



TÁMOP-4.2.1-08/1-2008-0002 projekt

Vállalkozás alapítás és vállalkozóvá válás kutatás zárójelentés

Készítette:

Dr. Imreh Szabolcs – Dr. Lukovics Miklós

A kutatásban részt vett:

Dr. Kovács Péter, Prónay Szabolcs, Dr. Vilmányi Márton

SzTE GTK 2011.

Tartalom

Bevezetés.....	2
1 Vállalkozóvá válás	3
1.1 A vállalkozásindítás körülményei	3
1.2 Az indításhoz szükséges teendők	6
1.3 Az indításhoz kapcsolódó nehézségek	9
1.4 A vállalkozás alapítás körülményeinek és az ehhez kapcsolódó teendők és nehézségek kapcsolata.....	11
1.5 A vállalkozás indítás indokaihoz kapcsolódó tevékenységek és nehézségek sajátosságai.....	21
2 Az egyetem szerepe a vállalkozásalapításban	26
3 Vállalkozási ismeretek	29

Bevezetés

Jelen kutatás keretein belül kísérletet tettünk arra, hogy a vállalkozásfejlesztés kutatási tevékenységen belül visszajelzéseket nyerjünk a vállalkozói szektortól is azzal kapcsolatban, hogy az oktatás és egyáltalán az egyetem milyen fontosságú tényező a vállalkozóvá válás kérdésében. Ennek a célnak az elérése érdekében a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kara a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara közreműködésével kutatást végzett a vállalkozás alapítás és működtetés témakörében. Kutatásunkkal mindenekelőtt fel szeretnénk tárni, hogy mely tényezők vezetnek, illetve vezettek vállalkozások alapításához, valamint mik járulnak hozzá a sikeres működéshez. Mögöttes célként a kutatás eredményeit felhasználva a régió vállalatainak versenyképességének növekedését és a vállalkozói kedv fellendülését szeretnénk elősegíteni.

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

Kutatásunk mindössze nyolc kérdésből áll, a tesztek alapján az átlagos kitöltési ideje körülbelül 10-15 perc. Várakozásainkkal ellentétben sajnálatos módon a válaszadási hajlandóság meglehetősen alacsonynak bizonyult, összesen mindössze 100 választ sikerült megkapnunk. A kutatás teljesen anonim módon valósult meg, egyedi válaszok nem kinyerhetőek belőle, továbbá az eredményeit kizárólag kutatási célra használtuk fel. A válaszokat bizalmasan kezeltük, és annak publikációja csak összegzetten, a válaszadók személyének azonosítása nélküli módon történt meg.

Az alábbiakban a primer felmérés legfontosabb eredményeit összegezzük.

1 Vállalkozóvá válás

Ebben a részfejezetben a vállalkozóvá válás legfontosabb tényezőit tekintjük át. A szakirodalmi áttekintés és a gyakorlati tapasztalatok alapján számos tényező befolyásolja, hogy kiből miért lesz vállalkozó, illetve meggyőződésünk, hogy a vállalkozóvá válás folyamata nagymértékben determinálja azt is milyen vállalkozói magatartást valósít meg a későbbiekben a vállalkozó. A primer kutatás során ebben a logikai egységben az alábbi tényezőkkel kapcsolatban kíséreltük meg releváns információk kinyerését:

- részletesen vizsgáltuk a vállalkozás indítás körülményeit,
- feltérképeztük, hogy melyek a válaszadók szerint az indításhoz szükséges teendők,
- megvizsgáltuk, hogy melyek az indításhoz kapcsolódó legfontosabb nehézségek,
- vizsgáltuk a vállalkozásalapítás körülményeinek és az ehhez kapcsolódó teendők és nehézségek kapcsolatát, illetve
- áttekintettük a vállalkozásindítás indokaihoz kapcsolódó tevékenységek és nehézségek sajátosságait.

1.1 A vállalkozásindítás körülményei

A vizsgálat során ebben a logikai egységben először azt tekintettük át, hogy milyen motivációk mekkora szerepet kaptak a vállalkozás megindításánál. A hazai és nemzetközi szakirodalom általában hasonló motiváció-típusokat szokott elkülöníteni, ezek közül emeltük ki a legfontosabbakat.

A megkérdezés egy négy „fontossági értéket” megjelenítő skálán történt, a megkérdezettek minden egyes tényezőnél megjelölhettek egy értéket, így érzékeltetve, hogy az alábbi tényezők mennyiben járultak hozzá vállalkozása indításához. Az alábbi válaszokat lehetett megjeleníteni:

1 – Ennek nem volt köze a vállalkozásom indításához

2 – Ennek részben volt szerepe a vállalkozásom indításakor

3 – Ennek jelentős szerepe volt a vállalkozásom indításakor

4 – Ez az egyik legfontosabb dolog volt vállalkozásom indításakor

A válaszadók által adott értékek között markáns különbségek figyelhetőek meg, értelemszerűen vannak számottevően fontosabb (erősebb?) motivációk (1. táblázat). A mélyebb elemzések megtétele nélkül is érzékelhető, hogy a válaszadók meghatározó része a „valódi vállalkozó” kategóriába sorolható. (az utolsó három kategóriát örvendetesen kevesen tartották fontosnak).

1. táblázat Vállalkozásalapítási motivációk értékeinek megoszlása (%)

	1	2	3	4
Technológiai ötlet jutott eszembe, kitaláltam egy új rendszert	69	9	9	13
Észleltem egy piaci igényt, amit úgy gondoltam, ha időben lépek, kielégíthetek	26	10	24	40
Függetlenségre, szabadságra vágytam, meg akartam valósítani ötleteimet, álmaimat.	23	17	34	26
Elegem lett a korábbi munkámból, váltani akartam	48	25	15	12
Pénzre volt szükségem, és úgy gondoltam vállalkozóként szert tehetek rá	33	36	23	8
Családom és baráti kapcsolataimat akartam kamatoztatni egy vállalkozásban	66	20	7	7
Mázli / Csak úgy jött! / Jókor voltam jó helyen.	76	9	4	11
Szaktudásomat, korábbi munkatapasztalatomat saját vállalkozásban akartam hasznosítani	13	15	29	43
Mások tapasztalatai alapján úgy gondoltam, nekem is sikerülhet	43	34	16	7
Középiskolai/Főiskolai kurzusok vagy tapasztalatok	69	17	10	4
Otthonról szerettem volna dolgozni	68	15	12	5
Elvesztettem az előző munkahelyemet, munkanélkülivé váltam	78	4	10	8
Nyugdíjba vonultam és utána kezdtem vállalkozásba	90	3	3	4
A cél pusztán az volt, hogy számlaképes legyek.	85	7	7	1

Forrás: saját szerkesztés

A közvetlen eloszlásokat vizsgálva kialakíthatunk két kategóriát, amelyek a visszajelzések alapján különös fontossággal jelentkeztek. A legjellemzőbb két területe egyrészt a piaci igény észlelése, másrészt a meglévő tapasztalatok hasznosítása. Ilyen értelemben tehát a megkérdezett vállalkozók meghatározó része pontosan a „lehetőséglevezérelt” és megfelelő szakmai kompetenciákkal rendelkező típusba tartozik. A konkrét értékek jelen esetben az alábbiak:

▪ *Leggyakoribb tényezők:*

- „Észleltem egy piaci igényt, amit úgy gondoltam, ha időben lépek, kielégíthetek”
 - 40% - Legfontosabb dolog volt indításkor
 - 24 % - Jelentős szerepe volt a vállalkozásom indításakor
- „Szaktudásomat, korábbi munkatapasztalatomat saját vállalkozásban akartam hasznosítani”
 - 43% Legfontosabb dolog volt indításkor
 - 29% - Jelentős szerepe volt

