

VÁLLALKOZÓI HAJLANDÓSÁG VIZSGÁLATA A VAJDASÁGI MAGYAR FIATALOK KÖRÉBEN

ANALYSIS OF ENTREPRENEURIAL WILLINGNESS OF HUNGARIAN YOUTH IN VOJVODINA

FARKAS ATHÉNE

Educons Egyetem, Szerbia

athenej@gmail.com

Összefoglalás

A tanulmány célja a vajdasági magyar fiatalok vállalkozói hajlandóságának vizsgálata. A kutatás a célcsoportban, az Educons Egyetem Közgazdasági Karán magyarul tanulók körében térképezi fel, hogy mekkora a vállalkozói potenciál. A cikk a szakirodalom, köztük Szerbia üzleti környezetét meghatározó szempontok után a támogatási és képzési lehetőségeket ismerteti, majd az internetes kérdőíves felmérés eredményeit mutatja be és értékeli. Végül a következtetésben kirajzolódnak a célcsoport erősségei, hogy mire kell hangsúlyt fektetni és hol van szükség fejlődésre.

JEL kódok: M13, M20, I23

Kulcsszavak: vállalkozói hajlandóság, Vajdaság, fiatalok, pályázatok, képzés

Bevezetés

Javulnak Szerbia gazdasági mutatói, nő az országban működő vállalkozások száma. Egyre több vállalkozást serkentő intézkedés, köztük támogatási, képzési lehetőség jelenik meg, melyeknek célja fenntartani és tovább növelni a gazdaság mutatóit. A szerbiai vállalkozások több mint 85%-a mikrovállalkozás. Ez legfeljebb egy 10 fős csoportot jelent. A tanulmány azt vizsgálja, hogy a közgazdasági felsőoktatásban résztvevők körében mekkora a potenciál, hogy akár már tanulmányaik alatt, akár azt követően önállósodjanak. Az eredmény előre vetíti a piaci szereplők várható bővülését, hiszen az említett felsőoktatásban koncentrálnak a gazdaság iránt érdeklődő fiatalok. A szűk csoportra vonatkozó következtetések azonban nem terjeszthetők ki általánosságban a vajdasági fiatalokra. A különböző nemzetközi, a

szerbiai üzleti környezetre vonatkozó mutatók után a rendelkezésre álló pénzügyi és szakmai támogatásokat ismerteti a cikk, majd a szerző primer kvalitatív kutatását mutatja be, értékeli, vonja le a következtetéseket és teszi meg előreutató javaslatait.

Szakirodalmi áttekintés

A GEM (Global Entrepreneurship Monitor) a GERA (Global Entrepreneurship Research Association) konzorcium kutatási projektje. A projekt résztvevői a bostoni székhelyű Babson College, a London Business School és az egyes országok kutatási csoportjai, amelyek száma az alapítás óta folyamatosan nőtt. A konzorcium az 1990-es évek végén abból a célból jött létre, hogy a kutatásban résztvevő országok lakóinak vállalkozói attitűdjeit, adottságait, aktivitását, továbbá az újonnan alapított és a meglevő cégek aspirációit vizsgálja (Páger-Szerb, 2004).

A GEM egy nagy nemzetközi projekt, amely elsősorban a vállalkozói aktivitást, és a vállalkozás gazdaságra gyakorolt hatását vizsgálja, elemzi és hasonlítja össze a résztvevő országok között. A felmérésekben dokumentálják a születőben levő, az új és a megállapodott cégek és azok alapítóinak magatartását és alapvető karakterisztikáit. Elemzésre kerülnek az innovativitás, a versenyképesség, a növekedési pályák, a finanszírozási módok is, mind a korai fázisú, mind a megállapodott cégek eseteiben. A kutatás során több ezer fős reprezentatív felmérést végeznek.

A vállalkozói környezet megértése és vizsgálata érdekében a GEM kutatás 4 elsődleges célt azonosít (Horváth-Szerb, 2016):

1. a résztvevő országok között a vállalkozói attitűdök, aktivitások, adottságok és aspirációk szintjeinek és jellemzőinek összehasonlítását;
2. a vállalkozási tevékenység gazdasági növekedésre gyakorolt hatásainak vizsgálatát;
3. a vállalkozási tevékenységet előmozdító és hátráltató tényezők elemzését;
4. és a vállalkozást ösztönző gazdaságpolitikai eszközök azonosítását.

