

TDK – dolgozat

2014

AKI MER, AZ NYER?!

Kis- és középvállalkozások döntései a kockázathoz való viszony függvényében

NOTHING VENTURE NOTHING WIN?!

*Small and medium-sized enterprises decisions depending on willingness to
take risks*

Kézirat lezárása: 2014. november 7.

Tartalom

1.	BEVEZETÉS.....	1
2.	KÖRNYEZETI ELEMZÉS	4
2.1.	MAKROGAZDASÁGI KÖRNYEZET BEMUTATÁSA.....	5
2.1.1.	Hazai politikai változások	6
2.1.2.	Belföldi piacok alakulása	9
2.1.3.	Társadalmi változások	12
2.1.4.	Egyéb kockázati tényezők	13
2.1.5.	Nemzetközi kitekintés	14
2.2.	A VÁLLALKOZÓK KOCKÁZATVÁLLALÁSÁVAL KAPCSOLATBAN FELVETETT PROBLÉMÁK	17
3.	KUTATÁSI CÉLOK MEGFOGALMAZÁSA	20
4.	HIPOTÉZISEK MEGFOGALMAZÁSA.....	22
5.	TAPASZTALATI ELEMZÉSI MÓDSZEREK BEMUTATÁSA.....	23
5.1.	A KÉRDŐÍV FELÉPÍTÉSE.....	23
5.1.1.	I. szakasz: A vállalkozók kockázatvállalási hajlandóságának mérése;.....	24
5.1.2.	II. szakasz: A vállalkozók tervezési szokásai	24
5.1.3.	III. szakasz: Sikeres vállalkozó személyiségjegyei	25
5.1.4.	IV. szakasz: Általános kérdések	25
5.2.	KÉRDŐÍVEK ELEMZÉSI MÓDSZERTANÁNAK BEMUTATÁSA A KUTATÁSI CÉLOK SORRENDJÉBEN.	25
5.2.1.	1. kutatási cél: A vállalkozók kockázatvállalók?.....	25
5.2.1.1.	1. kutatási cél eredményei: A vállalkozók kockázatvállalók?	32
5.2.2.	2. kutatási cél: A sikeres vállalkozó személyiségjegyeit a kockázatvállaló vagy a kockázatkerülő magatartás hordozza magában?.....	36
5.2.2.1.	2. kutatási cél eredményei: A sikeres vállalkozó személyiségjegyeit a kockázatvállaló vagy a kockázatkerülő magatartás hordozza magában?	39
5.2.3.	3. kutatási cél: A tervezési szokások hogyan befolyásolják a vállalkozás eredményeit a kockázatvállalás szempontjából?.....	44
5.2.3.1.	3. kutatási cél eredményei: A vállalkozások tervezési szokásai.	47
6.	ÖSSZEFOGLALÁS	52
7.	IRODALOMJEGYZÉK	54
8.	MELLÉKLETEK	55

Ábrajegyzék

1. ábra: A vállalati működés bizonytalansági forrásai	5
2. ábra: KKV szektor részesedése az árbevételből 2006 - 2012	9
3. ábra: Reálbérek alakulása 2001 - 2012	10
4. ábra: A 15 -64 éves foglalkoztatottak és a munkanélküliek.....	11
5. ábra: GDP növekedési üteme (2000 – 2012)	11
6. ábra: Élve-születések és halálozások számának alakulása 1970 - 2010.....	12
7. ábra: Születéskor várható élettartam változása 1960 és 2010 között (férfi/nő)	13
8. ábra: Magyarország adatai az EU27 -hez képest_2013.....	14
9. ábra: Vállalkozások száma	15
10. ábra: Foglalkoztatottak számának alakulása	15
11. ábra: Hozzáadott érték alakulása.....	16
12. ábra: Vállalkozói kockázatvállalási szint megoszlása (%).....	34
13. ábra: Sikeres vállalkozó tulajdonságai kérdőíven elért eredmények grafikus ábrázolása..	40
14. ábra: Kérdőíven elért összes pontszám - Tervezési szokások -.....	48
15. ábra: Kockázatvállalás - Tervezés - Sikeresség összefüggései	50

Táblajegyzék

1. Táblázat: A vállalkozók kockázatvállalók?.....	32
2. Táblázat: A vállalkozók önértékelése és a kérdőív eredményeinek összevetése	35
3. Táblázat: Sikeres vállalkozói tulajdonságainak való megfelelés	39
4. Táblázat: Sikeres vállalkozói tulajdonságok és a kockázatvállalási hajlandóság összevetése.....	41
5. Táblázat: Sikeres vállalkozó tulajdonságok gyakoriságuk sorrendjében	42
6. Táblázat: A vállalkozók tervezési szokásai.....	47
7. Táblázat: Tervező vállalkozók száma kategóriánként	49

1. BEVEZETÉS

Régóta foglalkoztat a gondolat: *Mi lenne, ha önálló vállalkozásba kezdenék?*

Konkrét ötletem még nincs, de gyakran játszom el a gondolattal, milyen terméket/szolgáltatást tudnék Én előállítani? Ilyenkor időnként egészen jó ötletek is kipattannak a fejemből. A gondolatokon kívül azonban valós üzleti lehetőségem is lehetne, de vajon alkalmas vagyok én egy vállalkozás működtetésére, akár egyéni, akár társas vállalkozási formában?

Dolgozatom aktualitását az adja, hogy a szűkülő munkakínálati piac újra a vállalkozásindítás felé tereli az embereket¹. De annyi vállalkozás van már a piacon. Felmerül a kérdés: kinek és hogyan tudnék értéket teremteni? Egyáltalán alkalmas vagyok erre?

A közvetlen környezetből érkező hírek napról napra rávilágítanak arra, hogy vállalkozni mennyire nehéz. Előfordul, hogy van egy nagyon jó ötlet, de nincs hozzá piaci rés, nincs rá kereslet. Van, hogy jelentős tőke áll rendelkezésre, de nincs jó ötlet. Van, hogy pénz is van, ötlet is van, de nincs idő a vállalkozás kidolgozására.

A gazdasági környezet negatív hatásait a mindenkori kormány támogatásokkal igyekszik kompenzálni. A magán levelezési címemre beállított pályázatfigyelő hírlevél nap, mint nap küld vállalkozások támogatásával vagy vállalkozásindítás támogatásával kapcsolatos felhívásokat. Vállalkozni, talán már nem is annyira kockázatos dolog, mint gondolnám?

Az elmúlt 20 – 30 évben munkavállalók százai döntöttek úgy, hogy vállalkozásba kezdenek. Számos esetben kényszervállalkozóként, de voltak, akik önszántukból, belső indítatásból kötelezték el magukat arra, hogy saját vállalkozást indítsanak és irányítsanak. Mindkettő azonos kockázatot hordoz magában, előbbi nem sok mérlegelést hagy az embernek, míg utóbbi esetén lehetőség van dönteni. Dönteni arról, hogy a magasabb jövedelem, az önállóság, szabadság reményében hajlandóságot vállal arra, hogy kudarc esetén meglévő vagyonát kockáztassa. Dönteni arról, hogy kötelezettséget vállal-e arra, hogy embereknek megélhetést biztosítson; hogy a jövőben felvállalja az ezzel járó nehézségeket; hogy a döntésekért teljes

¹Pl.: Az Új Széchenyi Terv keretében megjelent TÁMOP 2.3.6.B-12/1 jelű, „Fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása a konvergencia régiókban programmal.

körü felelősséget vállal, és persze időnként a lelki megpróbáltatásokat is. Éljen a lehetőséggel, hogy nem csak saját magának, de másoknak is segíthet. Vállalja fel, hogy értéket teremt²?

Mégis mekkora bátorság kell ehhez?

Magamat alapvetően kockázatkerülőnek tartom. Ennek legfőbb oka, hogy a nehezen megszerzett javaimat nem szívesen teszem kockára. Vajon, ha úgy döntök, hogy egyszer felvállalom a saját vállalkozásban rejlő kockázatot, bizonytalanságot, nehézségeket és ezzel együtt járó előnyöket, milyen vállalkozó lesz belőlem?

Vállalkozónak születni kell? Vagy elsajátíthatóak azok a tulajdonságok, melyek segítségével sikeresen lehet irányítani egy céget?

Elég csak vakmerőnek lenni? Vagy alapból rendelkezni kell azokkal a jellemzőkkel, melyeket a szakirodalom a sikeres vállalkozókra általánosít?

Ezek a gondolatok valószínűleg tovább motoszkálnak majd a fejemben, de dolgozatom segítségével kicsit közelebb tudok kerülni a válaszhoz, melynek kérdése: Mi kell egy sikeres vállalkozáshoz?

A kockázatvállalás és a sikeres vállalkozói tulajdonságok mellett, a tervezési szokások is meghatározzák a kockázatos döntések irányát? Minden vállalkozó valószínűleg bátrabban dönt, ha minden kimenetelre van terve.

Dolgozatom alanyai a hazai kis- és középvállalkozások, jellemzően a társas vállalkozásként, Kft., és Bt. formában működő vállalkozások vezetői, a vállalkozók. Azért vállalkozások és nem menedzserek vagy vezető beosztású emberek, mert alapvető különbségnek érzem a kettő között, hogy míg előző a teljes saját vagyonával „játszik”, úgy a menedzserek döntéseiket nem a vagyonuk kockáztatása mellett hozzák meg, mert mások pénzével üzemelnek. Ebből kifolyólag a kockázathoz való viszonyukat torzítja a felelősségük korlátozása.

A következőkben bemutatott munkám során az volt a célom, hogy közelebbről megismerjem a vállalkozói magatartást, a vállalkozók döntéseinek jellemzőit, abban a reményben, hogy az általam megfogalmazott, fenti kérdésekre a jövőben határozottabb választ tudjak megfogalmazni.

² Robert Ashton, (2007), Vállalkozói sikerkalauz., Budapest, HVG Kiadó Zrt.

Dolgozatom első fejezetében bemutatom a kutatási munkám témáját, a második fejezetben áttekintem vállalkozásokra ható makró környezeti elemeket, a harmadik fejezetben részletesen kitérek a kutatási céljaimra, majd a negyedik fejezetben ismertetem előzetesen megfogalmazott feltevéseimet. Az ötödik fejezet tartalmazza a kutatás módszertani bemutatását illetve az eredmények feldolgozását és végül dolgozatom zárásaként összegzem, megfogalmazom a kutatás során levont következtetéseimet és ismertetem a dolgozat folytatásaként megfogalmazott elképzeléseimet.

2. KÖRNYEZETI ELEMZÉS

Az elmúlt években a környezetemben előforduló vállalkozási szándékkal rendelkező vagy már vállalkozóként működő ismerőseimmel folytatott kötetlen beszélgetések alkalmával többször tapasztaltam, hogy beszélgető partnereim véleménye szerint a ma vállalkozni vágyó embereknek sokkal nehezebb dolguk van, mint például a rendszerváltozást követő években próbálkozó társaiknak.

Az eszmecserét követően minden alkalommal elgondolkodtam: *Vajon ismerőseimnek igaza van?*

Statisztikai alapon nyilván nem, mert az adatok azt mutatják, hogy míg a rendszerváltozást követően, például 1999-ben a működő vállalkozások száma 580 362 volt, úgy a 2010.évbe már 696 680 működő vállalkozás volt Magyarországon. Tehát évről évre nő a számuk, ami azzal is magyarázható, hogy manapság – főként a vállalkozásindítási szabályozásoknak köszönhetően– könnyebben lehet céget alapítani.

Akkor mégis miért alakult ki ez a vélemény?

Egyrészt valamiért a magyar emberekben a múlttal való példálózás igen gyakran tapasztalható, gondoljunk csak bele hányszor hallottunk szüleinktől, nagyszüleiktől a „bezzeg a mi időnkben” kezdődő mondatokat.

Azonban ennél sokkal gyakorlatiasabb magyarázat lehet, mely szerint a kiszámíthatatlan gazdasági környezet által megjelenő kockázatok száma és mértéke indokolja ezt az érzetet a vállalkozókban.

De nézzük meg pontosan mik is ezek a kockázati tényezők?

Már a vállalkozási szándék kialakulására is hatnak azok a mikro- és makro környezeti tényezők, melyeket később a már működő vállalkozás létét is nagymértékben meghatározzák.

A vállalkozás mikro környezetét a vállalkozás beszállítói, versenytársai, vevőköre, közvetlen környezete jelenti, melynek elemzését vállalkozás-specifikusan lehet leginkább kezelni. Dolgozatomban a vállalkozókra általánosan jellemző magatartásokat, jellemzőket vizsgálom, ezért a mikro környezeti elemzésre nem térek ki.

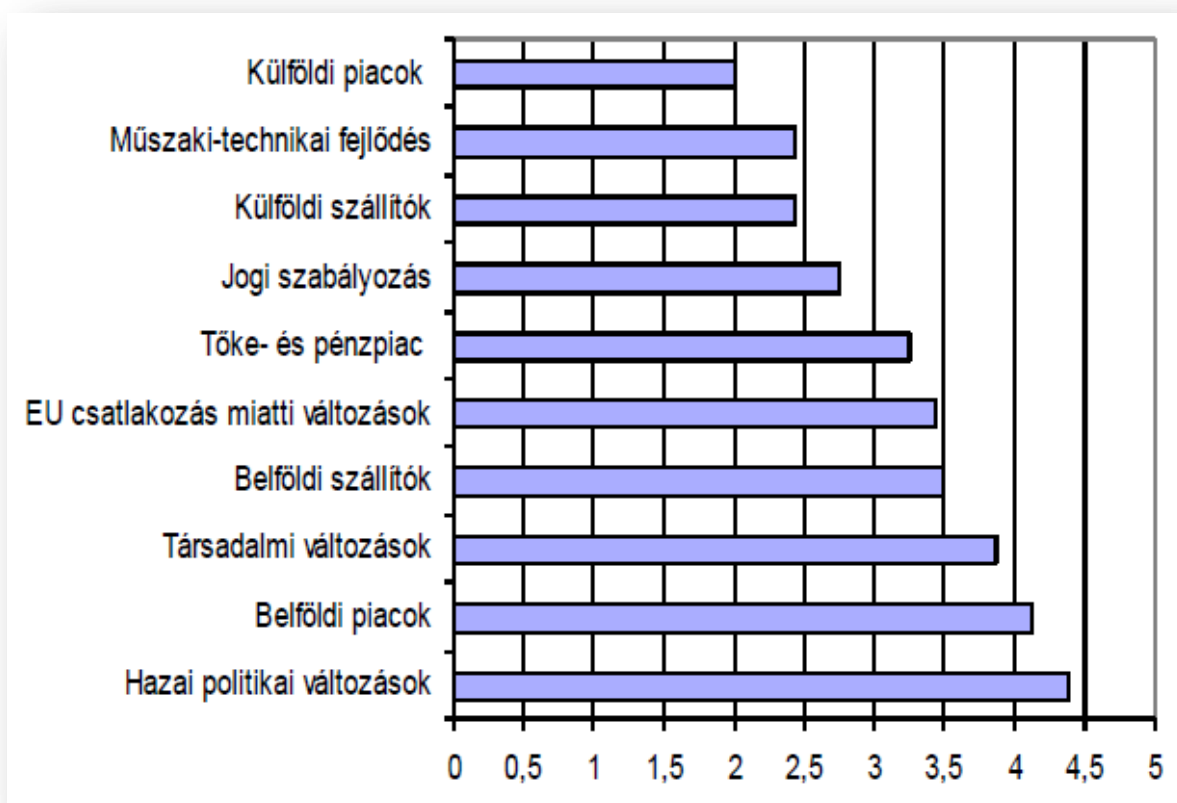
A makró környezet az a terület, melyet a vállalkozás nem tud befolyásolni, csak alkalmazkodni, reagálni tud rá, ezáltal számos kockázatot hordoz magában.

2.1. MAKROGAZDASÁGI KÖRNYEZET BEMUTATÁSA

Az alábbiakban a leggyakoribb makrogazdasági mutatók elemzését végzem el a gazdasági világválságtól napjainkig.

Dr. Kadocsa György (2012) „a hazai kis és középvállalkozások helyzete és fejlesztési területei” témában megjelent kutatása szerint a felmérésben részt vett KKV-k az alábbi területeket jelölték meg a vállalati működés bizonytalanságának forrásaiként az alábbi sorrendben:

1. ábra: A vállalati működés bizonytalansági forrásai



(1. forrás: Vállalkozásfejlesztés a XXI. században, Budapest 2012; Dr. Kadocsa György; A hazai kis és középvállalkozások helyzete és fejlesztési területei; 19. oldal)

2.1.1. Hazai politikai változások

A mindenkori kormánynak felelőssége, hogy olyan jogi rendszert építsen ki a vállalkozások számára, amely átlátható, szabályozott működést biztosít, hisz feladata, hogy a gazdaság motorját jelentő kis – és középvállalkozások számára a megfelelő jogi és gazdasági környezetet megteremtse.

