

PÉTERNÉ SZONDA Kármén-KOVÁCS Sándor

A VÁLLALKOZÓKÉPZÉS EREDMÉNYEI

- A svájci-magyar együttműködés tapasztalatai -

A piacgazdaságra való átmenet időszakában a vállalkozási ismeretek terjesztését vállalkozóképző hálózat kialakításával és kurzusok támogatásával segítette elő az 1994-ben létrejött Svájci-Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány. Fennállása óta az ország számos városában szervezett vállalkozási ismereteket nyújtó tanfolyamokat. A szerzők a megalakulás óta eltelt időszak tapasztalatait foglalják össze tanulmányukban.

A Svájci Államszövetség kelet-európai segélyprogramjának támogatásával 1991-ben létrejött Svájci-Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány – SMVA (Fondation Suisse-Hongroise pour le Développement de petites et moyennes entreprises en Hongrie) a piacgazdaságra való átmenet vállalkozási ismeretek terjesztésével való elősegítését tűzte ki céljául, ahogy erről a következő írások beszámolnak.

A magyarországi alapítvány létrehozása mögött józan megfontolások álltak:

– a svájci képzés rendkívül megdrágította és ezzel beszűkítette volna az akciót;

– a svájci oktatók – még ha Magyarországra látogattak volna is – a vállalkozás svájci feltételeit és gyakorlatát mutathatták volna be, igazi segítséget nem várhattak volna tőlük a magyar helyzetben boldogulni akaró vállalkozók (ahogy nem kapták meg a különböző nyugati „készarút“ lefordító egy-kéthetes tanfolyamoktól sem);

– ezért a svájci segítség akkor érvényesülhet leginkább, ha közvetlen részvételét a magyar „képzők képzésére“ fordítja, Magyarországon pedig – segítségével – kompetens magyar hálózatot hoz létre a képzés megvalósítására. Ennek megfelelően 1990/91-ben hét fő, 1991/92-ben három fő magyar hallgató (köztük két kisvállalkozó) vett részt a Neuchâtel-i Egyetem négy hónapos teljes idejű vállalkozóképző kurzusán. Mégsem

ők, hanem elsősorban a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem „Vállalkozások vezetése“ szakközgazdász szakáról kikerült hallgatók alakították ki a képzési vállalkozások országos SMVA hálózatát 1991 nyarán. Ehhez valamennyien rendelkeztek a svájci felfogásnak és igényeknek megfelelő önálló vállalkozással, vállalkozói felelősséggel és kockázattal.

Fennállása alatt az Alapítványnak volt olyan éve (1994), amikor az ország 26 helységében szervezett minimum 144 órás tanfolyamokat. Képzési Központja működött Budapesten (két központ), Békéscsabán, Békésen, Győrött, Kecskeméten, Kisújszálláson, Miskolcon, Nyíregyházán, Pécsen, Salgótarjánban, Szegeden, Szekszárdon, Szécsényben, Székesfehérvárott, Szolnokon, Tatán, Tiszaújvárosban. 1991 és 1998. június 30-a között a hálózat 197 tanfolyamot szervezett (144–200–300 és 450 órában), és a tanfolyamokon 3.237 fő vett részt általános, agrár, gyógyszerész, szállító, falusi turizmus területekről.

1994-ben az Alapítvány – a Svájci Államszövetség újabb programjának keretében – bekapcsolódott a háziorvosok magánpraxisra való áttérését támogató, és a szükséges szakvizsga letételére felkészítő speciális – a vállalkozási ismereteket is tartalmazó – „praxis menedzsment“ tanfolyamok szervezésébe. A program megvalósításában együttműködött az Országos Háziorvosi

Intézet, a Haynal Imre Egészségtudományi Egyetem, a Pécsi és a Debreceni Orvostudományi Egyetem Családorvosi Tanszékei regionális, ill. az SMVA képzési központjaival. Azóta – 1998. június 30-ig – közel háromezer háziorvos szerezte meg az SMVA által támogatott és a tananyagát használó tanfolyamokon a megfelelő kredit-pontokat. Az együttesen több mint hatezer résztvevő képzésének támogatására az évek során a Svájci Államszövetség több mint kétszáz millió Ft-ot adományozott!

