

*CSAPÓ Krisztián*

# VÁLLALKOZÁSOKTATÁS DIÁKVÁLLALKOZÁSOKON KERESZTÜL

TAPASZTALATOK

A BUDAPESTI CORVINUS EGYETEMRŐL

A vállalkozásoktatás<sup>1</sup> szerepe az elmúlt évtizedek során folyamatosan felértékelődött. Ennek egyik jeleként számos vállalkozási program, kurzus jelent meg a felsőoktatási intézmények kínálatában. A szerző cikke első felében a vállalkozásoktatás szakirodalmának áttekintésére vállalkozik, így bemutatja a kurzusok típusait, az oktatás módjait és a programok értékelését. Ezt követően a vállalkozásoktatás egyik legeredményesebb módszerével, a diákvállalkozások alapításán keresztül megvalósuló oktatással foglalkozik. Példaként a Budapesti Corvinus Egyetemen elindított programjukat mutatja be, majd a program értékelését követően javaslatokat fogalmaz meg a továbbfejlesztés lehetőségére. Célja a program minél több felsőoktatási intézményben való elterjesztése.

*Kulcsszavak:* vállalkozástan, kisvállalkozás, egyetemi oktatás

Az elmúlt két évtizedben Nyugat-Európa felsőoktatása drámai változásokon ment keresztül, a tömegoktatás keretében a népesség egyre nagyobb része szerez felsőfokú végzettséget. A megnövekedett számú diplomást a munkaerőpiacok nem tudják befogadni, hiszen éppen ekkortájt kezdték a nagy multinacionális vállalatok a globalizáció előnyeit kihasználva, az olcsóbb munkaerőköltség miatt, keletre telepíteni tevékenységük egy részét. A kormányzatoknak így új, korábban nem várt problémára, a diplomás munkanélküliség csökkentésére kell gyógyírt találniuk. Megoldásként sokszor – más ötlet híján – a vállalkozói létet jelölik ki követendő útként a hallgatók elé, kisvállalkozások alapítása felé próbálják terelni őket (Matlay, 2005). Az ilyen kis cégek előnye, hogy a multiknál sokkal rugalmasabban tudnak reagálni a környezet változásaira.

A vállalkozás az elmúlt évek során több országban hívó szó lett az egyéni, szervezeti, sőt a nemzeti sikerre is (OECD, 1998). A legtöbb fejlett és fejlődő országban a kisvállalkozásokra mint valami csodaszerre tekintenek, mely megoldja a stagnáló vagy hanyatló gazdaságok problémáit.

Az Európai Unió is a KKV-szektorban látja a gyógyírt a tagországok számos gazdasági problémájának megoldására. Ennek jele, hogy az Európai Bizottság 2005 februárjában új alapokra helyezte a lisszaboni stratégiát, melynek keretében az unió erőfeszítései a határozottabb és tartósabb növekedés megvalósítására, és több, jobb minőségű munkahely teremtésére irányulnak (Európai Közösségek, 2006). Újabb kutatások (GEM, 2004) is alátámasztották azt a korábbi feltételezést, hogy a vállalkozási szektor helyzete és a gazdasági növekedés szorosan összefüggenek. A vállalkozások szerepének felértékelődésével párhuzamosan ezért került egyre inkább a figyelem középpontjába a vállalkozások támogatása, és ennek egyik formájaként a vállalkozási ismeretek oktatása, amitől a vállalkozók számának növekedését várják. A vállalkozásoktatás a tananyagok alapvető fontosságú eleme lett, mely a legtöbb gazdasági felsőoktatási intézmény kínálatában megjelent (Matlay, 2005).

Az unió elszántságát mutatja a vállalkozások fiatalok körében való népszerűsítésére az, hogy ez lett az Európai Tanács által 2005 márciusában elfogadott Európai Ifjúsági Paktum egyik központi eleme (Európai Közösségek, 2006). Korábbi tapasztalatok ugyan-

is azt mutatták, hogy bár a vállalkozási képzésekben részt vevő fiatalok közül nem mindenki választja a vállalkozói pályát, azonban közöttük sokkal magasabb azok aránya, akik később ilyen módon gondoskodnak megélhetésükről, mint azok között, akik nem vettek részt ilyen képzésben. Ezt igazolja a „Minivállalatok a középfokú oktatásban” című – az Európai Unió számára készült – szakértői dokumentum is, mely arról a tapasztalatról számol be, hogy a középiskolai minivállalkozásokban részt vevők körülbelül 20%-a később, tanulmányai befejezését követően saját céget hozott létre (European Commission, 2005). Egy-egy ilyen képzésben való részvétel azok számára is hasznos lehet, akik tudják magukról, hogy sosem lesznek vállalkozók, hiszen ezek a kurzusok hozzájárulnak a hallgatóság látókörének bővítéséhez, szemléletének formálásához. Az oktatás a vállalkozási kultúra terjesztésével és a vállalkozói készségek, képességek fejlesztésével azon túl is számos előnyt jelent a társadalomnak, hogy a tanított ismeretek beépülnek az új vállalkozásokba. Tágan értelmezve a vállalkozói szemlélet mint egyfajta viselkedés- és magatartásforma is felfogható, ami a mindennapi élet minden területén alkalmazható (Szirmai – Csapó, 2006). A vállalkozói gondolkodásmóddal és készségekkel rendelkező fiatalok jelenléte csak pozitív hatással lehet mind a vállalkozói szektor, mind a társadalom számára (Európai Közösségek, 2006).

Az Európai Unió (bővebben ld. Európai Közösségek, 2006) a vállalkozói ismeretek oktatásának beépítését szorgalmazza a főiskolák és az egyetemek (kiemelve a műszaki oktatási intézményeket) tanterveibe, illetve javasolja ilyen kurzusok elvégzésének ajánlottá tételét a hallgatók számára. Az ilyen órák keretében elsajátított ismeretekre építve a hallgatók „eredményesebben tehetik pénzzé elképzeléseiket és a kifejlesztett technológiákat” (Európai Közösségek, 2006). A Budapesti Corvinus Egyetemen azt tapasztaltuk, hogy az ilyen vállalkozási alapismeretekről szóló kurzust nem kell kötelezővé tenni a hallgatók számára, e nélkül is töretlen az érdeklődés. Inkább az jelent akadályt, hogy a tanszék erőforrásai végesek, így nem tudunk minden érdeklődő hallgatót befogadni.

A következőkben a vállalkozási ismeretek oktatásával kapcsolatos nemzetközi szakirodalmat tekintjük át, majd értékeljük – immár közel 3 év távlatából – a diákvállalkozások alapításának támogatására kialakított programunkat.

### **A vállalkozásoktatás mint önálló diszciplína**

Az első vállalkozási tárgyak megjelenése óta (1947, Harvard University; ld: Brockhaus, 2001) mára burján-

zásnak indultak az ilyen témájú kurzusok (Penaluna et al., 2006). Ezt mutatja az is, hogy míg 1970-ben csupán 16 amerikai felsőoktatási intézmény kínálatában szerepeltek vállalkozási kurzusok, 1995-re ez a szám meghaladta a 400-at. 2000-ben pedig a felsőfokú képzéssel foglalkozó intézmények közül 1400-nál voltak ilyen tárgyak (ISBA, 2004).

A vállalkozási kurzusok térnyerésével egy időben éles vita bontakozott ki arról, hogy vállalkozónak csak születni lehet-e, vagy a vállalkozói létre nevelni is lehet (Timmons, 2003; Kuratko, 2003; Henry et al., 2004). Jelenleg úgy tűnik, mára ez a vita idejétmúlt (Solomon et al., 2002). Egyre több tanulmány (pl. Gorman et al., 1997) ugyanis arról számol be, hogy a vállalkozói létre nevelni is lehet, vagy legalábbis bátorítani a vállalkozási ismeretek oktatása által. „Egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy a vállalkozás, vagy néhány területe tanítható” (Kuratko, 2003: 11. o.). A vállalkozásindítást befolyásoló tényezők területén végzett újabb kutatások (pl. Davidsson, 1995), azt mutatták, hogy az olyan jellemzők, mint a képzettség, szakmai ismeretek és tapasztalatok (azaz tanulható és fejleszhető jellemzők) legalább annyira befolyásolják azt, hogy valaki vállalkozó lesz-e, mint a velünk született személyes tulajdonságok. Természetesen az is előfordulhat, hogy ezek a tulajdonságok valakiben megvannak, mégsem lesz vállalkozó. Sokszor ugyanis a környezet befolyásoló szerepe is közrejátszik, a vállalkozói lét felé mind húzó (pull), mind pedig toló (push) tényezők vezethetnek (Matlay – Storey, 2003). A vállalkozók egy részét valamilyen pozitív vagy negatív tényező (nyomó hatás) tereli a vállalkozás útjára. Vállalkozói karrierbe mégis a legtöbben valamilyen lehetőség nyomán, annak húzó hatására reagálva kezdenek bele, ezzel teljesítik változási, növekedési vagy fejlődési személyes igényeiket (OECD, 1998).

