

## Vállalkozói hajlandóság vizsgálata a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar mesterszakos hallgatói körében

### Examination of entrepreneurial willingness among the master students of the Faculty of Economics at the University of Debrecen

SZÁNTÓ G.<sup>1</sup>

Debreceni Egyetem, Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola,  
szanto.gerda@econ.unideb.hu

#### Absztrakt

*Napjainkban nagy érdeklődés övezi a vállalkozások világát, számos kezdeményezés van arra is, hogy a fiatalokat bevezessék a vállalkozói lét rejtjelmeibe. A vállalkozásindítás és -vezetés különböző kompetenciákat, illetve magasfokú kockázatvállalást igényel, hiszen egy kezdő vállalkozónak a tapasztalatai hiányában ez ismeretlen terület. Számos akadályozó tényezővel lehet találkozni, ami sok esetben már az alapítástól is elijeszti az egyént. Jelen kutatásomban arra vállalkoztam, hogy felmérjem a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar mesterszakos hallgatóinak vállalkozói hajlandóságát és a vállalkozói léthez szükséges kompetenciáikat. Kutatási kérdésem arra irányult, hogy milyen jövőbeli terveik vannak a hallgatóknak, szeretnének-e vállalkozni, milyen akadályozó tényezőket gondolnak a vállalkozásokkal kapcsolatban, illetve hogyan értékelik magukat meglévő kompetenciáik mentén a vállalkozásindítás, illetve – vezetés tekintetében. Kutatási kérdéseim vizsgálatára egy kérdőívet állítottam össze, ami a demográfiai kérdéseken túl, meglévő vállalkozói tapasztalatokat, terveket, akadályozó tényezőket és alapvető kompetenciákat vizsgál. A kérdőíves felmérés 2022 márciusában valósult meg, személyes megkereséssel. 84 mesterszakos hallgató töltötte ki a kérdőívet. A kutatás következtetései alapján megállapítható, hogy megoszlik a minta annak tekintetében, hogy vállalkoznának-e a fiatalok, illetve akadályozó tényezők sora van jelen a fiatalok életében, viszont a vállalkozói léthez szükséges felsorolt kompetenciáikat önbevallás alapján magasra értékelik.*

*Kulcsszavak: vállalkozás, egyetemi hallgató, akadály, kompetencia*

#### Abstract

*There is a lot of interest in entrepreneurship today, and there are also many initiatives to introduce young people to the mysteries of entrepreneurship. Starting and running a business requires different competences and a lot of courage. There are many barriers to start-ups, which in many cases discourage people from even starting up. In the present research, I set out to assess the entrepreneurial propensity and competences of Master's students of the Faculty of Economics at the University of Debrecen. My research question was focused on what future*

<sup>1</sup> ORCID azonosító: <https://orcid.org/0000-0002-9787-6943>



*plans the students have, whether they would like to start a business, what barriers they think are related to entrepreneurship, and how they evaluate themselves in terms of their existing competences in starting and managing a business. To investigate my research questions, I created a questionnaire that, in addition to demographic questions, explores existing entrepreneurial experiences, plans, barriers, and core competencies. The questionnaire was administered in March 2022 through a face-to-face survey. 84 Master's students completed the questionnaire. The conclusions of the survey show that the sample is divided in terms of whether young people would like to be entrepreneurs and that a range of barriers are present in young people's lives, but that they rate highly the listed competences for entrepreneurship as self-reported.*

*Keywords: business, university student, obstacle, competence*

*JEL kód: D00*

## **Bevezetés, témafelvetés**

Napjaink gazdasági eredményességét tekintve szinte elengedhetetlen jelenlévőknek nevezhetjük a vállalkozókat, hiszen piaci teljesítményük rendkívül fontos. Lokális szinten nagy mértékben hozzájárulnak a keresletből származó igények teljesítéséhez (Lazányi, 2013). A vállalkozásindítás serkentésére nagy szükség van a mai Magyarországon, aminek kiváló színtere lehet a felsőoktatás. Ha már az iskolapadban szereznek a hallgatók ismereteket a vállalkozásokról, illetve kompetenciahalmazuk is megfelelő, akár a diploma megszerzése után belevághatnak a vállalkozásépítésbe. Mindez a gazdaságot tekintve azért is fontos, hiszen nagyban segíti a foglalkoztatottság számszerű növekedését, ha vállalkozók vannak jelen a piacon. Maga a vállalkozás a magyar nyelvhasználatban gazdasági egységet és egyben gazdasági tevékenységet is jelent. A fogalom tartalmi értelmezését nézve Nábrádi (2019) szerint a vállalkozások azonos tényezőjének nevezhetjük, hogy a vállalkozások alapítása, illetve működtetése elengedhetetlen elemei maguk a vállalkozás létrehozók, az alapítók anyagi és szellemi javai.