A második fontossági kategória a gyakori tényezők halmaza. (ezek már nem bírnak a válaszadók szerint olyan nagy jelentőséggel, mint az előzőek, de meghatározóak egy vállalkozás elindításában). Ebben az esetben is igazolódtak a várakozások, mivel a függetlenség iránti vágy általában az egyik alapmotiváció szokott lenni. Értelemszerűen a pénzszerzés is megjelenik, de ezt a tényezőt vélelmezhetően egy kissé lejjebb sorolták a válaszadók, mint amilyen a valóságos helye a vállalkozásindítási okok között. Egyik oldalról örvendetes, hogy csak 8% sorolta a legfontosabb kategóriába, másik oldalról a 23%-os „jelentős szerep” vélelmezhetően alacsonyabb érték a valóságnál. A konkrét értékek jelen esetben az alábbiak:

▪ *Gyakori tényezők:*

- „Függetlenségre, szabadságra vágytam, meg akartam valósítani ötleteimet, álmaimat.”
 - 26% Legfontosabb dolog volt indításkor
 - 34% - Jelentős szerepe volt
- „Pénzre volt szükségem, és úgy gondoltam vállalkozóként szert tehetek rá.”
 - 8% Legfontosabb dolog volt indításkor
 - 23% - Jelentős szerepe volt
 - 36 % Részben volt szerepe a vállalkozásom indításakor

1.2 Az indításhoz szükséges teendők

A vizsgálat során ebben a logikai egységben azt tekintettük át, hogy a különféle teendők milyen fontossággal bírtak a válaszadók szerint, azaz mekkora szerepet kaptak a vállalkozás megindításánál. Arra törekedtünk, hogy a legkülönbélebb „megelőző feladatokat gyűjtsük össze, majd ezek közül emeltük ki a legfontosabbakat.

Az előzőekhez hasonlóan jelen esetben is a megkérdezés egy négy „fontossági értéket” megjelenítő skálán történt, a megkérdezettek minden egyes tényezőnél megjelölhettek egy értéket, így érzékeltetve, hogy az alábbi tevékenységek mennyiben járultak hozzá vállalkozása indításához. Az alábbi válaszokat lehetett megjeleníteni:

- 1- *Nem használtam a vállalkozásom beindításához*
- 2 – *Részben használtam a vállalkozásom beindításához*
- 3 – *Kifejezetten jól jött a vállalkozásom beindításához*
- 4- *Rendkívül fontos volt, e nélkül nehezen tudtam volna beindítani vállalkozásomat*

Ebben az esetben is különféle a fontosságokat tulajdonítottak a vállalkozók az egyes teendőknek. Érdekes jelenség, hogy „felületes első ránézésre” a képzése hasznosságát meglehetősen alacsonynak találják a vállalkozók (2. táblázat).

2. táblázat Vállalkozásalapítási teendők értékeinek megoszlása (%)

	1	2	3	4
Gazdasági, üzleti képzéseken történő részvétel	48	26	16	10
Szakmai képzéseken történő részvétel	41	17	20	22
Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése	6	25	28	41
Általánosan elérhető ismeretek gyűjtése (könyvek, Internet)	22	29	28	21
Konzultáció más vállalkozókkal	18	25	37	20
Az üzletindítással kapcsolatos jogi, ügyviteli ismertek beszerzése	20	28	26	26
Alaptőke megszerzése	33	23	22	22
Üzleti terv készítése	33	31	19	17

Forrás: saját szerkesztés

A közvetlen eloszlásokat vizsgálva kialakíthatunk két kategóriát, amelyek a visszajelzések alapján különös fontossággal jelentkeztek. A „leggyakoribb teendők” közé soroltuk a legkedvezőbb értékeket kapó két kategóriát. Kiemelkedő fontosságot tulajdonítanak a vállalkozók a szükséges ismeretek, tapasztalatok begyűjtésének, ilyen értelemben is – összhangban a motivációkkal kapcsolatos válaszokkal – felkészült vállalkozók a legjellemzőbbek. Másik oldalról rendkívül pozitív eredménye a kutatásnak, hogy a visszajelzések alapján működik a tudásáramlás és tapasztalatcsere a vállalkozók között, hiszen a „Konzultáció más vállalkozókkal” kategóriát a második helyre sorolták összességében a válaszadók. A konkrét értékek jelen esetben az alábbiak:

▪ *Leggyakoribb teendők:*

- Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése
 - Rendkívül fontos volt, e nélkül nehezen tudtam volna beindítani vállalkozásomat 41%
 - Kifejezetten jól jött a vállalkozásom beindításához 28%
- Konzultáció más vállalkozókkal
 - Rendkívül fontos volt, e nélkül nehezen tudtam volna beindítani vállalkozásomat 20%
 - Kifejezetten jól jött a vállalkozásom beindításához 37%

A második fontossági kategória a gyakori teendők halmaza. (ezek már nem bírnak a válaszadók szerint olyan nagy jelentőséggel, mint az előzőek, de meghatározóak egy vállalkozás elindításában). Szintén a felkészültséggel hozható összhangba, hogy a második kategórián belül a legfontosabbnak az „Általános ismeretek gyűjtése” bizonyult. Ismét egy visszajelzés, amelyben a vállalkozók érzékeltetik, hogy komolyan vették a vállalkozásindítás előtti „felkészülési fázist”. Hasonló fontosságot tulajdonítottak a vállalkozók az adminisztratív háttér ismeretének is, különösen érdekes, hogy 26%-uk úgy vélte, hogy a üzletindítással kapcsolatos jogi, ügyviteli ismertek nélkül nehezen tudtam volna beindítani vállalkozását. Ez azért rendkívül érdekes adat, mert pontosan a jogi, ügyviteli tevékenységek azok, amelyek teljesen egyértelműen megfelelő színvonalon megvásárolhatók a piacon, pontosan ezért az lenne a reális elvárás, hogy a vállalkozók nem tulajdonítanak ennek különösebb fontosságot.

A konkrét értékek jelen esetben az alábbiak:

- *Gyakori teendők:*
 - Általánosan elérhető ismeretek gyűjtése (könyvek, Internet)
 - Rendkívül fontos volt, e nélkül nehezen tudtam volna beindítani vállalkozásomat 21%
 - Kifejezetten jól jött a vállalkozásom beindításához 28%
 - Az üzletindítással kapcsolatos jogi, ügyviteli ismertek beszerzése
 - Rendkívül fontos volt, e nélkül nehezen tudtam volna beindítani vállalkozásomat 26%
 - Kifejezetten jól jött a vállalkozásom beindításához 26%
 - Részben használtam a vállalkozásom beindításához 27%

Összességében három alapvető megállapítás tehető a fenti eredmények ismeretében.

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

1.3 Az indításhoz kapcsolódó nehézségek

A harmadik logikai egységben arra kíséreltünk meg választ kapni, hogy milyen nehézségeket tartottak fontosnak a vállalkozók a cég elindításánál. Ezt egy más típusú lekérdezéssel oldottuk meg, a vállalkozók kaptak egy listát a lehetséges nehézségekről, és direkt módon rákérdeztünk, hogy „az alábbiak közül mik okoztak komolyabb nehézséget a jelenlegi vállalkozása elindításakor?”. A válaszadók több választ jelölhettek meg a listából.

Az alapvető fontosságra a megjelölések gyakoriságából következtettünk, összesen három kategória került kialakításra.

