

AZ ÓBUDAI EGYETEM HALLGATÓINAK VÁLLALKOZÓI KOMPETENCIAVIZSGÁLATA

COMPETENCE-MEASURING OF ENTERPRENEURSHIP OF STUDENTS IN ÓBUDA UNIVERSITY

DR. KÁRPÁTI-DARÓCZI JUDIT

adjunktus/assistant professor

DR. KARLOVITZ JÁNOS TIBOR

egyetemi docens/associate professor

Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar/Óbuda University Keleti
Faculty of Business and Management
Budapest

ABSTRACT

In our research we examine the problem how the students of Óbuda University accept their entrepreneurial existence, what their entrepreneurial existence is. Our questionnaire we started on January 2018, and it covered the students of university economics. A total of 128 students completed an entrepreneurial test. In our present study we have presented the partial results. With a test we aimed to show that our students possess a set of attitudes, lifestyles, behaviour patterns that best suit a successful entrepreneur. Our results show that most of the business students do not want to become entrepreneurs right after graduating from the university, but they first want to gain experience in the labour market and then start their own business. In this study we show only a part of this process.

1. Bevezetés

A vállalkozóvá válás segítése és emiatt a vállalkozói kompetenciák fejlesztése napirenden van a felsőoktatás körében. Sok tanulmány foglalkozik azzal, hogy vajon a vállalkozással kapcsolatos ismereteket, készségeket, képességeket lehet-e és ha igen, hogyan, milyen módszerek segítségével megtanítani a hallgatóknak.

Japánban már az 1930-as évek végén a Kobe Universityn indítottak vállalkozással kapcsolatos kurzust, az 1940-es évek végétől pedig az USA-ban a St. Louis Universityn indult ilyen jellegű képzés ((McMullan – Long, 1987). Nyugat-Európában elsősorban a skandináv államokban és német nyelvterületeken volt jellemző az ilyen jellegű képzés (Rasmussen – Sorheim, 2006; Klandt et al., 2008). Haase és Lautenschläger 2011-ben végzett kutatásában kimutatta, hogy

pozitív korreláció fedezhető fel a vállalkozásalapítási hajlandóság és a felsőoktatásban folyó vállalkozásoktatás között (Haase és Lautenschläger, 2011). Árváné és társai 2016-os kutatásából az derült ki, hogy Magyarországon – bár megjelennek az induktív módszerek is, de - még mindig előtérben vannak a hagyományos, frontális oktatási módszerek, amelyek nem kedveznek a hallgatónak. Pugalis és társai arra hívják fel a figyelmet, hogy a felsőoktatási intézmények folyamatosan arra törekszenek, hogy tudományos körökben is elismertessék a vállalkozásképzést, mint tudományterületet, ugyanakkor az üzleti életben a vállalkozásképzésről kikerülő hallgatók egyre sikeresebben tudnak elhelyezkedni (Pugalis et al., 2015). A felsőoktatás számára fontos lenne, hogy szűkítsük az oktatás és a valós ipari, piaci igények közötti rést, így ebben az esetben még fontosabb a vállalkozók tényleges bevonása az oktatási, képzési folyamatokba (Európai Bizottság, 2013)

2. Szakirodalmi áttekintés

A vállalkozó definiálása nem egységes a szerzők körében. A történelem folyamán többen többféleképpen értelmezték és folyamatosan fejlődött a jelentése. Eredetileg francia szó és kapcsolatteremtőt, közvetítőt jelent. A középkorban az áruszállításért felelős legfontosabb személyt tekintették vállalkozónak, majd a 17. században azt, aki vállalta a nyereség kockázatát az állammal megkötött fix áras szerződéseknél. Richard Cantillon 1725-ben különbséget tett a kockázatot viselő és a tőkét adó személy között. A „vállalkozó” kifejezést először Jan Baptiste Say használta 1803-ban, de a vállalkozói nyereséget megkülönböztette a tőkenyereségtől (Szomor, 2004). Joseph Schumpeter 1934-ben azt a személyt tekintette vállalkozónak, aki valami új dolgot hoz létre, miközben a régi rendet lerombolja (Schumpeter, 1934). Az ő nevéhez fűződik az „építő rombolás” fogalma (Szomor 2004). Drucker 1964-ben azt a személyt tekintette vállalkozónak, aki képes felismerni és kihasználni a lehetőségeket (Drucker, 1985). Hisrich szerint pedig az a vállalkozó, aki vállalkozást végez, tehát valami új és értékes dolgot hoz létre és „biztosítja a szükséges szükséges időt és erőfeszítést, vállalva a várható pénzügyi, pszichikai és társadalmi kockázatot, és megkapja a folyamat révén keletkező anyagi és személyes meglepedettséget nyújtó elismerést.” (Hisrich, 1998)