Jelen kutatásom a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Karának mesterszakos, nappali tagozatú hallgatói körében valósult meg, 2022 márciusában. Kutatási kérdésem, hogy miként viszonyulnak a vállalkozásindításhoz a hallgatók, mennyire érzik magukat rátermettnek, illetve hogyan látják az akadályozó tényezőket a témában. Pilotkutatásom célja, hogy egy kezdetleges képet kaphassak a vállalkozási hajlandóságról, amit a későbbiekben, egy újabb kutatás keretein belül, nemis különbségek feltérképezésére is kibővíthetek.

Az alábbiakban a vállalkozói aktivitás, a vállalkozói hajlandóság, annak dimenziói, illetve a fiatalok vállalkozói kedve és lehetőségei kerülnek röviden ismertetésre.

## **A vállalkozói aktivitás**

A vállalkozás kereteinek meghatározása alapján egy autonóm szervezeti egység, formája és döntési mechanizmusa alapján is. Szervezetileg el van különülve, formailag önálló gazdasági egység, amely egyéni döntéseket hozhat, korlátozások nélkül (Nábrádi, 2019). A vállalkozásépítés során számos kockázattal találja szembe magát a vállalkozó. Ez a kockázat lehet az alkalmazottjai bére, egyéni jövedelme, olykor az egész vagyona, illetve nem melleleg a vállalkozás alapítóinak befektetései is. Az üzleti vállalkozás rövid, tömör fogalma Nábrádi (2019) alapján az alábbi: „*Saját, vagy idegen eszközökkel és munkaerővel, jövedelemszerzési céllal, hosszú távon, kockázatvállalás mellett végzett gazdasági tevékenységet folytató jogalany.*” (Nábrádi, 2019, p. 5.) Schumpeter „*A gazdasági fejlődés elmélete*” című könyvében több fogalmat is meghatározott, egy közülük maga a vállalkozó személye. Ő úgy gondolta, hogy a vállalkozó olyan, mint egy innovátor, aki nem attól innovatív, mert feltétlen új dolgot „fedez fel”, viszont kompetenciahalmazát tekintve képes arra, hogy haszonnal bírjon a gazdaságra, hogy a társadalmi viszonyok megváltoztatásával a termelésben is megjelenjenek az

újítások, az új termékek és gyártási módszerek létrehozásával pedig képes a gazdasági rendszert az egyensúlyából kimozdítani. Schumpeter ezt nevezte „kreatív rombolásnak” (Gódnay, 2018). Az angol szakirodalomban a klasszikus közgazdaságtan és menedzsment a vállalkozót úgy ismeri, mint olyan egyént, aki képes áttörni a változással szembeni ellenállást. Maga az egyén igazából egy szupernormális értelemmel és akarattal bír. A vállalkozni kívánó alanyt a személyes szabadság, a siker és az individualizmus jellemzi (Ogbor, 2002).

### A vállalkozói hajlandóság és dimenziói

A vállalkozói hajlandóság a proaktív megközelítési módot jelenti, de beletartozik a kockázatvállalás, illetve az innovatív gondolkodás is (Hofmeister-Tóth et al., 2015). Mindezt gyakran nevezik vállalkozói szellemnek is, az elmúlt évtizedekben számos tanulmány tárgyalta ezt a témakört. Hofmeister-Tóth és munkatársai (2015) kutatásukban magyar KKV-k vezetőit vizsgáltak és úgy vélték, hogy a magyar vállalkozókat az alacsony innovációs aktivitás, erős rövid távú orientáció, és alacsony kockázatvállalás jellemzi. Lumpkin és Dess (1996) vizsgálatának eredményeképp a vállalkozói hajlandóságot öt dimenzióban kategorizálja, amik az alábbiak: innovativitás, kockázatkezelés, proaktivitás, autonómia és agresszív versengés. Viszont Miller (1978) alapmodellje bár korábbi, de mégis nagyobb elfogadottságnak örvend, ő úgy véli, hogy a vállalkozói szellem az innovativitást, a kockázatvállalást és a proaktivitást foglalja magába. Így jelen elméleti áttekintésben röviden az utóbbi három dimenziót mutatok be. Az innováció elméleti alapjai Schumpeter (1934) nevéhez köthetőek, aki úgy vélte, hogy vállalkozói innovációnak nevezhető egy új termék vagy termelési eljárás bevezetése, egy új piac vagy új beszerzési forrás feltárása, valamint új ipari szervezet létrehozása. Kimberly (1981) megközelítése alapján az innovativitás maga egy vállalat arra való hajlandóságát jelenti, hogy milyen mértékben tud a már megszokott és bejáratott gyakorlatoktól és technológiáktól elrugaszkodni és újakat kitalálni és bevezetni. Baker-Sinkula (2009) szerint pedig a proaktivitáson van a hangsúly, hogy mennyire tud az adott vállalkozás elsőként megjelenni a piacon egy konkrét újdonsággal. Amikor csak a versenytársakat követi, utánozza, avagy másolatára törekszik, az nem tekinthető innovatívnak (Hofmeister-Tóth et al., 2015). A kockázatvállalás és -kezelés egy kötelezettségi vállalás annak tekintetében, hogy milyen mértékben vállalja be a vállalkozó a kockázatos forrásokat és a költséges bukások lehetőségét. A kockázatvállalás egy kiemelt vállalkozói kompetencia, Gubik-Farkas (2016) vizsgálatában kapta ezt eredményül, amit az európai felsőoktatási hallgatók körében végeztek, ahol vállalkozásindításihajlandóságot vizsgáltak (Kassai, 2020). Sexton és Bowman (1985 in: Stewart et al., 1999: p. 194.) szerint a kockázatvállalási hajlandóság a vállalkozáshoz tartozóan személyes, társadalmi és pszichológiai kockázatok csoportosít, és úgy gondolja, hogy a háromban a közös maga a bizonytalanság. A proaktivitás, mint tulajdonság is jelentős a vállalkozói szellem kapcsán, és nagyban hozzájárul a sikerességhez (Chell et al, 1991 idézi Kerékgyártó, 2021). Igazából két fő jellemzőt (Lumpkin – Dess, 1996) fontos elkülöníteni az agresszív verseny generálása a piacon lévő a versenytársakkal a minél kedvezőbb piaci pozíció elérése céljából, illetve az a hajsza, amit azért folytatnak, hogy a megfelelő és minél jobb üzleti lehetőségekkel élni tudjanak. Viszont azt sem érdemes figyelmen kívül hagyni, hogy ezek a fő jellemzők, csak és kizárólag akkor valósulhatnak meg, ha a piaci környezet szisztematikus figyelve és követve van, hiszen csak így lehet megalapozni annak lehetőségét, hogy leggyorsabban legyen képes a vállalkozás reagálni a piaci változásokra (Slevin – Covin, 1995, idézi Hofmeister-Tóth et al., 2015).