A hazai mikro, kis – és középvállalkozások helyzete a magyar gazdaság teljesítményére jelentős befolyással van mind a foglalkoztatottság, mind a hozzá adott érték tekintetében.³

Ezért a mindenkori Kormánynak érdeke, hogy a KKV szektort fejlessze. Mivel a szektor működésére vonatkozó törvényi előírások, a gazdasági mutatókat befolyásoló intézkedések, döntések jelentős része a kormány által megbízott személyek hatáskörébe tartozik, a hazai politikai helyzet, a politikai változások mindig jelentős hatást gyakorolnak a hazai KKV szektor működésére, ebből kifolyólag kockázatot hordoznak magukban.

A mindenkori kormány törekvései a KKV szektor teljesítményének javítása érdekében a gazdasági válságtól napjainkig - *a teljesség igénye nélkül* -:

- A Kormány 2008-ban a gazdasági válság legintenzívebb hatásaira reagálva különböző támogatásokkal és fejlesztési hitelekkel segítette a kis – és középvállalkozások fennmaradását, illetve a munkahelyteremtés lehetőségét. Többek között: A válságkezelő és gazdaságélénkítő csomag részeként 50 milliárd forintos keretet biztosított a szektor hitelezésére a Magyar Fejlesztési Bank pénzeszközeiből és az uniós forrásokból; az uniós források átcsoportosításával megnövelte a vállalkozások számára rendelkezésre álló támogatási forrásokat;
- Munkaerőpiaci Alap⁴ felállítása, melynek célja elsősorban a hátrányos helyzetű régiókban működő kis- és középvállalkozások támogatása

³ Dr. Szabó Antal, *Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon*, Budapest Corvinus Egyetem, Kisvállalkozás-fejlesztési Központ

⁴ A Munkaerőpiaci Alap elnevezése Nemzeti Foglalkoztatási Alapra módosult 2012. január 1-jével.

- A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium a 2007- 2013 időszakra kidolgozta az „Üzletre hangolva” című programot, melyet 2007-ben a vállalkozásfejlesztési stratégiájukba is beemelték.
- A Kormány a jövőben is kiemelt figyelmet fordít a hazai kkv-k támogatására, ennek tudatában határozta meg a Kis- és Középvállalkozások fejlesztésének 2014-2020-as időszakra szóló stratégiáját, melyben az uniós fejlesztési források 60%-át gazdaságfejlesztésre kívánja fordítani, melytől a szektor teljesítményének javulását várja.
- Az Új Széchenyi Terv keretein belül forrásokat biztosít a hazai KKV szektor számára a vállalkozások fejlesztésének támogatásával, a foglalkoztatottság fejlesztésének támogatásával, kedvezményes hitelfelvételi lehetőségek biztosításával (Széchenyi Kártya Program).
- 2011 – 2013 között 93 intézkedést hozott a Kormány a KKV szektor adminisztrációs terheinek csökkentése érdekében.
- A beszűkült hitellehetőségek ellensúlyozására a Kormány megújított több KKV-finanszírozási programot.
- JEREMIE eljárás (*JEREMIE betűszó jelentése (Join European REsources for Micro-to-Medium Enterprises) = európai közösségi források mikro-kis és középvállalkozások támogatására*), keretein belül, melynek célja kockázati tőkével kapcsolatos támogatási és kezelői szolgáltatások nyújtása a hazai KKV szektor számára a vállalkozások nyereségének növelését és fejlődésének elősegítését célozta meg. A JEREMIE eljárás alapján nyújtott fejlesztési finanszírozások kihelyezései a 2010. év végi 37,5 milliárd forintról 2012 novemberére közel négyszeresére, 138,8 milliárd forintra nőttek.
- 2012-ben több szakpolitikai intézkedést is bevezettek, köztük a hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004-es törvényt módosították továbbá intézkedéseket hoztak, annak érdekében, hogy a kis - és középvállalkozások adminisztratív terheiket és költségeiket csökkenteni tudják.

- Az egyszerűsített cégbejegyzés az induló vállalkozások létrehozásához szükséges időt rövidítette le, a KKV-k kereskedelmi műveleteit felgyorsították, az engedélyek beszerzésével kapcsolatos határidőket lecsökkentették.
- 2013. január 1-én bevezették a Munkahelyvédelmi Akciótervet, mely meghatározta a kisadózó vállalkozók tételes adóját (KATA) és a kisvállalati adót (KIVA), mely adózási formák jelentősen mérsékeltek a hatálya alá bejelentkező adózók adminisztrációs terheit.
- A kormány munkahelyteremtő beruházások fejlesztése céljából vissza nem térítendő támogatásokat nyújt a KKV szektor részére.
- A banki hitelekhez való hozzáférés bár fokozatosan javul a KKV szektor számára, még mindig nehézkes. Az elutasított hitelkérelmek aránya 2013-ban 26%-volt.
- Adótörvények: A törvények és jogszabályok túl gyakori változtatása átláthatatlanná teszi a szabályozást és ez megnehezíti a szektor számára a szabályozott kereteknek való megfelelést. Adóbefizetésekhez szükséges idő Magyarországon átlagosan 277 óra, s ez az EU 27 átlaghoz (193 óra) képest is lényegesen több.

A mindenkori Kormány fentiekben felsorolt, látszólag folyamatos törekvései ellenére, a hazai kis- és középvállalkozók körében nincs jó hangulat. A vállalkozók a válság hatásait a mai napig érzik.

Varga János Tudományos Közleményekben (*A kis-és közepes vállalkozói szektor helyzete Magyarországon.*, 27. szám (2012. április)) megjelent publikációjában kifejti, hogy a vállalkozások – kérdőíves felmérés alapján – a gazdaságpolitikai, gazdaságkörnyezeti tényezők közül a legtöbb esetben az alábbiakkal nincsenek megelégedve:

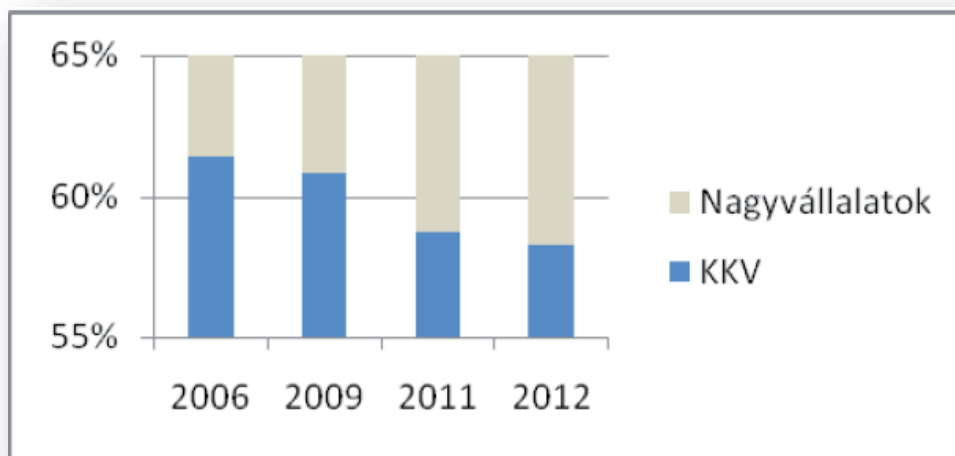
1. *„A válság hatására nehezebben lehet vállalkozói hitelhez jutni.*
2. *Vállalkozásom működését bürokratikus akadályok nehezítik.*
3. *Napi likviditási gondokkal küzdök a kiszámíthatatlan fizetési feltételek miatt.*
4. *Az APEH adóbehajtási gyakorlata komoly nehézséget okoz/ott cégem működésében*
5. *A folyamatosan változó gazdasági környezet, vállalkozói körülmények miatt úgy érzem, hogy lehetetlen megfelelni a hatósági elvárásoknak.”*

A fentiekben részletezett Kormány általi törekvések és a vállalkozók által megfogalmazott problémákból jól érzékelhető, hogy bár a Kormány tisztában van a vállalkozói réteg nehézségeivel, s különböző intézkedéseken keresztül igyekszik támogatni a KKV szektor vállalkozásait, azonban a gazdasági válság kiemelkedően negatív hatásai nehezen küzdhetőek le.

2.1.2. Belföldi piacok alakulása

A KSH által közölt adatok szerint 2001 – 2009 között majdnem minden évben – két év kivételével – a KKV szektor részesedése az összes árbevételből 60% fölött volt. 2010 – 2012 között valamivel mérséklődött ez az arány. A 2012. évben már csak 58,3% volt a kis- és középvállalkozások árbevételének aránya.

2. ábra: KKV szektor részesedése az árbevételből 2006 - 2012



(2. forrás: Tóth Margita; *Válság hatása a kisvállalkozásokra – Pénzügyi megközelítésben, Tudományos közlemények* 2014/30., 42. old.)

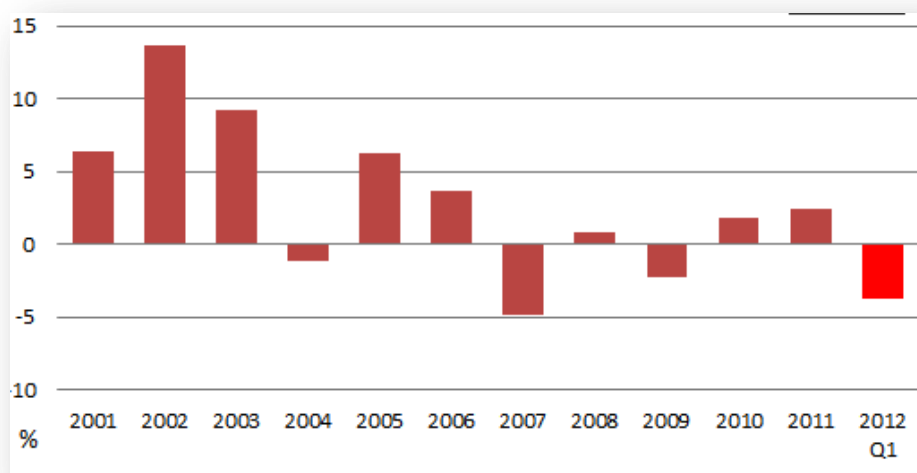
A szektor árbevételének legalább 60%- a szolgáltató ágazatban működő vállalkozásoktól származik. Ezt követi a feldolgozóipar 17%-kal, és az energiaipar.

Gazdasági tényezők

Foglalkoztatottság – Munkanélküliség – Reálbérek értékének alakulása

Az első számú gazdasági tényező, mely valamennyi szolgáltató, termelő vállalat árbevételét, értékesítését, piaci helyzetet befolyásolja az a foglalkoztatottság, illetve a reálbérek alakulása. Hiszen ahhoz, hogy egy vállalkozás az általa megtermelt javakat értékesíteni tudja, vevőképes kereslet szükséges. Vevőképesé akkor válik az ember, ha rendelkezik a vételhez szükséges pénzeszközzel és azt el is szándékozik költeni az adott termékekre, szolgáltatásra. Ebből az is következik, hogy a foglalkoztatottság visszaesésével a munkanélküliség növekedésével és a reálbérek szintjének csökkenésével a piacokon lévő vevőképes kereslet is csökken, mely negatívan befolyásolhatja az árbevételek alakulását.

3. ábra: Reálbérek alakulása 2001 - 2012

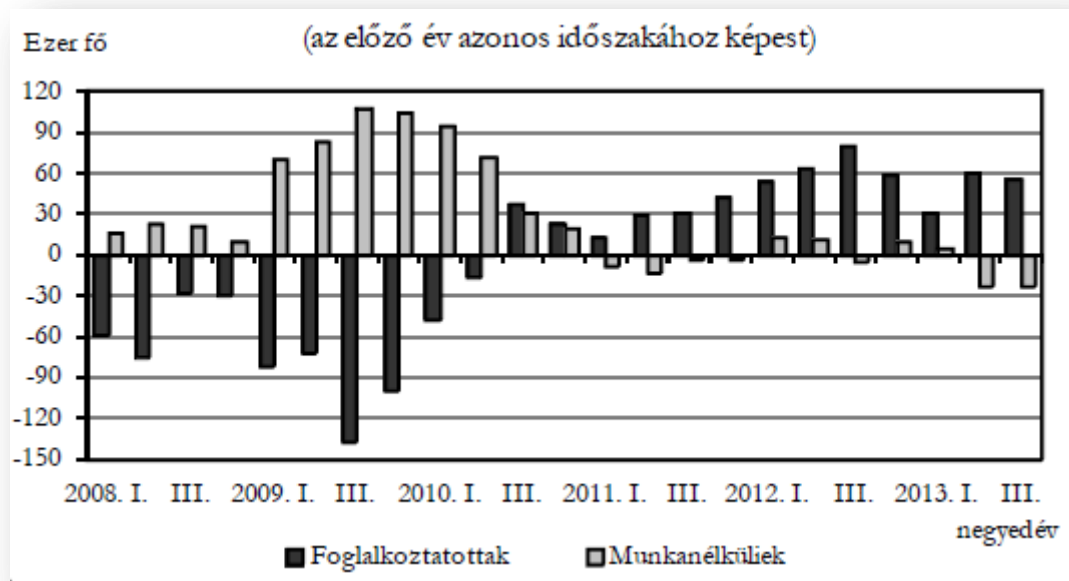


(3. forrás: www.ksh.hu)

Foglalkoztatottság és munkanélküliek számának alakulása 2008 – 2013

A foglalkoztatottság és a munkanélküliség javuló tendenciát mutat, mely a vállalkozások számára kedvező körülmény lenne, de... A KSH 2013. április 26-án közzétett gyorsjelentése szerint 2013 I. negyedévére nőtt (3 millió 818 ezer fő) a 15–74 éves foglalkoztatottak száma, ugyanakkor a KSH idősoros adatai alapján lényegi változás, tényleges foglalkoztatás-bővülés nincs, mivel a foglalkoztatás növekedésének legnagyobb része a közmunka programnak köszönhető, mely csak ideiglenes foglalkoztatja a munkavállalókat. Eközben csökken a versenyszférában alkalmazásban állók száma.

4. ábra: A 15 -64 éves foglalkoztatottak és a munkanélküliek



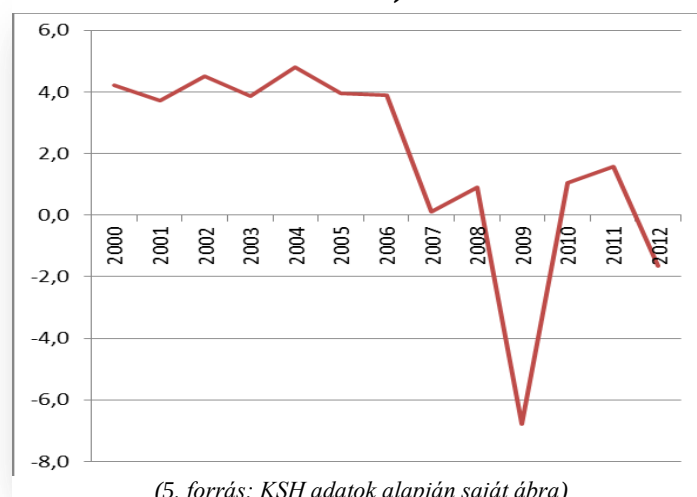
(4. forrás: A KSH jelenti 2013 I-III. negyedév)

GDP növekedési üteme

A bruttó hazai termék volumene a gazdasági világválság hatására zuhanni kezdett és 2009-ben elérte mélypontját. 2011-ig növekedés volt tapasztalható, majd ezt követően újra csökkenni kezdett. A legfrissebb adatok szerint 2013-ban a bruttó hazai termék volumene 1,2% volt, vagyis 2012 óta kis mértékben, de újra növekszik.

A bruttó hozzáadott érték esetében a KKV szektor részaránya nem változott a válság óta. 2007 óta gyakorlatilag 55% körül stagnál.

5. ábra: GDP növekedési üteme (2000 – 2012)

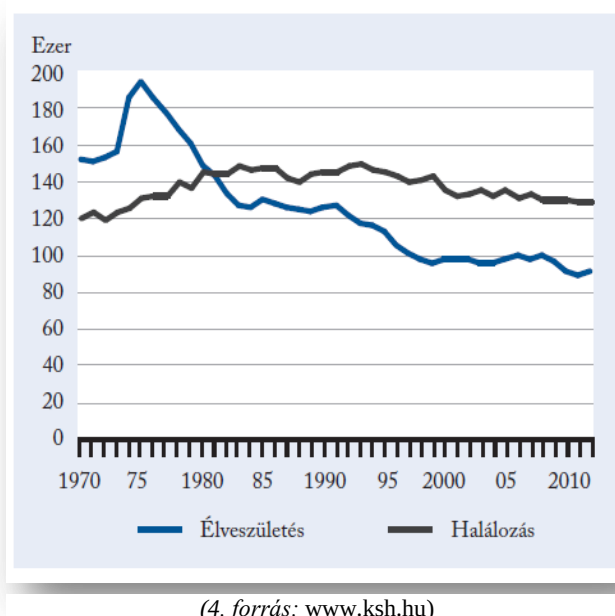


2.1.3. Társadalmi változások

Demográfiai tényezők

A demográfiai tényezők alakulása egyaránt jelenthet lehetőségeket és veszélyeket is a vállalkozások számára. Számos tényező közül az alábbiakat emeltem ki, a befolyásoló hatásuk mértékének függvényében.

