



TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

Tudáshasznosulást, tudástranszfert szolgáló eszköz- és feltételrendszer kialakítása, fejlesztése
a Szegedi Tudományegyetemen és a Dél-alföldi Régióban

B/2. RÉSZTANULMÁNY

A Szegedi Tudományegyetem hallgatói, mint potenciális tudás-intenzív vállalkozók sajátosságai

Szerzők:

Bajmócy Zoltán

Imreh Szabolcs

Szeged, 2011.

A tanulmány elkészítésében közreműködtek

Vállalkozói interjúk elkészítése:

Balogh Tamás

Botta Angéla

Imreh-Tóth Mónika

Vas Zsófia

Hallgatói felmérésben kérdőív elkészítése, kérdőív tesztelése:

Kürtösi Zsófia

Elsődleges statisztikai adatfeldolgozás:

Kovács Péter



TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt
TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	4
2. KUTATÁSI KONCEPCIÓ	5
3. AZ SZTE HALLGATÓI KÖRÉBEN VÉGZETT KÉRDŐÍVES MEGKÉRDEZÉS EREDMÉNYEI	10
3.1. Minta	10
3.2. Hallgatók karrier elképzelései	14
3.3. Hallgatók vállalkozói aktivitása	21
3.4. A vállalkozói tevékenységhez szükségesnek vélt ismeretek.....	26
3.5. Az egyetem szerepe a vállalkozás-indításban	30
3.6. Nemzetközi összevetés.....	40
3.7. Összegzés és következtetések	45
4. A HALLGATÓI VÁLLALKOZÓKKAL KÉSZÍTETT MÉLYINTERJÚK ELEMZÉSE.....	49
4.1. Bevezetés	49
4.2. Az interjúalanyok azonosítása	50
4.3. Általános kérdések.....	51
4.3.1. <i>Vállalkozóvá válás története</i>	51
4.3.2. <i>Maga a vállalkozás</i>	56
4.3.3. <i>Tanulmányok és vállalkozás kapcsolata</i>	59
4.3.4. <i>Vállalkozói életút</i>	62
4.3.5. <i>Általános kérdésekből levonható következtetések</i>	64
4.4. Speciális kérdések.....	64
4.4.1. <i>Az indulás</i>	64
4.4.2. <i>Sikeresség</i>	67
4.4.3. <i>Tapasztalatok</i>	70
4.4.4. <i>A vállalkozás a társadalmi környezetben</i>	73
4.4.5. <i>Speciális kérdésekből levonható következtetések</i>	76
5. JAVASLATOK.....	78

1. BEVEZETÉS

Jelen résztanulmány a „Tudáshasznosulást, tudástranszfert szolgáló eszköz- és feltételrendszer kialakítása, fejlesztése a Szegedi Tudományegyetemen és a Dél-alföldi Régióban” című TÁMOP 4.2.1. projekt keretén belül készült azzal a céllal, hogy mint kutatási háttéranyag elősegítse az egyetemi tudáshasznosítás gyakorlati módozatainak kiépítését, elméleti megalapozását.

Jelen résztanulmány nagyban épít a kutatás korábbi fázisainak eredményeire, különös tekintettel „A tudás-intenzív vállalkozások működési sajátosságai és formálódásukat befolyásoló tényezők” címet viselő résztanulmányra. A kutatás korábbi szakaszában elsősorban a témakör elméleti irodalmának szintetizálása és továbbfejlesztése, a későbbi empirikus kutatási célok megalapozása zajlott.

Ennek során részletesen tárgyaltuk a tudás-intenzív vállalkozások létrejöttének és működésének sajátos vonásait, kapcsolatát az egyetemi és kutatóintézeti tudásteremtéssel. Megállapításra került, hogy az egyetemi hallgatók vizsgálata nagy fontossággal bír, ám viszonylag kevés figyelmet kapó területét képi a tudás-intenzív vállalkozói aktivitás kutatásának.

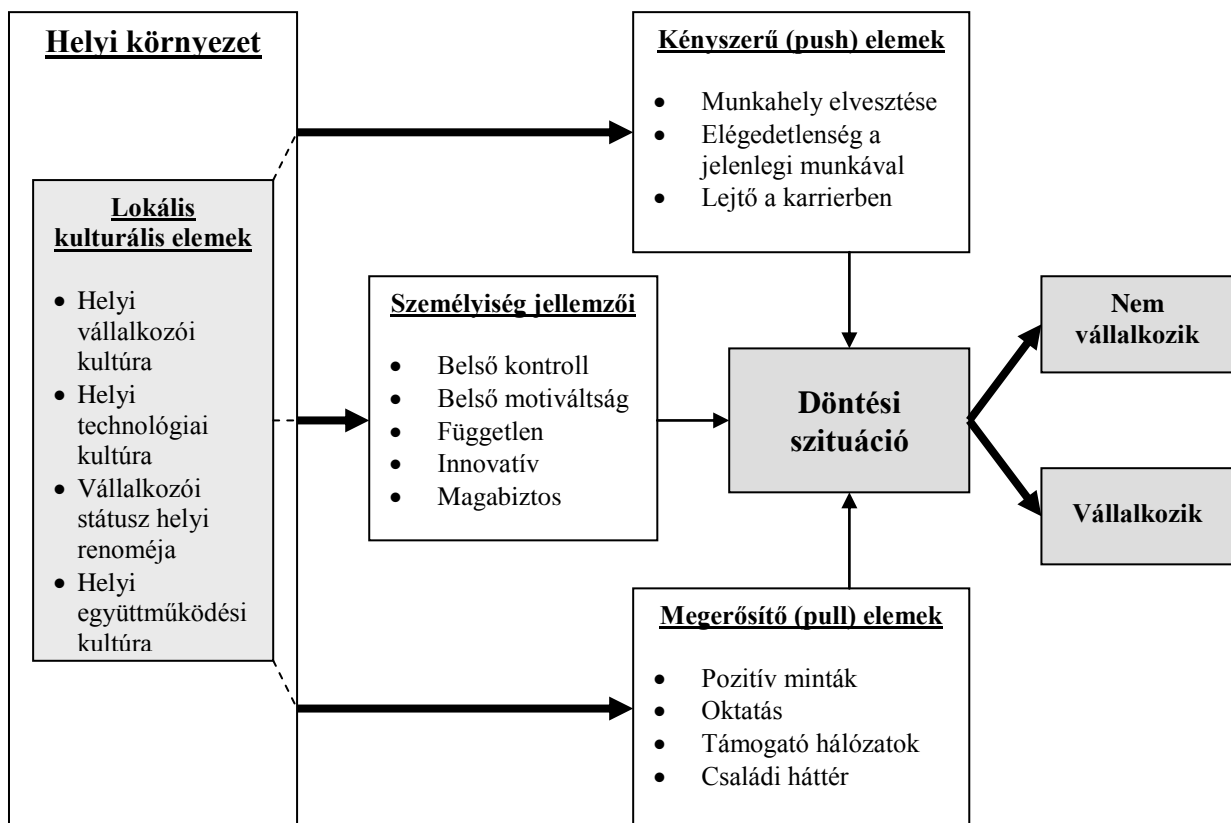
Jelen kutatási részfeladat az egyetemi hallgatók, mint a jövő potenciális tudás-intenzív vállalkozóinak sajátosságát hivatott vizsgálni empirikus úton. A kutatás részint feltáró jellegű, hiszen igen keveset tudunk általában az egyetemi hallgatók és különösen a Szegedi Tudományegyetem egyetemi hallgatóinak vállalat alapítási motivációról, aktivitásáról és az egyetem ezzel kapcsolatos szerepéről. Másrészt a kutatás tartalmaz deduktív elemeket is, hiszen több ponton törekszünk az empirikus adatfelvételtől általánosítható következtetéseket levonni. Harmadrészt a vizsgálatnak alapvető célja az is, hogy a Szegedi Tudományegyetem számára fogalmazzon meg stratégiai ajánlásokat a tudáshasznosítás hatékonyabb elősegítése érdekében.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt
2. KUTATÁSI KONCEPCIÓ

Jelen kutatás alapvető célja az egyetemi hallgatók vállalat alapítási aktivitásának, illetve a vállalkozásindítást befolyásoló tényezőknek a vizsgálata. A kutatás empirikus jellegű, megkérdésezésen alapuló vizsgálatok eredményeiből von le következtetéseket.

A kutatási koncepció kiinduló pontja, hogy a vállalkozói aktivitást számos tényező befolyásolja. Ezek részint külső környezetbeli, részint személyes (pszichológiai és ismereteket, készségeket fedő) tényezők. Mindezt a kisvállalati gazdaságtani és vállalkozástani (entrepreneurship) irodalom részletesen visszaigazolja, és a korábbi kutatási részfeladatok is részletesen feltárták.

2.1 ábra
 A vállalkozóvá válást befolyásoló tényezők

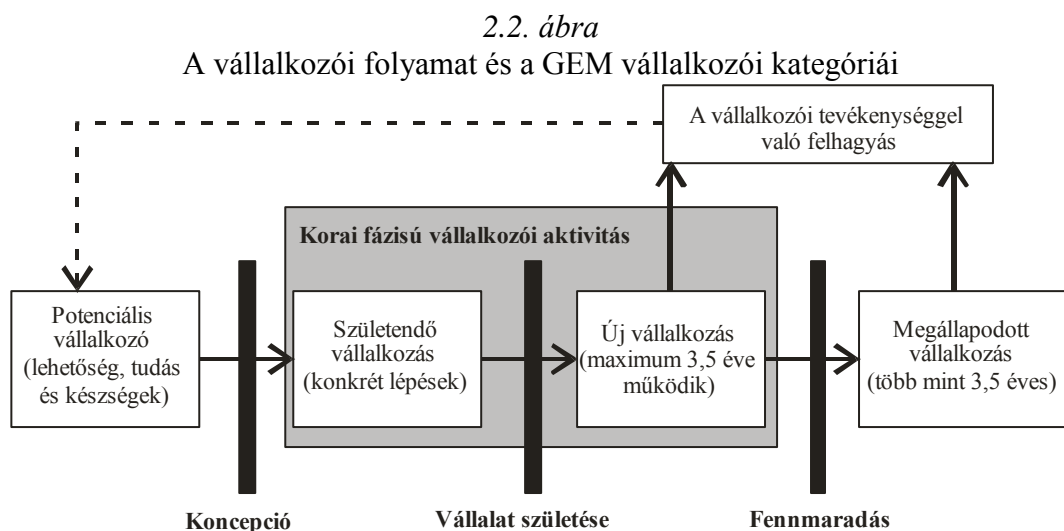


Forrás: Mueller – Thomas (2000) és Shane et al (2003) alapján Bajmócy (2004)

Mindez azt jelenti, hogy a lakosok (és így az egyetemi hallgatók) csupán egy része tekinthető potenciális vállalkozónak, azaz olyanak, aki bizonyos esetekben egyáltalán elgondolkodik a vállalkozói léten. A konkrét vállalkozói döntés azonban ezekből a jellemzőkből nem vezethető le. Itt játszanak szerepet azok a – jelentős részben külső környezetben gyökerező – tényezők, amelyek immár egy konkrét szituációban a vállalkozás-alapítással kapcsolatos döntés végiggondolását eredményezik. Ezek lehetnek úgynevezett „kényszerítő” és „megerősítő” elemek. Az innovatív vállalkozások létrejöttét főként ez utóbbiak segítik elő. Ezen befolyásoló tényezők aztán a vállalat alapítás megindítását, vagy a vállalkozás elvetését eredményezhetik.

1. kutatási cél: A Szegedi Tudományegyetem nappali tagozatos hallgatói vállalat alapítási aktivitásának feltárása. Összevethető módon képet kívánunk nyerni arról, hogy az intézmény hallgatóinak milyen a vállalkozói aktivitása, illetőleg mennyiben és milyen időtávon tekintik karriercélnak a vállalkozói létet.

Ennek kapcsán alapvető fontossággal bír a vállalkozói aktivitás pontos definiálása, illetve a korábbi kutatási eredményekkel történő összehasonlíthatóság megteremtése. A gyakorlati operacionalizálási kísérletek közül minden bizonnyal a Global Entrepreneurship Monitor konzorcium kategóriái a legelterjedtebbek és biztosítják a leginkább széles körű összevethetőséget (GEM 2009). Ennek megfelelően mi is a GEM által használt beosztásokat alkalmazzuk.



Forrás: GEM (2009)

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

A vállalkozói aktivitással kapcsolatban így négy csoportot képeztünk, amelyek végeredményben a vállalkozói folyamat egy-egy állomását jelentik:

- **Potenciális vállalkozó:** olyan személyek, akik nem zárkoznak el a vállalat alapítástól, rendelkeznek ehhez használható tudással képességekkel, viszont konkrét vállalat alapítási lépést még nem tettek. Azaz a megvalósítandó ötlet koncepciója még nem fogant meg esetükben.
- **Születendő vállalkozás:** ebben az esetben már konkrét lépések történtek a vállalat alapítás irányába, de a cég megalapítása még nem történt meg.
- **Új vállalkozás:** a megalapított és legfeljebb 3 és fél éve, azaz 42 hónapja működő vállalkozás.
- **Megállapodott vállalkozás:** amely már több, mint 3 és fél éve, azaz 42 hónapja működik. Ilyen formán túl esett a kezdeti működés leginkább sérülékeny szakaszán.
- További fontos, de immár összevon kategória a **korai fázisú vállalkozói aktivitás**. A születendő és az új vállalkozási tevékenység együttesen tekinthető korai fázisú vállalkozói tevékenységeknek. A széles körű nemzetközi összehasonlítást lehetővé tevő GEM adatsorok közül a legalapvetőbb mutató az ilyen jellegű vállalkozói tevékenység lakosságon belüli arányát mutatja (a GEM „Teljes Vállalkozói Aktivitás” – TEA – mutatója).

2. kutatási cél: A vállalatindításhoz szükséges ismeretek feltérképezése. Lényegében a vállalkozói döntés „megerősítő” elemeinek egy része kerül itt a vizsgálat középpontjába: az ismeretek, és oktatás szerepe.

3. kutatási cél: Az egyetem lehetséges szerepe a hallgatók vállalkozóvá válási folyamatában. E kutatás cél közvetlenül a Szegedi Tudományegyetem lehetséges szerepvállalásának megalapozására irányul. Célja egyrészt általában az egyetem szerepének feltárása a vállalat-alapításban, specifikusan pedig az egyetem által potenciálisan nyújtható „szolgáltatások” fontosságának felmérése.

A **kutatási design** a téma két eltérő szemszögű elemzésére irányul, amelyből aztán együttesen rajzolódnak ki az egyetemi hallgatók vállalkozásindítási aktivitásának sajátosságai.

A **vizsgálat célcsoportját** ennek megfelelően két sokaság képzí:

- a Szegedi Tudományegyetem jelenlegi hallgatói, illetve
- olyan vállalkozók, akik hallgatóként alapították (és esetleg azóta is működtetik) vállalkozásukat.

A **hallgatói sokaság** vizsgálata **kérdőíves megkérdezés** révén zajlott (*a kérdőívet ld. 1. sz. melléklet*). Ezen megkérdezésekből arról nyerhetünk képet, hogy a jelenlegi hallgatók milyen mértékű és típusú vállalkozói aktivitással jellemezhetők, milyen ismereteket tart fontosnak az esetlegesen folytatandó vállalkozói tevékenység szemszögéből, illetve, hogy miben látja az egyetem esetleges támogató szerepét a vállalkozóvá válási folyamatban.

A **hallgatókból lett vállalkozók** alapsokaságának elemzése **mélyinterjúk** segítségével zajlott (*az interjúvázlatot ld. 2. sz. melléklet*). Az ezen körtől nyerhető információk mintegy kontrollálják a másik blokk eredményeit, belehelyezik azokat a tényleges vállalkozói lét realitásában. Itt már olyan válaszadókról van szó, akik hallgatóként sikeresen végigmentek a vállalat alapítás és a cég kezdeti működtetésének periódusán. Ezen vállalkozók kapcsán szintén arra voltunk kíváncsiak, hogy mely ismereteket tartottak fontosnak a vállalkozói tevékenység szemszögéből, illetve hogyan látták az egyetem befolyásoló szerepét a vállalat alapítással kapcsolatban.

Ily módon az 1. kutatás kérdés megválaszolása során alapvetően a kérdőíves megkérdezés eredményeire tudunk támaszkodni. A 2. és 3. kutatási kérdés során viszont mindkét minta elemzése hozzájárul a válaszhoz.

További alapvető elvárás volt a kutatási design kialakítása során, hogy eredményeink lehetőleg összevethetőek legyenek más hazai és nemzetközi kutatási eredményekkel. Két igen fontos nemzetközi felméréssel tekintettük alapvetőnek az összehasonlíthatóság lehetőségét:

- a Global Entrepreneurship Monitor kutatásokkal (ehhez igazodnak korábban is bemutatott vállalkozási definícióink)
- a GUESSS (Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey) kutatással, amely szintén számos országra terjed ki. A kérdőív szerkesztése során ezen kutatás kategóriáit nagy mértékben figyelembe vettük, kiemelt hangsúllyal a karrier-elképzelésekre és a vállalatindítás előkészítésével kapcsolatos kérdésekre.



TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

Az eredmények bemutatás során így a szegedi adatok jelentős részét nemzetközi összevetésben is értelmezni tudjuk.

3. AZ SZTE HALLGATÓI KÖRÉBEN VÉGZETT KÉRDŐÍVES MEGKÉRDEZÉS EREDMÉNYEI

Jelen fejezetben az egyetemi hallgatók körében végzett kérdőíves megkérdezés eredményeit elemezzük. A kutatási koncepciónak megfelelően ezen elemzések mindhárom kutatási kérdés megválaszolásához adalékokkal szolgálnak.

Az első alfejezetben a minta jellemzőit mutatjuk be. Ezt követően a fejezet felépítése a kutatási célokat követi. Az első kutatási kérdés vizsgálatát két pontra bontjuk. A 3.2. alfejezet a hallgatók karrier elképzeléseit, a 3.3. alfejezet pedig a hallgatók vállalkozói aktivitását vizsgálja. A 3.4. alfejezet a vállalkozói tevékenységhez szükségesnek vélt ismereteket, míg a 3.5. alfejezet az egyetem szerepét elemzi. Ezt követően a 3.6 alfejezetben az eredményeinket vetjük össze nemzetközi kutatási eredményekkel, a 3.7 alfejezetben pedig összegzünk és levonjuk következtetéseinket.

3.1. Minta

A Szegedi Tudományegyetem **nappali tagozatos** hallgatói körében 2011 során végeztünk kérdőíves felmérést. Az önkitöltős, nyitott válaszokat nem tartalmazó kérdőívek lekérdezése elektronikusan történt.

A kérdőíveket a teljes alapsokaság megkapta, azaz az SZTE valamennyi nappali tagozatos hallgatója (egy ETR-s felületen keresztül). **840 kitöltött kérdőív** érkezett vissza, azaz az alapsokaság 4,2%-a került bele mintánkba. Ez elektronikus megkérdezés esetén szokványos aránynak tekinthető. Az adatok feldolgozását SPSS segítségével végeztük.

3.1. táblázat
A minta megoszlása Karok szerint

Kar	Gyakoriság (db)	Megoszlás (%)
Állam- és Jogtudományi Kar	120	14,3
Általános Orvostudományi Kar	35	4,2
Bölcészettudományi Kar	101	12,0
Egészségtudományi és Szociális Képzési Kar	37	4,4
Fogorvostudományi Kar	4	0,5
Gazdaságtudományi Kar	62	7,4
Gyógyszerésztudományi Kar	18	2,1
Juhász Gyula Pedagógusképző Kar	78	9,3
Mezőgazdasági Kar	1	0,1
Mérnöki Kar	14	1,7
Természettudományi és Informatikai Kar	369	43,9
Zeneművészeti Kar	1	0,1
Összesen	840	100,0

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

A karonkénti megoszlás tekintetében mind az alapsokaság, mind a minta jellemzői ismertek voltak. A minta és az alapsokaság megoszlása igen jelentős eltéréseket mutat, azaz a mintavétel a kari megoszlás szemszögéből nem tekinthető reprezentatívnak.

Ezen szempont szerinti reprezentativitás megteremtésére utólag sem törekedtünk. Egyrészt a többi demográfiai jellemző tekintetében nincs pontos információnk az alapsokaság megoszlásáról, így egy kiragadott szempont szerinti reprezentativitás megteremtésével nem változtatna jelentősen a minta használhatóságán. Másrészt egy ilyen lépés a feldolgozható kérdőívek számának jelentős csökkenésével járt volna, hiszen bizonyos karok esetén a válaszadási hajlandóság nagyon alacsony volt. Harmadrészt kutatásunk nagyban feltáró jellegű és eredményeinket az egyetemmel kapcsolatban, összességében kívánjuk prezentálni. Azaz a kari megoszlás másodlagos szempont. Végül pedig a Természettudományi és Informatikai Kar jelentős felülreprezentáltsága kutatási témánk szempontjából kezelhető probléma. Sok esetben a hallgatói vállalkozói kutatások kifejezetten csak a természettudományi és műszaki képzések hallgatóira irányulnak.

3.2. táblázat

A Szegedi Tudományegyetem nappali tagozatos hallgatóinak karonkénti megoszlása

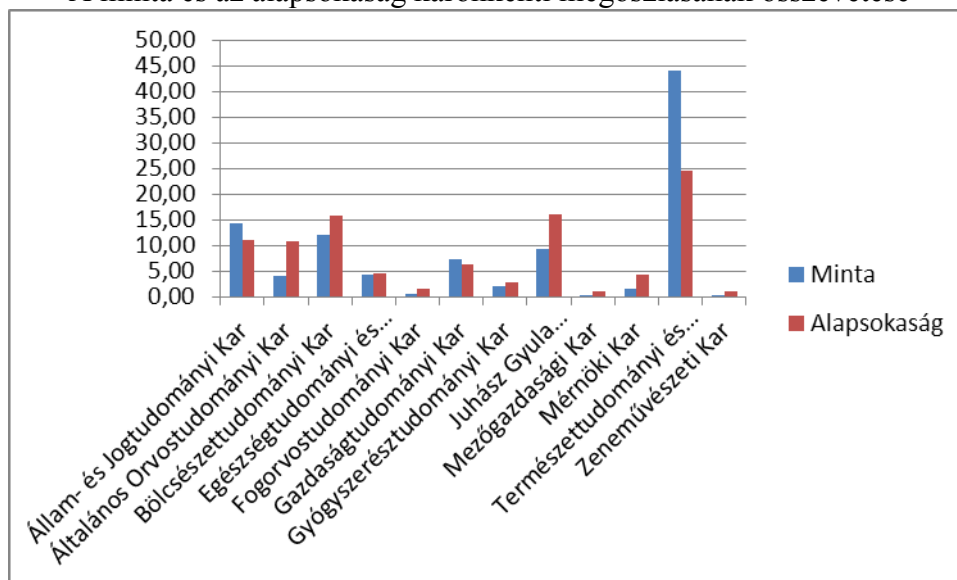
	Létszám (fő)	Megoszlás (%)
Állam- és Jogtudományi Kar	2256	11,12
Általános Orvostudományi Kar	2215	10,92
Bölcsészettudományi Kar	3191	15,73
Egészségtudományi és Szociális Képzési Kar	904	4,46
Fogorvostudományi Kar	322	1,59
Gazdaságtudományi Kar	1279	6,31
Gyógyszerésztudományi Kar	596	2,94
Juhász Gyula Pedagógusképző Kar	3264	16,09
Mezőgazdasági Kar	205	1,01
Mérnöki Kar	861	4,25
Természettudományi és Informatikai Kar	4990	24,60
Zeneművészeti Kar	199	0,98
Összesen	20282	100,00

Mindezek figyelembevételével elemzésünk során valamennyi visszaérkezett kérdőívet használtuk. A válaszadók jelentős része a Természettudományi és Informatikai Karra jár (43,9%). Jelentősen alulreprezentált mintánkban az Általános Orvostudományi Kar és a Juhász Gyula Pedagógusképző Kar. Kis mértékben alulreprezentált a Bölcsészettudományi

Kar és kis mértékben felülreprezentált az Állam és Jogtudományi Kar. A többi esetben a minta és az alapsokaságbeli arány között nincsen jelentős eltérés.

3.1. ábra

A minta és az alapsokaság karonkénti megoszlásának összevetése



Az elemszámok figyelembevételével egyetlen Kar esetén van lehetőség specifikus, kifejezetten a karra vonatkozó eredmények prezentálására, ez pedig a Természettudományi és Informatikai Kar. Ezen kar eredményei amúgy is különös érdekességgel bírhatnak egy vállalkozói aktivitásra irányuló felmérés esetén.

3.3. táblázat

A minta megoszlása képzési forma szerint

Képzési forma	Gyakoriság (db)	Megoszlás (%)
Hagyományos egyetemi, főiskolai, osztatlan képzés	176	21,0
Alapszak (BA, BSc)	560	66,7
Mesterszak (MA, MSc)	63	7,5
Doktori képzés (PhD)	9	1,1
Felsőfokú szakképzés (FSZ)	31	3,7
Szakirányú továbbképzés	1	0,1
Összesen	840	100,0

A válaszadók jelentős része (mintegy kétharmada) alapszakos hallgató volt. Ez részint visszatükrözi a az egyetemi hallgatói létszámok képzési formánkénti megoszlását, hiszen a nappali hallgatók többsége jelenleg alapszakon folytatja tanulmányait. Mindez azonban **nem ad arra lehetőséget, hogy a nem alapszakos hallgatók válaszait külön is érdemi statisztikai vizsgálatnak vessük alá.** Témánk szempontjából speciális jelentőséggel bírhatott

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

volna az alap- és mesterszakon tanulók válaszainak összevetése. Erre azonban a mesterszakosok alacsony elemszáma miatt (63 fő) nincs lehetőség.

3.4. táblázat

A minta megoszlása a tanulmányok várható befejezési ideje szerint

Tanulmányi előrehaladás	Gyakoriság (db)	Megoszlás (%)
Tanulmányaimat az elmúlt egy évben kezdtem	363	43,2
Tanulmányaimat várhatóan egy éven belül befejezem	252	30,0
Egyéb	225	26,8
Összesen	840	100,0

A minta hallgatóinak mintegy 43%-a jár tanulmányainak első évében, 30% tanulmányai utolsó évében, és a kitöltők maradék 27%-a tanulmányai közben. Ezen megoszlás vélhetően azzal magyarázható, hogy a hallgatók válaszadási hajlandósága átlag feletti a tanulmányok kezdetén. Ezzel együtt **a minta lehetőséget ad arra, hogy a tanulmányai elején és végén járók válaszait összevethessük egymással.** Ennek igen nagy jelentősége van témánk szempontjából, hiszen a tanulmányok elején élő elképzelések jelentősen módosulhatnak a munkaerőpiacra való kilépés időpontjának közeledtével.