### A fiatalok vállalkozói kedve és lehetősége

Az elmúlt években több projekt is megvalósításra került, aminek fókuszában annak serkentése állt, hogy egyre kedveltebbé váljon a vállalkozói lét a fiatalok számára. Ezek a magyar állam, illetve az Európai Unió által finanszírozott projektek nagy előrelépések annak tekintetében, hogy a gazdaság fellendítésének egyik fontos eleme a jövő generációjának segítése.

Annak érdekében, hogy a fiatalok kedvet, illetve kellő rátermettséget érezzenek a vállalkozások világába való belépésre, fontos megemlíteni, hogy nagy fókusz van a felsőoktatásban szerzett tapasztalatokon. Ha az egyetemen töltött évei alatt a munkaerőpiac számára is fontos kompetenciákat sajátít el az egyén, akkor bátran érezheti azt, hogy szeretne vállalkozni. Kun (2018) kutatásában, ahol közel 500 hallgatót vizsgált, arra a megállapításra jutott, hogy megoszlik a vállalkozói kedv a

megkérdezett hallgatók körében, csupán 46%-uk szeretne a későbbiekben vállalkozni. Természetesen már az általános, illetve középiskolai évek alatt megszerzett tudás jelenti az alapot a későbbi tanulmányokra, viszont azt a fajta komplex tudáshalmazt, mint például a gazdasági, jogi, szociális ismeretekre, ami a vállalkozáshoz is szükséges, már felnőttként a felsőoktatás padjaiban sajátíthatók el. *Kun (2018)* eredményei alapján azt feltételezem, hogy a jelenlegi mesterszakos hallgatók körében is megoszlik a vállalkozói kedv. Viszont azon hallgatók körében, akik szeretnének vállalkozni a kezdőtőke és az üzleti ötlet hiányát tartják a legnagyobb akadálnak. Továbbá azt feltételezem, hogy a fiatalok kompetenciáik tekintetében rátermettnek érzik magukat az önálló vállalkozói léthez, azaz önbevalláson alapulva a mért kompetenciákat magasan értékelik. A fiatalok vállalkozói kedvére az is nagy hatással bír, hogy a közvetlen családban van-e vállalkozó és hogy az adott családtag mennyire sikeres a vállalkozásépítésben, hiszen lehet ez követendő példa, érezheti úgy a fiatal, hogy a vállalkozásban nagy potenciál van, viszont visszajára is sülnhet, hiszen gondolhatja azt, hogy semmiféleképpen nem szeretne vállalkozásba fogni, hiszen számos negatív pontot lát. Ebből kifolyólag ez a tapasztalat bírhat pozitívan, illetve negatívan is a vállalkozói kedvre. Ennek alapján a tapasztalat tényezőjét fontos dimenzióknak tartom kutatásomban.

## 1. Anyag és módszer

A kutatás elsődleges célja annak feltérképezése, hogy milyen jövőbeli terveik vannak, hogyan gondolkodnak a vállalkozások világáról a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Karán tanuló mesterszakos hallgatók. Jelen kutatásom célcsoportja csak a nappali tagozaton tanulók voltak. A kérdőíves felmérés 2022 márciusában valósult meg, személyes megkeresésekkel, ahol természetesen biztosítva voltak a hallgatók a kutatás anonimitásáról, illetve a kitöltési szabadságukról is.

