. egyik tulajdonosa. Ez egy családi vállalkozás. 1991-ben alakult a korlátolt felelősségű társaság, de 1989 óta vagyunk vállalkozók. Közös szülőkkel indítottuk a vállalkozást, nem örököltük. Hitelből kezdtük, akkor közel 30 százalékos volt a kamat.

2. Kérem, mutassa be a vállalkozását!

Funkció Kft. három fő tevékenységi területtel foglalkozik. Az első a húsfeldolgozás és -értékesítés, Darnó Hús márkanéven hozzuk forgalomba a termékeinket.

A második a mixeres betonszállítás és betonkupálás, a harmadik pedig az ingatlan kereskedelem, forgalmazás és bérbe adás. A hangsúlyos rész a húsfeldolgozás és -értékesítés. A többi tevékenység korábban volt, 1989 óta van meg a betonos üzletágunk, 1995-ben indult a Darnó Húsüzem, ezt egy barátommal közösen indítottuk, aki az ország legismertebb péke, úgy hívják, hogy Tóth Péter. Több közös vállalkozásunk volt, aztán 1998-ban vagy 1999-ben elosztzkodtuk, ugyanolyan barátságban, ahogy összeraktuk a tudásunkat és a lehetőségünket pár évvel azelőtt. Most is vannak közös ügyleteink, közös projektjeink, de mindenki építi a saját vállalkozását. Amiatt döntöttünk úgy, hogy el kell osztzkodnunk, mert mindkettőnknek három gyereke van, és gondoltuk, hogy akkor még könnyebben elosztjuk azt a vagyont, mint hogy majd a gyerekeinknek kelljen osztzkodnia. Két-három évvel ezelőtt úgy érték össze a szálak, hogy a Lipóti Pékség egy szép nagy franchise hálózatot alakított ki, és azokban az üzletekben, amelyek Tóth Pétert idézve megérdemlik, hogy Darnó húst tartsanak, olyan alapterületű üzletek voltak, és átalakították úgy az üzleteiket, hogy hentesáru forgalmazásra is alkalmas legyen, azoknak szállítunk, ezáltal ők kisebb területen, nagyobb árréstömeget tudnak realizálni. Még a Cserpes Sajtműhely termékei találhatóak meg, és még egy-két olyan hazai termelőé, akik jó minőséget garantálnak.

A cégről még annyit szeretnék elmondani, hogy most már nem aktívan veszek részt a cég irányításában, hanem azt már egy team végzi helyettünk, inkább a tulajdonosi szék kényelmében töltök több időt az utóbbi időben.

3. Mikor döntötte el, hogy vállalkozó szeretne lenni? Mi volt a döntés oka?

Nem döntöttem el, az élet hozta. Eredetileg erdész vagyok, nagyon szép szakma az erdészet. Hét évig dolgoztam erdészként, és csak úgy jöttek a lehetőségek. Ha az ember nyitott szemmel, nyitott füllel jár a világban, akkor meglátja a lehetőségeket, amelyek szembe köszönnek. Az első vállalkozásunk nekünk erdészethez, fakitermeléshez kapcsolódó volt, aztán egy fafeldolgozó üzemet hoztunk létre, ahol ketten az öcsémrel voltunk a fűrészese, kétkezi munkát végeztünk, aztán elindult a betonos üzletág, ott mi voltunk a sofőrök a betonmixeren. A szerencse úgy találja meg az embert, hogy a lehetőséget is mellé teszi. Én úgy definiáltam a szerencsét, hogy a lehetőségek és felkészültség találkozása. A húszem is teljesen véletlenül jött, Tóth Péter ötlete volt, én akkor még nem tudtam megkülönböztetni a karajt a tarjától, bevallom. Azóta elvégeztem a szakmunkás iskolát, a mesterképzést is és most már tudom, hogy mi a karaj és a tarja között a különbség.

4. Milyen problémákkal nézett szembe eleinte, amire nem volt felkészülve?

Problémáim sosem voltak, csak megoldandó feladatok és kihívások. Azt gondolom, hogy most már úgy vállalkozást indítani, ahogy akkor mi indítottuk nem lehet, ugyanis a „vállalkozósi” is egy szakma, meg kell tanulni. Már kevés az, ha valaki a szakmájában jó szakember, ezer és ezer egyéb tudományágból összeszövődő terület ez. A vállalati jogot, a könyvelést, az emberekkel való bánásmódot, ami szerintem a legfontosabb, mert minden vállalkozást az emberek működtetnek és nem a technikai szoftver és hardver a fontos. Természetesen egy bizonyos nagyság, méret, létszám felett, elengedhetetlen, hogy valaki képezze magát. Sok képzésben rájöttünk, hogy mi vagyunk a fejlődés gátjai, ez egy nagy felismerés volt, nem volt fájdalommentes. Amikor először mondtam édesapámnak, hogy én már nem akarom magam tovább képezni, mert nem én akarok lenni a vállalkozás, nem ezért alapítottuk, hanem azért, hogy a vállalkozás legyen értünk. Ezért kerestünk egy ügyvezető igazgatót, aki majd az ügyeket viszi. Először ez egy megoldhatatlan kihívásnak tűnt, hiszen azt a vállalkozást, amit mi húsz évig építettünk, azt hogy adhatjuk át egy olyan embernek, aki nem tud úgymond semmit róla. Nem is az volt a cél, hogy olyan embert keressek, aki jobban tudja a dolgokat, mint én. Húsz év tapasztalatát nem lehet egyik napról a másikra átadni, olyan embert kerestem, aki hajlandó és képes is tanulni, és találtam. 102 jelentkező közül választottunk, egy hölgy lett a befutó. Teljesen objektív pontozási rendszert építettünk fel, hogy nekünk mik az elsődleges, másodlagos, harmadlagos szempontok egy ügyvezető kiválasztásánál. Egy fejedelm céget

alkalmaztunk ennek a projektnek a lebonyolításához. Én azt gondolom érdemes mindig profikkal dolgozni, erre is van saját definícióm.

Mi különbözteti meg a profit az amatőrtől?

Ha jól mennek a dolgok, akkor azt az amatőr is meg tudja csinálni zökkenőmentesen a feladatát. A profi előnye akkor jön elő, amikor megoldhatatlannak tűnő feladatok jönnek, és ő azt is meg tudja oldani. Az amatőr ilyenkor elkezd dadogni és legtöbbször hibás döntéseket hoz., ami akár a cég életébe is kerülhet. Mindig szerettem olyanokkal dolgozni, akiknek a hozzáállása a feladatok megoldásához professzionális.