3.5. táblázat

A minta megoszlása a finanszírozás jellege szerint

Finanszírozás módja	Gyakoriság (db)	Megoszlás (%)
Államilag finanszírozott	778	92,6
Nem államilag finanszírozott	62	7,4
Összesen	840	100,0

A minta hallgatóinak túlnyomó része (92,6%) államilag finanszírozott képzésben vesz részt. A nem államilag finanszírozott hallgatók mintabeli alacsony elemszáma (62 fő) **nem teszi azt lehetővé, hogy a két csoportot külön-külön is vizsgáljuk.**

3.6. táblázat

A minta megoszlása nemek szerint

Finanszírozás módja	Gyakoriság (db)	Megoszlás (az érvényes válaszok %-ában)
Férfi	384	47,5
Nő	424	52,5
Nem válaszolt	32	-

Összesen	840	-
----------	-----	---

A kérdőívet kitöltők mintegy 4%-a nem válaszolt a kérdésre. Az érvényes válaszok alapján a minta 47,5%-a férfi, míg 52,5% nő, amely viszonylag kiegyenlített. Bár az alapsokaság pontos megoszlását e tekintetben nem ismerjük a lakosság nemek szerinti megoszlásának ez az arány jó közelítést adja. Mindez arra is **lehetőséget ad, hogy a nők és férfiak válaszait adott esetben külön-külön is értékeljük.** Ez témánk szempontjából jelentőséggel is bír, hiszen könnyen elképzelhető, hogy a két csoport között a vállalkozói aktivitás tekintetében szignifikáns eltérés van.

3.2. Hallgatók karrier elképzelései

Jelen pont a hallgatók karrier elképzeléseit vizsgálja két időtávon. Arra kérdeztünk rá, hogy jelenlegi tanulmányai bevezetését követően hol kíván a hallgató elhelyezkedni 5 éven belül, illetve 5 évet követően.

3.7. táblázat

A hallgatók rövid távú karrier elképzelései (5 éven belül)

Kar	Gyakoriság (db)	Megoszlás (%)
Kis vagy közepes méretű vállalkozásnál	193	23,0
Nagyvállalatnál	181	21,5
Egyetemen, főiskolán vagy kutatóintézetben	186	22,1
Közsférában	156	18,6
Folytatni kívánom a családi vállalkozást	10	1,2
Át szeretnék venni egy már működő (nem családi) céget	2	0,2
Saját vállalkozást (egyéni vállalkozást) szeretnék alapítani	36	4,3
Folytatni szeretném a már jelenleg is létező vállalkozásomat	7	0,8
Valamilyen egyéb tevékenységet szeretnék folytatni	69	8,2
Összesen	840	100,0

A feltett kérdés: Jelenlegi tanulmányainak befejezését követően hol szeretne elhelyezkedni 5 éven belül?

A válaszadók túlnyomó többsége alkalmazottként képzei el rövidtávon jövőjét. Körülbelül egyenlő arányban jelölték meg a hallgatók a kis és középvállalkozásokat (KKV-k), a nagyvállalatokat, az akadémiai szférát és a közsférát leendő foglalkoztatójukként. **Mintegy 6,5% jelölt meg valamilyen önfoglalkoztató tevékenységet:** saját vállalkozás alapítását, a meglévő családi vállalkozás, vagy egyéb már működő cég átvételét. 0,8% (7 fő) nyilatkozott úgy, hogy jelenleg is létező vállalkozását szeretné folytatni. Ez utóbbi azt bizonyítja, hogy a

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

vállalkozói lét igen alacsony arányban bár, de a nappali tagozatos hallgatók között már a tanulmányok ideje alatt is jelen van.

3.8. táblázat

A hallgatók hosszú távú karrier elképzelései (5 éven túl)

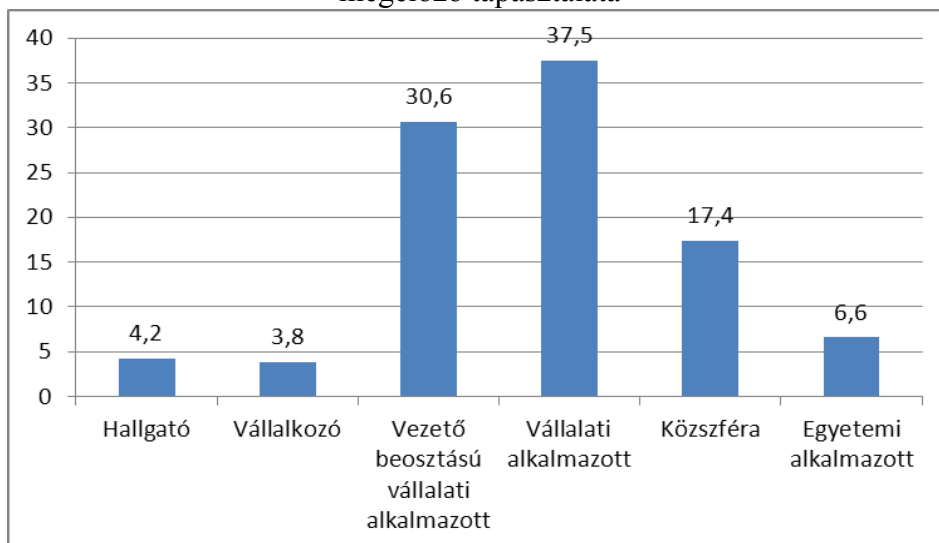
Kar	Gyakoriság (db)	Megoszlás (%)
Kis vagy közepes méretű vállalkozásnál	150	17,9
Nagyvállalatnál	219	26,1
Egyetemen, főiskolán vagy kutatóintézetben	138	16,4
Közzsférában	114	13,6
Folytatni kívánom a családi vállalkozást	9	1,1
Át szeretnék venni egy már működő (nem családi) céget	10	1,2
Saját vállalkozást (egyéni vállalkozást) szeretnék alapítani	112	13,3
Folytatni szeretném a már jelenleg is létező vállalkozásomat	14	1,7
Valamilyen egyéb tevékenységet szeretnék folytatni	74	8,8
Összesen	840	100,0

A feltett kérdés: Jelenlegi tanulmányainak befejezését követően hol szeretne elhelyezkedni 5 éven túl?

Hosszabb távon (5 év elteltével) az elképzelések érezhetően módosulnak és pontosan a vállalkozói tevékenység irányába. **Itt már 17,3% jelölt meg valamilyen önfoglalkoztató tevékenységet.** Ezen belül dominánsan van jelen a saját vállalkozás indításának elképzelése.

3.2. ábra

A szegedi tudás-intenzív vállalkozások tulajdonos-menedzsereinek vállalatindítást megelőző tapasztalata



Forrás: Bajmócy (2007)

Ez azt jelenti, hogy a hallgatók jelentős része alkalmazotti munkatapasztalatot követően képzelel el a vállalkozói tevékenység beindítását. Ez egyébiránt meglehetősen jó **összhangban van a vállalkozás-alapítás tényleges gyakorlati tapasztalataival**. Egy 2006 során lefolytatott, a szegedi tudás-intenzív vállalkozásokra reprezentatív kutatás azt állapította meg, hogy a piacon lévő vállalkozások tulajdonos-menedzsereinek mintegy 68%-a volt a vállalat alapítást megelőzően vállalati alkalmazott, vagy vezető beosztású vállalati alkalmazott. 17% dolgozott korábban a közzférában, 6,6% az akadémiai szférában. Csupán 4% volt azok aránya, akik közvetlenül a hallgatói létet követően váltak vállalkozóvá.

A rövid és hosszú távú karrier-elképzelések természetesen nem függetlenek egymástól. A két kérdésre adott válasz kapcsán mért szimmetrikus **λ -mutató** értéke 0,445 volt (0,001 szinten szignifikáns). Mindez azt jelenti, hogy ha ismerjük a hallgató egyik kérdésre adott válaszát, akkor 44,5%-kal csökkenthető a másik ismérv szerinti hovatartozás becslésekor elkövetett hiba.

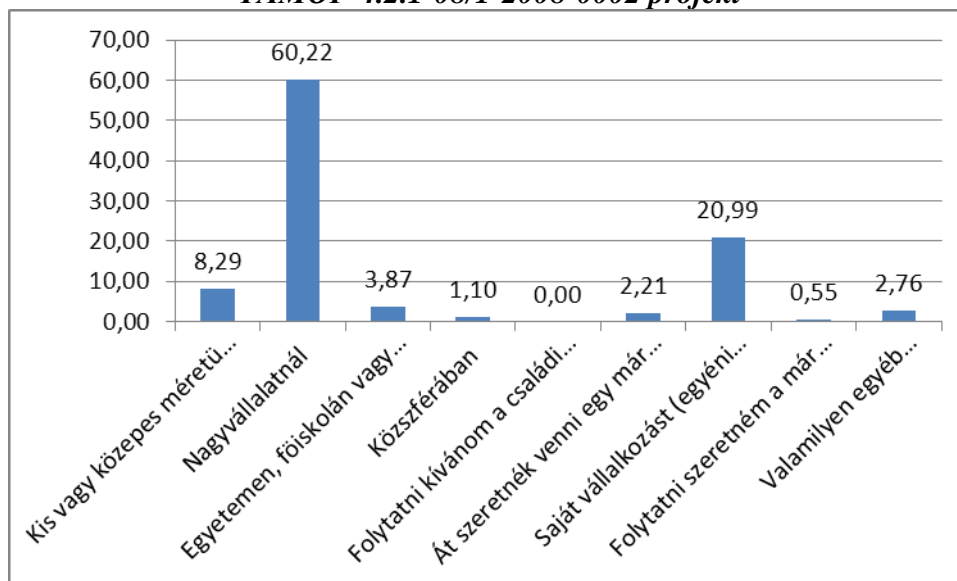
Mínt hogy a két kérdés ez esetben egymásra épül, így ennél is fontosabb az 5 éven túli karrier-elképzelést függő változónak tekintő aszimmetrikus **λ -mutató** értéke. Ez az előbbihez képest még egy kicsit magasabb: 0,471 (0,001 szinten szignifikáns). Azaz a rövid távú karrier-elképzelésből közepes erősségű következtetés vonható le a hosszú távú elképzelésekre. Ez egyben azt is jelenti, hogy a karrier-utakban azért jelentős váltások is várhatók. A hallgatók jelentős része képzelel el máshol a jövőjét rövid és hosszú távon.

Elemzésünk szempontjából most az a lényeges kérdés, hogy **kikből válhat hosszabb távon potenciálisan vállalkozó**. Azok, akik 5 éven belül valamilyen önfoglalkoztató tevékenységet jelöltek meg, meglehetősen stabilan kitartanak ezen életpálya mellett. A saját vállalkozás indítását tervezők mintegy 75%-a szeretne 5 éven túl is vállalkozói tevékenységet végezni. A családi vállalkozást átvevők esetén ez 70%, a már most is céggel rendelkezők kapcsán pedig 100%.

3.3. ábra

A rövid távon nagyvállalatokat választók tervei hosszú távon.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

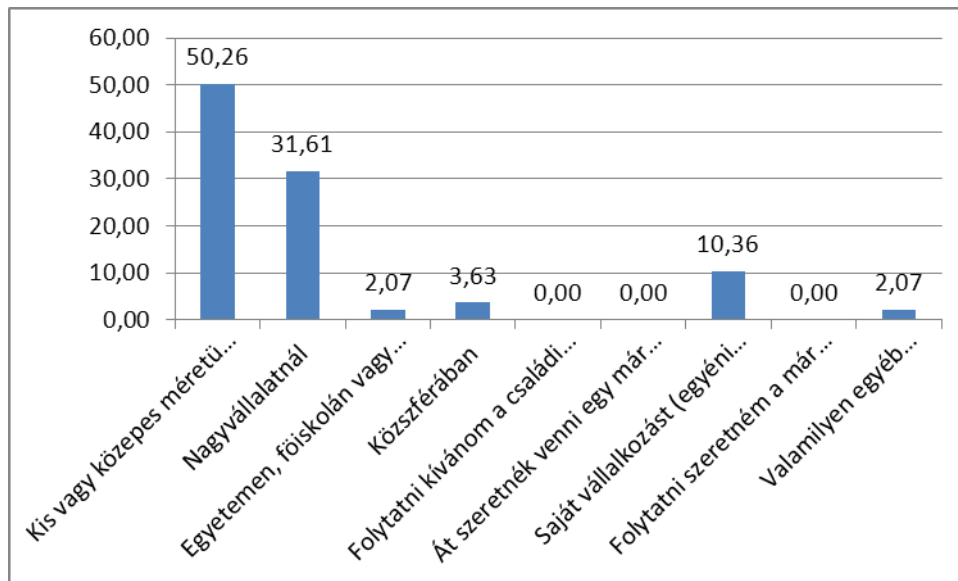


A rövid távon alkalmazotti létet elképzelők esetén a kép már változatosabb. A legstabilabbnak a nagyvállalati életpálya tűnik. Ez esetben a válaszadók 60% hosszabb távon is a nagyvállalati szférában képzelel el a jövőjét. Viszont a nagyvállalati alkalmazotti lét legmarkánsabb alternatívája a saját vállalkozás (21%).

A kis- és középvállalati szféra esetén már nem ilyen egyértelmű a helyzet. A legjelentősebb alternatíva itt a nagyvállalati alkalmazotti lét. Mintegy 10% nyilatkozott úgy, hogy ez esetben a hosszú távú terve a vállalat alapítás.

3.4. ábra

A rövid távon KKV-kat választók tervei hosszú távon.

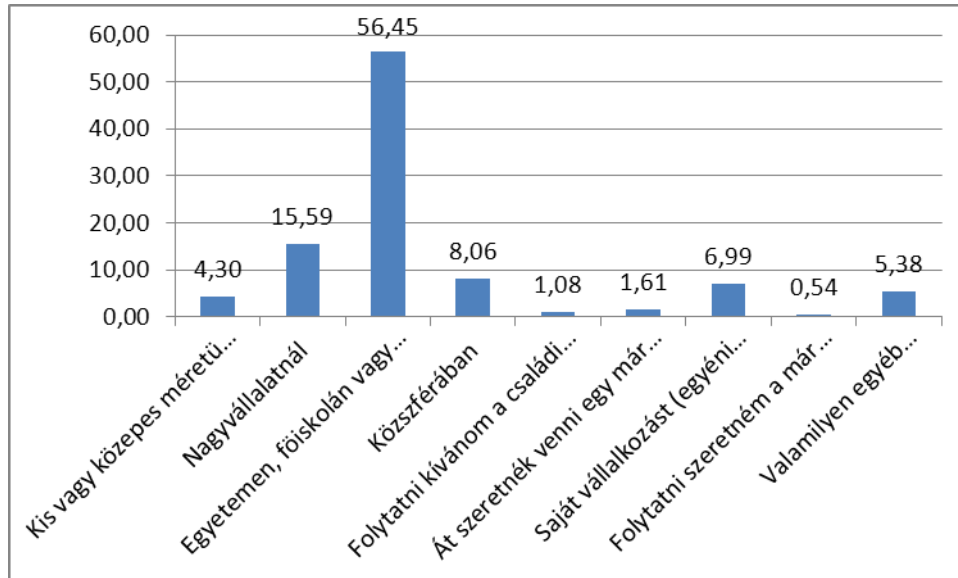


Az akadémiai szférában elhelyezkedni kívánók valamivel több mint fele hosszú távon is ott képzelel el a jövőjét. Ennek legerősebb (ám így is viszonylag gyenge) alternatívája a nagyvállalati alkalmazotti lét. Ez esetben kb. 10% a később önfoglalkoztatást választók aránya.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

3.5. ábra

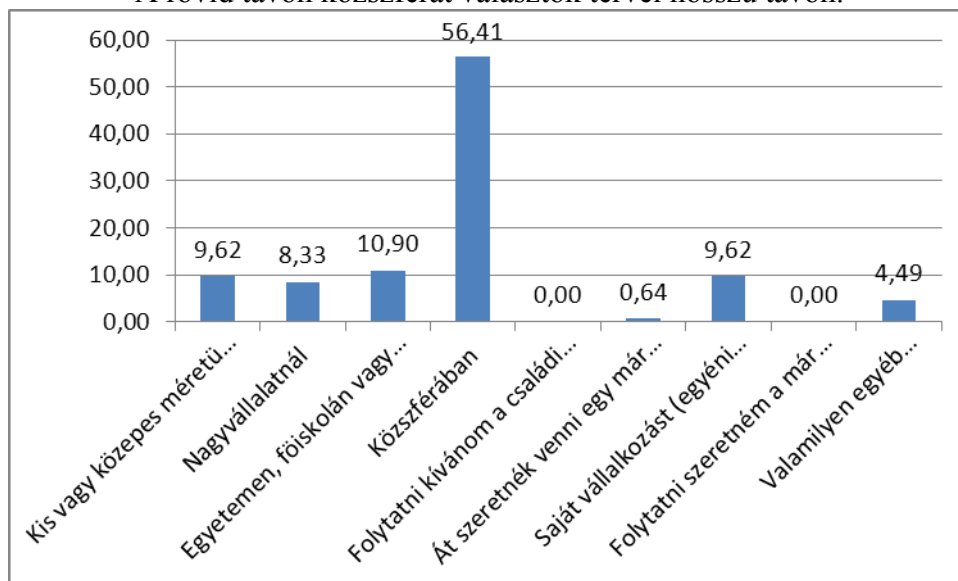
A rövid távon akadémiai szférát választók tervei hosszú távon.



A közszféra, mint rövid távú karriercél esetén viszonylag hasonló a kép. A többség hosszú távon is a közszférát választaná. Ennek csak gyenge alternatívái vannak. Ez esetben a nagyvállalati alkalmazotti lét a KKV szektorhoz, az akadémiai szférához és az önfoglalkoztatáshoz képest is kevésbé vonzó (bát az eltérés nem jelentős).

3.6. ábra

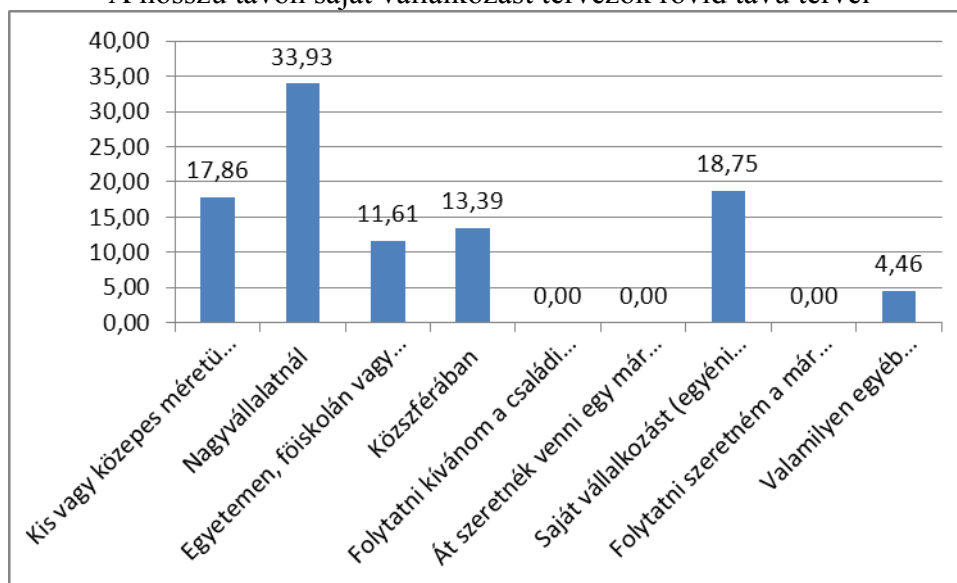
A rövid távon közszférát választók tervei hosszú távon.



Ha úgy tesszük fel a kérdést, hogy **a hosszú távon saját vállalkozás indítását tervezők esetén milyen korábbi munkatapasztalatra számíthatunk**, akkor a vállalati alkalmazotti lét kiemelkedő aránya után a vállalkozói lét, a közszféra és az akadémiai szféra következik. Ez megint csak **összhangban van a tényleges vállalatalapítás azon aspektusával, hogy leggyakrabban korábbi vállalati alkalmazottak indítanak új céget.**

3.7. ábra

A hosszú távon saját vállalkozást tervezők rövid távú tervei



Megvizsgáltuk, hogy **a válaszadó valamilyen vizsgált tulajdonsága befolyásolja-e ezen kérdéscsoportra adott válaszát.** A 3.1 alfejezetben leírtaknak megfelelően a kari hovatartozás kapcsán csak a TTIK hallgatói vizsgálhatók külön. Ezen felül a tanulmányi előrehaladás, illetve a válaszadó neme alapján tudjuk a mintánkat csoportokra bontani.

A **rövid távú karrier elképzelések** kapcsán elmondható, hogy azt sem a tanulmányi előrehaladás, sem a válaszadó neme nem befolyásolja érdemben. Ezen változók esetén nulla körüli λ -**mutató** értékek adódtak. A TTIK-s hallgatók esetén a karrier-elképzelések nem térnek el szignifikánsan a teljes mintán kapott értékektől. Ez esetben a hallgatók 4,7% jelölte meg rövid távú célként az önfoglalkoztatást.

A hosszú távú elképzelések kapcsán gyakorlatilag ugyanez a kép rajzolódik ki. Sem a válaszadó neme, sem a tanulmányi előrehaladás, sem a kari hovatartozás nem befolyásolja érdemben a válaszadást. Ez esetben a TTIK-s hallgatók 19,3%-a jelölt meg valamilyen önfoglalkoztató tevékenységet.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

3.3. Hallgatók vállalkozói aktivitása

A vállalkozói aktivitás meghatározása több lépésben történt. A kérdőívben három kérdés vonatkozott e témakörre, amelyek egymást kölcsönösen kontrollálták. Erre utólag szükség is mutatkozott, hiszen a három kérdésre adott válaszok nem voltak konzekvensek.

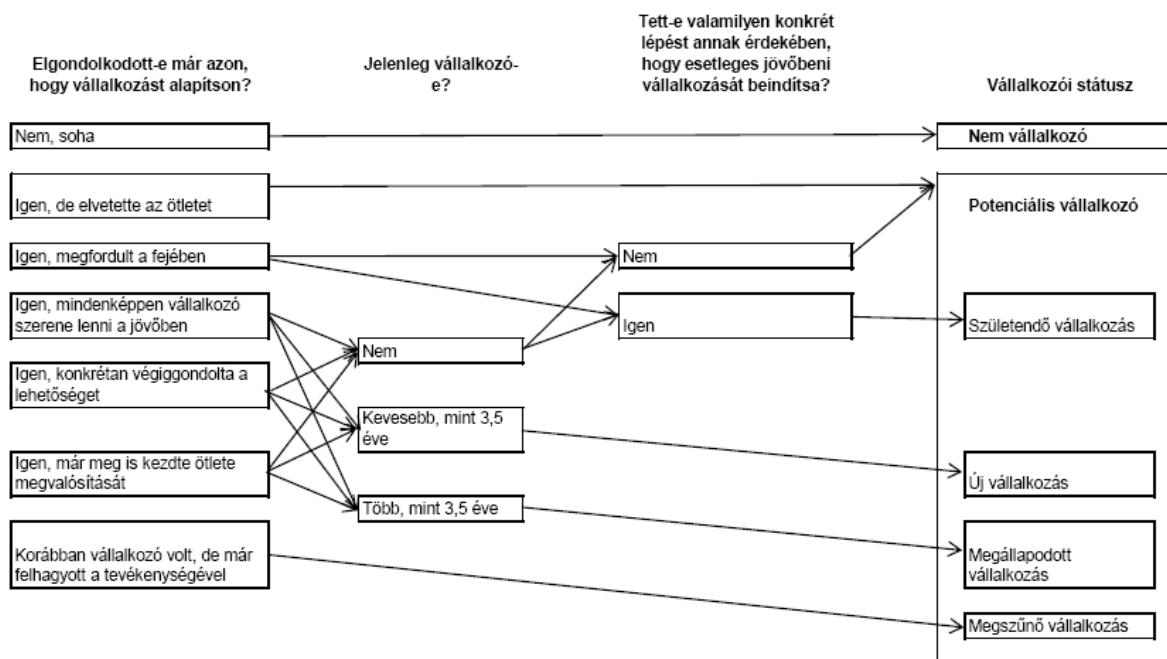
Ha valaki soha nem gondolkodott el azon, hogy vállalkozást indítson, azt mindenképpen a **„nem vállalkozók”** csoportjába soroltuk attól függetlenül, hogy a másik két kérdésre adott válasz esetleg nem volt ezzel konzekvens. Aki valamilyen formában már elgondolkodott a vállalkozói léten azokat tekintjük **potenciális vállalkozóknak**. Ezen belül adjuk aztán meg a tényleges vállalkozói tevékenység csoportjait.

Azok esetén, akik szándékot jeleztek a vállalat-alapításra két dolgot vizsgálunk meg. Egyrészt jelenleg végeznek-e vállalkozói tevékenységet, másrészt, hogy tettek-e valamilyen konkrét lépést a vállalat-alapítás irányába. Ez alapján a **„potenciális”, a „születendő”** az **„új”,** vagy a **„megállapodott”** kategóriákba soroljuk őket. Azok, akik a vállalkozói tevékenység felhagyásáról nyilatkoztak a **megszűnő vállalkozások** csoportjába kerülnek.

Az így kialakított csoportba tartozás és az előzőekben vizsgált karrier-elképzelések összevetése volt az utolsó kontroll a folyamatban. Azok, akik a „nem vállalkozók” csoportjába kerültek nem jelöltek meg önfoglalkoztató karriercélt 5 éven belül és hosszabb távon is csak 2% alatti arányban.

3.8. ábra

A vállalkozói státusz meghatározásának folyamatábrája



A vizsgált hallgatók mintegy kétharmada (65,4%-a) valamilyen formában már elgondolkodott a vállalkozói életformán, őket tekintjük „**potenciális vállalkozóknak**”. Ennek megfelelően a maradék 34,6%-ot soroltuk a „**nem vállalkozók**” kategóriájába.

A potenciális vállalkozók döntő többsége csak viszonylag felületes végiggondolásról nyilatkozott: „megfordult a fejében”. A válaszadók 10% esetén a végiggondolás eredménye a vállalkozói tevékenység elvetése volt. Összességében 15,5% válasza engedett arra következtetni, hogy esetükben már alapos végiggondolás történt. A megszűnő vállalkozások aránya mindössze 0,2%.

3.9. táblázat
A „potenciális” és a „nem vállalkozók” elkülönítése

Kar	Gyakoriság (db)	Megoszlás (%)
Nem, soha	291	34,6
Igen, megfordult a fejében	335	39,9
Igen, konkrétan végiggondoltam a lehetőséget	71	8,5
Igen, de elvettem az ötletet	82	9,8
Igen, mindenképpen vállalkozó szeretnék lenni a jövőben	37	4,4
Igen, már meg is kezdtem az ötletem megvalósítását	22	2,6
Korábban vállalkozó voltam, de tevékenységgemmel az elmúlt egy év során felhagytam	1	0,1
Korábban vállalkozó voltam, de tevékenységgemmel egy évnél régebben hagytam fel	1	0,1
Összesen	840	100,0

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

A feltett kérdés: Elgondolkodott-e Ön már azon, hogy vállalkozást alapítson

A potenciális vállalkozókon belül megvizsgáltuk, hogy jelenleg rendelkezik-e vállalkozással, illetve, hogy tett-e konkrét lépéseket a vállalkozás-alapítás irányába. Ez alapján kirajzolódtak a vállalkozói státusz szerinti csoportok.

Az elvárásoknak **megfelelően a hallgatók legnagyobb csoportja olyan potenciális vállalkozó, amelynek jelenleg nincsen vállalkozói aktivitása (52,2%)**. Azok aránya, akik valamilyen konkrét lépést tettek már a vállalkozásindítás irányába, de jelenleg még nem folytatnak vállalkozói tevékenységet 10,6%, ezeket ez eseteket soroltuk a **születendő vállalkozások** csoportjába. 2,4% azok aránya akik jelenleg is vállalkozók. Ezek nagyobb része (1,7%) **új vállalkozás**, míg kisebb része (0,7%) **megalapozott vállalkozás**. Elhanyagolható (0,2%) a **megszűnő vállalkozások** aránya.