6. ábra: Élve-születések és halálozások számának alakulása 1970 - 2010



Népességszám

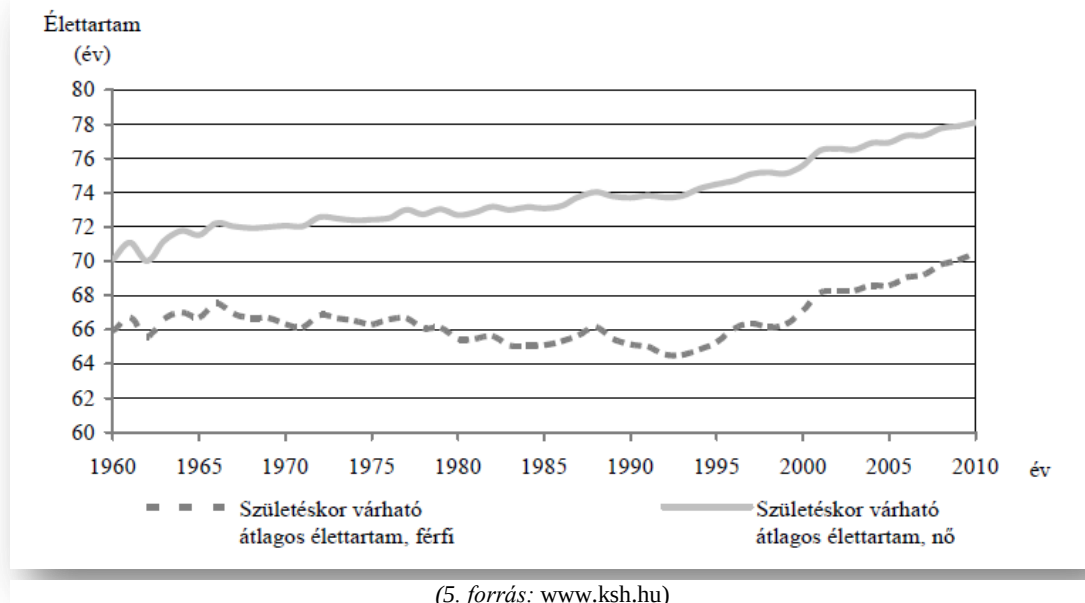
Az elmúlt harminc évben az élve-születések száma folyamatosan csökkenő tendenciát mutat, míg a halálozások száma egyre növekszik, ebből eredően a népesség lélekszáma folyamatosan csökken. A keresleti piacokon a csökkenő lélekszám a potenciális ügyfelek körét is csökkenti, így ez negatívan befolyásolja a vállalkozások értékesítési lehetőségeit.

Demográfiai öregedés

Az átlag életkor folyamatos kitolódása és a születések számának régóta tartó csökkenése az ország úgynevezett előregedéséhez vezetett.

Ennek hatására a vállalkozásoknak fokozatosan fel kell ismerniük, hogy a vevőcsoportok adott esetben eltolódnak. Mivel az idősebb, fizetőképes korosztály jelentős többségbe kerül, a termékek/szolgáltatások körét adott esetben szükséges e változásnak alárendelni. Ellenkező esetben a vállalkozás elvesztheti vevőkörét.

7. ábra: Születéskor várható élettartam változása 1960 és 2010 között (férfi/nő)



2.1.4. Egyéb kockázati tényezők

Technológia/tudás környezet

Kockázata: Új technológiák megjelenésével a meglévő technológia elavulttá válhat, fejleszteni kell, a fejlesztés beruházást igényel, a beruházás pedig kockázatos, mert nem tudhatjuk pontosan, hogy meg fog-e térülni vagy sem. Illetve, ha megtérül mennyi idő szükséges hozzá.

Természeti környezet

Kockázata: A környezetvédelem érdekében hozott szigorú szabályozások befolyásolhatják a vállalkozás működését – természetesen ez a vállalkozás tevékenységétől függ – illetve olyan további beruházásokat igényelnek, melyek költséget jelentenek a vállalkozás számára. A hatékony működéshez viszont nem feltétlenül járul hozzá, megterülésre nem lehet számítani, csak költségvonzata van.

Magyarországon a zöld termékeket és szolgáltatások értékesítésével foglalkozó KKV – k száma nagyon alacsony az EU átlaghoz képest. Míg az EU-ban a KKV átlagosan 26%-a működik ezen a területen addig Magyarországon csak a 11%-a és ezzel sereghajtó a régióban. Ennek oka lehet az is, hogy ezen vállalkozások állami támogatást csak elenyésző részben

élvezhetnek (7%), a zöld termelés feltételeinek megteremtése viszont igen költséges. 2012-ben némi javulásra ad okot, hogy a kormány bejelentett egy új kezdeményezést mely várhatóan segíteni fogja a megújuló forrásból való energiatermelést és energiahatékonyabbá teszi a szektor működését.

2.1.5. Nemzetközi kitekintés⁵

A magyarországi KKV szektor helyzete hasonló az EU 27 átlagához, tehát elmondható, hogy az adatok alapján nem vagyunk elmaradva a térségtől.

8. ábra: Magyarország adatai az EU27 -hez képest_2013

	Vállalkozások száma			Foglalkoztatottak száma			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU27	Magyarország		EU27	Magyarország		EU27
	Szám	Részesedés	Részesedés	Szám	Részesedés	Részesedés	Milliárd EUR	Részesedés	Részesedés
Mikrovállalkozás	521.981	94,6%	92,1%	885.167	35,5%	28,7%	9	18,7%	21,1%
Kisvállalkozás	24.883	4,5%	6,6%	472.316	18,9%	20,4%	8	15,8%	18,3%
Középvállalkozás	4.212	0,8%	1,1%	420.215	16,8%	17,3%	9	18,6%	18,3%
Kkv-k	551.076	99,9%	99,8%	1.777.698	71,2%	66,5%	26	53,2%	57,6%
Nagyvállalkozás	800	0,1%	0,2%	718.304	28,8%	33,5%	23	46,8%	42,4%
Osszesen	551.876	100,0%	100,0%	2.496.001	100,0%	100,0%	49	100,0%	100,0%

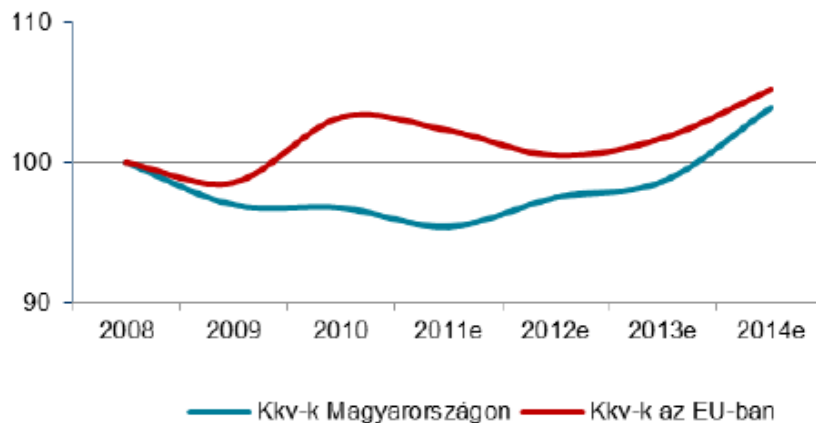
(6. forrás: 2013. évi SBA- tájékoztató – Magyarország)

Magyarországot sajnos a világválság súlyosabban érintette, mint az EU átlagát. Ennek oka, hogy a hazai KKV szektor már 2005 óta stagnált és a 2008-as válsággal mélyrepülésbe kezdett, azonban ebből az állapotában csak mostanában tűnik kilábalni. A KKV szektor alanyait, attól függően, hogy mely iparágban tevékenykednek, más – más intenzitással érték a válság hatásai. Az IT területeken, főként az informatika és szoftveripar fejlődésének köszönhetően, a kis – és középvállalkozások a válság ideje alatt is növelni tudták hozzáadott értéküket.

⁵ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/hungary_hu.pdf

9. ábra: Vállalkozások száma

(Jelmagyarázat: 2008=100, b: becslés)

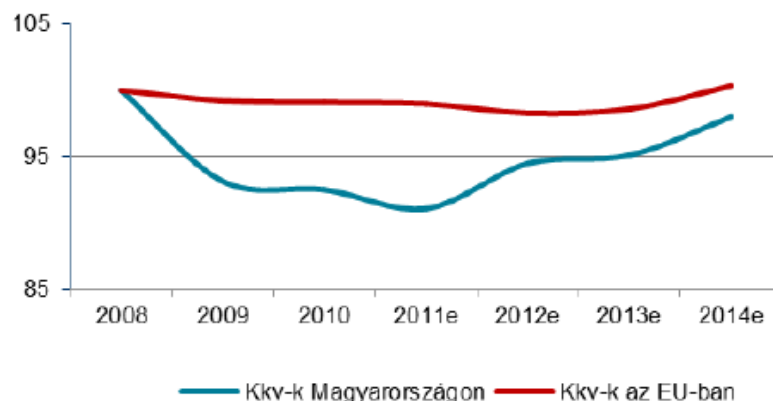


(7. forrás: 2013. évi SBA- tájékoztató – Magyarország)

A válság begyűrűzését követően mind az Európai Unióban mind Magyarországon a kis- és középvállalkozások száma esni kezdett. 2009 –től az EU-ban jelentősen, hazánkban kis mértékben emelkedni kezdett a KKV száma. Ekkor a KSH adatai szerint 689 ezer működő vállalkozás volt Magyarországon, melyből 688 ezer a KKV szektorból származott. A vállalkozások számát tekintve a 2008. évi szintet az előzetesen becslések szerint Magyarország csak 2013 – 2014 körül fogja újra elérni, míg az EU-ban a KKV ennél gyorsabban tudtak kilábalni a válságból, melynek köszönhetően már 2009 – 2010 között elérték majd meghaladták a 2008. évi átlagot.

10. ábra: Foglalkoztatottak számának alakulása

(Jelmagyarázat: 2008=100, b: becslés)



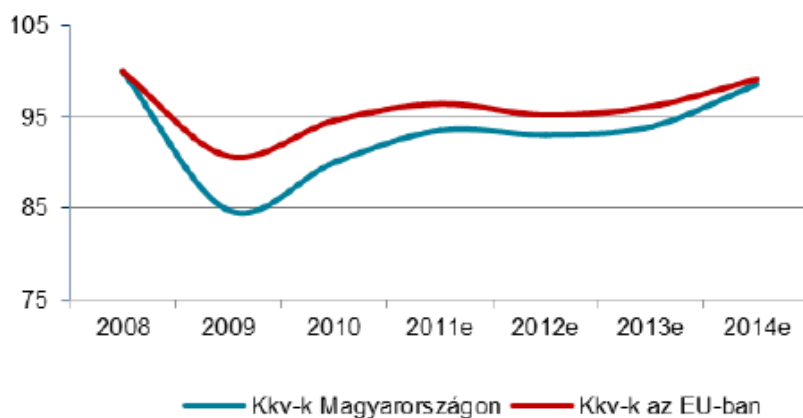
(8. forrás: 2013. évi SBA- tájékoztató – Magyarország)

A foglalkoztatottak számát tekintve jól látható, hogy míg az EU –ban a KKV- k által foglalkoztatottak száma nem csökkent jelentősen, addig Magyarországon sajnos jelentősen

visszaesett. Előzetes becslések szerint 2013-ban 82 000 fővel kevesebb foglalkoztatott volt a KKV szektorban, mint 2008-ban.

11. ábra: Hozzáadott érték alakulása

(Jelmagyarázat: 2008=100, b: becslés)



(9. forrás: 2013. évi SBA- tájékoztató – Magyarország)

A KKV szektor által elért hozzáadott értéket tekintve a fenti ábrán jól látható, hogy Magyarországon az EU átlaggal együtt mozgott és az előzetes becslések szerint 2014 –ben újra eléri a 2008. évi szintjét.

A hazai kis- és középvállalkozások a 2008 -as gazdasági válságot megelőzően már stagnáló állapotban volt, ez lehet az egyik oka, annak, hogy hazánkat a válság mélyebben sújtotta, mint az EU országait általában.

2.2. A VÁLLALKOZÓK KOCKÁZATVÁLLALÁSÁVAL KAPCSOLATBAN FELVETETT PROBLÉMÁK

Egy olyan világban, ahol a globalizációnak, a technikai fejlődésnek köszönhetően nehéz olyan terméket vagy szolgáltatást említeni, mely területen a kereslet iránti igény még nincs kielégítve, nem megkérdőjelezhető az állítás, miszerint: *újat alkotni ma már nagyon nehéz*. Ettől eltérő helyzet csak az Informatikai iparágban mutatkozik meg, ahol a technikai fejlődés olyan gyors ütemben halad előre, hogy gyakorlatilag naponta dobnak piacra új termékeket.

A fenti környezeti elemzés világosan tükrözi, hogy a vállalkozóknak mennyi és milyenszerű kockázattal kell szembenézniük, már akkor, amikor úgy döntenek vállalkozásba kezdenek, de ezek a kockázatok a vállalkozásokat teljes életútjuk során végigkísérik. Általánosan megfogalmazható, hogy a vállalkozás egy kockázatos tevékenység. Ennek tudatában felmerül a kérdés: *a vállalkozói tevékenység minden esetben kockázatvállalói magatartást von maga után?*

Amikor körbenézek a környezetemben és sorra veszem a baráti társaságomban fellelhető 30 – 50 év közötti vállalkozó kedvű férfiakat – jellemzően csak férfiakat látok -, azt tapasztalom, hogy a döntéseiket nagyon megfontoltan, a kockázati tényezők lehető legteljesebb kizárásával igyekeznek meghozni. Én nem állítom, hogy részletes mérlegelés nélkül kell belevágni üzleti vállalkozásba, vagy különböző döntéseket a kockázati tényezők feltárása és lehetőség szerinti kivédése nélkül kell meghozni, de azt látom, hogy a vállalkozók ma túlzottan is biztonsági játékot játszanak. Ami egyáltalán nem probléma, ám abszolút nem utal kockázatkedvelő magatartásra.

Mégpedig számos szakirodalmi megfogalmazás szerint a vállalkozó kedvű személyek körében a kockázatvállalási hajlandóság magas, tehát kockázatkeresők általában.

Covin és Slevin (1986) szerint, akik elsőként fogalmazták meg a vállalkozói magatartás fogalmát, a kockázatvállalást a vállalkozói magatartás alapvető elemei közé sorolták⁶. Sőt, a sikeres vállalkozói tulajdonságok között is megtaláljuk a kockázatvállalást. *Ez vajon azt jelenti, hogy a kockázatkerülő vagy akár a kockázat semleges vállalkozóknak kevesebb esélyük van a sikeres vállalkozás létrehozására?*

⁶ (Faragó Klára, (2008), *Siker és kockázatvállalás a szervezetekben.*, XXI. Század –Tudományos Közlemények 2008/19, 70. oldal)

A vállalkozások jövőjének tervezése nem csak az indítási, alapítási folyamatot érinti, hanem a működő vállalkozás során meghozott, a jövőbeni célok elérésére irányuló döntéseket is.

Ha valaki megkérdezné tőlem: „Mit gondolsz a kockázatvállaló vagy a kockázatkerülő magatartással rendelkező vállalkozók tervezik –e meg gyakrabban, részletesebben teendőiket, céljaik elérésének útját?” Azt kellene válaszolnom, hogy egyértelműen a kockázatkerülők, hisz ők azok, akik a kockázatok kiszűrése érdekében minden eshetőséget vizsgálni szeretnének, minden kimenetelre fel akarnak készülni, a bizonytalansági faktoroktól irtóznak, ezért mindent részletesen, alaposan megterveznek.

Amikor tervezésre gondolunk egy biztos, valamilyen jövőbemutató tevékenységről beszélünk. Jövőre vonatkozóan konkrét célokat kell megfogalmaznunk, és a célok eléréséhez lépéseket, döntéseket kell meghoznunk.

Minden vállalkozás életében talán az egyik legösszetettebb tervezési feladatot a következő évi költségvetési terv összeállítása jelenti. A terv elkészítése során számos olyan döntést hoz meg a vállalkozó (vezetőség), ami jelentős kihatással lesz a vállalkozás tevékenységére, a jövőjére nézve, ezáltal a vállalkozás sikerességét nagyban befolyásoló tényező.

De nem minden vállalkozó készít tervet...