A vállalkozásoktatás előmozdítását célul kitűző Consortium for Entrepreneurship Education nemzetközi szervezet is azt a véleményt osztja, miszerint hatékony vállalkozásoktatás segítségével elsajátíthatók azok a képességek és az a tudás, melyek vállalkozás alapításához és növekedési pályára állításához szükségesek. A szervezet a vállalkozásoktatás hasznát nemcsak az új vállalkozások számában, hanem szélesebb körűen is tekinti. Azok a közösségek, melyek ösztönzik a vállalkozásoktatást, azt tapasztalták, hogy az ilyen szemléletű hallgatók gyakran jobban teljesítenek, és az intézmény megítélése is javul (Consortium for Entrepreneurship Education, 2006).

A „vállalkozónak csak születni lehet” álláspont képviselői is egyetértenek abban, hogy ezek a kurzusok, ha nem is nevelnek vállalkozót minden diákból, nagyon

sok hasznos, praktikus, az élet bármely területén elhelyezkedve hasznosítható ismeretet tanítanak. Az órák keretében megismert vállalkozói szemlélet a hallgatók mindennapi viselkedésére és magatartására is hatással van (Csapó, 2006).

### **A vállalkozó meghatározása**

A vállalkozási ismeretek oktatásakor joggal merül fel az igény a vállalkozó fogalmának definiálására. A szakirodalomban többféle meghatározással találkozhatunk, melyek főbb elemeikben megegyeznek, legalábbis erősen hasonlítanak. Cikkünknek nem feladata ezek részletes bemutatása, csak néhányat emelünk ki közülük. Colette és szerzőtársai (2005a: 99. o.) szerint a vállalkozó „egy vállalkozás tulajdonosa vagy menedzsere, aki kockázatot vállalva és kezdeményezőkéssége által profitszerzésre törekszik”. Mások (pl. Meredith et al., 1982, idézi: Collette, 2005a: 99. o.) továbbmennek, és a vállalkozási folyamatban betöltött szerepét is kiemelik. Értelmezésük szerint vállalkozó az, „akinek megvan a képessége ahhoz, hogy meglássa és értékelje az üzleti lehetőséget, megszerezze a megvalósításhoz szükséges erőforrásokat, és a megfelelő lépéseket meg is teszi, hogy az ötletet sikerre vigye”.

Az előbbi két definíció leglényegesebb elemeit ötvözi az, amit a Budapesti Corvinus Egyetemen hallgatóinknak tanítunk, miszerint „vállalkozó az, aki felismer egy üzleti lehetőséget, és felépít egy szervezetet a lehetőség kihasználására, vállalva az ezzel együtt járó kockázatot a várható szakmai, piaci, pénzügyi, társadalmi siker reményében” (Vecsenyi, 2003: 26. o.).

### **A vállalkozásoktatási kurzusok tartalmuk szerint**

A vállalkozási kurzusok tartalmuk alapján többféleképpen csoportosíthatók. Az egyes kurzusok tartalma már csak azért is jelentős eltérést mutat, mivel maga a vállalkozásoktatás fogalom is többféleképpen értelmezhető.

Erre az Európai Unió Általános Vállalkozásoktatási Igazgatósága is rámutatott egy 2002-ben megjelentetett, a legjobb vállalkozásoktatási gyakorlatokat bemutató tanulmányában. Eszerint tágan értelmezve a vállalkozásoktatás olyan vállalkozási készségek és szakértelem oktatását jelenti, melyek a hallgatók bizonyos személyes jellemzőit fejlesztik; ugyanakkor új vállalkozások létrehozásának segítése nem szerepel a kitűzött célok között. Ezzel szemben a szűken értelmezett vállalkozásoktatáson a vállalkozásindításra és működtetésre való felkészítést érti a tanulmány (European Commission, 2002).

Az EU egy másik tanulmánya szerint a vállalkozásoktatásban két alapvető szemlélet különíthető el: a vállalkozásokról és a (leendő) vállalkozóknak szóló oktatás. Az első kategóriába a vállalkozások gazdasági szerepéről, gazdaságpolitikáról, finanszírozásról stb. szóló kurzusok, míg a másodikba a vállalkozói készségek, képességek (kreativitás, kockázatvállalási készség, kezdeményezőkésség, felelősségérzet) fejlesztését célul kitűzők tartoznak (European Commission, 2004).

Jamieson (1984) tovább bontja ezt a csoportosítást, és a vállalkozásoktatás következő 3 területét különbözteti meg. Az első kategóriába tartozó kurzusok („oktatás a vállalkozásokról”) a vállalkozásokról alapvető – elsősorban elméleti – ismereteket tanítanak az érdeklődőknek. Alapvető céljuk, hogy megkedveltessék a hallgatósággal a vállalkozói létet, a vállalkozói életformát. Általában a vállalkozás alapítása és működtetése kérdéskörével foglalkoznak elméleti megközelítésben. A felsőoktatásban leggyakrabban ilyen tantárgyakkal találkozhatunk, ugyanis ezek a legkönnyebben megszervezhető, kivitelezhető kurzusok.

A kurzusok második csoportja („oktatás a vállalkozásért”) az előző szinten túllép, és a vállalkozásba vágni kívánók számára igyekszik olyan konkrét gyakorlati ismereteket átadni, melyek a vállalkozás indításához és a működtetés első lépéseihez nélkülözhetetlenek. Az ilyen kurzusok gyakran foglalkoznak üzleti terv készítésével, de ide tartoznak a saját vállalkozások elindítását (kezdőtőkével és/vagy mentori segítséggel) támogató programok is.

A harmadik kategória kurzusai („oktatás a vállalkozásban”) már a meglévő, működő vállalkozásoknak szólnak, és arra koncentrálnak, hogyan tudnak segíteni menedzsmentkérdések megoldásában, illetve hogyan lehet a vállalkozás növekedését és fejlődését előmozdítani. Azaz ezek a kurzusok nem a csupán az alapítókat és esetleg családjukat eltartani képes, minimális növekedési motivációval rendelkező „életmód vállalkozások” létrejöttét támogatják. A különböző vállalkozásmenedzsment-kurzusokon kívül ide tartoznak a termékfejlesztéssel, marketinggel, illetve a napjainkban oly népszerű high-tech iparágak cégei által keresett innovációs és szabadalmi kérdésekkel foglalkozó tantárgyak. Az ilyen kurzusok népszerűségének hátterében annak felismerése áll, hogy a vállalkozások nagy száma önmagában nem jelent gyógyírt a gazdasági problémákra, nem garancia a dinamikus gazdasági növekedésre (Szerb et al., 2004). Ezért a kormányok fokozottan támogatják olyan növekvő, terjeszkedő vállalkozások alapítását és segítését, melyek segítenek megoldani a gazdaság strukturális problémáit.

### A vállalkozásoktatás módjai

A vállalkozásoktatási programok nemcsak tartalmukban, hanem az alkalmazott oktatási módszertan alapján is eltérnek. A szakirodalom legtöbbször a vállalkozásoktatás következő három alapvetően eltérő módját különbözteti meg: a tanári előadás, a szimulált vállalkozás és a valódi vállalkozás keretében való tanítást (1. táblázat).

eredmények egyértelműen értékelhetőek. Az ilyen kurzusok esetében nagyon sok múlik a tanáron, hiszen a vállalkozási ismereteket hitelesen átadni csak az tudja, aki maga is gyakorolja ezt a tevékenységet. Az ismeretek oktatásának ez a módja azonban kizárólag elméleti ismeretek átadására korlátozódhat, és a vállalkozói világban fokozottan érvényes az, hogy nem biztos, hogy az lesz a legjobb vállalkozó, aki a tankönyvben olva-

1. táblázat

A vállalkozásoktatási módszerek előnyei és hátrányai

Tanári előadás		Szimulált vállalkozás		Valódi vállalkozás	
Előny	Hátrány	Előny	Hátrány	Előny	Hátrány
Kiválóan tervezhető és lebonyolítható.	A vállalkozói képzést besorolja a „szokásos tantárgyak” rendszerébe.	Megfelelő rugalmasság mellett tervezhető.	A vásárokra koncentrálnak kampány-szerűvé válik.	Erős tanulói motiváció érhető el.	Nehezen tervezhető és közben tartható.
Az előadó diktálja a témát, nincs eltérés.	Nehéz fenntartani a diákok érdeklődését.	Jó módszerek alkalmazásával játékosan tehető.	A diákok számára nem elég életszagú, művinek látják.	Egyes képességek erősen fejleszthetők.	Igen nagy felelősség van a tanáron.
Jól mérhető, értékelhető az iskolában megszokott módon.	Szinte kizárólag ismeretekre és nem készségekre koncentrálnak.	Sokféle képesség kifejlesztésére alkalmas.	A teljesítmény iskolai keretek között nehezen mérhető.	Valódi, pl. iskolai igényeket is kielégíthet.	A profitorientáció a tanulás rovására mehet.
Kevés pluszköltséggel jár.	Nehéz a valóban „illetékes szakemberek” megtalálása.	Relatív költségekímélő.	A vállalkozói felelősség leértékelődik a szimuláció által.	Jogilag élő, rendezett.	Rendkívül nagy pluszterhet ró diákra, tanárra egyaránt.
Jól illeszkedik az iskolai órák megszokott rendjéhez.	A megtanult ismereteket a diákok gyorsan elfelejtik.	Jobban kézben tartható, mint a valódi vállalkozás.	Ritkán elég a rendelkezésre álló 45 perces óra.	Iskolán túl is folytatható.	A magyar jogrendbe nehezen illeszthető.
Tanárnak, diáknak egyaránt megszokott.	Úszni nem lehet csak könyvből megtanulni.	Olyan, mint az úzás mentőövvel és parafamellennyel.	Sokkal inkább függ a tanuló hozzáállásától az eredmény.	A vállalkozói felelősség közvetlen, néha zsebbevágó.	Sok tekintetben „kilóg” az iskolai rendből.