A vállalkozói kompetencia rendkívül sokrétű fogalom, amely több tényezőt – ismereteket, készségeket és attitűdöket - is magában foglal. Ismeretnek számít a vállalkozási tevékenység megértése, vagyis az egész gazdaság – benne a munka világa – legalapvetőbb fogalmainak ismerete, a vállalkozások működési elveinek, legfontosabb folyamatainak átlátása, a vállalkozás társadalmi szerepvállalásának felfogása. A készség többnyire tanulható és fejleszthető tulajdonságokat foglal

magába, olyan dolgokat, amelyek mind az egyéni, mind a csapatmunkához szükségesek: pl. kockázatvállalás, projektben való gondolkodás képessége (mely magába foglalja a tervezést, szervezést, irányítást, feladatok delegálását, elemzést, beszámolást, értékelést és a kommunikációt). A vállalkozói attitűd pedig az innovatív gondolkodást és a proaktivitást öleli fel, valamint ide tartozik a motiváció és a célok megvalósításához szükséges eltökéltség is (2006/962/EK: 18; EC 2012: 43).

Az alap- és középfokú oktatás feladata elsősorban a vállalkozói gondolkodásmód, attitűd kialakítása, de a középiskolák bekapcsolódhatnak a vállalkozói készségek fejlesztésébe is. A felsőoktatási intézmények (emellett az iskolarendszeren kívüli felsőfokú képzések) meghatározó szerepet játszanak a készségek és különösen a vállalkozói tudás és speciális szakismeretek fejlesztése és oktatása terén. (EC 2012: 44)

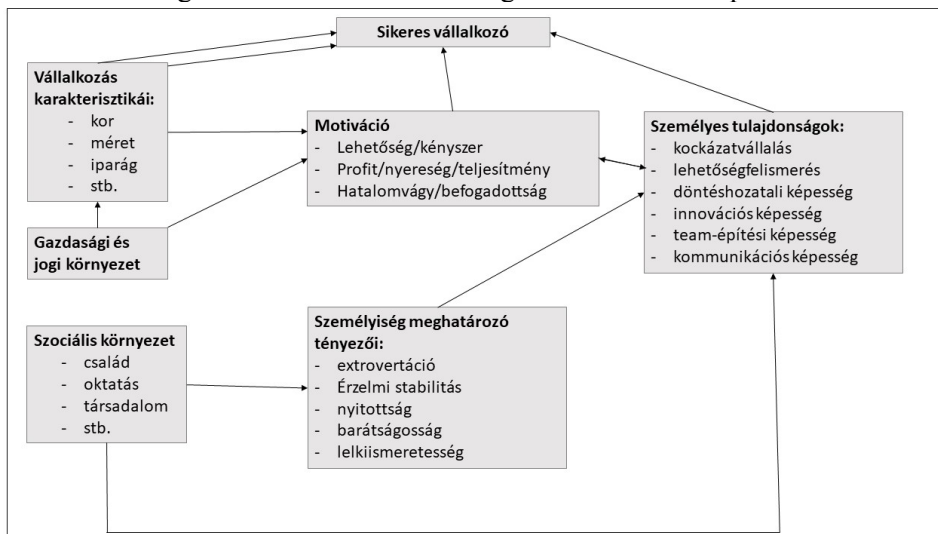
Lukovszki kutatásában arra a megállapításra jutott, hogy a sikeres vállalkozóvá válást egyrészt külső környezeti tényezők, másrészt pszichológiai tényezők befolyásolják. Ő összegyűjtötte és rendszerezte a szakirodalmakban fellelhető vállalkozói tulajdonságokat (összesen 47-et), majd a könnyebb kezelhetőség érdekében azokat öt csoportba sorolta. Ezek a csoportok a következők: kockázatvállalási hajlandóság, döntéshozatali képesség, lehetőségfelismerés, innovációs és kommunikációs képességek.

