

## Vállalkozásoktatás a felsőoktatásban: lehetőségek és remények

Imreh-Tóth Mónika<sup>1</sup> – Imreh Szabolcs<sup>2</sup> - Prónay Szabolcs<sup>3</sup> – Vilmányi Márton<sup>4</sup> –  
Lukovics Miklós<sup>5</sup> – Kovács Péter<sup>6</sup>

*A tanulmányban kísérletet teszünk a vállalkozásoktatás legfontosabb kérdéseinek áttekintésére. A vizsgálat célja az egyetemi vállalkozásoktatásra vonatkozó kérdések tipizálása, rendszerezése és szintetizálása, különös tekintettel a vállalkozástudomány dichotómiájára, azaz mit lehet megtanítani és mit nem. Kitérünk a legfontosabb nemzetközi trendekre, továbbá kísérletet teszünk az ilyen területen is meglévő itthoni lemaradásunk érzékeltetésére, illetve bemutatunk néhány előrelépési lehetőséget.*

*A tanulmány második részében a Csongrád megyei vállalkozók körében végzett kutatásunk legfontosabb eredményeit ismertetjük, amelynek keretein belül az egyetem vállalkozásösztönző szerepével kapcsolatban nyertünk visszajelzéseket.*

*Kulcsszavak: kis- és középvállalkozások, vállalkozókészség, vállalkozásoktatás*

### 1. Bevezetés

Az utóbbi években egyre nagyobb figyelem összpontosult a vállalkozástudomány-  
nak nevezett tevékenységek összességére, amelyeket alapvetően az új vállalatok alapításának és fejlődésének kutatásával azonosítanak. Számos tényező járult hozzá a vállalkozástudomány iránti érdeklődés újjáéledéséhez az USA-ban, Európában és sok más országban. Az elmúlt években sok iparosodott ország szenvedett el gazdasági visszaesést és produkál magas munkanélküliségi rátákat. Ezen problémákra, mintegy válaszként következett be világszerte a vállalkozókészség gazdasági növe-

---

<sup>1</sup> Imreh-Tóth Mónika, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézete (Szeged)

<sup>2</sup> Imreh Szabolcs, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged)

<sup>3</sup> Prónay Szabolcs, PhD, tanársegéd, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged)

<sup>4</sup> Vilmányi Márton, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged)

<sup>5</sup> Lukovics Miklós, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézete (Szeged)

<sup>6</sup> Kovács Péter, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged)

kedésben betöltött szerepének felismerése. Az új és növekvő vállalatokban látják a megoldást az emelkedő munkanélküliség megállítására, illetve a nemzetgazdasági fellendülés elősegítésére (Bruyat–Julien 2000).

A vállalkozástudomány előtérbe kerülésével számos gazdaságpolitikai beavatkozás és konkrét támogatás elengedhetetlen elemévé vált a vállalkozóvá válás elősegítése (Gnyawali–Fogel 1994). Ezek közül kulcstényező az oktatási intézmények ösztönzése arra, hogy a vállalkozásoktatáson keresztül megfelelő oktatási programok keretében hozzájáruljanak a vállalkozókészség növeléséhez (Laukkanen 2000). A rendkívül szerteágazó szakirodalmon belül abban *konszenzus van, hogy a vállalkozásoktatás és képzés nagy szerepet játszik egy ország gazdasági fejlődésében* (Gibb 1996).

Tanulmányunkban három főbb területet járunk körbe. Első lépésben kísérletet teszünk a vállalkozástudomány-vállalkozásoktatás fogalompáros tisztázására, mivel a szakirodalomban nincs egységes definíció erre vonatkozóan, ami számos ellentmondást eredményezhet e témakörön belül. Második lépésben megvizsgáljuk a vállalkozásoktatás lehetséges hatásait a vállalkozási tevékenységre. Végül a Csongrád-megyei vizsgálatunk néhány vonatkozó eredményét mutatjuk be.

## 2. A vállalkozásoktatás néhány általános kérdése

A *vállalkozásoktatás* iránti érdeklődés gyorsan nőtt az 1950-es évek végén és az 1960-as évek elején. Az évek során a vállalkozásoktatás hatodik helyezést ért el abban a fontossági sorrendben, ami 60 javaslatot ír le a jelentős problémák megoldására, amivel a kisvállalkozásoknak kell szembenéznük.

Számos irányból közelítik a vállalkozásoktatást, emellett több elnevezés is létezik rá vonatkozóan. A „vállalkozásoktatás” (entrepreneurship education) kifejezés általánosan használt az USA-ban és Kanadában, viszont kevésbé volt elterjedt Európában az 1980-as évek elején. Az Egyesült Királyságban és ír kontextusban az előnyben részesített kifejezés a „vállalati oktatás” (enterprise education) volt, de az 1990-es évek elejére a „vállalat” fogalma fokozatosan beleolvadt a „vállalkozástudomány” (entrepreneurship) fogalmába. Minden különbségtétel és különbségtételi próbálkozással együtt a vállalati, az üzleti- és akár a vállalkozásoktatási tevékenység végső célja egyaránt a független vállalkozás létrehozásának és sikeresebb működésének ösztönzése.