Az évente ismétlődő felmérésben az indulás óta a világ több mint 100 országa vett részt, amelynek eredményeképpen a GEM jelenleg is a legnagyobb a vállalkozói fókuszú kutatások sorában. Ezen országok között nem szerepel Szerbia, de van egy országprofil, amelyben a 18 és 64 év közötti lakosság vállalkozói hajlandósága, attitűdje szerepel. Az erre vonatkozó legfrissebb adatok 2009-esek.

A Vajdaságban működő vállalkozások száma a legutóbbi, 2018-as adatok szerint 25 917. Szerbiában 103 413 vállalkozást jegyeztek ekkor összesen, ezeknek 25%-a található Vajdaság területén. Ezekből a mikrovállalkozások száma 22 134 (85,4%), a kisvállalkozásoké 2934 (11,3%), a középvállalkozásoké 698 (2,6%), míg a nagyvállalkozásoké 151, vagyis mintegy fél százalékát teszi ki az összes vállalkozásnak. Vajdaság gazdaságának legjelentősebb szereplői a kis- és középvállalkozások. A vállalkozások összesen 283 282 főt foglalkoztatnak, akik közül mintegy 60% a kkv szektorban helyezkedett el.

A Világbank 2020-as évre vonatkozó Doing business listáján, amely a különböző országok gazdasági teljesítményét, üzleti környezetét rangsorolja, Szerbia a 44. helyen szerepel az elemzett 190 országból. Ez a helyezés négy hellyel van előrébb, mint az előző évben. A vállalkozás indításának kategóriájában Szerbia a 73. helyen szerepel, az építési engedélyek beszerzésének kategóriájában a 9. a listán. Az ingatlanok regisztrálása tekintetében Szerbia az 58. helyen végzett, a hitelek megszerzésének tekintetében a 67. helyen áll. A kisebbségi befektetők védelme terén a 37. Az adófizetés területén a 85. helyet szerezte meg az ország, a határon átnyúló kereskedelem területén pedig a 23. (Economy profil Serbia, Doing Business).

Támogatási lehetőségek

Vajdaságban a vállalkozók számára több támogatás is elérhető. Az Üzleti Inkubátorok célja, hogy piacra segítsék a fiatal vállalkozásokat, támogatást nyújtsanak a kis- és középvállalkozások fejlődéséhez. Vajdaságban 4 városban működik üzleti inkubátor: Újvidéken, Nagybecskerekén, Szabadkán és Zentán. Küldetésük a kezdő vállalkozások legérzékenyebb, az alapítás és indulás szakaszában, a működés első három évében megjelenő akadályok és nehézségek sikeres leküzdése. Magyarország kormányának stratégiai partnere, a Vajdasági Magyar Szövetség 2015-ben kidolgozta A vajdasági magyar közösségek terület- és gazdaságfejlesztési stratégiáját, valamint meghatározta a 2015-2019 közötti időszakra vonatkozó A vajdasági magyar közösségek terület- és gazdaságfejlesztési stratégiájának akciótervét. A vajdasági gazdaságfejlesztési programot Magyarország kormánya 50 milliárd forinttal támogatta. A program lebonyolítását az erre a célra létrehozott Prosperitati Alapítvány végzi. A vállalkozásfejlesztési tevékenységre több pályázatot is megjelentetett. Eszközbeszerzésre vajdasági egyéni vállalkozók, mikro- és kisvállalkozások pályázhattak, míg a pályakezdők vállalkozóvá válásának támogatására Start up pályázatot jelen-

tetett meg az Alapítvány, amellyel a Vajdaság Autonóm Tartomány területén nyilvántartott álláskereső személyek és a pályázatban meghatározott időszak alatt bejegyzett vállalkozások vállalkozói készségének, hajlandóságának előmozdítását, saját vállalkozás, illetve vállalkozói tevékenység beindítását, működtetését serkenti. A Nemzeti Foglalkoztatási Szolgálat köztársasági, tartományi és önkormányzati szinten is támogatja a vállalkozást indítókat.