Forrás: Szomor, 1997

A tanár – bármilyen kiváló oktatóról legyen is szó – legfeljebb elmondani, leírni tudja, mi is a vállalkozás. A tanári előadás szinte kizárólag az ismeretekre fókuszál és nem képes készségeket kifejleszteni a tanulóknak. Ugyanakkor a három oktatási mód közül a legkönnyebben, a legkisebb költséggel megvalósítható, hiszen az ilyen kurzusok keretében az oktatók egyszerűen nagyszámú hallgatóval foglalkozhatnak. A hagyományos, tanári előadás keretében történő oktatás további előnye, hogy szinte minimális kockázattal jár, a tanár végig ellenőrzése alatt tudja tartani a képzést, az előadó által diktált témától és menetrendtől nincs eltérés. Az előadások könnyen beilleszthetőek a tanrendbe, mind a diákok, mind a tanárok által megszokott keretben történnek. A számonkérés is könnyen megvalósítható, az

sottakat bemagolta. Annál is inkább igaz ez, hiszen a tapasztalatok sokszor azt mutatják, hogy az ilyen úton megszerzett tudást a diákok gyorsan elfelejtik. A vállalkozóvá váláshoz a vállalkozói képességek fejlesztésére is szükség van, hiszen úszni se lehet tökéletesen megtanulni tankönyvből – itt is igaz, hogy „gyakorlat teszi a mestert” (Szirmai – Csapó, 2006).

Az előadáshoz képest éppen ezért ezek a szimulált vállalkozások nagyon jelentős előnnyel rendelkeznek, hiszen többféle képességet fejlesztenek ki, kézben tartható módon a gyakorlati tevékenységbe vezetik be a résztvevőket. Segítségével a vállalkozói készségek jelentős része fejleszthető, ugyanakkor költségekímélő, a tanár számára viszonylag könnyen kontrollálható. Azonban ebben az esetben már nem elegendő a 45 perces óra ahhoz, hogy a hallgatók egy-egy alkalommal kellő mértékben azonosuljanak a feladattal. Az ilyen

kurzusok vagy dupla órák keretében, vagy délutánonként valósulnak meg, amikor kisebb az órarendi kötöttség. Kétségtelen ugyanakkor, hogy a diákok tudatában vannak annak, hogy ez a vállalkozás csak „szimulált”, s így felelősségük, ezzel párhuzamosan motivációjuk, korlátozott. Hasonlattal élve olyan ez, mint az „úszás mentőövvel”, ahol probléma esetén van kapaszkodó, lehetőség a kilépésre.

A valódi vállalkozás megalapításán keresztül történő oktatás éri el a diákok körében a legnagyobb hatást, itt érhető el a legnagyobb tanulói motiváció, kötődés a vállalkozás iránt. Az ennek keretében végzett tevékenység nem korlátozódik csupán az iskolai órákra, azok után is végezhető, sőt, ha sikeresek szeretnének lenni a hallgatók, a vállalkozás működtetésének jelentős része az iskolaidőn kívülre esik. Ez egyben hátránya is: a hallgatókra jelentős terhet ró a profitábilis működés elérése, ezért könnyen a tanulás rovására mehet. Mind a tanárra, mind a diákra hatalmas felelősség hárul, hiszen egy-egy ilyen vállalkozás nehezen tervezhető és kézben tartható. A költségeket is könnyen alultervezhetik, és a való életben az alapítóknak kell vállalniuk a vállalkozás működtetésének minden következményét (Szirmai – Csapó, 2006).

### A vállalkozásoktatás tárgya

Mint korábban láthattuk, a vállalkozási kurzusok mind tartalmukban, mind módszertanukban jelentősen eltérnek. Nem véletlen, ugyanis egyes szakértők véleménye abban is eltér, hogy melyek a vállalkozásképzés keretében elsajátítható/elsajátítandó alapvető ismeretek, készségek. A Consortium for Entrepreneurship Education (2006) a készségek fejlesztésére helyezi a hangsúlyt, és az alábbiakat tartja a legfontosabbnak:

- lehetőségek felismerésének képessége,
- az ilyen lehetőségek létrehozása új ötletek kitalálása és az erőforrások menedzselése segítségével,
- új vállalkozás létrehozásának és működtetésének képessége,
- kreatív és kritikus gondolkodás képessége.

Hisrich és szerzőtársai (2005) szintén a vállalkozói készségek fejlesztését tartják elsőrendűnek. A véleményük szerint szükséges elsajátítandó vállalkozói készségeket 3 fő csoportba sorolhatjuk: technikai készségek (írás, szóbeli kommunikáció, szervezőképesség, csapatmunka stb.), menedzsmenőkészségek (tervezés, célok kitűzése, döntés, tárgyalás, emberi erőforrások kezelése, marketing) és személyes vállalkozói készségek (kockázatvállalás, innovativitás, kreativitás, változás-keresés, vezetői készségek, kitartás stb.).

A fentiekkel ellentétben a középfokú oktatásban működő legjobb gyakorlatokat összefoglaló Európai uniós

tanulmány az üzleti/vállalkozói ismeretek megszerzését is alapvető fontosságúnak tartja, ezekre is legalább akkora energiát kellene fektetni, mint a készségek fejlesztésére. A tanulmány szerint az alábbi képességeket és ismereteket kellene oktatni a középiskolákban a vállalkozásoktatás keretében:

2. táblázat

### Egy vállalkozási képzés fejlesztendő területei

Egyéni készségek/ tulajdonságok	Üzleti ismeretek, szakértelem
♦ Csapatmunka	♦ Alapvető gazdasági ismeretek
♦ Kommunikációs ismeretek	♦ Pénzügyi műveltség
♦ Önbizalom növelése	♦ Piackutatási ismeretek
♦ Kezdeményezőképeség	♦ Üzletiterv-készítési ismeretek
♦ Problémamegoldás	♦ Finanszírozásszerzési ismeretek
♦ Kiszámítható kockázatvállalás	♦ Értékesítési technikák ismerete
♦ Vezetői képességek	♦ Tárgyalási ismeretek

Forrás: European Commission, 2005

A 2. táblázatban szereplő készségek, ismeretek maradéktalanul csak a valódi vállalkozás alapításán és működtetésén keresztül szerezhető meg, illetve sajátíthatók el. A szimulált vállalkozás, mivel csak „olyan mintha” valódi lenne, ezek többségének alacsonyabb szintű elsajátításához nyújt lehetőséget, azonban mivel a meghozott döntések nem „élesben mennek”, ezért pl. a kiszámítható kockázat vállalásával nem kell hogy szembesüljenek a diákok. A tanári előadás során az elméleti üzleti ismeretek szerezhetőek meg, azonban ezek gyakorlati tapasztalattal kiegészülve teljesebben csak ki.

Colette és szerzőtársai (2005a) arra is felhívják a figyelmet, hogy a vállalkozási kurzusok tartalmának, illetve a fejlesztendő területek meghatározásakor a vállalkozó/vállalkozás múltbeli tapasztalatát is figyelembe kell venni, hiszen a vállalkozók képzési igénye fejlődésükkel párhuzamosan is változik. Nagyon fontos ezért a hallgatóság igényének előzetes felmérése, és a kurzus tartalmának, az oktatás módjának ehhez igazítása.

### Vállalkozási ismeretek oktatásának értékelése

Vállalkozási ismeretek oktatását számos, gyakran jelentősen eltérő program, egyetemi kurzus vállalja fel. A heterogenitásból fakadóan az egyes képzések hatékonysága és relevanciája jelentősen eltér (McMullan – Gillin, 2001). Sokan osztják ezért azt a véleményt, hogy ezeket a képzéseket valamilyen egységes módszerrel mérni és értékelni kellene, és azokat támogatni,

melyek a leghatékonyabbak. Ez az igény fokozottan jelenik meg az állam, illetve az Európai Unió által támogatott programok esetében.