5. Tanulmányai során motiválta Önt valaki vagy valami arra, hogy vállalkozóvá váljon?

Egy célkitűzésem volt, ami motivált. Az emberek mindig várnak valamire, várnak arra, hogy férjhez menjenek, és akkor majd megváltozik az életük, várnak arra, hogy majd harminc évesek lesznek és akkor felépítik a házukat, várnak arra, hogy majd nyugdíjasok lesznek és megvalósítják az álmaikat. Nem fogják megvalósítani az álmaikat nyugdíjas korukban, mert akkor elköltik azt a pénzt az egészségükre, amit felhalmoztak, miközben tönkretették az egészségüket, hogy eljussanak abba az állapotba. Én kitűztem magamnak, hogy „negyvenegynéhány” éves koromra el szeretnék menni nyugdíjba. A célom az volt, hogy addigra egy olyan vállalkozást hozzak létre, ami passzív jövedelmet biztosít a családomnak, nemcsak nekem. Három gyermekem van, akik semmit nem kapnak ingyen, meg kell dolgozniuk érte, de meg is dolgoznak érte. Pár évet csúsztam a nyugdíjba menetellel, 44 éves koromra értem meg azt, hogy felállhassak jelképesen a húsdaráló mellől – hogy húszüzemi hasonlaltal éljek – és akkor tudtam átadni a céget. Csak azokkal a dolgokkal foglalkozom most már, amik tényleg érdekelnek és szeretek, a napi operatívot pedig megoldja helyettem más. Vigyázó szememet azért a húszüzemen tartom. Naponta látom a számokat, amik bármikor hozzáférhetőek számomra, és úgy részt veszek a cég életében, egy héten egyszer kedden délelőtt vezetői értekezletet tartunk, ahol minden terület képviselője beszámol. Ha megkérdeznek, elmondom a véleményem, ha nem kérdeznek meg akkor is elmondom a véleményem. A tulajdonosnak célalkotónak kell lennie, és meg kell mondania, hogy hova akarunk eljutni és mikorra. A hogyan az ügyvezető igazgató majd megoldja. Most itt tartunk, a tulajdonos utódlás kérdése még nem merült fel. A gyerekeimet nem terelem erőszakkal a vállalkozói pályára, bár véleményem szerint nekik annyiban könnyebb, hogy van kit megkérdezni, és akkor én lehet, hogy tudok jó választ mondani, lehet, hogy nem. Viszont sokkal pörgősebb lett az élet, egyre

gyorsul, így nem lesz könnyű dolguk nekik sem. Vizionáltam nekik, hogy ahova én 44 éves koromra eljutottam, szeretném ha ők tíz évvel korábban eljutnának. Minden egyetemi év mellett egy szakmát meg kell tanulniuk, és ezt meg is tanulták. Az első kettőt én határoztam meg, ez a hivatásos gépjárművezető, nemzetközi árufuvarozó, második a hentes és mészáros szakma, és kiváló eredménnyel megcsinálták. Hétfévente rájuk van bízva a húsüzem, kiválóan teljesítenek. Természetesen nem ingyen dolgoznak. Nyelvet kötelező tanulniuk, külföldi tanulmányaikat is támogatom. Ha lesz kedvük, beállhatnak a családi vállalkozásba, de bárhol máshol is elhelyezkedhetnek, mert úgy gondolom jó alapokat kaptak, így bármelyik vállalkozás jól járhat velük. De én úgy gondolom, hogy ezt fogják tovább folytatni.

6. Ön szerint mik azok a vállalkozással kapcsolatos tudáselemek, amelyeket érdemes lenne oktatni az egyetemen?

Egyik fiam volt most egy hetes képzésen, ahol egy virtuális vállalkozást kellett felépíteni, és végigvinni. Különböző akadályokat gördítettek az oktatók a vállalkozás sikeressége elé. Tanácsot is kért néha ezzel kapcsolatban. Nagyon tetszett is nekik. Én azt gondolom, hogy a legeslegfontosabb, amit meg kell tanulni az az emberekkel való bánásmód. A könyvvitelt, számvitelt mind meg lehet tanulni könyvből. Az emberek kezelése, az emberekkel való bánásmód, a személyiségtípusok megismerése, a motiválás lehetőségeinek elsajátítása. A Pareto elvet érdemes alkalmazni, mert minden vállalkozásban működik is.

7. Ön szerint mi lenne ezek oktatásának a legjobb módja?

Nagyon jó képzések vannak Magyarországon, amik nem a felsőoktatás keretén belül vannak, gyermekeim pár ilyen képzésen már részt vettek. Nagyon hatékonyan oktatják azok a szakemberek, akik ezzel foglalkoznak. A gyakorlati életből oda került szakemberekről van szó, akik pár sikeres vállalkozást már felépítettek, és olyan státuszban vannak, mint én, hogy van szabadidejük és szívesen átadják azt a tudást, ami rendelkezésükre áll. Holnap is lesz a Lurdy Házban egy egész napos tréning, és pont a Cserpes Istvánval fogunk a stratégiai együttműködésről közös előadást tartani. Ezeket érdemes látogatni, ezek nem olcsók, de olcsó húsnak híg a leve. Nem baj, ha fáj egy kicsit a tandíj, akkor legalább jobban értékelik azt a tudást ami megszerezhetnek.

8. Ön szerint mennyi időt kellene szánnia hetente egy hallgatónak arra, hogy vállalkozással kapcsolatos ismereteket sajátítson el, amennyiben komoly vállalkozói szándékkal rendelkezik?

Heti óraszámot nehéz lenne mondani, de én úgy gondolom, hogy négy szemeszterre mindenképp szükség lenne, ezalatt szigorúan kimenni vállalatvezetőkhez, vállalkozókhoz és beszélgetni velük. Nálunk a nyári szünet egy része úgy telik el, hogy megyünk vállalatvezetőkhez, olyanokhoz is, akik a saját vállalatukat irányítják és olyanokhoz is, akik „csak” alkalmazottak egy vezérigazgatói székben. Személyes ismeretségi körömből adódóan számukra ez hatalmas előny. A találkozókön elmeséltetem velük, hogy hogyan jutottak el idáig, mik azok a készségek, amiket kihasználva eljuthatnak egy vezérigazgatói székbe, vagy egy sikeres vállalkozás vezetői székébe, azért, hogy a gyerekeim így ne csak a saját példánkat lássák, hanem lássák, hogy mások hogyan oldották meg. Az emberek szívesen beszélnek a sikereikről, és szívesen át is adják a tudást, ha érdeklődő fülekre talál az. Kötelessége is az embernek átadni a tudását, mert a siker sosem csak saját siker, hanem egy csapaté.

9. Ön szerint milyen az az oktató, aki alkalmas arra, hogy hiteles és használható tudást adjon át a hallgatóknak a vállalkozásoktatás területén?

Én azt gondolom, hogy csak a sikeres vállalkozók, hiszen ők azok, akik hitelesek. Amíg egy milliárdos üzletet valaki összekalapál az nem két év, hanem két évtized akár. Hitelesebb ez egy hallgató szemében is. Természetesen ezzel nem kisebbitve a katedrán oktató professzorok érdemeit, de ők nem oldottak meg olyan kérdéseket, mint amikor az öt fős csapatból három megüzeni reggel, hogy nem tud bejönni, mert influenzás lett. A kiszállítást és a termelést így is teljesíteni kell, nincs kifogás.