- *Leggyakoribb nehézségek (40% feletti megjelölés):*
 - Üzleti kapcsolatok kiépítése (a megkérdezettek 46%-a jelölte meg)
 - A szükséges anyagi források előteremtése: 45%
 - Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése: 44%

- *Gyakori nehézségek (25-40% közötti megjelölés) :*
 - Jogi kérdések intézése, papírmunka 38%
 - Kockázatvállalástól való félelem 30%
 - Telephely, iroda megszerzése, berendezése: 28%

- *Ritkább nehézségek (25% alatti megjelölés)*
 - A kezdeti ötlet kidolgozása, a részletek pontosítása 11%
 - A technológiával/vállalkozással kapcsolatos személyes tudás hiánya 11%
 - Üzleti, gazdasági ismeretek hiánya 21%
 - Hirdetés/Marketing/Cég nevének kitalálása 13%
 - Túlzottan erős versenybe becsatlakozás 15%
 - Az emberek irányítása és motivációja 13%
 - Saját motivációm, fegyelmem hiánya 12%
 - Korábbi jó munkahely otthagynása 12%
 - Koromból, nememből, vagy nemzetiségemből fakadó hátrányos megkülönböztetés leküzdése 3%

Számos megállapítás vonható le már a közvetlen visszajelzések alapján is, amelyek valamilyen módon érzékeltetik a válaszadók véleménye alapján kialakuló képet egy üzletindítás esetében:

- Világosan érzékelhető, hogy a legfontosabb nehézségek egyértelműen üzleti jellegűek. A háromból kettő ráadásul piaci kategóriákat feszeget (üzleti kapcsolatok, ügyfelek megtalálása)
- Ki kell emelni egy kissé furcsa kettősséget: míg az előző kérdéskörben a források megszerzése nem kapott olyan nagy figyelmet, a nehézségek között viszont már az egyik legfontosabb nehézség a szükséges anyagi források előteremtése... Ez megint összefüggésben lehet a hazai vállalkozások általános forrásbevonási képességével.
- A gyakori nehézségek kategóriája úgy tűnik inkább az operatív feltételek biztosítása köré csoportosul, hiszen mind a jogi kérdések intézése, mind a szükséges háttér infrastruktúra biztosítása ide sorolható.
- A kockázatvállalástól való félelem magas arányú megjelölése is összhangban van a várakozásokkal, mivel más kutatások is rámutattak, hogy igen gyakori jelenség, amely nagymértékben gátolja a vállalkozási hajlandóság tényleges vállalkozássá válását.
- Örvendetes, hogy a nehézségek meghatározó hányada a „ritkább” kategóriába került besorolásra.
- Megint egy érdekes visszajelzés, hogy bár az üzleti képzéseknek nem tulajdonítanak különösebben nagy figyelmet a vállalkozók, a ritkább kategórián belül markánsan megjelent az „üzleti, gazdasági ismeretek hiánya” a 21%-os megjelenéssel. Pontosan az ilyen hiányosságokon lehet enyhíteni a megfelelő színvonalú gazdasági jellegű képzéseken történő részvétellel.

1.4 A vállalkozás alapítás körülményeinek és az ehhez kapcsolódó teendők és nehézségek kapcsolata

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

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

A keresztátlák eredményeinek általánosíthatóságához **Chi-négyzet tesztet alkalmaztunk**. Ehhez a kérdőívben megadott **lehetséges válaszlehetőségeket összevontuk**. Erre a műveletre azért volt szükség, mert a Chi-négyzet teszt kontroll mutatója az összevonás nélkül több esetben olyan értéket adott, amely az eredmények értelmezését nem tette volna lehetővé, következésképpen eredeti célunk, a keresztátlák eredményeinek általánosítása nem lett volna megvalósítható.

A válaszlehetőségek összevonása a kérdőív első¹ és második² kérdését érintette. A kérdőívben mindkét kérdés esetén 4-4 válaszlehetőség közül választhatott a megkérdezett. Ezen válaszlehetőségeket mindkét kérdés esetén 2-2-re vontuk össze, így összesen két összevont kategória jött létre:

- „Használta”/„ Volt jelentősége”.
- „Nem használta”/„Nem volt jelentősége”

A két összevont kategória nem arányosan tartalmazza az eredeti válaszlehetőségeket, hiszen a „Használta”/„ Volt jelentősége” kategóriába 3-3 korábbi válaszlehetőséget, míg a „Nem használta” / „Nem volt jelentősége” kategóriába 1-1 korábbi válaszlehetőséget soroltunk be.

1. A „Használta”/„ Volt jelentősége” kategóriába vontunk össze 3 korábbi válaszlehetőséget:

¹ 1. Kérdés: Kérem jelölje meg, hogy az alábbi tényezők mennyiben járultak hozzá vállalkozása indításához?

² 2. Kérdés: Mennyire voltak fontosak az alábbi teendők a jelenlegi vállalkozás elindítása érdekében?

- Egyrészt a „Részben használtam a vállalkozásom beindításához” / „Ennek részben volt szerepe a vállalkozásom indításakor,
 - másrészt „Kifejezetten jól jött a vállalkozásom beindításához” / „Ennek jelentős szerepe volt a vállalkozásom indításakor”,
 - harmadrészt „Rendkívül fontos volt, e nélkül nehezen tudtam volna beindítani vállalkozásomat” / „Ez az egyik4 legfontosabb dolog volt vállalkozásom indításakor”.
2. „Nem használta” / „Nem volt jelentősége” kategória megmaradt az eredeti „Ennek nem volt köze a vállalkozásom indításához” / „Nem használtam a vállalkozásom beindításához” válaszlehetőség.

3. táblázat A vizsgált kérdések eredeti kategóriái és az összevonás logikája

Összevonás utáni felosztás	1. Kérdés: Kérem jelölje meg, hogy az alábbi tényezők mennyiben járultak hozzá vállalkozása indításához?	2. Kérdés: Mennyire voltak fontosak az alábbi teendők a jelenlegi vállalkozás elindítása érdekében?
Összevonás után 1	<p>1 – Ennek nem volt köze a vállalkozásom indításához</p> <p>2 – Ennek részben volt szerepe a vállalkozásom indításakor</p> <p>3 – Ennek jelentős szerepe volt a vállalkozásom indításakor</p>	<p>1- Nem használtam a vállalkozásom beindításához</p> <p>2 – Részben használtam a vállalkozásom beindításához</p> <p>3 – Kifejezetten jól jött a vállalkozásom beindításához</p>
Összevonás után 2	<p>4 – Ez az egyik legfontosabb dolog volt vállalkozásom indításakor</p>	<p>4- Rendkívül fontos volt, e nélkül nehezen tudtam volna beindítani vállalkozásomat</p>

Forrás: saját szerkesztés

Módszertani értelemben fontos kiegészítés, hogy a létrejövő keresztábrák közül is csak azokat vizsgáltuk, ahol a Chi-négyzet tesztben a cellák 20%-nál kevesebb esetében volt 5 alatti a számosság.

A teljes mintától való eltérés jellemzői

Mielőtt a részletes kapcsolatvizsgálatra rátérnénk, néhány olyan megállapítást teszünk felsorolás jelleggel, amellyel az a célunk, hogy az egyes vállalkozásalapítási motivációkat a teljes mintához hasonlítsuk. Mindezzel az a célunk, hogy az egyes vállalkozásalapítási körülmények különbözőségi pontjait felfedjük.

Akiknél volt jelentősége a vállalkozás alapításánál annak, hogy...

- „Technológiai ötlet jutott eszembe, kitaláltam egy új rendszert”, azok
 - 81%-a használt üzleti tervet (az összes megkérdezett 67%-a használt)
 - 76%-a használt szakmai képzéseket (az összes megkérdezettnél ez 60%)
 - 71%-a használt gazdasági képzéseket (összesnél ez 52%)
 - 48%-ának volt nehézsége „Jogi kérdések, papírmunka”-val (összesnél 38%)
 - Ügyfélkör kiépítésével 52%-nak volt gondja (összesnél 44%)
- „Észletem egy piaci igényt, amit úgy gondoltam, ha időben lépek, kielégíthetek”, azok
 - Nem tértek el jelentősen (5%pontonál jobban) az összes megkérdezett eredményeitől
- „Függetlenségre, szabadságra vágytam, meg akartam valósítani ötleteimet, álmaimat”, azok
 - Nem tértek el jelentősen (5%pontonál jobban) az összes megkérdezett eredményeitől
- „Elegem lett a korábbi munkámból, váltani akartam”, azok
 - Szakmai képzéseket 68%-a használt (ö:60%)
 - Jogi, ügyviteli ismereteket 90%-a használt (ö:80%)
 - A munkavállalók megtalálásával/képzésével/oktatásával 40%-nak volt gondja (ö:30%)
- „Pénzre volt szükségem, és úgy gondoltam vállalkozóként szert tehetek rá”, azok
 - Jogi, adminisztratív nehézséget 43%-a érzékelt (ö:38%)
- „Családom és baráti kapcsolataimat akartam kamatoztatni egy vállalkozásban”, azok
 - Gazdasági képzést 64%-a használt (ö: 52%)
 - Szakmai képzéseket 72%-a használt (ö: 60%)
 - Alaptőkét előzetesen 76%-a szerzett (ö: 67%) (Ennek az alaptőkének az értelmezése nem tiszta, a kérdés nem volt túl jó...)
 - Ügyfélkör kiépítésével 60%-nak volt gondja (összesnél 44%)
 - Jogi, adminisztratív nehézséget 52%-a érzékelt (ö:38%)
 - Anyagi forrás megszerzése 52%-nak jelentett gondot (ö.: 45%)
- „Mázli / Csak úgy jött! / Jókora voltam jó helyen.” , azok
 - Gazdasági képzést 71%-a használt (ö: 52%)

