

OTDK-DOLGOZAT

2017

Sallai Dóra

Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar

**SZEMÉLYISÉGBELI KÜLÖNBSÉGEK A VÁLLALKOZNI
SZÁNDÉKOZÓ FIATALOK KÖRÉBEN**

**PERSONALITY DIFFERENCES AMONG YOUNG PEOPLE WITH
ENTREPRENEURIAL INTENTIONS**

Farkas Gergely

Kézirat lezárása: 2016. 10. 24.

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS	1
1. FIATALOK ÉS VÁLLALKOZÁS	3
1.1. Az Európai Unió és a fiatal vállalkozók	3
1.2. Magyar szereplők	4
1.2.1. Fiatalok támogatása.	4
1.2.2. Családi vállalkozások	5
1.3. Oktatás szerepe a vállalkozások indításában	6
2. FIATAL VÁLLALKOZÓK JELLEMZŐI	12
2.1. Általános jellemzők	12
2.2. Énhatékonyság.....	14
2.3. Kontrollhely.....	15
2.4. Értékek.....	15
3. KUTATÁS MÓDSZERTANA	17
3.1. Módszertan	17
3.2. Hipotézisek	18
3.3. Minta bemutatása.....	19
4. EMPIRIKUS KUTATÁS EREDMÉNYEI	21
4.1. Vállalkozói orientáció mérése	23
4.2. Énhatékonyság.....	25
4.3. Kontrollhely	26
4.4. Kockázat	27
4.5. Értékek	29
4.6. Hipotézisvizsgálat	30
ÖSSZEGZÉS	38
IRODALOMJEGYZÉK	41
MELLÉKLETEK.....	46

TÁBLÁZAT ÉS ÁBRAJEGYZÉK

TÁBLÁZATOK

1. táblázat: A megkérdezettek kor és jelenlegi tanulmányi szint szerinti megoszlása	20
2. táblázat: A válaszadók vállalkozói orientáció szerinti megoszlása	24
3. táblázat: A válaszadók kontrollhely szerinti megoszlása	26
4. táblázat: Az énhatékonysági és a kontrollhely csoportok jellemzői	27
5. táblázat: A kockázatvállalási csoportok elemszámai	28
6. táblázat: A vállalkozókat és a vállalkozást jellemző értékek	30
7. táblázat: A vállalkozni szándékozó és nem szándékozó fiatalok megoszlása.	31
8. táblázat: A legfontosabb értékek a három vállalkozói típus esetében	32
9. táblázat: Példa az értékekre vállalkozó és nem vállalkozó fiatalok esetében	34
10. táblázat: A kockázatvállalási csoportok megoszlása a vállalkozói szándék szerint	37

ÁBRÁK

1. ábra: Karriertervek közvetlenül a tanulmányok befejezése, illetve 5 év után (fő)	9
2. ábra: A vállalkozóvá válás komplex modellje.....	10
3. ábra: A hallgatók tervei az egyetem utáni első 5 évre (%)	22
4. ábra: A vállalkozás kezdésének valószínűsége az alábbi okok miatt	23

BEVEZETÉS

Dolgozatom középpontjában a vállalkozni szándékozó fiatalok három csoportja áll: az egyéni vállalkozást indítók, a társas vállalkozók, valamint a családi vállalkozásba bekapcsolódók. Azért irányul a kutatásom középpontja e három típus köré, ugyanis Magyarországon ez a három vállalkozói forma a legismertebb, valamint a legjobban definiálható. Az egyéni és a társas vállalkozást a jogban is megkülönböztetik, ezek a kockázatvállalásban különböznek. Az egyéni vállalkozás teljesen maga állja a kockázatot, míg a társas vállalkozás megosztja. A családi vállalkozást azért vizsgáltam külön, mert bár általában társas vállalkozás, de a tulajdonosok egy családhoz tartoznak. Végso soron tehát egy család a kockázat viselője. Kutatási kérdésem az alábbiak szerint fogalmazódik meg: *Megfigyelhető-e különbség az értékek, a kontrollhely, valamint az éhhatékonyaság tekintetében a vállalkozni szándékozó fiatalok körében?* Ebben az esetben a 18-28 éves korosztályt tekintetem a fiatalok csoportjának.

Napjainkban egyre elterjedtebb a vállalkozói lét. A társas vállalkozások száma bár kismértékben csökkent az elmúlt két évben, viszont az egyéni vállalkozások száma nőtt (KSH). Ennek oka lehet, hogy az emberek szükségét érzik, hogy a saját főnökük legyenek, önállóságra vágnak, vagy éppen saját ötleteiket akarják megvalósítani (Flash Eurobarometer 2012). A KSH adatai szerint, ha a 2008-2014 éveket nézzük, a működő vállalkozások száma 701 408-ról 652 057-re, a valódi új vállalkozások 71 334-ről 68 289-re, a valódi megszűnt vállalkozások pedig 2013-ig 72 669-ről 65 665-re változtak (KSH).

Bár a vállalkozói életforma inkább a 30 éven felüli korosztályra jellemző, a fiatalok körében is egyre ismertebb és kíváncsabb. Különféle támogatásokkal, startup versenyekkel, valamint az oktatással ösztönzik őket, hogy tanulmányaik alatt, vagy utána vállalkozást indítsanak. Ahhoz, hogy valakiből vállalkozó legyen, számos tényezőn múlik: erőforrások, az oktatás, vagy éppen a vállalkozó személyisége.

Korábbi kutatások már foglalkoztak a vállalkozók általam is vizsgált személyiségjegyeivel (pl.: Chen et al. 1998, Hmieleski – Corbett 2007, Farkas et al. 2014), viszont témám újszerűsége abban rejlik, hogy a három típus közötti különbségeket még nem vizsgálták korábban. Az első fejezetben a vállalkozni szándékozó fiatalok helyzetét kívánom bemutatni az Európai Unióban, valamint Magyarországon. Külön foglalkozom az oktatás szerepével a vállalkozói forma népszerűsítésében (Imreh-Tóth 2014). A második fejezetben a vállalkozók személyiségjegyeire

térek ki, és bővebb leírást adok az általam kérdésben vizsgált énhatékonyságról, kontrollhelyről, valamint vállalkozói értékekről (Gedik et al. 2015, Bandura 1995, Rotter 1966 Csizs et al. 2012). A harmadik fejezettől térek rá az empirikus kutatás módszertani bemutatására, valamint a hipotézisek megfogalmazására. Végül a kutatásom eredményeit ismertetem a dolgozatban. Az összegzésben a dolgozatomban, valamint a primer kutatás során levont konklúziókat mutatom be.

1. FIATALOK ÉS VÁLLALKOZÁS

Ahhoz, hogy beszélni tudjunk a fiatal vállalkozások jellemzőiről, motivációjukról, először meg kell ismerkednünk a helyzetükkel. A következőkben bemutatom, hogy az Európai Unió, valamint Magyarország hogyan, milyen eszközökkel támogatja a vállalkozni szándékozó fiatalokat a karrierjük elindításában.

1.1. AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS A FIATAL VÁLLALKOZÓK

Az Európai Unió, ezen belül is az Európai Bizottság (European Commission) egyik fontos célkitűzése lett az évek során, hogy egy vállalkozóbarát környezetet alakítson ki, és hogy támogassa a fiatal vállalkozókat. A Bizottság tervezete három pilléren alapszik: oktatás és képzés, vállalkozóbarát környezet kialakítása, valamint olyan csoportok elérése, akik még nem tudták kibontakoztatni a vállalkozói ambícióikat. Az oktatás és képzés területén jelent meg 2009-ben többek között az Európai Bizottság által indított Erasmus for Young Entrepreneurs (EYE) program, amely hasonlóan a jól ismert Erasmus programoz, lehetővé teszi a hallgatóknak, hogy egy másik EU tagország egyetemén eltölthessenek egy bizonyos időt. Az EYE célja az, hogy a fiatal vállalkozók, vállalkozni szándékozó fiatalok már tapasztalt vállalkozóktól tanulhatnak egy adott országban (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions – EFI 2015). A program az Európai Kisvállalkozói Törvény (Small Business Act) keretrendszerében jelent meg¹.

Az OECD országokban összességében alacsony a 25 év alatti fiatal vállalkozók aránya: 4,4% a nők, 7,2% a férfiak esetében (OECD 2015). Az új vállalkozások 50%-a az első 5 évben tönkremegy, az Európa 2020 egyik célja, hogy segítse az új vállalkozásokat ezen a kockázatos időszakon. Nagy hangsúlyt fektet az oktatásra is, mert az egy jó út, hogy megismerkedjenek a diákok a vállalkozói léttel. Azok, akik részt vettek valamilyen vállalkozással kapcsolatos oktatásban vagy tanfolyamon, nagyobb valószínűséggel alapítanak vállalkozást, mint azok, akik nem vettek részt (The Entrepreneurship 2020 Action Plan).

¹ <http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>

1.2. MAGYAR SZEREPLŐK

Magyarországon 2013-as adatok szerint a vállalkozók mindössze 4%-a volt fiatal vállalkozó, mely eredménnyel az EU 28 viszonylatában az egyik legalacsonyabb rátát mutatja. Ennek az eredménynek az egyik oka az lehet, hogy mindössze a 15-34 éves korosztály 39%-a tekinti a vállalkozást vonzó karrierlehetőségnek (EFI 2015).

Az Eurostat² 2012-es adatai szerint különféle motivációs tényezők váltják ki a vállalkozási szándékot. A legfontosabb tényező a függetlenség, valamint az önmegvalósítás. Második helyen áll az ígéretes jövedelem, a harmadik helyen pedig az üzlet lehetősége (Eurostat 2006). Szintén elmondható, hogy a vállalkozások esetében befolyásoló tényező a nem valamint a kor. Többségében a férfiak indítanak vállalkozást, kor alapján pedig a vállalkozók kb. 30%-a 50-64 év közötti. Fontos megjegyezni, hogy a 15-24 éves vállalkozók mindössze a közel 5%-át teszik ki az adatoknak. Ennek az alacsony rátának oka lehet az, hogy számos nehézséggel kell szembenéznie a fiatal vállalkozóknak. Gyakran nem áll rendelkezésükre elegendő tőke, humán erőforrás, vagy éppen a megfelelő kapcsolati háló (OECD 2013).

Egy 2015-ös cikk a 7 magyar NUTS-2-es szintű régiót vizsgálja globális szinten a vállalkozók és vállalkozások alapján. A szerzők kétféle mutatót használtak a kutatáshoz, a GEDI-t (Global Entrepreneurship and Development Index), valamint a REDI-t (Regional Entrepreneurship and Development Index) (Komlósi et al. 2015). A 2017-es GEDI felmérésekből kiderül, hogy Magyarország az európai országok között a GEI-mutató tekintetében a 47. helyen áll (Ács et al. 2016).

A Global Entrepreneurship Index (GEI) 2014-es adatai alapján 132 választott ország közül Magyarország a 41. helyen áll 45,1-es GEI indexszel. A visegrádi országokat Szerb és Trumbull (2014) tovább vizsgálták. Vállalkozói attitűdök tekintetében Lengyelország az első helyen áll, míg Magyarország a harmadik (Szerb-Trumbull 2015).

1.2.1. Fiatalok támogatása

A TÁMOP-2.3.6. B-12/1 - Fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása a konvergencia régiókban nevű projekt Magyarország 6 konvergenciaregiójára terjedt ki. Összesen 4 940

² Flash Eurobarometer 354. 2012 134.o

000 000 Ft forrás állt rendelkezésre, melyből a legnagyobb részben (1 119 733 332 Ft) Észak-Alföld részesedett.

A TÁMOP 2.3.6 program mellett 2016-ban a Széchenyi 2020 keretein belül megjelent ismét egy fiatal vállalkozókat támogató program, a GINOP-5.2.2-14. A Fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása a konvergencia régiókban elnevezésű pályázat célja, hogy a vállalkozni szándékozó fiatalokat támogassák a vállalkozásuk beindításához. A GINOP-5.2.2-14 programban résztvevők pályázhatnak a jelenleg is érvényben lévő GINOP-5.2.3-16 felhívásra. A Fiatalok vállalkozóvá válása – vállalkozás indítási költségeinek támogatása névre hallgató pályázat lehetővé teszi, hogy a nyertes pályázók minimum 2 millió, de maximum 3 millió Ft támogatást kapjanak a vállalkozásuk megkezdéséhez.

Ez mellett az Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Kft. (OFA) is a fiatalok vállalkozóvá válásának támogatására helyezi a hangsúlyt a Közép-magyarországi Régióban. A “Vállalkozz Itthon Fiatal!” nevű programjuk folyamatosan várja a jelentkezőket, akik részt vehetnek egy képzésen, és a vizsga után benyújthatják a jelentkezésüket a minimum 2, maximum 3 millió Ft-os támogatásra, melyet a VEKOP-8.3.1-16 pályázat felhívása hirdet.

1.2.2. Családi vállalkozások

A családi vállalkozásokról érdemes külön is beszélni ugyanis az egyéni és társas vállalkozásokkal szemben ezt a típusú vállalkozást nem alapítják, hanem átveszik. Éppen ezért más problémákkal is kell szembenézniük, mint a másik két vállalkozás képviselőinek.

A családi vállalkozások fogalmát az Európai Bizottság 2009-es jelentése alapján használom, miszerint családi vállalkozásnak számít minden olyan vállalkozás, amelyben a döntési jog többsége azon személy kezében van, aki a céget alapította, vagy aki a vállalat tőkéjének többségét adta; illetve a család egy képviselője be van vonva a cég igazgatásába. A családi vállalkozások Magyarországon nagy szereppel bírnak, több százezer ilyen típusú vállalkozásról beszélhetünk.