Mindebből kiszámítható a GEM „Teljes vállalkozói mutatójával” összevethető **korai fázisú vállalkozói aktivitás**. Ez a születendő és az új vállalkozások együttes aránya: jelen mintában 12,3%.

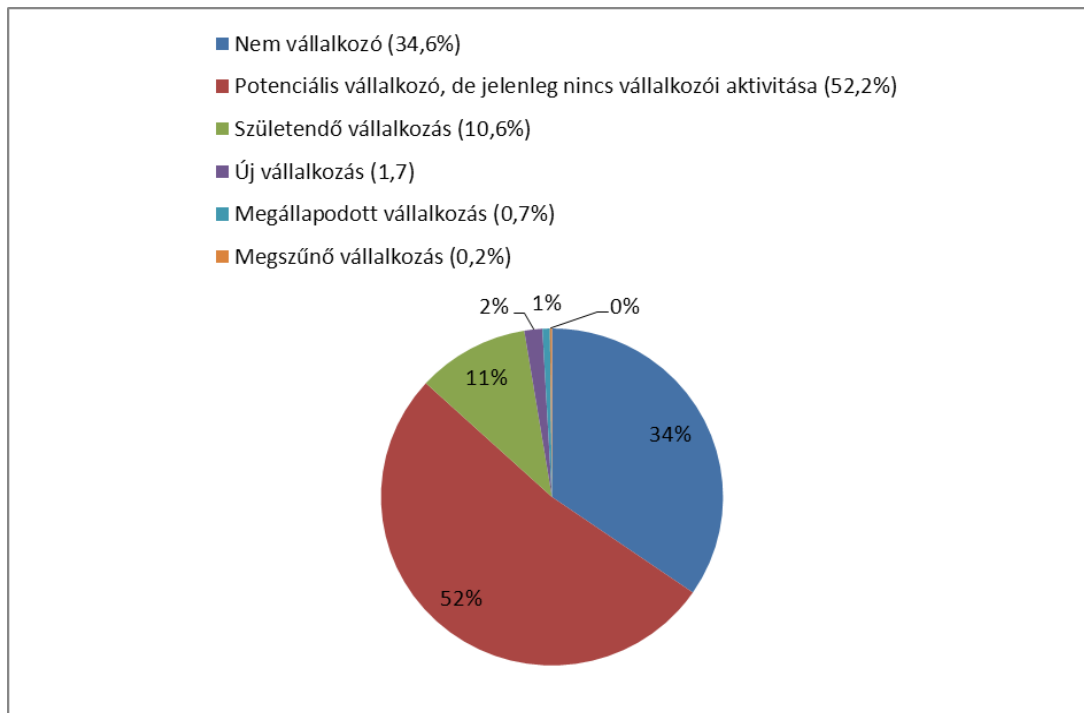
3.10. táblázat

Vállalkozói aktivitás szerinti csoportok megoszlása

Képzési forma	Gyakoriság (db)	Megoszlás (%)
Nem vállalkozó	291	34,6
Potenciális vállalkozó, de jelenleg nincs vállalkozói aktivitása	438	52,2
Születendő vállalkozás	89	10,6
Új vállalkozás	14	1,7
Megállapodott vállalkozás	6	0,7
Megszűnő vállalkozás	2	0,2
Összesen	840	100,0

3.9. ábra

Vállalkozói aktivitás szerinti csoportok megoszlása



További érdemi kérdés, hogy pontosan milyen lépéseket tettek a hallgatók a konkrét vállalat-alapítás irányában. Természetesen a potenciális vállalkozók túlnyomó többsége (79,9%-a) még nem tett konkrét lépést. Mi most itt természetesen csak azokat vizsgáljuk a továbbiakban, akik **már tettek valamilyen lépést, de még nem vállalkozók, azaz a születendő vállalkozásokat (82 fő).**

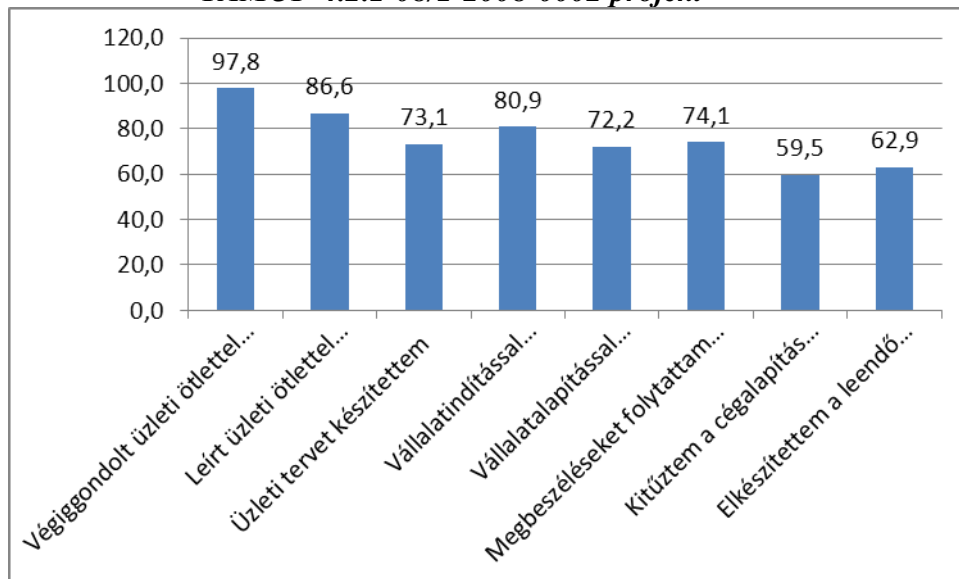
Szinte valamennyi ebbe a kategóriába tartozó hallgató többféle konkrét lépést is tett a vállalat-alapítás irányába. A leggyakoribb tevékenység az üzleti ötlet végiggondolása volt (97,8 %), melyet az üzleti ötlet leírása (86,6%) és a vállalatindítással kapcsolatos információk gyűjtése követ (80,9%). Ezeket a lépéseket a vállalkozói létre konkrétan törekvő hallgatók túlnyomó többsége megtette.

A másik véglelet az egészen konkrét lépések jelentik, amelyeket a cégalapításra törekvő hallgatóknak csupán körülbelül fele tett meg. Ilyen a cégalapítás dátumának kitűzése (59,5%), és a termék / szolgáltatás prototípusának elkészítése (62,9%).

3.10. ábra

A vállalat-alapítás irányába tett konkrét lépések (összesen)

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt



A feltett kérdés: Tett-e Ön valamilyen konkrét lépést annak érdekében, hogy esetleges jövőbeni vállalkozását beindítsa?

Megjegyzés: az egyes válaszlehetőségek a soron következő táblázatban vannak végig kiírva.

Ha megvizsgáljuk ezen lépések időtávját, akkor azt látjuk, hogy a születendő vállalkozások esetén a megtett lépések nagyobb részt az elmúlt egy évhez kötődnek. Bizonyos lépések esetén ez a különbség akár kétszeres is lehet, tehát kétszer annyian tettek ilyen jellegű lépést az elmúlt egy év során, mint azt megelőzően (pl. üzleti ötlet végiggondolása, megbeszélések a tőke előteremtéséről).

3.11. táblázat

A vállalat-alapítás irányába tett konkrét lépések időtávok szerint

Képzési forma	Az elmúlt egy év során	Egy évnél régebben
Végiggondolt üzleti ötlettel rendelkezem	60,7	37,1
Leírt üzleti ötlettel rendelkezem	50,6	36,0
Üzleti tervet készítettem	41,6	31,5
Vállalatindítással kapcsolatos információkat gyűjtöttem be	55,1	25,8
Vállalatalapítással kapcsolatos rendezvényeket látogattam	36,0	36,2
Megbeszéléseket folytattam olyanokkal, akik segítenének a vállalat induló tőkéjének előteremtésében	49,4	24,7
Kitűztem a cégalapítás dátumát	29,2	30,3
Elkészítettem a leendő vállalat termékének / szolgáltatásának prototípusát	37,1	25,8

A feltett kérdés: Tett-e Ön valamilyen konkrét lépést annak érdekében, hogy esetleges jövőbeni vállalkozását beindítsa?

Végezetül azt vizsgáljuk meg jelen fejezetben, hogy a vállalkozói aktivitás összefügg-e valamilyen demográfiai jellemzővel (Kar, nem, tanulmányi előrehaladás). A **„potenciális vállalkozó” / „nem vállalkozó” besorolást** sem a kari hovatartozás, sem a válaszadó neme, sem pedig tanulmányi előrehaladása nem befolyásolja. Mindhárom esetben nulla közeli **λ -mutató** értékek adódtak. Külön vizsgálatra a TTIK-s hallgatók esetén ad lehetőséget a minta. Ekkor a teljes mintán kapott 65,4%-kal majdnem teljesen megegyező módon 67,2% azok aránya, akik valamilyen formában már elgondolkodtak a vállalkozói tevékenységen. Ennek megfelelően 32,8% azok aránya a TTIK-s hallgatókon belül, akikben nem ötlött fel a vállalkozás mint lehetőség.

A potenciális vállalkozókon belül a tényleges vállalkozói aktivitást sem befolyásolja egyik demográfiai tényező sem. A **λ -mutató** értékek ekkor is nulla körül adódnak. A TTIK-s hallgatókon belül a születendő vállalkozások aránya 12,5%, míg a teljes mintán ugyanez az érték 10,6% volt.

3.4. A vállalkozói tevékenységhez szükségesnek vélt ismeretek

A kutatási koncepcióban lefektetett kiindulópontunk alapján a vállalkozói tevékenység melletti konkrét elköteleződés jelentős mértékben annak függvénye lehet, hogy a potenciális vállalkozó rendelkezik-e a vállalkozás indításához és működtetéséhez szükséges alapvető ismeretekkel.

Jelen alfejezetben néhány olyan – a vállalkozói tevékenységhez potenciálisan szükséges – ismeret fontosságának megítélését elemezzük, amelyek kötődhetnek az egyetemek oktatási funkciójához. Ki kell ugyanakkor emelni, hogy ezen ismeretek elsajátítása nem csak a potenciális vállalkozók számára bírhat jelentőséggel.

Azok is jó okkal értékesnek tarthatják ezen ismeretek megszerzését, akik jövőjüket a vállalati-, a köz-, avagy az akadémiai szférában képzelik el. A marketing, a pénzügyi, az üzleti terv készítési, avagy éppenséggel az innovációs ismeretek bármilyen karriercél esetén fontosak lehetnek.

Éppen ezért az ismeretek fontosságának megítélését **három különböző csoport esetén is vizsgáltuk**. Egyrészt a **teljes mintán** (840 fő), másrészt azon **„potenciális vállalkozók”** esetén, akik nem utasítják teljesen el a vállalkozói létet (549 fő), és végül azok esetén, akikhez valamilyen vállalkozói státuszt rendeltünk, tehát **a születendő, az új, a megalapozott és a megszűnő vállalkozások** esetén (111 fő).

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

3.12. táblázat

A vállalkozói ismeretek fontosságának megítélése

	Teljes minta		Potenciális vállalkozók		Vállalkozók	
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás
Vállalkozói ismeretek	3,69	0,63	3,70	0,61	3,71	0,58
Marketing ismeretek	3,56	0,68	3,56	0,66	3,46	0,75
Pénzügyi ismeretek	3,68	0,62	3,68	0,58	3,59	0,58
Üzleti terv készítésének ismerete	3,53	0,68	3,52	0,67	3,50	0,71
Innováció-menedzsment ismeretek	3,37	0,76	3,38	0,74	3,38	0,80
Pályázatírás és projektmenedzsment ismeretek	3,56	0,68	3,56	0,68	3,53	0,70
Hálózati ismeretek	3,34	0,76	3,36	0,74	3,41	0,79

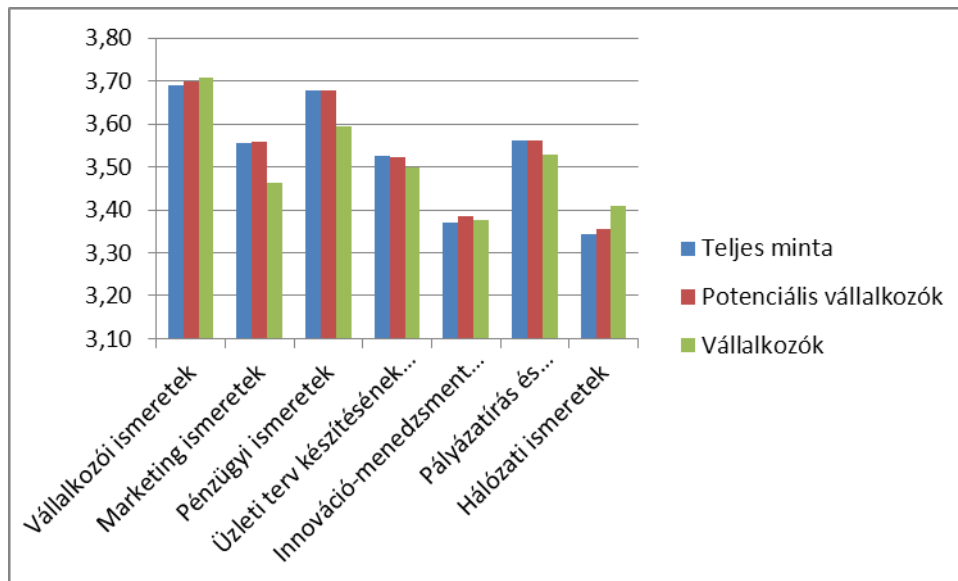
A feltett kérdés: Az alábbi ismereteket mennyire tartja fontosnak egy vállalkozás indításához (1-4 skálán, ahol 1 egyáltalán nem fontos, 5 nagyon fontos)?

Mindhárom esetben igen nagy fontosságot tulajdonítottak a válaszadók a megkérdezett ismereteknek. Az átlagok az 1-4 likert skálán 3,5 körül mozognak 0,6-0,7 körüli szórással. A válaszok módusza, azaz a leggyakoribb válasz minden esetben 4 volt.

A relatíve kis eltérések mellett mindhárom mintán a vállalkozói ismeretek és a pénzügyi ismeretek kapták a legnagyobb fontosságot (3,6 illetve a fölötti értékkel). Minthogy az eltérések kicsik voltak így a teljes sorrend elemzése irreleváns. Annyi azonban leszűrhető, hogy a teljes minta és a potenciális vállalkozók mintáján kapott eredmények szinte teljesen megegyeznek. Nagyon kis mértékben különböznek ezektől a vállalkozói státusszal rendelkezők által adott értékelések. Ők a hálózati ismereteknek valamivel nagyobb, míg a marketing ismereteknek valamivel kisebb jelentőséget tulajdonítottak a másik két mintához viszonyítva.

3.11. ábra

A vállalkozói ismeretek fontosságának megítélése



A feltett kérdés: Az alábbi ismereteket mennyire tartja fontosnak egy vállalkozás indításához (1-4 skálán, ahol 1 egyáltalán nem fontos, 5 nagyon fontos)?

Ebben az esetben is megvizsgáltuk, hogy **a demográfiai jellemzők hatással vannak-e a válaszokra**. A **teljes mintán** azt találtuk, hogy egyik demográfiai változó sem volt érdemi hatással a válaszokra. Két esetben mutatkozott szignifikáns (ám kis mértékű) eltérés. A női válaszadók fontosabbnak tartották valamennyi ismeretet (a marketing kivételével) mint a férfiak. Általában 6-10%-kal volt a nők esetén magasabb azok aránya, akik nagyon fontosnak ítélték meg a vizsgált ismeret-típust.

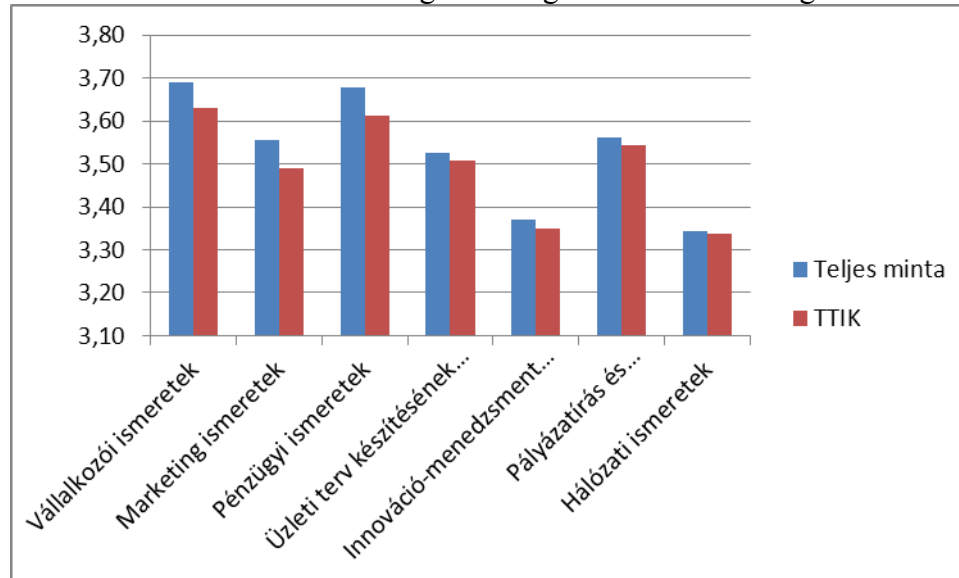
A **potenciális vállalkozók** esetén szinte azonos képe rajzolódott ki. A különbség csupán annyi volt, hogy itt a marketing ismeretek esetén is szignifikáns volt a nők által adott válaszok magasabb átlagértéke. Ez esetben 10-15%-kal volt magasabb a nők esetén azok aránya, akik a vizsgált ismereteket nagyon fontosnak ítélték. A **vállalkozók mintáján** gyakorlatilag semmilyen érdemi különbség nem mutatható ki a válaszadásban a demográfiai jellemzők alapján.

A karok közül egyedül a **Természettudományi és Informatikai Kar** hallgatóit tudjuk külön is megvizsgálni (csak itt áll rendelkezésre ehhez elegendő válasz). Az általuk adott válaszok gyakorlatilag megegyeznek a teljes mintán kapott értékekkel az eltérés csak századpontokban mérhető.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

3.12. ábra

A vállalkozó ismeretek fontosságának megítélése a TTIK hallgatói körében



Amellett, hogy valamennyi kérdezett ismeretet összességében igen fontosnak ítéltél meg a hallgatók természetesen minden esetben voltak olyanok is, akik az adott ismeretnek alacsony fontosságot tulajdonítottak. Megvizsgáltuk, hogy különböző ismeretek esetén ugyanazon, vagy eltérő hallgatók adnak-e fontos / nem fontos értékelést. Azaz **létezik-e a hallgatóknak egy olyan csoportja, amely általában fontosnak ítéli meg valamennyi ismeretet és egy olyan, amely általában kevésbé fontosnak?**

Ennek érdekében K-közép klaszterelemzést hajtottunk végre, azon esetek kihagyása mellett, ahol valamelyik ismeret kapcsán hiányzó válasz adódott. A klaszter-képzés alapja a lekérdezett hét ismerettípus volt. Már két csoport esetén megfelelő homogenitású klaszterek adódtak.

Az eredmények alapján a hallgatók két nagy csoportra bomlanak. Mintegy negyedük (26,5%) valamennyi megkérdezett ismeretet viszonylag lényegtelennek tartja. A hallgatók háromnegyede (73,5%) pedig valamennyi vizsgált ismeretnek átlag feletti fontosságot tulajdonított. Ez alapján tehát az ismeretek iránti potenciális igény viszonylag egységes. A **hallgatók ismeret-blokkokra kíváncsiak, nem szelektálnak a vállalat-indításhoz potenciálisan szükséges ismeretek között.**

3.13. táblázat

Hallgatók csoportosítása az ismertek fontosságának megítélése alapján

	Lényegtelennek tartók csoportja (n = 147)	Fontosnak tartók csoportja (n = 407)
Vállalkozói ismeretek	-0,762	0,285
Marketing ismeretek	-0,893	0,372
Pénzügyi ismeretek	-0,801	0,348
Üzleti terv készítésének ismerete	-0,930	0,366
Innováció-menedzsment ismeretek	-1,032	0,380
Pályázatírás és projektmenedzsment ismeretek	-0,986	0,361
Hálózati ismeretek	-0,870	0,342

Megjegyzés: a változókat az elemzést megelőzően standardizáltuk

A csoportba tartozás és az egyes demográfiai változók közötti kapcsolatot ez esetben is megvizsgáltuk. Szignifikáns (ám továbbra is gyenge) eltérés ez esetben is csak a válaszadó neme kapcsán mutatkozott. Míg a női válaszadóknak csupán 19%-a, addig a férfi válaszadók 34%-a tartozik azok csoportjába, akik a vizsgált ismereteket általában lényegtelennek ítélik meg.

3.5. Az egyetem szerepe a vállalkozás-indításban

A harmadik kutatási cél az egyetem vállalat-indításban betöltött szerepének megértésére irányult. Kérdőívünkben két kérdéscsoport vonatkozott ezek vizsgálatára. Jelen alfejezetekben ezen kérdésekre adott válaszokat, illetve azok más válaszokkal való kapcsolatát elemezzük.

A kérdések jellegéből adódóan itt a hallgatóknak két csoportjának válaszait vizsgáltuk. Egyrészt azokat „**potenciális vállalkozókat**”, akik nem utasítják teljesen el a vállalkozói létet (549 fő), másrészt azokat, akikhez valamilyen vállalkozói státuszt rendeltünk, tehát **a születendő, az új, a megalapozott és a megszűnő vállalkozásokat** (111 fő).

A kérdések első csoportja az egyetem által potenciálisan betölthető szerepekre irányult. Ennek kapcsán egy-egy állítást fogalmaztunk meg. A hallgatóknak 1-4 Likert-skálán kellett azt értékelniük, hogy milyen mértékben értenek egyet az állításokkal. A vizsgált egyetemi szerepek a következők voltak:

- az egyetem inspiráló, kreatív légköre,
- a kurzusok által megszerezhető készségek,
- a kurzusok által megszerezhető vállalat-alapítási tudás,
- Az egyetemi lét során kialakuló kapcsolatrendszer,
- Az egyetem segítsége befektetők megszerzésében és

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

- az egyetem aktív támogatása a vállalat-alapítási folyamat során

3.14. táblázat

Az egyetem szerepének megítélése a vállalkozás-alapításban

	Potenciális vállalkozók			Vállalkozók		
	Átlag	Szórás	Módusz	Átlag	Szórás	Módusz
„A egyetem kreatív légköre inspirálja az új vállalkozások ötleteinek kialakítását.”	2,87	0,97	3	2,84	1,09	4
„A kurzusok fejlesztik a társadalmi és vezetői készségeket, amelyek szükségesek a vállalkozók számára.”	2,78	1,02	3	2,52	1,10	3
„A kurzusok biztosítják azt a tudást, amely szükséges egy új cég elindításához.”	2,72	0,99	3	2,61	0,99	2
„Az egyetemen kialakulnak olyan barátságok, személyes kapcsolatok, melyek jelentősen támogatják egy vállalkozás elindítását, üzletmenetének folytatását.”	3,40	0,80	4	3,35	0,84	4
„Az egyetem segítséget nyújt befektetők megszerzéséhez.”	2,33	1,02	2	2,07	1,05	1
„Az egyetem aktívan támogatja az új cég megalapításának folyamatát.”	2,28	1,10	1	1,99	1,07	1

A feltett kérdés: Véleménye szerint az egyetem milyen szerepet játszhat a vállalkozás-alapításban? (1-4 skálán, ahol 1 egyáltalán nem ért egyet, 4 teljes mértékben egyetért)

A két vizsgált hallgató kör igen hasonlóan ítélte meg az egyetem szerepét, a válaszokban a két adatsor között nem volt szignifikáns eltérés. Elmondható, hogy az egyes területek megítélése változó, nagyban differenciált.

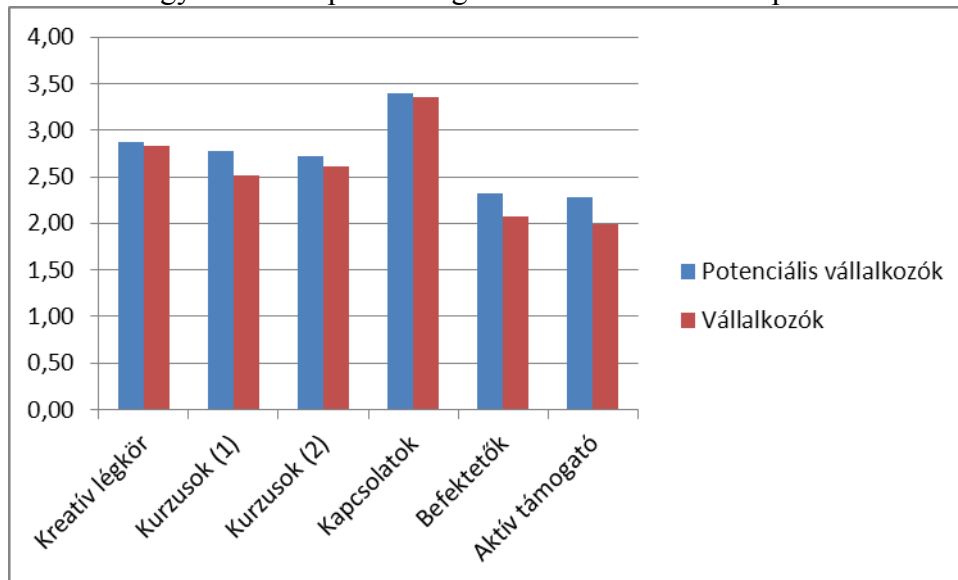
Az egyetem legjelentősebb szerepét a hallgatók az itt kialakítható kapcsolatrendszerben látják. Az 1-4 skálán ennek fontosságát 3,4-re ítélték (0,8-as szórással). Viszonylag jelentősnek vélik továbbá az egyetem inspiráló közegét, és a kurzusok során elsajátítható készségeket és tudást. Ezek kapcsán az átlagérték a 3-as közelében volt (1 körüli szórással). Mindez azt jelenti, hogy a hallgatók jelentős része úgy véli, hogy az egyetem betölt ilyen funkciókat, míg másik jelentős része már az egyet nem értést jelölő értékeket választotta, azaz nem érzi az egyetem ilyenét hozzájárulását.

Azok formák esetén, amikor is az egyetem aktív (szokásos funkcióin túlmutató) szerepvállalásáról van szó, a hallgatók nem igazán látják az egyetem szerepét. **Összességében inkább nem értenek azzal egyet, hogy az egyetem segítene a befektető-keresésben, vagy magában a vállalat-indítási folyamatban.** Ebben az esetben a válaszadók többsége az egyet

nem értést jelölő értékeket adta meg, jóllehet viszonylag jelentős (egy feletti) szórással. Ez utóbbi arra utal, hogy ennek megítélésében azért nem egységesek a hallgatók.

3.13. ábra

Az egyetem szerepének megítélése a vállalkozás-alapításban



A feltett kérdés: Véleménye szerint az egyetem milyen szerepet játszhat a vállalkozás-alapításban? (1-4 skálán, ahol 1 egyáltalán nem ért egyet, 4 teljes mértékben egyetért).