Miközben a vállalkozói kurzusokat hirdető egyetemek száma folyamatosan növekszik, addig továbbra is nemzetközi konferenciák központi kérdése, hogy lehet-e vállalkozási tudományt tanítani, illetve, hogy a vállalkozók születnek-e vagy képezhetőek-e. *Shepherd és Douglas (1997) szerint meg lehet különböztetni tanítható és nem tanítható elemeket.* A sikeres vállalkozásoktatás kulcsa megtalálni a leghatékonyabb módját a tanítható készségek kezelésének, valamint összeegyeztetni a hallgatói igényeket és a tanítási technikákat (Katz 1991). Már korai tanulmányok is rá-

mutattak arra, hogy a vita nem a vállalkozástudomány taníthatóságáról folyik, hanem arról, hogyan lehet a legjobban tanítani.

A vállalkozásoktatás egyaránt „tudomány” és „művészet”, ahol az előbbi a gyakorlati készségekre vonatkozik, melyek szükségesek egy vállalkozás elindításához (egy tanítható terület), míg az utóbbi a vállalkozásoktatás kreatív aspektusaira vonatkozik, amely nem kifejezetten tanítható. A vállalkozásoktatók egyhangúan egyetértenek abban, hogy el kell tolni a hangsúlyt a „tudományosról” a „művészeti” és kreatív vállalkozástudományi oktatás felé (Shepherd–Douglas 1997). Habár a legtöbb vállalkozói kurzus és képzés középpontja a vállalkozásoktatás „tudományos” dimenziójában helyezkedik el, elismerték, hogy a vállalkozásoktatás elősegíti a vállalkozó művészi, kreatív és perceptuális oldalának kibontakozását (Shepherd–Douglas 1997).

Valójában, a szakirodalom legutóbbi megállapításai arra utalnak, hogy a vállalkozásoktatás pozitívan befolyásolja a perceptuális tényezőket, mint például az *önhatékonyságot*. Összehasonlítva olyan hallgatókat, akik nem vettek részt vállalkozói kurzuson (ún. kurzus elvégzése előtti csoport) olyanokkal, akik elvégezték a kurzust (ún. kurzus elvégzése utáni csoport) úgy találták, hogy a kurzus elvégzése utáni csoport jóval magasabb önhatékonysággal rendelkezett, mint a kurzus elvégzése előtti csoport. Hasonlóképpen, egy pre-test/post-test tanulmányban, *Peterman* és *Kennedy* (2003) megfigyelte, miután elvégezték a Young Achievement Australia (YAA) vállalkozói programot, a résztvevők jóval hatékonyabban észlelték, hogy mennyire valószínű keresleten alapul és mennyire megvalósítható a vállalkozói ötlet.

Egy másik nézőpontból felvetődik a kérdés, miszerint tanítható-e a vállalkozás művészete, ami a vállalkozási tudomány alapvető meghatározásától függ. Megvizsgálva a schumpeteri és az osztrák iskolából kiinduló definíciókat, lehetséges a potenciális vállalkozók képzése a lehetőségek felismerésére, viszont nehéz megtanítani nekik a lehetőségek kialakításának művészetét. Továbbá, a *Kirzner-i vállalkozási tudomány (lehetőség felismerése) tanítható, de a schumpeteri (lehetőség kialakítása) nem*. *Saks* és *Gaglio* (2002) hozzátette, hogy míg megtanítható a vállalkozástudományi programok résztvevőinek a lehetőségek értékelése, addig a veleszületett képesség a lehetőségek felismerésére már nem tanítható. A vállalkozásoktatás csak szemléltetni tudja a sikeresség folyamatát, viszont vállalkozót nem tud létrehozni, mivel alapvetően az egyén felelős saját sikeréért.

Mindent összevetve, a szakirodalom állításai szerint a sikeres vállalkozáshoz szükséges ismereteknek csak meghatározott aspektusai taníthatóak. Ahogy *Howard Stevenson*, a Harvard Egyetem professzora kifejezően megfogalmazta: „Nem tudsz valakit arra tanítani, hogyan legyen Bill Gates, (és azt sem) hogyan komponáljon úgy, mint Beethoven. Viszont megtaníthatod az eszközöket, amelyek szükségesek ahhoz, hogy vállalkozó legyen.” Ezért a vállalkozásoktatás körülményeire, háttérfeltételeire irányuló kérdések még több figyelmet érdemelnek.