Az Alapítvány fő tevékenysége tehát a hálózat létrehozásából és a vállalkozóképző kurzusok támogatásából állt. A hálózat és a kurzusok „minőségi” munkájukkal szereztek nevet és megbecsülést maguknak. A kurzusok szellemi-szakmai háttérét kiváló magyar szakemberek bevonása mellett (az alaptananyag egyes moduljainak kidolgozásában részt vett pl.: Szirmai Péter: Gazdasági környezet, Hoffmann Istvánné: Marketing, Belyácz Iván: Pénzügy, Sárközy Tamás: Jog) a Neuchâtel-i Egyetem és a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem vállalkozóképzési tapasztalatai, a svájci kollégák – Rousson és Haag professzorok – pedagógiai-módszertani segítése, a minden kurzusról felvett és visszacsatolt értékelés, az évenként megrendezett elemző hálózati szemináriumok biztosították. A színvonalas munka és a releváns információk fontos elemét alkották a nagy tapasztalatokkal rendelkező gyakorlati szakemberek, a különböző kulcsintézmények (bankok, APEH, Munkaügyi Központ) felelős munkatársai által vezetett gyakorlatok, a hálózat egyes városai felsőoktatási intézményeinek a vállalkozási területeken működő és tanácsadói tevékenységet is végző oktatói.

Az SMVA kurzusai honosították meg a tételes egyéni üzleti tervnek a képzés középpontjába helyezését. Esetükben ez természetes volt, hiszen a képzés egésze az üzleti terv kidolgozásának szolgálatában állt, annak fő fejezeteit tárgyalta. (Az egy-két napos gyorstalpaló tanfolyamok – hiába hirdetik – nem tudják megoldani ezt a feladatot.) Az üzleti terven való folyamatos és fejlődő egyéni munkának azonban nem egyszerűen tantervstruktúráló vagy vizsgafeladata van. A vállalkozóképzés – más felnőttképzési programoknál még inkább – mindenképp önfejlesztés, önképzés. Annak pedig kiváló anyaga az üzleti terv.

Az SMVA tanfolyamokon nem résztvenni kell, hanem dolgozni: első közelítésben az üzleti terven, valójában azonban inkább kinek-kinek önmagán. Szívósan, lépésről-lépésre szakadatlan ellenőrző visszacsatolással. S a végén: elemző minősítéssel. Az üzleti terv –

és ez a másik mellette szóló érv – alapja a tényleges vállalkozásnak. Nem csupán a szellemi felkészülésnek, hanem az elképzelések mérlegelésének, többszörös ellenőrzésének, s így megvalósításának. Az SMVA ugyanis elérte az elkészített üzleti tervek nemzetközileg is kedvező 35-40 %-os arányú megvalósítását! Az SMVA vállalkozóképzése minőségének ez az egyik legfontosabb mérőszáma. (1. táblázat)

1. táblázat

Az üzleti tervek tárgya

1991–98-ig összesen		%
Az üzleti terv száma	3237	100
kereskedelem	1005	31
termelési műszaki szolgáltatás	514	16
szolgáltatás	792	24
szállítás, építés	183	6
mezőgazdaság, élelmiszeripar, ipar	603	19
egyéb	140	4

Nemrégiben vettünk részt egy, a vállalkozóképzés tárgyaló megbeszélésen, ahol az „élethez közel álló” kolléga szükségtelennek minősítette az üzleti tervek fontosságának hangsúlyozását, mivel azokra csak a banki hitelkérelmek mellékleteként van szükség, a bankok úrlapjai programozott rutinfeladattá teszik a kitöltést, a banktisztviselők részletesen előírják a benyújtandó adatok hangolását, s egyébként sem bízzák a műveletet a kérelmezőre, megvannak erre a saját jól bejárattott cégeik, ahova az illetőt bizalmasan eltanácsolják. Minek gyötörni akkor a jövődő vagy működő vállalkozót az életben felesleges ismeretek elsajátításával? A kibontakozó vita rámutatott a vállalkozói tudást és felkészülést sokszor helyettesíteni képes kapcsolatok kétségtelen szerepére, de a korábban elmondottak szerint kitartott az üzleti tervezés fejlesztő szerepének fontossága mellett.

