

**ACTA
PERIODICA
MÜTF**

4. kötet

Szerkesztő:

Prof. Dr. habil. Gaál Béla

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának
tudományos és nemzetközi rektorhelyettese,
a Tudományos Tanács elnöke

Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
2008

Szerzők:

Dr. Robert Mikecz

(docens, Üzleti és Számítástechnikai tudományok Dékáni Hivatala Liverpool Hope University, Nagy-Britannia)

Mrs. Maarit Sorvisto MA

(minőségbiztosítási menedzser, Central Ostrobothnia University of Applied Sciences, Finnország)

doc. Ing. Dušan Maga, PhD.

(Mechatronikai tanszék vezetője, Alexander Dubcek University in Trenčín, Szlovákia)

Dr. Viktoriya Petrova PhD.

(docens, Gazdasági tevékenységek számvitele és vizsgálata tanszék, Izhevsk State Technical University, Oroszország)

Mr. Jorma Työppönen

(rektor, Haaga-Helia University of Applied Sciences, Malmi Business School, Finnország)

Prof. Dr. Dr. Ekbert Hering

(rektor, Fachhochschule Aalen, Németország)

Sasvári József

(elnök, Komárom-Esztergom Megyei Mérnöki Kamara)

Szabó Béla Gábor

(elnök, Műszaki és természettudományi Egyesületek Szövetsége Komárom-Esztergom Megyei Szervezete)

Prof. dr. habil. Gaál Béla

(tanszékvezető, főiskolai tanár, tudományos és nemzetközi rektorhelyettes, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája)

Ms. Edith Petersen

(Project Manager, Inholland University, Hoofddorp, Hollandia)

dr. Sárkány Péter

(tanszékvezető főiskolai docens, MÜTF)

Dr. Kandikó József

(főiskolai tanár, rektor, MÜTF)

Nagyné Csóti Beáta

(főiskolai docens, MÜTF)

Némethné Gál Andrea

(főiskolai adjunktus, tanszékvezető helyettes, MÜTF)

dr. Voit Pál

(könyvtárigazgató, MÜTF)

Lektorok:

Prof. Dr. habil Gaál Béla
Kovács Gergely
Káldyné dr. Esze Magdolna
Dr. Solt Katalin
Losoncz Miklós
Adorján Anett

Borító:

Gaál Zsuzsanna

ISBN 963 8445 23 8

Kiadó:

Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
Felelős vezető:
Dr. Kandikó József

Nyomta:

Alfadat-Press Nyomdaipari Kft.
Felelős vezető:
W. Csoma Éva

Tartalomjegyzék

Bevezető (Prof. Dr. habil. Gaál Béla)	7
A Modern Üzleti Tudományok Főiskolája fennállásának 15. évfordulója alkalmából rendezett ünnepségsorozat konferencia programja.....	9
“Relations between Higher education and the Economy” (Dr. Robert Mikecz).....	11
“A Perspective on Quality assurance in Higher Education” (Mrs. Maarit Sorvisto MA)	17
Challenge for Technical Higher Education in Slovak Republic (doc. Ing. Dušan Maga, PhD.).....	29
Labour-market and Higher Education in Russia (Dr. Viktoriya Petrova PhD.)	41
“School and business life interaction in Finland” (Mr. Jorma Työppönen).....	51
Building a University Innovation System (Prof. Dr. Dr. Ekbert Hering).....	55
A felsőoktatás és a gazdaság kapcsolata, egymásra hatása, a Mérnöki Kamara szerepe (Sasvári József)	67
A gazdaság, a felsőoktatás és a civil szervezetek kapcsolata, egymásra hatása a MTESZ példáján bemutatva (Szabó Béla Gábor).....	73
A vállalkozási ismeretek tanítása a felsőoktatásban különös tekintettel a non-business szférára (Prof. dr. habil. Gaál Béla).....	81
The Netherlands, the world and competence based learning (Ms. Edith Petersen)	107
Egy legálissá tett piac szabályozásának csapdái (dr. Sárkány Péter)	119
A vevőelégedettség és a versenyképesség mérése márkatérkép segítségével (versenyelemzés, észlelési térkép) (Dr. Kandikó József).....	133