A fenti rövid áttekintés alapján is érzékelhető, hogy a nemzetközi szakirodalom is meglehetősen heterogén a fogalomhasználatban, sőt gyakran eltérő tartalmat

tulajdonítanak az egyes fogalmaknak. Összevetve a fogalomhasználatokat – különös tekintettel az oktatással kapcsolatos alkalmazásokra – jelen tanulmányban az alábbi meghatározásokat a következő tartalommal használjuk:

- *Vállalkozástudomány*: a vállalkozásokkal, vállalkozóvá válással, vállalkozókészség növelésével kapcsolatos kutatások és tudományos ismeretek összessége.
- *Vállalkozásoktatás*: a vállalkozások alapítását és működtetését támogató oktatási tevékenységek összessége, amelyek logikailag két részből tevődhetnek össze:
  - Egyrészt a klasszikus *vállalkozó készséget* támogató oktatásból (jobbára entrepreneurship education), amely inkább a vállalkozói készségek, képességek fejlesztésére koncentrál.
  - Másrészt a szükséges *üzleti ismeretek* átadásából (jobbára business education), amelyek a vállalkozás indításához és főleg működtetéséhez szükséges tárgyi, üzletviteli ismeretek átadását jelentik.

Sajnos a hazai kutatásokban az érdeklődés meglehetősen szerény jelen téma iránt, alapjaiban véve mindösszesen két – más-más céllal készült, más-más kérdésekre fókuszáló – tanulmány emelhető ki.

*Mihályi* (2001) tanulmánya összegzést nyújt a vállalkozási ismeretek oktatásának főbb európai tapasztalatairól. Részletesen bemutatja, hogy milyen készségeket fejlesztenek, és milyen ismereteket tanítanak az európai vállalkozásoktatási programok keretében. Elsősorban *nem konkrét ismereteket, hanem a jellegzetes üzleti magatartás és a vállalkozói viselkedésmód elemeit oktatják a résztvevőknek*. *Mihályi* (2001) kifejti a pozitív példákon túli általános negatív tendenciákat is, miszerint *az oktató programok kormányzati, úgynevezett top-down vezérelt igényeket elégítenek ki*. Hiányolja többek között a speciálisabb vállalkozói szegmensek elvárásainak megfelelő képzéseket. Ilyennek tartja például a fiatal pályakezdők vállalkozóvá válásának segítését, vagy a részidejű, főként nőket foglalkoztató vállalkozások működését támogató, avagy a családi vállalatok továbbviteléhez hasznos tanácsokat nyújtó programokat.

*Csapó* (2008) felvázolja dióhéjban az Egyesült Államok vállalkozásoktatási „történelmét”, illetve három amerikai egyetem – nevezetesen a Pennsylvania State University, a Harvard Business School és a UC Berkeley – példáján keresztül mutatja be a képzések rendhagyó és követendő mintáját. *Az olyan publikációk azonban, melyek a külföldi tapasztalatok bemutatásán túl a hazai adaptálásról, illetve annak lehetőségéről számolnak be, hiányoznak*. A szerző dolgozatában három amerikai egyetem vállalkozásoktatási módszereiről számol be, majd a vállalkozásoktatás helyzetének hazai felsőoktatási intézményekben való rövid bemutatását követően azzal foglalkozik, hogyan tudják ezeket a módszereket az oktatásban hasznosítani a Budapesti Corvinus Egyetemen, és ezzel követendő példát kíván nyújtani más intézmények számára.

### 3. A felsőoktatási környezet hatása a vállalkozói életpálya választására

Az utóbbi években a vállalkozóvá válás elősegítésének kérdése egyre inkább középpontba került. Az egyetemről kirajzó értelmiség a jövő vállalkozásainak záloga, olyan dinamikusan fejlődő és innovatív területeken, mint pl. az információs technológia vagy a biotechnológia. Valójában, a sikeres egyetemek az USA-ban kihangsúlyozzák az oktatási intézmények, mint a high-tech start-up vállalatok katalizátorai fontos szerepét. Rendkívül szemléletes példa, hogy ha a négyezer, az MIT diplomásai és tanári kara által alapított cég egy önálló nemzetet alakítana, akkor ezek a cégek a „nemzetet” a világ 24. legnagyobb gazdaságává tennék (Lüthje–Franke 2002). Hasonlóan, a Stanford Egyetem a Silicon Valley több élen járó cégével kapcsolatban van (Pfeiffer 1997). A különböző európai régiókban végzett gazdasági tanulmányok azt mutatják, hogy az egyetemek hatása a cégek létrehozására az USA-n kívül is megfigyelhető (Lüthje–Franke 2002).