A családi vállalkozások a gazdaság jelentős részét teszik ki. Magyarországon 2006-os adatok szerint már több mint 1,2 millió bejegyzett vállalkozás működik, és ez a szám az utóbbi tíz évben még nőtt. 2013-ban a KSH adatai szerint a működő vállalkozások száma csaknem 580

ezer, ebből társas vállalkozó 372.548, egyéni vállalkozó pedig 207.031. A családi vállalkozások ideális esetben öröklődnek, tehát egy idő után az utód átveszi a családban a vállalkozás irányítását. Vannak viszont olyan esetek, amikor ez mégsem úgy történik, mint ahogy elképzelik. Előfordulhat, hogy az utód nem akarja átvenni a családi vállalkozást, mert például ő nem akar vállalkozó lenni, vagy szeretne, de teljesen más témájú vállalkozásban gondolkodik. Van olyan eset is, amikor maga a szülő nem találja alkalmasnak a gyereket arra, hogy átvegye a vállalkozást. Amennyiben a vállalkozás vezetőjének nincs utódja, úgy rábízhatja olyanra a vállalkozást, akiben megbízik. A családi vállalkozások esetén nagyon fontos az utódlás kérdése. Négy lehetőség merülhet fel a vállalat átadása esetében (Reisinger 2013)

- Átadás egy családon kívülnek
- Köztulajdonba adás
- Végelszámolás
- Átadás családon belül

Családon belüli átadás esetén előfordulhatnak problémák, például az, hogy a családtag nem akarja átvenni a vállalkozást. Reisinger (2013) kutatásából kiderül, hogy a megkérdezett egyetemi hallgatók kb. mindössze 4%-a szeretne családi vállalkozásba bekapcsolódni a tanulmányaik után. Viszont ezek a hallgatók sem egyből kapcsolódnának be, először vagy saját vállalkozást alapítanának, vagy alkalmazottként tevékenykednének.

A családi vállalkozások esetében elmondható, hogy a család nagyobb hatással van a vállalkozásra, mint fordítva. Gyakran egy családi vállalkozás megszűnésének az oka a családtagok közti viszályok, illetve a generációk közti különbségek (Reisinger 2013).

A családi vállalkozások célja általában az anyagi biztonság biztosítása a következő generációknak, így bármelyik modell szerint is működik a vállalkozás, nagyon fontos az alapos stratégiai tervezés (Carlock – Ward 2001). Amennyiben a hagyományokat kívánják követni, úgy a következő generációnak is gondosan el kell sajátítania azt a módszert, amivel az éppen irányító generáció dolgozik (Farkas 2015).

1.3. OKTATÁS SZEREPE A VÁLLALKOZÁSOK INDÍTÁSÁBAN

A vállalkozói lét elősegíti a munkahelyteremtést, valamint a gazdasági önállóságot a fiatalok körében (Awogbenle - Iwuamadi 2010). A pozitív hatások miatt már több éve téma a

vállalkozóvá válás beiktatása az oktatásba (S. Gubik – Farkas 2013; Imreh-Tóth – Bajmócy – Imreh 2013). Bár már számos helyen lehet találkozni ilyen fajta kurzusokkal, órákkal, tanfolyamokkal, széleskörűen még a mai napig nem terjedt el, melynek okai között szerepelhet az idő és a megfelelő eszközök hiánya. Az egyik elterjedt módja a vállalkozóvá válás oktatásának a „learning by doing”, azaz a tevékenység közben tanulás módszere. Ilyenkor a diákok a társaikkal együtt különböző eszközök segítségével próbálják ki, milyen vállalkozónak lenni miközben egy adott problémára keresik a megoldást (Lackéus 2015).

A vállalkozói létet sokáig bizonytalannak és kockázatosnak tartották, és ezért alapvetően az oktatásnak sem az volt a feladata, hogy megismertesse az üzleti szemléletmódot a diákokkal. Ők sokkal inkább tartották vonzónak a hagyományos szakmákat a vállalkozással ellentétben. Az elmúlt években viszont ez a nézőpont sokat változott, felgyorsult és divatossá vált a vállalkozóvá válás elterjedése. Egyre nagyobb szükségét érzik az emberek, hogy az oktatás és a vállalkozóvá válás összekapcsolódjon (Európai Bizottság 2013).

Az Európai Bizottság a 2013-as „Vállalkozás 2020” cselekvési tervben elsődleges céljává tette a fiatalok támogatását a munkaerőpiacon. Már Magyarországon is érezhetjük az EU célkitűzéseinek hatásait. Az 1994-ben alapított Európai Fiatal Vállalkozói Ernyőszervezet (Young Entrepreneurs of the European Union - JEUNE) Európa legnagyobb fiatal vállalkozókkal foglalkozó szervezete. Fő célkitűzései a fiatalok vállalkozásának támogatása Európa szerte, a további európai szervezetek támogatása, valamint megoldáskeresés a fiatalok munkanélküliségére (www.jeune-europe.org/mission). A középiskolából kilépő diákokat ösztöndíjakkal, és nemzetközi lehetőségekkel vonzzák a felsőoktatásba. Ide kapcsolódik az élethosszig tartó tanulás (life long learning), valamint ebből a célból született meg az Erasmus program is, melynek keretein belül a felsőoktatásban részt vevő hallgatóknak lehetőségük van egy szemesztert eltölteni egy európai partnerintézményben. Az egyetemi és főiskolai évek alatt az egyéneknek már számos lehetőségük van készülni a munka világára akár a szakmai gyakorlatokon, akár szervezetek segítségével. A képzések végével nem szűnik meg a továbbképzés, a munkahelyek gyakornoki programokat, vagy akár képzéseket is indítanak annak érdekében, hogy a frissen diplomázott hallgatót felkészítsék a munkaerőpiaci elvárásokra. Az Európai Tanács kiadta, hogy „A tagállamoknak biztosítaniuk kell, hogy munka elvesztése, vagy iskolából való kilépés után négy hónapon belül a 25 év alatti fiatalok kapjanak a szakirányukhoz illő munkát, vagy kapjanak továbbképzést, ami segíti őket az elhelyezkedésben a területükön.”(Memo (14/571) Youth Guarantee). Magyarországon mind

az Új Széchenyi Terv, mind a Széchenyi 2020 keretein belül célkitűzés a fiatalok támogatása. Az Új Széchenyi Terv Társadalmi Megújulás Operatív Programjában (TÁMOP) egy olyan prioritásról olvashatunk, melynek középpontjában a nyelvtanulás, a továbbképzések, valamint a fiatalok vállalkozóvá válásának segítése áll (TÁMOP 2.3.6). A Széchenyi 2020 programozási periódusban a képzés ismételten nagy szerepet kap, de a vállalkozók helyett a gyakornoki programokat kívánja megerősíteni (GINOP 5.2.4). Magyarországon a legnagyobb fiatal vállalkozókat támogató szervezet a Fiatal Vállalkozók Országos Szervezete (FIVOSZ), mely segítséget nyújt a 18-40 év közötti vállalkozni akaróknak.

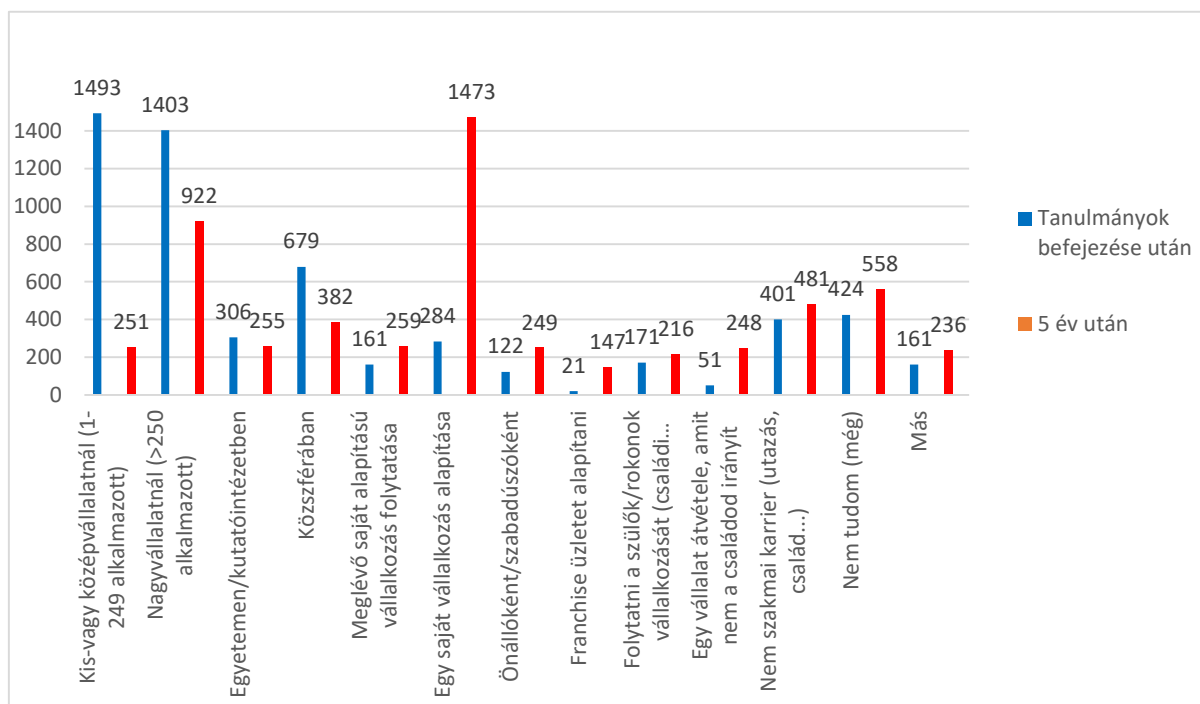
Az EU 1999-től folyamatosan támogatja a vállalkozókat, és a vállalkozni akarókat. Az Európa 2020 elnevezésű ciklusban kiemelten támogatják a nőket, valamint a fogyatékkal élőket vállalkozásuk, startupjuk megalapításában. Hasonló segítség a fiatal vállalkozóknak az Erasmus for Young Entrepreneurs (EYE), ami hasonlóan az Erasmus programhoz, vállalkozóknak ad lehetőséget, hogy a csereprogram keretein belül más vállalkozóktól tanulhasson.

S. Gubik-Farkas (2013) cikkjünkben a magyarországi egyetemisták vállalkozását befolyásoló tényezőket vizsgálták. Az alapja a svájci GUESSS (Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey) 2011-es eredményei voltak. Az eredmény 5677 hallgató válasza alapján jött létre az ország összes felsőoktatási intézményéből. A GUESSS kutatás lehetővé teszi a hazai eredmények összehasonlítását a nemzetközi hallgatókkal, és mellette képet kaphatunk arról, hogy mik befolyásolják a magyar hallgatók vállalkozóvá válását.

A magyarországi válaszadók 97,9%-a magyar állampolgár, 43%-uk gazdasági területen tanul, 85,2%-uk pedig alapszakon tanul. A kutatásban képet kaphatunk a válaszadók jövőbeli elképzeléseiről. (S. Gubik-Farkas 2013)

Pethető (2013) tanulmánya alapján a hallgatók többsége alkalmazottként képzei el a munkáját a tanulmányai befejezése után, és mindössze 4%-uk venné át a családi vállalkozást.

1. ábra Karriertervek közvetlenül a tanulmányok befejezése, illetve 5 év után (fő)



Forrás: GUESSS-adatbázis (2011)

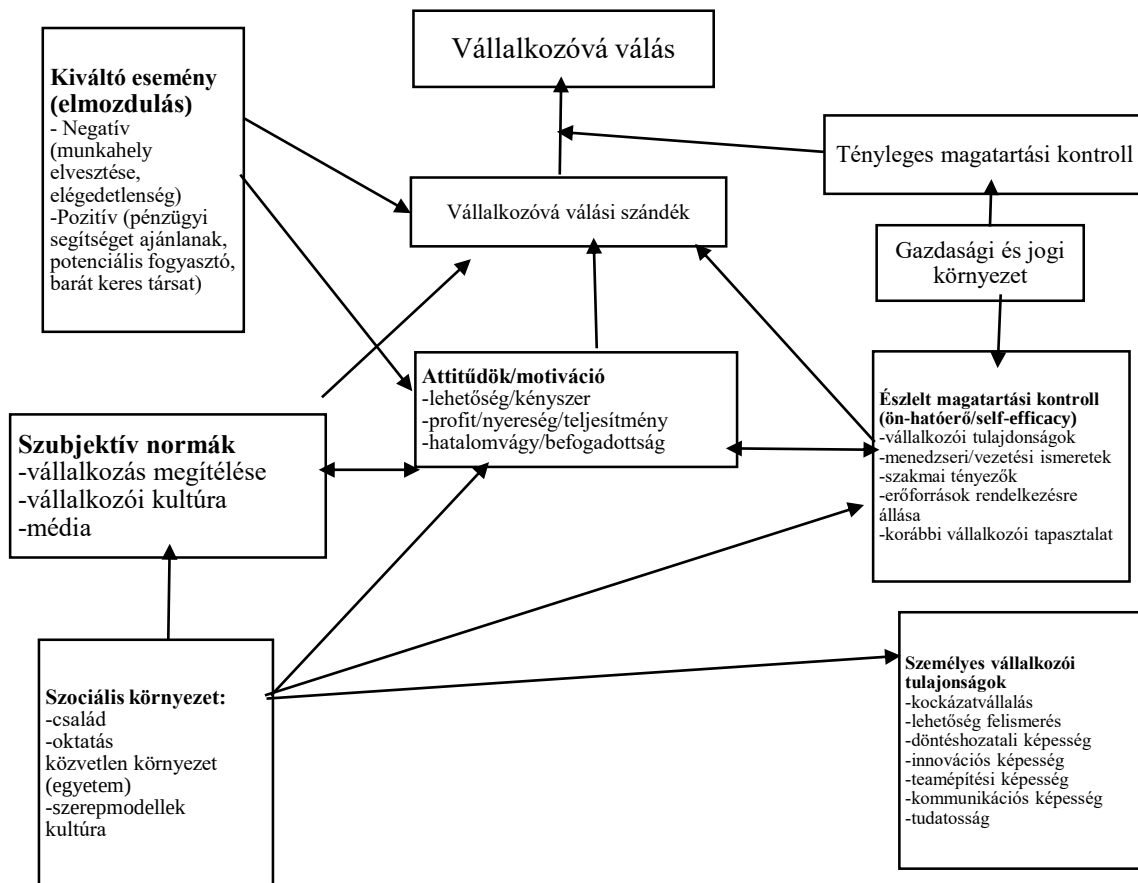
A fenti 1. ábra alapján elmondható, hogy a válaszadók többsége tanulmányaik befejezése után kis- és középvállalatoknál, valamint nagyvállalatoknál helyezkedne el szívesen (mindkét esetben több mint 1400 válaszadó). Ezzel szemben öt év után 1473 válasz alapján a hallgatók a saját vállalkozásuk megalapítását célozzák meg, magasan elhagyva a többi lehetőséget (a második helyen a nagyvállalatok szerepelnek mindössze 922 válasszal) (GUESSS 2011 adatbázis, magyarországi jelentés).