Azok a vállalkozások, ahol van kontrolling – mely inkább a közép és nagyvállalatokra jellemző - biztos, hogy minden évben részletes terveket készítenek legalább a következő évi, de jobb esetben akár a következő háromévi működésre vonatkozóan. Ezeket a terveket év végén összevetik a valós adatokat, levonják a megfelelő következtetéseket és ezeknek tudatában tovább tervezik a jövőt. Azok a vállalkozások, ahol ilyen értelemben vett kontrolling folyamat nincs, mert a vállalkozás mérete nem indokolja, vagy egyes mikro - és kisvállalkozások esetén, ahol a tulajdonosi és vezetői funkciók sem különülnek el egymástól, a lehetőségek és veszteségek felmérése nem biztos, hogy részletes tervezést igényel, mert az információk akár fejben is összegeezhetők és feldolgozhatók.⁷

⁷ Szirmai Péter – Klein Sándor, (2009), *Üzleti tervezés, üzleti gondolkodás: induló vállalkozások tervezése.*, Budapest, Edge

A tervezési folyamat ugyanakkor kiemeli a vállalkozás által kitűzött rövid- és hosszú távú célokat, emellett rávilágít az esetleges szűkös erőforrásokra is, melyek korlátozzák a vállalkozást a hatékony működésben, vagyis kockázatot jelentenek.⁸

⁸ Jäckel Katalin – Nagy Orsolya (503/2009), Üzleti terv készítése., Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zrt.

3. KUTATÁSI CÉLOK MEGFOGALMAZÁSA

Az előzőekben bemutatott helyzeti elemzésből látható, hogy a vállalkozóknak nap, mint nap reagálniuk kell a különböző környezeti hatásokra, mely környezeti hatások mind-mind kockázati tényezőket hordoznak magukban.

Kutatási célokat három területre terjesztettem ki:

1. Egyrészt arra keresem a választ, hogy a felmérésembe bevont kis- és középvállalkozások tulajdonosai, vagyis a vállalkozók hogyan viszonyulnak a kockázathoz. Az előzőekben bemutatott helyzeti elemzésből jól látható, hogy a vállalkozói döntést számos tényező befolyásolja. ***Mindezen tényezők hatására a vállalkozókra általában kockázatkerülő vagy kockázatvállaló magatartás a jellemzőbb?***
2. Minden vállalkozó célja, hogy sikeresen legyen. Természetesen nem kizárólag, de nagymértékben a vállalkozó személyisége, képességei meghatározóak e cél elérése során. Ezért a kockázatvállalási szándék mellett, arra a kérdésre is keresem a választ, hogy: ***A kockázatvállaló magatartás hordozza magában a sikeres vállalkozó személyiségjegyeit vagy talán nincs is összefüggés a kettő között?*** A szakirodalom által meghatározott sikeres vállalkozókra vonatkozó személyiségi jegyeket, jellemzőket a kockázatkerülő vagy a kockázatvállaló vállalkozók hordozzák e magukon?
3. Ahhoz, hogy a vállalkozók a tevékenységüket sikeresen, hatékonyan tudják végezni, véleményem szerint szükséges, hogy folyamataikat, pénzügyeiket, gazdálkodásukat a külső és belső környezeti tényezők figyelembevételével részletesen megtervezzék. A kis- és középvállalkozások méretükből, tevékenységükből adódóan a tervezési szokásaik is különbözőek lehetnek. Nem csak a vállalkozás működése során, hanem azt megelőzően is szükségesnek tartom a tervezést elvégezni, egy Üzleti terv elkészítésének formájában. Kérdőívem segítségével arra igyekszem választ találni, hogy a felmérésbe bevont kis- és középvállalkozásokat általában milyen tervezési szokások jellemzik. ***Vajon a vállalkozók megtervezik a fentiekben részletezett***

feladataikat, vagy a tervezést nem tartják ilyen szempontból fontosnak a vállalkozás működésében?

Szintén ebben a témában keresem a választ arra az összefüggésre, hogy vajon a vállalkozó kockázathoz való viszonya befolyásolja-e tervezési szokásait? Vagyis a megkérdezett vállalkozók közül a kockázatvállaló vagy a kockázatkerülő vállalkozók lesznek –e többen?

4. HIPOTÉZISEK MEGFOGALMAZÁSA

1. A szakirodalomi tapasztalatok szerint, míg általában az emberek kockázatkerülő magatartást mutatnak, addig a vállalkozók általában magasabb kockázatvállalási hajlandóságot képviselnek. Az a személy, aki vállalkozásba kezd pénzügyi és szociális szempontokból sokkal többször és nagyobb mértékű kockázattal kell, hogy szembesüljön, mint az, aki nem kezd ilyen tevékenységbe. Ezzel szemben a kockázatvállalási hajlandóság mérése során a környezetemben lévő vállalkozó ismerőseim által tanúsított magatartás illetve az általam is tapasztalt kiszámíthatatlan és az utóbbi években hanyatló gazdasági mutatók hatására ***arra számítok, hogy a kérdőívet kitöltő vállalkozók többsége kockázatkerülő lesz,*** vagyis működésükben kevés kockázatot vállalnak, döntéseiket inkább biztos információk és a bizonytalansági tényezők mind szélesebb körű kizárása mellett igyekeznek meghozni.
2. Általános közhellyé vált mára, az a kifejezés, mely szerint: „Aki mer, az nyer!” Függetlenül attól a tényről, hogy a jelenlegi gazdasági környezetben működő vállalkozókat alapvetően kockázatkerülőnek tartom, a fenti kifejezéssel egyet kell, hogy értsek. ***Ennek értelmében feltételezésem szerint a szakirodalom által összegyűjtött sikeres vállalkozói jellemzőkből általam kiválasztott hét tulajdonságnak*** - a kérdőívben megfogalmazott kérdések alapján - ***a kockázatvállaló vállalkozók fognak inkább megfelelni szemben a kockázatkerülő vállalkozókkal.***
3. A harmadik kutatási cél területén ***azt feltételezem, hogy a megkérdezett vállalkozók közül a válaszadók legalább 80%-a fog nemleges választ adni arra a kérdésre, hogy a vállalkozás indítása előtt készített-e üzleti tervet.*** Dolgozatomban kíváncsi vagyok arra is, hogy általában a kis- és középvállalkozásokat milyen tervezési szokások jellemzik? Általában készítenek terveket a működésükre vonatkozóan, vagy nem érzik azt szükségesnek? Mivel a vállalkozás életében talán az egyik legfontosabb szempont az, hogy a kiadások és bevételek miképpen alakulnak évről – évre, ***azt feltételezem, hogy a vállalkozások a tervezési típusok közül legtöbben a pénzügyi tervezésre vonatkozó kérdésekre fognak igenlő választ adni.***
A kockázathoz való viszony és a tervezési szokás összefüggésének kérdéskörében ***azt feltételezem, hogy a kockázatvállaló vállalkozók közül többen készítenek vállalkozásuk működtetése során terveket, mint azok, akik kockázatkerülők.***

5. TAPASZTALATI ELEMZÉSI MÓDSZEREK BEMUTATÁSA

A fentiekben meghatározott kutatási célok vizsgálati módszereként a kérdőíves megkérdezést választottam.

Abban a szerencsés helyzetben vagyok, hogy a környezetemben több vállalkozó szellemű ember is található, akik hol több, hol kevesebb sikerrel, de kísérletet tettek egy vállalkozás beindítására, valamint annak működtetésére. Mind emellett szerencsés helyzetemet tovább fokozza, hogy közeli rokonom kis - és középvállalkozások könyvelésével foglalkozó könyvelő iroda alkalmazásában áll, így a lehetőséget megragadva az ő segítségével tudtam terjeszteni a kérdőívemet.

Néhány kérdőívet személyesen jutattam el a felmérésbe bevont vállalkozóknak, így a kitöltésüknél személyesen is részt tudtam venni. Azonban a legtöbb esetben elektronikus formában továbbítottam a vállalkozók felé, melyeket kitöltve szintén elektronikus formában kaptam vissza.

Az ismeretségi köröm és a rokonom segítségével 35 db kitöltött kérdőívre tettem szert, melyből 30 db kérdőív teljes mértéken kitöltött, elemzésre kész, felhasználható formában áll rendelkezésemre.

A felmérés nem reprezentatív jellegű és tekintettel a hazai működő kis – és középvállalkozásokhoz számához viszonyított alacsony elemszámú mintavételre, az adatokból egyértelmű következtetések nem vonathatóak le, csupán jelzésértékű lehet.

Ezen kérdőívek részletes elemzését az alábbiakban mutatom be.

5.1. A KÉRDŐÍV FELÉPÍTÉSE⁹

A kérdőív négy egymástól jól elkülöníthető területre vonatkozóan összesen 32 db kérdésből áll. Szinte valamennyi kérdés a kutatási célokra vonatkozó adatok kinyerésére irányul, ugyanakkor van néhány kérdés melynek célja, további, a hipotéziseken felüli összefüggések bemutatása.

⁹ Kérdőív minta 1.számú melléklet

5.1.1. I. szakasz: A vállalkozók kockázatvállalási hajlandóságának mérése^{10,11}

A kérdőív első szakasza a **vállalkozók kockázatvállalási hajlandóságát** méri. A kockázatvállalási hajlandóság mérésére alapvetően nyereményjáték szituációs kérdéseket illetve befektetésekre vonatkozó kérdéseket tettem fel. A nyereményjáték típusú kérdések során kétféle kérdést fogalmaztam meg. Az egyik biztos nyereményt vagy veszteséget vetített előre, de ennek összege alacsony, míg a másik valamekkora valószínűséggel egy nagy összegű nyereményt vagy veszteséget jelenthetett. Utóbbi választása utal kockázatvállalási hajlandóságra.

Mivel a vállalkozás egy kockázatos befektetés, fontosnak tartottam, hogy a kérdőívben a különböző befektetési lehetőségek is hangsúlyt kapjanak.

A kockázatvállalási hajlandóságot direkt kérdésen keresztül is felmértem. Ez az adat egyben azt a célt is szolgálja, hogy összevesse, a válaszadó mit gondol saját magáról – vagyis kockázatvállalónak gondolja-e magát vagy sem – illetve a kérdőív alapján milyen kategóriába sorolandó – kockázatvállaló vagy sem. Vagyis, hogy a direkt kérdésre adott válaszok mennyiben felelnek meg a kérdőívre adott válaszoknak.

5.1.2. II. szakasz: A vállalkozók tervezési szokásai

A kérdőív második szakaszában a **vállalkozók tervezési szokásait** négy kérdés és a hozzájuk tartozó alkérdéseken keresztül mértem fel. A vállalkozások életében talán az egyik legfontosabb tervezési feladat a pénzügyi tervezés, mely feladat megtalálható már az üzleti terv részeként a vállalkozás indulását megelőzően is. Pénzügyi terv nélkül úgy gondolom, egyetlen komoly vállalkozás sem lehet hosszútávon sikeres, eredményes. A beruházási és pénzügyi döntések meghozatalához szükséges, hogy valamilyen információ rendelkezésre álljon. Jó esetben ez az információ a vállalkozás meglévő erőforrásaira és a megszerezhető erőforrásokra irányul. Minél több adat van a vállalkozó birtokában, annál biztonságosabban tud kockázatos döntéseket meghozni. Azt, hogy a tervezési szokások milyen összefüggésben állnak a kockázatvállalási hajlandósággal a későbbiekben megtudjuk.

¹⁰ Radnóti István, (2010), *A kockázatvállalási szándék mérése.*, Tudományos Közlemények, 2010/24., 31 – 54. old.

¹¹ Farkas Szilveszter – Szabó József, (2005), *A vállalati kockázatkezelés kézikönyve.*, Budapest – Pécs, Dialóg Campus Kiadó

5.1.3. III. szakasz: Sikeres vállalkozó személyiségjegyei

A kérdőív harmadik szakasza a **sikeres vállalkozót meghatározó személyiségi jellemzőkkel** foglalkozik.

Mitől nevezhetjük a vállalkozót és általa a vállalkozást sikeresnek?

A válasz függ attól is, kinek milyen prioritása van a vállalkozással szemben. Az a vállalkozó, akinek csupán profitszerzés a célja, attól sikeres, ha nyereséget tud termelni, az, akinek a társadalmi szempontok fontosak, abban méri a sikert, hány embernek tud munkát adni, vagy abban, hogy a munkavállalói hogyan érzik magukat az ő vállalkozásában. Az a vállalkozó, akinek a környezetvédelem kiemelt fontosságú és elsődleges célja, hogy „zöld” céggé váljon, biztos, hogy prioritásait ennek függvényében fogja meghatározni.

Egy biztos: vannak bizonyos tulajdonságok, melyek segítik a vállalkozót abban, hogy céljait elérje, ezáltal sikeres legyen. Ezen tulajdonságokra kérdez rá a kérdőívem.

5.1.4. IV. szakasz: Általános kérdések

A kérdőív negyedik, egyben utolsó szakasza a vállalkozóra illetve a vállalkozására vonatkozó adatokat hivatott felmérni, abból a szempontból, hogy mi a vállalkozási formája, főtevékenysége, illetve néhány egyéb adata. Ezeket a kérdéseket alapvetően az egyéb összefüggések elemzése céljából illesztettem be.

5.2. KÉRDŐÍVEK ELEMZÉSI MÓDSZERTANÁNAK BEMUTATÁSA A KUTATÁSI CÉLOK SORRENDJÉBEN.

5.2.1. 1. kutatási cél: A vállalkozók kockázatvállalók?

Nyereményjátékra vonatkozó kérdéssorozat

A kockázatvállalási hajlandóság mértékét nyereményjáték típusú és befektetési szituációs kérdésekkel igyekeztem felmérni.

Az első blokkban a válaszadónak hét darab kérdésre kellett válaszolni aszerint, hogy „Mekkora valószínűséggel venne részt/tenné meg?” az alábbi szituációt, majd ezután meg

kellett jelölnie, hogy ezeket a szituációkat „mennyire tartja kockázatosnak” végül, arra is kíváncsi voltam, hogy a kérdőív alanya „Mekkora haszonra számít az alábbi szituációkból?”

<i>Kérem, hogy egy 1-től 4-ig terjedő skálán - ahol 1 a legkisebb 4 a legnagyobb értéket tükrözi - jelölje meg azt a szintet, amely Önre leginkább jellemző.</i>												
	Mekkora valószínűséggel venne részt/tenné meg?				Mennyire tartja kockázatosnak?				Mekkora haszonra számít az alábbi szituációkból?			
Nagy összegű pénzt örökölt, melyet kis nyereségű kötvényekbe fektet	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Évi jövedelmének 10%-át részvényalapba fekteti (kockázatos pénzügyi alapba)	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Olyan tevékenységet folytasson, ahol döntéseinek anyagi következményei teljes mértékben Önt terhelik	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Olyan tevékenységet folytasson, ahol bevételeit kizárólag az Ön teljesítménye, döntései befolyásolják	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Vállalkozásának megvalósításához olyan hitelt vesz fel, melynek fedezete az Ön ingatlana	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Egy napi bérét szerencsejátékon kockáztassa	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Egy átlagosnál kicsivel jobbnak mondható, de biztos jövedelmet hozó állását feladja, egy bizonytalan, ám magas bevételt kínáló munkalehetőségért	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4

A válaszokat egy 1-től 4-ig terjedő skálán kellett jelölni, ahol az 1-es a legalacsonyabb értéket jelenti, vagyis a legkisebb valószínűséget, a legkisebb kockázatot, illetve a legkisebb hasznot, míg a 4-es a legmagasabb valószínűséget, kockázatot és hasznot jelképezi. A 2-es érték jelentése: inkább kisebb, mint nagyobb, míg a 3-as érték jelentése: inkább nagyobb, mint kisebb. Vagyis 2-es érték jelölése esetén a válaszadó nem zárkózik el a kockázat elől, de nem szívesen vállalja, míg 3-as esetén inkább kockáztat, de megfontoltan.

A kockázatvállalási hajlandóságot ebben a szakaszban a "mekkora valószínűséggel tenné meg/venne részt" kérdésre adott válaszok fogják mutatni.

A következő blokkban nyereményjátékokkal kapcsolatos kérdéseket tettem fel.

1. kérdés:

Egy Las-Vegasi kiruccanás során Ön nyert, de lehetősége van folytatni a játékot, amennyiben további kockázatot vállal. Hogyan döntene?

- a, Befejezi a játékot és a biztos, megnyert összeggel, vagyis 5 millió forinttal távozik a játékból
- b, Folytatja a játékot, mellyel 10% esélye van, hogy nyereményét 10 millió forintra növeli, 89% esélye van, hogy nyereménye 5 millió forint marad, illetve van 1% esélye, hogy a teljes nyereményt elveszíti.

Az „a” válaszlehetőség szerint a biztosan megszerzett pénzzel a válaszadó befejezi a játékot, vagyis semekkora kockázatot nem vállal. Ez a válasz 1 pontot ér.

A „b” válaszlehetőség szerint a válaszadó kockáztatja a már meglévő biztos nyereményét. Ugyan a legnagyobb esélye arra van, hogy az összeg változatlan marad, mégis van 10% esélye arra, hogy azt megduplázza, de 1% esélye arra is, hogy elveszítse. Ez a válasz mutatja a kockázatvállalást, tehát 4 pontot ér.

2. kérdés:

A nyereményjáték típusú kérdések közül a következő a lottózást szimulálja, mivel a lottó alapvetően kisösszegű pénzbefektetés mellett minimális esélyekkel elég nagy összegű nyereményre ad lehetőséget alkalmasnak találtam a kérdőívbe való beillesztésre.