A magánvállalkozók, a fizetett alkalmazottakkal összehasonlítva, általában formális oktatásban részesülnek az egyetemen. *Az egyetemi és nem egyetemi végzettséggel rendelkező vállalat alapítók összehasonlítva elmondható, hogy az előbbiekből több mint fele a high-tech iparágakban alapított új vállalkozást, míg az egyetemi végzettséggel nem rendelkező vállalkozók főleg a nem innovatív termelési és szolgáltatási szektorokban alapítottak céget.* Végül, az egyetemi oktatásban részesült vállalat alapítók magasabb alaptőkével alapítanak céget, mint az egyetemi végzettséggel nem rendelkezők. Ezért érdemes jelentős figyelmet szentelni a formális vállalkozás-oktatásnak az egyetemi képzésen belül. A közhatóságok és a gazdasági szakértők kihangsúlyozzák a vállalkozásindítás támogatását a fiatal és a magasan képzett emberek között egyaránt. Amennyiben a vállalkozások születési arányát bármely országban lehet növelni a hallgatók és diplomások vállalkozói tevékenységének támogatásával, akkor érdemes megvizsgálni a vállalkozásoktatás jelenlegi állapotát.

Az utóbbi négy évtizedben a vállalkozásoktatás felerősödött az egyetemeken. A hatvanas években kevesebb mint 10 egyetem nyújtott képzéseket ezen a területen az USA-ban, míg 1990-ben már 400 egyetem volt aktív a vállalkozásoktatásban. A növekedés dinamikáját jól jelzi, hogy napjainkban már több mint 700 egyetemen részesülnek a hallgatók vállalkozásoktatásban. A *vállalkozás-támogatási központokat* azért alapították, hogy tevékenységek, programok és erőforrások széles körét koordinálják az egyetemeken belül. Az érdeklődés és a finanszírozás növekedése mellett megjelent az igény a vállalkozásoktatás legitimizációjára az egyetemi képzésen belül. Következésképpen, az oktatás hatása a jövő vállalkozásainak létrehozására, valamint a kapcsolat az egyetemi képzés és az új vállalkozások sikeressége között egyre inkább előtérbe kerül a vállalkozás-kutatásokon belül. A vállalkozás-tudományi szakirodalom áttekintése ellentmondásos eredményeket tár fel.

*A legtöbb felmérés azt mutatja, hogy a vállalkozásoktatás egyértelműen eredményesen ösztönzi a hallgatókat a saját vállalkozás elindítására.* Egy graduális vállalkozási program áttekintése szerint az Egyesült Királyságban a program a részt-

vevők több mint felét ösztönözte abban, hogy vállalkozásukat hamarabb kezdjék el, mint azt tervezték (Brown 1990). *Vesper* és *McMullan* (1997) kimutatták, hogy azok, akik teljesítették a vállalkozói kurzusokat, a start-up folyamatában helyesebb döntések meghozatalára voltak képesek (*Vesper–McMullan* 1997).

A vállalkozói programokkal ellentétben, az *általános menedzsment* oktatás nincs jelentős hatással a vállalkozói hajlandóságra. Egy Indiában, vállalati tulajdonosok közötti felmérés eredményei azt mutatják, hogy a menedzsment oktatás nem fontos hajtóerő a vállalkozói attitűdök tekintetében (Gupta 1992). *Whitlock* és *Masters* (1996) kimutatta, hogy az általános üzleti kurzusok elvégzése után csökken az egyének vállalkozóvá válási hajlandósága. *Chen és szerzőtársai* (1998) különböző üzleti szakok hallgatóit vizsgálták és kimutatták, hogy az általuk elvégzett menedzsment kurzusok nem voltak hatással a vállalkozás-alapítással kapcsolatos döntéseikre. *Az eredmények olyan oktatási programok szükségességét hangsúlyozzák, amelyek kimondottan a hallgatók vállalkozói képességeit és készségeit hivatottak bővíteni.* Különbséget kell tenni a vállalkozói és a hagyományos üzleti kurzusok között mind az oktatási módszerek, mind a kurzus tematikája tekintetében.