Az anyagi támogatások mellett szakmai segítséget nyújt a 2018-ban alakult Vajdasági Fiatal Vállalkozók Egyesülete, a Magyar-Szerb Gazdasági és Iparkamara, a Magyaraknizsai Ipartestület, valamint a Palicsi Vállalkozók Fóruma, amely a helyi és környékbeli vállalkozók közös érdekvédelmi szervezete. Ezek a főbb észak-bácskai elérhetőségek, amelyek legközelebb állnak a kutatásban résztvevő, Szabadkán tanuló hallgatók számára.

A kutatás módszertana

A primer kvalitatív kutatás arra irányult, hogyan viszonyulnak az Educons Egyetem Közgazdasági Karán magyarul tanulók a vállalkozásindításhoz, milyen lépéseket tettek eddig ennek érdekében, illetve mennyire tájékozottak ennek körülményeiről. Ehhez egy online kérdőívet készítettem, feleletválasztási lehetőségekkel, amelyet 26 hallgató töltött ki önkéntesen. A minta a vajdasági magyar felsőoktatás része, akik üzleti gazdaságtant tanulnak, ezért a következtetés erre a szűkebb csoportra vonatkoztatható, azonban nem terjeszthető ki a vajdasági fiatalokra.

Kérdőíves kutatás

A válaszadók első-, másod-, harmad- és negyedéves egyetemisták voltak. Átlagéletkoruk 27,21 év. 16 nő, 10 férfi. A nők átlagéletkora 26,12 év, a férfiaké 28,3 év. 25 év alattiak 13-an voltak, míg 30 év felettiak nyolcan.

A 26-ból 20 válaszadó úgy gondolja egyetemi tanulmányai hozzájárulnak ahhoz, hogy vállalkozóvá válhasson, a többiek úgy vélik, nem, vagy csak minimálisan járulnak hozzá egyetemi tanulmányai a vállalkozói gondolkodásukhoz. Akik szerint hasznos felsőfokú tanulmányok folytatása a vállalkozásindításhoz, azok közül ketten kiemelik a konferenciák jelentőségét, amelyekre az egyetem által juthatnak el, hiszen így az egyik legfontosabb tényezőt, a kapcsolati tőkét alapozhatják meg, illetve bővíthetik.

A válaszadók 50%-a a diploma megszerzése után a munkát egyértelműen vállalkozóként képzelel el. Ez 13 hallgatót jelent, akik közül mindössze két férfi. A 16 megkérdezett nőből tehát 11 vállalkozóként képzelel el a jövőjét, míg a 10 megkérdezett férfiből csupán kettő. E két férfi közül az egyik már most, tanulmányai alatt elkezdene működtetni vállalkozását. A 11 nő közül öt már vállalkozóként tevékenykedik. A válaszadók másik fele alkalmazottként szeretne dolgozni a diploma megszerzése után. Ezen 13 fő közül két hölgynek vannak vállalkozói ambíciói. Egyikük csak másodállásban vállalkozna, másikuk pedig ha magasabb beosztású alkalmazotti állást kapna, akkor lemondana a vállalkozásról.

A közgazdaságtant tanuló egyetemisták 54%-a (14 fő) vágyik rá, hogy vállalkozást indítson. Ebből nyolc nő, hat férfi. Egy férfi hamarosan elindítja vállalkozását, öt nő pedig már el is indította azt (lásd előző kérdés), illetve hatan egyértelműen jelezték, hogy nincs szándékukban vállalkozni. Ezen hat főből három nő és három férfi.

A válaszadók 61,5%-a új vállalkozást hozna létre, hárman önmagukat foglalkoztatnák, hárman családi vállalkozásban vennének/vesznek részt, négyen pedig franchise vállalkozást indítanának.