10. Ön szerint milyen képességekkel, készségekkel kell, hogy rendelkezzen az az oktató, aki részt vesz a vállalkozói ismeretek oktatásában?

A retorikai képességek kellenek, bármennyi is jó valaki szakmájában, azt át is kell adni. Bár azok a vállalkozók, akik felépítettek egy ilyen vállalkozást, azok kell, hogy rendelkezzenek ilyen képességekkel. Nem is tudtak volna olyan eredményeket elérni, ha nem lenne megfelelő készségük mondjuk egy tárgyalás lebonyolításához, ahol elég sokszor veszett helyzetből kell megfordítani a helyzetet. Egészen addig, amíg el nem éri valaki, hogy vele szeretnének már tárgyalni. Fontos mérföldkő, mikor átbillen a mérleg nyelve.

11. Ön szerint hasznos lehet egy olyan hallgató számára a vállalkozási ismeretek oktatása, aki nem szeretne önálló vállalkozást indítani?

Feltétlenül, mert az életben bárkivel is kerül szembe az ember, mindenkinek tudni kell átülni a másik székébe, és ezáltal egy új nézőpontot ismerhet meg.

12. Nyitott lenne Ön arra, hogy egy vállalkozásoktatási kurzuson belül vagy akár azon kívül előadást tartson arról, hogy hogyan lett sikeres vállalkozó?

Természetesen. Ha felkérnek, szívesen eleget teszek ennek.

13. Milyen tanácsot adna azoknak a hallgatóknak, akik szeretnének vállalkozni, azonban még hezitálnak?

Fogalmazza meg mi a célja, ha ezt a célt tisztán meg tudja fogalmazni, akkor a hozzá vezető utat is könnyebben megtalálja. Ha a céljához a vállalkozói lét vezet, akkor érdemes elgondolkodnia, ha alkalmazotti szektorban akar elhelyezkedni, akkor nem biztos, hogy ezt az utat kell erőltetnie. A vállalkozói lét is egy tanulható szakma. Ha valaki rászületett, és a tehetség és a szorgalom párosul, akkor azokból lehetnek világbajnokok.

2. vállalkozói mélyinterjú

1. Kérem, mutassa be a vállalkozását!

A vállalkozás pályázati projektmenedzsmenttel foglalkozik, és ezenkívül vállalkozásoknak nyújt tanácsadást. 2011-ben alakult, azóta mikrovállalkozásként minden évben nyereségesen működik. A tevékenység nem innovatív, de nagyon precíz munkavégzést igényel.

2. Mikor döntötte el, hogy vállalkozó szeretne lenni? Mi volt a döntés oka?

Az egyetemi éveim alatt már szakkollégiumi tagságomnak köszönhetően sok sikeres vállalkozás vezetőjével találkozhattam, amelyek nagy befolyással voltak a pályaválasztásomra. Egyetemi tanulmányaim után rövid ideig alkalmazottként dolgoztam, utána vágtam bele a saját vállalkozás alapításába, mert a vállalkozói lét jobban vonzott, főleg a kötetlen munkaidő, és az, hogy a magam ura lehetek, továbbá értékes kapcsolatokra lehet így szert tenni. Természetesen a magasabb jövedelem is motivált.

3. Jelenlegi vállalkozása előtt voltak más próbálkozásai is?

Nem volt, voltak terveim, de azok nem valósultak meg.

4. Milyen problémákkal nézett szembe eleinte, amire nem volt felkészülve?

A vállalkozás alapításának gyakorlati menete nem teljes mértékben volt az iskolában elsajátítható, ezért ez kezdetben némi utánajárást igényel. A buktatókkal főként csak a gyakorlatban lehet szembesülni. Ennek ellenére a vállalkozás alapítása bonyodalmak nélkül megtörténhetett. A vállalkozás adminisztrációs kötelezettségei a könyvelő

nélkül problémát okozott volna, ugyanis a pénzügyi végzettségem ellenére az oktatás egyáltalán nem volt gyakorlatias. Egy számlát sem láttunk az öt év alatt.

5. Tanulmányai során motiválta Önt valaki vagy valami arra, hogy vállalkozóvá váljon?

A tanulmányaim alatt gyakornokként dolgoztam egy tanácsadó cégnél, az akkori főnököm motivált, és ez a vállalkozó válásomat nagyban elősegítette. A későbbiekben segítséget is kaptam több alkalommal, és a partneri viszony azóta is megmaradt. Konkrétan a tanulmányaim során a különböző előadások és a szakkollégium szélesítették a látókörömet, de ezek kevésbé motiváltak.

6. Ön szerint mik azok a vállalkozással kapcsolatos tudáselemek, amelyeket érdemes lenne oktatni az egyetemen?

A vállalkozás mindennapi működtetéséhez szükséges gyakorlati tudnivalókat, kezdve az egyszerűbb bankszámlanyitással, telephely létesítése, ügyvédi ügyintézés és az adminisztráció. Fontos még a vezetői képességek elméletben és a gyakorlatban történő elsajátítása különböző tréningeken keresztül, illetve kiemelkedően fontos az ügyfelekkel való bánásmód és kommunikáció. A vállalkozás működéséhez szükséges forrás előteremtését is szükséges lenne oktatni, pl. kölcsönszerzés, kockázati tőke.

7. Ön szerint mi lenne ezek oktatásának a legjobb módja?

Szerintem a legjobb módja, ha egy rövid elméleti bevezető után kint terepen egy fogadóvállalkozásnál a gyakorlatban nézhetnek bele a diákok a vállalkozás mindennapjaiba. Az lenne a leghasznosabb, ha részt tudnának ebben venni kisebb feladatokon keresztül. Hasznos a kötelező szakmai gyakorlat is, de az lenne a leghasznosabb, ha duális képzéshez hasonlóan oldanák meg, hogy kettő nap iskola, három nap munka.

8. Ön szerint mennyi időt kellene szánnia hetente egy hallgatónak arra, hogy vállalkozással kapcsolatos ismereteket sajátítson el, amennyiben komoly vállalkozói szándékkal rendelkezik?

Aki komoly vállalkozói szándékkal rendelkezik az egyetem mellett gyakorlati helyen folyamatosan szükséges tevékenykednie. A legjobb a kisebb mikro-vállalkozásoknál kezdeni, hiszen ott a teljes folyamat átláthatja a hallgató, míg a multiknál csak egy nagyon kicsi részfolyamatot sikerül elsajátítani, ami egy saját vállalkozás indításához nem ad megfelelő tudást. Hetente egy-két vállalkozásokkal kapcsolatos előadás, pl. sikeres vállalkozók bemutatkozása, mint a Cserpes, vagy a Prezi.

9. Ön szerint milyen az az oktató, aki alkalmas arra, hogy hiteles és használható tudást adjon át a hallgatóknak a vállalkozásoktatás területén?