- Szakmai képzéseket 71%-a használt (ö: 60%)
- Alaptőkét előzetesen 88%-a szerzett (ö: 67%)
- Üzleti tervet 77% készített (ö:67%)

(Ezek érdekes eredmények, részben azért, mert kevesen jelölték ezt)

- „Szaktudásomat, korábbi munkatapasztalatomat saját vállalkozásban akartam hasznosítani”, azok
 - Nem tértek el jelentősen (5%pontnál jobban) az összes megkérdezett eredményeitől
- „Mások tapasztalatai alapján úgy gondoltam, nekem is sikerülhet”, azok
 - Gazdasági képzést 61%-a használt (ö: 52%)
 - Szakmai képzéseket 73%-a használt (ö: 60%)
 - Konzultált más vállalkozókkal 93% (ö: 82%)
 - Általános ismereteket szerzett be (könyv, internet) 85%-uk (ö:67%)
 - Alaptőkét előzetesen 93%-a szerzett (ö: 67%)
 - Jogi, ügyviteli ismereteket 76%-a használt (ö:80%)
 - Gazdasági ismeretek hiánya 29%-uknak okozott nehézséget (ö:21%)
 - A munkavállalók megtalálásával/képzésével/oktatásával 24%-nak volt gondja (ö:30%)
 - A kockázattól való félelem 38%-uknak jelentett gondot (ö: 30%)
- „Középiskolai/Főiskolai kurzusok vagy tapasztalatok”, azok
 - Gazdasági képzést 82%-a használt (ö: 52%)
 - Szakmai képzéseket 91%-a használt (ö: 60%)
 - Üzleti tervet 82% készített (ö:67%)
 - Üzleti kapcsolatok kiépítése 59%-uknak okozott nehézséget (ö:46%)
 - Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése 64%-nak okozott nehézséget (ö: 44%)
 - Telephely megtalálása, berendezése 18%-nak okozott nehézséget (ö: 28%)
 - A munkavállalók megtalálásával/képzésével/oktatásával 23%-nak volt gondja (ö:30%)
 - A kockázattól való félelem 41%-uknak jelentett gondot (ö: 30%)
- „Otthonról szerettem volna dolgozni”, azok
 - Gazdasági képzést 58%-a használt (ö: 52%)
 - Szakmai képzéseket 75%-a használt (ö: 60%)
 - Alaptőkét előzetesen 67%-a szerzett (ö: 67%)

- Üzleti kapcsolatok kiépítése 54%-uknak okozott nehézséget (ö:46%)
- Telephely megtalálása, berendezése 21%-nak okozott nehézséget (ö: 28%)
- A kockázattól való félelem 46%-uknak jelentett gondot (ö: 30%)
- Jogi, adminisztratív nehézséget 21%-a érzékelt (ö:38%)
- Anyagi forrás megszerzése 50%-nak jelentett gondot (ö.: 45%)
- „Elvesztettem az előző munkahelyemet, munkanélkülivé váltam”, azok
 - Gazdasági képzést 21%-a használt (ö: 52%)
 - Szakmai képzéseket 21%-a használt (ö: 60%)
 - Szakmai tapasztalatok begyűjtését 18%-uk használta (95%)
 - A problémák is kisebb súlyúak voltak minden probléma esetén (ezt kevesen jelölték be, így összességében nehezen értelmezhetőek)
- „Nyugdíjba vonultam és utána kezdtem vállalkozásba” (ezt kevesen jelölték be, így összességében nehezen értelmezhetőek)
- A cél pusztán az volt, hogy számlaképes legyek (ezt kevesen jelölték be, így összességében nehezen értelmezhetőek)

A vállalkozás alapítás körülményeinek és az ehhez kapcsolódó teendők közötti keresztábrák alapján levonható következtetések

A vállalkozás mozgatórugói közül az az eset, amikor a vállalkozás alapítója azért hoz létre vállalkozást, mert új technológiai ötlet jutott eszébe, vagy mert kitalált egy új rendszert, minden egyes válaszadó esetében (100%-os arány) szakmai tapasztalatok gyűjtését emelték ki a teendők közül. Kissé meglepő módon a Cramer-együttható értéke alapján az állapítható meg, hogy a technológiaközpontú vállalkozásindítás az üzletindítással kapcsolatos jogi, ügyviteli ismertek beszerzésével mutatja a legerősebb kapcsolatot, pedig első ránézésre ez a teendő nem a technológiai mozgatórugóhoz, hanem az általános vállalkozásindításhoz kötődik inkább. A technológiai ötlet vezérelt vállalkozásalapítás a vizsgált teendők közül **kizárólag** az általánosan elérhető ismeretek gyűjtése (könyvek, Internet) teendővel mutat szignifikáns kapcsolatot, az összes többi tényezővel nem szignifikáns a kapcsolat.

A piaci igény észlelése, mint vállalkozásalapítási mozgatórugó esetén szintén nagyon fontos teendőként jelölték meg a válaszadók a szakmai tapasztalatok gyűjtését (96%). Ennek ellenére a két kategória közötti kapcsolat az ellenőrzőszámok alapján nem szignifikáns. A piaci igény észlelésére alapított vállalkozásalapítás kizárólag a más vállalkozásokkal történő konzultáció, mint teendővel alkot szignifikáns kapcsolatot.

Amennyiben arra a kérdésre keressük a választ, hogy azon vállalkozók, akik a vállalkozás indításának indokaként azt adták meg, hogy függetlenségre, szabadságra vágytak, meg akarták valósítani ötleteiket, álmaikat, milyen teendőket látnak a legfontosabbnak, a fentebbihez hasonló kép tárul elénk. A szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése a válaszadók több, mint 95%-a számára lényeges teendőként került megnevezésre. Amennyiben a függetlenségre való törekvés, mint vállalkozásindítási hajtóerő teendőkkel való kapcsolatát vizsgáljuk a Chi-négyzet mutatóval, úgy két teendővel való kapcsolata tekinthető szignifikánsnak: az általánosan elérhető ismeretek gyűjtése (könyvek, Internet) és a konzultáció más vállalkozókkal.

Azon vállalkozók esetében, akik azért indítottak új vállalkozást, mert elégük lett a korábbi munkájukból, váltani akartak, nem tudunk kiemelni olyan megnevezett teendőt, amely a fentebbiekhez hasonlóan erős gyakorisággal jelenik meg a válaszok között. A kapcsolatvizsgálat esetén viszont megállapítható, hogy a vállalkozásalapítás indoka két teendővel mutat szignifikáns kapcsolatot, a gazdasági, üzleti képzéseken történő részvétellel és az üzleti terv készítésével.

A vállalkozásindítás azon motivációja, mely szerint pénzre volt szükségem, és úgy gondoltam vállalkozóként szert tehetek rá, a leggyakrabban a szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése teendő megnevezését vonta maga után (95,4%). A mozgatórugó és a teendők kapcsolatának vizsgálatakor ebben az esetben egyetlen teendő, a konzultáció más vállalkozókkal volt szignifikáns.