Egy ábrában foglalta össze, hogy a belső tulajdonságokon kívül még mi minden szükséges ahhoz, hogy valaki sikeres vállalkozóvá váljon (1. ábra).

Lukovszki azt is bizonyította, hogy a környezeti tényezők hatással vannak a vállalkozók belső tulajdonságaira: az alacsonyabb iskolai végzettségű vállalkozóknál a szakmai szerepük meghatározó, ugyanakkor a belső tulajdonságok kevésbé hangsúlyosak, ugyanakkor a döntéshozatali képességeket a döntéshozók száma egyértelműen befolyásolja.

1. ábra. A sikeres vállalkozóvá válás modellje

Diagram 1. Model for becoming a successful entrepreneur



Forrás: Lukovszki, 2011:19. 1. ábra

Bygrave 10 tulajdonságot határozott meg, amely egy vállalkozót sikeressé tehet: álomépítő képesség, önfeláldozás, teljes elkötelezettség, megszállottság, önállóság, sikerorientáltság, határozott döntéshozatali képesség, végrehajtó képesség, részletekre figyelés, tulajdon-, hatalom- és döntésmegosztás képessége (Bygrave, 1997).

Nieuwenhuizen három csoportba sorolta a sikeres vállalkozói tulajdonságokat aszerint, hogy azok a cselekvés előtt szükségesek, a megvalósítás során vagy a többiek irányába történő elkötelezettséggel kapcsolatosak. Eszerint az első csoportba a kezdeményezés és magabiztosság, a második csoportba a lehetőségek meglátása és kihasználása, a hatékonyság, a magas minőségű munka végzése és a szervezett tervezés, míg a harmadik csoportba a munka iránti elköteleződés, valamint az üzleti kapcsolatok fontosságának felismerése került (Nieuwenhuizen, 2008 In: Deák et al., 2013)

Timmons a leendő vállalkozókat Nieuwenhuizen által felsorolt tulajdonságokat két dimenzió alapján négy csoportba sorolta: Az egyik dimenzióban a menedzseri készség, üzleti érzék és kapcsolatok álltak, míg a másik dimenzióban a kreativitás és az innováció (Timmons, 1999) Azoknak az embereknek, akik mindkét dimenzióban alacsony értékkel bírnak, kivitelező/végrehajtó szerepet szánt; a magas menedzseri készséggel és üzleti érzékkel rendelkezőkből szerinte jó menedzser válhat; a magas kreativitású, innovációra kész emberekből lesznek a

feltalálók és a szakemberek; és véleménye szerint azokból válnak a vállalkozók, akik mindkét dimenzióban magas értéket képviselnek.

Wilson és társai készítettek egy nemzetközi tanulmányt (Wilson et al., 2009), melyben a vállalkozói kompetenciákat három csoportba osztották: az első csoportba a személyes fejlődés került, amely magába foglalja az önbizalmat, a vállalkozói tudatot, a motivációt és a társadalom felé való jó fellépést; a második az üzleti fejlődés csoportja, amely a szakmai és pénzügyi ismeretek elsajátítását jelenti; a harmadik pedig a vállalkozói készségek, képességek fejlődése csoport, amely a lehetőségek felismerését, a kreatív gondolkodást, a szociális képességeket, a hálózatépítés képességét foglalja magába (Mihalkovné, 2009).

Katz és Ratz úgy vélik, hogy a felsőoktatási intézmények abban az esetben eredményesebbek a vállalkozásoktatásban, ha megtalálják azt a leghatékonyabb és legeredményesebb készségfejlesztési módszert, amelyet a hallgatók igényelnek. (Katz – Raths, 1991 in: Imreh-Tóth et al., 2012).