Mindenképpen saját vállalkozással rendelkezzen, vagy valamilyen nagyobb vállalkozásban vezető beosztású oktatóra van szükség, aki a mindennapi munkája során a piacról szerzi a tudását, és ezt a tudást hatékony kommunikációval képes átadni a hallgatóságnak. Az elméletet minden esetben gyakorlati példákon, valós dokumentumok áttanulmányozása során oktatja.

10. Ön szerint milyen képességekkel, készségekkel kell, hogy rendelkezzen az az oktató, aki részt vesz a vállalkozói ismeretek oktatásában?

Képes legyen motiválni a hallgatókat és felkelteni az érdeklődést a vállalkozás működtetése és sikerre vitele iránt. Képes legyen az általa gyakorlatban megszerzett és használt tudást a diákoknak befogadható formában átadni. Egyfajta példaképként is funkcionáljon, és biztosítson lehetőséget arra, hogy bármilyen fórumon kérdezzenek és ötleteikkel fordulhassanak hozzá, tehát egyfajta mentor szerepet is töltsenek be ezek az oktatók.

11. Ön szerint hasznos lehet egy olyan hallgató számára a vállalkozási ismeretek oktatása, aki nem szeretne önálló vállalkozást indítani?

Mindenképpen hasznos a vállalkozási ismeretek oktatása, hiszen ha nem is vág bele vállalkozásba, akkor s alkalmazottként jobban átlátja a szervezet működését, amelynek segítségével a karrierépítés sokkal egyszerűbb, hiszen tudja, hogy mit várnak el a vállalkozás vezetői, tulajdonosai.

12. Nyitott lenne Ön arra, hogy egy vállalkozásoktatási kurzuson belül vagy akár azon kívül előadást tartson arról, hogy hogyan lett sikeres vállalkozó?

Természetesen kisebb workshopokon keresztül szívesen vállalnám, vagy akár gyakorlati lehetőséget is biztosítanék.

13. Milyen tanácsot adna azoknak a hallgatóknak, akik szeretnének vállalkozni, azonban még hezitálnak?

Megfelelő utánajárás után ne féljenek belevágni, hiszen kezdetben némi anyagi veszteségen kívül csak hatalmas tapasztalatot szerezhetnek.

3. MELLÉKLET: OKTATÓI MÉLYINTERJÚ SZÖVEGKÖNYVEK

1. oktatói mélyinterjú

1. Kérem, mutatkozzon be!

Gazdasági területen tanító, egyetemi tanár vagyok.

2. Ön szerint a hallgatók milyen arányban szeretnék önálló vállalkozást indítani az egyetemi tanulmányaik alatt, vagy befejezése után?

Mivel nincsenek erre vonatkozóan konkrét információim, nagyon nehéz ezt megbecsülni.

Én egyszer feltettem egy kérdést a hallgatóknak szemináriumon, hogy ki miért jött erre a szakra, és az ott ülő társaságnak a 90 százaléka azt mondta, hogy pénzügyekkel akar foglalkozni és gazdag akar lenni. Minden olyan területet említettek, ami a meggazdagodás és a pénzügyi területek körül forog. Vállalkozásról talán egy vagy két hallgató tett említést. Nagyobb hallgatói körben tavaly egy első előadáson mondtam a hallgatóknak, hogy van egy jó ötletem, hogy mire lehet vállalkozást létrehozni, és hogyha van valaki, akit érdekel, akkor szívesen megosztom ezt az ötletemet, mert én nem vagyok egy vállalkozói típusú ember, én sosem fogom ezt megcsinálni, de érzem az ez iránti igényt. Nagy előadás volt, több mint 100 hallgató bent ült, az óra végén hárman jöttek oda. Ebből én azt gondolom, hogy lehet, hogy én még fiatalokat tanítok, akik még nem gondolkodnak azon, hogy mik is akarnak lenni, de én nem találkozom tömeges igénnyel, ami a vállalkozás felé mutatna.

3. Rendelkeznek a hallgatók egy önálló vállalkozás elindításához szükséges képességekkel és tudással?

Ha az a kérdés, hogy az egyetem felkészíti-e őket arra, hogy vállalkozást indítsanak, akkor a válasz az, hogy nem. De ha valaki vállalkozói családba születik bele, vagy közben vállalkozók lesznek a szülei és látja otthon ezt a magatartást, esetleg élvezi ennek a pozitív hozadékát, sokkal nagyobb valószínűséggel lesz belőle vállalkozó, mintha valaki teljesen más családban nő fel. Általánosságban azt látom, hogy a magyar nép nem kifejezetten vállalkozás-orientált.

4. Jelenleg milyen lehetőségek vannak az egyetemen, amelyek vállalkozási ismereteket segítenek elsajátítani a hallgatóknak?

Néhány olyan tárgyat tanulnak, ami segítheti már vállalkozóként a munkájukat. Mondjuk, hogyha saját magának akar könyvelést csinálni, vagy átlátni a pénzügyi helyzetét, vagy irányítani és vezetni a kisvállalkozását, akkor ehhez kapnak adalékot,

de kifejezetten olyan tárgy, ami arra fókuszálna, hogy hogyan kell vállalkozást létrehozni, végig vinni már a létrehozásnak is a logikáját, vagy kialakítani, rátalálni egy olyan területre, hogy hol érdemes, vagy hogyan érdemes vállalkozást indítani. Ezekre kifejezetten nem készítjük fel a hallgatókat. Egyébként volt két éve egy projekt az egyetemen, aminek a keretében elindítottunk egy teljesen szabadon választható formában hallgatóknak egy vállalkozásra orientáló kurzust. Hetente egy alkalommal, esti órákban került lebonyolításra, bárki jelentkezhett rá, ingyen és bérmentve. Ebben a dologban én vállalkozási ismereteket oktattam és egyáltalán azt, hogy hogyan indítsunk el egy vállalkozást az alapoktól kezdve. Volt kommunikációs része, végignéztük hogyan kell üzleti tervet készíteni. Komolyan az volt a projekt célja, hogy a hallgatók maguk által választott társakkal, esetleg ténylegesen megvalósítható vállalkozási ötletet a kezdetektől végig dolgozzanak ki, menjenek el meglátogatni azokat az intézményeket, amelyek szükségesek ahhoz, hogy vállalkozást indítsanak, tehát önkormányzat, KSH, bank, stb. Az elején indult talán 10-15 fővel, és mivel ez egy önkéntesen szerveződő kurzus volt, ezért mindig változott a résztvevők száma. A képzés úgy volt felépítve, hogy feltételezte azt, hogy mindenki minden alkalommal ott van, tehát egymásra épültek a feladatok. Igaz, hogy mindenkinek a saját kis vállalkozását kellett végig vinni, de mindig egy lépéssel tovább haladtunk a logikában, az elméletben, és gyakorlatra lefordítva azt nekik mindig tovább kellett vinni. Ha valaki kihagyott egy lépést, nagyon nehezen tudta a kihagyás után felvenni a fonalat, és ennek az lett a vége, hogy talán négyen csinálták végig. Nem volt az a kifejezett érdeklődés és elköteleződés, hogy ők ezt tényleg komolyan akarják csinálni. Menedzsment tárgyból csinálnak a hallgatók üzleti tervet, ami picike kis felkészítés, és ugyancsak a saját ötletük alapján kialakított kis vállalkozás. Meg lehet nézni ezeket az üzleti terveket, hogy mennyire különböző színvonalúak. Én ebben sem azt érzem, hogy komolyan beletesznek apai-anyait, jelezve azt, hogy tényleg van ötletük, és van aki úgy akarja ezt megcsinálni, hogy tényleg egy alapja lehessen egy általuk elindítandó vállalkozásnak. Nagyon-nagyon ritkán lehet olyan üzleti tervet látni, amiben fantázia is van, és egy-egy hallgató szokott csak odajönni, hogy ő ezt komolyan szeretné megcsinálni és segítsék neki abban, hogy ez olyan jó legyen, hogy lehessen erre alapozni.