Az, hogy valakiben hogyan alakul ki a vállalkozóvá válás gondolata, sok tényezőtől függ. S. Gubik (2013) kutatása során három tényezőt emelt ki. Bandura (1977) szociális kognitív elmélete, Shapero (1982) vállalkozásesemény-modellje, valamint Ajzen (1991) tervezett magatartás elmélete alapján határozza meg a befolyásoló tényezőket. A szerző továbbá rávilágít, hogy mindhárom elméletben szemügyre veszik az egyén értékrendjét, attitűdjét, benyomását, környezetét, valamint a társadalom hatását (S. Gubik 2013).

Szerb és Lukovszki (2013) szerint a vállalkozási szándékot a belső tulajdonság, az attitűd, a magatartási elemek, családi-társadalmi-gazdasági környezet, kulturális normák, és külső tényezők befolyásolják (2. ábra). A sikeres vállalkozás az erőforrásoktól, személyes

jellemvonásoktól, a vállalkozói attitűdöktől, a kockázatvállalástól, kreativitástól, önmegvalósítástól, valamint a szakmai tapasztalatoktól függ. Kiemelik továbbá a család és az oktatás fontosságát is Gnyawali és Fogel (1994) elmélete alapján.

2. ábra A vállalkozóvá válás komplex modellje



Forrás: Szerb-Lukovszki (2013)

A hallgatók esetében a vállalkozói szándék heterogénnek tekinthető a választott szak és más demográfiai jellemzők szempontjából Szerb és Lukovszki tanulmánya alapján. A vállalkozói jellemvonások megléte, a család, valamint az egyetemi környezet is hatást gyakorol a hallgatókra a vállalkozóvá válás folyamatára.

Szerb és Lukovszki szerint a vállalkozóvá válást nagyban befolyásolja a vállalkozói szándék. Az alábbi ábrán látható, hogy ennek a szándéknak fontos befolyásoló tényezője a szociális környezet. Ugyanúgy megjelenik az ábrán a már említett személyes vállalkozói tulajdonságok, az énhatékonyság, és a kontroll is. Fontos szerepet tulajdonítanak a tanulmányban a kiváltó

eseménynek is, azaz az egyén egy esemény bekövetkezése miatt választja a vállalkozói létet. Elsődlegesen a család hat az egyénre a vállalkozói szándékkal kapcsolatban, de az oktatás, a kurzusok is nagy befolyással bírnak.

2. FIATAL VÁLLALKOZÓK JELLEMZŐI

A következőkben a fiatal vállalkozók általános jellemzőit mutatom be, majd külön kiemelem az énhatékonyság, a kontrollhely, valamint az értékek definícióját. Az empirikus kutatás bemutatása előtt fontos definiálni, mit is értek az egyes jellemzők alatt.

2.1. ÁLTALÁNOS JELLEMZŐK

Jellemzően vállalkozói jellemvonás például a sikeresség elérése, kontrollhely, kockázatvállalási hajlandóság, és a kétértelműség elfogadása (tolerance of ambiguity) (Boyd - Vozikis 1994). Schwartz (1999) megalkotott egy 7 értéktípusból álló modellt, melyet 3 dimenzióra lehet felosztani: beágyazottság és autonómia, hierarchia és egyenlőség, uralom és harmónia. Ezeken belül a hét érték a következő: konzervativizmus, intellektuális autonómia, affektív autonómia, hierarchia, uralom, egalitárius elkötelezettség, valamint harmónia. A vállalkozók esetében az értékek hasonlóak az önfoglalkoztatottak értékeivel. Az önirányítás, a sikeresség ugyanannyira fontos számukra, míg a biztonság, a konformitás és a hagyomány kevésbé (Hechavarria - Reynolds 2009).

Chavez kutatása (2016) azt mutatta meg, hogy van különbség a személyiség területén a vállalkozások vezetői és a cégvezetők között. A vállalkozások vezetői nagyobb szintű belső kontrollal, motivációval, kockázatkezelési képességgel, és ambíciókkal rendelkeznek, mint a cégvezetők. Kutatásából az is kiderül, hogy a vállalkozói személyiség befolyásolja a vállalkozás teljesítményét (Chavez 2016). A vállalkozás viszont függővé teheti a vállalkozót, továbbá a vállalkozók gyakran jók a szerencsejátékokban is a kockázatvállalási hajlandóság miatt (Keskin et al. 2015).

Hofmeister-Tóth és szerzőtársai (2016) kutatásukban feltűntetik, hogy a vállalkozók sikeréhez kimutatott és legfontosabb személyiségjegyek az alábbiak: sikerorientáltság, innovativitás, függetlenség, énhatékonyság, kontrolligény, valamint a kockázatvállalás. Továbbá kiemelik, hogy az extrovertált személyiségű embernek nagyobb a lehetősége a sikerre, mint az introvertáltaknak. Egyetemisták esetében is kimutatható ez az eredmény – az extrovertált hallgatókat jobban vonzza a vállalkozói lét (Hofmeister-Tóth et al. 2016). Azok, akik megfelelnek a vállalkozói elvárásoknak személyiség tekintetéből, képesek megbirkózni a vállalkozói feladatokkal, vagy legalábbis jobban teljesítenek, mint mások (Ep Chedli 2016).

Borgulya (2012) szerint Közép-Kelet Európában a munkavállalók a legfontosabbnak a magas fizetést tartják. Ezt követi a munkahely biztossága, érdekessége, valamint a kellemes munkatársak fontossága. A jó időbeosztás és a kevés stressz szintén fontos a munkahelyekkel kapcsolatban, ezeket pedig kiegészíti számos más jellemző, mint például a társadalmi hasznosság, vagy a képességeknek megfelelő munka (Borgulya 2012).

Gedik és szerzőtársai (2015) is végeztek kutatást a vállalkozók személyiségéről. A vizsgált személyek eredményei arra mutatnak, hogy a fiatalabb korosztály szívesebben vállalkozik. Továbbá azok, akik beszélnek idegen nyelvet, szintén ebbe a csoportba tartoznak. A legtöbb vizsgált személy korábban részt vett vállalkozással kapcsolatos kurzuson. A három legjellemzőbb tulajdonság rájuk nézve, hogy hatékony döntéseket tudnak hozni a vállalkozásuk jövőjére vonatkozóan, ezek a döntések hasznosak az üzletben, valamint hogy fontos számukra, hogy minél jobban teljesítsenek. A legkevésbé jellemző három dolog, hogy mindig olyan feladatokat végeznek, amelyek segítik bővíteni a látókörüket, hogy nincs gondjuk az új szituációk adaptálásával, valamint hogy nem félnek hibát elkövetni az üzleti életben (Gedik et al. 2015).

Egyéni vállalkozások esetében a magas érzelmi stabilitás és a függetlenség elengedhetetlen jellemvonás. A sikeres vállalkozói léthez még hozzájárul, ha az egyén magabiztos, kockázattűrő, rugalmas, és jól koordinált. A vállalkozások esetében a rosszul szervezett személyiségi struktúra azok bukásának egyik fő oka (Brandstätter 1997).

Luca és társai (2012) szerint szignifikáns különbség van a személyiség szempontjából vállalkozók és nem vállalkozók tekintetében, és igazolódott a vizsgált hipotézise, miszerint a vállalkozást tanuló fiataloknak magasabb szintű vállalkozói jegyeik vannak, mint például szociális és üzleti készségek, kreativitás, függetlenség, belső kontroll (Luca et al. 2012).

A kis-és középvállalkozások száma még mindig magasan vezet, viszont a 21. században vált igazán népszerűvé a vállalkozás. Gyakran hívják „E Generation-nek”, tehát vállalkozói generációnak ezt a korosztályt, mivel sokkal erősebb vállalkozói hajlandóságot mutatnak, mint elődeik (Staniewski et al. 2015).

A mai fiatalok, tehát az Y és Z generáció, igénylik a kreatív környezetet, és jól alkalmazkodnak. Ez mellett viszont motiválatlanok, szétszórtak. Mivel az internet világában nőttek fel,

hozzászoktak a gyors információ-áramláshoz, és mindennek utána tudnak nézni egy pillanat alatt (S. Gubik – Farkas 2016).

Allen (2015) egy újabb kategorizálást talált a fiatal vállalkozókra. A Kontár (Dabbler) az, aki teljesen új a vállalkozói életben, rendelkezik ötletekkel, de azok még nem kiforrottak. A Kitartó Üldöző (Persistent Pursuer) az, akinek már van tapasztalata vállalkozói téren, a Családi Követő (Family Follower) pedig a családi vállalkozásokat képviseli. Kutatása alapján a válaszadók nagy része az első kategóriába tartozik, ezt követi a Családi Követők csoportja, akiktől nem sokkal marad le a Kitartó Üldöző (Allen 2015).

2.2. ÉNHATÉKONYSÁG

Az énhatékonyság fogalma Bandurától származtatott, éppen ezért a számos meglévő definíció közül az ő megfogalmazását használom most. Bandura (1995) szerint az énhatékonyság az egyén képességeibe vetett hitét jelenti, azaz hisz abban, hogy végre tud hajtani bizonyos cselekedetek sorozatát. Az énhatékonyság szintje befolyásolja, hogy az ember hogyan érez, hogyan gondolkodik, hogyan motiválja saját magát, illetve hogy hogyan cselekszik (Bandura 1995).

Diákok esetében is jelen van az énhatékonyság, többek között az egyetemi tanulmányaik során. Az ő helyzetükben az énhatékonyság szintje befolyásolja a tudományos tevékenységek elsajátításának motivációját, hat a céljaik kitűzésére, megvalósítására, és törekvéseikre, valamint a karrier választásukra is. Az alacsony énhatékonysági szint növelheti az aggodalmat a tanulmányaikkal kapcsolatban (Bandura 1995).

Bandura (1995) szerint azok, akik motiváltabbak, és jobban törekednek a sikeres iskolai végzettségre, azok előtt szélesebb munkahelyválasztási lehetőségek vannak, és a lehető legjobb lehetőséget ragadják meg.

A vállalkozók egy olyan környezetben működnek, ami bizonytalan és gyakran változik. Rendelkezésre álló erőforrásaik nem feltétlenül biztosítják mindig a folyamatos és zavartalan működést. Éppen ezért a rögtönzésnek nagy szerepe van a vállalkozók életében. Viszont fontos, hogy ezek a személyek biztosak legyenek a tudásukban, és az improvizáció során jól is tudják azt használni. A vállalkozói magabiztosság, énhatékonyság segítheti csökkenteni az improvizáció okán kialakuló stresszt, valamint a bizonytalansági érzést. Továbbá ez a tényező

járul hozzá legnagyobb mértékben a teljesítményhez, és sikerhez, a magas énhatékonysági szinttel rendelkező egyének magasabb célokat is tűznek ki maguk elé. Kimutatták, hogy azok, akik új üzletbe, vállalkozásba kezdenek, magasabb énhatékonysággal rendelkeznek, mint azok, akik elutasítják a lehetőséget (Hmieleski - Corbett 2007).

Az énhatékonyság egy olyan tulajdonság, amikor az egyén hisz abban, hogy képes sikeresen betölteni a vállalkozói szerepet és megoldani az ahhoz kapcsolódó feladatokat (Chen et al. 1998). Létezik negatív énhatékonyság is, amely azt jelenti, hogy az egyén kevésbé bízik a sikerében, és hajlamosabb a kudarcokra. Chen és szerzőtársai (1998) kutatása alapján azok a diákok, akik magas vállalkozói énhatékonysággal rendelkeznek, hajlamosabbak vállalkozást indítani.

2.3. KONTROLLHELY

Az énhatékonysághoz nagyon hasonló a kontrollhely. Mindkettő befolyásolja a teljesítményt, és mindkettőnek a része a kontroll. Viszont míg az énhatékonyság a teljesítmény alapján, addig a kontrollhely tapasztalatok alapján alakul ki (Chen et al. 1998). A kontrollhely esetében megkülönböztethető belső és külső kontroll. Míg a belső kontroll szerint az egyén úgy gondolja, hogy ő az oka saját sikerének, addig a külső kontrollos személy a szerencséiben, a véletlenben, külső környezetében hisz (Rotter 1966). Mivel a vállalkozók egy definíció szerint saját indíttatásból alapítanak vállalkozást, így elmondható, hogy többségük belső kontrollal rendelkezik. Azok, akik külső kontrollos személyek, inkább kockázatkerülők, és nem tűznek ki magas célokat maguk elé. Mueller és szerzőtársai (2000) szerint az egyediség, önállóság segíti növelni, kialakítani a belső kontroll szintjét az egyénekben.

Azok az emberek, akikre jellemző az énhatékonyság, általában sikeresebbek a munkájukban, jobban képesek megbirkózni az akadályokkal, valamint a bukásokon is hamarabb túl teszik magukat (Bradley - Roberts 2004)

2.4. ÉRTÉKEK

Schwartz (1999) szerint az érték az, ahogyan egy ember kiválasztja a cselekvési módját, elmagyarázza a tetteit, és értékeli az embereket és az eseményeket. Ezek az értékek megmondják, hogy egyes helyzetekben mi a megfelelő, és mi nem. Csíste és szerzőtársai (2012) kutatásai alapján a vállalkozókban közös, hogy az önállóságra törekednek, és nem

tulajdonítanak kiemelkedő jelentőséget a biztonságnak és az univerzalizmusnak. Minél nagyobb a vállalkozás, annál erősebbek ezek a vállalkozói értékek. Farkas és szerzőtársai (2014) kutatásukban kifejtették, hogy azok, akik vállalkozásba fognak, általában a függetlenség és az önmegvalósítás miatt kezdik el, nem mellékesen magasabb jövedelmet remélve. A magyar vállalkozóknak fontos a biztonság, a teljesítmény, valamint az izgalmas kihívások (Farkas et al. 2014).

Az elmúlt fejezetekben bemutattam, hogy hogyan támogatja az Európai Unió, valamint Magyarország a fiatal vállalkozókat, továbbá ismertettem a vizsgált jellemzők definícióit. A következő fejezetben rátérek az empirikus kutatás bemutatására, amit a módszertan ismertetésével kezdek.

3. KUTATÁS MÓDSZERTANA

Az előző fejezetekben egy teljes képet kaptam a már ismert eredményekről a vállalkozók személyiségjegyeivel kapcsolatban. Másrészt a fiatalok karrierválasztási preferenciáit is felvázoltam. Ennek következtében sikerült összegezni, hogy milyen kérdésre keresem a választ, és milyen eredményekre számíthatok.