A vállalatok humánerő-forrásairól elsősorban, mint alkalmazottokról beszélünk. Ezzel egyidőben azonban a nagyobb vállalkozások körében léteznek kiszervezésre került tevékenységek (könyvelés, takarítás, catering stb.), ahol esetleg nem is alkalmazottak, hanem vállalkozói igazolvánnyal rendelkező munkavállalók járnak be dolgozni – majd végzik el ugyanazt a munkatevékenységet egy másik, következő cégnél vagy céggel. A vállalkozó vagy alkalmazott dicitómát tehát lehet gazdasági-gazdaságossági, munkajogi összefüggéseiben értelmezni.

Van azonban egy másik értelmezési lehetőség is a vállalkozásra, ez pedig a kompetencia-alapú megközelítés. Az Európai Unióban a közoktatásban (köznevelésben) tanulók számára előírnak bizonyos közös követelményeket, és ezek nem csak a tudásszintre vonatkoznak, hanem az elsajátítandó magatartásmintákra, tulajdonságokra is. Ilyen „soft” kompetenciák példának okáért a társas környezetben való együttműködés képessége, vagy a közösségképzés- és fenntartás képessége, a csoportos tanulmányi élményekről való beszélni tudás – és ide tartoznak a vállalkozói képességegyüttes tulajdonságai. Vagyis ebben az értelemben a vállalkozói képességegyüttes olyasminek tekinthető, amellyel minden általános iskolát végzett személy rendelkezik, és amely még jobban kiteljesedik, ha valaki középfokon folytatja a tanulmányait. Ha pedig valaki a poszt-szekunder vagy a terciér képzésben folytatja a tanulmányait, akkor ezekre az alapozó kulcskompetenciákra építve lehet a szakma-specifikus duális vagy hagyományos képzés keretében vezetői, termelési folyamatirányító képességegyüttest építeni. Ebben az értelemben tehát vállalkozói képességekkel mindenkinek rendelkeznie kellene, aki az Európai Unió területén járta ki az alapiskoláit.

Összefoglalva az előbbieket, a mi folyamatban levő kutatásunk eszköze egy olyan kérdőív, amely a vállalkozás indításához szükséges tulajdonságokat igyekszik körülhatárolni. Vagyis előbbi két szempont „között” áll: egyfelől megmutatja, hogy a vállalkozói kompetenciák körébe tartozó tulajdonságokkal szinte mindenki rendelkezik, ugyanakkor ezek gyakorisága alapján valószínűsíti azt, hogy ki lenne képes és alkalmas akár önálló vállalkozás létrehozására, beindítására és hosszabb távú fenntartására, működtetésére is. Ennek vizsgálatánál az Európai Unió kulskompetenciáira, ezen belül pedig a vállalkozói kompetenciákra fókuszáltunk.

3. Primer kutatás

Vizsgálatunk 2018 február-márciusban történt, és az Óbudai Egyetem közgazdász hallgatóira terjedt ki. Összesen 141 hallgatóval töltöttünk ki egy vállalkozói tesztet. A kitöltés önkéntes volt. Az adatok feldolgozása SPSS 18 programcsomag segítségével történt.

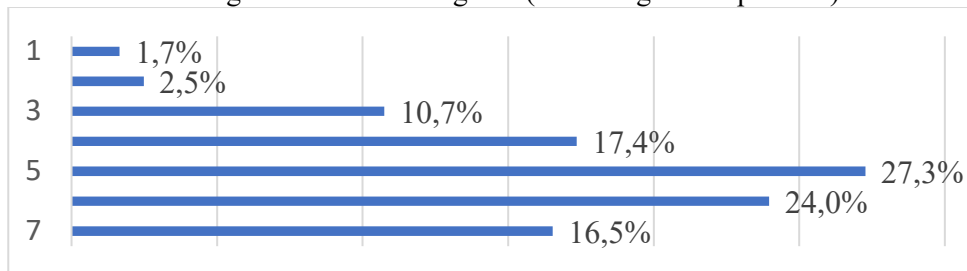
A rendelkezésünkre álló hét fokozatú Likert-skálás adatokat Sajtos és Mitev (2007:25) alapján intervallumskálaként értelmeztük. Másképpen fogalmazva, eltekinthettünk az ordinális szinten mérhetőség követelményétől. Ezáltal lehetővé vált számunkra az átlag és a szórás használata. Egyváltozós statisztikai módszerekből a móduszt, a mediánt és az átlagot használtuk. A gyakoriságok összevetését grafikai ábrákon jelenítettük meg.