Megjegyzés: a kategóriák részletes tartalmát ld.

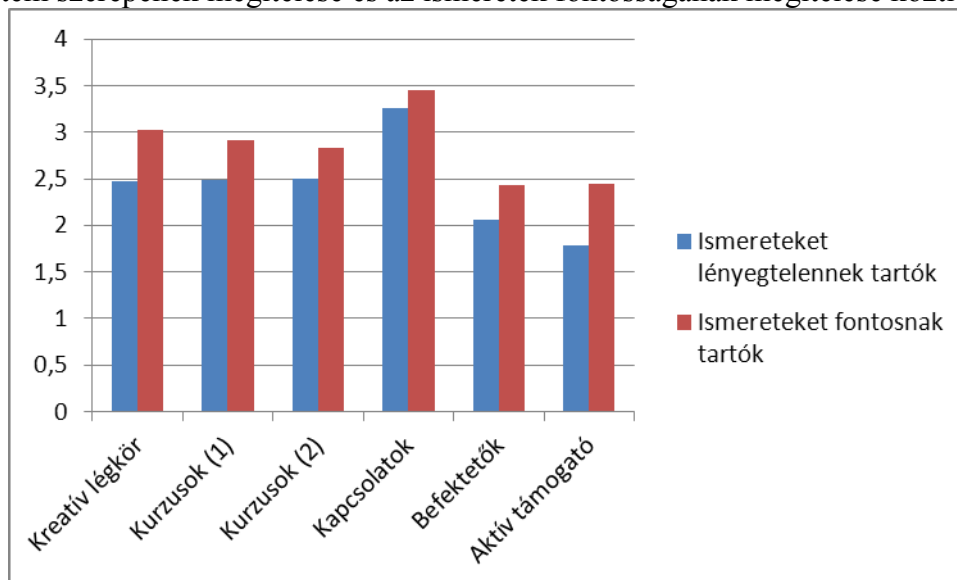
Megvizsgáltuk, hogy az egyetem vállalat-indításban betöltött szerepének értékelése és az előző blokkban elemzett ismeretekről alkotott értékítélet között van-e kapcsolat. Azt találtuk, hogy azok a hallgatók, akik az egyetemen szerzhető különböző ismereteket általában fontosnak tartották (tehát az előző alfejezetben kialakított két csoport közül a másodikba tartoztak), rendre nagyobb szeretet tulajdonítanak az egyetemnek a vállalkozás-indítás kapcsán.

A két csoport eredményei közti eltérés nem túlságosan nagy mértékű, de szignifikáns. Tehát azok, akik az ismereteket kevésbé fontosnak tartották, az egyetem szerepét is kevésbé érzik megfoghatóknak. Azok, akik az ismereteket általában fontosnak tartották az egyetem szerepét valamivel lényegesebbnek ítélték meg. A két adatsor lefutása viszont meglehetősen hasonló, így a két csoport abban nem különbözik, hogy az egyes egyetemi funkciók relatív fontosságára hogyan tekintenek.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

3.14. ábra

Az egyetem szerepének megítélése és az ismeretek fontosságának megítélése közti kapcsolat



Megjegyzés: a kategóriák részletes tartalmát ld.

Megvizsgáltuk, hogy a hallgatók értékítélete mennyire differenciált. Azaz azonosíthatók-e olyan csoportok, amelyek csak egyes funkciókat látnak fontosnak, míg másokat lényegtelennek. Vagy éppenséggel mindre alacsony / magas értéket adtak.

Ez esetben is K-közép klaszter elemzést végeztünk, azon esetek kihagyása mellett, ahol valamelyik ismérv kapcsán hiányzó válasz adódott. A klaszter-képző ismerév a hat megkérdezett funkció volt (illetőleg azok standardizált adatai). Három csoport esetén adódtak elfogadható homogenitású klaszterek. A vizsgálat a „potenciális vállalkozók” körére terjedt ki.

A hallgatók legnagyobb része (40,84%-a) valamennyi vizsgált funkciónak átlag feletti jelentőséget tulajdonított. Ugyanakkor a klaszter-középpontokat vizsgálva az látható, hogy a legtöbb esetben az átlagtól való pozitív eltérés csupán közepes mértékű.

A hallgatók egy kisebb csoportja (23,15%) valamennyi funkciónak jelentősen átlag alatt értéket adott. A klaszter-középpontok minden esetben -1 körüli értéknél adódnak. Ezek a hallgatók tehát társaikhoz viszonyítva jelentősen alulértékelik az egyetem vállalat-indításban betöltött szerepét.

Létezik továbbá egy harmadik csoport (36,01%), amely differenciáltan ítél. Ők az egyetem „hagyományos” funkciói kapcsán (inspiratív közeg, kurzusok során megszerezhető

készségek és tudás, valamint a kapcsolatrendszer) átlag körüli értékítéletet adtak, viszont az egyetem aktívabb szerepvállalását firtató kérdések esetén az egyetem szerepét érezhetően gyengének látják.

3.15. táblázat

A hallgatók csoportosítása az egyetem vállalat-indításban játszott szerepe kapcsán

	1. csoport n = 127	2. csoport n = 72	3. csoport n = 112
Kreatív légkör	0,560	-1,298	0,066
Kurzusok (1 – készségek)	0,711	-1,185	-0,011
Kurzusok (2 – tudás)	0,749	-1,138	-0,108
Kapcsolatok	0,338	-1,193	0,249
Befektetők	0,987	-0,961	-0,469
Aktív támogatók	0,945	-0,956	-0,509

A korábbiakhoz hasonlóan itt is megvizsgáltuk, hogy a demográfiai jellemzők hatással vannak-e a válaszáadásra. Gyakorlatilag sem a Kar, sem a válaszadó neme nincsen befolyással. A tanulmányaik elején járók nagyon kis mértékben, de nagyobb szerepet tulajdonítanak az egyetemnek. Ennek megfelelően ezek a hallgatók nagyobb valószínűséggel tartoznak az első csoportba (49,5% szemben a 40,84%-os átlagértékkel).

A kérdések második csoportja az egyetem, mint potenciális „szolgáltatás-nyújtó” szerepét firtatja. Arra kérdeztünk rá a hallgatóktól, hogy abban az esetben, ha vállalkozást alapítanának mennyire tartanák fontosnak a felsorolt szolgáltatásokat. Ezeket szintén 1-4 Likert-skálán kellett értékelni.

Általában kérdeztünk rá a szolgáltatások fontosságára, attól függetlenül, hogy azokat ki nyújtaná. Ugyanakkor csak olyan szolgáltatásokat soroltunk fel a listában, amelyet potenciálisan az egyetem is nyújthatna, illetve számos szakirodalmi példa áll rendelkezésre a tekintetben, hogy ilyen jellegű szolgáltatásokat szoktak egyetemek biztosítani.

3.16. táblázat

Az egyetem által nyújtható szolgáltatások fontosságának megítélése

	Potenciális vállalkozók		Vállalkozók	
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás
Vállalkozói ismeretek elméleti és gyakorlati oktatása	3,56	0,73	3,48	0,86
Rendszeres összejövetelek, beszélgetések vállalat alapítást fontolgató hallgatók részére	3,26	0,88	3,28	0,96
Vállalkozásindítást szimuláló programok, játékok indítása	3,25	0,91	3,04	1,09
Konkrét üzleti terv készítését célzó szemináriumok	3,41	0,75	3,33	0,81
Vállalat-indítás pénzügyi támogatása	3,46	0,81	3,45	0,88
Irodahelység, illetve műszerek, laborok használatának lehetővé tétele	3,37	0,87	3,41	0,89

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

Vállalat-alapítási tanácsadás, mentorálás	3,47	0,76	3,46	0,78
Olyan személy, akihez a vállalkozást érintő mindennapi kérdések kapcsán fordulhatunk.	3,60	0,70	3,51	0,82

A feltett kérdés: Ha Ön vállalkozást alapítana, mennyire tartaná fontosnak az alábbi szolgáltatásokat (1-4 skálán, ahol 1 egyáltalán nem fontos, 4 nagyon fontos)

A kérdés jellegéből adódóan a válaszokat két csoport esetén vizsgáltuk. Egyrészt azon „**potenciális vállalkozók**” esetén, akik nem utasítják teljesen el a vállalkozói létet (549 fő), másrészt azok esetén, akikhez valamilyen vállalkozói státuszt rendeltünk, tehát **a születendő, az új, a megalapozott és a megszűnő vállalkozások** esetén (111 fő).

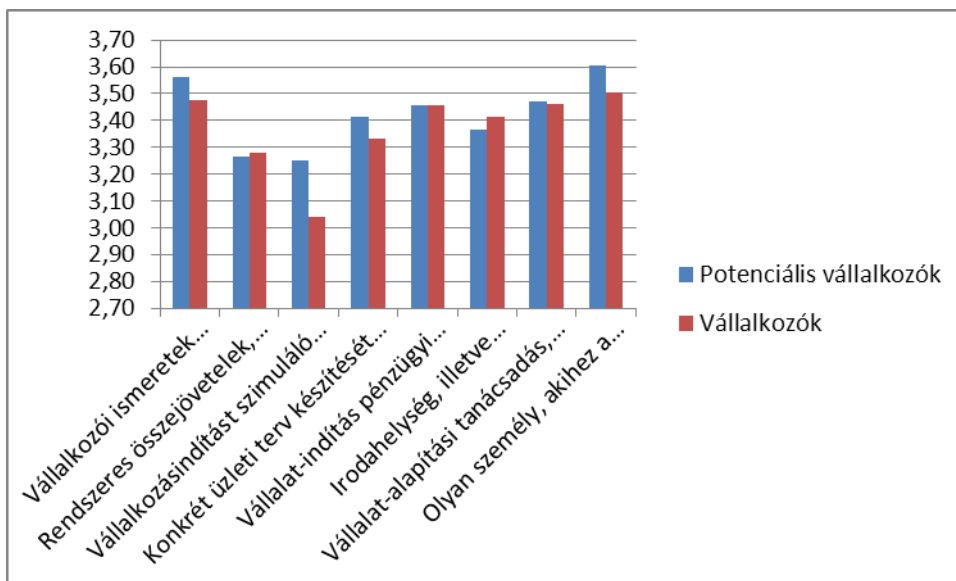
A két vizsgált csoport igen hasonló módon ítélte meg a kért szolgáltatásokat. Egyetlen eset adódott amikor a „vállalkozók” csoportja szignifikánsan kisebb jelentőséget tulajdonított egy szolgáltatásnak, mint a „potenciális vállalkozók”. Ez a „vállalkozásindítást szimuláló programok játékok indítása” volt, ahol az előbbi csoport átlagértéke 3,04 volt, míg az utóbbiaknál ugyanez 3,25-nek adódott.

Összességében a válaszadók valamennyi megkérdezett szolgáltatást fontosnak ítélték. Minden esetben a „4-es” volt a leggyakoribb válasz. Az átlag értékek három feletti, többnyire 3,5-höz közelítenek. A szórás közepes 0,7 és 1 közötti, amely azt jelenti, hogy a válaszokban azért jelentős különbségek adódnak.

A legnagyobb fontosságot a vállalkozói ismeretek elméleti és gyakorlati oktatásának, valamint egy olyan személy jelenlétének ítélték, akihez a vállalkozást érintő mindennapi kérdések kapcsán fordulhatnak. A legkisebb fontossággal a vállalat alapítást fontolgató hallgatók számára rendezett összejövetelek, valamint a vállalkozásindítást szimuláló játékok, programok indítása bír.

3.15. ábra

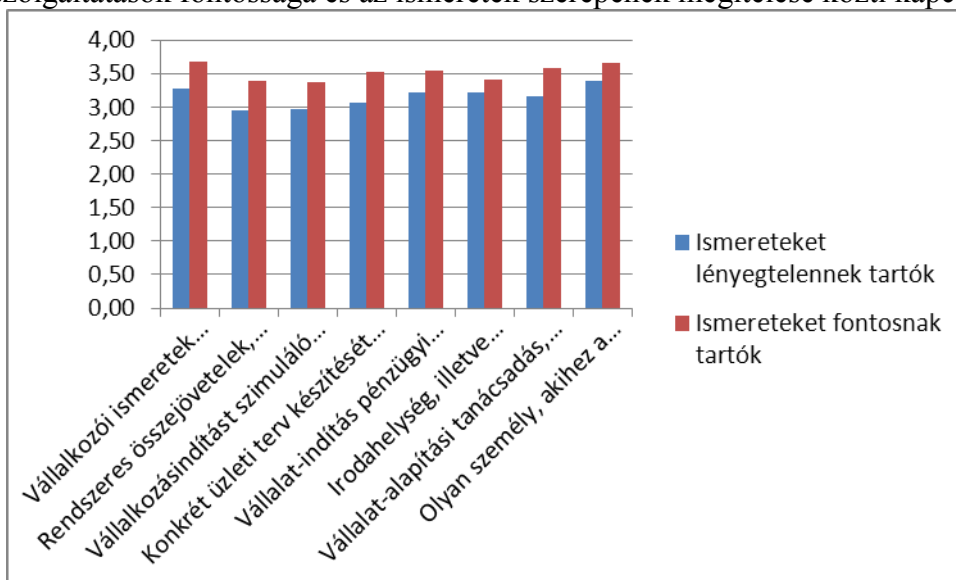
Az egyetem által nyújtható szolgáltatások fontosságának megítélése



Ebben az esetben is megvizsgáltuk, hogy a szolgáltatások megítélése hogyan függ össze a korábbi kérdésekre adott válaszokkal. Azok a hallgatók, amelyek a 3.4. fejezetben elemzett ismereteket általában fontosnak tartották rendre fontosabbnak ítélték a most kérdezett szolgáltatásokat is. Ugyanakkor az eltérés kis mértékű volt az ismereteket fontosnak, illetve lényegtelennek tartók között.

3.16. ábra

A szolgáltatások fontossága és az ismeretek szerepének megítélése közti kapcsolat



Ugyanezt megvizsgáltuk az egyetem vállalat-indításban játszott szerepének megítélésével kapcsolatban is. Az egyetem szerepének megítélése kapcsán – korábban jelen alfejezetben – három csoportba soroltuk a hallgatókat. Az első csoportba azok tartoztak, akik

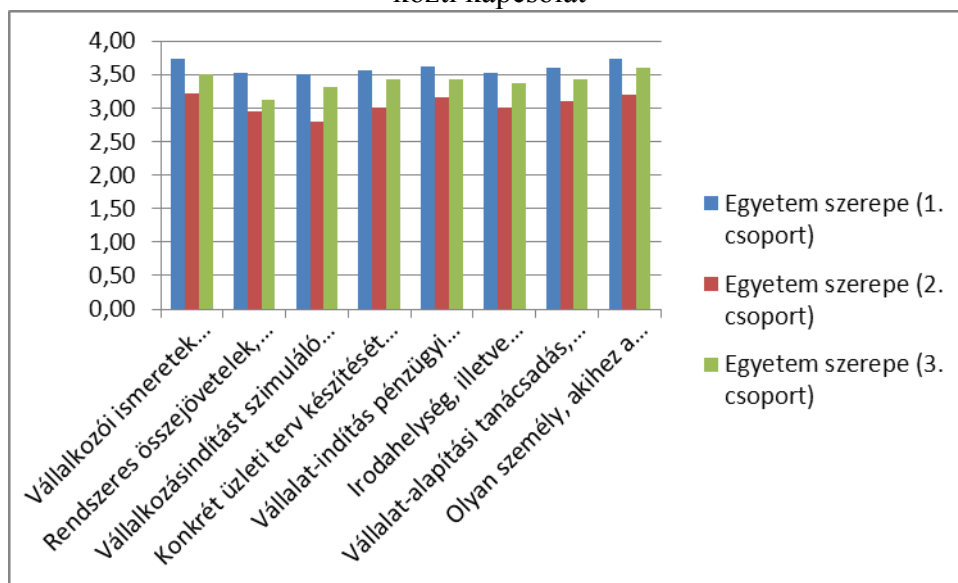
TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

általában jelentős szerepet tulajdonítottak az egyetemnek a vállalatlapításban. A második csoportba azok, akik általában csekélyebb szerepet tulajdonítottak az egyetemnek. A harmadik csoportba tartozók pedig differenciáltan ítélték.

A három csoport szolgáltatás-fontosságra adott válaszaik között kis eltérés volt. Ugyanakkor valamennyi szolgáltatástípus kapcsán megfigyelhető volt, hogy az első csoport tulajdonította a legnagyobb fontosságot, ezt követte a harmadik, majd a második csoport. Az első és második csoport (tehát a legmagasabb és legalacsonyabb pontszámot adó csoportok) között általában fél pont körüli volt az eltérés.

3.17. ábra

A szolgáltatások fontossága és az egyetem vállalat-indítási szerepének megítélése közti kapcsolat



Ez esetben is kitértünk a **demográfiai tényezők** befolyásának vizsgálatára. A válaszadók kari hovatartozása nem befolyásolta a válaszokat. Minden szolgáltatás-típus esetén nulla közeli λ -mutató értékek adódtak. A TTIK-s hallgatók válaszaik lényegében megegyeztek a teljes vizsgált minta válaszaival.

A válaszadók tanulmányi előrehaladása sem mutatkozott befolyásoló tényezőnek. A tanulmányai elején, végén és közepén járók válaszaik is nagyon hasonlóak voltak. A λ -mutató itt is nullát, vagy nulla közeli értéket vett fel.

A válaszadók neme néhány szolgáltatás fontosságának megítélése kapcsán kis mértékben befolyásolta a válaszadást. Ez 0,1 és 0,2 közötti, tehát alacsony, de szignifikáns λ -mutató értékeket jelentett. A nők nagyobb fontosságot tulajdonítottak az üzleti terv készítését célzó szemináriumoknak, a vállalat-alapítási tanácsadásnak (mentorálásnak), illetve egy olyan személy jelenlétének, akihez a vállalkozást érintő mindennapi kérdések kapcsán lehet fordulni.

Ez azt jelentette, hogy mindhárom esetben érezhetően magasabb volt a nők között azok aránya, akik 4-es értéket adtak az adott szolgáltatásra (tehát nagyon fontosnak ítélték). Az első esetben 64,6% szemben a férfiak kapcsán mért 46,0%%-kal. A második esetben 64,6% szemben 55,6%-kal, míg a harmadik esetben 74,9% szemben a 65,6%-kal.

Ebben az esetben is megvizsgáltuk, hogy **a szolgáltatások fontosságának megítélése kapcsán hogyan csoportosíthatók a hallgatók**. A korábbiaknak megfelelően most is K-közép klaszter elemzést végeztünk, azon esetek kihagyása mellett, ahol valamelyik ismérv kapcsán hiányzó válasz adódott. A klaszter-képző ismerév a nyolc lekérdezett szolgáltatás volt (illetőleg azok standardizált adatai). Három csoport esetén adódtak elfogadható homogenitású klaszterek. A vizsgálat a „potenciális vállalkozók” körére terjedt ki.

3.17. táblázat
A hallgatók csoportosítása a szolgáltatások megítélése kapcsán

	1. csoport n =235	2. csoport n = 130	3. csoport n = 23
Vállalkozói ismeretek elméleti és gyakorlati oktatása	0,439	-0,379	-2,141
Rendszeres összejövetelek, beszélgetések vállalat-alapítást fontolgató hallgatók részére	0,467	-0,493	-1,780
Vállalkozásindítást szimuláló programok, játékok indítása	0,465	-0,426	-2,137
Konkrét üzleti terv készítését célzó szemináriumok	0,466	-0,458	-2,175
Vállalat-indítás pénzügyi támogatása	0,489	-0,495	-2,217
Irodahelység, illetve műszerek, laborok használatának lehetővé tétele	0,444	-0,429	-2,067
Vállalat-alapítási tanácsadás, mentorálás	0,479	-0,397	-2,439
Olyan személy, akihez a vállalkozást érintő mindennapi kérdések kapcsán fordulhatunk.	0,412	-0,269	-2,719

A hallgatók legnagyobb csoportja (60,57%) valamennyi szolgáltatás fontosságát átlag felettinnek értékelte (1. csoport). Nyilván ebből adódik, hogy összességében igen magas átlagértékeket mértünk a teljes mintán. A létszámában is második csoport (33,50%) valamennyi szolgáltatást kis mértékben átlag felettinnek értékelte (2. csoport). A létszámában



TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

legkisebb (5,93%), de jól elkülönülő harmadik csoport tagjai pedig valamennyi szolgáltatást jelentősen átlag alatti fontosságúknak értékelték.

Ez esetben tehát a hallgatók értékelési mintája hasonló (az egyes szolgáltatások között nem differenciálnak). A különbség abban áll, hogy általában milyen fontosságot tulajdonítanak a megkérdezett szolgáltatásoknak.

Végezetül megnéztük, hogy **az így kialakított három csoport és az ismertek megítélése kapcsán létrehozott két csoport között milyen kapcsolat van.** Azok, akik az ismereteket fontosnak tekintették nagyobb arányban tartoznak az 1. csoportba (67,8% szemben a 41,1%-kal), és kisebb arányban a 3. csoportba (3,9% szemben a 12,6%-kal), mint azok, akik az ismereteket általában nem tekintették lényegesnek.

3.6. Nemzetközi összevetés

A kutatási koncepció megalkotása során fontos szempontnak tekintettük eredményeink összevethetőségét. Két nemzetközi jelentőségi kutatási program szolgált közvetlen inputként kérdőívünk kialakításához:

- Az egyik a 1999 óta folyó **Global Entrepreneurship Monitor (GEM)** kutatás. Ennek legutóbbi 2010-es nemzetközi jelentése 59 országra terjed ki és 175.000 ember megkérdezésén alapul. A GEM kutatást egy amerikai-angol-holland konzorcium irányítja.
- A másik a **Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS)** kutatás, amelyet a svájci St. Gallen egyetem fog össze. Legutóbbi, 2011-es nemzetközi jelentése 26 ország 489 egyetemének több mint 93.000 hallgatóját mérte fel.

A GEM kutatás képezte a vállalkozói státusz szerinti csoportosítás alapját. A korai fázisú vállalkozói aktivitás mutatója jelen kutatásunkban is a GEM által használttal analóg módon történt. A GUESSS kutatást vettük alapul a hallgatói karriert-elképzelésekre, illetve a vállalkozás-alapítás irányába tett lépésekre vonatkozó kérdéseink kialakításánál. Mindkét felmérés kiterjed Magyarországra is.

A teljes hazai lakosságra reprezentatív **GEM felmérés** alapján a magyar lakosság vállalkozói aktivitása kis mértékben fluktuáló képet mutat. A korai fázisú vállalkozói aktivitás (amely a születendő vállalkozások és az új vállalkozások együttes arányát mutatja) 7% körül alakul. A kutatás ország-csoportonként végzi az összevetést. Az úgynevezett „hatékonyság-vezérelt” országok körében ez a mértékű vállalkozói aktivitás közepesen alacsonynak mondható. Ugyanakkor az EU15 országokhoz képest már átlag feletti.

3.18. táblázat

Vállalkozói aktivitás az SZTE hallgató és a teljes hazai lakosság körében

	SZTE 2011	GEM 2010	GEM 2009	GEM 2008	GEM 2007	GEM 2006
Születendő vállalkozás	10,6	4,6	5,4	3,8	3,8	3,2
Új vállalkozás	1,7	2,6	3,7	2,8	3,1	3,0
Korai fázisú vállalkozói aktivitás	12,3	7,1	9,1	6,6	6,9	6,0
Megalapozott vállalkozás	0,7	5,4	6,7	5,3	-	6,7
Megszűnő vállalkozás	0,2	2,9	3,2	-	-	-

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

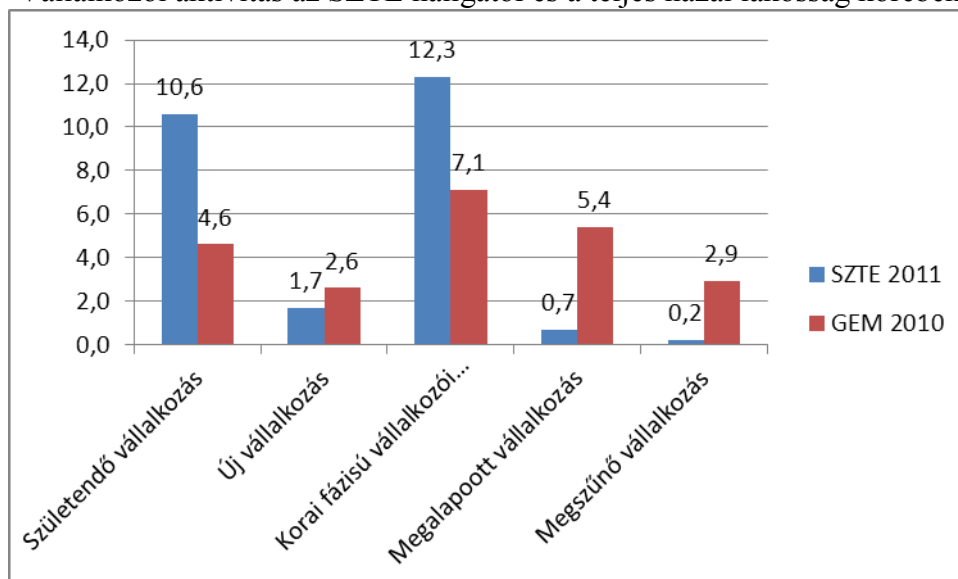
A Szegedi Tudományegyetem nappali tagozatos hallgatói körében a korai fázisú vállalkozói aktivitás jelentősen meghaladja a teljes lakosságra vonatkozó hazai átlagot. Azaz az egyetemi hallgatók jóval inkább orientálódnak a vállalkozói lét felé, mint általában a magyar lakosság.

Miközben az új vállalkozások esetén az arány kis mértékben alulmúlja a GEM adatát, addig a születendő vállalkozások esetén jelentősen meghaladja azt. Ez jelentheti egyrészt azt, hogy a hallgatók számos esetben konkrét lépést tesznek a vállalat-alapítás irányába, de ez nem jut el addig, hogy ténylegesen létrehozzák cégüket. Vagy jelentheti azt, hogy **a vállalat-alapítás irányába tett lépések már a hallgatói évek alatt megtörténnek és végül a konkrét vállalat-alapításra a tanulmányok befejezését követően kerül sor.** Ez teljesen magától értetődő volna a nappali tagozatos hallgatók esetén. A valóságban vélhetően minkét jelenséggel számolni kell.

Az azonban mindenképpen feltételezhető, hogy a nappali tagozatos hallgató lét alapvetően a vállalkozás irányába tett első lépéseknek és nem a vállalat működtetésének kedvez. Ezt igazolja vissza az is, hogy a magállapodott és megszűnő vállalkozások aránya jelentősen kisebb az egyetemi hallgatók, mint a teljes lakosság körében.

3.18. ábra

Vállalkozói aktivitás az SZTE hallgatói és a teljes hazai lakosság körében



A **GUESSS kutatás** adataival a hallgatók karrier-elképzeléseit, illetve a vállalkozói létezés való viszonyulásukat tudjuk összevetni. Míg előbbi esetben a legfrissebb nemzetközi átlagértékekkel tudunk kapcsolatot teremteni, addig az utóbbi esetben a hazai átlaghoz van lehetőségünk viszonyítani. Ennek oka a GUESSS kutatások adatközlési módja, illetve a 2006 és 2011 között bekövetkezett módszertanváltás.