Amikor a válaszadók a vállalkozásindítás okaként azon válaszlehetőséget jelölték meg, hogy „Családom és baráti kapcsolataimat akartam kamatoztatni egy vállalkozásban”, a válaszok legnagyobb gyakorisággal együtt jártak a „Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése” (96%) teendő megjelölésével. A családi és baráti kapcsolatokra épített vállalkozásindítás az összes lehetséges, a kérdőíven megjelölt teendő közül kizárólag az alaptőke megszerzésével mutatott szignifikáns kapcsolatot.

A kérdőív vállalkozásindítási motivációi között szereplő „Mázli / Csak úgy jött! / Jókor voltam jó helyen” megnevezésű vállalkozásindítást kiváltó okot megjelölő válaszadók válaszaik esetén a motivációkhoz kapcsolódó teendő a legtöbb válaszadó esetén a Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése (100%) volt. Ezen – relatíve impulzusszerű – kiváltó ok és a teendők közötti kapcsolat vizsgálatakor az az eredmény született, hogy a kiváltó ok és a felsorolt lehetséges teendők egyike között sincsen szignifikáns kapcsolat, vagyis ebben az

esetben egy ad-hoc jellegű döntésről beszélhetünk, amelyet nem követett tervszerű, jól modellezhető teendő-átgondolás.

A vállalkozásindítást kiváltó okok közül azon verzió, mely szerint „Szaktudásomat, korábbi munkatapasztalatomat saját vállalkozásban akartam hasznosítani”, a leggyakrabban a „Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése” (96%) teendővel párosult. Ezen mozgatórugó kizárólag a „Konzultáció más vállalkozókkal” teendővel mutat szignifikáns kapcsolatot.

A kérdőíven megjelölt „Mások tapasztalatai alapján úgy gondoltam, nekem is sikerülhet” vállalkozás indítást kiváltó okot megjelölők a legnagyobb arányban jelölték meg azt, hogy ezen kiváltó ok esetén éltek a „Konzultáció más vállalkozókkal” (95,2%) lehetőséggel. A kiváltó ok három teendővel is szignifikáns kapcsolatot mutat:

- Szakmai képzéseken történő részvétel
- Konzultáció más vállalkozókkal
- Az üzletindítással kapcsolatos jogi, ügyviteli ismeretek beszerzése

Azon vállalkozók mindegyike, akik vállalkozásindítási motivációként a „Középiskolai/Főiskolai kurzusok vagy tapasztalatok” válaszlehetőséget jelölték meg, kivétel nélkül megjelölték a teendők közül azt a válaszlehetőséget is, hogy „Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése” (100%). A motiváció a kérdőíven szereplő teendők közül kettővel mutatott szignifikáns kapcsolatot:

- Gazdasági, üzleti képzéseken történő részvétel
- Szakmai képzéseken történő részvétel

Abban az esetben, amikor a válaszadók a vállalkozásindítás okaként azt jelölték meg, hogy „Otthonról szerettem volna dolgozni”, akkor a legnagyobb arányban azt is megjelölték, hogy a teendők közül a „Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése” (91,7%), az, amit ezen vállalkozásindításkor el kell végezniük. A motivációt kiváltó ok azonban egyik teendővel sem mutatott szignifikáns kapcsolatot a minta adatai alapján.

Az „Elvesztettem az előző munkahelyemet, munkanélkülivé váltam” válaszlehetőség megjelölése esetén a teendők közül a legtöbben a „Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése” (93,3%) lehetőséget is választották. A kiváltó ok és a teendők közötti kapcsolat vizsgálatokor ebben az esetben sem találunk olyan teendőt, amely jelen kiváltó okkal szignifikáns kapcsolatot mutatna.

A vállalkozásindítást kiváltó okok közül a „Nyugdíjba vonultam és utána kezdtem vállalkozásba” lehetőséget megjelölő vállalkozók esetében három olyan teendő is

megjelölésre került, amelyeket minden olyan vállalkozó alkalmazott, aki ezen kiváltó okot jelölte meg: Szakmai képzéseken történő részvétel (100%) Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése (100%), Általánosan elérhető ismeretek gyűjtése (könyvek, Internet) (100%). A kiváltó ok és a teendők közötti kapcsolat vizsgálatokor azt találtuk, hogy a nyugdíjba vonulás utáni vállalkozásindítás a „Szakmai képzéseken történő részvétel” teendővel mutat kizárólag szignifikáns kapcsolatot.

A válaszadók által megjelölt motivációk közül azon kiváltó ok megjelölése, hogy „A cél pusztán az volt, hogy számlaképes legyek” minden válaszadó esetében a „Szakmai tapasztalatok, ismeretek begyűjtése” (100%) teendő megjelölésével is együtt járt. Ugyanakkor nincs egyértelműen megadható kapcsolódó teendő: a kiváltó ok és a teendők kapcsolatának vizsgálatokor nem volt kimutatható szignifikáns kapcsolat.

Összességében elmondható, hogy a vállalkozás indítását kiváltó motivációk, és a kapcsolódó tevékenységek között kimutathatóak olyan általánosan érvényes összefüggések, tendenciák, amelyek modellezhetőek, és amelyek segítségével lehetőségünk nyílik ezen törvényszerűségek ismeretében célzott vállalkozásfejlesztési stratégiák megfogalmazására.

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

Az esetek döntő többségében egy kiváltó okhoz egy kapcsolódó tevékenység köthető, de akadt egy olyan eset, amikor a kiváltó ok kettő tevékenységgel, sőt, olyan is, amikor három tevékenységgel is összekapcsolható. Ki kell emeljünk négy olyan vállalkozásindítási motivációt, amely esetén nem volt szignifikáns kapcsolódó tevékenység:

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

Amint láthatjuk, ezen motivációk mindegyikére a relatív koncepciótlanság a jellemző. Egyik esetben sem azért történt vélhetően a vállalkozásalapítás, mert a vállalkozó egy jól

felépített, átgondolt stratégia mentén, megfontolt lépéseket betartva indult el a vállalkozóvá válás útján. Emiatt a kapcsolódó tevékenységek sem lehettek átgondoltak, amit alátámaszt az a tény is, hogy nem volt kapcsolódó szignifikáns tevékenység egyik esetben sem. Ez a négy esett tehát az, amikor nem tudjuk modellezni az egyes kiváltó okot követő tevékenységeket.

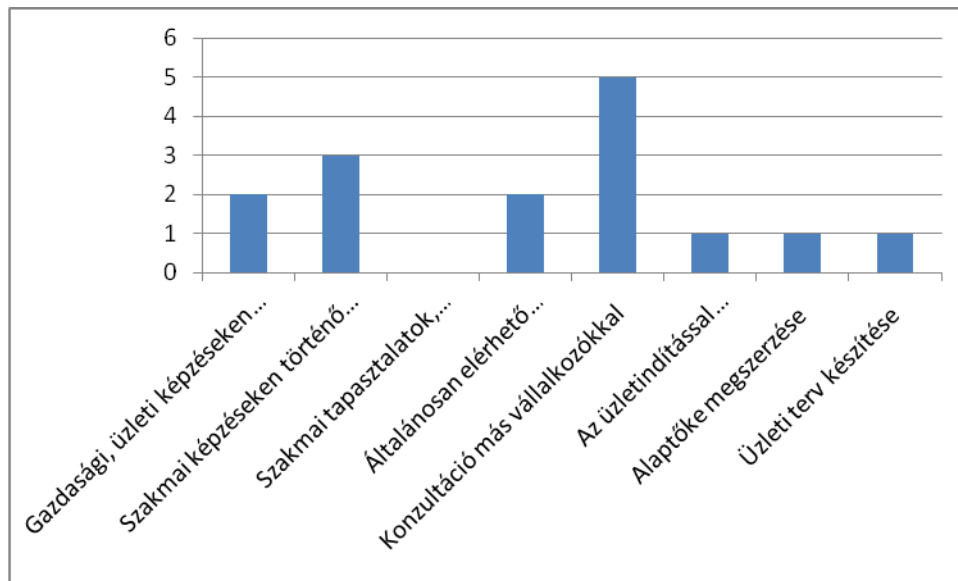
4. táblázat A vállalkozásindítási körülmények és a hozzájuk kapcsolódó szignifikáns teendők

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

Forrás: saját szerkesztés

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

1. ábra A szignifikáns teendők előfordulási gyakorisága



Forrás: saját szerkesztés

Projektünk szempontjából kiemelten lényeges annak vizsgálata, hogy a szignifikáns teendők közül melyek tekinthetők olyanoknak, amelyek képzéssel javíthatóak, ezáltal a sikeres vállalkozásalapítást elősegíthetik, és melyek azok, amelyek nem.