4. Néhány eredmény

A kérdőívek kitöltését követően szűrtük a hibásan kitöltött és hiányos kérdőíveket. 128 értékelhető kérdőívet dolgoztunk fel. A mintánkban a nők 55,6%-ot, a férfiak pedig 44,4%-ot képviseltek. A hallgatók családi háttérét vizsgálva, 54,6%-uknál volt vállalkozói háttér (is), míg ez 45,4%-ukra egyáltalán nem volt jellemző.

Az alábbiakban néhány ábra segítségével olyan elemeket mutatunk be, amelyek – megítélésünk szerint - a vállalkozói lét szempontjából a legfontosabbak, és az alkalmazotti lét során ugyancsak hasznosak lehetnek. Az egyik a kockázatvállalási hajlandóság és a kudarctűrés, a másik a befolyásolási képesség és a mások biztatásának szükségessége a tevékenység folytatása érdekében, a harmadik pedig az aktivitás olyan tevékenységben, amely amúgy nem kötelező – itt az iskolai sporttevékenységet soroltuk ide.

2. ábra. Kockázatvállalási hajlandóság (Válaszadók %-ában)
Diagram 2. Risk willingness (Percentage of responders)

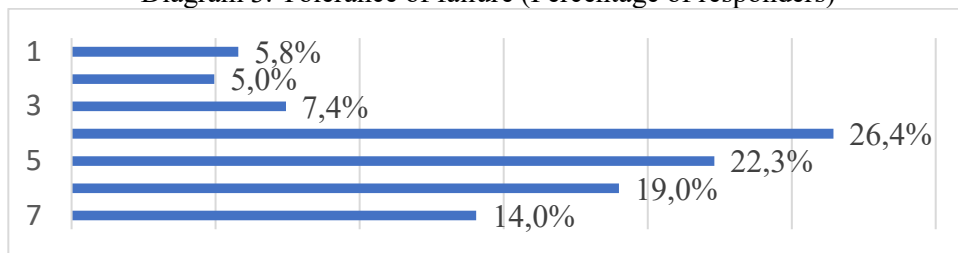


7: Igen; 6: Nagyon jellemző; 5: Gyakran jellemző; 4: Néha jellemző; 3: Is-is; 2: Ritkán jellemző; 1: Nem jellemző

Forrás: Saját szerkesztés

A vizsgált közgazdász szakos hallgatói mintában a kockázatvállalói hajlandóság viszonylag magas átlag-értékeket vett fel: önbevallás alapján a hétfokozatú Likert-skálán a nagyobb értékek felé látjuk a szignifikáns elmozdulást. Ha megvizsgáljuk azt is, hogy önbevallás alapján milyenek a kudarcűrés mutatói, akkor azt találjuk, hogy döntő arányban közepes vagy annál jobb, vagyis a magasabb kockázatvállalás nagyobb kudarcűréssel jár együtt.