Tevékenységi körüket tekintve a Szabadkán tanuló hallgatók nagyon szerteágazó területeken képzelel el vagy működtetik már vállalkozásukat. Erre a kérdésre 25-en válaszoltak, azonban ők 17 különböző területet jelöltek meg. A legnagyobb egyezés a vendéglátóiparban van, öten ezen a területen tervezik vállalkozásukat. Hárman-hárman a turizmust, valamint a pénzügyi területet jelölték meg, míg ketten könyveléssel foglalkoznának. A többi válasz között van még mezőgazdaság, projektmenedzsment, szórakoztatóipar, gyorsétterem franchise, fémmegmunkálás, gyümölcsaszalás, pályázatiírás, hirdetésszervezés, oktatás, számítástechnika, menedzsment, személyszállítás, valamint műszaki ügyvitelek.

A konkurenciára vonatkozó kérdésre 24-en válaszoltak, ezek közül 17-en gondolják úgy, hogy határozottan van konkurencia az általuk kiválasztott piacon, öten úgy vélik ezzel nincs gond, egy diák közepesnek értékeli a konkurencia jelenlétét, egy pedig tapasztalat hiányában nem tudja felmérni a versenytársakat.

A vállalkozásindítás okairól is megoszlanak az egyetemisták véleményei. A 26 megkérdezett közül hat fő azért lenne vállalkozó, mert így nagyobb jövedelemre tehetne szert, hat fő viszont a nagyobb önállóság vonz. Három hallgatónak van egy szuper ötlete, amely nem hagyja nyugodni és meg szeretné valósítani azt, két-két

személyt családi tényezők, illetve a rugalmas időbeosztás motivál. Hárman úgy vélik, alkalmazottként nem tudnának elhelyezkedni, ezért vállalkoznának, három hallgató pedig nem lenne vállalkozó. Egy hallgató kifejtette, hogy azért indítana vállalkozást, hogy ne legyen rajta nyomás a vezetőség felől, így felszabadulna a kötött munkavégzés alól.

Arra a kérdésre, hogy mi tartja vissza őket attól, hogy vállalkozzanak, 22 hallgatóból 11 a pénzügyi források hiányát jelölte meg. Három hallgató úgy vélte, nem megfelelő a gazdasági környezet ahhoz, hogy önállósuljon. Két-két hallgató szerint a vállalkozói tudás, ötlet, érdeklődés hiányzik belőle, illetve alkalmazottként nagyobb jövedelemhez jutna. Egy hallgató fél a kockázatvállalástól, egy pedig a szokatlan és nehéz döntések meghozatalától. Egy hallgató úgy vélte, rá a felsorolt válaszok mindegyike igaz, egy hallgató pedig úgy válaszolt, hogy nem szeretné, ha az élete nagy részben a munkáról szólna, ezért nem lenne vállalkozó. A csődtől való félelem opciót senki nem jelölte meg.

Az önállósuláshoz szükséges feltételek közül – az előző kérdés után egyértelműen – a legtöbb válasz a tőkére, ezen belül is a vissza nem térítendő támogatásra érkezett. 26-ból 17 embernek lenne szüksége pénzre, közülük egy hallgató kedvezményes hitelt venne fel, 16-an vissza nem térítendő támogatásra tartanának igényt. Öt alanynak adó-, könyvelési és jogi tanácsokra lenne szüksége, hárman pedig további képzést szeretnének kapni vállalkozói ismeretekből. Egy hallgatónak csak a környezete támogatására lenne szüksége.

Arra a kérdésre, hogy melyik feladatot delegálnák, a 16 válaszadóból heten a könyvelést írták, ezen kívül minden területet csak egy-egy ember jelölt meg. Van, aki kiszervezné az angol nyelvű külföldi értékesítést, más a jogszabályok követését. Szerepel még a felsorolásban az értékesítés, a kivitelezés (ez marketingtevékenység esetén), kimutatások készítése, reklám, vevőszerzés. Egy hallgató nem delegálna semmit, egy pedig a vállalkozás pénzügyi és ügyviteli ügyeinek intézésén kívül mindent mással csináltatna.

Ha már a pénznél tartottunk, illetve annak hiányánál, az érdekelt, hogy az induláshoz és a kezdeti időszakhoz szükséges anyagiakat hogyan biztosítanák a vállalkozni vágyók. A válaszadás itt egyéni volt, 24 válaszadóból a legtöbben a saját tőkét és a pályázatokat vegyítették, így 19-szer kaptam meg válasznak a pályázat útján történő pénzszerzést, és 13-szor a saját tőkéből történő finanszírozást. Három hallgató jelezte, hogy a pályázatok mellett esetleg hitelt is felvenne.