3.1. MÓDSZERTAN

A módszertan típusának véglegesítése után összeállítottam a kérdőívet. Mivel kvantitatív módszerre volt szükségem, a kérdőíves megkérdezést választottam, ugyanis ezzel a módszerrel lehet a legegyszerűbben sok választ gyűjteni.

Az első kérdésblokk a demográfiai adatokra vonatkozott, úgy, mint a válaszadók neme, életkora, lakhelye, valamint a jelenlegi képzési szint. A demográfiai adatok fontosak voltak, ugyanis a kutatásom célja a vállalkozni szándékozó fiatalok vizsgálata. Ezen szempont miatt fontos volt tudni a válaszadó korát, illetve képzési szintjét.

A második kérdésblokk a tanulmányaik utáni tervekre koncentrált. Itt fontosnak tartottam, hogy felmérjük, a válaszadók mekkora hányada dolgozik a tanulmányaik mellett, illetve hogy mi az a képzési szint, ami után már nem terveznek továbbtanulni. A karrierválasztáshoz kapcsolódott még az a kérdés is, melyben arra kerestük a választ, hogy a hallgatók mivel foglalkoznának szívesen a tanulmányaik után. Kitértem ez mellett arra is, hogy terveznek-e vállalkozni a fiatalok, és ha igen, mely típusú vállalkozásba fognának bele szívesen. Utolsó kérdésként még kitékintettem arra, hogy rendelkeznek-e külföldi ambíciókkal a megkérdezettek.

A harmadik kérdésblokk a vállalkozói orientációra tér ki (Bolton – Lane 2012). A vállalkozói orientáció felmérésénél a válaszadóknak egy öt pontból álló Likert skálán kellett osztályozniuk, hogy az adott állítás mennyiben igaz rájuk. Az 1-es válasz a „határozottan nem igaz”, míg az 5-ös a „teljes mértékben igaz” választ takarta. Az eredmények megmutatják, hogy a válaszadót innovativitás, kockázatvállalás, vagy proaktivitás jellemzi.

A kérdőív negyedik blokkjában az énhatékonyság, teljesítménymotiváció szintjének felmérése kerül előtérbe Lang és Fries 2006-os kérdőíve alapján. Egy négy pontból álló Likert skálán jelölhették meg válaszaikat a kitöltők, ahol az 1 a „határozottan nem érték egyet”, a 4 pedig a

“határozottan egyet értek” válasz volt. Ennek eredményeként megkapom, hogy a válaszadó kudarcra valószínű vagy sikerorientált. Ebben a blokkban található a kérdőív egyetlen nyitott kérdését, ami a vállalkozói értékekre kérdez rá. Itt a válaszadók szabadon három értéket adhattak meg, hogy szerintük milyen értékek szükségesek egy vállalkozónak.

A kérdőív utolsó, ötödik blokkjában a kontrollhely kérdését vizsgálom meg (Sapp – Harrod 1993). Ahogy a szakirodalmi áttekintő részben már feltártam, a vállalkozók sikerességében nagy szerepet játszik a külső, illetve belső kontroll (Rotter 1966). A válaszadók egy 7 pontból álló Likert skálán jelölhették meg, hogy mennyire jellemző rájuk az adott állítás. Az 1 a “határozottan nem értek egyet”, míg a 7 a “határozottan egyet értek” válaszadási lehetőség volt.

3.2. HIPOTÉZISEK

1. Hipotézis: *Egyéni vállalkozás vagy társas vállalkozás indítását tervező, vagy családi vállalkozás irányításának átvételét tervező fiatalok között nincs szignifikáns különbség a kontrollhely, énhatékonyság, és az értékek között.*

Ez a hipotézis a kutatás középpontja, elsődlegesen ezt a feltevést támasztom alá, illetve cáfolom meg a kérdőívezéssel. Vállalkozói személyiségjegyekről már végeztek kutatásokat, viszont még nem vizsgálták meg a vállalkozni szándékozó fiatalokat vállalkozói típusok szerint (pl.: Hofmeister-Tóth et al. 2016). Mivel a kutatás során számos témát felvetettünk, így lehetőség adódott, hogy több hipotézist megfogalmazzunk.

2. Hipotézis: *A vállalkozni szándékozó és nem szándékozó fiatalok között eltérést találhatunk a kontrollhely, az énhatékonyság, valamint az értékek között.*

A kérdéssel már több kutatás (pl.: Boyd-Vozikis 1994, Hofmeister-Tóth et al. 2016) is foglalkozott. Alapvetően az az elképzelés, hogy a belső kontroll, az énhatékonyság alapvetően vállalkozói jellemvonások. Ezek mellett érdekesnek találtam megvizsgálni, hogy az értékek tekintetében vannak-e különbségek vállalkozó és nem vállalkozó fiatalok között.

3. Hipotézis: *A fiatalabb korosztály erősebb vállalkozói szándékkal rendelkezik, mint az idősebb korosztály.*

Gedik és szerzőtársai (2015) kutatásában arra az eredményre jutottak, hogy a fiatalabbak szívesebben vállalkoznak, így arra számítok, hogy a hipotézis beigazolódik.

4. Hipotézis: *Azok a fiatalok, akik belső kontrollal rendelkeznek, inkább hajlamosak vállalkozást indítani, vállalkozásba bekapcsolódni, mint azok, akik nem rendelkeznek belső kontrollal.*

A belső kontroll szerint az egyén hisz abban, hogy a saját sikere kovácsa. Ez jellemzően lehet egy vállalkozói tulajdonság, ezért kívántam megvizsgálni, hogy van-e kapcsolat a két változó között.

5. *Azok a fiatalok, akik magas énhatékonysággal rendelkeznek, inkább hajlamosak vállalkozást indítani, vállalkozásba bekapcsolódni, mint azok, akik nem rendelkeznek magas énhatékonysággal.*

Hmieleski és Corbett (2007) szerint azok, akik új üzletbe, vállalkozásba kezdenek, magasabb énhatékonysági szinttel rendelkeznek. Ezt a kérdés érdekes lehet megvizsgálni a fiatal vállalkozók és nem vállalkozók között is. A szakirodalmi háttér miatt arra számítok, hogy a hipotézisünk beigazolódik.

6. *Azok a fiatalok, akik magas kockázatvállalási szinttel rendelkeznek, inkább hajlamosak vállalkozást indítani, vállalkozásba bekapcsolódni, mint azok, akik nem rendelkeznek magas kockázatvállalási szinttel.*

Chavez kutatása (2016) szerint a vállalkozók magasabb kockázatvállalási szinttel rendelkeznek, mint azok, akik nem vállalkoznak. Ez alapján alapozhatok arra, hogy a vállalkozni szándékozó és nem szándékozó fiatalok között is megfigyelhető eltérés a kockázatvállalás szintje között.

3.3. MINTA BEMUTATÁSA

A kérdőív online volt elérhető bármely magyarországi felsőoktatásban részt vevő személy számára. Nem volt elsődleges szempont, hogy csak egy intézmény, vagy csak egy kar hallgatóit kérdezzük meg, ugyanis a vizsgált csoport a vállalkozni szándékozó fiatalok voltak. A kérdőívezésem során hólabda mintavételi technikát alkalmaztam, tehát az elsődlegesen csupán

egy közgazdaságtudományi karon tanuló hallgatóinak kiküldött kérdőívet az érintettek tovább küldhették a felsőoktatásban tanuló ismerőseiknek. A mintába összesen 107 hallgató került be, alap-, mesterképzésről, felsőfokú szakképzésről, és posztgraduális képzésről egyaránt érkeztek kitöltések (1. táblázat). A minta nem reprezentatív. A kérdőív kitöltése 8-10 percet vett igénybe átlagosan.

1. táblázat A megkérdezettek kor és jelenlegi tanulmányi szint szerinti megoszlása

		Jelenlegi képzési szint				Összesen (fő)
		BA/BSc	FSZ	MA/MSc	Posztgraduális	
Életkor	18	5				5
	19	9				9
	20	25		1		26
	21	18	1	1		20
	22	15	1	3		19
	23	3		2		5
	24	7	1	2	1	11
	25	1	1	2	1	5
	26	1		3		4
	27		1		1	2
	28			1		1
Összesen (fő)		84	5	15	3	107

Forrás: saját szerkesztés

4. EMPIRIKUS KUTATÁS EREDMÉNYEI

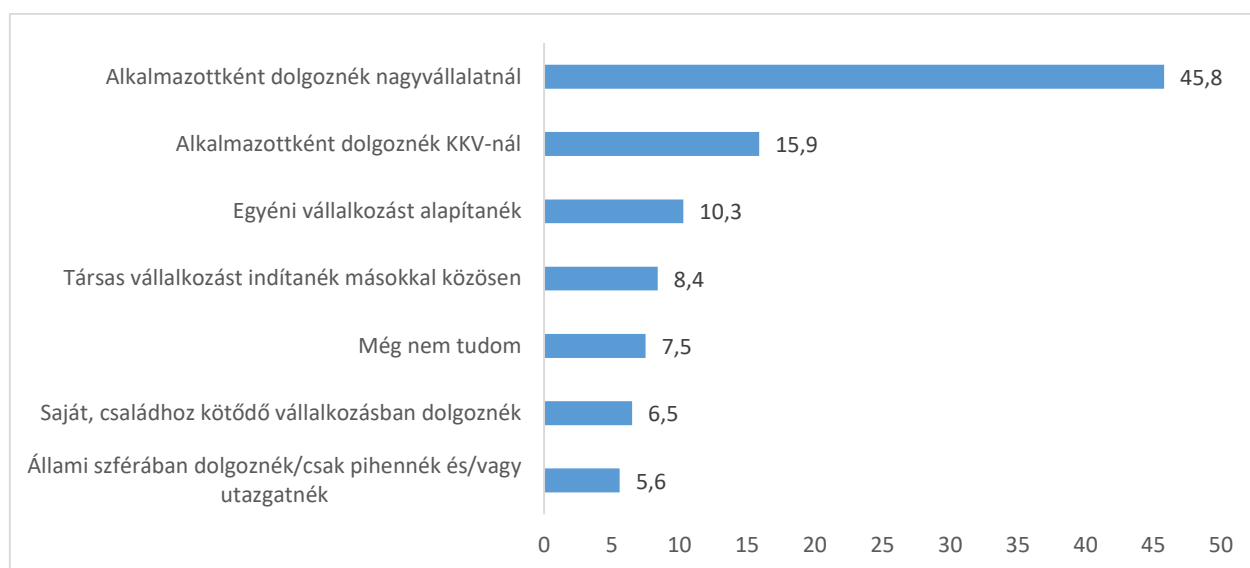
A válaszokat Microsoft Office Excel 2016 programban rögzítettem, majd IBM SPSS Statistics 22 statisztikai elemző program segítségével elemeztem. Az eredményeket az elkövetkező részben ismertetem.

A válaszadók 63,6%-a nő (68 fő), míg 36,4%-a férfi (39 fő). Elmondható tehát, hogy a kérdőív kitöltőinek több mint 3/5-e nő volt. A válaszadók átlagos életkora 21,58 év, és a legtöbbjük 20 éves (24,3%). 45,8%-uk (49 fő) megyeszékhelyen vagy megyei jogú városban él, 28%-uk városban (30 fő), és 13,1%-uk a fővárosban (14 fő). 78,5%-ban 18-23 év közé tartoztak a válaszadók (84 fő), 24-28 év között mindössze a 21,5%-uk tartozott (23 fő). A 18-23 év közöttieket tekintetem a fiataloknak, a 23-28 év közöttieket pedig az idősebbeknek. A hallgatók 78,5%-a BA/BSc (84 fő), 14,0%-a MA/MSc képzésen vesz részt (15 fő), és mindössze a 7,5%-uk tanul FSZ-en, vagy posztgraduális képzésben (8 fő).

A válaszadók 50,5%-a dolgozik a tanulmányai alatt (54 fő). Keresztábra-elemzéssel megvizsgáltam, hogy van-e szignifikáns kapcsolat az életkor és a munka között. A nullhipotézisem tehát, hogy az életkor és a tanulás melletti munkavégzés között nincs szignifikáns kapcsolat. Mivel a p értéke kisebb, mint 0,05 ($p=0,03$), ezért azt mondhatjuk, hogy a nullhipotézist elvetjük, tehát van szignifikáns kapcsolat az életkor és a munkavégzés között. A kapcsolat a két változó között gyenge ($C=0,291$). Ez azt jelenti, hogy a 24-28 éves korosztály 78,3%-a, míg a 18-23 éves korosztály csupán 42,9%-a dolgozik a tanulmányaik alatt.

A válaszadók nagy része (82 fő - 76,6%-a) MA/MSc szint után már nem tervez tovább tanulni. Ezen felül 56,1%-uk a tanulmányaik befejezése után belföldön dolgoznának a legszívesebben (60 fő). Külföldön kevesebb, mint 5 évig 20,6%-uk dolgozna (22 fő), ennél tovább pedig 18,7%-uk (20 fő). A karriertervek tekintetében a válaszadók többsége (49 fő - 45,8%-uk) nagyvállalatnál dolgozna alkalmazottként a tanulmányaik utáni első 5 évben. Egyéni vállalkozást 10,3%-uk (11 fő), társas vállalkozást 8,4%-uk indítana (9 fő). Saját, családhoz kötődő vállalkozásban mindössze a válaszadók 6,5%-a dolgozna (7 fő). Látszik tehát, hogy Pethető 2013-as megállapításai, miszerint a fiatalok nagy része alkalmazottként képzei el a munkáját a tanulmányaik befejezése után, még mindig változatlan (3. ábra).