3. ábra. Kudarcűrés (Válaszadók %-ában)
Diagram 3. Tolerance of failure (Percentage of responders)



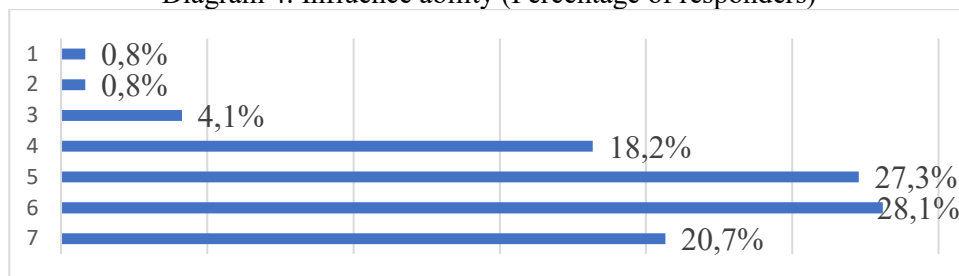
7: Igen; 6: Nagyon jellemző; 5: Gyakran jellemző; 4: Néha jellemző; 3: Is-is; 2: Ritkán jellemző; 1: Nem jellemző

Forrás: Saját szerkesztés

Míg ebben a hallgatói mintában a mások befolyásolásának képessége százalékos arányokban a közepes vagy annál jobb értékeket veszi fel magasabb arányban, ugyanakkor a mások ösztönzésének, biztatásának igénye is viszonylag magas. Az adatok összevetése még akár arra is utalhat, hogy a húszas éveik elején járó mostani fiataloknál lehet, hogy megvan az igény a csoportos együttműködésre, amely tevékenységek csoportdinamikai sajátosságainál fogva képesek egymás előtt érvelni és véleményüket elfogadtatni, egyúttal szükségük van

gondolataik ütköztetésére, a korrigálási lehetőségekre, bizonyos értelemben kontrollra, vagy legalábbis megerősítésre és elvetésre.

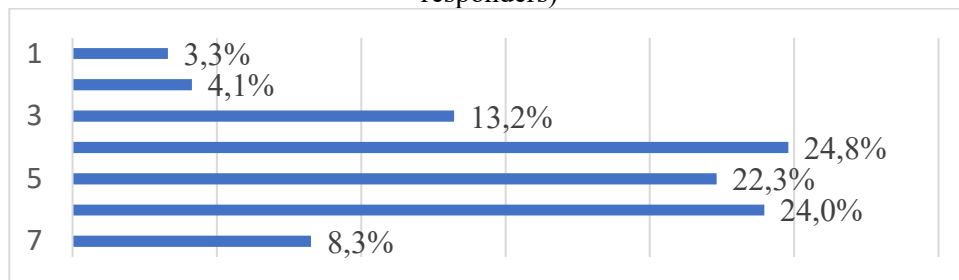
4. ábra. Befolyásoló képesség (Válaszadók %-ában)
Diagram 4. Influence ability (Percentage of responders)



7: Igen; 6: Nagyon jellemző; 5: Gyakran jellemző; 4: Néha jellemző; 3: Is-is; 2: Ritkán jellemző; 1: Nem jellemző

Forrás: Saját szerkesztés

5. ábra. Mások biztatására van szüksége (Válaszadók %-ában)
Diagram 5. He / she needs encouragement from others (Percentage of responders)



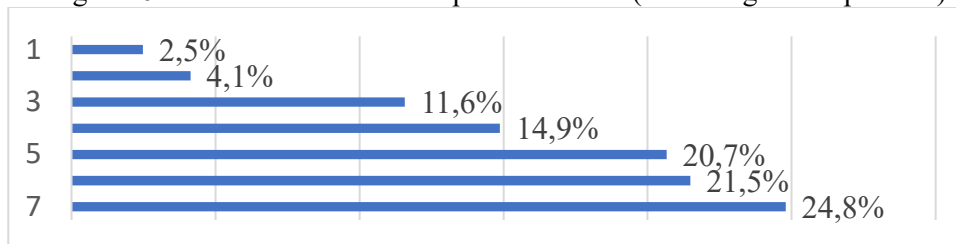
7: Igen; 6: Nagyon jellemző; 5: Gyakran jellemző; 4: Néha jellemző; 3: Is-is; 2: Ritkán jellemző; 1: Nem jellemző