A következőkben arra irányult a figyelem, hogy mennyire tájékozottak a hallgatók az induló támogatási lehetőségek és a pályázatok terén. Mivel a hallgatók a szabadkai konzultációs központ tanulói, így annak vonzáskörzetében élnek. Ezért a számukra helyben elérhető lehetőségekre kérdeztem rá. A felkínált válaszok közül többet is meg lehetett jelölni. 24 fő válaszolt a kérdésre. A Szabadkai Üzleti Inkubátort összesen 8-an jelölték meg, a Palicsi Vállalkozók Fórumát (Pavafo) mindössze egy személy ismerte. A Magyar-Szerb Gazdasági és Iparkamarát összesen hatszor jelölték meg, a Vajdasági Fiatal Vállalkozók Egyesületét (VFVE) 10-szer. A Prosperitati Alapítványt mindannyian ismerik, 100%-os volt a választás, vagyis mind a 24 fő ismeri.

Az utolsó kérdés arra irányult, hogy a hallgatók mennyire tájékozottak, illetve mennyire jutott el hozzájuk azon pályázatok híre, amelyeken kezdő vállalkozóként részt vehetnek. Erre a kérdésre is 24-en válaszoltak. A Nemzeti Foglalkoztatási Szolgálat Start up vállalkozások támogatására irányuló kiírását (NFSz) összesen heten ismerik, a Prosperitati Alapítvány Start up pályázatát 19-en, míg a Tartományi Foglalkoztatási Titkárság önfoglalkoztatási pályázatát négyen. Ennél a kérdésnél volt, aki egyiket sem ismerte, szám szerint öten.

Elemzés, értékelés

A kutatásban résztvevők átlagéletkora (27,2 év) fiatalnak mondható, még úgy is, hogy nem a középiskola után közvetlenül továbbtanulók közösségéről van szó. A férfiak körében az egyetemi végzettség megszerzése munkahelyük megtartásához vagy további előléptetéshez szükséges, illetve szuverén ismereteik bővítéséhez. A nők esetében is fennállhat a szakmai előrelépés lehetősége, mint indok a tanulmányok végzésére, de mivel a kérdőív során kitűnt, hogy a nők vállalkozói hajlandósága magasabb, így a felsőfokú tanulmányok nagyban az önmegvalósításhoz járulnak hozzá. Erre enged következtetni az is, hogy jelen kutatásban alig van nyoma kényszervállalkozóknak. A férfiak esetében azzal is magyarázható az alacsony vállalkozói hajlam, hogy tanulmányaik ideje alatt már magasabb pozícióban dolgoznak, amit (egyelőre) nem adnának fel egy vállalkozásért.

A 26 hallgató közül 20 gondolja úgy, hogy egyetemi tanulmányai hozzájárulnak ahhoz, hogy vállalkozó legyen. Ez nem csak azt jelenti, hogy mindenki részt vesz az előadásokon, majd levizsgázik, hanem több sikertörténetet is látnak az évek során, például gyárlátogatásokon, konferenciákon vagy meghívott előadók által. Annak a

hat főnek a létszáma, aki szerint az egyetem nem nyújt megfelelő alapot egy vállalkozáshoz, megegyezik a létszáma azokéval, akik nem szeretnének vállalkozók lenni. Ugyanakkor a két szám nem ugyanazt a hat személyt jelöli, tehát van köztük olyan, aki vállalkozna, viszont számára az egyetemi évek alatt megszerezhető tudás nem elegendő, illetve nem elég gyors az információszerzés sebessége.

A diploma megszerzése után fele-fele arányban oszlik meg azok száma, akik alkalmazottként vagy vállalkozóként dolgoznának. A vállalkozói álmokat dédelgető 13 hallgató közül kitűnik, hogy csupán két férfi, míg 11 nő. A nők mögött vagy áll már egy biztos háttérű család – legyen az egy vele együtt élő férfi, vagy egy külföldön dolgozó pár, aki a család bevételeit biztosítja – így a nő saját ötlete és vágya szerint vállalkozásba kezdhet; vagy annyira ambiciózus, hogy több lábon állva, minden forrást kihasználva próbál meg önállósulni; esetleg nagy tőkével rendelkezik.