A vállalkozói szellem az egyén azon képességére utal, amely által elképzeléseit meg tudja valósítani, vagyis olyan kulcskompetencia ez mindenki számára, amely elősegíti, hogy a fiatalok bármely általuk indított vállalkozásban kreatívabbak és magabiztosabbak legyenek. *A felsőoktatásban a vállalkozási ismeretek oktatásának elsődleges célja, hogy fejlessze a vállalkozói gondolkodásmódot és készségeket.* Ebben az összefüggésben a vállalkozási ismereteket oktató programoknak célkitűzései közé tartozhat a hallgatók vállalkozási kedvének fokozása (tudatosítás és motiváció), a hallgatók vállalkozás indításához és növekedéséhez szükséges készségeinek fejlesztése, valamint a lehetőségek felismeréséhez és kiaknázásához szükséges vállalkozói képességek fejlesztése. A vállalkozói szellem fejlesztését és a vállalkozói ismeretek oktatását jelentősen befolyásolhatja az intézmény belső szervezeti felépítése. A karok és a tanszékek sok esetben meglehetősen elkülönülve működnek, továbbá számos akadály áll az áthallgatni kívánó hallgatók és a tudományágakon átívelő kurzusok elindításában érdekelt oktatók előtt. A merev tantervi szerkezet gyakran akadályozza az interdiszciplináris megközelítéseket. Az egyes oktatási tartalmak szempontjából a programoknak és kurzusoknak alkalmazkodniuk kell a *különböző célcsoportokhoz* (szint alapján: alapképzés, mesterképzés, posztgraduális képzés, PhD; tanulmányi terület alapján: gazdasági/üzleti, természettudományi/műszaki tanulmányok, humán tárgyak, művészetek és tervezés stb.).

*A vállalkozói életpálya választására a főiskolák és egyetemek kurzusainak és szakirányainak széles palettája motivál.* Hogy milyen összefüggések szűrhetők le a vállalkozóvá válás és a felsőoktatási környezet között, azt egy 2006-ban végzett felmérés nagyszerűen hivatott szemléltetni. A svájci University of St. Gallen és a német European Business School *International Survey on Collegiate Entrepreneurship, 2006* címmel 14 országot felölelő nemzetközi kutatásba kezdtek.

A felmérésben több mint 37.000 hallgató vett részt. Közülük 3.346 magyar diák volt nyolc hazai egyetemet képviselve. Az adatfelvételtől és az eredményekről *Szerb László és Márkus Gábor* (2007a, b) két rendkívül érdekes tanulmányban számol be.

#### 4. Csongrád megyei vállalkozók körében végzett kutatásunk legfontosabb eredményei

Az elméleti áttekintés után a továbbiakban bemutatjuk kutatásunk eredményeit, melynek során *kísérletet tettünk arra, hogy a vállalkozásfejlesztés kutatási tevékenységén belül visszajelzéseket nyerjünk a vállalkozói szektortól is azzal kapcsolatban, hogy az oktatás és egyáltalán az egyetem milyen fontosságú tényező a vállalkozóvá válás kérdésében.* Mindenképpen ki szeretnénk emelni, hogy nem reprezentatív kutatásról van szó, a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara tagjai kerültek megkeresésre egy direkt mail formájában.

A kutatás mindösszesen három logikai egységre bomlott. Az első modulban a vállalkozóvá válás legfontosabb tényezőit tekintettük át, a második részben az egyetem szerepét vizsgáltuk, míg a harmadik egységben a vállalkozás indításához és működtetéséhez kapcsolódó legfontosabb ismeretek elemzését kíséreltük meg.

Kutatásunk mindössze nyolc kérdésből áll, a tesztek alapján az átlagos kitöltési ideje körülbelül 10-15 perc. Várakozásainkkal ellentétben sajnálatos módon a válaszadási hajlandóság meglehetősen alacsonynak bizonyult, összesen mindössze 100 választ sikerült visszakapnunk. A kutatás teljesen anonim módon valósult meg, egyedi válaszok nem nyerhetők ki belőle, továbbá az eredményeit kizárólag kutatási célra használtuk fel.

A primer kutatás során ebben a „vállalkozóvá válás” egységben az alábbi tényezőkkel kapcsolatban összegezzük kutatásunk eredményeit:

- melyek a válaszadók szerint az indításhoz szükséges teendők,
- a vállalkozásalapítás körülményeinek és az ehhez kapcsolódó teendők és nehézségek kapcsolata, illetve
- a vállalkozásindítás indokaihoz kapcsolódó tevékenységek és nehézségek sajátosságai.

Első lépésben az indításhoz szükséges teendőket emeljük ki, amelyen belül a megkérdezés egy négy „fontossági értéket” megjelenítő skálán történt. A vállalkozók kiemelkedő fontosságot tulajdonítanak *a szükséges ismeretek, tapasztalatok begyűjtésének.* Másik oldalról rendkívül pozitív eredménye a kutatásnak, hogy a visszajelzések alapján működik a tudásáramlás és tapasztalatcsera a vállalkozók között, hiszen a „Konzultáció más vállalkozókkal” kategóriát a második helyre sorolták összességében a válaszadók.

A második fontossági kategória a *gyakori teendők halmaza* (ezek már nem bírnak a válaszadók szerint olyan nagy jelentőséggel, mint az előzőek, de meghatá-

rozóak egy vállalkozás elindításában). Szintén a felkészültséggel hozható összhangba, hogy a második kategórián belül a legfontosabbnak az „Általános ismeretek gyűjtése” bizonyult. Ismét egy visszajelzés, amelyben a vállalkozók érzékeltetik, hogy komolyan vették a vállalkozásindítás előtti „felkészülési fázist”.