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

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

Megállapítható, hogy a szignifikáns teendők 60%-a javítható képzéssel, így a vállalkozásindítás sikeressége nagy mértékben előmozdítható képzésekkel, melyben jelen projekt komoly előrelépéseket jelenthet!

2. ábra A szignifikáns teendők csoportosítása



Forrás: saját szerkesztés

1.5 A vállalkozás indítás indokaihoz kapcsolódó tevékenységek és nehézségek sajátosságai

A vállalkozásindítás okaként megemlített „Technológiai ötlet jutott eszembe, kitaláltam egy új rendszert” válasz esetén „használtam-igen” kombinációban nincs olyan kiugró érték, mint amilyeneket a vállalkozásindítás okai és a teendők kapcsolatának vizsgálatok észleltünk (bizonyos esetekben az előző pontban a 100%-os érték sem volt ritka) Esetünkben a 16 válaszlehetőség nagyjából egyenletesen oszlik el. A technológiai ötlet által vezérelt vállalkozásindítás esetén relatíve nagy gyakorisággal a következő nehézségeket jelölték meg a válaszadók: Üzleti kapcsolatok kiépítése (52,4%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (52,4%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (47,6%), A szükséges anyagi források előteremtése (47,6%), A kockázatvállalástól való félelem (42,9%). A vállalkozásindítás indoka és a nehézségek közötti kapcsolat vizsgálatokor egyetlen szignifikáns nehézség illeszkedett a technológiaorientált vállalkozásindításhoz, mégpedig „A kezdeti ötlet kidolgozása, a részletek pontosítása”.

Amikor a válaszadó a vállalkozásindítás motivációját illetően azt a választ adta, hogy „Észleltem egy piaci igényt, amit úgy gondoltam, ha időben lépek, kielégíthetek”, relatíve nagy gyakorisággal a következő nehézségekkel szembesült: Üzleti kapcsolatok kiépítése (47,3%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (49,1%), A szükséges anyagi források

előteremtése (49,1%). A vállalkozásindítás okának és a nehézségek közötti kapcsolat vizsgálata alapján megállapítható, hogy a piaci igény észlelése esetén három nehézséggel mutatható ki szignifikáns kapcsolat:

1. Üzleti, gazdasági ismeretek hiánya
2. Hirdetés/Marketing/Cég nevének kitalálása
3. Munkavállalók megtalálása/képzése/oktatása

A „Függetlenségre, szabadságra vágytam, meg akartam valósítani ötleteimet, álmaimat” választ megjelölő vállalkozók leginkább a következő nehézségekkel szembesültek: Üzleti kapcsolatok kiépítése (44,6%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (41,6%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (42,9%), A szükséges anyagi források előteremtése (44,6%). A vállalkozásindítás motivációjának, valamint a felmerülő nehézségek kapcsolatának vizsgálatakor nem volt olyan nehézség, amely ezen vizsgált vállalkozás indítási mozgatórugóval szignifikáns kapcsolatban lenne.

A vállalkozás indítását kiváltó okok közül az, hogy „Elegem lett a korábbi munkámból, váltani akartam” három olyan nehézséggel járt együtt, amely a motivációhoz szervesen köthető: Üzleti kapcsolatok kiépítése (47,4%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (42,1%), A szükséges anyagi források előteremtése (50,0%). A kiváltó okkal kapcsolatba hozható szignifikáns nehézség ebben az esetben sem nevezhető meg.

Azon vállalkozások, amelyek indítását a „Pénzre volt szükségem, és úgy gondoltam vállalkozóként szert tehetek rá” kiváltó ok motiválta, a következő tényezők nehezítették: Üzleti kapcsolatok kiépítése (46,9%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (46,9%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (42,9%), A szükséges anyagi források előteremtése (44,9%). Ebben az esetben sem nevezhető meg szignifikánsan kapcsolódó nehézség.

A „Családom és baráti kapcsolataimat akartam kamatoztatni egy vállalkozásban” választ megjelölő vállalkozók esetében szintén megadhatóak azon nehézségek, amelyek a válaszadók többségénél jelentkeztek: Üzleti kapcsolatok kiépítése (48,0%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (60,0%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (52,0%), A szükséges anyagi források előteremtése (52,0%). Ebben az esetben ezen vállalkozásalapítási motiváció és a nehézségek közötti kapcsolat vizsgálatakor egyetlen szignifikáns nehézség mutatkozott, az „Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése”.

A vállalkozás alapítási motivációk közül a „Mázli / Csak úgy jött! / Jókor voltam jó helyen” a következő nehézségekkel járt együtt: Üzleti kapcsolatok kiépítése (64,7%),

Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (47,1%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (52,9%), A szükséges anyagi források előteremtése (41,2%), Telephely, iroda megszerzése, kiépítése, berendezése (41,2%). Az emberek irányítása és motivációja az egyetlen olyan nehézség, amely a két változó (kiváltó ok, nehézség) közötti kapcsolat vizsgálatakor szignifikáns volt.

A válaszlehetőségek közül a „Szaktudásomat, korábbi munkatapasztalatomat saját vállalkozásban akartam hasznosítani” verziót megjelölők leggyakrabban a következő nehézségekkel találkoztak: Üzleti kapcsolatok kiépítése (49,2%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (47,6%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (42,9%), A szükséges anyagi források előteremtése (39,7%). Szignifikáns nehézséget az adatbázis mintán felvett értékei nem mutattak.

Azon vállalkozók, akik amiatt alapítottak vállalkozást, mert mások tapasztalatai alapján úgy gondolták, nekik is sikerülhet, szintén jól beazonosítható nehézségekkel szembesültek: Üzleti kapcsolatok kiépítése (50,0%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (50,0%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (42,9%), A szükséges anyagi források előteremtése (40,5%), A kockázatvállalástól való félelem (38,5%). Ebben az esetben sem mutatkozott szignifikáns nehézség a változók közötti kapcsolat vizsgálatakor.

Amikor „Középiskolai/Főiskolai kurzusok vagy tapasztalatok” motiválták a vállalkozások indítását, akkor a következő nehézségek mutatkoztak: Üzleti kapcsolatok kiépítése (59,1%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (63,6%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (40,6%), A szükséges anyagi források előteremtése (40,9%), A kockázatvállalástól való félelem (40,9%). A vállalkozás indítását kiváltó ok és a nehézségek közötti kapcsolat vizsgálatakor azt találtuk, hogy két szignifikáns nehézség is kapcsolható ezen vállalkozásindítási motivációhoz: Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése, Túlzottan erős versenybe becsatlakozás.

Azon válaszadók, akik azért alapítottak vállalkozást, mert otthonról szerettek volna dolgozni, négy nevesített nehézséggel találkoztak leggyakrabban: Üzleti kapcsolatok kiépítése (54,2%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (41,7%), A szükséges anyagi források előteremtése (50,0%), A kockázatvállalástól való félelem (45,8%). Két olyan nehézséget találtunk, amely a kapcsolatvizsgálat során szignifikánsnak mutatkozott: Jogi kérdések intézése / papírmunka, Korábbi jó munkahely otthagynása.