3. ábra A hallgatók tervei az egyetem utáni első 5 évre (%)



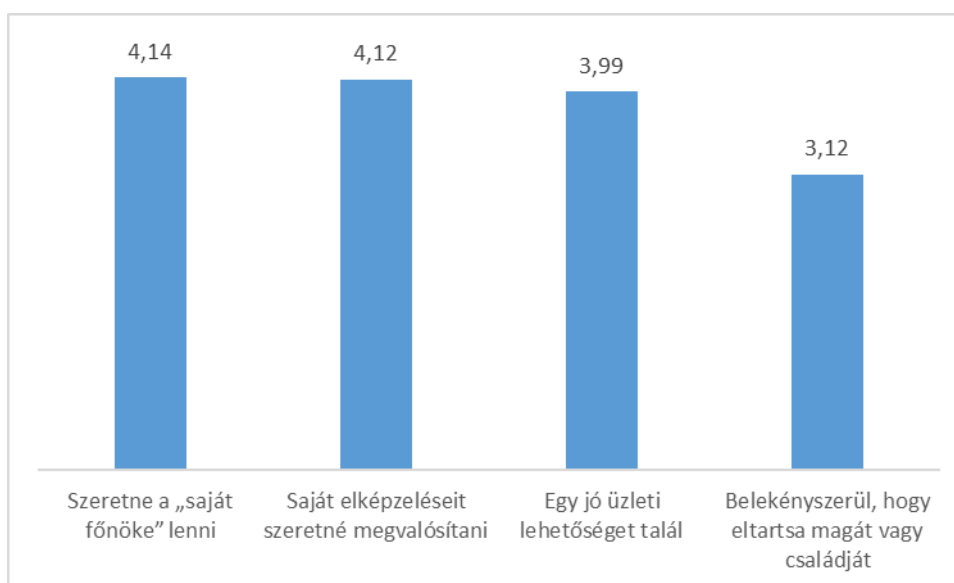
Forrás: saját szerkesztés

Ami az adatokból megállapítható, az az, hogy mindössze 27 válaszadó rendelkezik már jelenleg is vállalkozói ambíciókkal, míg 80 válaszadó máshogy képzei el a karrierjét a tanulmányaik befejezése után. Ez 25,23%-ot jelent, ami az összes válaszadó negyedével egyenlő. Ha megvizsgálom, hogy van-e kapcsolat a nem és a karriertervek között, akkor elmondható, hogy nincs szignifikáns kapcsolat a két változó között ($p=0,555$), azaz a karrierterv nem függ a nemtől. A férfiak 30,77%-a (12 fő), míg a nők 22,06%-a indítana vállalkozást (15 fő). Kor tekintetében is erre az eredményre jutok, tehát nincs szignifikáns kapcsolat a kor és a karriertervek között. Mind a 18-23, mind a 24-28 éves korosztály közel 25%-a rendelkezik csak vállalkozói tervekkel.

A kérdőív kitöltőinek 61,7%-ának (66 fő) nincs olyan családi vállalkozása, amelyet átvehetne a jövőben. 17,8%-uk (19 fő) olyan, aki átvenné a családi vállalkozást, de csak abban az esetben, ha az előző generáció már nem tudja ellátni a vezetés napi feladatait.

A hallgatókat arról is megkérdeztem a kérdőívben, hogy szerintük milyen esetben kezd el valaki vállalkozni. A kitöltők egy 5 fokozatú Likert-skálán jelölhették be, hogy az alábbi esetek mekkora részben járulnak hozzá a vállalkozás indításához (4. ábra).

4. ábra A vállalkozás kezdésének valószínűsége az alábbi okok miatt



Forrás: saját szerkesztés

Az ábrán látható, hogy a válaszadók többsége szerint a vállalkozó a „saját főnöke” szeretne lenni, vagy a saját elképzeléseit szeretné megvalósítani, amikor vállalkozásba fog. Legkevesbé járul hozzá az, hogy egy kényszerhelyzetbe kerül az illető, és ez miatt indít vállalkozást.

4.1 VÁLLALKOZÓI ORIENTÁCIÓ MÉRÉSE

A kérdőív során a vállalkozói orientáció kérdésére is kitértem. A válaszadóknak el kellett dönteniük, hogy egy négyfokozatú Likert-skálán mennyire lennének igazak rájuk a felsorolt állítások abban az esetben, ha egy vállalkozást kellene vezetniük. Az első válasz az „Egyáltalán nem”, a második az „Inkább nem”, a harmadik az „Inkább igen”, míg a negyedik lehetőség a „Teljes mértékben volt”. A válaszok módusza 3, azaz a leggyakrabban inkább igazak lennének az állítások a válaszadókra, a medián szintén 3. A válaszok alapján három csoportot állapítottam meg. Az első csoport az alacsony, a második csoport a közepes, míg a harmadik csoport a magas vállalkozói orientációval rendelkező személyek csoportja lett. A Likert-skála fokozatait pontokként fogom kezelni a következőkben. A csoportok esetében személyenként átlagoltam a kérdőív során adott pontokat, ezek után pedig az átlagpontszámok átlagát néztem. Összességében átlagosan 3,18 pontot adtak a válaszadók. A három csoportot az átlag segítségével állapítottam meg, vettem az átlagtól való egy szórásnyi távolságot pozitív és negatív irányba is. Így alacsony vállalkozói orientációval rendelkeznek azok, akik átlagosan

2,82 pontnál kevesebbet adtak a válaszokra, közepes vállalkozói orientációval az átlagosan 2,82 és 3,54 pontot elérők, és magas vállalkozói orientációval rendelkeznek azok, akik 3,54 pontnál magasabbat értek el átlagosan.

2. táblázat A válaszadók vállalkozói orientáció szerinti megoszlása

	Elemszám (fő)	Százalék (%)
Alacsony	21	19,6
Közepes	67	62,6
Magas	19	17,8
Összesen	107	100,0

Forrás: saját szerkesztés

Az első csoportba 21 fő tartozik, mely az összes válaszadó 19,6%-a. A második csoportba 67 fő (62,6%), míg a harmadik csoportba 19 fő (17,8%). Elmondható, hogy legtöbben közepes vállalkozói orientációval rendelkeznek, és a legkisebb csoport a magas vállalkozói orientációval rendelkezők csoportja (2. táblázat).

Az első csoportba tartozó személyek 71,4%-a nő (15 fő), míg a 28,6%-a férfi (6 fő). A második csoportban ez a megoszlás 59,7% (40 fő - nő), 40,3% (27 fő - férfi), a harmadik csoportban pedig 68,4% (13 fő) a női és 31,6% (6 fő) a férfi válaszadók megoszlása. BA/BSc szakra jár az első csoport 81,0%-a (17 fő), MA/MSc-re és FSZ-re egyaránt az alacsony vállalkozói orientációval rendelkezők 9,5%-a (4 fő). A képzés szintje, valamint a vállalkozói orientáció szintje között szignifikáns kapcsolat van ($p=0,034$), melynek erőssége gyenge ($C=0,252$). Az első csoport 76,2%-a nem dolgozik a tanulmányuk alatt (16 fő), azaz jellemzően alacsony vállalkozói orientációval rendelkeznek azok, akik nem dolgoznak. A harmadik csoportban ehhez képest a válaszadók 78,9%-a dolgozik a tanulmányaik mellett (15 fő). Szignifikáns kapcsolat figyelhető meg a munka és a vállalkozói orientáció között ($p=0,002$), egy megközelítőleg közepes erősségű kapcsolati mutatóval ($C=0,337$).

Vizsgáltam továbbá azt is, hogy van-e kapcsolat a vállalkozói orientáció, valamint a vállalkozási tervek között. Itt a nullhipotézis szerint a vállalkozói orientáció és a vállalkozási tervek között nincs szignifikáns kapcsolat. A teszt lefuttatása után a nullhipotézist elfogadom ($p=0,766$), azaz 5%-os szignifikancia szint mellett a két változó között nincs kapcsolat. A vállalkozási tervekkel rendelkezők 18,5%-a (5 fő) tartozik a 3. csoportba, a vállalkozni nem szándékozóknak pedig a 17,5%-a (14 fő). A vállalkozni nem szándékozókon belül 21,3%-a (17 fő) tartozik az első csoportba, a vállalkozni szándékozóknál ez az érték csak 14,8% (4 fő).

4.2 ÉNHATÉKONYSÁG

Az énhatékonyság vizsgálatakor két csoportra bontottam a válaszadókat aszerint, hogy átlagosan hány pontot adtak a kérdésekre válaszként. Az első csoportban szerepelnek az alacsony énhatékonysági szinttel rendelkezők, a második csoportba pedig a magas énhatékonysági szinttel rendelkezőket soroltam. A válaszok módusza a négyfokú Likert-skálán a 4, ami az „határozottan egyetértek” válasznak felel meg, medián 3. A nők esetében 60,3%-uk (41 fő) tartozik az első csoportba, és 39,7%-uk (27 fő) tartozik a második csoportba. A férfiaknál 61,5% (24 fő) tartozik az első, és 38,5% (15 fő) a második csoportba. Ha összehasonlítjuk a kapott adatokat, akkor elmondható, hogy nem sokkal, de a nők képezik a magas énhatékonysággal rendelkezők csoportját, összességében viszont a férfiak mutatnak nagyobb énhatékonysági szintet. Hogy van-e kapcsolat a nemek, illetve az énhatékonyság szintje között, keresztábra-elemzéssel teszteltem. A nullhipotézisünk, hogy a nem és az énhatékonyság szintje között nincs szignifikáns kapcsolat. A teszt elvégzése után 5%-os szignifikancia szinten a nullhipotézist elfogadom ($p=0,899$), azaz nincs szignifikáns kapcsolat a nem és az énhatékonyság szintje között.

Az életkor és az énhatékonyság tekintetében hasonlóan jártam el, és ott sem tapasztaltam szignifikáns kapcsolatot a két változó között ($p=0,470$). A vállalkozói ambíciók és az énhatékonyság szintje sem függ össze, nincs szignifikáns kapcsolat a két változó között ($p=0,855$).

4.3 KONTROLLHELY

A kontrollhely kérdésében két csoportot határoztam meg, melyeket a Likert-skála pontjai alapján állítottam meg. A válaszok módusza 2, azaz az állításokkal a megkérdezettek többsége nem értett egyet. A medián 3. A hétfokú skálán az átlagosan adott pont a 3,7 volt, a szórás 0,69. Az első csoportba, azaz a külső kontrollhellyel rendelkezők csoportjába az került, akinek a pontszáma 3,7, vagy annál kevesebb, a belső kontrollal csoportba pedig a 3,7-nél több pontot elérők kerültek.

3. táblázat A válaszadók kontrollhely szerinti megoszlása

	Elemszám	Százalék (%)
Külső kontroll	58	54,2
Belső kontroll	49	45,8
Összesen	107	100,0

Forrás: saját szerkesztés

Ahogy a 3. táblázatban látható, 58 ember tartozik a külső kontrollalok csoportjába, mely az összes válaszadó 54,2%-át jelenti. Belső kontrollal 45,8%, azaz 49 fő rendelkezik. Látható, hogy a válaszadók többsége külső kontrollal rendelkezik, azaz szerintük az életüket külső tényezők határozzák meg.

A külső kontrollalok csoportba 36 nő és 22 férfi válaszadó tartozik. Ez a nőkön belül 52,9%-ot jelent, míg a férfiakon belül 56,4%-ot. Tehát igaz, hogy több nő van a csoportban, mint férfi, viszont ha arányosítjuk a létszámot, láthatjuk, hogy a férfiakra inkább jellemző a külső kontroll, mint a nőkre. Belső kontrollal rendelkezik 32 nő és 17 férfi, az előbbi 47,1%-kal, míg az utóbbi 43,6%-kal. Ha megvizsgálom a nem és a kontrollhely csoportok közötti kapcsolatot, akkor azt látható, hogy nincs szignifikáns kapcsolat a két változó között, ugyanis a p értéke nagyobb, mint 0,05 ($p=0,841$), tehát a nem típusa nem befolyásolja, hogy milyen kontroll jellemzi az illetőt. A kor és a kontrollhely kapcsolatát vizsgálva is erre az eredményre jutok ($p=0,637$), tehát a válaszadó kora nem befolyásolja a kontrollhely típusát.

Ha megvizsgálom az alábbi táblázatot, hogy nagyon kevés azoknak a válaszadónak a száma, akik alacsony érzékenységgel és belső kontrollal rendelkeznek (4 fő). Belső kontrollal és

magas énhatékonysággal csak 7 válaszadó jellemezhető, a legtöbbjük közepes énhatékonysággal és külső kontrollal rendelkezik (4. táblázat)

4. táblázat Az énhatékonysági és a kontrollhely csoportok jellemzői

		Kontrollhely		Összesen
		Külső kontroll	Belső kontroll	
Énhatékonyság	Alacsony énhatékonyság	9	4	13
	Közepes énhatékonyság	41	38	79
	Magas énhatékonyság	8	7	15
Összesen		58	49	107

Forrás: saját szerkesztés

4.4 KOCKÁZAT

Kockázatvállalás esetén is folytattam a csoportok készítését a már ismertetett módon. Az ötfokú Likert-skálán az elért átlagos pontszámok átlaga 3,63, a szórás 0,54, a válaszok módusza és mediánja is 4. Az első csoportba tartoznak az alacsony kockázatvállalással rendelkezők, azok, akik átlagosan 3,63 pontnál kevesebbet értek el. A második csoportba tartoznak a közepes kockázatvállalással rendelkezők, ők 3,63 és 4,17 pont között helyezkednek el, a harmadik csoportba pedig a magas kockázatvállalással rendelkezők tartoznak, több mint 4,17 ponttal.

5. táblázat A kockázatvállalási csoportok elemszámai

	Elemszám (fő)	Százalék (%)
Kockázat Alacsony kockázatvállalás	13	12,1
Közepes kockázatvállalás	78	72,9
Magas kockázatvállalás	16	15,0
Összesen	107	100,0

Forrás: saját szerkesztés

Az 5. táblázatban látható, hogy alacsony kockázatvállalással rendelkezik 13 fő, mely az összes válaszadó 12,1%-át jelenti, közepes kockázatvállalással 78 fő (72,9%), valamint magas kockázatvállalással 16 fő (15%). A válaszadók többsége tehát közepes kockázatvállalással rendelkezik.

A nem tekintetében számos megállapítás tehető. A nők esetében egyenlő arányban szerepelnek az alacsony illetve a magas kockázatvállalás csoportjában (10 fő – 14,7%), a legtöbben (48 fő – 70,6%) pedig közepes kockázatvállalással rendelkezik. A férfiak esetében ez másként alakult, 76,9%-uk (30 fő) közepes kockázatvállalással rendelkezik, 15,4%-uk (6 fő) magas kockázatvállalással, és 7,7%-uk (3 fő) alacsony kockázatvállalással.