Vizsgálatomban a kérdőív módszerét alkalmaztam, alapvető demográfiai kérdéseken túl érdeklődtem arról, hogy a családban van-e vállalkozó, hol képzelel el magát a diploma megszerzése után 5 évvel, ő maga szeretne-e vállalkozni, vagy már most vállalkozik-e. Továbbá *Kerékgyártó (2021)* kutatása alapján akadályozó tényezőket igyekeztem megismerni. A felsorolt itemeket a 1. táblázatban ismertetem. Mindezek után a hallgatók meglévő kompetenciáikat mértem fel. A kutatásomban használt kompetencialistát *Kassai (2020)* vegyes módszertanú kutatásában használta, ahol vállalkozói vezetői kompetenciát vizsgált. A felsorolt itemeket a 2. táblázatban ismertetem.

1. táblázat: Akadályozó tényezők.

Table 1: Barriers

Hiányzó üzleti tudás
Konkrét üzleti ötlet hiánya
Hiányzó kezdő tőke
Nem elegendő gyakorlati tapasztalat
Alapítótárs/ csapat hiánya
Üzleti kapcsolatrendszer hiánya
Piacismeret hiánya
Családtagok nem támogatása
Magas pénzügyi kockázat
Túl sok munka, túl kevés pénzért
Túl sok munka, túl kevés szabadidő
Bukás kockázata
Hiányzó társadalmi elismerés
Korábbi negatív tapasztalat
Üzleti tanácsadás hiánya
Hiányzó képességek
Családi problémák
Példaképek hiánya
Előítéletek

Forrás: Saját szerkesztés *Kerékgyártó (2021)* kutatása alapján, 2022

2. táblázat: Kompetencia lista.

Table 2: Competence list

Hatékony kommunikáció
Problémamegoldás
Csapatépítés
Etikus viselkedés
Döntésképeség
Eredményorientáltság
Kapcsolatépítés
Célok kitűzése
Stratégiai gondolkodás
Tervezés
Szervezés
Motiválás
Prioritások állítása
Bizalomépítés
Kockázatkezelés
Magas érzelmi intelligencia
Rugalmasság
Pénzügyek kezelése
Kreatív gondolkodás
Mások felhatalmazása
Feladatok delegálása
Jó tárgyalási készség
Kezdeményezés

Forrás: Saját szerkesztés *Kassai (2020)* kutatása alapján, 2022

Az alábbiakban a kutatásom mintáját ismertetem. Az alapsokaságot, azaz a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Karán tanuló mesterszakos nappali tagozatú hallgatók aktív számát a 2021/22/2. félévre vonatkozóan, illetve a kapott mintát az alábbi táblázatban olvasható (3. táblázat).

3. táblázat: Az alapsokaság és a kapott minta ismertetése  
Table 3: Description of the population and the sample obtained

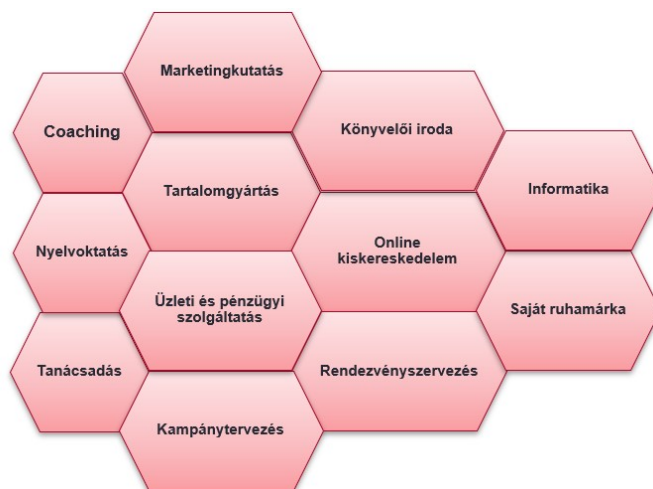
Szak megnevezése	Hallgatói létszám összesen	Kapott minta
Ellátási lánc menedzsment	36	13
Emberi erőforrás gazdálkodás	28	19
Marketing	27	8
Nemzetközi gazdaság és gazdálkodás	8	3
Sportközgazdász	40	0
Számvitel	21	13
Vállalatgazdaságtan	2	0
Vállalkozásfejlesztés	17	5
Vezetés és szervezés	34	23
Vidékfejlesztési agrármérnöki	10	0
Összesen	223	84

*Forrás: DE GTK Tanulmányi Osztály, illetve saját kutatás, 2022*

84 mesterszakos hallgatót (N=84) sikerült elérni (59 nő, 25 férfi), akik az alábbi szakokon tanulnak: Ellátási lánc menedzsment, Emberi erőforrás tanácsadó, Marketing, Nemzetközi gazdaság és gazdálkodás, Számvitel, Vállalkozásfejlesztés, illetve Vezetés és szervezés. Születési évüket tekintve a legidősebb 1984-ben született, míg a legfiatalabb 2001-ben.