McMullan és szerzőtársai (2001a) számos okot említenek, hogy miért tartják a vállalkozási kurzusok értékelését alapvető fontosságúnak. Először is azért, mert egyes feltételezések szerint bizonyos vállalkozói képzések hozadékát sokszor messzemenően meghaladja a befektetett energia és anyagi áldozat (költség). Másrészt ezek a kurzusok nagyon sokba kerülhetnek a szponzorok számára, a potenciális vállalkozóknak pedig nagyon sok idejét és energiáját elvihetik, ezért csak akkor éri meg számukra a részvétel, ha van valamilyen gyakorlati haszna. Harmadrészt arra hívják fel a szerzők a figyelmet, hogy olyan rejtett költségek is megjelenhetnek, melyekre a program kialakításakor nem gondoltak: pl. külső előadók, tanácsadók, mentorok – akiknek ha nem is fizetünk, később szívességüket gyakran viszonznunk kell, ami többbe kerülhet, mint ha fizetnénk. Negyedrészt, a résztvevők is kockázatot vállalnak, hiszen nem garantálható, hogy az előadók tanácsai, javaslatai minden cég esetében sikerre vezetnek. Különösen igaz lehet ez bizonyos számviteli, illetve adózási területen, ugyanis ha az előadó tudása ekkor nem naprakész, és a vállalkozó megfogadja tanácsát, még hátrány is érheti. Ezért a szerzők javaslata szerint az ilyen kurzusok értékelésekor mind a költség-hatékonyaságot, mind pedig az alternatív költségeket (opportunity cost) figyelembe kell venni.

A vállalkozói programok többségét bevált gyakorlat szerint 3 módon értékeli (Wyckham, 1989). Egyrészt vizsgákkal mérik, hogy mely ismereteket, képességeket sajátították el a hallgatók (ez elsősorban főiskolai és egyetemi tárgyak esetében jellemző). Ezzel a hallgatók felkészültségén túl arról is visszajelzés kapható, hogy mely részek voltak azok, melyekre nem fordítódott kellő hangsúly, a hallgatóság számára kevésbé voltak érthetőek. Másrészt a különböző kurzusértékelő kérdőívekkel, visszacsatolásokkal lehet értékelni a tanár felkészültségét és előadásmódját, a kurzus tartalmát. Ez már csak azért is fontos, mert gyakran előfordul, hogy a kereslet és kínálat között nincs összhang, azaz az oktatók egészen mást tartanak fontosnak, mint a képzésben részt vevő vállalkozók (Colette et al, 2005b). Harmadrészt a kurzus/képzés elvégzése után meghatározott idő elteltével fel lehet keresni a résztvevőket, és ekkor felmérni, hogy a kurzus milyen hatással volt rájuk (pl. hányan kezdtek vállalkozásba vagy lettek sikeresebbek, és saját bevallásuk szerint mekkora segítséget jelentett ebben a vizsgált kurzus).

A vállalkozásoktatás értékelése – mint a fentiek is mutatják – nem egyszerű, ennek során számos nehézség merülhet fel, melyekkel számolni kell. Legelőször

is arra kell választ találni, hogy mi legyen a mérés tárgya. Legegyszerűbb mérni az újonnan alapított vállalkozások, az új vállalkozók számát. Nehezebben mérhető, hogy a képzés következtében mennyivel aktívabb az egyes személyek vállalkozói tevékenysége; míg az, hogy mennyire elégedettek az emberek a vállalkozói létükkel, viszonylag egyszerűen mérhető, azonban széles körű következtetések nem vonhatóak le a válaszokból. A mérhető eredményekben az időtávtól függően is különbség van. Például a National Council for Graduate Entrepreneurship (NCGE) ez alapján kétfajta eredményt különböztet meg: rövid távú eredményeket (pl. új vállalkozások száma), és hosszú távú eredményeket (pl. hallgatók és friss diplomások vállalkozói szemléletének alakítása, látásmódjuk alakítása stb.) (Holden et al., 2006).

Tapasztalatok szerint az értékelések legtöbbször a gyors eredményekre koncentrálnak, mivel a program finanszírozóinak, támogatóinak nincs idejük éveket várni a hosszú távú hatásokra. Az ilyen – rövid távú – eredmények azonban gyakran félrevezetőek lehetnek. Ugyanis például az, hogy egy kurzus résztvevői elégedettek voltak a programmal, nem jelenti azt, hogy ezt követően vállalkozást fognak alapítani (McMullan et al., 2001a). Az sem jelent például semmi biztosat a vállalkozások számának növekedését tekintve, hogyha egy vállalkozói lét előmozdítását célul kitűző kurzussorozat résztvevőinek 90%-a mondja azt, hogy ennek köszönhetően meg fogja tenni a vállalkozáshoz vezető első lépést, azaz elgondolkozik a vállalkozás alapításán (Reay, 2004).

Holden – Rodgers (2006) négy észak-angliai egyetem esetét hozzák fel a vállalkozásoktatás értékelésére példának. Az egyetemek konzorciumban működtek együtt 3 éven keresztül egy olyan vállalkozásoktatási program kialakításán, mely a friss diplomásokat támogatja saját vállalkozásuk elindításában. Az alapvető cél kettős volt: egyrészt a lehető legtöbb egyetemi hallgatót a vállalkozói pályára terelni, akik a régióban fognak tevékenykedni. Másrészt a hallgatók, illetve frissen végzetek vállalkozói készségeit, képességeit növelni, hogy fogékonyabbak legyenek az innováció és technológia alkalmazására új vállalkozások alapításával, illetve fiatal cégekbe beszállva. A konzorcium 2,8 millió GBP-ot (mai árfolyamon átszámítva mintegy 1,1 milliárd Ft-ot) kapott a projekt teljes időtartamára a regionális fejlesztési ügynökségtől (Holden – Rodgers, 2006).

A fent említett program eredményeiről, mint hatalmas sikerről számoltak be a médiában: a Regionális Fejlesztési Ügynökség örömmel tájékoztatott a program céljainak eléréséről, miszerint létrejött 169 új vállalkozás, melyek 269 főnek adtak munkát, illetve több mint 2000 kurzust, tanfolyamot és

képzést tartottak a konzorciumi partnerek. A résztvevők körében végzett felmérés során kiderült, hogy a programnak vannak kisebb árnyoldalai is: míg egy részük arról számol be, hogy nagyon elégedettek a programmal, addig más hallgatók csalódottabbak, és kritikaként azt vetik fel, hogy ezek a képzési programok korábban is léteztek az egyetemeken, csak nem volt ekkora marketingjük. A helyi üzleti inkubátor vezetője szintén pozitívan értékeli a programot, csak azt nehezményezi, hogy velük korábban nem konzultáltak ez ügyben, ugyanis nincsenek felkészülve ilyen tömeges érdeklődésre, csak a hallgatók töredékének tudnak segíteni.

A projekt példaként való felhozatalával a szerzők nem a konzorciumot kívánták kritizálni, csupán az eset kapcsán arra kívánták irányítani a figyelmet, hogy az egyetemek is a rövid távú eredmények elérésének és felmutatásának rabjai lettek. Ezt követően reménykedhettek ugyanis csak abban, hogy további pénzforrásokat kaphatnak (Holden – Rodgers, 2006). A szerzők nem foglalkoztak vele, de érdemes lenne elgondolkozni azon, hogy ennek a programnak mekkora ténylegesen a hatékonysága (ha a hatékonyságot az új vállalkozások számában mérjük, akkor átlagosan közel 17 ezer GBP-ba került egy-egy vállalkozás elindítása). Hazai szemmel ez az 1,1 milliárd Ft nagyon soknak tűnik, úgy gondoljuk, hogy ekkora összegből lényegesen több vállalkozás elindítását lehetne támogatni (még talán az Egyesült Királyságban is).

### Vállalkozásoktatás Magyarországon

A rendszerváltást megelőző években a magyar felsőoktatási intézmények képzési palettáján nemhogy a vállalkozási ismeretek oktatását célul kitűző kurzusok nem szerepeltek, Magyarországon kiterjedt gazdasági felsőoktatás sem volt. Ez a kép az utóbbi évek során jelentősen átalakult, megváltozott. Erről számol be Román Zoltán (2006), aki a hazai vállalkozásoktatás helyzetét vizsgálta a felsőoktatási intézményekben. A szerző arra a következtetésre jutott, hogy a gazdasági felsőoktatásban tanulók széles körű menedzsment-ismeretekre tesznek szert, és leggyakrabban alapszintű vállalkozási tudást szereznek – főként a vállalati gazdaságtan területével foglalkozó tárgy keretében. Román felmérésében a gazdasági karok közül 8 jelezte, hogy van vállalkozási-KKV szakirányuk, további 4 tervezte ilyen indítását. A felsőoktatás hallgatóinak háromnegyed részét azonban nemgazdasági karok oktatják. Ezeket a felmérés alapján – a vállalkozás oktatása tekintetében – Román Zoltán három csoportba sorolta aszerint, hogy

- nem érzékelik vagy elutasítják az igényt vállalkozási ismeretek nyújtására,
- vállalkozási alapismereteket adnak, rövid, kötelező vagy választható tárgy keretében,
- bővebb vállalkozási ismereteket is nyújtanak kötelező (és választható) tárgyak keretében (Román, 2006).