A büntetőjog közgazdasági szemléletének fejlődése (dr. Sárkány Péter)	145
Mit mondanak a matematikai egyenlőtlenségek a társadalmi és gazdasági egyenlőtlenségekről? (Nagyné Csóti Beáta).....	155
A kis- és középvállalkozások szerepe a foglalkoztatásban (Némethné Gál Andrea)	169
A helyi információs társadalom kihívásai, és a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája Könyvtára (dr. Voit Pál).....	187

BEVEZETŐ

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolája fennállásának 15. évét ünnepelte 2007-ben. A megemlékező rendezvénysorozatnak olyan jubileumi konferencia volt a kiemelkedő eseménye, amely során az előadók bemutatták legújabb kutatási eredményeiket, a főiskola partnerei (vállalkozások, civil szervezetek, hazai és külföldi társintézmények) pedig értékelést adtak – a tudományos rendezvény témakörébe tartozóan – „A felsőoktatás és a gazdaság kapcsolata, egymásra hatása” címmel.

Ez a kiadvány az elhangzott előadásokat tartalmazza, melyet azért is ajánlok tisztelettel minden érdeklődő figyelmébe, hogy segítségével eredményesebb legyen a főiskolák és egyetemek együttműködése az őket körülvevő vállalkozói, gazdasági szférával, mindannyiunk épülésére és előnyére.

Gaál Béla

a Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának
rektorhelyettese



1992 — 2007

A MODERN ÜZLETI TUDOMÁNYOK FŐISKOLÁJA FENNÁLLÁSÁNAK 15. ÉVFORDULÓJA ALKALMÁBÓL
RENDEZETT ÜNNEPSÉGSOROZAT
KONFERENCIA PROGRAMJAI

2007. SZEPTEMBER 6. CSÜTÖRTÖK

Jubileumi konferencia I. rész

(„A” épület Nagyelőadóterem)
Téma: „A felsőoktatás és a gazdaság kapcsolata, egymásra hatása”. A Főiskola külföldi testvérintézményi képviselőinek előadásai

Programok:

10.00 – 10.05

Dr. Gaál Béla - tudományos és nemzetközi rektorhelyettes
Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
Megnyitó

10.05 – 10.25

Dr. Robert Míkecz - docens
Üzleti és Számítástechnikai tudományok Dékani Hivatala Liverpool Hope University, Nagy-Britannia
„Relations between Higher Education and the Economy”
Kapcsolatok a felsőoktatás és a gazdaság között

10.25 – 10.45

Mrs. Maarit Sorvisto MA - minőségbiztosítási menedzser
Central Ostrobothnia University of Applied Sciences, Finnország
„A Perspective on Quality assurance in Higher Education”
Egy perspektíva a minőségi garanciára a felsőoktatásban

10.45 – 11.05

doc. Ing. Dušan Maga, PhD. - Mechatronikai tanszék vezetője
Alexander Dubcek University in Trenčín, Szlovákia
„Challenges for Technical Higher Education in the Slovak Republic”
A műszaki felsőoktatás kihívásai a Szlovák Köztársaságban

11.05 – 11.25

Dr. Victoria Petrova PhD. - docens
Gazdasági tevékenységek számviteli és vizsgálati tanszék
Izhevsk State Technical University, Oroszország
„Labor-market and Higher Education in Russia”
Munkaerőpiac és felsőoktatás Oroszországban

11.25 – 11.35 Szünet

11.35 – 11.55

Mr. Jorma Työppönen - rektor
Haga-Helia University of Applied Sciences, Malmi Business School, Finnország
„School and business life interaction in Finland”
Az iskolai és üzleti élet kölcsönhatása Finnországban