A vállalkozók azon csoportja, akik azért döntöttek vállalkozás indítása mellett, mert elvesztették az előző munkahelyüket, munkanélkülivé váltak, jellemzően a következő kockázatokkal voltak kénytelenek szembenézni: Üzleti kapcsolatok kiépítése (50,0%),

Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (62,5%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (43,8%). Szignifikáns változónak a „A technológiával/vállalkozással kapcsolatos személyes tudás hiánya”, mint nehézség bizonyult.

Akik nyugdíjba vonultak és utána kezdtek vállalkozásba, a következő problémákkal néztek szembe: Üzleti kapcsolatok kiépítése (42,9%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (42,9%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (42,9%), A szükséges anyagi források előteremtése (57,1%), Saját motivációm, fegyelmem hiánya (42,9%), A kockázatvállalástól való félelem (71,4%). A nehézségek közül egy volt olyan, amely a változók közötti kapcsolat vizsgálata során szignifikánsnak bizonyult: saját motivációm, fegyelmem hiánya.

Azon válaszadók esetén, akiknél a cél pusztán az volt, hogy számlaképesek legyenek, azt találtuk, hogy a következő nehézségekkel kellett szembenézniük: Üzleti kapcsolatok kiépítése (72,7%), Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése (54,5%), Jogi kérdések intézése / papírmunka (54,5%), A szükséges anyagi források előteremtése (63,6%), A kockázatvállalástól való félelem (81,8%). Szignifikáns változó a kockázatvállalástól való félelem.

Összességében elmondható, hogy a vállalkozás indítását kiváltó motivációk, és a kapcsolódó nehézségek között – akárcsak a kapcsolódó teendők között – kimutathatóak olyan általánosan érvényes összefüggések, amelyek segítségével lehetőségünk nyílik célzott vállalkozásfejlesztési stratégiák megfogalmazására.

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

Az esetek döntő többségében egy kiváltó okhoz egy kapcsolódó nehézség köthető, de akadt egy olyan eset, amikor a kiváltó ok kettő, sőt, olyan is, amikor három nehézséggel is összekapcsolható. Ki kell emeljünk öt olyan vállalkozásindítási motivációt, amely esetén nem volt szignifikáns kapcsolódó tevékenység:

- Függetlenségre, szabadságra vágytam, meg akartam valósítani ötleteimet, álmaimat.
- Elegem lett a korábbi munkámból, váltani akartam
- Pénzre volt szükségem, és úgy gondoltam vállalkozóként szert tehetek rá

- Szaktudásomat, korábbi munkatapasztalatomat saját vállalkozásban akartam hasznosítani
- Mások tapasztalatai alapján úgy gondoltam, nekem is sikerülhet

5. táblázat A vállalkozás indítási körülmények és a hozzájuk kapcsolódó szignifikáns teendők

Vállalkozás indítási körülmények	Szignifikáns nehézségek
Technológiai ötlet jutott eszembe, kitaláltam egy új rendszert	A kezdeti ötlet kidolgozása, a részletek pontosítása
Észleltem egy piaci igényt, amit úgy gondoltam, ha időben lépek, kielégíthetek	Üzleti, gazdasági ismeretek hiánya Hirdetés/Marketing/Cég nevének kitalálása Munkavállalók megtalálása/képzése/oktatása
Függetlenségre, szabadságra vágytam, meg akartam valósítani ötleteimet, álmaimat.	-
Elegem lett a korábbi munkából, váltani akartam	-
Pénzre volt szükségem, és úgy gondoltam vállalkozóként szert tehetek rá	-
Családom és baráti kapcsolataimat akartam kamatoztatni egy vállalkozásban	Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése
Mázli / Csak úgy jött! / Jókor voltam jó helyen.	Az emberek irányítása és motivációja
Szaktudásomat, korábbi munkatapasztalatomat saját vállalkozásban akartam hasznosítani	-
Mások tapasztalatai alapján úgy gondoltam, nekem is sikerülhet	-
Középiskolai/Főiskolai kurzusok vagy tapasztalatok	Ügyfelek megtalálása, ügyfélkör kiépítése, Túlzottan erős versenybe becsatlakozás
Otthonról szerettem volna dolgozni	Jogi kérdések intézése / papírmunka, Korábbi jó munkahely otthagynása
Elvesztettem az előző munkahelyemet, munkanélkülivé váltam	A technológiával/vállalkozással kapcsolatos személyes tudás hiánya
Nyugdíjba vonultam és utána kezdtem vállalkozásba	saját motivációm, fegyelmem hiánya
A cél pusztán az volt, hogy számlaképes legyek.	a kockázatvállalástól való félelem

Forrás: saját szerkesztés

2 Az egyetem szerepe a vállalkozásalapításban

Ebben a logikai egységben kísérletet tettünk arra, hogy valamilyen visszajelzést kapjunk azzal kapcsolatban, hogy a vállalkozók hogyan vélekednek az Egyetemről. Nyilván itt nem a hagyományos képzési központ jellegét vizsgáltuk az egyetemnek, hanem a vállalkozásindításban – esetlegesen! – betöltött szerepét elemeztük az intézménynek.

Módszertanilag egy adaptált kérdőív alapján állításokat fogalmaztunk meg az egyetemmel kapcsolatban és válaszadók egy négyfokozatú skálán jelölhették meg, hogy mennyiben értenek egyet az adott állítással. Az egyes állításokkal kapcsolatos válaszok az alábbiak voltak, az általunk legjelentősebbnek tartott jellemző értékeket kiemeltük.

- „A egyetemem kreatív légköre inspirálja az új vállalkozások ötleteinek kialakítását.”
 - *Nem értek egyet 20%*
 - *Valamelyest egyetértek 33%*
 - *Nagyrészt egyetértek 26%*
 - *Teljes mértékben egyetértek 21%*

- „A kurzusok fejlesztik a társadalmi és vezetői készségeket, amelyek szükségesek a vállalkozók számára.”
 - *Nem értek egyet 18%*
 - *Valamelyest egyetértek 31%*
 - *Nagyrészt egyetértek 31%*
 - *Teljes mértékben egyetértek 20%*

- „A kurzusok biztosítja azt a tudást, amely szükséges egy új cég elindításához.”
 - *Nem értek egyet 19%*
 - *Valamelyest egyetértek 34%*
 - *Nagyrészt egyetértek 27%*
 - *Teljes mértékben egyetértek 20%*

- „Az egyetemen kialakulnak olyan barátságok, személyes kapcsolatok, melyek jelentősen támogatják egy vállalkozás elindítását, üzletmenetének folytatását.”
 - *Nem értek egyet 3%*

- *Valamelyest egyetértek 30%*
- *Nagyrészt egyetértek 23%*
- *Teljes mértékben egyetértek 44%*

- „Az egyetem segítséget nyújt befektetők megszerzéséhez.”
 - *Nem értek egyet 54%*
 - *Valamelyest egyetértek 26%*
 - *Nagyrészt egyetértek 11%*
 - *Teljes mértékben egyetértek 9%*

- „Az egyetem aktívan támogatja az új cég megalapításának folyamatát.”
 - *Nem értek egyet 57%*
 - *Valamelyest egyetértek 29%*
 - *Nagyrészt egyetértek 2%*
 - *Teljes mértékben egyetértek 12%*

Néhány elemet kiemelünk a kapott válaszokból, és kísérletet teszünk arra, hogy az esetleges okokra is rávilágítsunk.