A nem és a kockázatvállalás kapcsolatát vizsgálva 5%-os szignifikanciaszinten a nullhipotézis, hogy a nem és a kockázatvállalás szintje között nincs kapcsolat (Wilson et al. 2007, Byrnes et al. 1999). Mivel $p=0,563$, így 5%-os szignifikanciaszinten a nullhipotézist elfogadom, azaz a kockázatvállalás szintjét nem befolyásolja, hogy nő vagy férfi az illető. A kor és a tanulmányi szint esetén is ezt az eredményt kapjuk, azaz egyik változó valamint a kockázatvállalás szintje között sincs kapcsolat. Érdekesnek tartottam megvizsgálni, hogy van-e kapcsolat a kockázatvállalás és a között, hogy dolgoznak-e a hallgatók a tanulmányaik mellett. A nullhipotézis 5%-os szignifikanciaszint mellett az alábbi: *A tanulás melletti munkavégzés és a kockázatvállalás szintje között nincs szignifikáns kapcsolat.* A teszt lefuttatása után a p értéke 0,023 ($p < 0,05$), azaz a nullhipotézist elvetem, tehát a munkavégzés befolyásolja, hogy az

illetőnek milyen a kockázatvállalási szintje. A kapcsolat erőssége gyenge. 16-an rendelkeznek magas kockázatvállalási szinttel, közülük 8-an dolgoznak, 8-an pedig nem. Közepes kockázatvállalással 78 fő rendelkezik, 56,4%-uk dolgozik, 43,6%-uk nem. Az alacsony kockázatvállalás csoportjába 13-an tartoznak, 15,4%-uk dolgozik (2 fő), 84,6%-uk nem (11 fő). Látható, hogy bár a legtöbben a közepes csoportba tartoznak, akár dolgoznak, akár nem, akik dolgoznak, mégis magasabb értékeket mutatnak, mint nem dolgozó társaik.

Keresztábra-elemzéssel kimutattam azt is, hogy (egy gyenge) kapcsolat van a vállalkozói szándék, valamint a kockázatvállalás szintje között. Ez azt jelenti, hogy aki rendelkezik vállalkozói ambíciókkal, a magas, illetve a közepes kategóriába tartozik főként. A vállalkozók mindössze 15,4%-a, míg a nem vállalkozók 84,6%-a tartozik az alacsony kategóriába.

4.5 ÉRTÉKEK

Értékek tekintetében azt vizsgáltam, hogy a megkérdezettek szerint milyen értékekkel kell, hogy rendelkezzen egy vállalkozó. A nyitott kérdés során három fogalmat kellett megadniuk. A válaszokat Excel-táblában összesítettem, majd – a válaszok sokszínűsége miatt – három csoportot hoztam létre azok alapján. Az első kategóriának a „Vállalkozó meglévő tulajdonsága” nevet adtam. Ezzel azt fejeztem ki, hogy rengeteg olyan válasz érkezett, mint például intelligencia, kockázatvállalás, vezetőképesség, vagy türelem, amelyek az embert stabilan jellemzik, megváltoztatni ezeket a jellemzőket nem, vagy csak nehezen lehet. A második kategória a „Vállalkozó megszerezhető tulajdonsága”, ahová azok a fogalmak kerültek, melyen a vállalkozni szándékozó fiatal tud fejleszteni, tudja magát formálni. Ilyen például a jó kommunikációs készség, a tudás, a tapasztalat, vagy akár az elkötelezettség. A harmadik csoport a „Vállalkozást jellemző tulajdonságok”, ahová azok a jellemzők kerültek, ami nem feltétlenül kötődik csak magához a vállalkozóhoz, hanem a vállalkozáshoz is. Ilyen például a jó kapcsolati háló, innováció, a piac ismerete, folyamatos fejlődés. Ezek a tulajdonságok magára a vállalkozóra is érthetők lehetnek, viszont a vállalkozásra is fontos, hogy jellemző legyen az innovativitás, vagy a fejlődés (6. táblázat).

6. táblázat A vállalkozókat és a vállalkozást jellemző értékek

A vállalkozó meglévő tulajdonságai	Előfordulás gyakorisága (db)	A vállalkozó megszerezhető tulajdonságai	Előfordulás gyakorisága (db)	A vállalkozást jellemző tulajdonságok	Előfordulás gyakorisága (db)
kitartás	22	magabiztosság	8	kapcsolatok	16
megbízhatóság	14	jó kommunikációs készség	5	kreativitás	14
határozottság	11	szakértelem	5	pénz/tőke	11
becsületesség	6	tapasztalat	5	innováció	5
türelem	6				

Forrás: saját szerkesztés

Excel segítségével megvizsgáltam, hogy van-e eltérés a vállalkozni szándékozó és nem szándékozó fiatalok között az értékek tekintetében. Az első helyen a vállalkozni szándékozó fiatalok tekintetében a határozottság, magabiztosság, kitartás helyezkedik el. Természetesen ide soroltam minden olyan fogalmat, amely a megemlítt értékekkel kapcsolatban állnak. Második helyen az ismertség, kapcsolatok, valamint ezek rokon értelmű szavai vannak. A harmadik leggyakoribb értéknek a tapasztalatot adták meg. A vállalkozni nem szándékozó fiatalok között leggyakrabban előforduló érték a kreativitás, találékonyság volt, a második helyen a kitartás áll, míg a harmadik helyet az innováció, folyamatos fejlődés volt. Meglepő, hogy míg a nem vállalkozók csoportjában a pénz, tőke, mint érték is gyakran megjelent, addig a vállalkozóknál ennek a fogalomnak az előfordulása nagyon alacsony volt.

4.6 HIPOTÉZISVIZSGÁLAT

Az előzőekben egy átfogó képet kaptam a kérdőív válaszaiból kinyert adatokból arról, hogy milyen összetételű is a vizsgált csoport, valamint hogy milyen különbségek és hasonlóságok vannak a vállalkozók és nem vállalkozók, a jellemzők, vagy akár a képzesi szintek között.

A következőkben – az előzőek alapján – a megfogalmazott hipotéziseim teszteléseinek eredményeit prezentálom. Mivel a kérdőív sok területet vizsgált, így lehetőségem volt több, különböző hipotézist tesztelni.

1. Hipotézis: *Egyéni vállalkozás vagy társas vállalkozás indítását tervező, vagy családi vállalkozás irányításának átvételét tervező fiatalok között nincs szignifikáns különbség a kontrollhely, énhatékonyság, és az értékek között.*

Az előzőekben a vállalkozni szándékozó és nem szándékozó fiatalokat vizsgáltam az énhatékonyság, kontrollhely, valamint az értékek tekintetében. Az első hipotézis a kutatás fő kérdése, elsődlegesen ezt az állítást támasztom alá vagy vetem el. A szakirodalmi áttekintés során már találkoztam vállalkozói személyiségjegyekkel, ám külön-külön nem említették az általam vizsgált három vállalkozói forma egyikét sem; minden alkalommal csak vállalkozásokról, és vállalkozókról beszélnek a kutatók. Éppen ezért feltételezem azt, hogy nincsen szignifikáns különbség az egyéni, társas, valamint a családi vállalkozásba belépő fiatalok között. Első lépésként SPSS segítségével különválasztottam a vállalkozni szándékozó fiatalok csoportját.

7. táblázat A vállalkozni szándékozó és nem szándékozó fiatalok megoszlása

		Elemsszám	Százalék
Tervez-e vállalkozni?	Igen	27	25,2
	Nem	80	74,8
	Összesen	107	100,0

Forrás: saját szerkesztés

Ahogy a 7. táblázat is mutatja, a legtöbben nem szeretnének vállalkozásba fogni (80 fő), vagy még nem tudják, hogy mit szeretnének csinálni a tanulmányaik után. Ez a lehetőség a válaszok 74,8%-át teszi ki. A vállalkozástípusok közül az egyéni vállalkozás áll az első helyen, azaz a legtöbben egyéni vállalkozást indítanának az egyetem utáni első öt évben (11 fő - 10,3%). A

társas vállalkozás gondolata a második helyen áll 8,4%-kal (9 fő), és családi vállalkozásban dolgozni mindössze a válaszadók 6,5%-a szeretne (7 fő).

Kiveszem a táblázatból azokat, akik nem akarnak vállalkozni, így csak a vállalkozni szándékozó fiatalok maradnak bent a vizsgálatban. Az első nullhipotézisem miszerint 5%-os szignifikanciaszinten a vállalkozni szándékozó fiatalok és az énhatékonyság szintje között nincs szignifikáns kapcsolat.

A teszt lefuttatása után látható, hogy a p értéke 0,089 ($p > 0,05$), tehát a nullhipotézisemet elfogadom. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozás típusa nem befolyásolja az énhatékonyság szintjét.

Második esetben a vállalkozói orientáció valamint a kontrollhely közötti kapcsolatot vizsgáltam. Hasonlóan az előző teszthez, az eredmény itt is azt mutatja, hogy nincs kapcsolat a két vizsgált változó között ($p = 0,353$).

Értékek szempontjából is azt találtam, hogy nincs látható különbség a három vállalkozótípus között.

8. táblázat A legfontosabb értékek a három vállalkozói típus esetében

	Egyéni vállalkozás	Családi vállalkozás	Társas vállalkozás
1.	határozottság	megbízhatóság	kapcsolatok
2.	magabiztosság	kitartás	kreativitás
3.	kapcsolatok	kapcsolatok	kitartás

Forrás: saját szerkesztés

Látható, hogy vannak hasonlóságok, de eltérések is a csoportok között (8. táblázat). Van Praag és Versloot (2007) kutatásukban felismerték, hogy bár előfordulnak eltérések az értékek között a vállalkozók és nem vállalkozók között, számos esetben éppen az ellenkezőjét látjuk. Szerintük például az innováció mindkét csoportnak fontos lehet (Van Praag – Versloot 2007). Ami a

jelenlegi eredményekből kiderül, az az, hogy a vállalkozás típusa nem határozza meg az értékeket.

Összességében elmondható, hogy a hipotézis beigazolódott, tehát az, hogy milyen vállalkozói forma iránt érdeklődik az illető, azt nem befolyásolja az énhatékonyság, a kontrollhely szintje, vagy az értékek.

2. Hipotézis: *A vállalkozni szándékozó és nem szándékozó fiatalok között eltérést találhatunk a kontrollhely, az énhatékonyság, valamint az értékek között.*

Ezt a hipotézist gyakorlatilag már megvizsgáltam az előzőekben külön-külön a három jellemző szerint. Az énhatékonyság tekintetében a nullhipotézisem, hogy a vállalkozni szándékozó és nem szándékozó fiatalok, valamint az énhatékonyság szintje között nincs szignifikáns kapcsolat. A teszt lefuttatása után látható, hogy a p értéke 0,855 ($p > 0,05$), ami azt jelenti, hogy a nullhipotézist elfogadom, tehát az, hogy valaki vállalkozni szándékozik vagy nem, nem befolyásolja az énhatékonyság szintjét.

A következőkben a kontrollhely csoportja, valamint a vállalkozási ambíciók között vizsgálok a kapcsolatot. A nullhipotézis – hasonlóan az előző esethez – az alábbi: *Ötszázalékos szignifikanciaszinten a vállalkozni szándékozó és nem szándékozó fiatalok, valamint a kontrollhely csoportja szerint nincs szignifikáns kapcsolat.* Mivel a p értéke alacsonyabb, mint 0,05 ($p = 0,025$), így a nullhipotézist elutasítom, azaz gyenge kapcsolat van a vállalkozói tervek és a kontrollhely szintje között.

A harmadik jellemző, azaz az értékek vizsgálata nem lehetséges a körülmények miatt SPSS-ben. Mivel a hallgatók szöveges választ adhattak, így csupán Excel segítségével össze tudjam hasonlítani, hogy vannak-e hasonlóságok vagy eltérések a válaszok szerint a két csoport között. A vállalkozni szándékozó fiatalok esetében előtérbe kerültek a szakmai értékek, mint például a jó kapcsolati háló, a szakértelem, a vezetőképesség. A vállalkozni nem szándékozóknál is jelen voltak ezek az értékek, de sokkal kevesebb számban fordultak elő, mint vállalkozó társaiknál. Ők elsősorban a kreativitást, innovációt, magabiztosságot tartják fontos értéknek (9. táblázat).

9. táblázat Példa az értékekre vállalkozó és nem vállalkozó fiatalok esetében

Értékek a vállalkozni szándékozó fiatalok szerint	Értékek a vállalkozni nem szándékozó fiatalok szerint
Szakértelem	Innováció
Tapasztalat	Kitartás
Kapcsolatrendszer	Intelligencia
Magabiztosság	Megbízhatóság
Fejlődés	Türelem

Forrás: saját szerkesztés

Összességében tehát a vizsgált hipotézist elvetem, azaz nem található szignifikáns kapcsolat aközött, hogy valaki vállalkozni szándékozik vagy nem, és hogy milyen szintű kontrollhellyel, énhatékonysággal, vagy értékekkel rendelkezik.

3. Hipotézis: *A fiatalabb korosztály erősebb vállalkozói szándékkal rendelkezik, mint az idősebb korosztály.*

A hipotézis tesztelése előtt megvizsgáltam, hogy hányan tartoznak a vállalkozni szándékozók és nem szándékozók közé. A 18-23 éves korosztály 25,0%-a (21 fő) rendelkezik vállalkozói ambíciókkal, míg a 75,0%-uk nem tervez vállalkozni (63 fő). A 24-28 éves korosztályban 26,1%-uk vállalkozna (6 fő), míg 73,9%-uk nem (17 fő). A vállalkozni szándékozó fiatalok csoportjába a 18-23 évesek 77,8%-a, míg a 24-28 évesek 22,2%-a tartozik. A vállalkozni nem szándékozók esetében 78,8% a 18-23 éves korosztálynál, és 21,3% a 24-28 évesek között a megoszlás. Ami látható, hogy az idősebb korosztály jobban mutat vállalkozói hajlandóságot, mint a fiatalabb, de ez a százalék nagyon kevés.

A keresztábra-elemzéshez a nullhipotézisem, hogy ötszázalékos szignifikanciaszinten a vállalkozói szándék és a kor között nincs szignifikáns kapcsolat. A p értéke 0,555 ($p > 0,05$), tehát a nullhipotézisünket elvetjük. Ez azt jelenti, hogy nincs kapcsolat a kor és a vállalkozói szándék között.

Az eredeti hipotézisemet tehát elvetem, ugyanis első lépésként bebizonyítottam, hogy inkább az idősebb korosztálynál látszik magasabb vállalkozói szándék, második lépésben pedig arra a következtetésre jutottam, hogy a kor nem befolyásolja a vállalkozói szándékot.