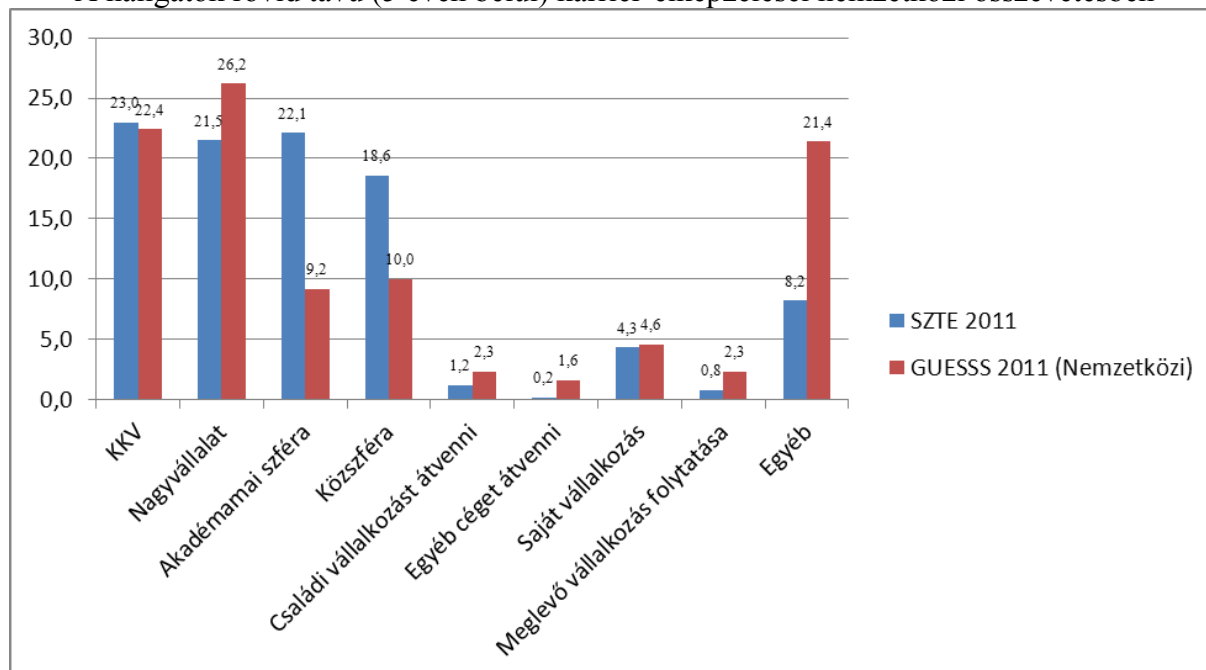
A GUESSS kutatás is visszaigazolta, hogy **rövid távon a hallgatók többsége a vállalati szférában szeretne alkalmazottként elhelyezkedni**. A kis és közepes méretű vállalkozást választók aránya szinte teljes mértékben megegyezik a két mintán. A nagyvállalatokat viszont kicsit kevesebben választanák az SZTE hallgatói közül, mint a nemzetközi átlag.

Az SZTE hallgató a nemzetközi átlaghoz viszonyítva jóval nagyobb arányban választanák rövid távon az akadémiai-, illetve a közszférát. Jóval kisebb arányban gondolkodnak viszont „egyéb” elhelyezkedési módokban (pl. GYES, GYED, egyéb inaktív állapot, civil szféra, szabadúszó, vagy éppen a nem dolgozás eshetősége).

Az önfoglalkoztató tevékenységek kapcsán az arány meglehetősen hasonlatos, bár a különbség azért egyértelmű. Míg **az SZTE hallgató közül rövid távon 6,5% jelölt meg valamilyen önfoglalkoztató tevékenységet, addig a nemzetközi átlag e tekintetben 10,8%.**

3.19. ábra

A hallgatók rövid távú (5 éven belül) karrier-elképzelései nemzetközi összevetésben



TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

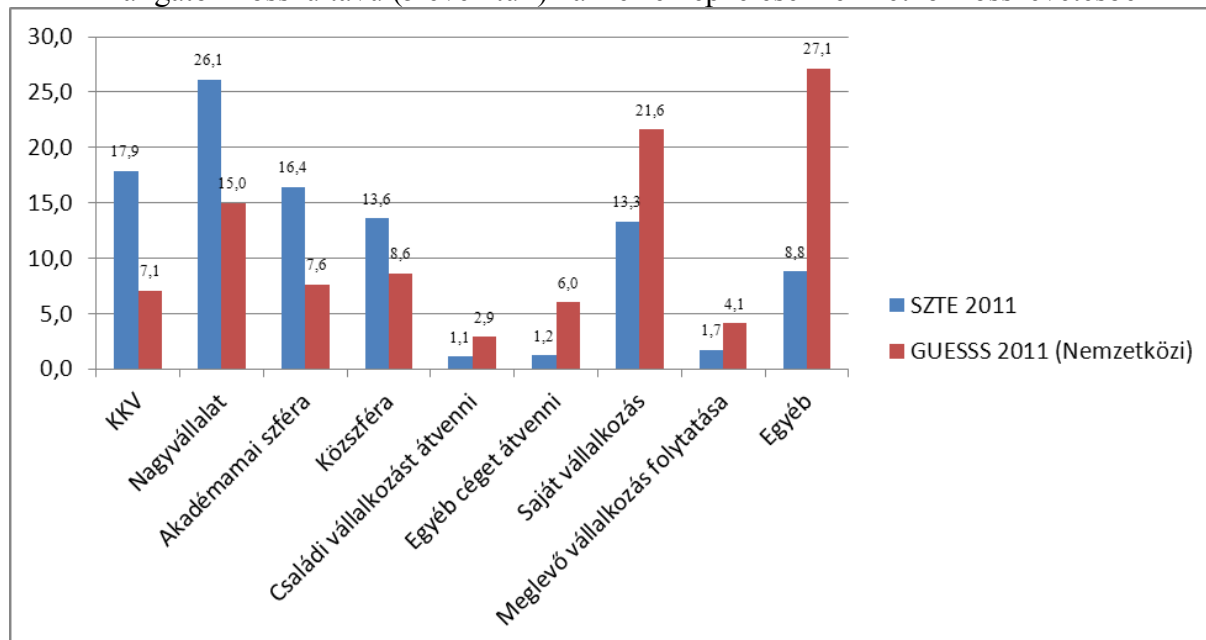
A hosszú távú karrier-elképzelésekben igen jelentős a különbség az SZTE hallgatói és a nemzetközi átlag között. Míg az SZTE esetén ezen időtávon is a vállalati alkalmazotti lét a legnagyobb súlyú, addig a nemzetközi mintán már a saját vállalkozás, vagy az „egyéb” kategória is ugyanezt a nagyságrendet képviseli.

Továbbra is igaz, hogy az SZTE hallgatói jóval nagyobb arányban választanák a köz- és az akadémiai szférát, mint a nemzetközi átlag. Az önfoglalkoztatóvá válás azonban jóval kevésbé vonzó itthon, mint külföldön. Az SZTE hallgatóinak 17,3%-a választana hosszabb távon valamilyen önfoglalkoztató tevékenységet. Ugyanez az arány 34,6% a GUESSS mintáján. **Az SZTE nappali tagozatos hallgatói közül körülbelül fele annyian tartják vonzónak a vállalkozói életpályát, mint a külföldi társaik közül.**

Az önfoglalkoztató tevékenység valamennyi típusában jóval alulmúlja a nemzetközi átlagot. A működő cég átvétele egyáltalán nem vonzó perspektíva a hazai hallgatók számára. Arányaiban a saját vállalat-alapítás áll legközelebb a nemzetközi értékhez: 13,3% a 21,6%-kal szemben.

3.20. ábra

A hallgatók hosszú távú (5 éven túli) karrier-elképzelései nemzetközi összevetésben



A karrier-aspirációk részletes hazai adatai csak 2006-ra állnak rendelkezésünkre. Ennek kapcsán elmondható, hogy az SZTE hallgató a hazai átlaghoz képest is nagyobb

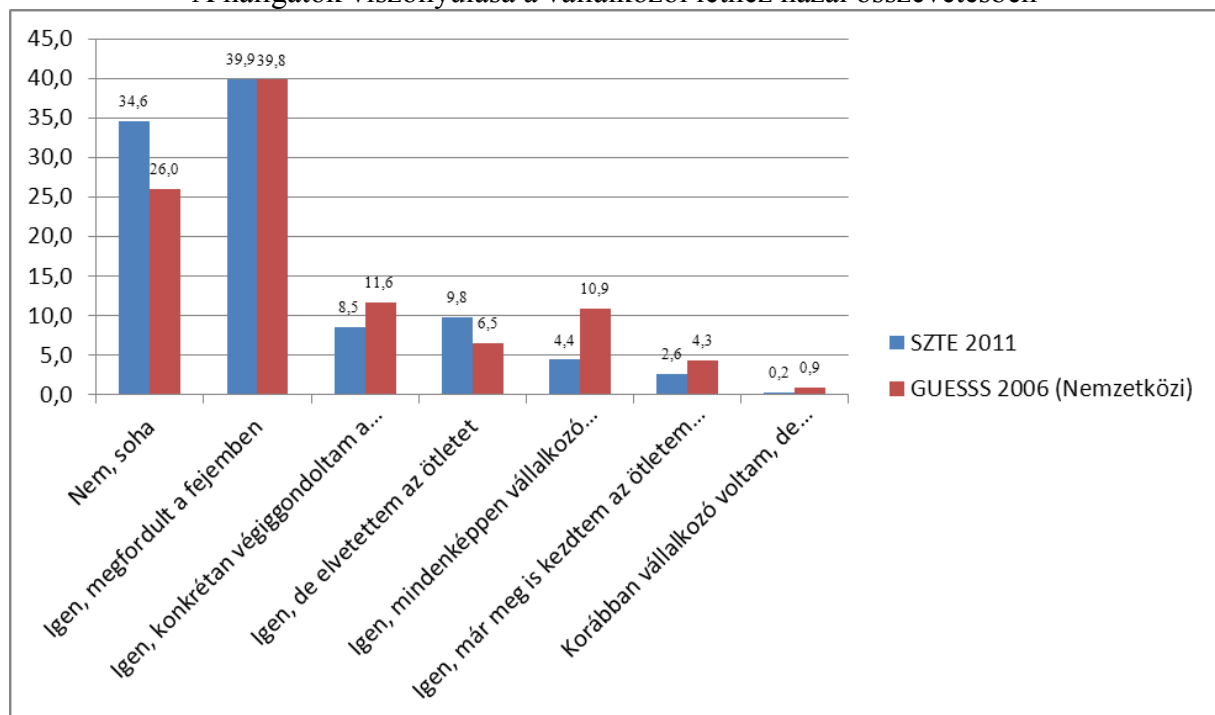
arányban választanák a közszférát, és kisebb arányban az önfoglalkoztatást. Míg az SZTE hallgató közül rövid távon 85,2% választaná az alkalmazott létet, addig ugyanez az arány hazai átlagban 60,2% volt. Hosszú távon egészen jelentős az eltérés: 74% áll szemben 25,8%-kal. Ki kell ugyanakkor emelni, hogy a két felmérés között eltelt 5 év jelentősen módosíthatja a preferenciákat. A gazdasági válság jelentősen felértékelheti a biztonság iránt igényt és leértékelheti a vállalkozói lét vonzóságát.

A vállalkozói léthez való kissé konkrétabb viszonyulást ragadta meg kutatásunk – és egyben a GUESSS kutatás – azon kérdéscsoportja, amely azt vizsgálta, hogy „elgondolkodott-e már a hallgató azon, hogy vállalkozást alapítson”.

Ebben az esetben az SZTE-s adatokat a GUESSS felmérés 2006-os adataival tudjuk közvetlenül összevetni, az időközben lezajlott módszertanváltás miatt (ez kérdőívünk összeállításának időpontjában még nem volt ismert). Közvetlenül csak egy 2011-egy adattal valósítható meg az összehasonlítás. Míg az SZTE hallgatói közül 34,6% nyilatkozott úgy, hogy soha nem gondolt vállalat-alapításra, addig a nemzetközi érték ezzel kapcsolatban 16,3%. Azaz **a hazai hallgatók összességében kevésbé orientáltak a vállalatindítás irányába, mint külföldi társaik.**

3.21. ábra

A hallgatók viszonyulása a vállalkozói léthez hazai összevetésben



A feltett kérdés: Elgondolkodott-e Ön már azon, hogy vállalkozást alapítson

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

Miközben az üzleti ötlet felületes végiggondolás körülbelül hasonló arányban jellemzi az SZTE-s és a nemzetközi hallgatókat, addig az összes többi (immár konkrétabb) lépés esetén lemaradásunk van. Ezzel áll összhangban az is, hogy míg a nemzetközi mintán csak a hallgatók 6,5%-a nyilatkozott úgy, hogy végiggondolás után elvezette a vállalkozás-indítás ötletét, addig az SZTE-s arány e tekintetben 9,8%.

Mind a karrier elképzelésekre, mind a vállalkozói léthez való viszonyulást firtató kérdések alapján az a kép rajzolódik, hogy **az SZTE nappali tagozatos hallgatói kevésbé hajlanak a vállalat alapításra, illetőleg kevésbé tartják vonzóknak a vállalkozói életpályát, mint külföldi társaik.** Nagyon óvatos összevetést tehetünk e tekintetben a hazai átlaghoz képest is. Itt is az a kép bontakozik ki, hogy az SZTE hallgatói jelenleg más hazai egyetemek hallgatóihoz képest is kissé kevésbé fogékonyak a vállalkozói létre.

3.7. Összegzés és következtetések

Jelen fejezetben az SZTE nappali tagozatos hallgatóinak vállalkozói aktivitását mértük fel. A kutatás jelentősége abban áll, hogy a jövő tudás-intenzív vállalkozói a jelenlegi egyetemi hallgatók köréből fognak kikerülni. Képet kívántunk egyrészt nyerni a hallgatók vállalkozói léthez való viszonyulásáról, másrészt az egyetem vállalkozás-indításban betöltött és potenciálisan betölthető szerepének megítéléséről.

Kutatásunkat 2011-ben folytattuk az SZTE nappali tagozatos hallgatóinak kérdőíves lekérdezésével. A kérdőívet valamennyi nappali tagozatos hallgató számára eljuttattuk elektronikus úton. 840 kitöltött kérdőív adatait dolgoztuk fel.

A minta jellemzőinek bemutatását követően a fejezet második pontjában a hallgatók rövid és hosszú távú karrier-elképzeléseit elemeztük. A harmadik pontban a vállalkozói aktivitás vizsgálata történt. A negyedik pont bizonyos egyetemeken megszerezhető ismeretek fontosságának megítélésére irányult. Az ötödik pontban az egyetem vállalkozás-indításban betöltött szerepét elemeztük, míg a hatodik pontban eredményeinket összevetettük a széles körű nemzetközi mintákat vizsgáló GEM és GUESSS kutatások eredményeivel.

- (1) Az SZTE hallgatóinak túlnyomó többsége **rövid távon** alkalmazottként képzei el jövőjét. Csupán 6,5% jelölt meg rövid távú karrier célként valamilyen önfoglalkoztató tevékenységet. Ez kis mértékben alacsonyabb, mint a 10,8%-os nemzetközi átlag.
- (2) Az SZTE hallgatói a **nemzetközi átlaghoz viszonyítva** jóval nagyobb arányban választanák rövid távon az akadémiai-, illetve a közszférát. Jóval kisebb arányban gondolkodnak viszont „egyéb” elhelyezkedési módokban (pl. GYES, GYED, egyéb inaktív állapot, civil szféra, szabadúszó, vagy éppen a nem dolgozás eshetősége).
- (3) **Hosszabb távon** (5 év elteltével) az elképzelések érezhetően módosulnak a vállalkozói tevékenység irányába. Itt már 17,3% jelölt meg valamilyen önfoglalkoztató tevékenységet. Ez azonban **lényegesen elmarad a 34,6%-os nemzetközi átlagtól**.
- (4) Azok, akik 5 éven belül valamilyen önfoglalkoztató tevékenységet jelöltek meg, meglehetősen stabilan kitartanak ezen életpálya mellett. **A saját vállalkozás indítását tervezők mintegy 75%-a szeretne 5 éven túl is vállalkozói tevékenységet végezni.** Másik oldalról a **hosszabb távon vállalkozni vágyók túlnyomó többsége rövid távon vállalati alkalmazottként képzei el jövőjét.** Ez összhangban áll a tényleges vállalat alapítás azon aspektusával, miszerint leggyakrabban korábbi vállalati alkalmazottak indítanak új céget.
- (5) A vizsgált hallgatók mintegy kétharmada (65,4%-a) valamilyen formában már elgondolkodott a vállalkozói életformán. A válaszadók 10% esetén a végiggondolás eredménye a vállalkozói tevékenység elvetése volt. Míg az SZTE hallgatói közül 34,6% nyilatkozott úgy, hogy soha nem gondolt vállalat-alapításra, addig a nemzetközi érték ezzel kapcsolatban 16,3%. Azaz **a hazai hallgatók összességében kevésbé orientáltak a vállalatindítás irányába, mint külföldi társaik.**
- (6) Miközben az üzleti ötlet felületes végiggondolása körülbelül hasonló arányban jellemzi az SZTE-s és a nemzetközi hallgatókat, addig az összes többi (immár konkrét) lépés esetén lemaradásunk van.
- (7) **A hallgatók legnagyobb csoportja olyan „potenciális vállalkozó”, amelynek jelenleg nincsen vállalkozói aktivitása (52,2%).** Azok aránya, akik valamilyen konkrét lépést tettek már a vállalkozásindítás irányába, de jelenleg még nem folytatnak

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

vállalkozói tevékenységet 10,6%, ezeket ez eseteket soroltuk a **születendő vállalkozások** csoportjába. 2,4% azok aránya akik jelenleg is vállalkozók. Ezek nagyobb része (1,7%) **új vállalkozás**, míg kisebb része (0,7%) **megalapozott vállalkozás**. Elhanyagolható (0,2%) a **megszűnő vállalkozások** aránya

- (8) Ezek alapján a **Szegedi Tudományegyetem nappali tagozatos hallgatói körében a korai fázisú vállalkozói aktivitás (12,3%) jelentősen meghaladja a teljes magyar lakosságra vonatkozó hazai átlagot (7,1%)**. Ez nagyban visszaigazolja a hallgatók vállalkozói tevékenységének jelentőségét.
- (9) Miközben a **vállalat-alapítás irányába tett lépések már a hallgatói évek alatt megtörténnek a konkrét vállalat-alapításra jellemzően a tanulmányok befejezését követően kerül sor**. E mellett feltételezhető, hogy bár a hallgatók számos esetben konkrét lépést tesznek a vállalat-alapítás irányába, ez sokszor nem jut el addig, hogy ténylegesen létrehozzák cégüket.
- (10) A hallgatók **összességében igen nagy fontosságot tulajdonítottak a vállalat-alapításra és működtetésre vonatkozó, különböző egyetemi kurzusok során megszerzett ismereteknek**. E tekintetben a válaszadók két nagy csoportra bomlanak. Mintegy negyedük (26,5%) valamennyi megkérdezett ismeretet viszonylag lényegtelennek tart, míg háromnegyedük (73,5%) valamennyi vizsgált ismeretnek átlag feletti fontosságot tulajdonított. A **hallgatók ismeret-blokkokra kíváncsiak, nem szelektálnak a vállalat-indításhoz potenciálisan szükséges ismeretek között**.
- (11) Az **egyetem legjelentősebb szerepét a hallgatók az itt kialakítható kapcsolatrendszerben látják**. Viszonylag jelentősnek vélik továbbá az egyetem inspiráló közegét, és a kurzusok során elsajátítható készségeket és tudást. Azok formák esetén, amikor is az egyetem aktív (szokásos funkcióin túlmutató) szerepvállalásáról van szó, a hallgatók nem igazán látják az egyetem szerepét.
- (12) Az **egyetem által nyújtható vállalkozás segítő szolgáltatásokat a hallgatók összességében fontosnak ítélték**. A legnagyobb jelentőséget a vállalkozói ismeretek

elméleti és gyakorlati oktatásának, valamint egy olyan személy jelenlétének tulajdonították, akihez a vállalkozást érintő mindennapi kérdések kapcsán fordulhatnak.



TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt
**4. A HALLGATÓI VÁLLALKOZÓKKAL KÉSZÍTETT
MÉLYINTERJÚK ELEMZÉSE**

4.1. Bevezetés

Jelen kutatás keretein belül kísérletet tettünk arra, hogy megvizsgáljuk, vajon milyen specialitásokkal bírnak azon vállalkozók, akik már hallgatóként belevágtak egy vállalkozás elindításába. Ennek a célnak az elérése érdekében a kutatásunk során 20 olyan vállalkozót kérdeztünk meg, akik már hallgató korukban elindították vállalkozásukat, függetlenül attól, hogy jelenleg is abban a vállalkozásban tevékenykednek, avagy már egy újabb vállalkozásba kezdtek, illetve megszüntették vállalkozói tevékenységüket. Az interjúk tanulmányozása során tartalomelemzés segítségével ismétlődő motívumokat keresünk a megkérdezettek válaszaiban annak érdekében, hogy megvizsgáljuk milyen közös pontok fedezhetőek fel, illetve milyen következtetéseket lehet levonni belőlük.

Tanulmányunkban bemutatjuk a 20 megkérdezettel lefolytatott interjúk eredményeit. Az elemzésünk során követjük az eredeti interjúvázlat fonalát és erre felfűzve ismertetjük a megkérdezettek véleményét, majd összesítve felvázoljuk a válaszokból leszűrhető legfontosabb megállapításokat. A kutatás mindösszesen három logikai egységre bomlott, amelyeket a következő fejezetben részletesen ismertetünk:

1. Az interjúalany azonosítása
2. Általános kérdések
3. Speciális kérdések

Az első modulban az interjúalany azonosítására került sor, a második részben általános kérdéseket boncolgattunk (pl.: vállalkozóvá válás története, tanulmányok és vállalkozás kapcsolata stb.), végül olyan speciális kérdésekkel zártuk az interjút mint például az alapításkor tapasztalt nehézségek, vagy vállalkozással szemben támasztott elvárások felidézése. E három fő terület mentén mutatjuk be a továbbiakban a megkérdezés legfőbb

eredményeit. Az egyes kérdéskörökre adott válaszok lényegi elemeit interjúalanyonként ismertetjük.

4.2. Az interjúalanyok azonosítása

Elsőként az interjúalanyok azonosítására került sor, ezen belül a vállalkozó nevére, titulusára, valamint a vállalkozás nevére és fő profiljára voltunk kíváncsiak. Természetesen az elemzés során is biztosítjuk a megkérdezettek anonimitását, így név nélkül, számozással jelöljük az egyes alanyokat. Az 1. táblázat tartalmazza, hogy a megkérdezettek mely szakterületen tevékenykednek.

4.1. táblázat: Az interjúalanyok beazonosítása

<i>Interjúalany</i>	<i>Szakterület</i>
1.	online marketing
2.	tanácsadás
3.	pályázatírás
4.	online marketing
5.	keresőmarketing
6.	MNS egyéb szórakoztatás, szabadidős tevékenység
7.	humánkutatás és fejlesztés, gyógyszerkutatás és fejlesztés
8.	festékkazetta javítás, festékszalagok cseréje
9.	bolti vegyes kiskereskedelem
10.	orvosi szoftverek gyártása
11.	weboldalak készítése, tárhelyszolgáltatás, informatikai szolgáltatások
12.	saját készítésű ékszerek, főként gyöngyékszerek
13.	online internetes aukción keresztül régiségek értékesítése
14.	marketing és reklám
15.	textilkereskedelem
16.	szakfordítás

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

17.	esküvői weboldal
18.	horgászboltos
19.	vendéglátós
20.	pályázatírás

Az 1. táblázatból jól látszik, hogy az interjúk során sikerült különböző területeken tevékenykedő vállalkozókat elérni, így meg tudjuk vizsgálni, hogy vajon hasonló tapasztalatokkal rendelkeznek-e a vállalkozásalapítás és működtetés szempontjából. A továbbiakban részletesen ismertetjük az általános és speciális kérdésekre adott válaszokat.

4.2. Általános kérdések

A vizsgálat során ebben a logikai egységben négy fő területet határoztunk meg, nevezetesen:

1. Vállalkozóvá válás története
2. Maga a vállalkozás(ok)
3. Tanulmányok és vállalkozás kapcsolata
4. Vállalkozói életút

Az egyes témakörökön belül bemutatjuk az egyes interjúalanyok válaszait, majd az ezekből leszűrhető következtetéseket.

4.2.1. Vállalkozóvá válás története

A vállalkozóvá válás történetén belül további kérdések segítettek abban, hogy az elemzésünk szempontjából szükséges és megfelelő információhoz jussunk:

- Mi volt a vállalkozás alapításának ötlete? Honnan jött az ötlet?
- Miért lett vállalkozó? Milyen motivációi/háttértényezői voltak a vállalkozás alapításának? (családi háttér, családi/baráti üzleti tevékenység, számlaképesség, hobbi tevékenység, kényszer stb.)

- A vállalkozás alapítása során voltak-e a környezetében vállalkozók? Hatással voltak-e a környezetében lévő vállalkozások az Ön vállalkozásának alapítására?
- Követett-e valamilyen pozitív mintát a vállalkozás megalapítása során?

Az 1. interjúalany már korábban is vezetett projektet, mint menedzser, majd egy pesti cég rajta keresztül nyitott egy irodát. Abban a időben, amikor „csúcsra volt járva az iroda” 15-20 ember dolgozott már a megkérdezettnek (attól függően, hogy az alvállalkozókat beleszámoljuk-e vagy nem). Ahogy telt az idő, úgy egyre inkább bővült az ismeretségi kör, akiből a későbbi ügyfelek kerültek ki, mindez nagyban hozzájárult a cégalapításhoz. A vállalkozás beindításának legfontosabb motivációja az volt, hogy az interjúalany „sok pénzt” keressen. Ebben az időben nem volt hasonló profilú és tevékenységű vállalkozás a megkérdezett környezetében, saját maga alakított ki egy üzleti modellt, amit sikeresen alkalmazott.

A 2. interjúalany esetében egy már meglévő cég megvételére került sor. A vállalkozás létrejöttét alapvetően két tényező határozta meg. Egyrészt az a régóta meglévő igény, hogy számlaképesse váljon, másrészt az a véletlenül kialakult helyzet, hogy a vállalkozás korábbi tulajdonosainak egyike meghalt, a másik pedig egyedül, ilyen formában nem akarta tovább folytatni tevékenységét, így a cég megszüntetése, vagy eladása mellett döntött. A korábbi tulajdonosok ismerősök voltak. A cég alapítása korábban is tervben volt, de a kívülről jövő behatás eredményeképpen, ésszerű volt a jól működő cég átvétele. A cég profilja megváltozott. A vállalkozói lét e formájának választásában szerepet játszott a vállalkozó szülei által vezetett több éve sikeresen működő vállalkozás. A megkérdezett egyébként nem egyéni vállalkozásba kezdett volna, a Kft formájában való működés azonban egy adódó lehetőség volt.