Az SMVA mindenesetre azzal kívánta (kívánja mindmáig) segíteni a hozzá fordulókat, hogy tanfolyamain a vállalkozóvá válás fejlődő, előrehaladó, küzdelmes egyéni folyamatán van a hangsúly. E folyamatot az segíti, hogy itt a vállalkozást felelős vállalkozók tanítják a vállalkozóknak, hogy a képzést magát is vállalkozásban szervezik, a képzés eredménye pedig megvalósítható, önálló üzleti tervben és a megvalósításra felkészített vállalkozóban jelenik meg.

1997 végén a tanfolyamokat elvégzettek 1/3-ához juttattuk el az SMVA kérdőívét, amelyben részben vállalkozói tapasztalataikról, részben a képzés megítéléséről kértük a véleményüket.

2. táblázat

A résztvevők profilja 1991–98 között

Vállalkozó	Összesen	%
Résztvevők száma		
beiratkozott	3894	
bizonyítványt kapott	3237	100
Neme		
nő	1461	45
férfi	1776	55
Iskolai végzettség		
felsőfokú	937	29
középfokú	2129	66
alapfokú	171	5
Életkora		
30 év alatt	1498	46
31–40	817	25
41–50	785	24
50 év felett	137	5
Foglalkozása		
vállalkozó	546	17
vezető, specialista	369	11
alkalmazott	542	17
munkanélküli	904	28
tanuló	758	23
egyéb	118	4
Szakképzettsége		
diplomás	937	29
technikus	1345	42
szakmunkás	620	19
képzetlen	335	10

3. táblázat

Közreműködő előadók

1991–98-ig összesen		
	Összesen	%
Közreműködő előadók létszáma	1591	100
<i>Ebből vállalkozó</i>	397	25
vállalati dolgozó	288	18
közigazgatási dolgozó	244	15
pénzügyi dolgozó	114	7
egyetemista, főiskolás	300	19
egyéb	248	16

A 850 visszaérkezett kérdőív kitöltőjéből 720 fő, azaz közel 85 % vállalkozó (64,9 % férfi, 35,1 % nő). (Korábban említettük már, hogy a teljes populáció 35–40 %-a valósította meg üzleti tervét, vagyis a felmért 85 % csak a kérdőívet kitöltőkön belüli arányt jelenti.) (2. táblázat)

A továbbiakban az ezekre a vállalkozókra vonatkozó adatokat ismertetjük. Életkorát tekintve a legtöbb vállalkozó (273 fő, 40 %) 40 és 49 év közötti. Őket követik az egy évtizeddel fiatalabbak (193 fő, azaz 26,8 %), majd a 29 év alattiak, akik a vállalkozók közel 24 %-át teszik ki. Az 50 év felettiak (81 fő) alig több, mint 11 %-kal képviseltetik magukat.

Az előadók megoszlását a 3. táblázat mutatja.