- Alapvető megállapítás, hogy a vállalkozásbarát egyetem inkább csak az elméletben, illetve a jövőbeni elképzelésekben létezik. A visszajelzések nem támasztották alá, hogy az egyetem érdemi segítséget nyújthat a vállalkozások indításában.
- Ezzel az általános megállapítással összhangban az első három kérdés esetén nem túl pozitív kép alakult ki, sem a légkörrel, sem az átadott praktikus tudással kapcsolatban.
- Érdekes jelenség, hogy az egyetem viszont rendkívül alkalmas az informális kapcsolati háló kiépítésére és megerősítésére. Ezek a kapcsolatok a későbbiekben a vállalkozások működtetésében is érdemi segítséget tudnak nyújtani. (Felmerülhet a kérdés, hogy az egyetem jövőbeni vállalkozásfejlesztési szolgáltatásai közé nem érdemes-e egy tudatos kapcsolatépítést is beintegrálni.)
- Az egyetem forrásbevonással kapcsolatos szerepe a várakozásoknak megfelelően alakult, ezen a területen egyértelműen komoly előrelépési lehetőségek térképezhetők fel.
- Végül akár komoly kritikai észrevételként is értékelhető, hogy azzal az állítással, hogy „az egyetem aktívan támogatja az új cég megalapításának folyamatát” a válaszadók

több mint fele nem értett egyet. Másik oldalról mind ez a kutatás, mind a projekt egésze pontosan arról szól, hogy ezen a területen érdemi pozitív irányú változást sikerüljön elérnünk már a közeljövőben.

Összességében tehát a vállalkozók az egyetemet inkább kapcsolatépítésre, egyéni fejlődésre tartják hasznosnak. Sajnálatos módon a vállalkozásfejlesztési szerepe, és egyáltalán a támogató intézmény mivolta igazából nem jelenik meg a vélemények között. Pontosán ezen a területen lenne érdemes komoly előrelépést tenni, mert jelenleg valószínűleg a vállalkozók egy hagyományos értelemben vett „konzervatív képzőhelyet” látnak leginkább az Egyetemen.

3 Vállalkozási ismeretek

Ebben a logikai egységben kísérletet tettünk arra, hogy valamilyen visszajelzést kapjunk azzal kapcsolatban, hogy a vállalkozók hogyan vélekednek a szükséges vállalkozási ismeretekről. Az általános ismeretek mellett különös figyelmet fordítottunk a mindennapi működésben egyre fontosabb hálózati kompetenciák az Egyetemről. Nyilván itt nem a hagyományos képzési központ jellegét vizsgáltuk az egyetemnek, hanem a vállalkozásindításban – esetlegesen! – betöltött szerepét elemeztük az intézménynek.

- Módszertan
 - Az ismérveket faktorokba vontuk össze. Az összevonásnál a faktorok magyarázó erejét 60% fölött tartottuk, és több esetben rotáltuk a faktorokat. Ezzel az eljárással sikerült néhány faktort elkülöníteni.
 - Az alábbiakban faktorok szerint, de a faktorokba tartozó változók szerint külön-külön mutatjuk be a gyakoriságokat, hogy pontosabb legyen a kép.
 - A kérdőív kategóriái:
 - 1 – *Nem fontos*
 - 2 – *Kicsit fontos*
 - 3 – *Fontos*
 - 4 – *Nagyon fontos*
 - 0 – *Nem tudom eldönteni*

1. A vállalkozás indításhoz szükséges ismeretek

A vállalkozás megkezdésének vizsgálatakor arra törekedtünk, hogy megpróbáljuk különféle faktorokba összevonni az eltérő típusú magyarázóváltozókat. Összesen három különféle csoportot sikerült markánsan megjeleníteni:

- alap üzleti ismeretek (vállalkozói és marketing)
- pénzügyi ismeretek
- magasabb szintű üzleti ismeretek

Alap üzleti ismeretek faktor (magyarázott varianciarány: 83,723%)

	1	2	3	4
Vállalkozói ismeretek	4%	3%	32%	61%
Marketing ismeretek	5%	11%	40%	44%

- Pénzügyi ismeretek (ez nem faktor, megmaradt a változó)

Pénzügyi ismeretek	5%	11%	28%	56%
--------------------	----	-----	-----	-----

- Magasabb szintű üzleti ismeretek (magyarázott varianciarány: 70,190%)

Üzleti terv készítésének ismerete	8%	15%	41%	37%
Innovációmenedzsment ismeretek	12%	37%	37%	14%
Pályázatírás és projektmenedzsment ismeretek	11%	31%	29%	29%
Hálózati ismeretek	7%	22%	41%	30%

Az egyes eredményekből gyakorlatilag csak arra mertünk következtetéseket levonni, hogy vélelmezhetően az indulásnál az alapismeretek kiemelkedően fontosak (különösen az, hogy hogyan kell vállalkozást alapítani), és a pénzügyi ismeretek (véltőleg a szükséges tőke összegyűjtéséhez)

2. Vállalkozás működtetéséhez szükséges ismeretek

Hasonló logika mentén vizsgáltuk a vállalkozás működtetéséhez szükséges ismeretek halmazát. Ezen a területen már több következtetést megfogalmaztunk.

- Alap üzleti ismeretek faktor (magyarázott varianciarány: 83,723%)

	1	2	3	4
Vállalkozói ismeretek	1%	4%	32%	63%
Marketing ismeretek	1%	12%	41%	45%

- Pénzügyi ismeretek (ez nem faktor, megmaradt a változó)

Pénzügyi ismeretek	1%	11%	24%	64%
--------------------	----	-----	-----	-----

- Magasabb szintű üzleti ismeretek (magyarázott varianciarány: 70,190%)

Üzleti terv készítésének ismerete	5%	25%	38%	30%
Innovációmenedzsment ismeretek	17%	26%	39%	18%
Pályázatírás és projektmenedzsment ismeretek	10%	27%	20%	43%
Hálózati ismeretek	3%	22%	36%	39%

A legfontosabb megállapításaink az alábbiakban foglalhatóak össze:

- Úgy tűnik, hogy a mindennapi teendők megismerése utána a működtetés során a pénzügyi ismeretek válnak a legfontosabbá.
- Az üzleti ismertek továbbra sem elhanyagolhatóak, illetve fontosak
- A mindennapi működtetés során fellépő kihívások következtében növekszik a pályázatírás és a hálózati ismeretek szerepe
- Meglepő módon a magasabb szintű ismeretek szükségessége összességében kevésbé növekszik

3. Együttműködéshez szükséges ismeretek

- Általános vállalatirányítási ismertek faktor (magyarozott varianciarány: 64,074%)

	1	2	3	4
Technikai, műszaki ismeretek	17%	16%	32%	35%
Jogi jártasság	4%	21%	45%	30%
Partnerek és azok erőforrásainak ismerete	5%	11%	45%	39%

- Piaci ismertek (ez nem faktor, megmaradt a változó)

Piaci ismeretek	1%	7%	41%	51%
-----------------	----	----	-----	-----

- Együttműködési ismeretek (magyarozott varianciarány: 65,007%)

Együttműködések kialakításának ismerete	1%	16%	34%	49%
Szervezetközi tranzakciók (adás-vétel, közös tevékenység) lebonyolításában szerzett jártasság	11%	22%	37%	30%
Együttműködések fejlesztésének, alakításának koordinációjában szerzett tapasztalat	6%	17%	44%	33%

- **Megállapítások:**

- Az együttműködésnél a legfontosabb a piaci ismeret
- Az együttműködéshez szükséges ismeretek nem kifejezetten fontosak, csakúgy, mint az általános vállalatirányítási ismeretek

4. Az együttműködés során alkalmazott megoldások

- Együttműködés szervezési megoldások (magyarázott varianciahányad: 77,154%)

Együttműködés-tervezési megoldások (potenciális és valós partnerek vizsgálata, értékelése)	7%	30%	43%	20%
Együttműködés-koordinációs megoldások (partnerek felé történő kommunikáció, különféle tevékenységek partnerközpontú összehangolása)	3%	20%	41%	36%

- Kapcsolat szervezési megoldások (magyarázott varianciahányad: 82,847%)

Humán erőforrás fejlesztési megoldások (kapcsolattartási munkakörök/feladatok kialakítása, ennek érdekében a munkatársak fejlesztése, ösztönzése)	12%	12%	55%	21%
Kapcsolati kontrolling megoldások (más szervezetekkel kialakított együttműködések ráfordításainak és hasznainak elemzése, értékelése)	17%	28%	34%	22%

- **Megállapítások:**

- Együttműködés során az együttműködés szervezési megoldások hangsúlyosabbak
- A kapcsolat szervezésére kevésbé fektetnek energiát