## 2. Eredmények

Az alábbiakban a kapott eredményeket ismertetem. A vizsgálat első kérdéscsoportja a vállalkozói létezésre való kapcsolódásra irányult. A minta 51%-a (43 fő) rendelkezik vállalkozó családtaggal. 4 fő jelenleg maga is vállalkozik, személyi edzés és életmódtanácsadás, piackutatás, filmvideo gyártás, fényképezés és marketing tanácsadás profilokkal. Őket leginkább az anyagi és szellemi függetlenség, a felelősség és alkotási vágy, illetve a szabadság érzése motiválta arra, hogy belevágjanak a vállalkozásindításba. 54 kitöltő indítana vállalkozást a későbbiekben, az alábbi területeken (1. ábra):



1. ábra: Milyen fő profillal indítana vállalkozást?

Figure 1: What is the main profile you would start a business with?

*Forrás: Saját szerkesztés, 2022*

A profilok tekintetében jól látható mennyire szerteágazó tervekkel rendelkeznek a mesterszakos hallgatók, a fentebb felsoroltak mellett a mintában helyet kapott olyan személy is, aki legszívesebben laktózmentes kávézót nyitna, de akadt olyan is, aki társasjátékfejlesztéssel szeretne foglalkozni. Kutatásom szempontjából fontosnak tartottam azt is megkérdezni, hogy mi motiválná őket a vállalkozásindításban. A profilok mellett a motiváció tekintetében is sokrétű válaszokat kaptam. Ilyenek többek között: a korlátok elhagyása, saját ötletek megvalósítása, az önmegvalósítás, „a hobby kinövése”, hogy a saját maga főnöke legyen az ember, a függetlenség, önállóság, szabadság, valami új megalkotása, értékteremtés, a kötetlen munkaidő, a pénz, maga a kemény munka és annak gyümölcse, passzív jövedelem, a szakmai kiteljesedés, és a kreativitás megélése is. Arra, hogy milyen jövőbeli tervekkel rendelkeznek, pontosabban hol képzelik el magukat a diploma megszerzése után 5 évvel kérdésemre kapott válaszokat az alábbi ábrán ismertetem (2. ábra).

Alkalmazotti jogviszonyban	Saját vállalkozásban	GYES-en
58 fő	32 fő	9 fő

2. ábra: Hol képzeled el magad a diploma megszerzése után 5 évvel?

Figure 2: Where do you see yourself 5 years after graduation?

Forrás: Saját szerkesztés, 2022

Több válasz megadására is lehetőséget adtam. 58 fő válaszolta azt, hogy alkalmazotti jogviszonyban tudja elképzelni magát, 9 fő azt, hogy GYES-en szeretne lenni, 32 fő pedig saját vállalkozásban gondolkodik. Az utóbb említett 32 személyből 21 fő (10 férfi, 11 nő) csak és kizárólag a vállalkozói létben gondolkodnak, azaz nem jelöltek meg más alternatívát a jövőbeli terveiket tekintve, közülük 3 jelenleg is vállalkozik (személyi edzés, életmód tanácsadás, filmvideogyártás illetve marketing tanácsadás és fényképészet területén). A vállalkozásindítás fő motivációjának a sikert, a függetlenséget, a pénzt, a szabadságtudatot jelölték meg.

Kutatásom további két nagyobb kérdéscsoportja az akadályozó tényezők, illetve a kompetenciák voltak. Leíró statisztikai mutatókkal ismertetem a változókra kapott értékeket (4. táblázat). A kapott átlagértékekkel dolgoztam az eredmények értékelésénél, így azokat a későbbiekben ismertetem.

4. táblázat: A vizsgált akadályozó tényezői változók leíró statisztikai értékei (N=84)

Table 4: Descriptive statistics for the examined barrier variables

Változók	Mínimum érték	Maximum érték	Median	Szórás	Módusz
Előítéletek	1	5	1	1,22	1
Példaképek hiánya	1	5	1	1,22	1
Családi problémák	1	5	1	1,26	1
Hiányzó képességek	1	5	3	1,21	3
Üzleti tanácsadás	1	5	2	1,06	3
Korábbi negatív tapasztalat	1	5	1	1,32	1
Hiányzó társadalmi elismerés	1	5	2	1,17	2
Bukás kockázata	1	5	3	1,39	3
Túl sok munka, kevés szabadidő	1	5	3	1,47	2
Túl sok munka, túl kevés pénz	1	5	3	1,32	2
Magas pénzügyi kockázat	1	5	3	1,31	4
Családtagok támogatásának hiánya	1	5	1	1,22	1
Piacismeret hiánya	1	5	3,5	1,25	3
Üzleti kapcsolatrendszer hiánya	1	5	4	1,26	4
Alapító társ/csapattag hiánya	1	5	2	1,40	1

Változók	Minimum érték	Maximum érték	Medián	Szórás	Módusz
Gyakorlati tapasztalat hiánya	1	5	4	1,26	4
Hiányzó kezdőtőke	1	5	4	1,16	5
Konkrét üzleti ötlet hiánya	1	5	4	1,35	5
Hiányzó üzleti tudás	1	5	3	1,26	4

Forrás: Saját szerkesztés, 2022

Először az akadályozó tényezők mentén mutatom be az eredményeimet (3. ábra), az ábrán ismertetem a tényezőket. A táblázatban az átlagok alapján kapott eredmények láthatók, egy ötfokú Likert skálán kellett bejelölniük a kitöltőknek, hogy milyen mértékben gondolják korlátozónak, visszatartó erőnek a megadott tényezőket, ahol az 1 jelentette, hogy egyáltalán nem, az 5 pedig azt, hogy teljes mértékben akadályoz a vállalkozásindításban.