Képztségét tekintve a legtöbb vállalkozó felsőfokú diplomás: 302 fő, ami közel 42 %-ot jelent. Alig 2,6 %-kal kevesebb az érettségizett, számszerűen 283 fő. (4. táblázat)

(4. táblázat)

A résztvevők képzettsége

Megnevezés	Gyakoriság (fő)	%
Nem válaszolt	9	1,3
Általános iskolát végzett	2	3,3
Szakmunkás	65	9,0
Érettségizett	283	39,3
Felsőfokú diplomás	302	41,9
Technikus	38	5,3
Katona	1	0,1
Felsőfokú szakképesítéssel bír	20	2,8
Összesen:	720	100,0

Ami a foglalkozásukat illeti, az SMVA kurzus idején közel 1/4-ük beosztott szellemi volt (170 fő, azaz 23,6 %) és alig 3-3 %-kal kevesebb a vezetők és önállóak száma: 148–148 fő. Alig nyolc fővel több náluk a munkanélküli, akik 21,4 %-kal képviseltetik magukat. (5. táblázat)

(5. táblázat)

A résztvevők foglalkozása

Megnevezés	Gyakoriság (fő)	%
Nem válaszolt	13	1,8
Szakmunkás	56	7,8
Vezető	148	20,6
Beosztott szellemi	170	23,6
Önálló	148	20,6
Munkanélküli	154	21,4
Tanuló	15	2,1
GYES/GYED	1	0,1
Nyugdíjas	5	0,7
Falugazda	8	1,1
Katona	2	0,3
Összesen:	720	100,0

Az SMVA tanfolyamok értékelése

Mennyire segített az SMVA tanfolyam a vállalkozásra való felkészülésben?

A hallgatók – vállalkozásaik bemutatásán túl – lehetőséget kaptak arra, hogy értékeljék az SMVA tanfolyamok színvonalát, az elhangzott előadások hasznosságát,...

A különböző kérdéseket 1-től 5-ig terjedő skálán értékelték: 1 – nem, 5 – nagyon.

Válaszaikból kiderült, hogy leginkább azt értékelték, hogy a tanfolyamokon megismerték a vállalkozás különböző területeit, tanácsokat kaptak, érzékenyebbé váltak a vállalkozásban rejlő lehetőségek és veszélyek iránt, elkerülhetővé tettek néhány hibát. Bár kisebb mértékben, de iránymutatásban részesültek, kapcsolatba kerültek más vállalkozókkal, és – nem is utolsó sorban – a tanfolyam információs háttérrel biztosítva számukra egyúttal növelte a siker esélyeit.

A tanfolyamokon az általános felkészítésen túl konkrét útmutatást is kaptak. Főként az üzleti terv kidolgozásának szempontjaira kaptak választ, de jó volt az SMVA útmutatása a vállalkozás alapításának és vezetésének lépéseire is. Kevésbé kaptak segítséget viszont a vállalkozás finanszírozási kérdéseire.

Közepesnek bizonyult az SMVA kapcsolati szerepe: a tanfolyamtársakból sem alakult ki jó együttműködő csoport és a vállalkozás környezetének kulcsembereivel, külső tanácsadókkal sem sikerült igazán kapcsolatot teremteni.

Érdekes tapasztalat, hogy azon hallgatók osztályozó értékelése, akikből végül nem lett vállalkozó – egy-két ritka kivételtől eltekintve – valamennyi esetben átlagosan 4–5 tizeddel rosszabb, mint azoké, akik vállalkozókká váltak (6. táblázat).

Legkritikusabbak, vagyis legszigorúbban osztályozók a felsőfokú diplomás, közép korosztályú, vezető beosztású hallgatók voltak.

A kurzus tapasztalatainak hasznosítása

A kurzus elvégzése után legnagyobb mértékben a saját üzleti tervük kidolgozását hasznosították (átlag: 4,26), meg az önállóan végzett munkát. De jól kamatoztatták a pénzügyi, adózási, tb, jogi szakértőkkel folytatott konzultációkat és az előadásokat egyaránt. Legkevésbé tudták azonban hasznosítani a kialakult kapcsolatokat, valamint a társakkal folytatott beszélgetéseket. A vállalkozók ez esetben is nagyobb mértékben hasznosították a kurzuson szerzett ismereteiket, tapasztalataikat (7. táblázat).