5. Milyen módszerekkel lehetne növelni a hatékonyságát ezeknek a lehetőségeknek?

Ha erre lenne valakinek valami jó ötlete, akkor valószínűleg már megvalósították volna. Szemléletet kellene formálni, kulturális alapokhoz visszanyúlni, akár már

középiskolában, hogy a gyerekeknek az érdeklődését kinyitni abba az irányba, hogyha én független vagyok, a magam ura vagyok és úgy alakítom az életem, ahogy az nekem jó, hogy ne mindig a köztől és a multiktól várjuk azt, hogy munkát adjon. Ezt így egy egyetemi oktatásba belecsöppenve, pláne ha valaki nem gazdasági szakon tanul, nem lehet kényszeríteni, kieroszakolni nem lehet, a valaki erre nem nyitott.

6. Melyek azok a legfontosabb soft skillek, amelyekkel Ön szerint mindenképp rendelkeznie kell egy hallgatónak, ha vállalkozásba kezd?

Felelősségvállalás, elkötelezettség, belső motiváció, alkalmazkodóképesség, kitartás. Jól kell tudni időt beosztani, kell tudni dönteni és azok következményét felvállalni, és kell tudni lemondani, az egyéni érdekeket időnként háttérbe szorítani.

7. Milyen keretek között lehetne megvalósítani egy vállalkozásoktatási kurzust az egyetemen?

Ez nehéz eset, mert amikor a szakokat és a tanterveket akkreditálják, utána azon már nagyon nehéz változtatni. Ha lenne egy olyan szakirány az egyik alapképzésben, ami kifejezetten ezt a vállalkozói irányt erősítené, vagy preferálná, akkor tudom csak elképzelni, hogy kreditet érő tárgyként elinduljon. Ez is komolyabb belenyúlást kívánná a jelenlegi rendszerbe. Szabadon választható tárgyként is bonyolult lenne az elfogadtatása.

8. Milyen programokból tevődjön össze egy vállalkozásoktatási kurzus?

A sikeres vállalkozókkal való találkozás kedvcsinálónak jó lehet, de ez attól is függ, hogy milyen az a sikeres vállalkozó, akit meghívunk. Függ attól, hogy mennyire közlékeny, mennyire akarja átadni a saját tapasztalatait, vagy egyáltalán ő maga milyen ember, vonzóvá tudja-e tenni a hallgatóság számára azt, amit mond. Attól még, hogy valaki sikeres, egyáltalán nem biztos, hogy ezt a környezetének olyan szinten tudja kommunikálni, elfogadtatni, hogy erre vevők legyenek az emberek. A sikeres vállalkozók meghívása szerintem jó ötlet, de csak kedvcsinálónak, vagy tapasztalatok megosztásának céljából. A korábban említettem, hogy az általunk indított kurzus hogyan épült fel, én azt tartanám célra vezetőnek.

9. Nyitottak (lennének) a hallgatók az ilyen lehetőségekre?

A tapasztalataim azt mutatják, hogy sajnos nem.

10. Hasznos lehet Ön szerint egy vállalkozásoktatási kurzus egy olyan hallgató számára, aki nem szeretne vállalkozni?

Azok számára, akik gazdasági területen tanulnak nem hiszem, hiszen azok a hallgatók, akik nem tipikusan a vállalkozás alapítás kérdéseivel kapcsolatosan kíván választ

kapni, akkor ő azért tanul egy csomó olyan tárgyat, ami egyébként ebbe a kurzusba is beleilleszthető. Kifejezetten vállalkozás fókuszú képzésre szerintem nincs szüksége a hallgatóknak akkor, ha nem akarnak vállalkozni, de azt gondolom, hogy hozhat olyan helyzetet az élet, a magyar gazdaság, hogy soha nem akart valaki vállalkozni, de mégis belekényszerül, tehát nem tartom haszontalannak és ártani biztos nem árt.

11. Milyen szakterületeken jártas oktatók lennének alkalmasak ennek az oktatására, és milyen soft skillekkel kell, hogy rendelkezzenek a megfelelő oktatás érdekében?

Nem kellene más kompetenciák neki, mint más oktatóknak. Attól, hogy ők más tanítanak, nem hiszem, hogy más kompetenciákkal kellene rendelkezniük. A szakterületet tekintve mindaz kell, ami egy vállalkozáshoz szükséges. A vállalkozási ismeretek, gazdasági ismeretek, és minden, amitől egy vállalkozás jól működhet, marketing, vezetési ismeretek, szervezet felépítési ismeretek. Kommunikációs készség fejlesztése minden helyzetben fontos, nemcsak a vállalkozóknál. Személyes hatékonyság, asszertivitás fejlesztése. Nyitottság, minden lehetőségben meg kell látnia a szikrát, ami az ő javára fordítható.

12. Rendelkezik elegendő ilyen oktatóval az egyetem?

Szerintem igen.

13. Külső oktatók, vállalati szakemberek bevonása megoldható lenne a vállalkozásoktatási kurzus kereteibe?

Ehhez nagyon jó kapcsolatok kellene. Ismerve a vállalkozókat, akiket csak egy-egy óra erejéig lehet megnyerni, illetve kiszakítani a munkából, egy hosszabb ideig tartó kurzuson való részvételben nekem fenntartásaim vannak.

14. Ön szerint egy vállalkozásoktatási kurzus bevezetése növelné az egyetemünk versenyképességét?

Nem, mert ott van olyan főiskola, amelyiknek a profilja kifejezetten az, hogy vállalkozásoktatásra oktasson, és készítse fel a diákokat és per pillanat a csőd szélén áll, tehát én nem hiszem, hogy ezen múlik az intézmény sikere. Lehet, hogy vonzana kicsivel több hallgatót, de jelen pillanatban az egyetemünk ereje, hogy mennyire eladható a piacon nem ezen múlik.

2. oktatói mélyinterjú

1. Ön szerint a hallgatók milyen arányban szeretnék önálló vállalkozást indítani az egyetemi tanulmányaik alatt, vagy befejezése után?