3. ábra: Akadályozó tényezők megjelenése

Figure 3: The appearance of barriers

Forrás: Saját szerkesztés, 2022

A kis elemszám miatt nem alakultak ki nagy különbségek, de mégis jól látható, hogy milyen tényezők kaptak alacsonyabb, illetve magasabb átlagpontszámot. Az ábráról leolvasható, hogy első sorban a pénzügyi nehézségeket (3,9) tartják a leglényegesebbnek, mindezek után a konkrét üzleti ötlet (3,7), majd a tapasztalat hiányát (3,6). De magas átlagértéket kapott még a piacismeret hiánya (3,4), az üzleti kapcsolatrendszer hiánya (3,4), illetve a magas pénzügyi kockázat (3,3) esélye, a hiányzó üzleti tudás (3,3) és a bukás kockázata (3,2) is. Kutatásomban az alábbi tényezőket vélte a minta a legkevésbé akadályozó tényezőnek: példaképek hiánya (1,7), a családi problémák (1,8), családtagok támogatásának hiánya (1,8), előítéletek (1,9), korábbi negatív tapasztalatok (1,9), illetve a hiányzó társadalmi elismerés (2,1).

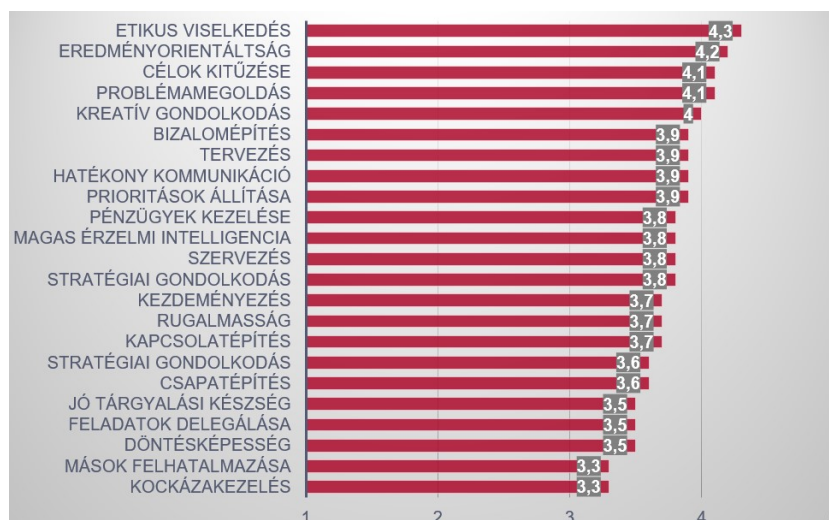
A kérdőívem utolsó kérdéscsoportja egy kompetencialista volt, ami önértékelésen alapult. Hasonlóan a korábbi kérdéscsoporthoz, egy ötfokú Likert skálán kellett saját magukat értékelniük a válaszadóknak. Az alábbiakban a kutatás ezen kérdéscsoportjának leíró statisztikai mutatóit ismertetem (5. táblázat). A kapott átlagértékekkel dolgoztam az eredmények értékelésénél, így azok nem jelennek meg ebben a táblázatban.

5. táblázat: A vizsgált kompetenciaváltozók leíró statisztikai értékei (N=84)  
Table 5: Descriptive statistical values of the competence variables

Változók	Minimum érték	Maximum érték	Medián	Szórás	Módusz
Kezdeményezés	1	5	4	1,18	5
Jó tárgyalási készség	1	5	4	1,11	4
Feladatok delegálása	1	5	4	1,07	4
Mások felhatalmazása	1	5	3	1,13	4
Kreatív gondolkodás	1	5	4	1,16	5
Pénzügyek kezelése	1	5	4	1,14	4
Rugalmasság	1	5	4	1,07	4
Magas érzelmi intelligencia	1	5	4	1,26	5
Kockázatkezelés	1	5	3	0,99	3
Bizalomépítés	1	5	4	1,02	4
Prioritások állítása	1	5	4	0,95	4
Motiválás	1	5	4	1,09	5
Szervezés	1	5	4	1,05	4
Tervezés	1	5	4	0,97	4
Stratégiai gondolkodás	1	5	4	0,91	3
Célok kitűzése	1	5	4	0,94	5
Kapcsolatépítés	1	5	4	1,10	5
Eredményorientáltság	1	5	5	1,05	5
Döntésképesség	1	5	4	1,14	4
Etikus viselkedés	1	5	5	1,00	5
Csapatépítés	1	5	4	1,18	4
Problémamegoldás	2	5	4	0,71	4
Hatékony kommunikáció	1	5	4	0,96	4

Forrás: Saját szerkesztés, 2022

A felsorolt kompetenciák elengedhetetlen tényezői a vállalkozások világának, így fontosnak vélem mindezt felmérni. Az alábbiakban a kapott eredményeket ismertetem (4. ábra).