Forrás: Saját szerkesztés

Az iskolai sporttevékenység legalább kétirányú folyamat: egyfelől egyéni aktivitás, másfelől közösségi tevékenység. Az egyén részéről jelentős önkéntes túlmunkát és időt igényel, jobban kell strukturálni az aktuális tevékenységet, az egyéntől szigorúbb időbeosztást követel. A sikerek „dicsőséget” hoznak az intézménynek, a közösségnek és az egyénnek egyaránt. A csapatsportok megkövetelik a tagok együttműködését, egymásra való odafigyelését, az egymás iránti felelősségvállalást. A vállalkozói kompetenciák közül leginkább a mások irányítása, a csoportmunka, a feladatmegosztás képességei, valamint a kudarc-tűrési képessége kerülnek begyakorlásra. A vizsgált hallgatók körében viszonylag magas volt a kötelező foglalkozásokon túlmenő közösségi igény, és akik inkább

„vállalkozói” válaszokat adtak, azok körében magasabb arányban fordult elő az, hogy közösségi tevékenységek szervezőiként léptek fel. A 6. ábra a teljes kérdezett minta iskolai sportolási aktivitását mutatja önbevallás alapján.

6. ábra. Közreműködés iskolai sporttevékenységben (Válaszadók %-ában)
Diagram 6. Contribution to school sports activities (Percentage of responders)



7: Igen; 6: Nagyon jellemző; 5: Gyakran jellemző; 4: Néha jellemző; 3: Is-is; 2: Ritkán jellemző; 1: Nem jellemző

Forrás: Saját szerkesztés

Azt is megfigyeltük, hogy az empátia és az elkötelezettség kompetenciáknál tartották magukat a legerősebbeknek. Azt találtuk, hogy rendelkeztek azokkal az alapokkal, amelyek képessé tehetik őket a felelősségteljes munkára. Túlnyomó többségükben (ez egyébként megegyezik a 2017. évi vizsgálatunk eredményével, vö. Kárpáti-Daróczi – Karlovitz, 2017) először alkalmazottként képzelel el azt, hogy munkatapasztalatokat szerezzen, ám további életpályáján szívesen válna vállalkozóvá. Az Óbudai Egyetemen vizsgált hallgatók 5%-áról mondhatjuk a vizsgálatunk alapján, hogy már most rendelkezik azokkal a kompetenciákkal, amelyekkel sikeresen léphet be a vállalkozók világába, és további 43%-uk képzéssel, oktatással, kompetencia-fejlesztéssel alkalmassá tehető a vállalkozói létre. A többieknek inkább az alkalmazotti létet lehet javasolni elsősorban.

5. Összegzés

Eddigi vizsgálatainkat kis számú mintán kiterjesztettük más európai uniós országra is, továbbá vannak nem európai almintáink is. Ezekből azt látjuk, hogy az Európai Unióhoz tartozó országokban erősebb a vállalkozói kompetenciák megléte, mint a nem EU-s országokban tanuló hallgatókéi, függetlenül attól, közgazdász képzésben vesznek-e részt. Ebben bizonyára benne van annak hatása, hogy az Európai Unióban az alapiskoláztatásban van jelen valamilyen mértékben a vállalkozói kompetencia készségegyüttese.

A mostani közgazdász szakos hallgatók mintája alapján azt találtuk, hogy a vizsgálatba bevont hallgatók szeretnék mielőbb munkába állni, mint alkalmazottak, többségük ugyanakkor vállalkozóként is el tudja magát képzelni.