Miközben a vállalkozók zöme (89 %-a) támogatná a kurzusokon az előadások mennyiségének növelését, addig a nem vállalkozók között háromszor többen vannak azon a véleményen, hogy csökkenteni kellene azok óraszámát. Abban azonban szinte teljesen megegyeznek a vélemények, hogy növelni kellene a tanfolyamokon a gyakorlati foglalkozások óraszámát, így a szakértőkkel folytatott konzultációk, konkrét esetek vitája, gyakorló

feladatok megoldása számát, de akár az önállóan végzett munka arányát is. Lényegesebb eltérés a társakkal folytatott beszélgetések kérdésében van: míg a vállalkozók egyhatoda csökkentené ezt, a nem vállalkozók között kétszer annyian vannak hasonló véleményen.

Kapcsolatok fenntartása

A kurzus elvégzése után a hallgatók közel kétharmada tartotta fenn a kapcsolatot a képzést szervező vállalkozóval (vállalkozók kétharmada, nem vállalkozók 36 %-a), több mint fele a tanfolyamtársakkal (vállalkozók 53 %-a, nem vállalkozók kétharmada), egyharmada valamelyik előadóval (vállalkozók 36,5 %-a, nem vállalkozók 26,5 %-a) és egynegyede külső szakértővel is (vállalkozók egynegyede, nem vállalkozók 16 %-a). (8. táblázat)

Képzési központok tevékenységének értékelése

A legtöbben a hitelezési/, adózási/ és tb eljárásokról szeretnének információt, tanácsokat kapni (73,2 %), melynek legjobb formája az időnkénti esti konzultáció szervezése (52,5 %). De sokan tartanak igényt résztmáknénti esti előadássorozatra tartására az időközben kiderült hiányok pótlására (42,7 %), találkozók szervezésére vállalkozókkal (36,4 %), (36,4 %), könyvvezetési (32 %), üzletvezetési tanácsokra (30,8 %) vagy akár a vállalkozásukhoz kapcsolódó szolgáltatásokra, ezen belül is leginkább a reklámra (45,6 %). A részletek áttekintésére szolgál a 9. táblázat, mely vállalkozó – nem vállalkozó bontásban és az összes válaszadó százalékában mutatja a véleményeket, igényeket.

A vállalkozóképzés hatékonyságának mérése

A hallgatók véleménye szerint a vállalkozóképzés hatékonysága egyértelműen a vállalkozások létrehozásának számával (46,6 %), a vállalkozások fennmaradásának idejével (47,7 %) mérhető legjobban. A résztvevők 55 %-a gondolja úgy, hogy a hatékonyság leginkább azzal mérhető, hogy hány vállalkozás sikeres három év után is, illetve negyven %-uk véleménye szerint az is fontos, hogyan aránylik az öt-tíz év után is fennmaradó és fejlődő vállalkozások száma az alapítások számához. A részleteket a 10. táblázat tartalmazza.

A központok által követett képzési cél

A képzés színvonalát, hatékonyságát nagymértékben meghatározza a követett cél. A következőkben bemu-