4. ábra: Kompetenciák megjelenése  
Figure 4: The appearance of competences

Forrás: Saját szerkesztés, 2022



A kompetenciák tekintetében is jól látható, hogy az ötfokú skálán viszonylag magas átlagértékeket kaptak a különböző kompetenciák. Önértékelésük alapján a legkevésbé kompetensnek tartják magukat a mások felhatalmazásában (3,3) és a kockázatkezelésben (3,3). Leginkább pedig az etikus viselkedést (4,3), eredményorientáltságot (4,2), célok kitűzését (4,1), problémamegoldást (4,1), a kreatív gondolkodást (4,0), motiválást (4,0) emelték ki olyan kompetenciákban, amikben igazán jók. Egyéb erősségükről is kérdeztem válaszadóimat a vállalkozások világát tekintve, az általam felsoroltakon kívül megemlítették még az alkalmazkodó készséget, a lelkesedést, a lelkiismeretességet, a nagyfokú terhelhetőséget, a rugalmasságot, a maximalizmust, a kitartást.

### 3. Következtetések, javaslatok

A kutatás eredményei azt mutatják, hogy fontos foglalkozni az adott kérdéskörrel, hiszen az egyetemisták gondolkoznak vállalkozásindításban, kompetenciáik alapján rátermettnek tekintik magukat, viszont számos akadályozó tényezőt is fel tudnak sorakoztatni. Korábbi feltételezésemet igazolva valóban nagymértékben megoszlik a vállalkozói kedv, hiszen a kapott mintában a vállalkozásindításban gondolkozó (58 fő), illetve vállalkozásban nem gondolkozó hallgatók (26 fő) is megjelentek.

Közvetett módon rendelkeznek tapasztalattal, hiszen a kapott minta családtagjai között van vállalkozó, így külső szemlélőként, de hatással van rájuk a vállalkozás minden előnyével és hátrányával. Hangsúlyosan megjelent a család, mint közösség jelenléte is a felvetett kérdéskörben, hiszen a válaszadó Hallgatók kevésbé akadályozó tényezőknek jelölték a példaképek hiányát, a családi problémákat, a családtagok támogatásának hiányát. Továbbá azt is fontos kiemelni, hogy a válaszadók úgy vélik, hogy megfelelő családi támogatással rendelkeznek, annak érdekében, hogy merjenek belevágni a vállalkozásokba. Nagyon jól tudjuk, hogy egy biztató háttérország sokat tud segíteni, nem melleleg az ezáltal összegyűjtött tapasztalatokból is sokat lehet tanulni. Véleményem szerint nagyobb hangsúlyt érdemes fektetni már családon belül a vállalkozásokra, hiszen a modellkövetés nagy mértékben megjelenik ebben a tekintetben. A Hallgatók úgy vélik, hogy szabadságot, függetlenséget nyújt a vállalkozói lét. Fontos, hogy a családban már megismerkedhessen a buktatóival is.

A vállalkozásindítás több területében is gondolkoznak a válaszadók, sokan végzettségeikhez igazodva szeretnék nagyot álmodni, sokan viszont a tanulmányaiktól teljesen elrugaskodva gondolkoznak. Véleményem szerint mindkét mód megvalósítható, hiszen az egyetem segít a vállalkozói szemléletmód, illetve a pénzügyi tudatosság alapjainak lefektetésében.

Minden negyedik válaszadó csak és kizárólag vállalkozásban képzelel el magát a diploma megszerzése után 5 évvel. Ez is azt igazolja, hogy sokan pozitív véleménnyel vannak a vállalkozásindításról és személyiségüket is megfelelőnek érzik arra, hogy vállalkozzanak a későbbiekben. Véleményem szerint az egyetemi évek ebben is nagy segítséggel vannak, hiszen az egyetem eltöltött évek alatt komoly személyiségfejlődésen és önismereten mennek végig a hallgatók.

Az akadályozó tényezők tekintetében a kutatásom kezdetén azt feltételeztem, hogy a kezdőtőke és az üzleti ötlet hiányát tartják a leghangsúlyosabbnak, mindez a mintám tekintetében be is igazolódott, a tapasztalat hiányával kiegészülve. A hiányzó kezdőtőke természetesen nagy gátló tényező, ami jó is és rossz is. A nem megfelelő ismeretek hiánya miatt nem is biztos, hogy minden esetben jó lenne, ha rendelkeznének a hallgatók kezdőtőkével, viszont fontos, hogy megteremtsük a pénzügyi támogatás lehetőségét is. Az egyetemnek nagy hangsúlyt kell fektetnie a piacismeret elsajátítására, illetve arra is, hogy a hallgatók megfelelő üzleti tudással lépjenek ki a munka világába.

A válaszadók szerint a kompetenciáik alapján rátermettek a vállalkozásindításra és -építésre. Korábbi feltételezésem beigazolódott, hiszen azt feltételeztem, hogy a válaszadó Hallgatók magas értékekkel jellemzik önmagukat a kompetenciáik tekintetében. Kutatásomban önértékelésen alapult mindez felmérése, viszont a számos lágykompetencia miatt nem is lenne könnyű valóban megmérni ezt a hallgatóknál. Viszont az önértékelés tekintetében fontos, hogy ők maguk úgy gondolják, hogy akár meg is állnák a helyüket a vállalkozások világában.