Nagyon minimális, nagyon kicsi, mert nem kapnak impulzust, a családjuktól sem ezt a mintát látják. Magyarországon hiányzik a vállalkozások társadalmi elismertsége, a vállalkozók társadalmi megítélése negatív még mindig.

2. Rendelkeznek a hallgatók egy önálló vállalkozás elindításához szükséges képességekkel és tudással?

Még nem rendelkeznek, de rendelkezhetnének, ha az általános iskolában és középiskolában kapnának olyan ismereteket, amelyek a vállalkozói létre készítenék fel őket, az, hogy az egyetemen kezdjünk el bemutatni, vagy oktatni az már kevés, ha valaki nem vállalkozói típus. A személyiség kell hogy így alakuljon ki, és az pedig 14 éves korra kialakul, és ha ez addig nem születik meg, akkor fel lehet szedni képességeket, hogy mit hogy kellene csinálni, de nem lesz olyan, aki mint egy pitbullkutya megy előre, és tudja, hogy ő már pedig gazdag szeretne lenni, ő már pedig foglalkoztatni szeretne egy csomó embert, ő azt szeretné, hogy rá felnézzenek a városban. Ehhez kell az a vagány stílus, és képzésekkel nagyon nehéz személyiséget formálni. Az, hogy az egyetemen tanítunk egy-két dolgot, az azoknak jó, akik ilyen beállítottságúak. Az Egyetemen én azt látom, hogy azok jönnek el az általunk indított akciókra, akikben ott szunnyad, vagy kész a vállalkozói attitűd. Akikben nincs meg ez, azokon látszik, hogy érdeklődők, de gyorsan le is morzsolódnak.

3. Jelenleg milyen lehetőségek vannak az egyetemen, amelyek vállalkozási ismereteket segítenek elsajátítani a hallgatóknak?

Nincsen semmi, mert az egyetem alapvetően alkalmazotti létre készít fel. Nem tudok tárgyakat felsorolni. Elindítottam egy tárgyat, ami hat műszaki szakon fut, gyakorlati tárgy. Kb. 35-40 ember jár erre félévente, ő végig is csinálják. Ők első- és másodéves hallgatók, és ők jobban is jönnek, az általunk meghirdetett akciókra, mert látják, hogy van valaki, aki foglalkozni akar velük. Ez az, ami az egyetemi oktatásból hiányzik, hogy az oktatók a hallgatókkal törődjenek, az órán kívül is. Az utóbbi néhány évben, amit mi elindítottunk képzések, azok mind órán kívüli tevékenységek, és ez egyébként abszolút egybevág külföldi trendekkel, tehát nem vagyunk sokkal rosszabbak. Annyiban viszont igen, hogy az amerikai egyetemeken szinte minden karon van vállalkozásoktatás, mérnöki karokon is. Nekem van erre törekvésem, hogy az előbb

említett tárgyat meghirdetjük előadás formájában ismeretterjesztés céljából. Azt szeretném elérni, hogy oda jár hassanak a lehető legtöbben, és akik komolyan gondolják, jöhessenek gyakorlatra, amikor már a saját ötletek kidolgozása zajlana. Ehhez próbálok olyan külső partnerekkel együttműködni, akik segíteni tudják ezeket a diákokat, mert erre pláne nincsen az egyetemnek erőforrása. Ha körbenézek a városban sem nyújt senki ilyet. Vannak erre elérhető pályázatok, de nem tudom, hogy ennek mennyire van eredménye.

4. Milyen hatékonysággal működnek ezek a lehetőségek?

Volt egy nagyon jó hallgatói kezdeményezés pár éve, de hamar elhalt, viszont úgy néz ki, hogy újra felélénkül. Szerintem ez nagyon jó lenne, mert egy ilyen szervezet, amelyet hallgatók működtetnek, olyan vállalkozókat hívhatnak meg, és szerezhetnek első kézből tapasztalatot, ami nagyon hasznos szerepmodellek, role-modellek kialakulásához. Én ezt nagyon támogatom és biztatom is őket. Az lenne a lényeg, hogy minél több emberrel megismertessék. Csak amikor azt látom, hogy nem igazi érdeklődők, hanem csak feltöltött csoportok vannak ott, azt értéktelennek tartom, mert nem ők a célcsoportja. Attól, hogy valamit feltöltünk, az nem jelenti azt, hogy az a rendezvény hasznos volt. Meg kell keresni a valódi érdeklődőket, és nekik mutatni olyat, ami jó és hasznos.

5. Melyek azok a legfontosabb soft skillek, amelyekkel Ön szerint mindenképp rendelkeznie kell egy hallgatónak, ha vállalkozásba kezd?

Szorgalom, kitartás, kockázatvállalás, felelősségvállalás a döntésekért, jövőkép, és megint szorgalom, tudjon megizzadni, tudjon veszíteni, tudjon örülni, tudjon másokkal örülni, másokkal sírni. Eladás, tudjon eladni mindent, magát, a terméket, szolgáltatást.

6. Ön szerint mivel lehetne hatékonyabbá tenni a vállalkozásoktatást az egyetemen?

Nem nehéz hatékonyabbá tenni, ami nincs. Először az alapját kellene megteremteni, de ezt csak órán kívüli elfoglaltságként lehetne megtenni, viszont így meg kellene találni azt, hogy a hallgatók erre miért mennének el. Azt látom fontosnak, hogy a választható tárgyak száma jelentősen bővüljön, és a teljesen felesleges választható tárgyakat ki kell húzni, akár az oktatók megkérdezése nélkül, ennek nem kell demokratikus dolog. Az értelmetlen dolgokat be kell fejezni és az értelmes dolgoknak teret engedni. Meg kell nézni, hogy mondjuk Bécsben hogy néz ki egy közgazdász képzés, egy mérnök képzés, milyen választható tárgyaik vannak, milyen súllyal esik a vállalkozói képzés, projektmenedzsment képzés.

7. Milyen programokból tevődjön össze egy vállalkozásoktatási kurzus?

Szükséges egy elméleti váz, hogy mit kell tudni, és ezt gyakorlati példákkal szemléltetni. Nem egy oktató csinálja ezt, hanem egy oktató és egy vállalkozó közösen, illetve vállalkozókkal közösen. Nem az kell, hogy valaki végigbeszéli a kurzust, hanem van egy elméleti része, és akkor ezt valaki világítsa is meg, hogy hogyan is van a gyakorlatban. Magyar kisvállalkozásokban nincs szervezeti struktúrája, össze-vissza vannak, mert mindenki csinál mindent, mert azt hiszik, hogy csak úgy lehet fennmaradni. De ez nem igaz, csak nincs meg a tulajdonosban, alapítóban a szervezeti és szervezési alapismeret. A kisvállalkozásnál a szervezeti struktúra teljesen más, mint amit menedzsmentből tanulnak. A kisvállalkozás teljesen más, nem egy kisebb nagyvállalkozás, hanem egy egész más érdekeltségi rendszer. Nem lehet egy az egyben adaptálni a menedzsment ismereteket a kkv-kra, az hiba lenne. Vállalkozásfejlesztés szakirány akartunk indítani, összeraktunk 28 tárgyat, de ennek így igazából semmi értelme. Egy impulzus kell, hogy kezdjenek el valamit csinálni, ha elkezdi, akkor abból úgyis kinő valami.