Mint a fentiekben láthattuk, a nem gazdasági karok oktatói nagyon eltérően látják a vállalkozásoktatás szerepét. A Szegedi Tudományegyetemen 2006 őszén rendezett, az ipar és felsőoktatás együttműködésének lehetőségeit kereső VERINEKT konferencián felszólaló, természettudományi területen oktatók egy csoportja azzal érvelt a vállalkozásoktatás hallgatóik tanrendjébe való felvétele ellen, hogy „leendő tudósok számára nagyon fontos az elméleti alapotosság, ezért hallgatóink koncentrálnak inkább a tanulásra, minthogy a saját cég alapításán törjék a fejüket. Ez ugyanis túl sok energiát venne el tőlük”. Ezzel az állásponttal szemben egy másik egyetem oktatói a vállalkozási kurzusok tanrendbe illesztése mellett álltak ki, ugyanis „tapasztalatok azt mutatják, hogy a TTK-s hallgatók töredéke végzi el az egyetemet, ezért mindenképpen kellene valamilyen vállalkozói képzés; ugyanis a korábban kiszállók számára járható út lenne az addig megszerzett tudásra alapozva vállalkozás alapítása”. Ha a két lehetőség közül kell választani, mi a második véleményét osztjuk, úgy gondoljuk, hogy vállalkozási ismeretek mindenkinek kellenek. Külföldön szerzett tapasztalataink alapján úgy látjuk, hogy a magyar hallgatók elméleti tudása nagyobb ugyan, mint a nyugati egyetemeken tanulóké, azonban ezt a tudást nem tudják megfelelően hasznosítani. Úgy gondoljuk, hogy a természettudományi vagy műszaki képzés iránt elkötelezett hallgatókat egy-egy ilyen vállalkozási kurzus nem fogja eltántorítani alapvető érdeklődési területüktől, ugyanakkor szemléletüket befolyásolhatja, nyitottabbá teheti őket az újdonságok befogadására, a lehetőségek keresésére és megragadására.

A hazai vállalkozói kurzusok tematikájuk szerint két fő csoportba sorolhatóak: az egyikbe a vállalkozásokról szóló, a másikba a leendő vállalkozóknak szóló tantárgyak tartoznak. Ezek gyenge oldala ugyanakkor, hogy beilleszkednek az „egyetemi tananyagok” rendszerébe, azaz a hallgatók számára az élettől némileg elválasztott elméleti tudásként tételeződnek. Sokan vallják ugyanakkor, hogy a vállalkozás elsősorban nem szaktudás, nem ismeret, hanem készségek dolga. E szaktantárgyak – üzleti tervezés, vállalati pénzügyek, menedzsment stb. – ismereteket nyújtanak, készségeket azonban sem tartalmuk, sem metodológiájuk következtében nem fejleszthetnek ki. A készségek mellett

a másik fontos tényező a vállalkozói szemlélet, ennek erősítése különösen fontos egy olyan országban, ahol számottevő időszakon keresztül vállalkozásellenes volt a közhangulat (Szirmai – Csapó, 2006).

A fentiekhez társulnak a hazai felsőoktatásban napjainkban lezajló kedvezőtlen folyamatok: a korábbi elitképzés utolsó nyomainak eltűnése, a hallgatói létszám drasztikus növekedésével a tömegképzés előtérbe kerülése. Ennek a változásnak az alábbi jelei vannak, a következő tendenciák tapasztalhatók a felsőoktatásban:

- a tárgyi (ismereti) elsajátításra „kihegyezett” elszemélytelenedő képzés,
  - melynek létformája a gyakorlatok nélküli előadás, és
  - tipikus számonkérési módja: a teszt (Noszkay, 2006).
- Ezek egyre inkább jellemzőek a vállalkozásoktatási kurzusok esetében is, holott, mint korábban említettük, egy valódi eredményeket elérni kívánó vállalkozó-képzési programot nem lehet csupán előadás keretében, hallgatók széles körének egy időben megtartani. E kihívásokra válaszként született a Budapesti Corvinus Egyetemen (akkor még Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetemen) kísérletként indított programunk, melyről a következőkben beszámolunk.

### Gyakorlati vállalkozásoktatás a Budapesti Corvinus Egyetemen

A vállalkozói ismereteket oktató szokványos egyetemi kurzusokon kívánt túlmenni a Budapesti Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központja (KFK), amikor 2003 tavaszán meghirdette a „Vállalkozásbarát egyetem – vállalkozásképes hallgatók” (röviden VE-VH) programot, melynek a beindításához szükséges tőkét a magánszféra, a UPC Magyarország Kft. biztosította. A program keretében a hallgatók vállalkozói felkészülését úgy támogatjuk, hogy az elméleti kurzusokon túl segítjük őket saját vállalkozásuk elindításában. Nyilvános pályázatot írtunk ki a projekt keretében, melyre az egyetem minden hallgatója vagy hallgatói csoportjai pályázhattak egy egyszerűsített üzleti tervvel. A döntési szempont nem az üzleti terv kidolgozottsága volt, az oktatókból és vállalkozókból álló zsűrit inkább az érdekelte, hogy az üzleti ötlet mennyire reális, illetve a hallgatók mennyire voltak eltökélve, hogy megvalósítsák azokat. Amennyiben a zsűri támogatásra méltónak találta a pályázatot, akkor a nyertesek a vállalkozásuk elindításához kaptak 500 ezer Ft-ig terjedő támogatást. Az összeget az alapján határozták meg egyrészt, hogy a hallgatók mennyi támogatást kértek, másrészt pedig hogy a zsűri a benyújtott költségvetést mennyire találta

megalapozottnak. Az anyagi támogatáson túl minden nyertes segítségére volt egy, a központ által fizetett mentor, aki saját tapasztalatai alapján segítette az ifjú vállalkozókat abban, hogy túl nagy hibákat ne kövessenek el. A mentorok a KFK doktorandusz hallgatói, illetve jelentős üzleti ismeretekkel rendelkező vállalkozók voltak. Ezt a segítséget később a hallgatók is sokra tartották: *„a legnagyobb segítség természetesen a pénz volt, amivel nekivághattunk a dolognak, de a rendszeres monitoring is ráirányította egy-két dologra a figyelmet.”*

A Kisvállalkozás-fejlesztési Központ minden nyertes vállalkozással szerződést kötött, amelyben szerepelt többek között az, hogy a támogatási összeget a már megalakult vállalkozások bankszámlájára átutalják. Ez volt a biztosíték arra – tekintettel arra, hogy a pályázók jelentős részét nem ismertük korábban –, hogy a megítélt célra használják fel. A támogatást sem egy összegben kapták meg a hallgatók: a nyertesek üzleti tervében szereplő költségterv alapján döntöttük el, milyen ütemezésben folyósítjuk, a következő részletet az első részlettel való elszámolás után kapták meg. A KFK ezzel kívánta elkerülni azt, hogy olyankor is fizessen, ha egyértelműen látszik, hogy egy vállalkozás nem működik. A támogatási szerződésben előírtuk, hogy a vállalkozásokat egyéves határozott időtartamra kell alapítani, ezután a vállalkozás a hatályos jogszabályok alapján automatikusan megszűnik. A központ célja természetesen nem lehetett a már fel-futtatott vállalkozások megszüntetése, ezért a hallgatóknak lehetőségük volt az egy év letelte előtt (egy hónappal) közgyűlés keretein belül úgy határozniuk, hogy folytatják a vállalkozást, és korlátlan időtartamra módosítják a vállalkozás működési időtartamát. Ez esetben a KFK felelőssége a továbbiakra megszűnt. Ez a megkötés azért volt szükséges, mert statisztikák azt mutatják, hogy Magyarországon rendkívül nehéz, költséges és hosszadalmas egy vállalkozás megszüntetése abban az esetben is, ha nincs tartozása, és az ügymenet rendben van. Ettől szerettük volna megkímélni a hallgatókat a működés egyéves időtartamra való korlátozásával. Félelmeink utólag nem igazolódtak be, az egy év letelte előtt mindegyik vállalkozás a folytatás mellett döntött.

Az első két projektév során indult vállalkozások történetéről már korábban beszámoltunk (ld. részletesen: Szirmai – Csapó, 2006), cikkünkben itt csak a legfőbb tapasztalatokat emeljük ki. Az első év során a programot a kisvállalkozói szakirányos hallgatók számára hirdettük meg. Ekkor 3 hallgatói csoport adott be pályázatot, közülük mindet támogatásra érdemesnek találtuk. A második körben már lényegesen több, 13



pályázat érkezett. Ezúttal programunkat egyetemünk valamennyi olyan hallgatója számára, aki igazolni tudta, hogy legalább még egy évig fenn fog állni hallgatói jogviszonya, meghirdettük. A pályázatok közül hatot támogattunk, illetve a Szegedi Tudományegyetemről is befogadtunk egy nyertest.

Némileg meglepett bennünket, hogy míg a pályázat meghirdetésekor viszonylag nagy volt az érdeklődés, később a hallgatók jelentős része mégsem mert belevágni még ilyen kedvező feltételekkel sem; úgy sem, hogy bukás esetén saját vagyoniukat nem kockáztatják. Ennek okát abban látjuk, hogy hallgatóink számára nagyobb presztízse van egy-egy multinál vagy az államigazgatásban való elhelyezkedésnek, mint saját vállalkozás indításának.