26-ból 14 fő vágyik rá, hogy vállalkozóvá váljon. Ezen 14 fő tervezgetése a gazdasági környezet pozitív változását vetíti előre, tehát mernek azon gondolkodni, és már el is kezdtek azon gondolkodni, hogy mi lenne, ha saját lábra állnának, annak milyen előnyei lennének, mit kell hozzá tenniük. Ennél a kérdésnél megint csak azért kerülnek előtérbe a nők, mert a 16 válaszadó nő közül öt már el is indította vállalkozását. Ezen nők száma arra is rámutat, hogy számukra az egyetem sokkal inkább a végzettség miatt fontos, hiszen a már működő vállalkozásukban gyors problémamegoldásra van szükség, amely nem várhat egy-egy tantárgy anyagának elsajátításáig.

A vállalkozások típusánál a jelentős többség (26 főből 16) az új vállalkozás indítását jelölte meg, vagyis vállalkozói ötletekben nincs hiány a hallgatók részéről. A tevékenységi körök is szerteágazóak, tehát látnak lehetőségeket maguk körül a hallgatók. Hárman a családi vállalkozásban vennének részt. Ez is egy nagyon pozitív dolog, hogy manapság az elvándorlással és a külföldön boldogulással kecsegtető lehetőségek ellenére többen is a már meglévő és működő családi vállalkozásukban képzelik el a jövőjüket. Ez mellé külön öröm annak a 16 főnek a véleménye, aki új vállalkozást hozna létre ma Vajdaságban.

Azokon a szerteágazó területeken, ahol tevékenykednének az egyetemisták, nagy konkurenciát látnak. 24-ből 17-en úgy vélték nagy a verseny. Ez azt jelenti, hogy nem forradalmian új ötleteik vannak, hanem már egy-egy meglévő példát követnének, egy már meglévő piacra lépnének be. Válaszaik alapján nem egy piaci

rést próbálnak kihasználni, valami olyannal foglalkozni, amivel más még nem, hanem olyannal, amiből mások már profitáltak és sikeresek benne.

Mindenkinek más a motivációja, sokan sok minden miatt lennének vállalkozók. Az ötletek megvalósítása főként a nagyobb jövedelem, a nagyobb önállóság és a rugalmas munkaidő miatt vonzó az egyetemisták számára. Ennél a kérdésnél kitűnik, hogy alacsony a kényszervállalkozók száma, hárman jelezték, hogy azért önállósulnának, mert nem tudnak alkalmazottként elhelyezkedni. Három hallgatónak van *egy* szuper vállalkozói ötlete, amely nem hagyja nyugodni, és mindenképp meg szeretné valósítani azt. Ezek a turizmus, a vendéglátás és a termelés területén vannak.

A gátló tényezők közül a forráshiány emelkedik ki, a megkérdezettek 50%-át ez tartja vissza. Vállalkozói ötletből azonban nincs hiány az Educons hallgatói között, 25 diák 17 különböző területen képzelel el magát. 25-ből 16 hallgató vissza nem térítendő támogatást szeretne, öten adó-, könyvelési és jogi tanácsoknak örülnének. Vagyis az egyetemi tanulmányok nem nyújtanak elegendő ismeretet egy vállalkozás mindennapi működtetéséhez. Ilyenre egyébként nem is láthatnak példát, mert egy-egy sikertörténet vagy gyárlátogatás alkalmával már a kiforrt, sikeres eredményt mutatják be számukra, míg az odáig vezető utat nem ismerhetik meg gyakorlati szempontból. Annak, aki még nincs benne egy ilyen folyamatban, riasztó és elbizonytalanító lehet a gondolat, hogy ő mikor tud majd hasonló eredményeket elérni, mi mindenre lesz még hozzá szüksége, hol is kezdje, kihez forduljon. Ezért fontos szerintem megismertetni minél fiatalabb korban, már a középiskolában a kezdeti lépéseket a fiatalokkal, hogy később senki ne érezze úgy, hogy ez neki nem fog menni, nem képes rá, ezért megtorpanjon és kútba dobjon egy egyébként életképes, használható tervet, miközben csak az ismeretei bővítésére lenne szükség, ami által az önbizalma és a magabiztossága is nőne. Ehhez egy-egy példaképnek mentorrá kéne válnia, aki a saját tapasztalatával segíthetne átlendülni a kezdeti nehézségeken, életszerűvé válna, és legfőképpen elérhetővé. Jelen tanulmányban ezért a megkérdezett hallgatók számára azt az opciót is felvettem, hogy támogatásra, önbizalomra lenne szükségük az önállósuláshoz. Egy nő jelölte meg ezt válasznak. Ez azért fontos, mert nem az anyagi támogatást vagy a képzést választotta, hanem a biztatást, a hitet. Minden más elérhető számára, vagy könnyebben meg tudná szerezni, mint mások támogatását.