Véleményem szerint a pilotkutatásom kutatási célja megvalósult, hiszen egy felszínes képet sikerült kapni a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar mesterszakos, nappali tagozatos hallgatóiról. Mindenféleképpen hasznos ezt a kérdést tovább vinni, több hallgatót elérni és még világosabb képet

kapni a témáról. Továbbá célom, kutatási területemhez igazodva mindezt nemi különbségek tekintetében is vizsgálni.

## Összefoglalás

A vállalkozások világa a mindennapjaink része, a fiatalabb generációt pedig edukálni szükséges a vállalkozásindításról, és - építésről. Egy vállalkozás indításakor sok mindent kell mérlegelni, és sok tényezőtől tevődik össze az a döntés, amikor az ember belevág az újba. A megfelelő szakmai, pénzügyi ismeretek mellett azt is ismerni kell, hogy képesek vagyunk-e mi magunk ellátni a feladatok tömkelegét, hogyan tudunk megbirkózni a különböző feladatokkal és milyen akadályokkal találkozhatunk. A „*Vállalkozói hajlandóság vizsgálata a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar mesterszakos hallgatói körében*” című kutatás célja annak feltérképezése volt, hogy a mai egyetemisták hogyan is viszonyulnak a vállalkozások világához, mit tudnak, milyen tapasztalattal, milyen visszatartó erővel rendelkeznek, illetve, hogy mennyire tartják kompetensnek magukat az adott feladatok ellátásához. A kutatásba sikeresen bevont 84 mesterszakos egyetemi hallgató készséges válaszai alapján sikerült egy átfogó, ámbár mégis csak egy kezdetleges, felszínes képet kapni a témáról. A kapott eredmények arra világítanak rá, hogy fontos a témával foglalkozni és biztatni a fiatalokat, hogy valósítsák meg önmagukat és merjenek lépni és vállalkozni.

## Irodalomjegyzék

- Baker, E.W. – Sinkula, M.J. (2009): *The Complementary Effects of Market Orientation and Entrepreneurial Orientation on Profitability in Small Businesses*. Journal of Small Business Management, Vol. 47, Iss. 4: p. 443–464
- Górány, Z. (2018): *Női vállalkozók–kutatási területek. Elméleti áttekintés*. Vezetéstudomány-Budapest Management Review, 49(4), 58-67.
- Hofmeister Tóth, Á., Kopfer-Rácz, K., Sas, D. (2015): *A magyar kis-és közepes vállalkozások vezetőinek vállalkozói hajlandósága*. Vezetéstudomány-Budapest Management Review, 46(7), 41-51.
- Kassai, Á. (2020): *Kiből lehet sikeres vállalkozó? Vállalkozói vezetői kompetenciák vegyes módszertanú vizsgálata*. Vezetéstudomány/Budapest Management Review, 51(9), 54-66.
- Kerégyártó, G. (2021): *Fiatalok vállalkozóvá válását serkentő és gátló tényezők [védés előtti]* (Doctoral dissertation, Budapesti Corvinus Egyetem).
- Kimberly, J.R. (1981): *Managerial innovation*. in: Nystrom, P. C. – Starbuck, W. H. (eds.): Handbook of organizational design. Vol. 1. New York: Oxford University Press: p. 84–104
- Kun, G. (2018). *Vállalkozási hajlandóság a Debreceni Egyetem hallgatói körében*. International Journal of Engineering and Management Sciences, 3(3), 181-194.
- Lazányi, K. (2013): *What is entrepreneurship?*, Erenet Profile, 7:(2), 15-19
- Lumpkin, G.T., Dess, G.G. (1996): *Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct And Linking It To Performance*. Academy of Management Review, Vol. 21, No. 1: p. 135–172
- Miller, D., Friesen, P. (1978): *Archetypes of strategy formulation*. Management Science, Vol. 24, No. 9: p. 921–933.
- Nábrádi A. (2019): *Vállalkozási ismeretek*. Debreceni Egyetem, Debrecen.
- Ogbor, J. O. (2002): *Mythicizing and Reification in Entrepreneurial Discourse: Ideology-Critique of Entrepreneurial Studies*. Journal of Management Studies, 37(5), p. 605-635. doi:DOI: 10.1111/1467-6486.00196
- Schumpeter, J. (1934): *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Slevin, D.P., Covin, J.G. (1995): *New Ventures and Total Competitiveness: a Conceptual Model, Empirical Results, and Case Study Examples*. Frontiers of Entrepreneurship Research, Bahson College
- Stewart, Jr.H.W., Watson, E.W., Carland, C.J., Carland, W.J. (1999): *A Proclivity For Entrepreneurship: A Comparison Of Entrepreneurs, Small Business Owners, And Corporate Managers*. Journal of Business Venturing, Vol. 14, Iss. 2: p. 189–214.