Vélemények a tanfolyamok színvonaláról

Mennyire segített az SMVA tanfolyam a vállalkozásra való felkészülésben?	Vállalkozó	Nem vállalkozó	Összesen
1) Megismerte a vállalkozás különböző területeit	4,35	4,00	4,30
2) Tanácsokat kapott	4,38	4,07	4,34
3) Iránymutatásban részesült	3,77	3,48	3,73
4) Kapcsolatba került más vállalkozókkal	3,88	2,88	3,73
5) Növelte a siker esélyeit	4,00	3,47	3,92
6) Elkerülhetővé tett néhány hibát	4,08	3,71	4,03
7) Érzékenyebbé vált a vállalkozásban rejlő lehetőségek iránt	4,14	3,82	4,09
8) Érzékenyebbé vált a vállalkozás veszélyei ellenében	4,00	3,91	3,99
9) Konkrét útmutatást adott a vállalkozás....			
• alapításának	4,11	4,23	4,13
• vezetésének	4,02	4,07	4,03
• finanszírozásának	3,89	3,85	3,88
• az üzleti terv kidolgozásának feladataira	4,57	4,53	4,55
• egyéb: *	3,13	3,00	3,12
10) A tanfolyamtársakból együttműködő csoport alakult	3,18	3,34	3,20
11) Gyorsabb alapítást és növekedés tett lehetővé	3,43	3,07	3,34
12) Információs háttérrel biztosított	4,13	3,96	4,10
13) Kapcsolatba hozta vállalkozási környezete kulcsembereivel			
• bankok	3,03	2,74	2,99
• APEH	3,44	2,74	3,35
• TB	3,43	2,63	3,31
• munkaügyi központ	2,99	2,96	2,99
• önkormányzat	2,57	2,68	2,59
• szakmai szervezetek	3,31	2,86	3,24
14) Segített elkerülni az elszigetelődést	3,51	3,18	3,46
15) Elősegítette a külső tanácsadókkal való együttműködést	3,89	3,38	3,81
16) Információs háttérrel biztosított	4,14	3,92	4,11
17) Egyéb **	3,04	2,78	3,03

* Konkrét útmutatást adott
 – adózási, számviteli, jogi ügyekben,
 – költségcsökkentési lehetőségekben,
 – elemzésben,
 – reális szemlélet kialakításában,
 – az emberi erőforrás, kapcsolatok terén,

** – gyakorlatiasabb hozzáállás,
 – vállalkozási területbe való betekintés
 – sikerélmény.

tatjuk, hogy a hallgatók véleménye, értékítélete szerint mennyire helyes ez a célválasztás, és a jövőben ezen célokat mennyire kell változtatni, mire kell nagyobb súlyt fektetni. (11. táblázat)

A képzési központok szerepe

A hallgatók több mint egyharmada úgy véli, hogy a képzési központ egyszerre több szerepet kell betöltsön. Legfontosabb ezek közül a tanfolyamszervezés (46,6 %),

A szerzett ismeretek hasznosítása

A kurzus elvégzése után milyen mértékben hasznosította?	Vállalkozó	Nem vállalkozó	Összesen
1) az előadásokat	4,07	3,60	4,01
2) a közösen végzett gyakorlati munkát:			
• közös üzleti terv kidolgozása	4,09	3,42	4,00
• példák, gyakorló feladatok megoldása	4,03	3,57	3,96
• konkrét esetek vitája	4,09	3,71	4,04
3) a gyakorló vállalkozókkal való konzultációt	3,87	3,09	3,76
4) az önállóan végzett munkát	4,19	3,42	4,07
5) a pénzügyi, adózási, tb, jogi szakértőkkel folytatott konzultációt	4,14	3,40	4,04
6) társakkal folytatott beszélgetéseket	3,76	3,71	3,76
7) a kialakult kapcsolatokat	3,76	2,91	3,69
8) a saját üzleti terv kidolgozását	4,39	3,42	4,26
9) egyebet *	3,02	2,44	2,99

* Elméleti tételek gyakorlatba való átvitelét.

Kapcsolatot tart

	Gyakoriság	Összes %-ában
képzést szervező vállalkozóval valamelyik előadóval	526	62,1
külső szakértővel	304	35,9
tanfolyamtársaival	205	24,2
	471	55,6

8. táblázat

hangolni a partnereket, koordinálni a hálózatot (22,6 %), magas alkalmazkodási készséggel, határozott professzionalizálódási tendenciával, vállalkozási tapasztalatokkal és kommunikációs készséggel (22,2 %).

Végül a hallgatók 15,5 %-a gondolja, hogy a központ munkanélküliséget csökkentő vállalkozás. 12,3 %-nak az a véleménye, hogy nem körülhatárolható szakma, mivel a vállalkozás valamennyi területét érinti, ezért emberi minősége, a kapcsolatok kialakítására való általános kommunikációs készsége a legfontosabb.