4. Hipotézis: *Azok a fiatalok, akik belső kontrollal rendelkeznek, inkább hajlamosak vállalkozást indítani, vállalkozásba bekapcsolódni, mint azok, akik nem rendelkeznek belső kontrollal.*

Arra már választ kaptam a 2. hipotézisem vizsgálatánál, hogy van kapcsolat a vállalkozói szándék és a kontrollhely szintje között, és a következőkben megvizsgálom, hogy a kapott válaszok alapján mégis melyik csoport vállalkozik inkább szívesebben.

Külső kontrollal 20, belső kontrollal pedig 7 vállalkozni szándékozó fiatal rendelkezik. Elmondható tehát, hogy a legtöbben a külső kontrollalok csoportjába tartozik. A vállalkozni nem szándékozó fiatalok esetén külső kontrollal rendelkezik 38 fő, belső kontrollal 42 fő. A hipotézisünket tehát elvetjük, ugyanis bár van kapcsolat a két változó között, az eredmény azt mutatja, hogy inkább a külső kontrollalok rendelkeznek vállalkozói szándékkal.

5. *Azok a fiatalok, akik magas érzékenységgel rendelkeznek, inkább hajlamosak vállalkozást indítani, vállalkozásba bekapcsolódni, mint azok, akik nem rendelkeznek magas érzékenységgel.*

Ahogy a kontrollhelynél is, az érzékenységnél is megvizsgáltam már, hogy létezik-e kapcsolat a jellemző és a vállalkozói szándék között, és arra az eredményre jutottam, hogy jellemzően nincs kapcsolat a két változó között.

16 alacsony érzékenyságú fő és 11 magas érzékenyságú fő szeretne vállalkozni. Ezzel szemben nem szándékozik vállalkozni 49 fő az alacsony érzékenyságúak csoportjából és 31 fő a magas érzékenyságúak csoportjából. Amennyiben a megoszlásokat is figyelembe

veszem, látható, hogy a magas énhatékonyságúak 26,2%-a vállalkozna (11 fő), míg az alacsony énhatékonyságúak csoportján belül ez a megoszlás 24,6% (16 fő). Tehát a nullhipotézisemet elvetem, azaz nem igaz, hogy a magasabb énhatékonysággal rendelkezők szívesebben vállalkoznak, mint az alacsonyabb énhatékonysággal rendelkezők.

6. *Azok a fiatalok, akik magas kockázatvállalási szinttel rendelkeznek, inkább hajlamosak vállalkozást indítani, vállalkozásba bekapcsolódni, mint azok, akik nem rendelkeznek magas kockázatvállalási szinttel.*

Kockázatvállalás esetében arra az eredményre jutottam, hogy van kapcsolat a kockázatvállalás szintje, valamint a vállalkozói hajlandóság között. Ez azt jelenti, hogy az, hogy az illető vállalkozási terve összefüggésben állnak a kockázatvállalási szintjével.

A 10. táblázatban azt látható, miszerint az alacsony kockázatvállalással bíró személyek inkább nem vállalkoznak, valamint hogy a közepes vagy magas kockázatvállalással rendelkező személyek pedig inkább terveznek vállalkozni a jövőben. Keresztábra-elemzés segítségével le is teszteltem a két változó közötti kapcsolatot és $p=0,042$ mellett kijelenthető, hogy a kockázatvállalás szintje befolyásolja a vállalkozói hajlandóságot.

Az alacsony kockázatvállalással rendelkezők mindössze 15,4%-a tervez vállalkozni (2 fő), míg ez az arány a magas kockázatvállalásnál 50% (8 fő). Tehát a hipotézisem beigazolódott, a nagyobb kockázatvállalással rendelkezők inkább vállalkoznak, mint az alacsony kockázattal rendelkezők.

10. ábra A kockázatvállalási csoportok megoszlása a vállalkozói szándék szerint

		Vállalkozó akar lenni		Összesen
		Igen	Nem	
Kockázatvállalás Alacsony kockázatvállalás	Elemszám	2	11	13
	% Kockázatvállaláson belül	15,4%	84,6%	100,0%
	% Vállalkozói szándékon belül	7,4%	13,8%	12,1%
	% Összesen belül	1,9%	10,3%	12,1%
Közepes kockázatvállalás	Elemszám	17	61	78
	% Kockázatvállaláson belül	21,8%	78,2%	100,0%
	% Vállalkozói szándékon belül	63,0%	76,3%	72,9%
	% Összesen belül	15,9%	57,0%	72,9%
Magas kockázatvállalás	Elemszám	8	8	16
	% Kockázatvállaláson belül	50,0%	50,0%	100,0%
	% Vállalkozói szándékon belül	29,6%	10,0%	15,0%
	% Összesen belül	7,5%	7,5%	15,0%
Összesen	Elemszám	27	80	107
	% Kockázatvállaláson belül	25,2%	74,8%	100,0%
	% Vállalkozói szándékon belül	100,0%	100,0%	100,0%
	% Összesen belül	25,2%	74,8%	100,0%

Forrás: saját szerkesztés

ÖSSZEGZÉS

A dolgozatom célja az volt, hogy választ kapjak az alábbi kérdésre: *Megfigyelhetők-e különbségek az értékek, kontrollhely, valamint az énhatékonyság tekintetében a vállalkozni szándékozó fiatalok körében?*; azaz feltérképezem, milyen hasonlóságok, illetve különbségek vannak a vállalkozni szándékozó fiatalok között a személyiségben. Meghatározza-e az, hogy külső vagy belső kontrollal az illető azt, hogy milyen típusú vállalkozásba kezd.

A dolgozat első részében arról adtam egy áttekintő képet, hogy ezek a vállalkozó fiatalok, milyen szerepet töltenek be az Európai Unió vagy Magyarország életében. Annak ellenére, hogy mindkét helyen kiemelt fontossággal támogatják a vállalkozni szándékozó fiatalokat, a kérdőívből merített adatok is jól mutatják, hogy sajnos még manapság is kevesen szeretnék vállalkozói tevékenységbe fogni. Pedig a lehetőség ott van bennük, hiszen a belső kontroll, magas énhatékonyság, magas kockázatvállalási szándék mind olyan jellemző, amely hozzájárul ahhoz, hogy valaki jó vállalkozó legyen.

A dolgozat második részében egy fejezetben a vállalkozás szerepét mutattam be az oktatásban. Még ma is jelentős kérdés, hogy be kell-e vezetni a vállalkozói oktatást, vagy nem, és ha igen, mindez hogyan tehető meg. Bár korábbi kutatások foglalkoztak már vállalkozói személyiségjegyekkel, ismereteim alapján ilyen megközelítésből – lebontva három vállalkozói típusra – még nem került a kutatók nagyítója alá a kérdés. Pedig az eredmények segítségül szolgálhatnának a jövőben, ha a vállalkozás oktatásba történő integrálásáról van szó. Az eredmények ismeretében tudni lehet, hogy milyen személyiségjegyeket kell erősíteni, milyen értékeket kell közölni a hallgatók felé, ha a vállalkozásindítás irányába akarjuk őket terelni. Egyféle személyiség profil van a vállalkozni szándékozóknál, tehát a mért személyiségjegyeik nem azt befolyásolják, hogy milyen vállalkozást indítanak, hanem, hogy vállalkoznak-e.

Az empirikus kutatásom eredménye azt tükrözi, hogy átlagosan a világ nem fekete és fehér. Nem lehet két szélsőséges csoportra osztani az embereket, mert általában mindenkiben jellemzően jelen van mind a két szélsőség is egyaránt. A vizsgált jellemzők csoportjainál is ez az eredmény látszik. Nem lehet élesen elkülöníteni a külső és belső kontrollal embereket, mert – bár lesz egy-két szélsőséges egyén – a legtöbben az átmeneti csoportban helyezkednek el. A megfogalmazott kérdéseimre éppen ezért volt nehéz válasz találni, ugyanis a szélsőséges

csoportokban csak alacsony számú válaszadó szerepelt. Ahogy az empirikus kutatásom elején is kijelentettem, ekkora és ilyen vegyes mintával az eredmény nem reprezentatív, csupán egy irányadás, betekintést enged a vizsgált témába.

Hipotéziseim tesztelésének eredménye bemutatja, hogy az, hogy valaki alacsony vagy nagy énhatékonysággal rendelkezik, nem befolyásolja a vállalkozás típusát, vagy a vállalkozói ambíciókat. Az értékek tekintetében is ez az eredmény figyelhető meg, tehát a vállalkozással, vállalkozókkal kapcsolatosan mind a vállalkozóknak, mint a vállalkozni nem szándékozókhoz hasonló értékek merülnek fel. Kontrollhely esetén viszont megfigyelhető, hogy az, aki külső kontrollal rendelkezik, valószínűbb, hogy vállalkozni kezd, mint a belső kontrollal rendelkező személyek.

A kérdőíves kutatásom eredménye azt tükrözi, hogy a fiataloknak, hallgatóknak még mindig nagyon alacsony a vállalkozói hajlandóságuk. A 2011-es GUESSS felmérés szerint a fiatalok közel 33%-a tervez vállalkozást indítani a tanulmányaik utáni 5 évben, a felmérés évében ténylegesen a válaszadók 2,37%-a tevékenykedett vállalkozásban (S. Gubik - Farkas 2013). Érdekes lenne a kutatást pár év múlva hasonlóan elvégezni, és összehasonlítani a jelenleg kapott eredménnyel.

A kockázatvállalás szintjével kapcsolatos hipotézis beigazolódt, tehát a nagyobb kockázatvállalási szint hozzájárul a vállalkozói ambíciókhoz. Ez azért is fontos, mert ahogy már a bevezetésben is említettem, az egyéni, társas és családi vállalkozások esetén is jelentős tényező a kockázatvállalás. Ezzel szemben kockázatkerülőbbek azok, akik nem terveznek vállalkozást indítani.

A jövőben érdekes lehet megvizsgálni, hogy egy reprezentatív minta esetén milyen eredmények születnek, mennyire tükrözte helyesen a jelenlegi kutatás a valós helyzetet. A kutatást a későbbiekben érdemes kibővíteni más jellemzőkkel, melyekről a szakirodalomban említést tesznek (pl.: függetlenség, sikerorientáltság).

Úgy gondolom, hogy a fő kérdést, miszerint van-e különbség a vállalkozni szándékozó fiatalok körében az érték, kontrollhely és énhatékonyság kérdésében, sikerült megválaszolni. Az eredmények azt prezentálják, hogy nincs jelentősége annak, hogy egyéni, társas vagy családi vállalkozásba vesz részt az illető, a személyiségjegyek nem térnek el.

Ahogy korábbi kutatások eredményei igazolják, számos személyiségjegyet hozzájárul ahhoz, hogy valakiből jó vállalkozó legyen. A jövőben pedig, ha a vállalkozói forma népszerűsítését tervezik az oktatásban, akkor érdemes lesz figyelembe venni ezeket a személyiségjegyeket, ugyanis ezek azok a tulajdonságok, melyeket erősíteni kell az egyénben a vállalkozói ambíciók felébresztéséhez.

IRODALOMJEGYZÉK

- Ács Z. J. - Szerb L. – Autio, E. – Lloyd, A (2016): *The Global Entrepreneurship Index 2017*,
Elérhető: <https://theledi.org/2017-global-entrepreneurship-index/> (letöltve: 2016. 10. 07.)
- Ali, H. - Birley, S. (1998): The Role of Trust in the Marketing Activities of Entrepreneurs Establishing New Ventures. *Journal of Marketing Management*, 14, 749-763. o.
- Allen, J. (2015): *Engaging the Student Entrepreneur Building Upon a Typology of Student Entrepreneurs*. Elérhető: http://www.i3centre.com/wp-content/uploads/2015/10/Allen_Nice_final_2016.pdf (letöltve: 2016. 10. 05.)
- Awogbenle, A. C. – Iwuamadi, K. C. (2010): Youth Unemployment - Entrepreneurship Development Programme as an Intervention Mechanism. *Research Paper*, African Journal of Business Management, 4, 831-835. o.
- Bandura, A.(1995): *Self Efficacy in Changing Societies*. Cambridge University Press
- Borgulya I. (2012): A munkával kapcsolatos értékek és attitűdök változása Közép-Kelet Európában a 21 század első évtizedében. *Vezetéstudomány*, 43, 23-35. o.
- Boyd. N. G. – Vozikis. G. S. (1994): The Influence of Self-efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 63-77. o., Blackwell Publishing Limited
- Bradley, D. E. – Roberts, J. A. (2004): Self-employment and Job Satisfaction - Investigating the Role of Self-efficacy, Depression and Seniority. *Journal of Small Business Management*, 42, 37–58. o.
- Brandstätter, H. (1997): Becoming an Entrepreneur – a Question of Personality Structure? *Journal of Economic Psychology*, 18, 157-177. o.
- Byrnes, J. P. – Miller, D.C. – Schafer, W. D. (1999): Gender Differences in Risk Taking: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 125, 367-383. o
- Carlock, S. R. – Ward, J. L. (2001): *A családi vállalkozás stratégiai tervezése*. Helikon Kiadó.

- Chavez, J. (2016): *The Personality Characteristics of an Entrepreneur and Their Effects on the Performance of a New Business Venture*. Elérhető:
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/112781/Chavez_Juuli.pdf (letöltve: 2016. 10. 01.)
- Chen, C. C. – Greene, P. G. – Crick, A. (1998): Does Entrepreneurial Self-efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295–316. o.
- Csipe A. – Lukács A. – Mike K. (2012): Az európai vállalkozó karaktere.
Vezetéstudomány, 43, 4-13. o.
- Ep Chedli, M. K. (2016): Entrepreneurial Motivation and Performance of Enterprises.
Economics, Management, and Financial Markets, 11, 175-188. o.
- European Commission: 2009: *Final Report of the Expert Group. Overview of Family-business Relevant Issues: Research Networks Policy Measures and Existing Studies*
- European Commission (2012): *Flash Eurobarometer*. Elérhető:
http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf (letöltve: 2016. 06. 14.)
- European Commission (2012): *Report on the Results of Public Consultation on the Entrepreneurship 2020 Action Plan*
- Európai Bizottság (2013): *A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának. „Vállalkozás 2020” Cselekvési Terv: A vállalkozói szellem felélénkítése Európába*
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2015): *Youth Entrepreneurship in Europe - Values, Attitudes and Policies*
- Farkas G. – Kincsesné Vajda, B. – Málovics É. (2014): The influence of values on the strategic orientations of entrepreneurs. In Buzás, N. – Lukovics, M. (szerk.):
Responsible Innovation, SZTE GTK, Szeged, 85-99. o.
- Farkas G. (2015): Innováció és tudásmenedzsment a családi vállalkozásokban. In Buzás, N. – Prónay, Sz. (szerk.): *Tudásteremtés és -alkalmazás a modern társadalomban*, Szeged : Szegedi Tudományegyetem Interdiszciplináris Tudásmenedzsment Kutatóközpont 177-186. o.