A programból magunk is nagyon sokat tanultunk. Az első év legfőbb tanulsága az volt, hogy az olyan vállalkozások nagyon nehézkesen működnek, ahol túl sok a tulajdonos, ugyanis a túl „sok bába között elvész a gyermek”, azaz a munkamegosztás, az együttműködés nagyon nehéz, senki sem érzi magáénak a céget. Esetünkben az egyik vállalkozás, melyet hatan alapítottak, akkor kezdett fejlődni, amikor a tulajdonosok jelentős része kilépett. Hat embernek nem könnyű rendszeresen összegyűlni és demokratikusan szavazni különböző kérdésekben.

A segítségünkkel elindított tíz vállalkozás közül tőbben a pályázatírás területén próbálkoztak. Számukra kivétel nélkül problémát jelentett, hogy potenciális megbízók referenciát kértek. Induló cégek természetesen

nem tudtak ilyet felmutatni, ezért az első időszak olyan munkák felkutatásával és elvállalásával telt, melyek referenciaként szolgálhattak a későbbiekre. Attól függően, hogy mennyire gyorsan tudták megszerezni ezeket, eltérően alakult a cégek sorsa. Egyesek nagyobb cégek alvállalkozóiként próbálkoztak, mások olyan kisebb önkormányzatokat és cégeket kerestek meg, melyek a nagyobb pályázatíró cégek számára nem tűntek elég vonzó ügyfélnek. A pályázatíró cégek esetében további tanulság volt, hogy a bevételek jelentős része sikerdij jellegű, így a pályázatalkészítést követően viszonylag soká realizálódott. Sokszor csak azután kapták meg járandóságukat, miután az ügyfél elnyerte a pályázatot, és befolyt az első részlet.

A második év során már a beadott pályázatok is sokkal heterogénebbek voltak, elsősorban nem egy-egy dinamikus üzleti szegmensben próbálkoztak a hallgatók, hanem inkább az volt a döntő, amiben magukat kompetensnek érezték, ami az érdeklődési körükbe tartozott. Ebből kifolyólag több vállalkozás esetében is kiderült, hogy az eredetileg kitűzött főtevékenység helyett másból többet kereshetnek. Gyakran ezekre a területekre a véletlen sodorta az ifjú vállalkozókat. Volt olyan is, amikor a kényszer hatására vágta bele valamibe: az ügyfél azzal a feltétellel adott megrendelést az eredetileg szoftverkészítéssel foglalkozó vállalkozásnak, hogy elvállalják cégük informatikai rendszerének továbbfejlesztését is.

Az 3. táblázat a támogatott a programban részt vevő cégekről nyújt áttekintést.

3. táblázat

**Áttekintés a program keretében támogatott vállalkozásokról**

(2006. november)

Cég neve	Kapott támogatás	Alapítók száma	Alapítókól cégben maradtak	A vállalkozás utóélete az egy év leteltét követően
Europrojekt Team Bt.	500 000 Ft	4 fő	1 fő	Egyikük kivásárolta, az eredeti tevékenységet folytatja.
Háló-társak 2003 Bt.	500 000 Ft	6 fő	1 fő	Egyikük kivásárolta, profilváltással működik tovább.
Vica-Versa Bt.	500 000 Ft	2 fő	2 fő	Új tulajdonosok léptek be, az eredeti tevékenységet folytatják.
Dinamika Bt.	500 000 Ft	4 fő	0 fő	Későbbi sorsáról nincs adatunk.
Medi-ÁSZ Bt.	500 000 Ft	2 fő	2 fő	Működnek.
MRP Consulting Kft.	500 000 Ft	3 fő	0 fő	Eladták a céget további 1 év után.
Organ-Ice Bt.	400 000 Ft	3 fő	3 fő	Működnek.
Pluszforrás Bt.	400 000 Ft	4 fő	2 fő	Profilváltással működik tovább.
Pulzustréner Bt.	500 000 Ft	1 fő	1 fő	Az alapító külföldre távozott, onnan irányítja a céget.
Skylightsoft Bt.	475 000 Ft	2 fő	2 fő	Működnek, profilbővítés.

Forrás: saját szerkesztés

Mint a 3. táblázatból is látszik, a tíz támogatott vállalkozásból 5 esetében maradtak együtt az alapító tulajdonosok. Egy esetben (egy évvel később) eladták a céget, három esetben pedig az alapítók egy része kivásárolta a többieket. Közülük az alaptevékenységtől legjobban a Pluszforrás Bt. kanyarodott el, a céget ugyanis pályázatírási tevékenység végzésére alapították, ma elsősorban a *www.balatonrooms.com* weboldal és – nyáron – balatoni panzió működtetésével foglalkozik. A legnagyobb profilbővítést a Skylightsoft esetében tapasztalhattuk. A vállalkozás alapításakor az alapötlet egy internetes videobeszélgetések közvetítésére alkalmas szoftver fejlesztése volt. Ezt nem sokkal később hálózatképzéssel, majd saját szerver üzembe állítását követően, tárhelyszolgáltatással és weblapkészítéssel egészítették ki.

A legdinamikusabb növekedést a fordítással és tolmácsolással foglalkozó Vica-Versa Bt. könyvelte el, melybe az első év végén külső tulajdonosok szálltak be, akiknek a tapasztalatai alapján fejlesztették és bővítették a céget. Ma Afford Kft. néven végzik tevékenységüket, 2004-es forgalmukat 2005-re 30 millióra növelték, 2006-ban novemberig az árbevételük már meghaladta a 60 millió Ft-ot.

A hallgatók időközönként értékelték a programot a következő három kérdés megválaszolásával: (1) Mi volt a legnagyobb segítség, amit a KFK-tól kaptak?; (2) Milyen segítséget vártak volna még a KFK-tól?; (3) Mi az, amit a kiíráson és a VE-VH-projekten változtatna?

Az első kérdésre megfogalmazott válaszok két területet említettek: egyrészt az anyagi segítséget („A pénzügyi támogatás volt, ami nélkül nem tudtunk volna elindulni, legfeljebb 3-4 év múlva talán.”), másrészt a mentorok szerepét. („Mindenekelőtt mentoraink útmutatása, észrevételei, ami tapasztalat híján megfizethetetlen.”, illetve „Habár nem elhanyagolható az az 500 ezer Ft-os támogatás, amit kaptunk az UPC-től a tanszéken keresztül, azt hiszem, hogy ennél sokkal többet jelentett a tanszék és a mentorunk a kapcsolati tőkéje.”). Volt, akik azt is kiemelték, hogy egy-egy helyzetben specifikus segítséget is kaptak a mentortól: „Egy üzlet esetén fontos tanácsokat kaptunk az ár meghatározására, és ezzel sikerült rávenni a megrendelőt, hogy azt a konstrukciót válassza, amit mi akartunk.”

Ugyanakkor a mentoringtevékenységgel kapcsolatban kritika is ért bennünket (2. kérdésre adott válaszok). Többen felvetették, hogy ez nagyon személyfüggő: volt, ahol a mentor szinte követelte a hallgatóktól, hogy dolgozzanak, míg más mentor inkább megelégedett a tanácsadással, és a hallgatókra hagyta,

mikor kezdik el a tényleges munkát. Ha a vállalkozás alapításán túljutottak, akkor ugyanis már nincs mese, dolgozni kell, hiszen a cég fenntartása viszi a pénzt. A mentoroknak sem volt tapasztalatuk, hogyan tudják segíteni a vállalkozásokat, mit tegyenek, hogy a „ló túloldalára se essenek át”, azaz ne ők dolgozzanak a hallgatók helyett. A pilotprojekt esetén ugyanis egészen más volt a viszony a mentorok és a hallgatók között: a nyertesek szakirányos hallgatóink közül kerültek ki, akikkel szinte napi kapcsolatban voltunk, azaz gyakran informálisan kértek segítséget mentoraiktól. A második projektév során azonban már a nyertesek kisebbsége volt csak kisvállalkozói főszakirányos hallgató, velük a mentorok így kevesebbet találkoztak. Azzal, hogy a mentor és hallgatók közötti találkozók nem órarendi kurzus jellegűek voltak, a fegyelem fel lazult, és alkalmanként előfordult, hogy vagy a mentor, vagy a hallgatók kérték a megbeszélés elhalasztását, így volt, hogy egy hónap is eltelt konzultáció nélkül. Ha a hallgatók konkrét segítségkéréssel jöttek a mentorhoz, ő mindig próbált segíteni neki, de nem mindig ment a hallgatók után. A hallgatói visszajelzések azt mutatják, hogy ezen a területen a jövőben szigorúbbnak kell lennünk.

Néhány hallgató azt is kritikaként fogalmazta meg, hogy ritkák voltak a diákvállalkozások közötti tapasztalatcsere összejövetelek. Az első projektév során erre nem volt szükség, a hallgatók az órák szünetében egymással megvitatták élményeiket. A következő évben a központ által a vállalkozói klub keretében szervezett két ilyen rendezvényt utólag kevesellték a hallgatók (Az alacsony részvételi arányból arra következtettünk, hogy erre nincs nagyobb igény. A visszajelzések alapján igény lett volna, csak az időpont többek számára nem volt alkalmas).

Harmadik kérdésünkre, hogy kellene-e változtatni valamit a programkiíráson, a válaszadók egyhangúan azt válaszolták, hogy „úgy jó, ahogy van”.