A képzési központ fejlődésének iránya

Mondandónkat zárva arra keressük a választ, miben kellene elsősorban megerősödni a képzési központnak, ha stratégiájában a képzésen túl elsősorban a résztvevők vállalkozásainak létrehozását és fejlődését kívánja támogatni.

A legtöbben úgy vélik, hogy a képzési központnak leginkább az információellátásban (44,7 %) és a finanszírozás helyi-területi kulcsembereivel való kapcsolatában (42,1 %) kellene megerősödni és legkevésbé fontosnak tartják az emberi-kommunikációs minőség fejlesztését (8,9 %), az egyes vállalkozásokkal való foglalkozást (8,3 %), valamint a vállalkozás telepítésében való útmutatást (7,6 %). E két véglet között azonban a képzési központ számos egyéb fejlődési irányt kell szem előtt tartson, melynek áttekintését segíti a 12. táblázat, vállalkozó-nem vállalkozó bontásban, az arányokat %-ban kifejezve.

de majdnem ugyanannyian gondolják, hogy a központ általános vállalkozási tapasztalatokkal rendelkező vállalkozási tanácsadó is egyben (41,1 %), sőt a vállalkozás egyes területein szakmailag profi tanácsadó (40,3 %) vagy akár egyedi igényeket kielégíteni képes szolgáltató szervezet (38,0 %).

A képzésben részt vevők egyharmada úgy gondolja, hogy a képző központnak egyfajta „inkubátorház”-nak kell lennie, mely a képzést csak a vállalkozások létrehozásának egyik fő bázisának tekinti, miközben stratégiája középpontjában a vállalkozások létrehozása és a fiatal vállalkozások fejlődése hosszú folyamatának támogatása áll.

Majdnem ugyanannyian (28,0 %) legalább olyan fontosnak tekintik ugyanakkor a képző központ „emberi oldalát”, mely emberileg jó szellemű, szervezett csapatmunkát végző képzési vállalkozás.

A továbbiakban a képzésben részt vevők egynekedénél kevesebbek véleményét tekintjük át. Szerintük a központ inkább tapasztalt vállalkozó, mint szakkérdések specialistája, aki képes integrálni a vállalkozást, össze-

A képzés értékelése

Mivel bővítsé – kurzusokon túlmenő – tevékenységét a képzési központ?	Vállalkozó	Nem vállalkozó	Összesen
A) A képzésben			
résztémánkénti esti előadássorozat	43,6	34,6	42,7
találkozások szervezése vállalkozókkal	33,2	52,0	36,4
esti konzultáció új szabályozási információkkal	53,6	43,3	52,5
B) Tanácsadás – inkubátor tevékenység			
konkrét segítség az alapításában	20,8	37,0	23,5
üzleti terv gyenge részeinek megerősítése	22,5	33,9	23,5
tőkebevonás	30,1	33,0	31,2
az üzletvezetés elemzése	30,4	33,1	30,8
könyvvezetés	32,2	28,4	32,0
folyamatos információ hitelezés, adózási és tb eljárásokról	74,4	62,2	73,2
C) Szolgáltatás			
iroda, telefon, fax	14,6	22,1	16,3
export lebonyolítás	17,2	14,2	17,0
fordítás	9,0	11,0	9,6
nyomda	13,6	15,0	13,8
reklám	45,3	46,5	45,6
egyéb *	8,9	4,7	8,3

* Az egyéb kategóriába megjegyzésként néhányan a következőket írták: „olcsóbb“ hitelek, pályázati lehetőségek, vállalkozói egyesületek működtetése.