8. Nyitottak (lennének) a hallgatók az ilyen lehetőségekre?

Nem tudom megítélni. Nem veszik észre jelenleg ezeket a lehetőségeket. A hallgatói szervezeteknek és az öregdiákoknak nagyon fontos szerepe lehet ebben, hogy meggyőzzék a hallgatókat, hogy most vannak itt, most kell a lehető legtöbb dologgal foglalkozni, mert utána már nem lehet, mikor „multikatonákká” válnak.

9. Hasznos lehet Ön szerint egy vállalkozásoktatási kurzus egy olyan hallgató számára, aki nem szeretne vállalkozni?

Abszolút nem lenne haszontalan, az élet, magánélet menedzselésében is sokat segít, de nem csak abban, hanem a multinacionális cégeknél elhelyezkedő személyeknek is, hiszen a vállalatok is egyre nagyobb önállóságot, kezdeményezőképeséget várnak el az alkalmazottaktól, tehát szerintem mindenki csak nyerne ezzel.

10. Milyen szakterületeken jártas oktatók lennének alkalmasak ennek az oktatására, és milyen soft skillekkel kell, hogy rendelkezzenek a megfelelő oktatás érdekében?

Egyrészt konkrét vállalkozás felépítésében jártas oktatókat, másrészt aki ezt az egész folyamatot hajlandó átlátni., az ötlet megszületésétől a termék vagy szolgáltatás megszületéséig, fenntartásáig, szervezet építésig, marketing tevékenységig. Az oktatóknál fontos, hogy ne ő legyen a sztár, nem kell magamutogató, páva típusú ember, mert nem az a lényeg, hogy mennyire jó előadást tart, hanem az, hogy

meglátja-e a hallgatókban azt, hogy nekik mire van szükségük. Empatikus érzés, vagy projektfejlesztési tapasztalat nagyon-nagyon fontos, és, hogy legyen képes motiválni a csapatokat, hogy az a csapat ne csak létrejöjjön, hanem képes legyen valamit végig is vinni.

11. Rendelkezik elegendő ilyen oktatóval az egyetem?

Nem, de nem is érdeklődnek a téma iránt. Lehet, hogy retorikailag érdeklősnek, de valójában ez egy nagyon sok munkás feladat. Nem olyan, hogy holnap csodák lesznek, hanem ez egy nagyon hosszú folyamat. Nemcsak az egyetemen múlik, hanem korábról indul. A kérdés, hogy sikerül-e a hallgatóknak olyan jó projekteket adni, hogy ezeknek lesz eredménye.

12. Lenne lehetőség ön szerint az oktatók képzésére annak érdekében, hogy hitelesebben legyenek képesek átadni a bennük levő tudást?

Nem ördögös dolog ez. Az ember, ha akarja eddig is talált lehetőséget önmaga képzésére. Ha valamelyik oktatóban meg van az akarat egy ilyen kurzus indítására, akkor ő magától képezze magát, ne kötelességből.

13. Külső oktatók, vállalati szakemberek bevonása megoldható lenne a vállalkozásoktatási kurzus kereteibe?

Abszolút, szívesen jönnek vállalkozók, arra nem lehet számítani, hogy ők vezetik, ezért van szükség egy egyetemi oktatóra, aki az egész folyamatot átlátja, mert ő tudja beilleszteni ezeket a vendégelőadókat. Amikor egy sikeres vállalkozót meghívunk, akkor ő vélhetően ugyanazokat a dolgokat tartja fontosnak elmondani magáról, mint amit komolyabb interjúk során is. Viszont ha őt egy órába építjük be, akkor őt fel kell készíteni, hogy hogyan kapcsolódik a témához az ő szerepe. Az nem elég, hogy csak meghívjuk. Más programok keretében ez cél lehetne, hogy meg lehet ismerni az adott vállalkozót, oda lehet hozzá menni, meg lehet ismerni, de egy óra nem azt a célt szolgálja, hanem azt, hogy lássa az adott személyt és kapcsoljon hozzá egy témát, hogy ő mit hogyan csinált.

14. Ön szerint egy vállalkozásoktatási kurzus bevezetése növelné az egyetemünk versenyképességét?

Kilövellne, rakéta sebességgel. Mert ilyen kurzusok a magyar felsőoktatásban nincsenek.

3. oktatói mélyinterjú

1. Kérem, mutatkozzon be!

Műszaki területen oktató, egyetemi tanársegéd, doktorandusz hallgató vagyok.

2. Ön szerint a hallgatók milyen arányban szeretnék önálló vállalkozást indítani az egyetemi tanulmányaik alatt, vagy befejezése után?

Mérnök szakokon szerintem sokkal alacsonyabb a vállalkozás indítás iránti hajlandóság, mint a gazdasz szakokon. Szerintem a gazdasz hallgatók kb. 20 százalékban, a mérnök hallgatóknak ennek a fele. A mérnökök csak a saját szakterületükön tudnak vállalkozást indítani, de a gazdasz hallgatók sokszínűbbek ezen a téren, könnyebben tudnak váltogatni különböző részterületeken belül.

3. Rendelkeznek a hallgatók egy önálló vállalkozás elindításához szükséges képességekkel és tudással?

Szerintem nem rendelkeznek ilyen fajta tudással, mert az egyetemi oktatás kereteiben nem kapnak hozzá megfelelő képzést, a mérnök hallgatók biztosan nem. Képességekkel rendelkezhetnek, de szerintem ez nem egyetemtól függ, ez szerintem inkább a szocializációhoz kötődik, fontos szerintem a család szerepe.

4. Jelenleg milyen lehetőségek vannak az egyetemen, amelyek vállalkozási ismereteket segítenek elsajátítani a hallgatóknak?

Több dologról is hallottam, de ezek inkább az egyéni ötleteket támogatják, nem ismereteket sajátítanak el.

5. Milyen hatékonysággal működnek ezek a lehetőségek?

Szerintem alacsony hatékonysággal, mert a teljes hallgatói összlétszámhoz képest nagyon alacsony azok száma, akik élnek ezekkel a lehetőségekkel.

6. Melyek azok a legfontosabb soft skillek, amelyekkel Ön szerint mindenképp rendelkeznie kell egy hallgatónak, ha vállalkozásba kezd?

Fontos az innovatív gondolkodásmód és a kommunikációs készség, de én a szakmai tudást helyezem előtérbe.

7. Ön szerint mivel lehetne hatékonyabbá tenni a vállalkozásoktatást az egyetemen?

Nekem nincs arról információ, hogy jelenleg lenne vállalkozásoktatás az egyetemen. Ha van ilyen lehetőség, akkor szerintem fontos lenne, hogy színvonalas képzést biztosítson és megfelelően hirdetve legyen, hogy minél szélesebb réteghez eljusson.