11.55 – 12.15

Prof. Dr. Dr. Ekbert Hering - rektor
Fachhochschule Aalen, Németország

12.15 – 12.35

Dr. Tomka László - társelnök, ügyvezető igazgató
KPMG-BME Akadémia
„A kapcsolati jelentősége a karriermenedzsmentben”

12.35 – 12.40

Dr. Gaál Béla - tudományos és nemzetközi rektorhelyettes
Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
Összegezés

Jubileumi konferencia II. rész

(„A” épület Nagyelőadóterem)
Téma: „A felsőoktatás és a gazdaság kapcsolata, egymásra hatása”. A Főiskola hazai partnerintézményi képviselőinek előadásai

Programok:

14.00 – 14.05

Dr. Gaál Béla - tudományos és nemzetközi rektorhelyettes
Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
Megnyitó

14.05 – 14.25

Dr. Mang Béla - elnök
Felsőoktatási és Tudományos Tanács
„Innovációs stratégiák és szervezetek a magyar felsőoktatásban”

14.25 – 14.45

Kiss Judit - HR igazgató
Spar Magyarország Kereskedelmi Kft.
„Iránytű a sikeres pályakezdéshez”

14.45 – 15.05

Sasvári József - elnök
Komárom-Esztergom Megyei Mérnöki Kamara
„A felsőoktatás és a gazdaság egymásra hatása, a Mérnöki Kamara szerepe”

15.05 – 15.15 Szünet

15.15 – 15.35

Szabó Béla Gábor - elnök
Műszaki és Természettudományi Egyesületek Szövetsége
Komárom-Esztergom Megyei Szervezete
„A gazdaság, a felsőoktatás és a civil szervezetek kapcsolata, egymásra hatása a MTE SZ példáján bemutatva”

15.35 – 15.55

Bacher János - cégvezető
GfK Hungaria Packutató Intézet
„Vállalkozások és a felsőoktatási közpés”

15.55 – 16.15

Fűrész József - elnök
Neumann János Számítógéptudományi Társaság Komárom-Esztergom Megyei Szervezete
„Helyi információs társadalom fektetés, tudás, üzlet, együttműködés, versenyképesség”

16.15 – 16.35

Dr. Gaál Béla - tudományos és nemzetközi rektorhelyettes
Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
„A vállalkozási ismeretek tanítása a felsőoktatásban különös tekintettel a non-business szférára”

16.35 – 16.40

Dr. Gaál Béla - tudományos és nemzetközi rektorhelyettes
Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
Összegezés

MŰTF - GYAKORLATRA HANGOLVA. TIZENÖT ÉVE PÁLYÁRA ÁLLÍT.

“RELATIONS BETWEEN HIGHER EDUCATION AND THE ECONOMY”

Dr. Robert Mikecz¹

Today we are celebrating not only the fifteenth anniversary of the College for Modern Business Studies but we also pay tribute to the crucial role of higher education in society and the economy.

These days it is fashionable to emphasise the importance of economic growth. Agendas of political parties, the media, and many ordinary individuals consider economic growth the key to a nation's prosperity. Long-term economic growth is measured in terms of real GDP (Gross Domestic Product) per capita, which measures the value of final goods and services produced in the economy in a given year. As it is a rather narrow interpretation of economic development, it would be perhaps more appropriate to talk about economic welfare, which contains much more than just real GDP growth rates. Measurements of economic welfare also include the quality of health care and education, life expectancy, leisure time, the quality of the environment, political freedom and social justice, security of jobs as well as homes, the underground economy, safety on the streets, and so on. Therefore, when I mention the term “economic growth”, I do that in the broader context of “economic development”.

Economic performance is crucial to national welfare. It is a gradual and slow process. During the 20th century, the growth rate of real GDP per capita averaged 1.5 percent in the United Kingdom. By the end of the century, real GDP per capita in the country rose to 450 percent of its 1900 level.