10. táblázat

A képzés hatékonysága

Mivel mérné a vállalkozóképzés hatékonyságát?	Vállalkozó	Nem vállalkozó	Összesen
1) résztvevők által létrehozott vállalkozások számával	46,7	43,3	46,6
2) a létrehozott munkahelyek számával	23,3	19,7	22,8
3) a vállalkozások fennmaradásának idejével	46,3	53,5	47,7
4) a létrehozott vállalkozások árbevételével	17,2	18,9	17,5
5) a régió gazdasági életére gyakorolt hatásával	18,2	31,5	20,2
6) a vállalkozások eredményének az eszközökhöz és vállalkozói célokhoz viszonyított arányával	8,9	13,4	9,6
7) a bankokhoz benyújtott és elfogadott üzleti tervek számával	23,6	22,1	23,4
8) az üzleti tervek zsűrizett minőségével	18,3	21,3	18,8
9) a három év után is sikeres vállalkozások számával	53,9	61,4	55,0
10) a létrehozott vállalkozások és munkahelyek számával, tekintettel a környezetre	16,7	25,2	17,9
11) a környezethez való alkalmazkodással	13,5	11,8	13,2
12) a kialakult kapcsolati hálóval	15,3	24,4	16,6
13) a létrehozott vállalkozások és munkahelyek számának a pénzügyi erőforrásokhoz viszonyított arányával	14,9	19,7	15,6
14) a vállalkozások öt-tíz év utáni fennmaradásának és fejlődésének az alapítások számához viszonyított arányával	38,6	41,7	39,1

Mire kell nagyobb súlyt helyezni

Milyen képzési célt követ és milyent kellene követnie a képzési központnak?	Jelenleg		A jövőben	
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás
Általános vállalkozási ismeretek	1,63	1,54	2,01	1,82
Konkrétan használható részismeretek átadása hét modulban	2,04	1,50	2,20	2,26
A részismeretek begyakorlása (gyakorlati készség-fejlesztés)	2,64	2,02	2,58	2,57
A vállalkozáshoz szükséges képességek és készségek – az emberi potenciál – fejlesztése	2,43	1,80	2,18	1,89
Új, hivatalosan elismert szakképzettség (oklevél, bizonyítvány) megszerzésének elősegítése	3,10	2,57	2,44	2,64

Fejlődési irányok

Miben kellene elsősorban megerősödni a képzési központnak?	Vállalkozó	Nem vállalkozó	Összesen
1) Az üzleti terv kidolgozási folyamatának egyedi irányításában	31,1	23,6	30,3
2) A kemény, önálló munka megkövetelésében	25,0	29,9	25,7
3) A kudarcral fenyegető tervek elutasításában	25,3	15,8	23,8
4) A régió fejlesztési terveivel és forrásaival való kapcsolatában	28,1	29,1	28,2
5) A finanszírozás helyi-területi kulcsembereivel való kapcsolatában	40,7	50,4	42,1
6) Tanácsadói hálózatának minőségében	27,7	27,6	27,6
7) Tanácsadói körének kiegészítésében tapasztalt vállalkozókkal	23,8	36,2	25,6
8) A vállalkozójelölt tanfolyami résztvevők gondos kiválasztásában	11,5	14,9	12,0
9) Emberi-kommunikációs minőségében	7,6	15,7	8,9
10) A „profi” részletekben	16,1	12,6	15,6
11) A résztvevők vállalkozásaival való hosszabb távú együttműködésben	30,4	29,1	30,2
12) A régió versenyfeltételeinek, piaci valóságának ismeretében	27,9	36,2	29,2
13) A régió sikertelen vállalkozásai tanulságainak ismeretében	20,0	23,6	20,5
14) A kezdő vállalkozások nyomon kísérésében	19,6	37,8	22,3
15) Az egyes vállalkozásokkal való foglalkozásban	8,1	9,5	8,3
16) A finanszírozási megoldások megtalálásában	33,3	48,0	35,5
17) A vállalkozás telepítésében	6,9	11,0	7,6
18) Az információellátásban	45,6	40,2	44,7
19) Egyéb *	0,4	2,4	0,7

* – a létrejött vállalkozások menedzselése,
 – a kurzus befejezése utáni szaktanácsadás,
 – utólagos változások kiegészítése,

– a kurzust követő munka segítése,
 – „Üzlettárs” jellegű kiadványban egyéni fórum biztosítása
 – nyelvoktatás.