A fentiekén kívül kíváncsiak voltunk arra is, hogy a hallgatók a vállalkozásuk során mennyire tudják hasznosítani az egyetemen tanultakat. Egy részük ezzel kapcsolatban negatív véleményen volt („Nagy részt nem kapcsolódnak a vállalkozáshoz az egyetemen tanultak. Nem tanultuk, hogyan kell tárgyalni, árajánlatot írni, árat kalkulálni stb. De nem baj, most megtanuljuk.”, illetve „Az egyetem sajnos túlzottan felületes ismereteket ad.”), míg mások számos tantárgy keretében találtak hasznosítható részeket („Az EU-ról tanultakat fel tudom használni a pályázatírás során, ami igen hasznosnak bizonyult eddig.”, illetve „Elsősorban a pénzügyi, számviteli tanulmányoknak vettük hasznát.”).

Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy a választott oktatási módszer minden más módszernél jobban segíti a hallgatókat elmélyült vállalkozói ismeretek szerzésében. A Pluszforrás Bt. egyik beltágjának szavaival: „Azokat a tapasztalatokat, melyeket az ügymenet során szedtem magamra, rendkívül jól tudom majd hasznosítani a jövőben. Például tárgyalási készségünk sokat fejlődött ez idő alatt, ráadásul az sem elhanyagolható, hogy olyan kapcsolati tőkét is sikerült kiépíteni, ami szintén hasznos lesz.”

A projekt egyik legnagyobb értéke, hogy a hallgatók maguk is értéket állítva elő, nem szimulált vállalkozásban, hanem valódi üzletben vesznek részt. Viselkedésüket, hozzáállásukat is eszerint kell alakítaniuk. Mint az egyik pályázatíró cég alapítója mondta: „Csak teljesen felkészülten lehet határozottan mondani az ügyfélnek, hogy pályázati tanácsadók vagyunk. Ha megérzi az ügyfél a határozatlanságot, nem tekint bennünket jó partnernek (fiatal korunk csak még bizalmatlanabbá teszi őket velünk szemben).”

A hallgatók közvetlenül átélik döntéseik sikerét és kudarcat, és ez a tanulásban is a megszokottnál sokkal magasabb szintű motivációval jár. Csoporttársaik tapasztalataival megismerkedve diáktársaik is ötleteket, elgondolásokat nyerhetnek arra, hogyan tudják saját vállalkozásaikat elindítani, ha így döntenek. A VE-VH program legfőbb előnye a hagyományos oktatással szemben három területen jelentkezik: (1) a mentor egyrészt a hallgatók kis csoportjával foglalkozik; (2) másrészt a „foglalkozások” sokkal inkább célirányosak: a vállalkozó/vállalkozás aktuális problémáinak megoldására irányulnak, ahelyett, hogy általános dolgokat beszélnek meg, mint a tanórák keretében is történik; (3) harmadrészt a projektnek tovagyűrűző hatása van, a programban részt vevő hallgatók (alumni) példája pozitívan hat társaikra.

A mentori tapasztalatokat sikeresen használjuk fel az oktatás során, ezeket a vállalkozásokat állítva iskolapéldaként kurzusainkat hallgató diákjaink számára. A legjobb csapatok rendszeresen beszámolnak hallgatótársaiknak tapasztalataikról, a kihívásokról, melyekkel szembesültek. Az ifjú vállalkozók egymással is kapcsolatot tartanak, megosztják élményeiket, sőt arra is volt már példa, hogy egymással kötöttek üzletet.

### Tervek a projekt továbbfejlesztésére

A hallgatók által megfogalmazott fenti kritikák egyértelműen kijelölik a KFK számára a program egyik továbbfejlesztési irányát, azaz a mentori tevékenységet formalizáltabbá kell tenni és előírni a hallgatók számá-

ra az ezeken való kötelező részvételt. Másrészt pedig a hallgatói vállalkozások egymás közötti kommunikációját, tapasztalatcseréjét minden eszközzel elő kell segítenünk.

A program egyedülálló hazánkban, ezért egyfajta sikertörténetként is felfogható, azonban magunk is továbbfejlesztendő kezdetnek tekintjük. Példának tekinthetjük többek között a hollandiai Twente egyetemét, ahol hozzánk hasonlóan diákvállalkozásokat támogató program működik. Amiben a hollandok túlmutatnak a Corvinus Egyetem programján az, hogy (lényegesen nagyobb) erőforrásaikat és infrastruktúrájukat kihasználva többetszolgáltatásokat is nyújtanak a vállalkozásoknak. A vállalkozást indító hallgatók számára számos szolgáltatást kínálnak térítésmentesen, hogy az induló vállalkozások költségeit a lehetséges minimumon tartsák az első kritikusan tekinthető év során. Például, kamatmentes, maximum 15 ezer Euró összegű hitelt is kaphatnak az induló vállalkozók, melyet öt éven belül kell visszafizetniük egy év türelmi idővel. A Temporary Entrepreneurial Position (TOP: „átmeneti vállalkozói pozíció”) névre keresztelt programjukba való belépést az üzleti tervek alapján döntenek el. Az üzleti terv írására a „vállalkozóvá válás folyamata” című kurzusuk nyújt többek között felkészítést. A TOP-program legfőbb előnye, hogy személyre szabottan minden induló vállalkozás számára azokat a szolgáltatásokat nyújtja, melyre leginkább szüksége van (European Commission, 2004: 45. o.).

A fenti TOP-program egyik legnagyobb előnye, hogy a vállalkozások működtetéséhez helyiséget tudnak a hallgatók rendelkezésére bocsátani, ahol megtehetik az első szárnycsapásokat. Számunkra ez jelenleg problémát okoz, de bízunk benne, hogy a közeljövőben megoldódik.

Sok tekintetben példának tekinthetjük a Pennsylvania State Universityt (USA), ahol a hallgatók különböző csoportokban oldanak meg olyan kreatív feladatokat, amelyek közvetlenül vállalkozási ötletekre, vállalkozói tevékenységre sarkallják őket. Kapnak például egy viszonylag alacsony összeget (magyar viszonyok között mintegy 10.000 Ft), és az a feladat, hogy egy hónap leforgása alatt próbáljanak minél nagyobb összeget teremteni ebből a 10.000 Ft-ból. A határidő lejárta után az egyes „vállalkozócsapatok” a kurzus keretében beszélnek meg és cserélik ki tapasztalataikat (Csapó, 2006).

Fontos a program továbbfejlesztésén gondolkodnunk olyan irányban is, hogy a diákok – de legalábbis egy részük – megtanulja, hogy az életben semmi nincs ingyen, még a vállalkozásindítási kurzus sem. Akik

erre vállalkoznak, azokkal olyan szerződést kötnek, amely leginkább a kockázati tőke-befektető (pontosabban az üzleti angyal) és az általa támogatott vállalkozás kapcsolatának felel meg, tehát a létrejövő cégben tulajdonrészt szerezne a szponzor (számos jogi és szervezési feltétel vár még tisztázásra, hogy ilyenkor kit is tekintsünk befektetőnek, és hogyan gyakorolja e befektető tulajdonosi jogait, azonban a jövő feltétlenül ebbe az irányba mutat).

A KFK előtt jelenleg álló legfontosabb feladat a program további kiterjesztése. Egyrészt a Budapesti Corvinus Egyetem nem közgazdasági karaira is szeretnénk kiterjeszteni a programot (ez lesz az első lépés), azonban úgy gondoljuk, hogy érdekelheti a projekt Budapest más felsőoktatási intézményeit is. Komoly szinergikus hatásokat várunk attól a lehetőségtől, hogy például biológus vagy villamosmérnök hallgatók üzleti ötleteire úgy épüljön hallgatói spin off vállalkozás, hogy közgazdasági egyetemi hallgatók dolgozzák ki az üzleti modellt, és a partneregyetemek hallgatói a szakmai műszaki modellt. Bizonyára az így létrejövő vállalkozások jelentős hányada bedobja majd a törülközőt és „csak” pedagógiai hasznával büszkélkedhetünk, de abban is bízhatunk, hogy az a 10-20%, aki továbbmegy, olyan fejlődést mutat fel (pl. a befektető számára haszonban is realizálható fejlődést), amely az üzletrész értékesítésekor bőségesen kárpótol a többiekénél elszenvedett veszteségért.

Tudjuk azt, hogy fejleszteniünk kell a „mentor modellt” is, egyrészt, hogy szervezettebbé és számonkérhetőbbé tegyük a mentorok munkáját, másrészt, ha a programot kiterjesztjük, olyan kollegákra is támaszkodnunk kell mentorként, akik egyébként nem vesznek részt rutinszerűen a Kisvállalkozás-fejlesztési Központ munkájában. Ebben az esetben felelősséget jelent, hogy minden mentor felkészültsége elérje azt a szintet, amellyel garantáltan hatékonyan tudja segíteni a létrejött vállalkozás munkáját.