3 sorsjegy közül választhat. Mindegyikből 40 ezer darabot bocsátottak ki. A sorsjegyek ára 400 Ft/db. Ön melyiket választaná?¹²

- a, 1 db 1 000 000 Ft-os és 400 db 10 000 Ft-os nyertes sorsjegy van, a többi nem nyert
- b, 3 db 1 000 000 Ft-os és 10 db 100 000 Ft-os nyertes sorsjegy van, a többi nem nyert
- c, 20 db 100 000 Ft-os és 100 db 10 000 Ft-os nyertes sorsjegy van, a többi nem nyert

Ennél a kérdésnél ránézésre két szempont alapján lehetett dönteni.

1. A nyertes szelvények esélye: Vagyis az összes kibocsátott szelvény közül (40 ezer) hány szelvénynek van esélye nyerni:

- „a” válasz esetén: 401/40.000
- „b” válasz esetén: 13/40.000
- „c” válasz esetén: 120/40.000

2. Milliós nyeremény esélye: Vagyis az összes kibocsátott szelvény közül (40.000) hány szelvény garantal milliós nyereményt:

¹² dr. Lipécz György, (2012 ősz), Döntésemélet és módszertan előadás, 3. téma, ÁVF. alapján

- „a” válasz esetén: 1/40.000
- „b” válasz esetén: 3/40.000
- „c” válasz esetén: 0/40.000

A nyertes szelvényekre a legnagyobb esély az „a” lehetőség választása esetén van, ugyanakkor a legnagyobb esély arra, hogy milliós nyereményre tegyünk szert, a „b” lehetőség esetén van. Kockázatvállaló az a személy, aki a nagyobb nyeremény érdekében nagyobb kockázatot vállal, vagyis az a válaszadó, aki erre a „b” választ jelölte meg 4 pontot kapott. Mivel az „a” válasz esetén a legnagyobb a nyerési esély ezért ez a válasz 1 pontot ér, a „c” válasz esetén ugyan nincs milliós nyereményre esély, de 100.000 Ft-os nyereményből több van, mint a másik két verzió esetén, tehát ez a válasz 2 pontot ért.

3. kérdés

A harmadik nyereményjátékkal kapcsolatos kérdés a Black Jack nevű kártyajátékot szimulálja.

Black Jack játékon Önnek 18 pont értékben van lap a kezében. Milyen döntést hoz?

- a, Lapot kér
- b, Nem kér lapot

A kérdésben 18 pont értékű lapot jelöltem meg, mivel ebben a játékban a 18 pont gyakran elegendő a nyéréshez.

Az a válaszadó, aki erre további lapot húz, az kimagaslóan kockázatvállaló, és nem elégszik meg azzal, hogy 3 pontra van a 21-től, ettől még közelebb szeretne kerülni, hogy a nyerési lehetőségeit mindinkább biztosítsa, és ezért hajlandó magas kockázatot vállalni. Ezért az „a” válasz megjelölése 4 pontot ért.

Az a válaszadó, aki nem kér lapot, vagy tisztában van vele, hogy a 18 pont jónak számít, és ezért nem kockáztat vagy amúgy sem kockázatvállaló típus. Ezért ebben az esetben 1 pontot adtam.

Befektetésekre vonatkozó kérdéssorozat

Ezeknél a kérdéseknél olyan szituációkat igyekeztem érzékeltetni, melyben a vállalkozónak valamilyen nagyobb anyagi ráfordítás ellenében van lehetősége valamekkora nyereségre szert tenni:

1. kérdés:

Az alábbiak közül Önre melyik igaz?

- a, Jelentős hozam reményében hajlandó lennék nagymértékű kockázatot vállalni.
- b, Közepes hozam reményében hajlandó lennék közepes méretű kockázatot vállalni.
- c, Általában kerülöm a kockázatot.

Ebben az esetben egyértelműen elkülöníthető, hogy a válaszadó melyik kategóriába tartozik:

- „a” válasz esetén biztosan kockázatvállaló,
- „b” válasz esetén inkább közömbös, míg
- „c” válasz esetén abszolút elutasító.

Ezért a pontozást is ennek függvényében határoztam meg:

„a” válasz esetén 4 pont; „b” válasz esetén 3 pont; „c” válasz esetén 1 pont

2-3. kérdés

A következő két kérdés 3 befektetési lehetőséghez 4 lehetséges kimenetelt rendel, azzal a különbséggel, hogy míg az első kérdésnél a válaszadó nem ismeri a különböző kimenetek bevételei valószínűségét úgy a második kérdésnél már igen.¹³

2.:

Az alábbiakban 3 féle befektetés közül választhat. Mindegyik befektetéshez 4 féle eredmény tartozhat. Ön melyik befektetést választaná, ha <u>nem ismertek</u> a bevételei esélyek.					
	1. eredmény	2. eredmény	3. eredmény	4. eredmény	
1. befektetés	100	60	40	20	
2. befektetés	130	50	20	-20	
3. befektetés	50	40	35	25	

¹³ dr. Lipécz György, (2012 ősz), Döntéelmélet és módszertan előadás, 3. téma, ÁVF. alapján

3.:

<i>Az alábbiakban 3 féle befektetés közül választhat. Mindegyik befektetéshez 4 féle eredmény tartozhat. Ön melyik befektetést választaná, ha <u>ismertek</u> a beválási esélyek.</i>					
	1. eredmény	2. eredmény	3. eredmény	4. eredmény	
eredmény valószínűsége	40%	30%	20%	10%	
1. befektetés	100	60	40	20	
2. befektetés	130	50	20	-20	
3. befektetés	50	40	35	25	

Ebben az esetben nem az volt a célom, hogy a válaszadó kezdjen el számolgatni, hogy vajon melyik befektetési lehetőség éri meg neki a leginkább. Az volt a célom, hogy ránézésre, az első benyomásra hagyatkozva döntse el, melyik számára a legkedvezőbb.

Viszont az elemzéshez elvégeztem a számítást, melyet az alábbiakban bemutatok:

A 2. kérdésnél a MAXIMAX (sormaximumok maximuma) és a MAXIMIN (sorminimumok maximuma) elemzési módszerrel meghatároztam a legnagyobb és a „legkisebb” eredményt.

	1.e	2.e	3.e	4.e	Sormax
1.b	100	60	40	20	100
2.b	130	50	20	-20	130
3.b	50	40	35	25	50

	1.e	2.e	3.e	4.e	Sormin
1.b	100	60	40	20	20
2.b	130	50	20	-20	-20
3.b	50	40	35	25	25

Ezzel a módszerrel kimutatható, hogy a 3 befektetési lehetőség közül a legnagyobb eredményt, vagyis nyereséget a 2. befektetés választása esetén érhetjük el. Ugyanakkor az is látható, hogy a legnagyobb veszteséget is ebben az esetben szenvedhetjük el, tehát az a vállalkozó, aki ezt a befektetést választja, a jelentős összegű nyereség érdekében a veszteség kockázatát vállalja, tehát kockázatvállaló.

A 3. befektetés esetén a válaszadó a legrosszabb lehetőségek közül a legjobbat választja. Ennél a befektetésnél nincs kimagasló nyerési lehetőség viszont a legkisebb nyereség is magasabb, mint az első két befektetés során. Ez a döntés egyértelműen kockázatkerülő magatartásra utal, mivel a kockázatkerülő döntéshozó a biztos kimenetelt többre értékeli a kockázatosnál.

Az 1. befektetési lehetőség választása esetén viszonylag magas nyeresemény várható, de ehhez a befektetéshez tartozik a 2. legkisebb nyeresemény is.

A fentiekre tekintettel az 1. befektetés választása esetén 2 pontot, a 2. befektetés esetén 4 pontot, míg a 3. befektetés esetén 1 pontot kap a válaszadó.

A 3. kérdésnél a különbség csak abból adódik, hogy itt a vállalkozó már ismeri a beválási esélyek, tehát látja, hogy melyik kimenetelnek mekkora valószínűsége van. Minden befektetési lehetőség esetén a legnagyobb eredmény bekövetkezésének van a legnagyobb valószínűsége.

4. kérdés

Ebben a blokkban a 4. kérdés azt a lehetőséget kínálja, mikor egy vállalkozás az eredményeinek köszönhetően bővíteni tudja vállalkozását.

Hazai vállalkozása nyereséges, terjeszkedni szeretne. Melyik lehetőséget választaná?

- a, hazai szinten bővíteném értékesítései hálózatomat
- b, európai piacok meghódítására törekszem
- c, tengerentúli piacok meghódítására törekszem
- d, nem terjeszkedek tovább, örülök az eddig elért sikereknek.

Hazai terjeszkedés ugyan kockázatos, de mivel ismertek a piaci, társadalmi kulturális szokások, tekintve, hogy eddig is ezen a területen tevékenykedett a vállalkozás, nem jelent jelentős kockázatot. A „b” válasz esetén a kockázat már valamivel nagyobb. Bár az Unió törekszik az egységes Európai piac kialakítására, és tény, hogy jelentős mértékben csökkentek a piaci korlátok, mégis más országokban piacra lépni jelentős kockázatot jelent. Rendkívül széleskörű tervezést igényel, hisz Európában minden kultúra más és más.

A „c” válasz jelenti azt a kockázati szintet, mely véleményem szerint csak a magas kockázatvállalási hajlandóságot mutató vállalkozások esetében jöhet szóba. A tengeren túli piacok, jelentős kihívást jelentenek, mert az már egy teljesen idegen terület.

A „d” lehetőséget választó egyén egyértelműen elutasítja a kockázatot, hisz annak ellenére, hogy a lehetőség adott, nem vállalja a terjeszkedéssel járó kockázatot.

A fentiek alapján az alábbi értékeket rendeltem a különböző válaszok mellé:

- „a” válasz – 2 pont
- „b” válasz – 3 pont
- „c” válasz – 4 pont
- „d” válasz – 1 pont

5. kérdés:

Az utolsó kérdés direkt módon kérdez rá a kockázatvállalási hajlandóságra.

- ***Ön kockázatvállalónak tartja magát?***

- IGEN
- NEM

Ezt a kérdést arra is fel fogom használni, hogy az egyéb összefüggések között bemutassam, hogy a kérdőív által meghatározott kockázatvállalási hajlandóság mennyire áll szoros kapcsolatban azzal, amit a válaszadó gondol magáról.

Természetesen ennél a kérdésnél az „IGEN” válasz 4 pontot ér, míg a „NEM” válasz 1 pontot kap.

A kockázatvállalási hajlandóság értékelése során azt a vállalkozót tekintem kockázatvállalónak, aki a kérdőív ezen részében megszerezhető 60 pontból legalább 40 pontot megszerzett, vagyis a pontok legalább 2/3-át.

5.2.1.1. 1. kutatási cél eredményei: A vállalkozók kockázatvállalók?

Az alábbi táblázatban a vállalkozókhoz egyenként rendelt összes pontszámot illetve a kérdőíven elért pontszámok átlagát mutatom be. Az 5.2.1 pontban bemutatott elemzési módszer segítségével pedig meghatároztam, hogy az eredmények alapján az adott vállalkozó kockázatvállaló –e vagy sem, utóbbi esetben kockázatkerülőnek számítom.

1. Táblázat: A vállalkozók kockázatvállalók?

Vállalkozó azonosítószáma	Kérdőívben elért összes pontszám	Kérdőíven elért pontszámok átlaga	Értékelés (IGEN/NEM) - kérdőív alapján
1.	44	3	IGEN
2.	42	3	IGEN
3.	44	3	IGEN
4.	34	2	NEM
5.	28	2	NEM
6.	37	2	NEM
7.	24	2	NEM
8.	37	2	NEM
9.	41	3	IGEN
10.	28	2	NEM
11.	41	3	IGEN

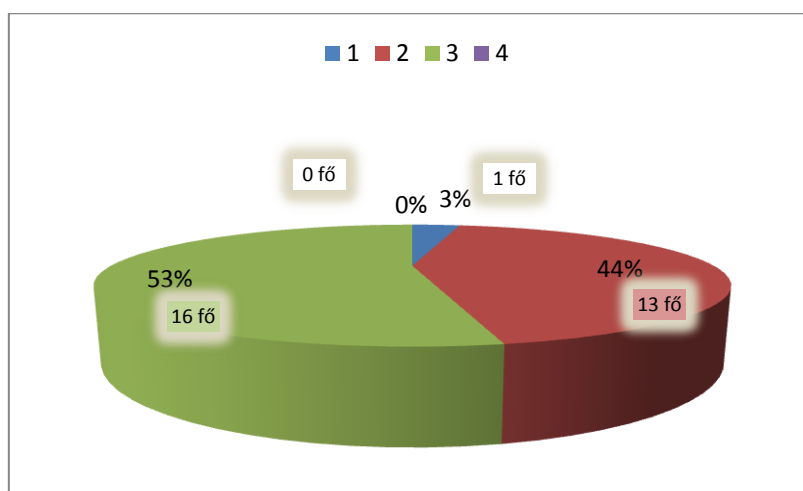
12.	45	3	IGEN
13.	43	3	IGEN
14.	43	3	IGEN
15.	40	3	IGEN
16.	41	3	IGEN
17.	22	1	NEM
18.	28	2	NEM
19.	44	3	IGEN
20.	28	2	NEM
21.	42	3	IGEN
22.	42	3	IGEN
23.	33	2	NEM
24.	34	2	NEM
25.	42	3	IGEN
26.	35	2	NEM
27.	31	2	NEM
28.	41	3	IGEN
29.	44	3	IGEN
30.	24	2	NEM

(10. forrás: Saját szerkesztés)

A kérdőívet kitöltő 30 vállalkozó közül 16 fő jelölte meg azokat a válaszokat, melyek a kérdőív értékelése szerint kockázatvállaló magatartásra utalnak. Ez a válaszadók 53,33%-a. Bár az „IGEN”-ek többségben vannak, az adatok alapján nem lehet egyértelműen következtetni arra, hogy a vállalkozók kockázatvállalók. Ahogy arra sem, hogy kockázatkerülők lennének. Az igazság valahol a kettő között lehet, és természetesen nem lehet elfelejteni azt sem, hogy a kockázatos döntések előtt a vállalkozók rengetek tényezőt figyelembe vesznek. A döntés miszerint vállalnak –e kockázatot vagy sem, eltérő szituációkban eltérő lehet.

Adatok grafikus ábrázolása:

12. ábra: Vállalkozói kockázatvállalási szint megoszlása (%)



(11. forrás: Saját szerkesztés)

A fenti diagramon azonban látható, hogy a válaszadók 97%-a nem utasítja el egyértelműen a kockázatot. 53%-ban vagyis 16 fő kérdőíven elért pontszámainak átlaga 3 pont, vagyis inkább nagyobb mértékben vállal kockázatot, míg 44% inkább csak kismértékben, de vállal valamekkora kockázatot.

Szélsőséges értékek szinte egyáltalán nem jellemzik az eredményeket. Csupán 1 fő volt, aki pontátlaga alapján semmilyen kockázatot nem hajlandó vállalni és nem volt egyetlen fő sem, aki kimagaslóan nagy kockázatvállalási hajlandósággal bírna.

Hipotézis értékelése: A hipotézis között megfogalmazott állításom, miszerint az általam vizsgált vállalkozók általában kockázatkerülők a fenti eredmények egyértelműen nem támasztják alá.

Azonban egyértelműen a fenti adatokból arra sem lehet következtetni, hogy a vállalkozók általában kockázatvállalóak.

Egyéb összefüggés:

Kockázatvállalási hajlandóságra adott direkt válaszokat összevettem a kérdőíven elért eredményekkel. Az egyezőségeket az alábbiakban mutatom be:

2. Táblázat: A vállalkozók önértékelése és a kérdőív eredményeinek összevetése

Vállalkozó azonosítószáma	Értékelés kérdőív alapján	Értékelés direkt kérdés alapján
1.	IGEN	IGEN
2.	IGEN	IGEN
3.	IGEN	IGEN
4.	NEM	NEM
5.	NEM	NEM
6.	NEM	NEM
7.	NEM	NEM
8.	NEM	NEM
9.	IGEN	IGEN
10.	NEM	NEM
11.	IGEN	NEM
12.	IGEN	IGEN
13.	IGEN	IGEN
14.	IGEN	IGEN
15.	IGEN	IGEN
16.	IGEN	IGEN
17.	NEM	NEM
18.	NEM	NEM
19.	IGEN	IGEN
20.	NEM	NEM
21.	IGEN	IGEN
22.	IGEN	NEM
23.	NEM	NEM
24.	NEM	NEM
25.	IGEN	NEM
26.	NEM	NEM
27.	NEM	NEM
28.	IGEN	IGEN
29.	IGEN	IGEN
30.	NEM	NEM

(12. forrás: Saját szerkesztés)

Azonos eredmények száma: $27/30 = 90\%$

A kérdőívbe beépített direkt kérdés célja az volt, hogy mérje a válaszadó mennyire helyesen ítéli meg a kockázathoz való viszonyát. Tekintve, hogy a 30 válaszadó közül 27 esetben azonos eredmény született, vagyis a kérdőíven elért eredmény és a vállalkozó saját megítélése ugyanaz volt, arra következtetnek, hogy a válaszadóim helyesen ítélik meg saját kockázatvállalási hajlandóságukat. Ez azt is jelenti, hogy a kérdőívre adott válaszaik reális képet mutatnak a kockázathoz való viszonyuk mértékéről.