Számomra a legérdekesebb kérdés az volt, hogy mit delegálnának a hallgatók. A legtöbben a könyvelés vezetését bíznák másra, amely nem meglepő annak tükrében,

hogy több hallgató is szeretne adó-, könyvelési és jogi tanácsot kapni. De az a személy is delegálna, aki egyébként könyveléssel szeretne foglalkozni, ő a kimutatások elkészítését szervezné ki. Ennél a kérdésnél megfigyelhetőek a különböző vezetési stílusok. Egy hallgató nem delegálna semmit, vagyis a közvetlen irányítás híve, míg egy másik hallgató a vállalkozás pénzügyi és ügyviteli dolgain kívül mindent mással csináltatna, ő a menedzser típus. Erre a kérdésre nagyon sokatmondóak a válaszok. Tükrözik a térségben megjelenő gondokat, gyenge pontokat, amelyeket fel is ismernek a hallgatók. Értékesítés, vevőszerezés, idegen nyelv ismerete. Ezek mind-mind alappillérei a piacon való megmaradásnak, tehát egy-egy dologhoz nagyon értenek a hallgatók, néhány fontos dologhoz viszont kevésbé, amely nagyban meghatározhatja a működés sikerét. Ezekre a dolgokra több figyelmet kell fordítaniuk, ha saját maguk szeretnék elvégezni, de ha kiszervezik, a felszabaduló energiát olyan dolgokra fordíthatják, amelyekben sokkal hatékonyabbak. Ezért ha a delegálás pénzbe is kerül, a vállalkozásnak megéri, hiszen a felszabaduló időben olyan tevékenységet végezhet, amely nem okoz gondot, így a teljesítménye is jobb lesz.

24 hallgatóból 19 jelölte meg, hogy pályázatok útján jutna hozzá az induláshoz szükséges összeghez vagy annak egy részéhez. Ez a nagy arányú szám jól mutatja, hogy hiányzik az a réteg, amely elegendő tőkével rendelkezik ahhoz, hogy amíg a vállalkozása épül, meg tudjon élni valamiből. Másik megközelítésből nézve, olyan kedvező pályázási lehetőségek vannak, hogy ha van is elég tőke az induláshoz, akkor is ki kell használni a pályázat nyújtotta lehetőséget és a tőkét másra felhasználni. Bízató az a szám, amely a saját tőkéből induló vállalkozásokat mutatja. 24 hallgatóból 13-nak van kezdőtőkéje, vagyis nem teljesen védtelenek és vakmerőek, nem csak hitelből és pályázatokból indulnának el.

Az indulási és pályázási lehetőségek felmérésénél 100%-os ismertsége van a Prosperitati Alapítványnak. A Vajdasági Fiatal Vállalkozók Egyesülete is ismertnek mondható a hallgatók körében, kicsivel kevesebb mint a csoport fele tudja milyen tevékenysége van az egyesületnek. Évek óta működik és népszerű az indulók között az Inkubátorház. Meglepő, hogy szinte senki nem ismeri a Palicsi Vállalkozók Fórumát, pedig az elmúlt évek során több vállalkozói képzést is szerveztek a környéken élőknek, és Palics mindössze 10 kilométerre fekszik Szabadkától, közvetlen összeköttetéssel.