Hasonló fontosságot tulajdonítottak a vállalkozók az *adminisztratív háttér ismeretének* is, különösen érdekes, hogy 26%-uk úgy vélte, hogy a üzletindítással kapcsolatos jogi, ügyviteli ismeretek nélkül nehezen tudta volna beindítani vállalkozását. Ez azért rendkívül érdekes adat, mert pontosan a jogi, ügyviteli tevékenységek azok, amelyek teljesen egyértelműen megfelelő színvonalon megvásárolhatók a piacon, pontosan ezért az lenne a reális elvárás, hogy a vállalkozók nem tulajdonítanak ennek különösebb fontosságot.

Összességében három alapvető megállapítás tehető a fenti eredmények ismeretében:

- Egyrészt a válaszadók rendkívül nagy fontosságot tulajdonítanak a vállalkozás előtti felkészülésnek, különösen a megszerzendő ismereteknek. (Vélelmezhetően pontosan ezért is vágnak bele felkészülten a vállalkozásaikba.)
- Másrészt – számunkra elég meglepő módon – a „*Gazdasági, üzleti képzéseken történő részvétel*” és a „*Szakmai képzéseken történő részvétel*” egyaránt *alacsony szerepet kapott* (előbbinél 48% utóbbinál 41% mondta, hogy nem használta a vállalkozásához).
- Harmadrészt egyértelműen úgy tűnik, hogy ezen kutatás alapján – a közvélekedéssel ellentétben – a vállalkozók számára az *alaptőke megszerzése mégsem jelentett olyan nagy problémát*. (Megjegyzendő, hogy erre a tényre már más kutatások is rámutattak.) Valószínűsíthetően megfelelően kidolgozott ötlettel viszonylag könnyen megszerezhetőek a szükséges külső források, illetve a válaszok arra is utalhatnak, hogy az alaptőke rendelkezésre állt. Sajnos – mivel az üzleti terv készítésnek sem tulajdonítottak a válaszadók kétharmada érdemi jelentőséget – így inkább ez a második eset lehet a tény.

A kutatás következő lépésében összefüggéseket kerestünk aközött, hogy vajon a vállalkozás alapítás azon *lehetséges körülményei*, amelyek a kérdőívben megnevezésre kerültek, valamint az *ehhez kapcsolódó teendők* között milyen jellegű kapcsolat, esetleg szabályszerűség figyelhető meg. Ugyancsak ezen pontban vizsgáltuk meg azt is, hogy a vállalkozás alapításának a kérdőívben szereplő *lehetséges körülményei*, valamint a *felmerülő nehézségek* között tapasztalható-e bármilyen *kimutatható szabályszerűség*.

Ezen kérdésekre a választ *keresztáblák elemzésével* vizsgáltuk, mivel a változókat kategóriálisnak és nem skálásnak értelmeztük. A lehetséges válaszok nem alkottak ugyanis valós skálát, inkább csak kategóriákat.

A keresztáblák eredményeinek általánosíthatóságához *Chi-négyzet tesztet alkalmaztunk*. Ehhez a kérdőívben megadott *lehetséges válaszlehetőségeket összevontuk*. Erre a műveletre azért volt szükség, mert a Chi-négyzet teszt kontroll mutatója



az összevonás nélkül több esetben olyan értéket adott, amely az eredmények értelmezését nem tette volna lehetővé, következésképpen eredeti célunk, a keresztábrák eredményeinek általánosítása nem lett volna megvalósítható.

Az esetek döntő többségében egy kiváltó okhoz egy kapcsolódó tevékenység köthető, de akadt egy olyan eset, amikor a kiváltó ok kettő tevékenységgel, sőt, olyan is, amikor három tevékenységgel is összekapcsolható. Négy olyan vállalkozásindítási motivációt emelünk ki, amelyek esetében nem volt szignifikáns kapcsolódó tevékenység:

- Mázli / Csak úgy jött! / Jókor voltam jó helyen.
- Otthonról szerettem volna dolgozni.
- Elvesztettem az előző munkahelyemet, munkanélkülivé váltam.
- A cél pusztán az volt, hogy számlaképes legyek.

Amint láthatjuk, ezen motivációk mindegyikére a *relatív koncepciótlanság* a jellemző. Egyik esetben sem azért történt vélhetően a vállalkozásalapítás, mert a vállalkozó egy jól felépített, átgondolt stratégia mentén, megfontolt lépéseket betartva indult el a vállalkozóvá válás útján. Emiatt a kapcsolódó tevékenységek sem lehettek átgondoltak, amit alátámaszt az a tény is, hogy nem volt kapcsolódó szignifikáns tevékenység egyik esetben sem. Ez a négy esett tehát az, amikor nem tudjuk modellezni az egyes kiváltó okot követő tevékenységeket.