5.2.2. 2. kutatási cél: A sikeres vállalkozó személyiségjegyeit a kockázatvállaló vagy a kockázatkerülő magatartás hordozza magában?

Erre a kérdésre a választ a kérdőív 3. része fogja megadni. A különböző szakirodalmi megállapítások közül összeválogattam azokat a személyiségi jellemzőket, tulajdonságokat, melyek a leggyakrabban előfordulnak, mikor a sikeres vállalkozó jellemzéséről van szó¹⁴. Minden jellemzőhöz egy vagy több kérdést rendeltem az alábbiak szerint:

I. Önismeret:

Nem csak egy vállalkozás indítása, működtetése során, hanem az élet valamennyi területén szükségünk van önismeretre. Önismeretre anélkül, hogy külön energiát áldoznánk önmagunkra, sajnos nem lehet szert tenni. Számos kísérlet, teszt, kutatás igyekszik segíteni a személyeket abban, hogy önmagukat, saját képességeiket vagy akár gyengeségeiket felismerjék, mégis azt gondolom, hogy a leghasznosabb módszer az önismeret elsajátítására az, ha az egyén figyelni viselkedését, magatartását a különböző szituációkban. Elemzi döntéseit, megfigyeli saját magát. Ez egy időigényes folyamat, de biztos, hogy a befektetett energia hosszútávon meg fog térülni és hozzásegít a sikerhez az élet minden területén.

Tulajdonsághoz rendelt kérdés(ek), válaszok:

1. Mindig tudok találó választ adni a hozzám intézett kérdésekre
 - IGEN = 1 pont/NEM = 0 pont
2. Zavarba jövök, ha a személyiséget érintő kérdéseket tesznek fel
 - IGEN = 0 pont/ NEM= 1 pont

II. Önbizalom:

Miért lehet sikeres az, aki bízni tud magában? Először is azért, mert önbizalom nélkül biztos, hogy senki nem fog kockázatos tevékenységbe kezdeni. Ha önmagunkkal tisztában vagyunk, tudjuk, mik a képességeink már csak arra van szükségünk, hogy bízzunk magunkban, bízzunk abban, hogy döntéseinknek pozitív kihatása lesz az események alakulására, vagyis környezetünkre.

¹⁴ Szakács Ferenc – Bánfalvi Mária – Nagy István – Veres Nóra – Karcicsics Éva, (2003), *A vállalkozói személyiség.*, Tudományos Közlemények, 9., november, 15 -70. old.

Tulajdonsághoz rendelt kérdés(ek), válaszok:

3. Csoportos tevékenység esetén szívesen vállalom az irányítást
 - IGEN=1 pont/NEM=0 pont
4. Vállalkozásaimat mindig sikerre viszem
 - IGEN=1 pont/NEM=0 pont

III. Magabiztosság:

Ha már ismerjük önmagunkat, és önbizalmunk is van, már csak egy jó pókerarcra van szükségünk. A vállalkozás egy kockázatos „játék”, ezt már többször említettem – akár a póker. Lehet, hogy nem minden esetben az adott vállalkozás által kínált termék a legjobb minden szempontból, de ha magabiztosan „adja el magát” nagyobb sikerekre tehet szert.

Tulajdonsághoz rendelt kérdés(ek), válaszok:

5. Általában gyorsan és biztosan cselekszem
 - IGEN = 1 pont/NEM=0 pont
6. Társaságban általában a háttérben maradok
 - IGEN= 0 pont/NEM=1 pont

IV. Teljesítménymotiváció:

Sikereket csak megfelelő teljesítmény mellett lehet elérni. Nem elég, ha csak csinálunk valamit, azt lehetőségeinkhez mérten a legjobban kell csinálni.

A vállalkozók teljesítményigényüknek köszönhetően „égő vágyat” éreznek magukban, arra vonatkozóan, hogy eredményesek, sikeresek legyenek. Megerősített tapasztalat, hogy ez a tulajdonság szinte minden más vállalkozói tulajdonsággal korrelál (Shaver, K.G., Scott. L.R., 1991)

Tulajdonsághoz rendelt kérdés(ek), válaszok:

7. A rám bízott feladatot maximálisan teljesítem
 - IGEN = 1 pont/NEM=0 pont
8. Munkámat mindig előre megtervezem, megszervezem a teendőimet
 - IGEN = 1 pont/NEM=0 pont

9. Munkámat általában nagyon komoly ügynek tartom

- IGEN = 1 pont/NEM=0 pont

V. Kihívásokat kereső:

A vállalkozások számos kihívással állnak nap, mint nap szemben. Sokszor mondják, aki keresi a bajt meg is találja, de ezt a mondást talán nem csak a bajkeresésre tudjuk alkalmazni. Igaz lehet az is, hogy aki keresi a kockázatot, megtalálja a benne rejlő nyereséget is.

Tulajdonsághoz rendelt kérdés(ek), válaszok:

10. Olyan dolgokról is szoktam álmodozni, amiket később mégsem valósítok meg

- IGEN = 1 pont/NEM=0 pont

11. Általában nagyon lelkesít egy feladat

- IGEN = 1 pont/NEM=0 pont

VI. Kockázatvállaló:

A kihívások gyakran valamilyen kockázatos cselekedettel vagy tevékenységgel kapcsolódnak össze. Vagyis ahhoz, hogy ezeknek a kihívásoknak és velük esetlegesen együtt járó sikereknek vagy kudarcoknak elébe tudjunk állni, szükség van a kockázatvállalási hajlandóságra. Kockázat nélkül nincs gőzelem, ahogy szokták mondani.

Tulajdonsághoz rendelt kérdés(ek), válaszok:

12. Előfordult már, hogy külföldi nyaralásom alkalmával nem foglaltam előzetesen szállást

- IGEN = 1 pont/NEM=0 pont

13. Aggaszt a bukás kockázata egy üzleti vállalkozás esetén

- IGEN = 0 pont/NEM=1 pont

VII. Kommunikatív:

A kommunikáció véleményem szerint a sikeresség egyik kulcstényezője. Annak a személynek, aki csak saját magával képes egyetérteni illetve „kompromisszumra jutni” soha nem lesz olyan sikerekben része, mint annak, aki képes véleményének, meglátásainak oly módon hangot adni, hogy azt a környezetével is el tudja fogadtatni.

Tulajdonsághoz rendelt kérdés(ek), válaszok:

14. Gondolataimat úgy tudom kifejezni, hogy azt mások mindig megértik

- IGEN = 1 pont/NEM=0 pont

15. Általában sokat beszélek

- IGEN = 1 pont/NEM=0 pont

Ebben a részben egyenes illetve ellentétes irányú kérdéseket is szerepeltettem, ennek módszertani jelentősége van. Az volt a célom, hogy a válaszadó ne automatizálja a válaszokat, nem tudja előre kiszámítani a helyes megoldást.

A válaszadó abban az esetben kapta meg az 1 pontot az adott kérdésre, ha az megfelelt a sikeres vállalkozó tulajdonságának. Tehát a 15 kérdéssel 15 pont megszerzésére volt lehetőség.

Az értékelés során azt a vállalkozót, aki a maximális pontszám legalább 2/3-át, vagyis a 10 pontot megszerezte, sikeres vállalkozónak tekintem.

5.2.2.1. 2. kutatási cél eredményei: A sikeres vállalkozó személyiségjegyeit a kockázatvállaló vagy a kockázatkerülő magatartás hordozza magában?

Az alábbi táblázatban a vállalkozókhoz egyenként rendelt, a kérdőív sikeres vállalkozói tulajdonságokra vonatkozó részére kapott összes pontszámot illetve az 5.2.2 pontban bemutatott elemzési módszer segítségével meghatározott értékeléseket foglaltam össze. A vállalkozó abban az esetben mondható sikeresnek, amennyiben a maximálisan elérhető 15 pont legalább 2/3-át vagyis 10 pontot megszerzett.

3. Táblázat: Sikeres vállalkozói tulajdonságainak való megfelelés

Vállalkozó azonosítószáma	Kérdőívben elér összes pontszám	Sikeres vállalkozó? Értékelés kérdőív alapján
1.	12	IGEN
2.	12	IGEN
3.	6	NEM
4.	9	NEM
5.	6	NEM
6.	12	IGEN
7.	8	NEM
8.	14	IGEN
9.	10	IGEN
10.	13	IGEN
11.	13	IGEN

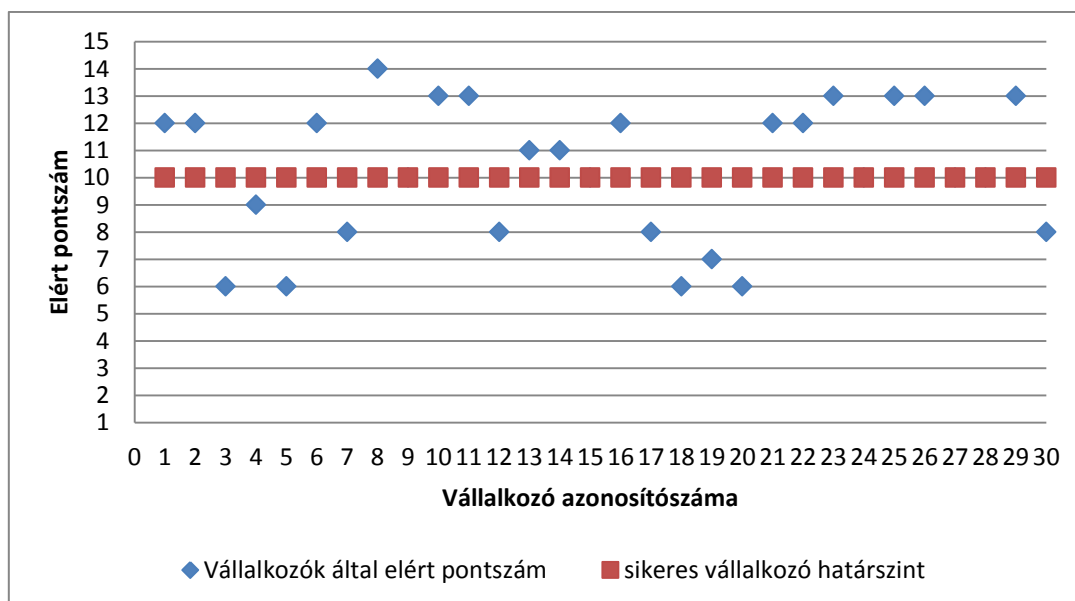
12.	8	NEM
13.	11	IGEN
14.	11	IGEN
15.	10	IGEN
16.	12	IGEN
17.	8	NEM
18.	6	NEM
19.	7	NEM
20.	6	NEM
21.	12	IGEN
22.	12	IGEN
23.	13	IGEN
24.	10	IGEN
25.	13	IGEN
26.	13	IGEN
27.	10	IGEN
28.	10	IGEN
29.	13	IGEN
30.	8	NEM

(13. forrás: Saját szerkesztés)

A kérdőívet kitöltő 30 vállalkozó közül 20 vállalkozó jelölte meg azokat a válaszokat, melyek a kérdőív értékelése szerint a sikeres vállalkozói tulajdonságokra utalnak. Ez a válaszadók 66,67%-a.

Adatok grafikus ábrázolása:

13. ábra: Sikeres vállalkozó tulajdonságai kérdőíven elért eredmények grafikus ábrázolása



(14. forrás: Saját szerkesztés)

A válaszadók által elért pontszámok szóródása: 2,47 pont.

A szóródási mutató segítségével az értékek különbözőségét vizsgálom. A szóródás megmutatja, hogy az egyes értékek átlagosan mennyivel térnek el az értékek átlagától, vagyis az egyes értékek közötti átlagos távolságot mutatja meg. A nagy szóródás a válaszadók sokszínűségét, különbözőségét, míg a kisebb szóródás a válaszadók hasonlóságát jelenti.

A 2,47 pont véleményem szerint nem számít magas szóródási értéknek. Ez alapján elmondható, hogy a válaszadók sem kimagaslóan jó, de szélsőségesen rossz eredményeket nem mutatnak.

Mivel a mintavétel a vállalkozókat célozta meg, abból a feltételezésből indul ki, hogy a vállalkozókat hasonló tulajdonságok jellemzik.

Az „IGEN” értékelést elért vállalkozók egybevétele a kockázatvállalás hajlandósággal:

4. Táblázat: Sikeres vállalkozói tulajdonságok és a kockázatvállalási hajlandóság összevetése

Vállalkozó azonosítószáma	Sikeres vállalkozói tul. Értékelés kérdőív alapján	Kockázatvállalás Értékelés kérdőív alapján
1.	IGEN	IGEN
2.	IGEN	IGEN
6.	IGEN	NEM
8.	IGEN	NEM
9.	IGEN	IGEN
10.	IGEN	NEM
11.	IGEN	IGEN
13.	IGEN	IGEN
14.	IGEN	IGEN
15.	IGEN	IGEN
16.	IGEN	IGEN
21.	IGEN	IGEN
22.	IGEN	IGEN
23.	IGEN	NEM
24.	IGEN	NEM
25.	IGEN	IGEN
26.	IGEN	NEM
27.	IGEN	NEM
28.	IGEN	IGEN
29.	IGEN	IGEN

(15. forrás: Saját szerkesztés)

Azonos eredmények száma = 13/20

A 20 válaszadó közül 13 vállalkozó az előző 1. kutatási cél eredményei alapján inkább kockázatvállaló, míg 7 vállalkozó inkább kockázatkerülő. A válaszok 65%-ában tehát a kockázatvállaló személyekre voltak jellemzőek a sikeres vállalkozói tulajdonságok.

A 3. számú táblázatból látható, hogy a kérdőívet kitöltők közül 10 főre a sikeres vállalkozói tulajdonságok nem jellemzőek. A nem sikeres vállalkozók közül 7 fő kockázatkerülő is.

Míg az előző esetben nem volt annyira egyértelmű a következtetés, ez utóbbinál lényegesen szembetűnőbb az eredmény.

Bár a mintavétel nagyon kicsi és nem reprezentatív így az eredmény nem engedi meg, hogy egyértelmű következtetést vonjunk le belőle, de megállapítható, hogy van összefüggés a kockázatvállaló magatartás és a sikeres vállalkozói tulajdonságok között.

A fenti adatokból arra következtetek, hogy azok a vállalkozók, akik kockázatot vállálnak általában sikeresebbek, míg azok, akik kerülnek a kockázatot sikertelenebbek vállalkozóként.

Hogy vajon a sikeres vállalkozó lesz kockázatvállaló vagy a kockázatvállalóból lesz sikeres vállalkozó, egy nagyon jó kérdés. Sajnos erre a kérdésre jelen dolgozat nem tud választ adni.

Hipotézis értékelése: 4. pontban meghatározott hipotézisemben azt állítottam, hogy az sikeres vállalkozókra vonatkozó tulajdonságok inkább a kockázatvállaló, mint a kockázatkerülő vállalkozót jellemzik.

A fenti eredményt tehát a hipotézist igazolja.

Egyéb összefüggések:

Az alábbi táblázat a sikeres vállalkozói tulajdonságokat mutatja be a vállalkozókra vonatkozó gyakoriságuk sorrendjében.

5. Táblázat: Sikeres vállalkozó tulajdonságok gyakoriságuk sorrendjében

Kérdőív kérdése	Hozzárendelt tulajdonság	Összesített pontszám
Olyan dolgokról is szoktam álmodozni, amiket később mégsem valósítok meg	Keresi a kihívásokat	27
Mindig tudok találó választ adni a hozzám intézett kérdésekre	Önismeret	26
Gondolataimat úgy tudom kifejezni, hogy azt mások mindig megértik	Kommunikáció	25
Általában gyorsan és biztosan cselekszem	Magabiztosság	24

A rám bízott feladatot maximálisan teljesítem	Teljesítménymotivációt	23
Általában nagyon lelkesít egy feladat	Keresi a kihívásokat	23
Társaságban általában a háttérben maradok	Magabiztosság	23
Zavarba jövök, ha a személyiséget érintő kérdéseket tesznek fel	Önismeret	23
Csoportos tevékenység esetén szívesen vállalom az irányítást	Önbizalom	21
Munkámat általában nagyon komoly ügynek tartom	Teljesítménymotivációt	21
Munkámat mindig előre megtervezem, megszervezem a teendőimet	Teljesítménymotivációt	21
Vállalkozásaimat mindig sikerre viszem	Önbizalom	18
Előfordult már, hogy külföldi nyaralásom alkalmával nem foglaltam előzetesen szállást	Kockázatvállalás	16
Általában sokat beszélek	Kommunikáció	11
Aggaszt a bukás kockázata egy üzleti vállalkozás esetén	Kockázatvállalás	6

(16. forrás: Saját szerkesztés)

A sikeres vállalkozókra vonatkozó tulajdonságok közül a leggyakrabban előforduló tulajdonság, melyet a válaszadók közül 27-en jelöltek meg, a kihívások keresésére irányul. A hozzá tartozó kérdés pedig arra vonatkozik, hogy a válaszadó olyan dolgokról is álmodozik, melyek később nem valósít meg. Ez az eredmény egyértelműen jelzi a vállalkozókban az új lehetőségek iránti nyitottságot, az ismeretlen területek feltérképezésének szándékát, a kihívások keresését.