A pályázatok közül a Prosperitati Alapítvány Start up kiírása végzett az élen. A megkérdezettek csupán harmada ismeri a Nemzeti Foglalkoztatási Szolgálat Start up

vállalkozások támogatására irányuló rendszerét, pedig ez egy minden évben rendszeresen megjelenő kiírás, kiszámítható. A Tartományi Foglalkoztatási Titkárság önfoglalkoztatási pályázatáról még kevesebben tudnak, ez is egy rendszeresen megjelenő kiírás, azonos feltételekkel. Jobban meg kell ismertetni a pályázati lehetőségeket a lakossággal, mert csak az szerez róluk tudomást, aki kutat utánuk. Ezen információk minél hamarabbi megosztását a fiatalokkal legalább olyan fontosnak vélem, minthogy egy-egy sikeres vállalkozó mentora legyen néhány vállalkozó kedvű fiatalnak.

Következtetés

A célcsoportban magas a vállalkozói hajlandóság, a hallgatók nagy arányban és szerteágazó területeken képzelik el tevékenységüket, alacsony a kényszervállalkozási hajlam, ugyanakkor nagy konkurenciát látnak a piacon, amelyre belépnének, tehát meglévő gyakorlatokat követnének. A közgazdasági felsőoktatásban résztvevő nők körében nagyobb a már meglévő vállalkozások száma. A GEM szerbiai országprofilja nem közöl motivációs adatokat. Jelen kutatásból kiemelhető, hogy a célcsoport körében a magasabb jövedelem, a nagyobb önállóság és a rugalmas munkaidő tartozik ezek közé. A gátló tényezők közül a forráshiány emelkedik ki. Hiányzik az a réteg, amely elegendő tőkével rendelkezik egy vállalkozás elindításához, kezdeti működtetéséhez. Az állam felől a feltételek gyakran változnak, ezeket folyamatosan követni kell, mert költségcsökkentő, ha egy-egy büntetést, késedelmi kamatot sikerül elkerülni. A megkérdezett egyetemisták többsége a könyvelés vezetését szervezné ki. A delegálni kívánt dolgok tükrözik a térségben megjelenő gondokat, gyenge pontokat, ezek között még az értékesítést, a vevőszerezést és az idegen nyelv ismeretét említik. Ezeken a területeken van szükség fejlődésre. A képzési lehetőségeket jobban meg kell ismertetni. Az elemzés során kivehetőek voltak a különböző vezetési stílusok, amelyek igazolják a vállalkozói hajlandóságot a fiatalok körében. A kutatás eredményeinek kiértékelése után megállapítható, hogy van elegendő támogatói háttér, képzési lehetőség és piacra lépési ötlet, hogy vállalkozások induljanak és működjenek Vajdaságban.

Irodalomjegyzék

- Horváth K. – Szerb L. (2016): GEM 2015 Magyarország: Vállalkozások és vállalkozói ökoszisztéma helyzete 2015-ben
- Páger B. – Szerb L.(2014): GEM 2012 Magyarország: Megtorpanás vagy a visszaesés kezdete?

Internetes források

- A Globális Vállalkozói Monitor (Global Entrepreneurship Monitor) Szerbiára vonatkozó országprofilja:

<https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/serbia>

- A Világbank üzleti (World Bank Doing Business) rangsora:

<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/s/serbia/SRB.pdf>

- Vállalkozások a Szerb Köztársaságban, méret szerint, 2018, Köztársasági Statisztikai Hivatal, 6. oldal: <http://publikacije.stat.gov.rs/G2019/pdf/G201910108.pdf>

- A vajdasági magyar közösségek terület- és gazdaságfejlesztési stratégiája:

<http://www.prosperitati.rs/gazdasagfejlesztési-strategia-es-akcioterv>

Abstract

The aim of the research is to examine the entrepreneurial willingness of Hungarian youth in Vojvodina. The study explores the entrepreneurial potential of the target group at the Faculty of Economics at Educons University. The article presents the aspects that determine the business environment in Serbia, presents the support and training opportunities and evaluates the results of an online questionnaire survey. Finally, the conclusion highlights the strengths of the target group, what needs to be emphasized and what need to do for the improvement.

Keywords: entrepreneurship, Vojvodina, youth, applications, training