Amennyiben a továbbiakban kizárólag a szignifikáns teendőket vizsgáljuk, úgy érdemes átgondolni azt is, hogy mely teendők fordultak elő a leggyakrabban, vagyis kapcsolódtak valamely vállalkozást kiváltó motivációhoz (1. táblázat). Azt láthatjuk, hogy a teendők közül a legnagyobb gyakorisággal a konzultáció más vállalkozásokkal fordult elő, amit szorosan követ a szakmai képzéseken való részvétel.

Az előforduló szignifikáns teendők közül a következőket soroltuk a képzéssel javítható teendők közé:

- Gazdasági, üzleti képzéseken történő részvétel.
- Szakmai képzéseken történő részvétel.
- Általánosan elérhető ismeretek gyűjtése (könyvek, Internet).
- Az üzletindítással kapcsolatos jogi, ügyviteli ismeretek beszerzése.
- Üzleti terv készítése.

Megállapítható, hogy a szignifikáns teendők 60%-a javítható képzéssel, így a vállalkozásindítás sikeressége nagymértékben előmozdítható képzésekkel!

A *vállalkozás indítási körülmények* többsége esetén megadható az a nehézség, amely – a motiváció és a nehézség közötti szignifikáns kapcsolat miatt – az empirikus felmérés adatai szerint nagy valószínűség szerint együtt jár az adott motiváció által kiváltott vállalkozásindítással. Modellezni lehet tehát, hogy egy adott vállalkozó mely motiváció mentén kíván vállalkozást alapítani, akkor az adott kiváltó ok mely nehézséget vonja majd maga után – *ceteris paribus* – és az akcióinkat, beavatkozási lehetőségeinket ezen információk alapján optimalizálhatjuk.

**1. táblázat A vállalkozásindítási körülmények és a hozzájuk kapcsolódó szignifikáns teendők**

<b>Vállalkozás indítási körülmények</b>	<b>Szignifikáns teendők</b>
Technológiai ötlet jutott eszembe, kitaláltam egy új rendszert	Általánosan elérhető ismeretek gyűjtése (könyvek, Internet)
Észleltem egy piaci igényt, amit úgy gondoltam, ha időben lépek, kielégíthetek	Más vállalkozásokkal történő konzultáció
Függetlenségre, szabadságra vágytam, meg akartam valósítani ötleteimet, álmaimat.	Általánosan elérhető ismeretek gyűjtése (könyvek, Internet) más vállalkozásokkal történő konzultáció
Elegem lett a korábbi munkámból, váltani akartam	Gazdasági, üzleti képzéseken történő részvétel Üzleti terv készítése
Pénzre volt szükségem, és úgy gondoltam vállalkozóként szert tehetek rá	Konzultáció más vállalkozókkal
Családom és baráti kapcsolataimat akartam kamatoztatni egy vállalkozásban	Alaptőke megszerzése
Mázli / Csak úgy jött! / Jókor voltam jó helyen.	-
Szaktudásomat, korábbi munkatapasztalatomat saját vállalkozásban akartam hasznosítani	Konzultáció más vállalkozókkal
Mások tapasztalatai alapján úgy gondoltam, nekem is sikerülhet	Konzultáció más vállalkozókkal Szakmai képzéseken történő részvétel Az üzletindítással kapcsolatos jogi, ügyviteli ismeretek beszerzése
Középiskolai/Főiskolai kurzusok vagy tapasztalatok	Szakmai képzéseken történő részvétel Gazdasági, üzleti képzéseken történő részvétel
Otthonról szerettem volna dolgozni	-
Elvesztettem az előző munkahelyemet, munkanélkülivé váltam	-
Nyugdíjba vonultam és utána kezdtem vállalkozásba	Szakmai képzéseken történő részvétel
A cél pusztán az volt, hogy számlaképes legyek.	-

*Forrás:* saját szerkesztés

Ebben az esetben is előfordult, hogy egy kiváltó okhoz nem csupán egy kapcsolódó nehézség köthető, hanem akár kettő, három is. Ki kell emeljünk öt olyan vállalkozásindítási motivációt, amely esetén nem volt szignifikáns kapcsolódó tevékenység:

- Függetlenségre, szabadságra vágytam, meg akartam valósítani ötleteimet, álmaimat.
- Elegem lett a korábbi munkámból, váltani akartam.
- Pénzre volt szükségem, és úgy gondoltam vállalkozóként szert tehetek rá.
- Szaktudásomat, korábbi munkatapasztalatomat saját vállalkozásban akartam hasznosítani.
- Mások tapasztalatai alapján úgy gondoltam, nekem is sikerülhet.