A 3. interjúalany korábban a Dél-alföldi Regionális Fejlesztési Ügynökségen dolgozott, mint kistérségi koordinátor. Itt került kapcsolatba a pályázati kiírásokkal és látta, hogy a legtöbb pályázat a nem megfelelő szakmai előkészítésen bukik el. A vállalkozóvá válásának legfőbb motivációja az volt, hogy a maga ura legyen. Környezetében számos vállalkozó van, de nem ez, hanem a függetlenség motiválta a vállalkozóvá válásban.

A 4. interjúalany alapító társával együtt felfedezett egy piaci rést, mely egy olyan online marketinget jelentett, ami a KKV-knak nyújt szolgáltatást. A meglévő ötlet mellett az is motivációt jelentett, hogy régóta szerették volna magukat kipróbálni vállalkozóként. A vállalkozóvá válás fő oka a számlaképesseg biztosítása volt. A megkérdezett környezetében voltak vállalkozók, akik sok tapasztalatot megosztottak vele, azonban nagymértékben nem

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

befolyásolták őt a vállalkozóvá válásban, csak annyiban, hogy a jó példákat megfontolta, míg a rossz példákat megfigyelte, és ügyelt rá, hogy ugyanilyen hibákat ne kövessen el a saját vállalkozása alapítása/működése során.

Az 5. interjúalanynak tulajdonképpen nem volt konkrét ötlete, néhány éve kezdett keresőoptimalizálással foglalkozni, majd egyre jobban ment, ennek elterjedt a híre, jöttek a megkeresések és a megrendelések, végül pénzkeresési célból és a tevékenység hivatalossá tétele miatt alapította a vállalkozását. A megkérdezett elsősorban azért lett vállalkozó, mert nem tudta magát fenntartani az egyetem alatt. Nem követett mintát, és nem voltak vállalkozók a környezetében.

A 6. interjúalany néhány éve látott először tűzszonglőröket és elkezdett foglalkozni a tűzszonglörködéssel. Először csak hobbiként kezdte, majd hasonló érdeklődésű emberekkel alakított egy csoportot és elkezdtek fellépéseket szervezni. A vállalkozást alapvetően a tevékenységük hivatalossá tétele miatt alapították. A megkérdezett édesanyja vállalkozó, kezdetben az ő vállalkozásán keresztül szervezték tevékenységüket. A fő motiváció ebben az esetben is a számlaképesség biztosítása volt.

A 7. interjúalanyt nyári munkára hívta egy ismerőse még hallgató korában és ahhoz, hogy magasabb szintre lépjen egyéni vállalkozóvá kellett válnia. A fő motiváció az volt, hogy még hallgató korában gyakorlatot szerezze, ami majd a diplomában, illetve a diploma utáni munkában is sokat fog segíteni. Ebben az esetben tulajdonképpen tanulmányi és jövőbeni karrierépítési motivációt lehet megkülönböztetni.

A 8. interjúalany szakmai gyakorlatát egy olyan cégnél végezte, mely festékkazettával működő gépeket gyártott (pl. pénztárgép). Az új kazetták akkoriban még sokba kerültek, ezért úgy gondolta, hogyha a festékszalagok kicserélését meg tudja oldani, akkor az számottevően olcsóbb megoldást jelent majd az ilyen gépek használói számára. A megkérdezett kiegészítő jövedelem reményében vált vállalkozóvá.

A 9. interjúalany esetében az ötlet egy ismeróstől jött, akinek volt kiadó üzlethelyisége és ezt hasznosítani szeretne volna. A megkérdezett a magasabb jövedelem reményében lett vállalkozó. A vállalkozó szerint volt némi rábeszélés is a vállalkozás megalapításában, például a „cél” üzlethelyiség kibérlése esetén. A környezetben lévő vállalkozások a forgalmat befolyásolták, negatív irányban.

A 10. interjúalany vállalkozásalapítási ötletét egy ismerős házi orvos adta, aki sokat panaszkodott az új számítógépes rendszerek használatával és kezelhetőségével kapcsolatban. Mivel a megkérdezett programozással foglalkozott, így kihasználta ezt a lehetőséget és nekiállt egy megfelelő rendszer kidolgozásának. Az interjúalanyt leginkább a magasabb jövedelem elérése motiválta, továbbá a számlaképességnek is fontos szerepe volt. A megkérdezett számos barátja vállalkozik (hasonló szakterületen is), bizonyos kérdéseket velük közösen vitatott meg, ötletekkel látták el őt, illetve pozitív példaként szolgáltak.

A 11. interjúalany esetében több magán megkeresés, illetve az előző munkahely megszűnése adott kellő löketet ahhoz, hogy saját vállalkozásba fogjon. A vállalkozásindítás során fontos szempont volt a számlaképesség is, de a fő motivációt a korábbi munkahely megszűnése, illetve saját ambíciók jelentették. A megkérdezett környezetében nem voltak vállalkozók, így kizárólag a saját megérzéseire, szakmai tapasztalataira, kapcsolataira hagyatkozott.

A 12. interjúalany családjában már volt egy olyan személy, aki szabadidejében gyöngyfüzéssel foglalkozott, az ő munkái láttán kapott kedvet a kipróbáláshoz, majd vállalkozás alapításához. A megkérdezett szerint a vállalkozóvá válásnak nagyon egyszerű oka volt: „összekötni a kellemest a haszonnal”. Az egyetem mellett sok szabadidővel rendelkezett, és ezt egy jó pénzkereseti lehetőségnek gondolta. Az interjúalany környezetében voltak vállalkozók, akik gyakorlati tanácsokkal látták el a vállalkozás beindításával kapcsolatban, de nem követett semmilyen pozitív mintát.

A 13. interjúalany nem akart diákhitelt felvenni az egyetemi éve alatt, azonban szükség volt valamilyen jövedelemszerző tevékenységre, mivel a szülőkre nem számíthatott, így a vállalkozásindítás mellett döntött. Tulajdonképpen egyfajta finanszírozási kényszer volt a vállalkozásalapítás mozgatórugója. A megkérdezett már az egyetem megkezdése előtt megismerkedett elektronikus kereskedelmi modellekkkel, aukciós modellekkkel és hobbi szinten foglalkozott velük, ez adta az alapötletet a piaci rés kereséséhez. Az interjúalany közvetlen környezetében voltak vállalkozók más tevékenységi körben, érdemi segítséget azonban nem nyújtottak.

A 14. interjúalany 2009-ben jött egy meglévő vállalkozást vásárolt meg annak érdekében, hogy jobban hozzáférhessen pályázati forrásokhoz. A saját vállalkozás indításában elsősorban a számlaképesség motiválta, hiszen számos munkától esett el azért, mivel nem tudott számlát adni. A megkérdezettre nem voltak hatással a környezetében lévő vállalkozók.

A 15. interjúalany 1997-ben kezdte egyetemi tanulmányait, ahol tandíjat kellett fizetnie, ekkor kezdett el üzletkötőként dolgozni egy méteráru forgalmazó cégnél. Az itt kialakult

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

kapcsolatrendszer, ismeretségi kör, valamint a családi támogatás ösztönözte a vállalkozásindításban, végül családi vállalkozást alapítottak édesapjával. A megkérdezett számos pozitív mintával (főként nagyobb vállalkozások) találkozott, amelyeket fel tudott használni saját vállalkozásában. Emellett olyan érdekes jelenséget tapasztalt, miszerint azok közül a cégek közül, amelyekről annak idején azt gondolta, hogy követendő példaként szolgálnak, azok közül már egy se létezik. Mindez rácsáfolt, arra, hogy „a nagy halak megeszik a kicsiket”, ezek mind nagy cégek voltak, azonban nem tudtak úgy reagálni a piaci jelenségekre, amikre egy kis cég sokkal rugalmasabban tud reagálni, mellett hosszabb ideig tartott az az információ áramlás, illetve annak a felismerése, hogy egyáltalán merre kellene váltani.

A 16. interjúalany vállalkozásindítását a Robert Kiyosaki: Gazdag papa befektetési titkai c. könyve inspirálta. A legfőbb motivációt a pénzkeresés iránti vágy jelentette. A megkérdezett környezetében nem voltak vállalkozók és nem követett pozitív mintát.

A 17. interjúalany vállalkozásindítását egy konkrét felismerés motiválta. Barátaikkal felismerték, hogy az esküvők megszervezése milyen komoly kihívást jelent a pároknak. Így az ötlet magától jött, hogy internetes honlappal minél több releváns információt és szolgáltatást összegyűjtsenek egy dinamikusan fejlődő weblapra. Konkrét lemásolható minták nem voltak előttük.

A 18. interjúalany vállalkozásalapítása két tényezőre vezethető vissza. Egyrészt horgászversenyzői múltja jelentett egy kiindulási alapot, másrészt egyik idősebb jóbarátja jó kapcsolatokkal rendelkezett. Így kínálkozott a lehetőség, hogy egy kis- és nagykereskedelmi tevékenységet folytató horgászüzletet alapítsanak, amely az olasz termékek értékesítésére specializálódik.

A 19. interjúalany teljesen véletlenül vált vendéglátóssá. Közgazdász hallgatóként évfolyamtársaival szeretett volna egy hitelkérelem készítő céget alapítani. Az első referencia munkájuk egy ingatlan hasznosítására vonatkozó üzleti terv lett volna. Ekkor jött a felismerés, hogy ebben az ingatlanban, földrajzi fekvése következtében, egy vendéglátóipar egységet érdemes kialakítani. Az ingatlan tulajdonosa nyitott volt az ötletre és felajánlotta, hogy ez a csapat működtetheti a kávézót.

A 20. interjúalany esetében a vállalkozásalapítás a meglévő szakmai tudás kihasználására alapult. Észrevette, hogy a pályázati rendszerben egyre komolyabb lehetőségek

vannak és a potenciális pályázók egy hányada nem képes a megfelelő színvonalon elkészíteni a pályázatokat. A megkérdezett körében nem voltak pozitív minták, nem voltak körülötte vállalkozók. Alapvető motiváció a meglévő tudás jövedelemtermelésre használata, illetve az anyagi függetlenedés minden tekintetben.

4.2.2. *Maga a vállalkozás*

Ebben az alfejezetben az alábbi támpontok segítségével jutottunk információhoz a megkérdezettek vállalkozásával kapcsolatosan:

- Mutassa be a vállalkozását!
- Mi a vállalkozásának fő és melléktevékenysége? Milyen alapvető jellemzőkkel bír a vállalkozása: alapítás éve, jogi formája, mérete, foglalkoztatottak száma, van-e alkalmazott? (alkalmazottak megoszlása a vállalaton belül szakterületenként), telephelyek száma stb.

Az 1. interjúalany vállalkozása 2009-ben jött létre kft. formájában, továbbá három embert foglalkoztat (a megkérdezettel együtt). A vállalkozáson belül kettő programozó van, akik csak a megvalósítással foglalkoznak, a megkérdezett határozza meg, hogy mit kell megvalósítani, ő irányítja a munkájukat.

A 2. interjúalany esetében a vállalkozás megvételére 2007-ben került sor, kft. formájában működött korábban is és a megvételkor is. A kft. tulajdonosa a megkérdezett és a testvére. A megkérdezett tölti be az ügyvezető szerepét, a vállalkozásnak nincsenek további alkalmazottai. A vállalkozás fő tevékenysége „e-tevékenységek” (e-adatbázisok, e-kezelőrendszerek, e-térképrendszerek) szakirodalmi háttérének felkutatása, benchmarking, valamint megvalósíthatósági háttér tanulmányainak kidolgozása.

A 3. interjúalany vállalkozásának elődszervezete "egyszemélyes" vállalkozásként 2004-ben jött létre, majd, 2007 januárjától kezdve gazdasági társaságként folytatja üzleti tevékenységét. A cég alkalmazottainak számát és árbevételét tekintve egyaránt dinamikus növekedett, miközben tevékenységi köre is folyamatosan bővült. A cég a tervezéstől kezdve a tanácsadástól át egészen a tényleges megvalósításig teljes körű szolgáltatásokat kínál mind a főtevékenységként a pályázatkészítési, projektmenedzsmenti megbízások terén, mind pedig a marketing tanácsadás és üzletviteli szolgáltatások területén.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

A 4. interjúalany vállalkozása 2009-ben jött létre, azonban ma már nem működik. Jogi formáját tekintve egyéni vállalkozás volt 2-3 fő alkalmazottal. Fő tevékenysége az online marketing, míg melléktevékenysége a PR és honlapkészítés volt kiterjedt ügyfélkörrel (Művészetek Völgye, Szegedi Bábszínház illetve az SZTE).

Az 5. interjúalany 2009-ben hozta létre a vállalkozását, de már előtte is működött nem hivatalos formában. Jogi formája egyéni vállalkozás, jelenleg otthonról irányítja. A megkérdezett jövőre tervezi új alkalmazott felvételét, illetve iroda bérlését. A vállalkozó cégeknek segít interneten keresztül eladni a termékeket/szolgáltatásokat a keresőmarketig és keresőoptimalizálás eszköztárának segítségével. Most nagyrészt KKV-nek és egy külföldi megrendelőnek dolgozik, jövőre szeretne nyitni multinacionális cégek felé. Legnagyobb sikere egy X-faktor rajongói honlap volt, melyet 3-400 ezer látogató keresett, és az indulás óta X-faktoros döntősök is nála reklámozzák az új lemezüket.

A 6. interjúalany vállalkozása 2009-ben jött létre, de már előtte 2008-ban működött nem hivatalos formában. Jogi formája Kft., jelenleg 1 fő alkalmazottal üzemel, a megkérdezett otthonról irányítja. Jelenleg is bővítik tevékenységüket egy rendezvényszervező irodával, ahová most vesznek fel egy alkalmazottat (partik, céges rendezvények, esküvők, fiú-lánybúcsú szervezése). A jövőben cél egy harmadik tevékenységi kör, a web programozás beemelése is a vállalkozás profiljába.

A 8. interjúalany 1991-ben egyéni vállalkozóként kezdte. Főtevékenysége a festékszalagok cseréje volt, melléktevékenységként festékkazettákat is javított.

A 9. interjúalany vállalkozásának főtevékenysége kezdetben a bolti vegyes kiskereskedelem volt, de csak néhány hónapig. Miután profilt váltott, megtalálta a járhatóbb utat a zöldség-gyümölcs nagykereskedelemben. Cége fő profilja zöldség-gyümölcs export. Közvetve külföldi áruházláncba kerül az általa felvásárolt áru. A megkérdezett 2009-ben hozta létre vállalkozását, amely kft. formájában működik.

A 10. interjúalany vállalkozását 1996-ban hozta létre bt. formájában, két foglalkoztatottal, mikro vállalkozásként működik. A megkérdezett vállalkozásának főtevékenysége a házi orvosok számára szoftverek készítése és fejlesztése. Melléktevékenységként hardware-t szerez be és karbantartja a szoftvereket.

A 11. interjúalany vállalkozása 2009 elejétől működik, egyéni vállalkozás keretein belül. A megkérdezettnek nincs alkalmazottja speciális esetekben más szakemberekkel

közösen dolgozik egy-egy projekt erejéig. Internetes vállalkozás révén nincs szükség konkrét telephelyre, sőt az ügyfelek előnyben részesítik, ha hozzájuk mennek ki, ettől függetlenül van egy saját irodahelység is. A vállalkozás főtevékenysége kezdetben weboldalak, webes alkalmazások készítése, karbantartása volt. Ez később bővült egy saját szerver vásárlásával tárhely-szolgáltatás irányába is. Ezen felül a vállalkozás profilja kiterjed informatikai jellegű munkák megvalósítására is.

A 12. interjúalany 2008-ban kezdett el működni egyéni vállalkozóként. A vállalkozás fő tevékenysége saját készítésű ékszerek, főként gyöngyékszerek készítése és árusítása. Melléktevékenységként egyéb, általában szezonális, kézműves munkákat is végez a közelgő ünnepek függvényében (karácsonyi asztaldísz, adventi koszorú stb.).

A 13. interjúalany egyéni vállalkozási formát választotta annak egyszerűsége miatt. Vállalkozását 2006-ban hozta létre.

A 14. interjúalany vállalkozása 2009-ben jött létre, kft. formájában, egyelőre nincs alkalmazott, de a közeljövőben két értékesítő és egy programozó felvételét tervezi.

A 15. interjúalany esetében maga a tevékenység 1997-ben indult, de akkor még csak egyéni vállalkozásként, és 2003-óta működik kft.-ként. Az alapvető profil az induláskor a textilkereskedelem volt, ez menet közben kiegészült egy-két más tevékenységgel, egyébként megmaradt mind a mai napig a textilkereskedelem is. A kínai üzletek elszaporodásával a vállalkozásnak ki kellett bővíteni a tevékenységét, a textilkereskedelem önmagában már nem volt elegendő, pályázati források igénybevételével, varrodai szolgáltatással egyedi ruházat készítésébe fogtak, illetve megkezdtek az internetes kereskedelmet, ahol egyedileg készített ajándéktárgyakat, illetve ruházati termékeket, pólókat stb. árultak. Jelenleg négyen vannak a vállalkozásban, a jövőben terveznek létszámbővítést, azonban ezt sem az aktuális járulékfizetési elvárások, sem az adórendszer nem segítik elő.

A 16. interjúalany 2006-ban hozta létre vállalkozását (korábban 2004-ben már indított egy másik vállalkozást), nincsenek alkalmazottai.

A 17. interjúalany vállalkozásindítását 2004-ben indította, a vállalkozást négyen alapították, betéti formában működtek. A vállalkozás gerince egy „esküvőkönnyítő honlap”, amelyen a potenciális szolgáltatásnyújtók kínálták szolgáltatásaikat a legkülönbözőbb területeken. A bevételeket a honlapon történő megjelenésért fizetett díjak biztosították.

A 18. interjúalany vállalkozása 1992-ben jött létre és több évig működött. A nagykereskedelmi tevékenység egyértelműen sikertelennek bizonyult. A kiskereskedelmi üzlet egy minimális szinten elműködött. A cégnek egy alkalmazottja volt, aki a kiskereskedelmi üzletben tevékenykedett.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

A 19. interjúalany visszaemlékezése szerint a cég 1998-ban alakult és 2005-ig működött. Kezdetben négy, később hat alkalmazottal működött a vállalkozás. Az alapítók kezdetben komoly mértékben részt vettek a cég működtetésében, gyakorlatilag állandóan felügyelték a cég működését. Később a figyelem csökkent, professzionális üzletvezetőt alkalmaztak.

A 20. interjúalany vállalkozása betéti társaság formájában jött létre 2004-ben. Tudatosan alkalmazott nélküli formában működik, ezzel párhuzamosan viszont kiterjedt alvállalkozói, bedolgozói rendszerrel rendelkezik. A tevékenység a megnövekedett keresletre való tekintettel kibővült pályázatok megvalósítását segítő tevékenységekkel is (pl.: projektmenedzsment, beszerzések lebonyolítása).

4.2.3. Tanulmányok és vállalkozás kapcsolata

A tanulmányok és vállalkozások kapcsolatának vizsgálata során elsősorban a következőkre voltunk kíváncsiak:

- Mennyiben befolyásolták az egyetemi tanulmányai a vállalkozásának alapítását, működtetését?
- Mennyiben befolyásolta a vállalkozás, a vállalkozó tevékenység a tanulmányait?

Az 1. interjúalany úgy véli, hogy a tanulmányai „egyáltalán nem” befolyásolták vállalkozóvá válását és fordítva sem, azaz a vállalkozás abszolút nem befolyásolta a tanulmányait. Tovább azt is megjegyezte, hogy a gyakorlatilag semmi értelme egyetemre járni ahhoz, hogy valaki az iparban elhelyezkedjen, hiszen nem a piaci igényekhez igazodik a jelenlegi oktatás.

A 2. interjúalany szerint az egyetemi tanulmányok és a vállalkozás működtetésének összehangolása eleinte, a cég beindításakor jelentett fennakadást a számtalan adminisztratív és egyéb teendő miatt, de azt követően csak minimális hatással volt. Az egyetemi vizsgaidőszak alatt nem vállalt munkát a megkérdezett, valamint a tanulmányi eredményeit sosem befolyásolta az, hogy mellette vállalkozott.

A 3. interjúalany úgy gondolja, hogy a pályázatok szakmai részénél tudja felhasználni az egyetemen megszerzett tudást, de különösebben nem változtatta meg a cég életét. Amikor tanulmányait elkezdte, azt remélte, hogy több gyakorlati ismeretet fog elsajátítani.

A 4. interjúalany úgy látja, hogy az egyetem kis mértékben időt vett el a vállalkozástól, és nyilvánvalóan csökkentette a megrendelésekre fordított időt. Összességében azonban nem befolyásolta, mivel mindig jól össze tudta hangolni a munkát a tanulmányokkal.

Az 5. interjúalany szerint az egyetemen jóval több szabadidő van, ezért tud a vállalkozással érdemben többet foglalkozni, azonban a vállalkozás miatt elhúzódik az egyetem.

A 6. interjúalany úgy érzi, hogy befolyásolták az egyetemi tanulmányai a vállalkozásának alapítását, működtetését. Jelenleg két Karra jár (BTK filozófia-etika szak, TTK programozás). A BTK-n kreativitást és széles látókört kapott, ami segített a vállalkozás beindításában, profiljának megalkotásában. Emellett a vállalkozó most döntötte el, hogy jelentkezik a GTK egyik üzleti képzésére, mert szeretné vállalkozói, üzleti ismereteit elmélyíteni, hogy még sikeresebb legyen a vállalkozása. Nem befolyásolta a vállalkozás, a vállalkozó tevékenység a megkérdezett tanulmányait, képes összeegyeztetni a vizsgákat, vagy nehezebb zh időszakokat a fellépések és próbák időpontjaival.

A 7. interjúalanyt befolyásolták az egyetemi tanulmányai a vállalkozóvá válásban. A vállalkozói ismeretek hiányában a megkérdezettnek a könyvelője segített.

A 8. interjúalany a tapasztalatait felhasználta, azonban kevesebb ideje maradt a tanulmányaira.

A 9. interjúalany közgazdasági főiskolán végzett. Az üzleti kommunikációs ismereteit jól alkalmazta a napi felvásárlásoknál és értékesítéseknél. A megkérdezett szerint fontos a meggondolt, higgadt döntés. A vállalkozást államvizsga előtti hónapokban alapította, így egyszerre több dologra kellett koncentrálnia. Az interjúalany úgy véli, hogy egy vállalkozó életében első a cég és csak utána jöhet bármi más

A 10. interjúalanyt a tanulmányai nem befolyásolták vállalkozóvá válását és fordítva sem.

A 11. interjúalany úgy gondolja, hogy a tanulmányok (informatikus szakot végzett) szinte semmit sem adtak a vállalkozás menetéhez, sikeréhez. Továbbá megjegyzi, hogy a jelenlegi felsőoktatás elég távol áll a valós, üzleti igényektől. A vállalkozás jelentősen befolyásolta a tanulmányokat, hiszen előfordult, hogy félévet kellett halasztani a munkák miatt, de a megkérdezett ezt nem bánta meg.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

A 12. interjúalany hasznosította az egyetemen tanultakat (gazdaságinformatikus szakot végzett) a vállalkozás működtetése során, a saját weboldalát el tudta készíteni, karbantartotta, emellett a gazdasági ismereteimnek is hasznát vette. A megkérdezettnek nem befolyásolta a vállalkozó tevékenység a tanulmányait.

A 13. interjúalany saját bevallása szerint a vállalkozás olykor a tanulás rovására ment. A vállalkozó szerint néhány kurzus különösen hasznos volt a vállalkozása szempontjából (pl.: e-business). Emellett a vállalkozási tevékenységének egyfajta üzleti modellbe történő leírása szolgáltatta a szakdolgozata alaptémáját, tehát egyrészt témát szolgáltatott a vállalkozás, másrészt a kialakult kapcsolati hálón keresztül könnyebb volt interjúkat készíteni.

A 14. interjúalany úgy gondolja, hogy a vállalkozásalapítás befolyásolta az egyetemi tanulmányait. A tanulmányai romlottak, hiszen egy sikeresen futó vállalkozás sok időt elvesz az embertől. A megkérdezett úgy érzi, hogy a tanulmányai nem segítettek a vállalkozását, hiszen az oktatott kurzusok nagy részét már ismerte, az üzleti tárgyakat viszont hasznosnak tartja.

A 15. interjúalany szerint a tanulmányai nem igazán befolyásolták a vállalkozásalapítási döntését. A munkaügyi kapcsolatok szakon belül mégis a menedzsment kurzust emelte ki, mint az egyetlen hasznos tantárgy e téren. A megkérdezett később a GTK-án elvégzett mesterszakot már hasznosabbnak ítélte meg, az ott tanultakat hasznosítani tudta. Továbbá megjegyezte, hogy a vállalkozásalapítást fontolórnak mindenképpen szükséges lenne, hogy alap közgazdaságtani ismereteket elsajátítsanak.

A 16. interjúalany állítása szerint néha nehéz volt összeegyeztetni a vállalkozással kapcsolatos teendőket a tanulás szükségességével, de azért alapvetően mindig megoldható volt.

A 17. interjúalanyt sem befolyásolták a tanulmányai a vállalkozásalapítás során, a gazdasági képzés segített a vállalkozás megalapításában és operatív menedzselésében, de a konkrét szakmai tevékenységekhez az egyetemi tanulmányoknak nem volt köze. A különböző ötleteiket vázolták a honlapkészítő alvállalkozónak, aki végiggondolta, hogy mit és hogyan lehet megvalósítani. A képzés során elsajátított ismeretek az üzleti partnerek meggyőzésében segítettek. A vállalkozás nem befolyásolta a tanulmányokat, az interjúalany szabadidejében végezte a tevékenységet.

A 18. interjúalany kiemelte, hogy a tanulmányai egyáltalán nem befolyásolták a vállalkozás alapítását (tanárszakos hallgató volt). A céggel kapcsolatos operatív ügyek kis mértékben hátráltatták az egyetemi tanulmányokat, de komolyabb hatással nem bírtak.

A 19. interjúalany esetében a tanulmányok egyértelműen segítséget nyújtottak a cég működtetésében kezdve a humánerőforrás-menedzsmenttől egészen a számviteli konzultációkig. A tanulmányokat különösen a rendszeres éjszakai munkavégzés befolyásolta.

A 20. interjúalany elmondása szerint a gazdasági ismeretek egy speciális részterületének alkalmazása történik a vállalkozás keretein belül. Másik oldalról a vállalkozás nem zavarta az egyetemi tanulmányokat.

4.2.4. Vállalkozói életút

Végül az általános kérdések taglalását a vállalkozói életútra vonatkozó alábbi kérdések mentén vizsgáltuk:

- Abbahagyta –e a vállalkozását vagy nem?
- Ha nem hagyta abba, akkor dolgozik-e valahol főállásban alkalmazottként?
- Mit tart főállásának? (a vállalkozását vagy az alkalmazotti munkaviszonyát?)
- Jövedelmének meghatározó része honnan származik?

Az 1. interjúalany vállalkozása folyamatosan működik, nem volt fennakadás. A fentebb említett pesti cégnek továbbra is dolgozik mellékállásba, ahol öt ember munkáját menedzseli. A vállalkozó a saját cégében betöltött állását tekinti főállásnak, azonban (az eredménytartalék felhalmozása miatt) nem a főállás határozza meg jövedelme nagyobb részét.

A 2. interjúalany esetében sem volt fennakadás, főállásban alkalmazottként dolgozik és ezt tartja főállásának. A vállalkozásból származó jövedelme általában a meghatározóbb, de változó, hogy melyik a magasabb.