Az Európai Bizottság által megfogalmazott igény, mely szerint az oktatásnak a piaci igényekhez kell igazodniuk, találkozik a felsőoktatás hallgatóinak igényeivel, tehát a felsőoktatásnak ezekhez az igényekhez kell igazodnia. Akár a munkaerőpiacon szeretnének sikeresek lenni, akár vállalkozni kívánnak a hallgatók, mindkét esetben hozzá kell őket segíteni a vállalkozói kompetenciáik fejlesztéséhez.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- 2006/962/EK: Az Európai Parlament és a Tanács ajánlása az egész életen át tartó tanuláshoz szükséges kulcskompetenciákról. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 2006.12.30., Brüsszel
- Árváné Ványi, G. – Katonáné Kovács, J. – Gál, T. (2017): A vállalkozásfejlesztés oktatásának vizsgálata a magyar felsőoktatásban. *Vezetéstudomány / Budapest Management Review XLVIII. Évf. 2017. 6–7. Szám/ ISSN 0133-0179 DOI: 10.14267/Veztud.2017.06.06*
- Bygrave, W. W. (1997): *The Portable MBA in Entrepreneurship*, John Wiley & Sons Inc., New York
- Deák, I. – Imreh, Sz. – Kosztopulosz, A. – Kürtösi, Zs. – Lukovics, M. – Prónay, Sz. (2013): *Gazdasági alapismeretek I.* ISBN 978-963-306-365-1
- Drucker, Peter F. (1985): *INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP. Practice and Principles.* ISBN 0-887-30998-4 Harper Collins Publishers Inc. New York.
- EC (2012): *Effects and impact of entrepreneurship programmes in higher education.* European Commission, Brussels. pp.44.
- European Commission (2013): *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Entrepreneurship 2020 Action Plan -Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe.* Letöltés helye: <http://cor.europa.eu/en/activities/stakeholders/Documents/com2012-795.pdf> Letöltés ideje: 2018. május 2.
- Haase, H. – Lautenschläger, A. (2011): *The ‘Teachability Dilemma’ of entrepreneurship.* *International Entrepreneurship Management Journal*, 7, p. 145–162.
- Hisrich, R. D. – Peters, M. P.(1998): *Entrepreneurship*.4hed .Boston:Irwin Mc Graw - Hill.
- Haase, H. – autenschläger, A. (2011): *The ‘Teachability Dilemma’ of entrepreneurship.* *International Entrepreneurship Management Journal*, 7, p. 145–162.
- Kárpáti-Daróczi, J. – Karlovitz, J. T. (2017): *Hallgatók vállalkozói elképzelései és vállalkozói potenciál az Óbudai Egyetem hallgatói körében.* In Torgyik, J. (szerk.): *Válogatott tanulmányok a társadalomtudományok köréből* (pp. 160-171). Komárno: International Research Institute. ISBN 978-80-89691-46-3.
- Klandt, H. – Koch, L. T. – Schmude, J. – Knaup, U. (2008): *FGF-report 2008-entrepreneurship*

- Lukovszki, L. (2011): Vállalkozói személyiségjegyek – Avagy mi teszi a vállalkozót? *Vezetéstudomány XLII. ÉVF. 2011. 11. SZÁM / ISSN 0133-0179*
- McMullan, W. E. – Long, W. A. (1987): Entrepreneurship education in the nineties. *Journal of Business Venturing, Vol. 2, No. 3.*
- Mihalkovné Szakács, K. (2013): A növekedésben sikeres vállalkozó személyisége neo-pi-r kérdőíves vizsgálat alapján. PhD-értekezés. Corvinus Egyetem
- Pugalis, L. – Round, A. – Blackwood, T. – Hatt, L. (2015): The entrepreneurial middle ground: Higher education entry decisions of aspiring entrepreneurs. *Local Economy, August 2015 vol. 30, no. 5, p. 503-519.*
- Rasmussen, E. A. – Sorheim, R. (2006): Action-based entrepreneurship education. *Technovation, 26 (2), p. 185–194.*
- Sajtos, L. – Mitev, A. (2007): SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv. Budapest: Alinea.
- Schumpeter, Joseph A. [1934]: *The Theory of Economic Development*. London Transaction Publishers. (Magyar kiadása: *A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest [1980].*)
- Szomor, T. (2004): *Vállalkozási alapismeretek*. Budapest, ÁVF, pp.1-32.
- Timmons, J. A. (1999). *New Venture Creation: Entrepreneurship in the 21th centuries* (6th edition). Homewood, IL: Irwin.
- Wilson, K. E. – Vyakarnam, S. – Volkmann, C. – Mariotti, S. – Rabuzzi, D. A. – Sepulveda, A. (2009): *Educating the Next Wave of Entrepreneurs. Unlocking entrepreneurial capabilities to meet the global challenges of the 21st Century. A Report of the Global Education Initiative, World Economic Forum, Switzerland. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1396704>*