## 5. Összegzés

Az elmúlt évek tapasztalatai alapján elmondható, hogy a vállalkozásoktatás egyre inkább kitüntetett figyelmet kapott a vállalkozóvá válás elősegítése során. A vállalkozásoktatás fogalmának nem egységes használata azonban számos ellentmondáshoz vezethet, így elengedhetetlen a fogalom tisztázása. A tanulmányból kiderül, hogy az oktatásnak a vállalkozókészség fokozásában és vállalkozói magatartási minták ösztönzésében betöltött fontos szerepét ma már széles körben elismerik. A vállalkozói ismeretek oktatásának előnyei egyaránt megmutatkoznak a vállalkozásindításban, az innovatív vállalkozások számának növelésében, továbbá még a munkahelyteremtésben is.

A tanulmányban ismertetett kutatásunkkal mindenekelőtt érzékeltetni szeretnénk volna, hogy mely tényezők vezetnek, illetve vezettek vállalkozások alapításához, valamint mik járulnak hozzá a sikeres működéshez. Az eredményekből jól látszik, hogy a válaszadók rendkívül nagy fontosságot tulajdonítanak a vállalkozás előtti felkészülésnek, különösen a megszerzendő ismereteknek. Továbbá kiemelnénk, hogy a megkérdezett vállalkozók körében az eredmények alapján vélelmezhető, hogy a felsőoktatásban megszerzett vállalkozói és üzletviteli ismeretek egyrészt megalapozottabb és jobban előkészített vállalkozások megindítását segítik elő, másrészt a napi operatív működést is jelentős mértékben megkönnyíthetik.

### *Felhasznált Irodalom*

- Brown, R. (1990): Encouraging enterprise: Britain's graduate enterprise program. *Journal of Small Business Management*, 10, pp. 71–77.
- Bruyat, C. – Julien, P. A. (2000): Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 2, pp. 165–180.
- Chen, C. C. – Greene, P. G. – Crick, A. (1998): Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Small Business Venturing*, 4, pp. 295–316.
- Csapó K. (2008): Amerikai vállalkozásoktatási példák adaptációjának lehetősége Magyarországon. *Vezetéstudomány*, 1, pp. 43–54.
- Gibb, A. A. (1996): Entrepreneurship and small business management: can we afford to neglect them in the 21st century business school? *British Journal of Management*, 7, pp. 309–321.
- Gnyawali, D. R. – Fogel, D. S. (1994): Environments for entrepreneurship development: dimensions and research implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, pp. 43–62.
- Gupta, A. (1992): The informal education of the Indian entrepreneur. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 4, pp. 63–70.
- Katz, J. A. (1991): Endowed positions: Entrepreneurship and related fields. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 3, pp. 53–67.

- Laukkanen, M. (2000): Exploring alternative approaches in high-level entrepreneurship education: creating micro-mechanism for endogenous regional growth. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, pp. 25–47.
- Lüthje, C. – Franke, N. (2002): *Fostering entrepreneurship through university education and training: Lessons from Massachusetts Institute of Technology*. European Academy of Management, 2nd Annual Conference on Innovative Research in Management, 2002. május 9-11., Stockholm
- Mihályi I. (2001): Vállalkozási ismeretek oktatása Európában. *Új Pedagógia Szemle*, 12, pp. 81–89.
- Peterman, N. – Kennedy, J. (2003): Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2, pp. 129–144.
- Pfeiffer, E. (1997): What MIT learned from Stanford. *Forbes*, 25, New York. 59.
- Saks, N. T. – Gaglio, C. M. (2002): Can Opportunity Identification Be Taught? *Journal of Enterprising Culture*, 4, pp. 313–347.
- Shepherd, D. A. – Douglas, E. J. (1997): *Is Management Education Developing or Killing the Entrepreneurial Spirit?* Proceedings of the 1997 USASBE Annual National Conference Entrepreneurship: The Engine of Global Economic Development, San Francisco, California.
- Szerb L. – Márkus G. (2007a): A felsőoktatási környezet hatása a vállalkozói életpálya választására (nemzetközi összehasonlító elemzés). *Közgazdasági Szemle*, 3, pp. 248–273.
- Szerb L. – Márkus G. (2007b): Vállalkozói környezet és vállalkozásoktatás nyolc magyar egyetemen, nemzetközi összehasonlításban, hallgatói vélemények alapján. *Vezetéstudomány*, 6, pp. 29–41.
- Vesper, K. – McMullan, E. W. (1997): New venture scholarship versus practice: When entrepreneurship academics try the real things as applied research. *Technovation*, 7, pp. 349–358.
- Whitlock, D. M. – Masters, R. J. (1996) *Influences on business students' decisions to pursue entrepreneurial opportunities or traditional career paths*. SBIDA, San Diego, CA: Small Business Institute Director's Association,