A 3. interjúalany jelenleg a cég operatív irányításában nem vesz részt, csupán tulajdonos, nem ezt tartja főállásának. A cégből rendszeres jövedelemmel nem rendelkezik.

A 4. interjúalany abbahagyta vállalkozását, aminek az volt az oka, hogy alapító társával mindketten jobb munkalehetőséget találtak, ebből adódóan az új munkahelye jelenti a főállását, illetve a fő bevételi forrását.

Az 5. interjúalany nem hagyta abba a vállalkozást és ez a főállása, illetve a jövedelemszerzési forrása.

A 6. interjúalany sem hagyta abba a vállalkozását, emellett ezt tekinti főállásnak és a jövedelme is innen származik.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

A 7. interjúalany sem hagyta abba a vállalkozását, emellett ezt tekinti főállásnak és a jövedelme is innen származik.

A 8. interjúalany már abbahagyta a vállalkozását, tanulmányai befejezése után még folytatta a vállalkozást, de mellette főállásban dolgozott is. Ez utóbbit tartotta főállásának és fő jövedelemszerzési forrásának.

A 9. interjúalany nem hagyta abba a vállalkozást, csupán profilt váltott, amit jó döntésnek tart. A vállalkozását tekinti főállásának és jövedelmét is az biztosítja.

A 10. interjúalany sem hagyta abba a vállalkozást azonban főállásának a megyei kórház kiszervezett informatikai osztályán betöltött állását tartja, meghatározó jövedelme is innen származik.

A 11. interjúalany jelenleg is folytatja a vállalkozását, azonban mellette főállásban informatikusként is dolgozik. Főállásának nem a vállalkozását tartja, viszont a vállalkozásból származik a jelentősebb jövedelme.

A 12. interjúalany az egyetem elvégzése után alkalmazottként kezdett dolgozni egy cégnél, így egyre kevesebb szabadideje maradt, ezért abbahagyta a vállalkozását.

A 13. interjúalany 2007-ben főállásban elhelyezkedett, ezután nem sokkal megszüntette a tevékenységet, csak mellékállásban művelte, de fontolja, hogy a későbbiekben egy komolyabb vállalkozásba kezd, ha talál egy megfelelő piaci rést.

A 14. interjúalany nem hagyta abba a vállalkozását és nem is tervezi. Más munkahelye nincsen.

A 15. interjúalany nem szüneteltette a vállalkozását, bár többször megfordult a fejében, hogy abba kellene hagynia. A megkérdezett nem rendelkezik máshol főállással.

A 16. interjúalany nem hagyta abba a vállalkozását, emellett ezt tekinti főállásnak és a jövedelme is innen származik.

A 17. interjúalany abbahagyta az ilyen jellegű tevékenységeit a tanulmányai befejezése után.

A 18. interjúalany is abbahagyta a vállalkozást, egy idő után a meghatározó tulajdonos elkezdte kivásárolni a társakat. Ismeretei szerint néhány év múlva a cég tönkrement.

A 19. interjúalany hét év után abbahagyta a vállalkozását, ennek az volt az oka, hogy egyéb üzleti tevékenységeket is elkezdett folytatni és nem maradt elég energiája ezen vállalkozás működtetésére.

A 20. interjúalany nem hagyta abba a vállalkozását. Az alapító, tanulmányai befejeztével, főállású munkaviszonyt létesített, ilyen értelemben a vállalkozás csak kiegészítő tevékenység. Másik oldalról a jövedelmének nagyobb hányada továbbra is a vállalkozási tevékenységből származik.

4.2.5. Általános kérdésekből levonható következtetések

A vállalkozóvá válás motivációja eltér az egyes esetekben, de egy mozzanat szinte minden interjúalanyánál megtalálható: számlaképesség biztosítása. A különböző képzéseken megszerzett tudással kapcsolatosan alapjaiban véve elmondható, hogy függetlenül attól, hogy mely szakon végzett a megkérdezett, a tanulmányok nem igazán járultak hozzá sem a vállalkozóvá váláshoz, sem a vállalkozás működtetéséhez. Ez alól kivételt jelent néhány üzleti kurzus (pl.: menedzsment, e-business), amelyeket kifejezetten hasznosnak ítélt meg. Mindez arra enged következtetni, hogy a vállalkozás alapításához szükséges elméleti és gyakorlati oktatás iránt igény mutatkozik, hiszen jelenleg szerény az üzleti kurzusok kínálata. Ebből következően az egyetemeken megfelelő képzések segítségével hozzájárulhatnak a sikeres vállalkozásalapításhoz.

4.3. Speciális kérdések

A kutatásunk második, nagyobb horderejű logikai egységét a speciális kérdések tették ki, amelyeket további négy fő részre bontottunk:

1. Az indulás
2. Sikeresség
3. Tapasztalatok
4. A vállalkozás a társadalmi környezetben

A továbbiakban, az előzőekhez hasonló módon az egyes témakörökben kapott válaszokat részletesen bemutatjuk.

4.3.1. Az indulás

Az induláson belül az interjúk fókuszát két fő kérdéscsoport köré rendeztük el, nevezetesen:

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

- A vállalkozás beindításakor ill. azt megelőzően (már a kezdetek kezdetén) világosan látszott-e, hogy lesz-e meghatározó kulcsvevője, akinek a keresletére egyértelműen számíthatott?
- Milyen nehézségekkel kellett megküzdenie az alapításakor? (tőke, erőforrások, helyszín stb.)

Az 1. interjúalany a vállalkozása beindításakor még nem látta, hogy kik lesznek a meghatározó kulcsvevők. A nehézségekkel kapcsolatosan a megkérdezett elmondta, hogy a pesti cégnél lévő 15-20 kollégájából azonnal tudta, hogy kivel szeretne együtt dolgozni, a vállalkozásalapításhoz pedig rendelkezésére állt a megfelelő tőkemennyiség, tehát nem voltak jelentős akadályok.

A 2. interjúalanyánál meghatározó volt 2-3 olyan cég, akiknek a megrendelése még mindig jelentősek. Ami a nehézségeket illeti helyszínrre nem volt szükség, a munkát otthon végezték, a szükséges eszközök adottak voltak. A kezdő tőke tekintetében családi segítségre kellett támaszkodni, ezt követően felmerülő költségek fedezetét teljes mértékben kitermeli a vállalkozás.

A 3. interjúalanyának nem volt fix piaca, csak piaci igény mutatkozott. Eleinte párhuzamosan volt a DARFÜ alkalmazottja és egyéni vállalkozó, majd az ügyfélkör kialakulása után lépett át teljesen a magánszektorba, és alapította meg a kft-t.

A 4. interjúalany esetében a vállalkozás beindításakor csak a piaci rés látszódott a kulcsvevők nem. A vállalkozásalapításhoz az erőforrások megvoltak, a munkát otthonról végezték. Nehézséget igazából a megfelelő munkatársak megtalálása jelentett (pl.: jó programozók illetve informatikusok).

Az 5. interjúalany már tudta, hogy kik lesznek a kulcsvevői, ezek külföldi megrendelők voltak, akikhez külföldi állásajánlatok révén, majd „továbbajánlással” jutott el. Legnagyobb nehézségként a vállalkozói ismeretek hiányát (adózás, könyvelés, számlázás stb.) emelte ki.

A 6. interjúalany is ismerte a kulcsvevőit, a fellépések után „szájról szájra” terjedt a hírük, kezdetben nem is kellett reklámozniuk, mert sokan megkeresték, és folyamatosan továbbajánlották őket. Ebben az esetben is nehézséget jelentett a vállalkozói ismeretek hiánya.

A 7. interjúalany kezdetekben nem érezte, hogy jól jövedelmező vállalkozás lehet az ötletéből, nem voltak kulcsvevői. A vállalkozás indításához adottak voltak az anyagi szükségletek, azonban a bürokrácia nehézségeket okozott.

A 8. interjúalany a vállalkozás elindítása előtt már felvette a kapcsolatot 1-2 vállalkozóval, így már voltak kulcsvevői. A megkérdezett a szükséges tőkével már rendelkezett, kezdetekben bérelt egy garázst a lakóhelye mellett, majd meg is vette azt.

A 9. interjúalany a vállalkozás alapításakor az utca emberére számított, aki bejár az élelmiszerüzletbe vásárolni, később egy külföldi üzletfél vásárlására számított, akitől az árbevétele túlnyomórésze származik. Nehézséget jelentett a hitelfelvétel, magánkölcsonök beszerzése, üzlethelyiség kialakítása, felújítása, valamint berendezése.

A 10. interjúalany már rendelkezett potenciális kulcsvevőkkel az indítás időszakában, hiszen több háziorvost is megkérdezett ez ügyben. Ami a nehézségeket illeti, anyagi akadályok nem léptek fel egyszer sem, ugyanakkor az idő gyakran kevésnek bizonyult a párhuzamos feladatokra.

A 11. interjúalany esetében nem látszottak a kulcsvevők, hanem az idő előrehaladtával alakultak ki. A nehézségekkel kapcsolatosan a reklámozás problematikáját, illetve a visszatérő ügyfélkör kialakítását említi. Továbbá nehézségként jelöli meg a folyamatban lévő tanulmányokat és a viszonylag fiatal életkort.

A 12. interjúalany nem rendelkezett kulcsvevőkkel a vállalkozás beindításakor. A vállalat alapításakor már rendelkezett a megfelelő mennyiségű alapanyaggal, valamint egy felszerelt műhellyel.

A 13. interjúalany esetében sem látszottak a kulcsvásárlók, akikre alapozhat. A nehézségek közül a szükséges alaptőke és fogótőke megszerzését emelte ki.

A 14. interjúalany már a kezdetekkor rendelkezett kialakult vevőkörrel, akire számíthatott, később befektetőket is sikerül találnia. A megkérdezettnek nem voltak anyagi nehézségei az induláskor.

A 15. interjúalany a vállalkozás indításakor már kialakult vevőkörrel rendelkezett, amire lehetett építeni. A nehézségek közül a külső forrás bevonását (bankhitel) említi.

A 16. interjúalany a vállalkozás indításakor nem ismerte még a kulcsvevőit. A nehézségek között említi a rendkívül rossz fizetési morált az ügyfelek részéről, kezdeti túl gyors növekedést, amit nem tudott megfelelően kezelni, valamint szakmai és jogi ismeretek hiányát.

A 17. interjúalany elmondta, hogy a konkrét kulcsvevőket nem látták, azonban azzal tisztában voltak, hogy a potenciális hirdetőik egyértelműen az esküvők lebonyolításával kapcsolatos szolgáltatások nyújtói körül kerülnek ki. Főleg a kezdeti időkben az első ügyfelek meggyőzése bizonyult nehéznek, aztán az ügyfelek szaporodásával, illetve a rutin megszerzésével egyre könnyebben ment az üzletszerzés.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

A 18. interjúalany szerint a kérdést ketté kell választani. A kiskereskedelmi tevékenység során viszonylag jól sikerült pozicionálni a kulcsvevőket, a megyében található finomszerelkes horgászok kerültek megcélzásra, ezért ez a tevékenység működött is. A nagykereskedelemben nem volt világos jövőkép, csak általánosságban a kiskereskedőknek szeretnék volna a termékeket értékesíteni, a nagykereskedelmi piacra nem sikerült érdemben belépni.

A 19. interjúalany szakmai véleménye alapján az üzlethelyiség elhelyezkedése determinálta a célcsoportot, mivel két egyetemi kar között helyezkedett el. Ennek megfelelően az egyetemisták jelentették a megcélzott célcsoportot. Nehézséget jelentett a különböző állami szervezeteknek való megfelelés jelentett.

A 20. interjúalany a kulcsvevőit nem ismerte, csak egyszerűen belekezdett a tevékenységbe. A megkérdezett szerint ebben az ágazatban két dolog számít: egyrészt az elvégzett munkák minősége (referenciák), másrészt a kialakult kapcsolatrendszer. Éppen ezért tudatosan törekedett mind a kiemelkedő színvonalú szolgáltatások nyújtására, mind a tudatos kapcsolatépítésre. Ez olyan jól sikerült, hogy jelenleg annyi megkeresést kap, amelyet már nem tud ellátni az önmagával szemben támasztott szakmai színvonalon.

4.3.2. Sikeresség

A sikerességen belül három kérdéssel próbáltuk irányítani a megkérdezetteket a megfelelő információk megszerzése érdekében:

- Mennyire érzi sikeres vállalkozónak önmagát?
- Milyen tényezőknek tudja be a vállalkozói/ a vállalkozás sikerességét?
- Minek tudhatók be az esetleges kudarcok, sikertelen ügyletek?

Az 1. interjúalany határozottan sikeresnek érzi magát. A sikeresség legfőbb tényezőjeként az „eszméletlen jó ötletek”-et emeli ki, olyan üzleti konstrukció kialakítását, amelyet a konkurencia vagy nem mer alkalmazni, vagy nem is ismer. Továbbá kiemeli az ügyfélközpontúság fontosságát. A sikertelenséggel kapcsolatosan csupán egy ügyféllel való konfliktust említett, de az is megoldódott.

A 2. interjúalany egyrészt annak, a ténynek tudja be a vállalkozás sikerességét, hogy bele mertek vágni a vállalkozásba, másrészt annak, hogy már biztos ügyfélkörrel és kapcsolatokkal rendelkeztek.

A 3. interjúalany szerint a siker kulcsa az, hogy a hatékony működéshez megfelelő cégméret lehetővé teszi megbízókkal a szó szoros értelmében vett valódi együttműködést. A siker megítélése attól is függ, hogy mi a siker mércéje. Sok sikeres projekten van túl, kb. 1 milliárd körüli EU-s támogatást pályáztak le az ügyfelek részére. Anyagilag egy polgári középosztályú megélhetést biztosít a cég, de állandóan küzd a kintlévőségeik miatt. A sikerességi tényezők közül az alábbiakat emeli ki: kitartó munka, merészség, és egy nagy adag szerencse. A kudarcok okai között a következőket említi: emberi gyarlóságok, becstelenség, valamint romló fizetési morál.

A 4. interjúalany annak tudja be a vállalkozás sikerességét, hogy fiatalok voltak, olcsón és rugalmasan dolgoztak, illetve kiemelte a vidék előnyeit.

Az 5. interjúalany a siker kulcsát abban látja, hogy kiválóan ismeri a szakterületét és jó abban, amit csinál.

A 6. interjúalany szerint a siker kulcsa: a jó csapat, s csapattagok nyitottsága, valamint az egyediség.

A 7. interjúalany még korainak érzi, hogy sikeresnek nevezze önmagát, de úgy érzi jó úton halad efelé. A megkérdezett szerint a sikerhez szükség van megfelelő képzettségre és pontosságra.

A 8. interjúalany sikeresnek érzi magát, hiszen céljait kellő mértékben megvalósította. Nem volt jelentős konkurencia, kevés tőkét igényelt az indulás, emellett időben jött az ötlet. A vállalkozás a technológia elavulása miatt szűnt meg.

A 9. interjúalany az élelmiszerüzlet zárása óta sikeresnek érzi magát. A megkérdezett szerint a siker kulcsa elsősorban kölcsönös szimpátia a külföldi üzletféllel. Úgy véli, hogy egy kis vállalkozásnak elég egyetlen vevő, de annak komolynak kell lennie. A kudarcokat illetően megjegyezte, hogy elhibázott döntés volt élelmiszerüzletet nyitni Kecskeméten a multik mellé.

A 10. interjúalany csak részben érzi sikeresnek magát, úgy véli nagyobbra is nőhetne a vállalkozás. A sikerességi tényezők közül a szakmai tudást, stabil vevői oldalt, valamint a jó kapcsolatrendszer emeli ki. A megkérdezett úgy érzi, hogy szükség lenne a megújulásra, új arculatra, újabb vevők felkutatására.

A 11. interjúalany sikeresnek érzi a vállalkozását, több kiemelt üzletféllel sikerült megismerkednie, illetve sok visszatérő ügyféllel dolgozik együtt. A sikerhez fontos a

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

szakértelem, a jó marketing, ismeretségi háló, valamint az internet közösségi részében való aktív részvétel. Az esetleges sikertelenség annak tudható be, hogy a konkurencia alacsony árakat diktál alacsony minőség mellett. Ezt később megerősítik az elmaradt megrendelők is, de akkor már késő, a megrendelés elmaradt.

A 12. interjúalany nem érezte magát kellően sikeresnek. A sikeresség szempontjából véleménye szerint a jó minőségű termékek voltak a legfontosabbak. Továbbá fontos tényező volt a jól felépített weboldal, ahol könnyű tájékozódni, és legfőképpen könnyen rátalálnak a potenciális vevők. Ami a kudarcokat illeti az interneten keresztül történő árusítás velejárója volt, hogy nem mindig került sor személyes találkozásra a vevőkkel, így előfordult, hogy a komolytalan megrendelőket nem sikerült előre kiszűrni.

A 13. interjúalany sikeresnek érezte magát, olyan munkát végzett, amit szeretett, anyagilag is kielégítő volt. A megkérdezett szerint az esetleges kudarcok az előképzettség hiányának voltak betudhatók.

A 14. interjúalany nagyon sikeresnek érzi a vállalkozását, nagyon sok ügyfele van. A vállalkozás sikerét a minőségi szolgáltatásnak, jó ügyfélkapcsolatnak, gyors munkavégzésnek tulajdonítja.

A 15. interjúalany egyfelől sikeresnek érzi magát, hiszen pályázatot is nyert, számos ötlettel rendelkezik, megbízható ügyfélkörre is számíthat, illetve úgy véli, hogy önmagában már az is sikeren könyvelhető el, ha egy vállalkozó ennyi ideig fenn tudja tartani vállalkozását. Másfelől, ha elsősorban az anyagiakat helyezi előtérbe, már kevésbé érzi magát sikeresnek, mert a cég bevétele csökkent az utóbbi évekhez képest. Mindent összegezve, elmondható, hogy az elmúlt 13 év sikeres volt. A megkérdezett szerint a sikertelenség belső és külső okokra is visszavezethető. A belső okok között említi a fiatalkori tapasztalatlanságot, hibás döntéseket. A külső okok közül pedig a válság volt a meghatározó.

A 16. interjúalany a saját sikerességét közepesnek ítéli (3-as egy 5-ös skálán). A megkérdezett szerint a sikeresség fő tényezője a kitartás és a jó ügyfélkapcsolatok. Az esetleges kudarcok okai az esetében a túlzott bizalom, valamint üzleti tapasztalat hiánya.

A 17. interjúalany elmondása szerint számottevően sikeresebbek lehettek volna. Az ötlet jó volt, illetve meghaladta korát. A cég sikertelensége egyértelműen a nem megfelelő odafigyelésnek és a szükséges mennyiségű energiaráfordítás hiányának tudható be. Minden tulajdonos más tevékenységben találta meg érdeklődési körét.

A 18. interjúalany szerint a sikertelenség oka a hozzá nem értésben keresendő. Igazából a tulajdonosok közül senki nem rendelkezett sem kereskedelmi végzettséggel, sem kereskedelmi ismeretekkel.

A 19. interjúalany sikeresnek érzi magát. A siker kulcsa a megkérdezett szerint a jól definiált célcsoport és a „retro feeling”.

A 20. interjúalany egyértelműen sikeresnek érzi a tevékenységét. Jelenleg arra törekszik, hogy kiemelkedő színvonalú nyújtson a kialakult ügyfélkörnek. A megkérdezett szerint a sikeresség a minőségi munkának és az etikus üzleti magatartásnak tudható be

4.3.3. Tapasztalatok

A tapasztalatokon belül az alábbiakra voltunk kíváncsiak:

- Utólag visszatekintve, mennyiben rendelkezett a szükséges készségekkel, képességekkel a vállalkozás beindítása során?
- Utólag visszatekintve, újra belefogna-e a vállalkozásba, továbbá ha újra belefogna hallgatóként fogna-e bele?
- Szerinte mennyiben más egy hallgató által alapított vállalkozás, mint általában egy vállalkozás?

Az 1. interjúalany inkább kapcsolati tőkével rendelkezett, mint szükséges ismerettel, azonban egy ügyvéd és egy könyvelő ismerőse által mindent megoldottak. Utólag visszatekintve a megkérdezett már korábban belevágott volna a cégalapításba. A vállalkozó szerint hallgatóként kevesebb ideje volt a vállalkozásra, nem volt annyira szervezett, egyszerűbb, ha nincsen hallgatói státusz közben.

A 2. interjúalany sem rendelkezett szükséges készségekkel, képességekkel. A vállalkozás beindításához szükséges tudás megszerzésére az idő előrehaladtával került sor. Nem a vállalkozás tevékenységének elvégzésével volt nehézség, hanem a jogi, adminisztratív teendők maradéktalan, biztos kézzel való elvégzésével. A megkérdezett mindenféleképpen belefogna újra, akár hallgatóként is a vállalkozásba, mert véleménye szerint a kettő összehangolható. A vállalkozó szerint hallgatóként elszántabbak az emberek, sokkal jobban bíznak abban, amit csinálnak. Tulajdonképpen nem is a hallgató voltuk, hanem a koruk befolyásolhatja azt, hogy mennyire rendelkeznek a megfelelő vezetési képességekkel.

A 3. interjúalany szerint jó kommunikációs készséggel rendelkezik, céljait általában eléri, nagy a munkabírása, és nem keres kifogásokat ha munkáról van szó. A megkérdezett szintén belefogna újra a vállalkozásba, hiszen a levelező tagozat mellett lehet vállalkozni úgy

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

is, hogy az nem megy a családi élet rovására. A vállalkozó nem sok összefüggést lát a hallgatói lét és a vállalkozásalapítás között. A megkérdezett úgy véli, hogy nem az egyetemen fogja megtanulni az ember az üzleti élet alapvető téziseit.

A 4. interjúalany úgy érzi, hogy teljes mértékben rendelkezett a szükséges készségekkel, képességekkel a vállalkozás beindítása során. A megkérdezett utólag is belefogna hallgatóként a vállalkozásba. A válaszadó szerint a hallgatók sokkal jobban bírják a stresszt, saját magukért küzdenek, agilisabbak és természetesen több időt tudnak a vállalkozásra szánni.

Az 5. interjúalany a fő tevékenységhez kapcsolódó tudással teljes mértékben rendelkezett, fejlesztette magát. Ezzel együtt nem rendelkezett megfelelő vállalkozói ismeretekkel, és a vállalkozásalapításhoz kapcsolódó információkkal (eleinte 5-6 könyvelőnél járt). A megkérdezett hallgatóként abban az esetben ha a szüleitől kapna támogatást az egyetemre nem vágna bele újra a vállalkozásalapításba, viszont ha jobban átgondolja, akkor belevágná, mert a válság ideje alatt olcsóbb a munkaerő. A vállalkozó szerint a hallgató megszokta a körülményeit, nem tart el családot, kevesebbet költ, így könnyebben próbálkozhat, nem annyira kockázatos, ha pár hónapig nem indul be egy vállalkozás, míg egy kereső megszorul, ha nem kap fizetést hónapokig.

A 6. interjúalany szerint a fő tevékenységhez, a tűzzsonglőrködéshez kapcsolódó képességekkel rendelkezett már korábban. Kezdő tőkéje volt, viszont megfelelő vállalkozói ismeretekkel nem rendelkezett. Hallgatóként újra belevágná a vállalkozásba, mert így sokkal több időt tud rászánni. A megkérdezett szerint egy hallgató sokkal nagyobb ambícióval rendelkezik, kreatívabb, és életvidámabb.

A 7. interjúalany úgy érzi már korábban is rendelkezett a megfelelő képességekkel és ha újrakezdené akkor is elindítaná a vállalkozást már hallgató korában, hiszen a hallgatók alanyi adómentességet élveznek és számos állami támogatás is létezik, ha valaki hallgatóként vállalkozásba kezd. A megkérdezett szerint az csak előny, ha valaki hallgatóként kezdi el a vállalkozását.

A 8. interjúalany, ha újrakezdené, akkor ugyanúgy cselekedne, mint korábban. A hallgatói lét ezt nem befolyásolta. Szerinte egy hallgató által alapított vállalkozás nem különbözik a lényegi dolgokban az átlagos vállalkozásoktól.

A 9. interjúalany szerint kezdőnek lenni a legnehezebb és a legszebb feladat is egyben. Magának kellett megtanulnia a dolgok ügymenetét. Úgy érzi többnyire volt rálátása a cégalapításra, működtetésre. Utólag visszatekintve semmin sem változtatna, ugyanígy csinálná. A megkérdezett úgy véli, hogy nem különbözik egy hallgató által alapított vállalkozás más vállalkozástól, esetleg időhiány léphet fel.

A 10. interjúalany úgy érzi, hogy az induláskor szinte minden szükségessel rendelkezett. Újra belefogna a vállalkozásba, bár lenne amit másképp csinálna. Továbbá megjegyzi, hogy hallgatóként már nem szívesen fogna bele. A megkérdezett szerint a hallgató által alapított vállalkozás alapvetően nem különbözik egy átlagos vállalkozástól, egy átlagos nehézségű képzés mellett van idő a vállalkozásra is, de fiatalos lendületet igényel.

A 11. interjúalany úgy véli, hogy informatikai területen mindig fejlődni kell, folyamatos képzés szükséges. A megkérdezett úgy gondolja, hogy az adott pillanatban megfelelő készségekkel rendelkezett, de nyilván azóta még több képesség halmozódott fel. Utólag, akár hallgatóként is újra belefogna a vállalkozásba. A hallgató által alapított vállalkozás kreatívabb, gördülékenyebb, nyilván veszélyeket is magában hord (eltűnés), de ezt egy felelős vállalkozó komolyan veszi. Az ideje korán megszerzett tapasztalatok fontosak, de az is lényeges, hogy az önálló tanulás folyamata ne menjen az ügyfelek rovására.

A 12. interjúalany részben rendelkezett a szükséges készségekkel, képességekkel a vállalkozás beindítása során, de sokat segítettek az ismerősei. Utólag is belefogna a vállalkozásba hallgatóként is. A megkérdezett eszerint egy hallgató vállalkozása sok esetben csak a szabadidő kitöltéséről szól, és gyakran véget ér a tanulmányok befejeztével.

A 13. interjúalany nem rendelkezett a szükséges készségekkel, képességekkel, azonban a vállalkozói szellem megvolt. Utólag visszatekintve hallgatóként újra belefogna a vállalkozásba, hovatovább biztatná a hallgatókat, hogy vágjanak bele. A megkérdezett szerint a hallgató által vezetett vállalkozás eltér az átlagos vállalkozásoktól, hiszen a hallgatóknak nincs tapasztalatuk.

A 14. interjúalany úgy érzi, hogy szakmai oldalról rendelkezett megfelelő készségekkel, képességekkel, azonban az üzleti kérdésekben a könyvelője segítségére szorult. Természetesen újra belefogna a vállalkozásba, akár hallgatóként is. A megkérdezett szerint a nem hallgatóként alapított vállalkozások tapasztaltabbak, a hallgatók fiatalos hévvel fognak bele, viszont ők bátrabban is, míg az idősebbek sokkal megfontoltabbak, óvatosabbak, ami negatívum is lehet sokszor.

A 15. interjúalany úgy érzi, hogy a vállalkozás alapításánál nem rendelkezett a szükséges ismeretekkel, a könyvelőjétől kért többször segítséget. Emellett a menedzsment

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

készségek a későbbiekben fejlődtek ki. A megkérdezett utólag újra belevágna a vállalkozásba, akár hallgatóként is, de sok mindent másképp csinálna. Az interjúalany szerint annak az egyetemistának, aki gazdasági tárgyat tanul nagyobb előnye van és jobban tudja hasznosítani tanulmányait, mint más karok hallgatói.