A következő két legtöbbször előforduló tulajdonság az önismeretre (26 pont) és a kommunikációs (25 pont) képességre vonatkozik. Az önismeret egy vállalkozó számára - főként a hitelesség szempontjából – nélkülözhetetlen tulajdonság, fontos, hogy minden esetben határozott, erős fellépést sugalljon.

Az egyik legfontosabb tulajdonságnak a kommunikációt tartom. Véleményem szerint elengedhetetlen, hogy egy vállalkozó, akinek munkájához hozzátartozik a kapcsolatépítés, gondolatait megfelelő módon és formában tudja közölni a környezetével.

A 3 legkevesebb pontot elérő tulajdonság közül kettő a kockázatvállalásra vonatkozik. Ezek közül is arra a kérdésre, hogy „Aggaszt a bukás kockázata egy üzleti vállalkozás esetén”, csupán a válaszadók 20%-a vagyis 6 fő válaszolt „NEM” –el. Ez az adat is alátámasztja az előzőekben bemutatott vállalkozói kockázatvállalási hajlandóságot.

5.2.3. 3. kutatási cél: A tervezési szokások hogyan befolyásolják a vállalkozás eredményeit a kockázatvállalás szempontjából?

A tervezési szokásokat a kérdőív 2. szakaszában feltett kérdésekre adott válaszokból fogom elemezni.

A kérdőíven 4 tervezési szokásokra irányuló kérdést tüntettem fel, valamint a hozzájuk tartozó részletező kérdéseket:

1. Vállalkozása indítását megelőzően Ön készített/készíttetett Üzleti tervet?

- IGEN = 3 pont / NEM = 0 pont

Az üzleti terv jellemzően a vállalkozásindítást megelőzően elkészített dokumentum, melynek attól függően, hogy kinek készül, eltérő céljai vannak.

2. Amennyiben igennel válaszolt: Az Üzleti terv milyen célból készült?

- a, saját részre
- b, befektetői részre
- c, bank/hitelező részére
- d, új termék bevezetése miatt

Üzleti tervet saját részre általában a vállalkozás indításakor készít a vállalkozó.¹⁵ Sajnos a felmérések azt mutatják, hogy bár az üzleti tervet készítő vállalkozók száma folyamatosan növekszik, még mindig nagyon kevesen készítik el, mivel ez dokumentum nem alapkövetelménye a cégalapításnak. Ahogy az új termék bevezetése esetén a piaci igények felmérésére valamint a vállalkozás erőforrásainak, működésének felmérésére irányuló üzleti tervezés sem kötelező. Viszont annál hasznosabb. Az a vállalkozó, aki saját érdekében készít üzleti tervet, feltételezhetően gyakrabban, rendszeresebben tervezi meg tevékenységét, mint azok, akik csak befektetési/bank/ hitelezői részre készítenek, kötelező jelleggel terveket. Éppen ezért az „a” és „d” válaszok 2 pontot, míg a „b” és „c” válaszok 1 pontot érnek.

¹⁵ Kresalek Péter, (314/2003), *Tervezés a vállalkozások gyakorlatában.*, Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Részvénytársaság

3. *Ön készít akció tervet munkája során?*

- IGEN = 3 pont / NEM = 0 pont

Akcióterv: „Minden egyes stratégia végrehajtásának dokumentuma, mely 3-5 éves időtartamra szól. Részletesen leírja az egyes eszközökhöz tartozó konkrét tevékenységeket, forrásokat, ütemezést, a végrehajtásért felelős szervezeti egység vagy személy megnevezését, illetve a végrehajtásban vagy egyeztetésben részt vevő más belső és külső egységek megnevezését is.”¹⁶

4. *Amennyiben igennel válaszolt: Milyen gyakorisággal készít tervet a feladatai elvégzéséhez?*

- a, napi szintű tervezést végzek az aktuális feladatokra, célokra vonatkozóan
- b, heti szintű tervezést végzek az aktuális feladatokra, célokra vonatkozóan
- c, havonta vagy negyedévente összesítem a feladataimat és tervezem meg azokat

A tervezés minél részletesebb, gyakoribb és rendszeresebb annál jobb. Persze, az egyensúly megtartása érdekében figyelni kell arra is, hogy a tervezgetésre ne menjen rá minden idő és energia. Azok megvalósítására is jusson idő. Ettől függetlenül azt gondolom, hogy a napi munkavégzést, feladatokat, teendőket egy vállalkozónak napi szinten terveznie kell, ezért az „a” válaszra 3 pont; a „b” válaszra 2 pont; míg a „c” válaszra 1 pont jár.

5. *Ön vagy beosztottja készít pénzügyi tervet?*

- IGEN = 3 pont / NEM = 0 pont

A pénzügyi tervezés a stratégia tervek alapján készül, általában több éves periódusokra, amelyekben körvonalazódnak a cselekvési programok. A részletes operatív éves tervek a többéves tervek alapján készülnek, amelyek tovább bonthatóak kisebb beszámolási intervallumokra.

6. *Amennyiben igennel válaszolt: Milyen időtávra készíti?*

- a, 0- 1 évre
- b, 2 - 3 évre

¹⁶ https://www.felvi.hu/pub_bin/dload/AVIR_kezikonyv/AVIR_kezikonyv_Fogalomgyujtemeny.pdf; 10.21; 9:23

- c, 4 - 5 évre

A fentiekre hivatkozva, legjobb esetben a válaszadó az összes lehetőséget bekarikázza, tekintve, hogy hosszú távú tervei is vannak, melyeket a rövidebb távú terven keresztül határoz meg. Véleményem szerint ez ritka eset a kis – és középvállalkozások körében, mivel leginkább likviditásra koncentrálnak.

Az értékelés ez alapján: „a” válasz: 1 pont; „b” válasz: 2 pont; „c” válasz: 3 pont

7. *Amennyiben igennel válaszolt: Milyen célból készít pénzügyi terveket?*

- a, beruházások, fejlesztések tervezése
- b, értékesítési volumen tervezése
- c, árbevétel tervezése
- d, pénzforgalmi tervezés

Pénzügyi tervezést széles körben lehet végezni, ezért ennél a kérdésnél bármely válasz megjelölése 1 pontot ért.

8. *Ön vagy beosztottja készíti-e kontrolling jelentést a vállalat működését érintően?*

- IGEN = 3 pont / NEM = 0 pont

A tervezésnek nem csak az a feladata, hogy leírjunk elérendő célokat, szükség van annak folyamatos ellenőrzésére, szükség esetén korrigálására, annak érdekében, hogy a terv egy tartható, elérhető irányt tudjon mutatni. A tervek alapján készített visszacsatolások segítik a vállalkozót abban, hogy a megcélzott úton tudja tartani vállalkozását.

9. *Amennyiben igennel válaszolt: Milyen gyakorisággal veti össze a terv adatokat a tény adatokkal?*

- a, havonta, negyedévente
- b, félévente
- c, évente

Tekintve, hogy a visszacsatolások gyakoriságával a tervezés hatékonysága egyenes arányban növekszik az „a” válasza adtam 3 pontot, a „b” válasz kapott 2 pontot, míg a „c” válasz 1 pontot ért.

A kérdőív tervezési szokásokra vonatkozó részében így összesen 24 pontot lehetett elérni. A 2/3-os szabályt itt is megtartva, abban az esetben tekintem a vállalkozót tervező vállalkozónak, ha az összes pontszám legalább 2/3-át, vagy 16 pontot megszerzett.

5.2.3.1. **3. kutatási cél eredményei: A vállalkozások tervezési szokásai.**

Az alábbi táblázat a kérdőív tervezési szokásokra vonatkozó részében elért eredményeket hivatott bemutatni.

6. Táblázat: A vállalkozók tervezési szokásai

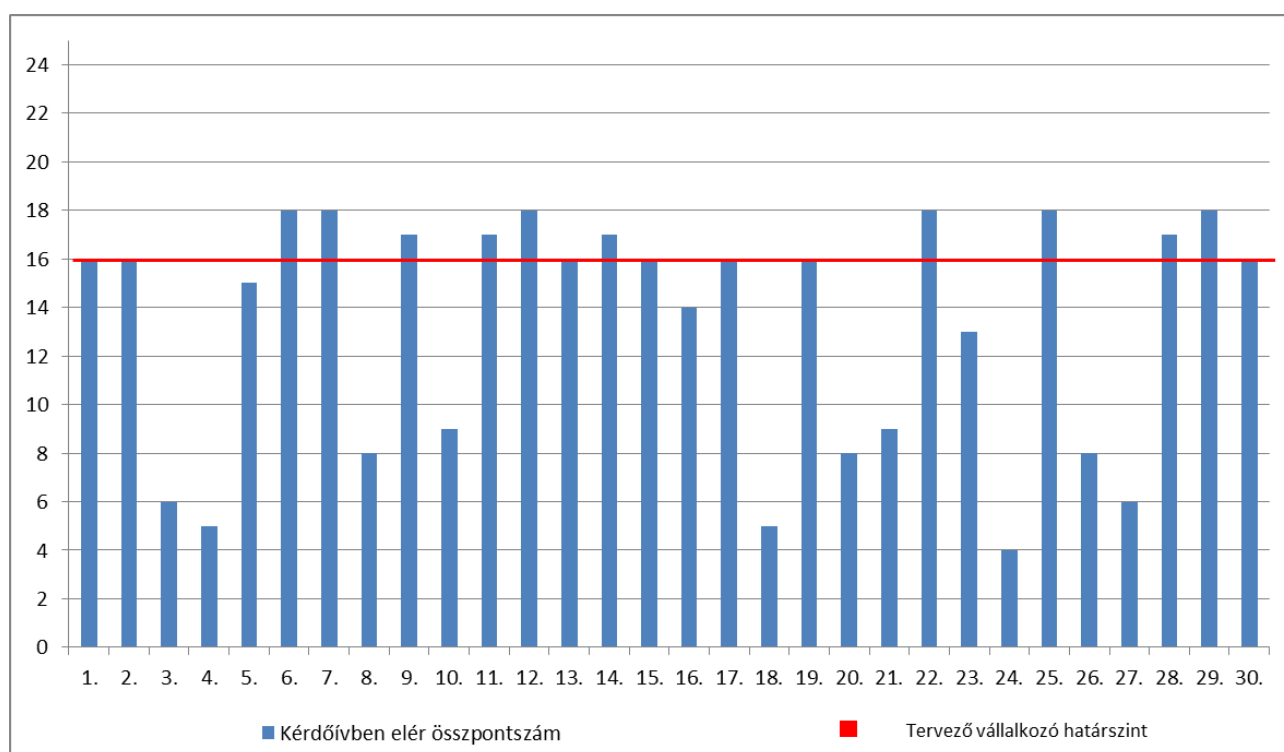
Vállalkozó azonosítószáma	Kérdőívben elért összes pontszám	Tervező vállalkozó Értékelés kérdőív alapján
1.	16	IGEN
2.	16	IGEN
3.	6	NEM
4.	5	NEM
5.	15	NEM
6.	18	IGEN
7.	18	IGEN
8.	8	NEM
9.	17	IGEN
10.	9	NEM
11.	17	IGEN
12.	18	IGEN
13.	16	IGEN
14.	17	IGEN
15.	16	IGEN
16.	14	NEM
17.	16	IGEN
18.	5	NEM
19.	16	IGEN
20.	8	NEM
21.	9	NEM
22.	18	IGEN
23.	13	NEM
24.	4	NEM
25.	18	IGEN
26.	8	NEM
27.	6	NEM
28.	17	IGEN
29.	18	IGEN
30.	16	IGEN

(17. forrás: Saját szerkesztés)

A felmérésben részt vett 30 vállalkozó közül 17 fő jelölte meg azokat a válaszokat, melyek a kérdőív értékelése szerint arra utalnak, hogy a vállalkozó tervező típus (IGEN). Ez a válaszadók 56,7%-a. A vállalkozók 43,3%-a vagyis 13 fő a kérdőívre adott válaszok alapján nem szokott tervezni, vagyis nem tervező típus.

Adatok grafikus ábrázolása:

14. ábra: Kérdőívben elért összes pontszám - Tervezési szokások -



(18. forrás: Saját szerkesztés)

A fenti grafikon jól mutatja, hogy a kérdőívre adott válaszok illetve az abból számolt eredmények szórása magas. Az értékek 4 és 18 pont között mozognak, ami a legalacsonyabb és a legnagyobb számot tekintve jelentős eltérést mutat.

Figyelembe kell venni azt a tényt is, hogy a különböző méretű és különböző formában működő vállalkozások vezetői, a vállalkozók különböző szintű tervezési folyamatokat alkalmaznak. A mikro vállalkozások számára, ahol a létszám adott esetben 5 főnél is kevesebb, nem biztos, hogy a tervezésnek akkora jelentősége van, mint a nagyobb vállalkozások estén, mert a vállalkozó akár fejben is összegezni tudja információt, melyek alapján megfelelő döntéseket képes hozni.

A kérdőív négy fő kérdése, a tervezési tevékenység 4 területére vonatkozik: Üzleti tervezés, Tevékenység tervezés (akciótervek munkavégzés során), Pénzügyi tervezés és Kontrolling jelentés – ez utóbbi inkább visszajelzés, mint tervezés, de számos esetben a Pénzügyi tervezés alapját képezi, ezért fontos tervezési területnek számítom.

7. Táblázat: Tervező vállalkozók száma kategóriánként

Tervező vállalkozók száma (fő)	
Üzleti tervezés	18
Saját részre	9
Bank/hitelező/befektető részére	9
Tevékenység tervezés	23
napi szintű	11
heti szintű	7
havi/negyedéves szintű	5
Pénzügyi tervezés	21
0-1 éves	19
Több éves	2
Kontrolling jelentés	18

(19. forrás: Saját szerkesztés)

A négy kategória közül a legtöbb pontszámot a Tervezési tevékenység kapta. Vagyis a 30 válaszadó közül 23 –an végeznek munkavégzésük során valamilyen szintű tervezési feladatokat.

A második legtöbb pontot (63 pont) a Pénzügyi tervezés kapta, ezt a válaszadók közül 21 –en jelölték meg. Ezen belül is 19 fő éves szinten tervezi meg vállalkozása pénzügyeit. A pénzügyi terv visszacsatolására és a következő évi tervezés alapjául szolgáló Kontrolling jelentést a válaszadók több mint fele, 18 –an jelölte meg.

Ez alapján azt a következtetést vonom le, hogy a vállalkozók általában terveznek, főként a tevékenységüket érintő feladatokat, de fontos számukra az is, hogy tisztában legyenek vállalkozásuk pénzügyi helyzetével.

Üzleti tervezést a vállalkozók közül 18-an (60%) végezték el az vállalkozás indítását megelőzően. Közülük 9 fő saját részre illetve szintén 9 fő befektetői/banki/hitelezői részre

készítette el. Mivel befektetői vagy banki részre akkor készíti a vállalkozás Üzleti tervét, ha az induláshoz szüksége van idegen tőke bevonására, és ebben az esetben kötelező elkészíteni ezt a tervet, én azt számítom igazi tervezési hajlandóságnak, amikor a vállalkozó saját maga részére készíti el az üzleti tervet, mielőtt elindítaná vállalkozását. Ebből a szempontból viszont az, hogy a kérdőívet kitöltő vállalkozók csupán 30%-a vagyis 9 fő készített saját részre üzleti tervet vállalkozása elindítását megelőzően, nagyon alacsony szintnek tartom.

Hipotézis értékelése: 4. pontban meghatározott hipotézisem tervezési szokásokra vonatkozó része három részből állt. Egyrészt, azt feltételeztem, hogy a megkérdezett vállalkozók közül csupán csak 20% fogja azt állítani, hogy vállalkozása indítása előtt készített Üzleti tervet. Ezzel szemben a válaszadók 30%-a jelölte meg ezt a választ. Feltételeztem továbbá, hogy a megkérdezett vállalkozók többsége általában készít pénzügyi terveket, ezzel szemben az elemzésből kiderült, hogy a legtöbb válaszadó a tevékenységét érintő tervezési feladatokat végzik el általában, a pénzügyi tervezés a második helyre szorult. Végül azt feltételeztem, hogy a tervező vállalkozók közül többségben lesznek a kockázatvállaló személyek. Tekintve, hogy a 16 kockázatvállaló vállalkozó 81,25%-a tervező típus, míg a 14 fő kockázatkerülő vállalkozó közül csupán 7 fő, vagyis 50% tervező típus a hipotézisem helytálló volt. A kockázatvállalók közül került ki tervező típusú vállalkozók döntő többsége.