A befektetői modell irányába történő elmozdulás azért is fontos, hogy a projekt önfinanszírozóvá, önfenntartóvá válhasson, jelenleg ugyanis a működés szponzorfüggő jellege az egyik legfontosabb korlát. Eddigi kísérleti eredményeinket szemlélve és partnereink, valamint az egyetem vezetésének nagyon pozitív hozzáállását látva az sem tűnik elérhetetlen álomnak, hogy a Vállalkozásbarát egyetem – vállalkozóképes hallgatók program kiterjeszthető lesz a magyar felsőoktatásra, sőt – különösen közgazdasági felsőoktatásban – akkreditálható lesz, és beépíthető a hivatalos oktatás folyamatába is, mint a vállalkozói készségek fejlesztésének hatékony, nem szimulált, hanem valós vállalkozásra épülő eszköze.

## Lábjegyzet

- 1 A 2002/2003-as tanévben kísérletként újtára indított „Kisvállalkozások indítása és működtetése” c. kurzusunk iránti érdeklődés minden korábbi várakozásainkat felülmúlta, azóta is töretlen iránta a hallgatói érdeklődés annak ellenére, hogy egy olyan választható tárgyról van szó, melynek keretében meglehetősen sok feladattal terheljük hallgatóinkat. A kurzus keretében a vállalkozási folyamat stációin megyünk végig a szemeszter során: az ötlettől az újrakezdésig.

## Felhasznált irodalom

- Brockhaus, R. H. (2001):* Foreword. In: *Brockhaus, R. H., Hill, G. E., Klandt, H. P., Welsh, H. P. (eds.):* Entrepreneurship Education: A Global View. Aldershot: Ashgate Publishing Ltd
- Colette, H. – Hill, F. – Leitch, C. (2005a):* Entrepreneurship Education and Training: Can Entrepreneurship Be Taught? Part I. Education & Training, Vol. 47, No. 2, pp. 98–111.
- Colette, H – Hill, F. – Leitch, C. (2005b):* Entrepreneurship Education and Training: Can Entrepreneurship Be Taught? Part II. Education & Training, Vol. 47, No. 3, pp. 158–169.
- Consortium for Entrepreneurship Education (2006):* Entrepreneurship Everywhere. <http://www.entre-ed.org/whitepaperfinal.pdf> letöltve: 2006.10.12-én 22.34-kor
- Csapó Krisztián (2006):* Diákból vállalkozó, vállalkozóból milliomos? – A vállalkozói kompetenciák átadásának metodikája. Felnőttképzés, megjelenés alatt
- Davidsson, P. (1995):* Determinants of entrepreneurial intentions. Konferencia-előadás, IX. RENT Workshop, 1995.11.23–24, Piacenza, Olaszország
- European Commission (2002):* Final Report of the Expert Group “Best Procedure” Project on Education and Training for Entrepreneurship. [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support\\_measures/training\\_education/education\\_final.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/education_final.pdf) Letöltve: 2007. 07–16-án 14.35-kor
- European Commission (2004):* Helping to create an entrepreneurial culture – A guide on good practices in promoting entrepreneurial attitudes and skills through education. [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support\\_measures/training\\_education/doc/entrepreneurial\\_culture\\_en.pdf#search=%22Helping%20to%20create%20an%20entrepreneurial%20culture%22](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/doc/entrepreneurial_culture_en.pdf#search=%22Helping%20to%20create%20an%20entrepreneurial%20culture%22) Letöltve: 2006. 10. 12-én 22.02-kor
- European Commission (2005):* Mini-Companies in Secondary Education. Best procedure project: Final Report of the Expert Group. [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support\\_measures/training\\_education/doc/mini\\_companies\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/doc/mini_companies_en.pdf) Letöltve 2006. 10. 18-án 12.05-kor
- Európai Közösségek (2006):* A közösség lisszaboni programjának végrehajtása: A vállalkozói készségek előmozdítása az oktatás és a tanulás révén. Brüsszel,

- 13.02.2006 [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/hu/com/2006/com2006\\_0033hu01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/hu/com/2006/com2006_0033hu01.pdf) Letöltve: 2006. 10. 12-én 22.03-kor
- Gorman, G. – Hanlon, D. – King, W. (1997): Some Research Perspectives on Entrepreneurship Education, Enterprise Education, and Education for Small Business Management: A ten-year literature review. *International Small Business Journal*, Vol. 15, No. 3, pp. 56–77.
- Henry, C. – Hill, F. – Leitch, C. (2004): The effectiveness of training for new business creation. *International Small Business Journal*, Vol. 22., No. 3., pp. 249–269.
- Hisrich, R. D. – Peters, M. P. – Shepherd, D. A. (2005): *Entrepreneurship*. 6th Edition, McGraw-Hill Irwin, New York
- Holden, R. – Rodgers, H. (2006): Evaluating Graduate Entrepreneurship Support: A Case Study. NCGE Working Paper Series, <http://www.ncge.org.uk/communities/files/biblio624.pdf> Letöltve: 2006. 10. 17-én 8:33-kor
- ISBA (2004): *Making the Journey from Student to Entrepreneur: A Review of the Existing Research into Graduate Entrepreneurship*. ISBA, letöltve: <http://www.ncge.org.uk/communities/files/biblio589.pdf> 2006.10.1-7-én 22.25-kor
- Jamieson, I. (1984): Schools and Enterprise. In: Watts, A. G., Moran, P. (eds.): *Education for Enterprise*. CRAC, Ballinger, Cambridge, pp. 19–27.
- Kuratko, D. (2003): Entrepreneurship education: emerging trends and challenges for the 21st century. White Paper Series, Coleman Foundation, Chicago, IL. [http://www.everettcc.edu/emplibrary/Entrepreneurship\\_Education\\_Emerging\\_Trends\\_21st\\_century.pdf](http://www.everettcc.edu/emplibrary/Entrepreneurship_Education_Emerging_Trends_21st_century.pdf) Letöltve: 2006.10.16-án 11.38-kor
- OECD (1998): *Fostering Entrepreneurship*. OECD, Paris
- Matlay, H., – Storey, D. (2003): Should you become an entrepreneur? Positive and negative factors affecting individual career choices. Mercia Fest konferencia előadás, Warwick University, Coventry, June.
- Matlay, H. (2005): Entrepreneurship education in UK business schools: Conceptual, contextual and policy considerations. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 12, No. 4, pp. 627–643.
- McMullan, E. – Chrisman, J. J. – Vesper, K. (2001a): Some problems in using subjective measures of effectiveness to evaluate entrepreneurial assistance programs. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, Vol. 47, No. 3, pp. 158–169.
- McMullan, W. E. – Gillin, L. M. (2001b): Entrepreneurship education in the nineties, revisited. In: Brockhaus, R. H., Hills, G. E., Klandt, H., Welch, H. P. (eds.): *Entrepreneurship Education: A Global View*. Ashgate Publishing Ltd, Aldershot, pp. 57–77.
- Meredith, G. G. – Nelso, R. E. – Neck, P. A. (1982): *The practice of entrepreneurship*. International Labour Office, Geneva
- Noszkay E. (2006): Új utak, új módszertani megoldások a felsőoktatásban. *Vezetéstudomány*, 37. évf., 10. szám, 50–61. o.
- Penaluna, A. – Penaluna, K. (2006): Business Paradigms in Einstellung: Entrepreneurship Education, A Creative Industries Perspective. NCGE Working Paper Series, <http://www.ncge.org.uk/communities/files/biblio740.pdf> letöltve: 2006. 10. 17-én 9.21-kor
- Reay, K. (2004): First Step Report. National Policy Forum for Start-ups
- Román Z. (2006): A vállalkozás oktatása a felsőoktatásban. *Vezetéstudomány*, 37. évf., 1. szám, 2–9. o.
- Solomon, G. T. – Duffy, S. – Tarabishy, A. (2002): The State of Entrepreneurship Education in the United States: A Nationwide Survey and Analysis. *International Journal of Entrepreneurship Education*. Vol. 1, No. 1, pp. 1–22.
- Szerb L. – Zoltan J. Acs – Varga A. – Ulbert J. – Bodor É. (2004): Az új vállalkozások hatásai nemzetközi összehasonlításban. A Global Entrepreneurship Monitor nemzetközi kutatás legfontosabb eredményei a 2001–2003-as időszakban. *Közgazdasági Szemle*, 51. évf., 7–8. sz., 679–98. o.
- Szirmai P. – Csapó K. (2006): Gyakorlati vállalkozásoktatás – Diákvállalkozások támogatása a Budapesti Corvinus Egyetemen. *Új Pedagógiai Szemle*, 56. évf., 4. sz., 72–83. o.
- Timmons, J. A. (2003): Entrepreneurial thinking: can entrepreneurship be taught? Coleman White Paper Keynote Presentation. USASBE konferencia, 2003.01.23, Hilton Head Island. <http://www.usasbe.org/pdf/CWP-2003-timmons.pdf> Letöltve: 2006. 10. 16-án 10.49-kor
- Vecsenyi J. (2003): Vállalkozás – Az ötlettől az újrakezdésig. Aula, Budapest
- Wyckham, R. G. (1989): Ventures launched by participants of an entrepreneurial education program. *Journal of Small Business Management*, Vol. 27, No. 2, pp. 54–61.

Cikk beérkezett: 2006. 11. hó

Lektorai vélemény alapján átdolgozva: 2007. 1. hó