A 16. interjúalany nem rendelkezett a szükséges készségekkel, képességekkel a vállalkozás indításakor. Utólag visszatekintve nem fogna bele a vállalkozásba sem hallgatóként, sem később. A vállalkozó szerint a hallgató által vezetett vállalkozás kevésbé komoly, meg kell küzdeni azzal a problémával, hogy a meglévő/potenciális ügyfelek elől el kell rejteni a hallgatói státuszt, különben nem veszik komolyan.

A 17. interjúalany bevallása szerint rendelkezett a szükséges képességekkel. Ilyen csekély figyelem mellett nem fogna bele újra a vállalkozásba.

A 18. interjúalany nem rendelkezett a szükséges készségekkel, képességekkel. Ennek ellenére újra belefogna, mert egy rendkívül egzotikus kalandnak tekinti, továbbá sok érdekes tapasztalatra tett szert.

A 19. interjúalany rendelkezett a szükséges gazdasági ismeretekkel, viszont vendéglátóipari gyakorlattal a tulajdonostársak közül senki nem bírt. A megkérdezett újra belefogna a vállalkozásba.

A 20. interjúalany esetében az eddigi interjú alapján a válasz magától értetődik, azaz gondolkodás nélkül újra belefogna és semmit nem csinálna másként.

4.3.4. A vállalkozás a társadalmi környezetben

Végül a speciális kérdések utolsó témakörén belül az alábbi kérdésekre kerestük a válaszokat:

- Önmaga milyen elvárásokat támasztott a vállalkozásával szemben, és kik mások támasztottak és milyen elvárásokat vele szemben?
- Változott-e azzal kapcsolatos elképzelése hogy mik a feladatai/felelőssége egy vállalkozónak a társadalomban?

Az 1. interjúalany a társadalmi felelősségvállalással kapcsolatosan annyit mondott, hogy a bevételei 10%-át ajánlja fel az általa fontosnak tartott cél érdekében.

A 2. interjúalany véleménye szerint, miután egy korábban nyereséges vállalkozás átvételére került sor, ezért viszonylag nagy volt a nyomás, hogy ez továbbra is fennmaradjon,

ha már megvételre került. Amikor a vállalkozásba belekezdtek, az egyik legfőbb szempont az volt, hogy kiegészítő tevékenység révén egyértelműen hosszú távon gondolkodva biztosítani tudják a jövedelemszerzés kedvezőbb lehetőségét. A megkérdezett úgy érzi, hogy a felelős magatartást illetően fejlődtek, tudatosabbak lettek, de egyelőre nem tudtak felmutatni olyan tevékenységeket, amelyek a társadalom felé pozitív hatást jelentettek.

A 3. interjúalany szerint a korrekt üzleti magatartás az első. Ne az üléspont határozza meg az álláspontot. A fizetési határidők betartása a következő üzletkötések egyik záloga és persze a szolgáltatások magas szakmai teljesítése. A piaci harc erős minden területen, ezért csak megfelelő teljesítés mellett képzelhető el a talpon maradás. A társadalmi felelősségvállalást fontosnak tartja, a cég 20-30%-ban újrahasznosított papírt használ, az alkalmazottak teljes bérre vannak bejelentve, alkalmanként civil kezdeményezéseket is támogatnak.

A 4. interjúalany elsősorban nyereséges szeretett volna lenni, nemcsak nullszaldós. Célja az volt, hogy neves, nagy múltú KKV-nak dolgozhasson. Ezen kívül a minőségi munkával értéket szeretett volna teremteni, ami sok esetben megvalósult. A megkérdezett korábban azt gondolta, hogy a vállalkozó, a vállalkozói réteg nagymértékben segíti a gazdaságot, és támogatja az értékteremtést. Ebben az idealista gondolatban azonban csalódott a sok feketemunka és elszámolás nélküli ügy miatt, amit a működése során látott. Az egyetem elvégzése után a vállalkozás fenntarthatatlanná vált.

Az 5. interjúalany célja eleinte az volt, hogy „gazdag” legyen és tudjon lakás-előtakarékosságot elindítani. Minden új megrendelésnél, vagy árajánlatnál úgy számol, hogy legyen meg a 15-20 eurós órabér. Azzal, hogy vállalkozó lett úgy érzi, hogy ezt az öncélú elképzelést sokszor felülírja pl.: a diákok segítése, vagy, hogy kvázi a társadalomnak segítsen.

A 6. interjúalany elsődleges célja az volt, hogy ne legyen velük szemben hatósági gond, illetve folyamatosan tudjon bevételt realizálni a fellépésekből. A megkérdezett szerint egy vállalkozónak képzetebbnek kell lennie, ismernie kell az üzleti etikettet, és rendelkeznie kell megfelelő vállalkozói ismeretekkel.

A 7. interjúalany nem támaszt elvárást semmilyen felelősségvállalással kapcsolatos témában.

A 8. interjúalany elvárása az volt, hogy a vállalkozás legyen jövedelmező, minőségi munkát végezzen, és ezt is várták el tőle.

A 9. interjúalany alapvető célja a saját maga megélhetésének biztosítása volt.

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

A 10. interjúalany célja az volt, hogy működőképes, jövedelmező legyen, illetve ne kelljen éjszakába nyúlóan dolgozni. Csak magas minőségű munkát szeret kiadni a kezei közül.

A 11. interjúalany úgy gondolja, hogy ő a tisztesség és a szakmai munka magas minősége mellé tette le a voksát. Állítása szerint sokszor a minőségi munkához idő kell, ezt a megrendelők néha nem értik meg, de a kapott munka végül meggyőzi őket is. A megkérdezettnek változott az azzal kapcsolatos elképzelése, hogy mik a feladatai egy vállalkozónak a társadalomban, mert növekvő adóterhet, a folyamatosan változó jogszabályok újabb és újabb terheket, feladatokat rónak a vállalkozásokra.

A 12. interjúalany plusz pénzkereseti lehetőséget várt el a vállalkozásától.

A 13. interjúalany nem gondolkozott társadalmi felelősségvállalásról, csupán a szűk baráti köre tudott arról, hogy vállalkozik. A megkérdezett szerint a vállalkozás szerepe, hogy munkát adjon a lokális környezetében.

A 14. interjúalanynak elsősorban a sikeresség volt az elvárása. Szabad idejében, jelképes összegért, vagy ingyen dolgozik a TTIK HÖK-nek. A megkérdezett szerint a vállalkozó szerepe igazából az, hogy vállalkozzon, vállaljon felelősséget.

A 15. interjúalany a vállalkozás indításakor nem foglalkozott társadalmi felelősségvállalással kapcsolatos kérdésekkel. A megkérdezett szerint a társadalomnak kellene felelősen hozzáállni a helyi kisvállalkozásokhoz, tehát egy vásárlói döntésnél a helyi kisvállalkozásokat preferálni. A vevők legfőbb elvárása a vállalkozással szemben a megfelelő minőség és ár. Az interjúalany szerint egy vállalkozónak jó példát kell mutatni (pl.: szabályos működés, sikeres innovációk).

A 16. interjúalany célja a vállalkozásával elsődlegesen az volt, hogy kényelmesen meg tudjon élni belőle. Az ügyfelek elvárása pedig a pontos és megbízható teljesítés, valamint jó ügyfélszolgálat. A megkérdezett elképzelése nem változott a vállalkozó felelősségével kapcsolatosan, véleménye szerint az lenne a szerepe, hogy növelje a társadalom összességének jólétét munkahelyek teremtésével, adófizetéssel, értékes termékekkel és szolgáltatásokkal.

A 17. interjúalany mindig törekedett az üzleti etika betartására és az partnerek korrekt kiszolgálására.

A 18. interjúalany elmondta, hogy az egyetlen alkalmazottal igyekeztek korrektül bánni.

A 19. interjúalany megemlítette, hogy számos alapítványt támogattak a sikeres működésük során. Úgy vélték, hogy az általuk realizált jövedelmekből lehetőség nyílik különféle általuk hasznosnak vélt tevékenységek támogatására.

A 20. interjúalanyt direktbe nem foglalkoztatja a vállalat társadalmi felelősségvállalása, talán az általuk követett üzletelési gyakorlat (megbízhatóság, korrektség) lehet jellemformáló az üzleti partnerek számára.

4.3.5. Speciális kérdésekből levonható következtetések

Ami a megkérdezettek vállalkozásalapítás idején meglévő készségeit, képességeit illeti elmondható, hogy a megkérdezettek magával a tevékenységgel kapcsolatos tudással rendelkeztek, azonban a vállalkozás alapításával, működtetésével kapcsolatos ismereteknek nem voltak birtokában. A problémás esetekben a könyvelőhöz, ügyvédhez fordultak segítségért. Ilyen értelemben egyértelműen jogosultsága van az egyetem által biztosított különböző vállalkozói és üzleti kurzusoknak (sőt az esetek egy részében a szó szoros értelmében hiánypótlóak lennének.)

A sikerességgel kapcsolatban összességében megállapítható, hogy a hallgatók által alapított vállalkozások jelentős hányada „sikeresnek érzi magát”. A siker okaival kapcsolatos magyarázatoknál a várakozásoknak megfelelően alakultak az ismétlődő motívumok, egyrészt a konkrét ötlet minőségét és életképességét emelték ki kulcs sikerfaktorként, másrészt a kemény munkát, illetve a színvonalas szakmai tevékenységet.

4.2 . táblázat kulcsvevők ismerete és újrakezdési hajlandóság

<i>Interjúalany</i>	<i>Kulcsvevők (igen=I, nem=N)</i>	<i>Újra belefogna (igen=I, nem=N)</i>
1.	N	I
2.	I	I
3.	N	I
4.	N	I
5.	I	I/N
6.	I	I
7.	N	I
8.	I	I
9.	N	I
10.	I	I
11.	N	I
12.	N	I
13.	N	I
14.	I	I

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

15.	I	I
16.	N	N
17.	I	N
18.	I	I
19.	I	I
20.	N	I

Feltétlenül öröndetes és ezért érdemes kiemelni, hogy a megkérdezettek túlnyomó része kellemes tapasztalatokkal rendelkezik a vállalkozói létformával kapcsolatban és újra belefogna a vállalkozásba, akár hallgatóként is.

A társadalmi felelősségvállalással kapcsolatosan elmondható, hogy a megkérdezettek jelentős hányada nem igazán tudta értelmezni a kérdést.

5. JAVASLATOK

- (1) A hallgatók korai fázisú vállalkozói aktivitása jelentősen meghaladja a teljes népességre számolt átlagot. Így **az új tudás-intenzív vállalkozások létrejöttének ösztönzése kapcsán feltétlenül érdemes komoly figyelmet szentelni a hallgatók vállalat alapítási tevékenységének, annak esetleges ösztönzésének.**
- (2) **A hallgatói vállalkozói tevékenység ösztönzése alapvetően nem azt kell, hogy jelentse, hogy az egyetemi tanulmányok alatt vállalkozói tevékenységre buzdítjuk a hallgatókat.** A hallgatók túlnyomó többsége vélhetően csak a végzést követően kezdene ténylegesen vállalkozói tevékenységbe. A nappali tagozatos tanulmányok közben egyéb szempontokból sem feltétlenül lenne szerencsés, ha a hallgatókat vállalkozásra ösztönöznénk.
- (3) **A hallgató vállalkozói tevékenység legfőbb célja az lehet, hogy a diplomaszerezés idejére az erre fogékony hallgatók egy része képes legyen elkezdni a vállalkozói tevékenységet.** Azaz a munkaerőpiacra vállalkozóként való belépés elősegítése lehet az elsődleges fókusz.
- (4) **A hallgatók számára modulok formájában kell vállalkozói ismereteket oktatni.** A hallgatók ismeret-blokkokra (tehát komplex ismerete-anyagra) kíváncsiak és nem az egyes kurzusok iránt érdeklődnek szelektív módon. Másrészt a hallgatók általában nagy jelentőséget tulajdonítanak a kurzusok formájában megszerezhető vállalkozás-alapítási és működtetési ismereteknek.
- (5) A hallgatók megítélése szerint az egyetem jelenleg csak „passzívan” segíti elő a vállalkozói tevékenységet (az itt megszerezhető kapcsolatrendszer, a jelenlevő inspiráló közeg, vagy a normál oktatási funkció segítségével). **Tág tere lehetne annak, hogy az egyetem aktív eszközökkel is elősegítse a hallgatók vállalkozói tevékenységét, ám ennek érdekében az egyetemnek komoly fejlesztéseket kell tenni a jelenlegi állapothoz képest.**
- (6) **Az aktív szerepvállalás egyik fontos eleme az egyetem által nyújtható bizonyos vállalkozás-ösztönző „szolgáltatások” felkínálása lehet.** Ennek a hallgatók nagy jelentőséget tulajdonítanak. Különösen fontosak lehetnek a **mentorálási programok,**

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

hiszen a hallgatók a legnagyobb fontosságot egy olyan személy jelenlétének tulajdonították, akihez a vállalkozást érintő mindennapi kérdések kapcsán lehet fordulni.

- (7) Az interjúk során nem lehetett nem észrevenni, hogy a hallgatók egy része kiegészítő jelleggel végezte a vállalkozási tevékenységét, gyakran a tanulmányaitól teljesen eltérő területen. Az ilyen jellegű „átmeneti vállalkozások” egy része a végzés után megszűntetésre került. **Vélelmezhetően az ilyen vállalkozások egyetemi támogatásának nincs különösebb értelme hosszabb távon.**
- (8) Alapvető kérdés a vállalkozásra fordított energia kérdése, mivel alapjaiban véve a nappalis hallgatónak főszabályként a tanulmányaira illene koncentrálnia. Ilyen értelemben érdekes kérdés a hallgatók vállalkozóvá válása ösztönzésének problematikája. (Másik oldalról közismert, hogy a hallgatók meghatározó hányada dolgozik valahol.) **Ezzel együtt inkább a „végzés közeli” és végzett hallgatók lehetnek a beavatkozások felelősséggel felvállalható célcsoportjai.**
- (9) Összesen 20 interjú alapján markáns következtetést kockázatos lenne levonni, de összességében a képzettséghez illeszkedő, tudásintenzív vállalkozók valamivel sikeresebbnek érezték magukat, illetve jobb fennmaradási arányt is produkáltak. **Következésképp az egyetem vállalkozásfejlesztési szerepvállalásán belül érdemes az ilyen jellegű kezdeményezésekre fókuszálni.**
- (10) A kérdőíves kutatás és az interjúk tapasztalatai alapján összességében az alábbi záró javaslat fogalmazható meg az egyetem vállalkozásfejlesztési szerepvállalására vonatkozóan. **Feltétlenül mérlegelendő egy kétszintű beavatkozási szisztéma kidolgozása.** Az egyetemi tanulmányok során inkább a vállalkozás előkészítésére, identifikációjára hatással bíró szolgáltatások nyújtása javasolt (képzések, tárgyi és vállalkozási tudás átadása, ötlet generálása, finomítása, továbbá általánosságban a vállalkozói létformára történő felkészítés). A végzett hallgatók számára viszont reális alternatíva lehet a tényleges direkt segítségnyújtás biztosítása a végzéstől számított valamilyen időintervallumon belül (pl. az alma mater mozgalom keretei között). Ennek az intézményesített kerete egy komplex vállalkozásfejlesztési központ lehetne, amelyen

belül még egy tudásintenzív vállalkozásokra szakosodott inkubátorház is működtethető lenne. A végzeteknek nyújtott hasznos szolgáltatásokon felül egy ilyen megoldásnak komoly PR értéke is lehetne hosszabb távon, mivel ez a fajta „utógondozás” is egy versenyelőnye lehetne az egyetemnek.



TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

MELLÉKLETEK

1. sz. melléklet

A hallgatói megkérdezés során használt kérdőív

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002

Tudáshasznosulást, tudástranszfert szolgáló eszköz- és feltételrendszer kialakítása, fejlesztése
a Szegedi Tudományegyetemen és a Dél-alföldi Régióban

KÉRDŐÍV

EGYETEMI HALLGATÓK VÁLLALATALAPÍTÁSI MOTIVÁCIÓINAK FELTÉRKÉPZÉSÉRE

VÁLLALATALAPÍTÁS MOTIVÁCIÓK FELTÉRKÉPEZÉSE

1. Jelenlegi tanulmányainak befejezését követően hol szeretne elhelyezkedni 5 éven belül?

(Kérjük, csak egyet jelöljön meg!)

- Kis vagy közepes méretű vállalkozásnál
- Nagyvállalatnál
- Egyetemen, főiskolán vagy kutatóintézetben
- Közsférában
- Folytatni kívánom a családi vállalkozást
- Át szeretnék venni egy már működő (nem családi) céget
- Saját vállalkozást (egyéni vállalkozást) szeretnék alapítani
- Folytatni szeretném a már jelenleg is létező vállalkozásomat
- Valamilyen egyéb tevékenységet szeretnék folytatni

2. Jelenlegi tanulmányainak befejezését követően hol szeretne elhelyezkedni 5 éven túl?

(Kérjük, csak egyet jelöljön meg!)

- Kis vagy közepes méretű vállalkozásnál
- Nagyvállalatnál
- Egyetemen, főiskolán vagy kutatóintézetben
- Közsférában
- Folytatni kívánom a családi vállalkozást
- Át szeretnék venni egy már működő (nem családi) céget
- Saját vállalkozást (egyéni vállalkozást) szeretnék alapítani
- Folytatni szeretném a már jelenleg is létező vállalkozásomat
- Valamilyen egyéb tevékenységet szeretnék folytatni

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

3. Elgondolkodott-e Ön már azon, hogy vállalkozást alapítson?

(Kérjük a megfelelő cellába tegyen X-et)

Nem, soha	
Igen, megfordult a fejemben	
Igen, konkrétan végiggondoltam a lehetőséget	
Igen, de elvetettem az ötletet	
Igen, mindenképpen vállalkozó szeretnék lenni a jövőben	
Igen, már meg is kezdtem az ötletem megvalósítását	
Korábban vállalkozó voltam, de tevékenységemmel az elmúlt egy év során felhagytam	
Korábban vállalkozó voltam, de tevékenységemmel egy évnél régebben hagytam fel	

4. Amennyiben Ön jelenleg vállalkozó, vállalkozása 3,5 évnél régebben jött létre?

- Igen
- Nem
- Nincs vállalkozásom

5. Tett-e Ön valamilyen konkrét lépést annak érdekében, hogy esetleges jövőbeni vállalkozását beindítsa?

(Kérjük a megfelelő két cellákba tegyen X-et. Több válasz is megjelölhető!)

	Az elmúlt 1 év során	1 évnél régebben
Végiggondolt üzleti ötlettel rendelkezem		
Leírt üzleti ötlettel rendelkezem		
Üzleti tervet készítettem		
Vállalatindítással kapcsolatos információkat gyűjtöttem be		
Vállalat-alapítással kapcsolatos rendezvényeket látogattam		
Megbeszéléseket folytattam olyanokkal, akik segítenének a vállalat induló tőkéjének előteremtésében		
Kitűztem a cégalapítás dátumát		
Elkészítettem a leendő vállalat termékének / szolgáltatásának prototípusát.		

6. Az alábbi ismereteket mennyire tartja fontosnak egy vállalkozás indításához?

Kérjük értékelje 4 fokozatú skálán, ahol 1=nagyon nem fontos, 4=nagyon fontos, 9=nem tudja megítélni!

a) Vállalkozói ismeretek	1	2	3	4	9
b) Marketing ismeretek	1	2	3	4	9
c) Pénzügyi ismeretek	1	2	3	4	9
d) Üzleti terv készítésének ismerete	1	2	3	4	9
e) Innováció-menedzsment ismeretek	1	2	3	4	9
f) Pályázatírás és projektmenedzsment ismeretek	1	2	3	4	9

g) Hálózati ismeretek	1	2	3	4	9
-----------------------	---	---	---	---	---

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

7. Véleménye szerint az egyetem milyen szerepet játszhat a vállalkozás-alapításban?

Kérjük értékelje 4 fokozatú skálán, ahol 1=egyáltalán nem ért egyet, 4=teljes mértékben egyetért, 9=nem tudja megítélni!

a) „A egyetem kreatív légköre inspirálja az új vállalkozások ötleteinek kialakítását.”	1	2	3	4	9
b) „A kurzusok fejlesztik a társadalmi és vezetői készségeket, amelyek szükségesek a vállalkozók számára.”	1	2	3	4	9
c) „A kurzusok biztosítják azt a tudást, amely szükséges egy új cég elindításához.”	1	2	3	4	9
d) „Az egyetemen kialakulnak olyan barátságok, személyes kapcsolatok, melyek jelentősen támogatják egy vállalkozás elindítását, üzletmenetének folytatását.”	1	2	3	4	9
f) „Az egyetem segítséget nyújt befektetők megszerzéséhez.”	1	2	3	4	9
g) „Az egyetem aktívan támogatja az új cég megalapításának folyamatát.”	1	2	3	4	9

8. Ha Ön vállalkozást alapítana, mennyire tartaná fontosnak az alábbi szolgáltatásokat?

Kérjük értékelje 4 fokozatú skálán, ahol 1=egyáltalán nem fontos, 4=nagyon fontos, 9=nem tudja megítélni!

a) Vállalkozói ismeretek elméleti és gyakorlati oktatása	1	2	3	4	9
b) Rendszeres összejövetelek, beszélgetések vállalat alapítást fontolgató hallgatók részére	1	2	3	4	9
c) Vállalatindítást szimuláló programok, játékok indítása	1	2	3	4	9
d) Konkrét üzleti terv készítését célzó szemináriumok	1	2	3	4	9
e) Vállalat-indítás pénzügyi támogatása	1	2	3	4	9
f) Irodahelység, illetve műszerek, laborok használatának lehetővé tétele	1	2	3	4	9
g) Vállalat alapítási tanácsadás, mentorálás	1	2	3	4	9
h) Olyan személy, akihez a vállalkozást érintő mindennapi kérdések kapcsán fordulhatunk	1	2	3	4	9

DEMOGRÁFIAI KÉRDÉSEK

1. Mely kar hallgatója Ön?

Ha egyidejűleg több karnak is aktív hallgatója, akkor azt jelölje, ahol több órája van!

Állam – és Jogtudományi Kar
Általános Orvostudományi Kar
Bölcsészettudományi Kar
Egészségtudományi és Szociális Képzési Kar
Fogorvostudományi Kar
Gazdaságtudományi Kar
Gyógyszerésztudományi Kar
Juhász Gyula Pedagógusképző Kar
Mezőgazdasági Kar
Mérnöki Kar
Természettudományi és Informatikai Kar
Zeneművészeti Kar

2. Milyen képzési formában végzi tanulmányait?

Ha egyidejűleg több képzési formában is tanul, mindegyiket jelölje!

Hagyományos, osztatlan egyetemi, főiskolai képzés
Alapszak (BA, BSc)
Mesterszak (MA, MSc)
Doktori képzés (PhD)
Felsőfokú szakképzés (FSZ)
Szakirányú továbbképzés

3. Tanulmányai tekintetében, melyik jellemző Önre leginkább?

Amennyiben több képzésben is tanul, akkor a legkorábban kezdett képzésre vonatkozóan válaszoljon!

Tanulmányaimat az elmúlt 1 évben kezdtem
Tanulmányaimat várhatóan 1 éven belül befejezem
Egyéb

4. Jelenleg államilag finanszírozott képzésben vesz részt?

Igen
Nem

5. Neme?

Férfi
Nő



TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

2. sz. melléklet

A hallgatói vállalkozók megkérdezése során használt interjúvázlat

TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002

Tudáshasznosulást, tudástranszfert szolgáló eszköz- és feltételrendszer kialakítása, fejlesztése
a Szegedi Tudományegyetemen és a Dél-alföldi Régióban

INTERJÚ VÁZLAT

HALLGATÓBÓL LETT VÁLLALKOZÓK MEGKÉRDEZÉSÉRE

Az interjú három kérdéskört tartalmaz:

4. Az interjúalany azonosítása
5. Általános kérdések
6. Speciális kérdések

1. Azonosítás – a vállalkozó bemutatkozása

- a vállalkozó neve, titulusa
- a vállalkozás neve, a vállalkozás főprofilja - szakterülete

2. Általános kérdések

1) Vállalkozóvá válás története:

- Mi volt a vállalkozás alapításának ötlete? Honnan jött az ötlet?
- Miért lett vállalkozó? Milyen motivációi/háttértényezői voltak a vállalkozás alapításának? (családi háttér, családi/baráti üzleti tevékenység, számlaképeség, hobbi tevékenység, kényszer stb.)
- A vállalkozás alapítása során voltak-e a környezetében vállalkozók? Hatással voltak-e a környezetében lévő vállalkozások az Ön vállalkozásának alapítására?
- Követett-e valamilyen pozitív mintát a vállalkozás megalapítása során?

2) Maga a vállalkozás(ok)

- Mutassa be a vállalkozását!
 - Mi a vállalkozásának fő és melléktevékenysége? Milyen alapvető jellemzőkkel bír a vállalkozása: alapítás éve, jogi formája, mérete, foglalkoztatottak száma, van-e alkalmazott? (alkalmazottak megoszlása a vállalaton belül szakterületenként), telephelyek száma stb.

3) Tanulmányok és vállalkozás kapcsolata

- Mennyiben befolyásolták az egyetemi tanulmányai a vállalkozásának alapítását, működtetését?
- Mennyiben befolyásolta a vállalkozás, a vállalkozó tevékenység a tanulmányait?

4) Vállalkozói életút

- Abbahagyta –e a vállalkozását vagy nem?
- Ha nem hagyta abba, akkor dolgozik-e valahol főállásban alkalmazottként?
- Mit tart főállásának? (a vállalkozását vagy az alkalmazotti munkaviszonyát?)
- Jövedelmének meghatározó része honnan származik?

3. Speciális kérdések

Az indulás

- 1) A vállalkozás beindításakor ill. azt megelőzően (már a kezdetek kezdetén) világosan látszott-e, hogy lesz-e meghatározó kulcsvevője, akinek a keresletére egyértelműen számíthatott?
- 2) Milyen nehézségekkel kellett megküzdenie az alapításkor? (tőke, erőforrások, helyszín stb.)

Sikeresség

- 3) Mennyire érzi sikeres vállalkozónak önmagát?
- 4) Milyen tényezőknek tudja be a vállalkozói/ a vállalkozás sikerességét?
- 5) Minek tudhatók be az esetleges kudarcok, sikertelen ügyletek?

Tapasztalatok

- 6) Utólag visszatekintve, mennyiben rendelkezett a szükséges készségekkel, képességekkel a vállalkozás beindítása során?
- 7) Utólag visszatekintve, újra belefogna-e a vállalkozásba, továbbá ha újra belefogna hallgatóként fogna-e bele?
- 8) Szerinte mennyiben más egy hallgató által alapított vállalkozás, mint általában egy vállalkozás?

A vállalkozás a társadalmi környezetben

- 9) Önmaga milyen elvárásokat támasztott a vállalkozásával szemben, és kik mások támasztottak és milyen elvárásokat vele szemben?
- 10) Változott-e azzal kapcsolatos elképzelése hogy mik a feladatai/felelőssége egy vállalkozónak a társadalomban?