Egyéb összefüggések:

Az alábbi táblázat összefoglalva ábrázolja a kockázatvállaló, tervező és sikeres vállalkozók számát.

15. ábra: Kockázatvállalás - Tervezés - Sikeresség összefüggései (fő)

Kockázatvállaló	Tervező	Sikeres
16	17	20
13		
	12	
13		13
	11	

(20. forrás: Saját szerkesztés)

A felmérésben résztvevő 30 vállalkozó közül tehát 16 fő kockázatvállaló, 17 fő tervező és 20 fő sikeres a felmérésben elért pontszámaik illetve az elemzési módszer alapján.

A 16 fő kockázatvállaló vállalkozók közül 13 fő tervező is egyben, míg szintén 13 főről (nem minden esetben azonos személyek) elmondható, hogy sikeres is egyben.

Azonban a 13 fő kockázatvállaló és egyben tervező vállalkozó közül 11 fő, vagyis az ebbe a kategóriába tartozó válaszadók 85%-a sikeres, illetve rendelkezik a sikeres vállalkozók tulajdonságaival.

A 17 fő tervező vállalkozó közül 12-en, a válaszadók 70,58%-a bír a sikeres vállalkozói tulajdonságokkal is.

A fenti összefüggésekből azt a következtetést vonom le, hogy a kockázatvállaló és tervező személy lesz a legnagyobb valószínűséggel sikeres vállalkozó.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

Dolgozatom azt a célt szolgálta, hogy a felmérésembe bevont vállalkozók segítségével közelebbről is megismerjem a vállalkozói magatartást, a vállalkozók döntéseinek jellemzőit, annak érdekében, hogy az általam megfogalmazott, a vállalkozói tevékenységre vonatkozó kérdéseimre választ tudjak kapni.

Arra a kérdésre, hogy mi kell a sikeres vállalkozáshoz, azt gondolom, a kutatás ezen pontján még nem sikerült választ kapnom. Egy viszont biztos: a kockázatvállalási hajlam önmagában nem elég a sikerhez. Ahogy önmagában a tervezési gyakoriság, és a sikeres vállalkozói személyiségjegyek sem elegendők ahhoz, hogy egy vállalkozás biztosan sikeres legyen. Fenti tényezők együttes megléte viszont már bizakodásra adhat okot.

Az, hogy a vállalkozói kockázatvállalási hajlandóság nem lett kiemelkedően magas, annak ellenére, hogy a szakirodalom kockázatos tevékenységként értelmezi a vállalkozást, a vállalkozót pedig kockázatvállalóként, okozata lehet annak, hogy ma már a vállalkozás koránt sem annyira kockázatos tevékenység, mint régen volt.

Az elemzésből látható, hogy a megkérdezett vállalkozók jelentős része rendelkezik a sikeres vállalkozói tulajdonságokkal, ami azt mutatja meg számomra, hogy a vállalkozni vágyó egyéneket, azért mégis csak közös tulajdonságok jellemzik.

Talán éppen ezért, ahhoz, hogy megtudjam, lehetek –e sikeres vállalkozó, elsőként a kérdőív kitöltésének segítségével azt kell felmérnem, hogy Én rendelkezem-e ezekkel a tulajdonságokkal.

Célom, hogy dolgozatom témáját tovább kutassam. Ennek első lépéseként szándékomban áll, legalább 10 -15 hazai sikeres és egyben kockázatvállaló vállalkozás pénzügyi beszámolóinak segítségével, olyan pénzügyi mutatószámokat meghatározni, mely mellett elmondható, hogy a vállalkozás működése során kockázatvállaló magatartást folytat. A felmérésembe bevont vállalkozókat először kérdőív segítségével fogom kiértékelni a kockázathoz való viszonyuk tekintetében, majd a fenti mutatók segítségével a vállalkozást a saját pénzügyi beszámolóján keresztül szeretném elemezni, azért, hogy lássam: a vezető kockázathoz való viszonya hogyan jelenik meg a vállalkozás pénzügyi eredményeiben?

Természetesen az adatok pontosítása és a biztonságosabb megállapítások érdekében a mintavétel elemszámát lényegesen növelnem kell.

Tekintettel arra, hogy a vállalkozások tevékenységi köre, mérete, földrajzi elhelyezkedése, vagy akár az, hogy éppen mely életciklusában tart, befolyással van mindhárom kérdéskör – kockázatvállalás, tervezési szokások, sikeresség jellemzői – eredményeire, a vállalkozásokat kategorizálni szükséges, majd kategóriánként végezhetők el a különböző elemzések.

A jövőben, annak érdekében, hogy kérdőívem még pontosabb, alaposabb és precízebb eredményeket adjon, szélesebb körű próbatesztelést fogok végezni.

Bár most is néhány esetben lehetőségem volt jelen lenni a kérdőívek kitöltésénél a dolgozat folytatása során biztosan törekedni fogok arra, hogy lehetőség szerint valamennyi kérdőív kitöltésénél jelen lehessenek. Sajnos azt tapasztaltam, hogy a kérdőív egyes részeit a vállalkozók félreértelmezhetik, nem minden esetben gondolkodnak azonosan a kérdőív felmérésének céljáról sem. A kérdőívek kitöltésének utólagos visszajelzése alapján, annak néhány része nehezen volt értelmezhető, egy-egy esetben bonyolult kérdést tartalmazott.

A befektetésekkel kapcsolatos kérdéseknél nem az volt a célom, hogy a válaszadó számolja ki melyik verzió lesz neki a leghasznosabb, hanem az, hogy ránézésre hozzon meg egy döntést, mellyel a zsigereiben levő kockázatvállalási hajlandóságot igyekeztem felmérni.

Számomra egészen furcsa volt, hogy egy esetben a vállalkozó a kérdőív kitöltése során folyamatosan kockázatkerülő válaszokat jelölt meg, azonban én tudom róla, hogy szabadidejében a Hawaii szigetekre jár szörfözni, ami köztudottan az egyik legkockázatosabb sport, amit csinálhat.

Több esetben tapasztaltam, hogy azok a válaszadók is, akik például a kérdőívben kockázatvállalónak vallották magukat, arra a kérdésre, hogy vállalkozását merre terjesztené ki, majd minden esetben a hazai terjeszkedést jelölték meg.

Ezek az ellentmondások is arra adnak okot, hogy kutatási területem kiterjesszem, illetve elmélyítsem, elsősorban a fentiekben részletezett kérdések megválaszolása nyomán.

7. IRODALOMJEGYZÉK

- Faragó Klára, (2008) *Siker és kockázatvállalás a szervezetekben.*, Tudományos Közlemények 2008/19,
- Farkas Szilveszter – Szabó József, (2005), *A vállalati kockázatkezelés kézikönyve.*, Budapest – Pécs, Dialóg Campus Kiadó
- Jäckel Katalin – Nagy Orsolya (503/2009), *Üzleti terv készítése.*, Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zrt.
- Dr. Kadocsa György, (2012), *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században, A hazai kis és középvállalkozások helyzete és fejlesztési területei; 19. oldal*, Budapest.
- Kresalek Péter, (314/2003), *Tervezés a vállalkozások gyakorlatában.*, Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Részvénytársaság
- Radnóti István, (2010), *A kockázatvállalási szándék mérése.*, Tudományos Közlemények, 2010/24., 31 – 54. old
- Robert Ashton, (2007), *Vállalkozói sikerkalauz.*, Budapest, HVG Kiadó Zrt.
- Dr. Szabó Antal, *Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon*, Budapest Corvinus Egyetem, Kisvállalkozás-fejlesztési Központ
- Szakács Ferenc – Bánfalvi Mária – Nagy István – Veres Nóra – Karcics Éva, (2003), *A vállalkozói személyiség.*, Tudományos Közlemények, 9., november, 15 -70. old.
- Szirmai Péter – Klein Sándor, (2009), *Üzleti tervezés, üzleti gondolkodás: induló vállalkozások tervezése.*, Budapest, Edge
- Tóth Margita, (2014), *Válság hatása a kisvállalkozásokra – Pénzügyi megközelítésben.*, Tudományos közlemények 2014/30.,
- Varga János, (2012), *A kis-és közepes vállalkozói szektor helyzete Magyarországon.*, Tudományos Közlemények, 27. szám (2012. április)
- http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/hungary_hu.pdf

8. MELLÉKLETEK

1. számú melléklet: Kérdőív

Az Általános Vállalkozási Főiskola Gazdálkodás és Menedzsment szakának hallgatójaként Szakdolgozatot készítek a vállalkozások jövőjének tervezése és a kockázatvállalási hajlandóság összefüggéseiről. Az alábbi kérdőív kitöltésével Ön hozzájárul a dolgozatom elkészítéséhez, melyet ezúton is nagyon szépen köszönök.			
Kérem, hogy egy 1-től 4-ig terjedő skálán - ahol 1 a legkisebb 4 a legnagyobb értéket tükrözi - jelölje meg azt a szintet, amely Önre leginkább jellemző.			
	Mekkora valószínűséggel venne részt/tenné meg?	Mennyire tartja kockázatosnak?	Mekkora haszonra számít az alábbi szituációkból?
Nagy összegű pénzt örökölt, melyet kis nyereségű kötvényekbe fektet	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
Évi jövedelmének 10 %-át részvényalapba fekteti (kockázatos pénzügyi alapba)	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
Olyan tevékenységet folytasson, ahol döntéseinek anyagi következményei teljes mértékben Önt terhelik	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
Olyan tevékenységet folytasson, ahol bevételeit kizárólag az Ön teljesítménye, döntései befolyásolják	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
Vállalkozásának megvalósításához olyan hitelt vesz fel, melynek fedezete az Ön ingatlana	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
Egy napi bérét szerencsejátékon kockáztatja	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
Egy átlagosnál kicsivel jobbnak mondható, de biztos jövedelmet hozó állását feladja, egy bizonytalan, ám magas bevételt kínáló munkalehetőségért	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
Kérem, hogy a lenti kérdések mindegyikénél az Önre leginkább jellemző választ szíveskedjen bekarikázni.			
NYEREMÉNYJÁTÉK			
Egy Las-Vegas-i kiruccanás során Ön nyert, de lehetősége van folytatni a játékot, amennyiben további kockázatot vállal. Hogyan döntene?			
a, Befejezi a játékot és a biztos, megnyert összeggel, vagyis 5 millió forinttal távozik a játékból			
b, Folytatja a játékot, mellyel 10% esélye van, hogy nyereményét 10 millió forintra növeli, 89% esélye van, hogy nyereménye 5 millió forint marad, illetve van 1% esélye, hogy a teljes nyereményt elveszíti.			
3 sorsjegy közül választhat. Mindegyikből 40 ezer darabot bocsátottak ki. A sorsjegyek ára 400 Ft/db. Ön melyiket választaná?			
a, 1 db 1 000 000 Ft-os és 400 db 10 000 Ft-os nyertes sorsjegy van, a többi nem nyert			
b, 3 db 1 000 000 Ft-os és 10 db 100 000 Ft-os nyertes sorsjegy van, a többi nem nyert			
c, 20 db 100 000 Ft-os és 100 db 10 000 Ft-os nyertes sorsjegy van, a többi nem nyert			
Black Jack játékon Önnek 18 pont értékben van lap a kezében. Milyen döntést hoz?			
a, Lapot kér			
b, Nem kér lapot			
Befektetés			
Az alábbiak közül Önre melyik igaz?			
a, Jelentős hozam reményében hajlandó lennék nagymértékű kockázatot vállalni.			
b, Közepes hozam reményében hajlandó lennék közepes méretű kockázatot vállalni.			
c, Általában kerülöm a kockázatot.			

Az alábbiakban 3 féle befektetés közül választhat. Mindegyik befektetéshez 4 féle eredmény tartozhat. Ön melyik befektetést választaná, ha nem ismertek a beválási esélyek.				
	1. eredmény	2. eredmény	3. eredmény	4. eredmény
1. befektetés	100	60	40	20
2. befektetés	130	50	20	-20
3. befektetés	50	40	35	25
Az alábbiakban 3 féle befektetés közül választhat. Mindegyik befektetéshez 4 féle eredmény tartozhat. Ön melyik befektetést választaná, ha ismertek a beválási esélyek.				
	1. eredmény	2. eredmény	3. eredmény	4. eredmény
eredmény valószínűsége	40%	30%	20%	10%
1. befektetés	100	60	40	20
2. befektetés	130	50	20	-20
3. befektetés	50	40	35	25
Direkt kérdések				
Ön kockázatt vállalnának tartja magát?				
IGEN NEM				
Amennyiben Ön kockázatot vállalna, milyen motiváció jellemezné döntését? - Több válasz is lehetséges -				
a, kockázattal összefügg				
b, bekövetkezés valószínűsége				
c, felelősség mértéke				
d, öngizálás, egzisztencia, hiúság				
e, meglévő információ mértéke				
Hazai vállalkozása nyereséges, terjeszkedni szeretne. Melyik lehetőséget választaná?				
a, hazai szinten bővíteném értékesítési hálózatomat				
b, európai piacok meghódítására törekszem				
c, tengerentúli piacok meghódítására törekszem				
d, nem terjeszkedek tovább, örülök az eddig elért sikernek.				
Vállalkozása indítását megelőzően Ön készített/készítettett üzleti tervet?				
IGEN NEM				
Amennyiben igennel válaszolt: Az üzleti terv milyen célból készült?				
a, saját részre				
b, befektetői részre				
c, bank/hitelező részére				
d, új termék bevezetése miatt				
Ön készíti az akció terveket munkája során?				
IGEN NEM				
Amennyiben igennel válaszolt: Milyen gyakorisággal készíti tervet a feladatai elvégzéséhez?				
a, napi szintű tervezést végzek az aktuális feladatokra, célokra vonatkozóan				
b, heti szintű tervezést végzek az aktuális feladatokra, célokra vonatkozóan				
c, havonta vagy negyedévente összesítem a feladataimat és tervezem meg azokat				
Ön vagy beosztottja készíti pénzügyi terveket?				
IGEN NEM				
Amennyiben igennel válaszolt: Milyen időtávra készíti?				
a, 0-1 évre				
b, 2-3 évre				
c, 4-5 évre				
Amennyiben igennel válaszolt: Milyen célból készíti pénzügyi terveket? - Több válasz is lehetséges -				
a, beruházások, fejlesztések tervezése				
b, értékesítési volumen tervezése				
c, árbevételek tervezése				
d, pénzforgalmi tervezés				
e, EGYÉB:				

Ön vagy beosztottja készít -e kontrolling jelentést a vállalat működését érintően? IGEN NEM		
Amennyiben igennel válaszolt: Milyen gyakorisággal veti össze a terv adatokat a tény adatokkal?		
a, havonta, negyedévente		
b, félévente		
c, évente		
Személyiségjegyekre vonatkozó kérdések		
Általában gyorsan és biztosan cselekszem	IGEN	NEM
Mindig tudok találni választ adni a hozzám intézett kérdésekre	IGEN	NEM
Zavarba jövök ha a személyiséget érintő kérdéseket tesznek fel	IGEN	NEM
Csoportos tevékenység esetén szívesen vállalom az irányítást	IGEN	NEM
Társaságban általában a háttérben maradok	IGEN	NEM
Munkámat általában nagyon komoly ügynek tartom	IGEN	NEM
Olyan dolgokról is szoktam álmodozni, amiket később mégsem valósítok meg	IGEN	NEM
Általában nagyon lelkesít egy feladat	IGEN	NEM
A rám bízott feladatot maximálisan teljesítem	IGEN	NEM
Munkámat mindig előre megtervezem, megszervezem a teendőimet	IGEN	NEM
Előfordult már, hogy külföldi nyaralásom alkalmával nem foglaltam előzetesen szállást	IGEN	NEM
Aggaszt a bukás kockázata egy üzleti vállalkozás esetén	IGEN	NEM
Általában sokat beszélek	IGEN	NEM
Gondolataimat úgy tudom kifejezni, hogy azt mások mindig megértik	IGEN	NEM
Vállalkozásaimat mindig sikerre viszem	IGEN	NEM
Vállalkozásra vonatkozó adatok		
Mi a vállalkozás típusa (bt, kft., ev.)?		
Mi a vállalkozás tevékenységi köre (főtevékenység)?		
A vállalkozás adószáma: (Amennyiben hozzájárul jelen kérdőív és az e-beszámoló.hu adatbázisba feltöltött beszámolója közti összefüggések elemzéséhez, kérem, adja meg vállalkozása adószámát.)		
Mikor alapította a vállalkozását?		
Mekkora volt a befektetett/induló tőke nagysága (e Ft)?		
Mekkora volt az éves forgalom az első évben (e Ft)?		
Mekkora volt az éves forgalom a 2013. évben (e Ft)?		
Mekkora volt az alapítás évében az átlagos foglalkoztatotti létszám (fő)?		
Mekkora a jelenlegi évben az átlagos foglalkoztatotti létszám (fő)?		
Vállalkozóra vonatkozó adatok		
Az Ön neve:		
Az Ön életkora:		
Családi állapota:		
Eddigi élete során a jelenlegi az első vállalkozása?		
Amennyiben nem, mióta végez vállalkozói tevékenységet?		