8. Milyen keretek között lehetne megvalósítani egy vállalkozásoktatási kurzust az egyetemen?

Maximum egy jól meghirdetett nullkredites tárgyként, illetve tanterven kívüli rendszeres ingyenes foglalkozásként.

9. Milyen programokból tevődjön össze egy vállalkozásoktatási kurzus?

Mindenképpen fontos olyan gazdasági képzést biztosítani, ami alapján előképzettség nélkül is pontos információkat szerezhetnek a hallgatók. Piaci igényfelméréshez eszközt kellene biztosítani a hallgatóknak, akik nem ilyen területen tanulnak. Az ötlettől a vállalkozóvá válásig kellene végigvezetni.

10. Nyitottak (lennének) a hallgatók az ilyen lehetőségekre?

Nem, szerintem ők nagy részben nem motiváltak abban, hogy ezeket az ismereteket elsajátítsák, mert nem tudják, hogy ez számukra hasznos, vagy sem. Azok lennének érdekeltek, akik már valamilyen ötlettel előálltak, de azok a hallgatók lehet, hogy ezeket az információkat már máshonnan megszerezték.

11. Milyen szakterületeken jártas oktatók lennének alkalmasak ennek az oktatására, és milyen soft skillekkel kell, hogy rendelkezzenek a megfelelő oktatás érdekében?

Műszaki, gazdasági és jogi szakterületről egyaránt. Alapvetően szükséges a jó előadói készség, de minden más alapvető oktatói készség is szükséges, de ezzel számos oktató nem rendelkezik. Sokan nem tudják felhívni a hallgatók figyelmét, hiányoznak a gyakorlati példák, és az emberközelség. Életszerűtlen sokszor az oktatás, és a vállalkozásoktatásnál pont az életszerűsége van a hangsúly.

12. Rendelkezik elegendő ilyen oktatóval az egyetem?

Rendelkezik.

13. Lenne lehetőség Ön szerint az oktatók képzésére annak érdekében, hogy hitelesebben legyenek képesek átadni a bennük levő tudást?

Ilyen irányú továbbképzésekre véleményem szerint azok az oktatók mennének el, akik már így is jó készségekkel rendelkeznek ezen a területen.

14. Külső oktatók, vállalati szakemberek bevonása megoldható lenne a vállalkozásoktatási kurzus kereteibe?

Megoldható és szükséges is lenne, mert én sokkal kompetensebbnek érzem a vállalkozók előadásait, mint egy olyan személyét, aki gyakorlatban sosem próbálta azt.

15. Ön szerint egy vállalkozásoktatási kurzus bevezetése növelné az egyetemünk versenyképességét?

Igen, mert ez hasznos lehet a diákok számára, mert ezt hasznosítani is tudnák a gyakorlatban.

4. oktatói mélyinterjú

- 1. Ön szerint a hallgatók milyen arányban szeretnék önálló vállalkozást indítani az egyetemi tanulmányaik alatt, vagy befejezése után?**

Kb. a 60-70 százalék szeretne, azonban kevesen jutnak el a megvalósításig.

- 2. Rendelkeznek a hallgatók egy önálló vállalkozás elindításához szükséges képességekkel és tudással?**

Nem rendelkeznek, mert a hallgatók a vállalkozásban csak azt látják, hogy gyorsan meg lehet belőle gazdagodni, de a valóságban csak hosszú távon térül meg a sok befektetett munka.

- 3. Jelenleg milyen lehetőségek vannak az egyetemen, amelyek vállalkozási ismereteket segítenek elsajátítani a hallgatóknak?**

Ha bejárnának az olyan kötelező órákra, mint a vállalati gazdaságtan, a vállalati pénzügyek, a vezetés és szervezés, a szervezetfejlesztés, menedzsment, marketing és számvitel, akkor az segítené az ismeretek elsajátítását. Órán kívül a szakkollégiumi programok nyújthatnak segítséget.

- 4. Milyen hatékonysággal működnek az órán kívüli lehetőségek?**

Ezzel kapcsolatban nincs információm.

- 5. Melyek azok a legfontosabb soft skillek, amelyekkel Ön szerint mindenképp rendelkeznie kell egy hallgatónak, ha vállalkozásba kezd?**

A legfontosabbak a logikus gondolkodás, a türelem, a kitartás és a teherbíró képesség.

- 6. Ön szerint mivel lehetne hatékonyabbá tenni a vállalkozásoktatást az egyetemen?**

Több gyakorlati szakember bevonásával, illetve gyakorlatorientált képzéssel, amely során megismerkedhetnek a hallgatók a vállalatok működésével.

- 7. Milyen keretek között lehetne megvalósítani egy vállalkozásoktatási kurzust az egyetemen?**

Csak szabadon választható struktúrában, mert a különböző területeken nagyon nehéz lenne összeegyeztetni, mert minden vállalkozás más, és csak mérföldköveket lehetne oktatni.

- 8. Milyen programokból tevődjön össze egy vállalkozásoktatási kurzus?**

Meg kellene vizsgálni sok sikeres vállalkozót és megkeresni a sarokpontokat, amelyek mindegyikre jellemző, ez alapján lehetne a siker kulcstényezőit feltérképezni és azokkal kellene foglalkozni.

9. Nyitottak (lennének) a hallgatók az ilyen lehetőségekre?

Tapasztalatom szerint a hallgatók nem nagyon akarnak pluszt tanulni, inkább a minimumra törekednek.

10. Milyen szakterületeken jártas oktatók lennének alkalmasak ennek az oktatására, és milyen soft skillekkel kell, hogy rendelkezzenek a megfelelő oktatás érdekében?

A szakterületek tekintetében a menedzsment, a vezetés tudomány, a pénzügy, a számvitel és az adózás területén. Fontos lenne a szervezetfejlesztéssel, szervezeti kultúrával kapcsolatos oktatás és a pszichológia is. A legfontosabb lenne, hogy a gyakorlati alkalmazást mutassák be minden területen, hogy a hallgatók ráébredjenek, hogy nem azért kell tanulni valamit, mert kötelező, hanem mert az a későbbiekben hasznosítható.

11. Rendelkezik elegendő ilyen oktatóval az egyetem?

Igen, rendelkezik.

12. Külső oktatók, vállalati szakemberek bevonása megoldható lenne a vállalkozásoktatási kurzus kereteibe?

Nagyon jó a külső kapcsolata az egyetemnek, így ez teljes mértékben megoldható lenne.

13. Ön szerint egy vállalkozásoktatási kurzus bevezetése növelné az egyetemünk versenyképességét?

Vannak ilyen szakirányú továbbképzéseink, de a már diplomával rendelkezőket nem érdeklik ezek a lehetőségek. Ezek egyszer sem indultak el, így nem tudták növelni a versenyképességet. Mesterképzést is szerettünk volna akkreditálni ezzel kapcsolatban, de nem került engedélyezésre.