- Gedik, Ş. – Miman, M.t – Kesici, M. S. (2015): Characteristics and Attitudes of Entrepreneurs Towards Entrepreneurship. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 195, 1087-1096. o.
- Green, F (2013): Youth Entrepreneurship. *European Commission*, Elérhető: http://www.oecd.org/cfe/leed/youth_bp_finalt.pdf (letöltve: 2016. 10. 14.)
- Hechavarria, D. M. – Reynolds, P. D. (2009): Cultural Norms and Business Start-ups - the Impact of National Values on Opportunity and Necessity Entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5, 417–437. o.
- Hmieleski, K. M. – Corbett, A. C. (2008): The Contrasting Interaction Effects of Improvisational Behavior with Entrepreneurial Self-efficacy on New Venture Performance and Entrepreneur Work Satisfaction. *Journal of Business Venturing*, 23, 482-496. o.
- Hofmeister-Tóth Á. – Kopfer-Rácz K. – Zoltayné Paprika Z. (2016): A magyar vállalkozók személyiségjegyei és azok kapcsolata a vezetői stílussal és a piacorientációval. *Vezetéstudomány*, 47, 41-53. o.
- Imreh-Tóth M., Bajmócy Z., Imreh Sz. (2013): Vállalkozói hallgatók – valóban reális jövőkép a vállalkozóvá válás? *Vezetéstudomány*, 44, 7-8. o.
- Imreh-Tóth M. (2014): *Egyetemek vállalkozásoktatásának lehetséges szerepe a vállalkozóvá válás elősegítésében*. Elérhető: http://doktori.bibl.uszeged.hu/2219/1/Disszertacio_ITM.pdf (letöltve: 2016. 10. 11.)
- Keskin, G. – Gümüşsoy, S. - Aktekin, E. (2015): Entrepreneurship: Is It An Addiction? *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 195, 1694-1697. o.
- KSH: *A regisztrált gazdasági szervezetek száma*. Elérhető: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd010.html (letöltve: 2016. 10. 01.)
- KSH: *Működő, valódi új, valódi megszűnt vállalkozások száma nemzetgazdasági ág szerint*. Elérhető: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qpg008.html (letöltve: 2016. 10. 01.)

- Komlósi É. – Szerb L. – Ács Zoltán J. – Ortega-Argilés, R. (2015): Quality-related Regional Differences in Entrepreneurship Based on the GEDI Methodology: The case of Hungary. *Acta Oeconomica*, 65, 455–477. o.
- Lackeus, M. (2015): *Entrepreneurship in education. Chalmers School of Entrepreneurship*, OECD
- Luca, M. R. – Cazan, A. M. Tomulescu, D. (2012): To be or not to be an Entrepreneur... *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 33, 173-177. o.
- Mueller, S. L. – Thomas, A. S. (2000.): Culture and Entrepreneurial Potential - a Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16, 51–75. o.
- OECD (2015): *Entrepreneurship at a Glance 2015*, OECD Publishing, Paris
- Petheő A. I. (2013): Hallgatói vállalkozási tervek vizsgálata A GUESSS 2011-es felmérés alapján. *Vezetéstudomány*, 44, 64-70. o.
- Reisinger A. (2013): Családi vállalkozás folytatásának tervei a felsőoktatási hallgatók körében. *Vezetéstudomány*, 44, 41-50. o.
- Rotter, J. B.(1966): Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80, 1-28. o.
- S. Gubik A. – Farkas Sz. (2013): Vállalkozói attitűdök kutatása egyetemi-főiskolai hallgatók körében. *Vezetéstudomány*, 44, 7-8. o.
- S. Gubik A. – Farkas Sz. (2016): A karriermotívumok változásának hatásai a magyarországi hallgatók vállalkozásindítási elképzeléseinek alakulására. *Vezetéstudomány*, 47, 46-57. o.
- Schmiemann, M. (2006): SMEs and Entrepreneurship in the EU. *European Communities*
- Schwartz, S. H. (1999): A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work. *Applied Psychology: An International Review*, 48, 23-48. o.
- Staniewski, M. W. – Janowski, K. – Aweuk, K. (2016): Entrepreneurial Personality Dispositions and Selected Indicators of Company Functioning. *Journal of Business Research*, 69, 1939-1943. o.

- Szerb L. – Lukovszki L. (2013): Magyar Egyetemi Hallgató Vállalkozási Attitűdjei És Az Attitűdöket Befolyásoló Tényezők Elemzése A GUESSS-Felmérés Adatai Alapján - Kik is akarnak ténylegesen vállalkozni? *Vezetéstudomány*, 44, 30-40. o.
- Szerb L. – Trumbull, W. N. (2015): *Entrepreneurship and Entrepreneurial Ecosystem in the V4 Countries: The Global Entrepreneurship Index perspective*. Elérhető: http://real.mtak.hu/24662/1/ICoM_2015-paper001.pdf (letöltve: 2016. 10. 06.)
- Van Praag, M. – Versloot, P. H. (2007): What is the Value of Entrepreneur? A Review of Recent Research. *Small Business Economics*, 29, 351-382. o.
- Wilson, F. – Kickul, J. – Marlino, D. (2007): Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31, 387-406. o.

MELLÉKLETEK

1. MELLÉKLET: Kérdőív

Kérdőív a vállalkozói szándékról

Nemed*

- ☐ Nő
- ☐ Férfi

Életkorod*

- ☐ 18 év alatt
- ☐ 18
- ☐ 19
- ☐ 20
- ☐ 21
- ☐ 22
- ☐ 23
- ☐ 24
- ☐ 25
- ☐ 26
- ☐ 27
- ☐ 28
- ☐ 29
- ☐ 30
- ☐ 30 év felett

Lakóhelyed*

- ☐ Főváros
- ☐ Megyeszékhely/megyei jogú város
- ☐ Város
- ☐ Falu

Jelenlegi milyen szintű képzésre jársz?*

- ☐ BA/BSc
- ☐ MA/MSc
- ☐ FSZ
- ☐ Posztgraduális

Dolgozol-e tanulmányaid alatt?*

- ☐ Igen
- ☐ Nem

Melyik az a képzési szint, melynek elvégzése után már nem tervezel továbbtanulást?*

- ☐ BA/BSc
- ☐ MA/MSc
- ☐ FSZ
- ☐ Posztgraduális

Az egyetem utáni első 5 évben mivel foglalkoznál a legszívesebben?*

- ☐ Alkalmazottként dolgoznék KKV-nál
- ☐ Alkalmazottként dolgoznék nagyvállalatnál
- ☐ Saját, családhoz kötődő vállalkozásban dolgoznék
- ☐ Társas vállalkozást indítanék másokkal közösen
- ☐ Egyéni vállalkozást alapítanék
- ☐ Állami szférában dolgoznék/csak pihennék és/vagy utazgatnék
- ☐ Még nem tudom

Amennyiben van már a családotban működő vállalkozás, tervezed-e átvenni az irányítását?

- ☐ Nincs ilyen vállalkozás
- ☐ Egyáltalán nem tervezem az átvételét
- ☐ Nem tervezem az átvételét, de hosszú távon abban képzelem el a jövőmet

- ☐ Tanulmányok befejezése után
- ☐ Más cégnél szerzett elegendő tapasztalat után
- ☐ Családi vállalkozásban szerzett elegendő tapasztalat után
- ☐ Amennyiben az előző generáció már nem tudja ellátni a vezetés napi feladatait
- ☐ Egyéb: _____

Hol dolgoznál szívesebben tanulmányaid befejezése után?*

- ☐ Belföldön
- ☐ Külföldön kevesebb, mint 5 évig
- ☐ Külföldön 5-10 évig
- ☐ Külföldön több, mint 10 évig
- ☐ Nem tudom

Ha holnaptól vezetned kellene egy vállalkozást, akkor mennyire éreznéd igaznak az alábbi állításokat magadra nézve?*

	Egyáltalán nem	Inkább nem	Inkább igen	Teljes mértékben
1. Mindig sikerül megoldanom a nehéz feladatokat, ha nagyon akarom.	☐	☐	☐	☐
2. Ha valamilyen akadályba ütközöm, megtalálom a módját, hogy elérjem, amit szeretnék	☐	☐	☐	☐
3. Nem esik nehezemre, hogy kitartsak szándékaim mellett és	☐	☐	☐	☐

elérjem céljaimat.				
4. Ötletességemnek köszönhetően tudom, miként kezeljem a váratlan helyzeteket.	()	()	()	()
5. Biztos vagyok benne, hogy jól tudok boldogulni a váratlan helyzetekben.	()	()	()	()
6. Megfelelő erőfeszítéssel majdnem minden problémára találok megoldást	()	()	()	()
7. Meg tudom őrizni nyugalmamat a nehézségekkel szemben, mert támaszkodni tudok megoldó képességemre.	()	()	()	()
8. Ha szembesülök egy feladattal, általában több ötletem támad a megoldásra.	()	()	()	()
9. Ha sarokba szorítanak, rendszerint kitalálom, mitévő legyek.	()	()	()	()

10. Bármilyen történik, általában kezelni tudom a helyzeteket.	()	()	()	()
--	-----	-----	-----	-----

Kérlek, jelöld be a megfelelő oszlopban, hogy rád igaz-e az állítás vagy sem!*

	1 - Határozottan nem igaz	2	3	4	5 - Teljes mértékben igaz
1. Általában előrelátóan cselekszek a jövőbeli problémákkal kapcsolatban	()	()	()	()	()
2. Hajlamos vagyok előre tervezni.	()	()	()	()	()
3. Jobban szeretek "felállni" és elkezdni cselekedni, mint várni, hogy más valaki elkezdje.	()	()	()	()	()
4. Bátran belevetem magam az ismeretlenbe.	()	()	()	()	()
5. Hajlandó vagyok sok időt és/vagy pénzt fektetni valamibe, ami magas nyereséggel kecsegtet.	()	()	()	()	()
6. Hajlamos vagyok vakmerően cselekedni kockázatos helyzetekben.	()	()	()	()	()
7. Általában szeretek kipróbálni új és	()	()	()	()	()

szokatlan tevékenységeket, amelyek nem szükségszerűen kockázatosak.					
8. Általában nagyobb hangsúlyt helyezek az egyedi megközelítésekre ahelyett, hogy bevett és kipróbált módszereket használnék.	()	()	()	()	()
9. Szeretem kipróbálni a saját módszereimet, amikor új dolgokat tanulok ahelyett, hogy úgy csinálnám, mint mindenki más.	()	()	()	()	()
10. Előnyben részesítem a kísérletezést és az eredeti megközelítést a problémamegoldásban ahelyett, hogy úgy oldanám meg, ahogy általában mások teszik.	()	()	()	()	()

Kérlek, jelöld be a megfelelő oszlopban, hogy mennyire értesz egyet az alábbi állításokkal:*

	1 - Határozottan nem értek egyet	2	3	4 - Határozottan egyetértek
1. Szeretem az olyan helyzeteket,	()	()	()	()

amikben megtudhatom, hogy mennyire vagyok képes.				
2. Félek, hogy hibázom a nehezebb helyzetekben, amikor sok múlik rajtam.	()	()	()	()
3. Vonzanak az olyan helyzetek, amikben próbára tehetem a képességeimet.	()	()	()	()
4. Kényelmetlenül érzem magam, ha valami olyat kell tennem, aminek nem vagyok biztos a sikerében.	()	()	()	()
5. Élvezem az olyan helyzeteket, amelyekben használhatom a képességeimet.	()	()	()	()
6. Még ha senki sem veszi észre a kudarcom, akkor is félek az olyan feladatoktól, amelyeket nem vagyok képes megoldani.	()	()	()	()

7. Amikor egy olyan problémával találkozok, amit valószínűleg meg tudok oldani, akkor csábít, hogy azonnal elkezdjek rajta dolgozni.	()	()	()	()
8. Még akkor is nagyon ideges vagyok új helyzetekben, ha senki sem figyel.	()	()	()	()
9. Az olyan munkák vonzanak, amelyekben lehetőségem van tesztelni a képességeimet.	()	()	()	()
10. Ha nem értek meg azonnal egy problémát, akkor elkezdek aggódni.	()	()	()	()

Véleményed szerint mennyire gyakori, hogy valaki az alábbi esetekben vállalkozni kezd?*

	1 - Nagyon ritka eset	2	3	4	5 - Nagyon gyakori eset
--	--	----------	----------	----------	--

1. Egy jó üzleti lehetőséget talál.	()	()	()	()	()
2. Belekényszerül, hogy eltartsa magát vagy családját.	()	()	()	()	()
3. Saját elképzeléseit szeretné megvalósítani.	()	()	()	()	()
4. Szeretne a "saját főnöke" lenni.	()	()	()	()	()

Véleményed szerint mi a három legfontosabb érték az üzleti élettel kapcsolatban?

- 1.: _____
- 2.: _____
- 3.: _____

Kélek, jelöld be a megfelelő oszlopban, hogy mennyire értesz egyet az alábbi állításokkal!*

	1 - Határozottan nem értek egyet	2	3	4	5	6	7 - Határozottan egyetértek
1. Az életemet a saját tetteim határozzák meg.	()	()	()	()	()	()	()
2. Általában meg tudom védeni a saját érdekeimet.	()	()	()	()	()	()	()

3. Elég jól meg tudom határozni, hogy mi fog történni az életemben.	()	()	()	()	()	()	()
4. Az életemet nagymértékben véletlen események irányítják.	()	()	()	()	()	()	()
5. Gyakran nincs esélyem megvédeni az érdekeimet a balszerencsével szemben.	()	()	()	()	()	()	()
6. Amikor megkapom, amit akarok, az általában a szerencsémnek köszönhető.	()	()	()	()	()	()	()
7. Az olyan embereknek, mint én, nagyon kicsi esélyük van megvédeni személyes érdekeinket, ahol összeütközésbe kerülnek az erős érdekcsoportokkal.	()	()	()	()	()	()	()
8. Az életemet elsősorban más, hatalommal rendelkező személyek irányítják.	()	()	()	()	()	()	()
9. Úgy érzem, hogy ami az életemben történik, azt főleg	()	()	()	()	()	()	()

a hatalmat gyakorló emberek határozzák meg.							
---	--	--	--	--	--	--	--