Economic growth rates vary greatly internationally. Contrary to previous hopes, the income gap between rich and poor countries has been increasing. The key reason that countries in the developed world have been thriving is the existence and protection of some fundamental social institutions and arrangements that are essential preconditions for economic growth, which are functioning markets, property

¹ Dr. Robert Mikecz – docens, Üzleti és Számítástechnikai tudományok Dékáni Hivatala Liverpool Hope University, Nagy-Britannia

rights, and monetary exchange. These factors create the conditions necessary for economic development to take place.

Given these preconditions, long-term economic growth depends mostly on one factor: rising productivity, or in other words, increasing output per worker. An economy's output depends on three ingredients: the quantity and quality of physical capital, technology, and most of all human capital. Whereas historically, natural resources were crucial in determining productivity, these days they have little importance in development. Two examples well demonstrate this: natural resource-poor Japan and oil-rich Nigeria.

Technology defines the quality of our physical resources—the state of our equipment and facilities. However, even the most advanced technology is rendered useless without people being able to handle it. Without a doubt, the key determinant of economic development is human capital and its continuous improvement through education.

In 1798, Thomas Malthus in his book titled, "An Essay on the Principle of Population" provided a rather pessimistic view of the future ahead. His pessimistic prediction was based on the fixed amount of land. He stated that as population grew, the amount of land per worker would decline causing productivity to fall. Improvements in productivity would always be offset by the pressure of rising population. This prediction led to the economists being called "dismal scientists". Now we know that Malthus's predictions were wrong; the negative effects of population growth have been far outweighed by advances in technology, physical capital and mostly importantly human capital.

The massive impact of education on a country's economic development has been recognised only fairly recently. In the United Kingdom, in 1902 only 9 percent of 14 year olds and a mere 2 percent of 16 year olds were still in full-time education. By 2004, 86 percent of the population had at least secondary education. Currently, more than one quarter of the population has been enrolled in higher education. The government intends to increase this ratio to 50 percent by 2010, as part of its 'widening participation' programme—perhaps an ambitious undertaking. However, this provides a fair reflection of the recognition of higher education's importance.

The quantity of college graduates in itself says little about the quality of a country's workforce. In Egypt, the Nasser government in the 1960s made entry to universities free and accessible to virtually everyone by abolishing tuition fees and drastically reducing the pass level of entry examinations. The resulting flood of students led to a serious

decline in quality because the increase in student numbers were not matched with the required investment in instructors and facilities. For instance, doctors would graduate from medical school without ever seeing a human body.

In general, employers look for two characteristics in a potential employee: employability and trainability. They are looking for graduates who are adaptable, creative, knowledgeable and reliable. The best way to turn out employable graduates who are able and willing to contribute to economic welfare is by providing them with a positive learning experience. To ensure that, student-centred teaching methods are the most successful. It is crucial to motivate students to participate in the learning process, as it will result in deeper levels of learning compared to students who study just to pass the examinations. Effective learning is achieved when students become skilled problem solvers, decision-makers and communicators.

A good example of student-centred teaching methods and excellent students is this very school, the College for Modern Business Studies. I have had the opportunity to participate over the past two years in the International Week hosted by the school every April. I have been very much impressed by the high level preparedness, openness, and knowledge of their students.

Without a doubt, money spent on education is a good investment. It is undeniable that luck, looks and being at the right place at the right time influence a person's earnings. However, our educational and training decisions play a crucial role in the determination of earnings. There is a strong positive relationship between the level of education and income. Students who invest in schooling today are giving up their current earnings for higher incomes in the future. The large and increasing differentials earned by university and college graduates provide an excellent return on tuition payments and sacrificed earnings.

It is argued that subsidising investments to education is the surest way of improving people's economic opportunities and increasing social welfare. Neoliberals tend to treat higher education as a private good that benefits the person undertaking higher education only, unlike basic, elementary education. Education raises a worker's productivity and this increase in productivity in turn will raise wages. This view, in my opinion, is mistaken, as it is incomplete. In addition to its contribution to economic development, higher education gener-

ates substantial beneficial externalities, or side effects. An obvious by-product of higher education is academic research.

The beneficial externalities or neighbourhood effects of higher education are substantial. It is strongly correlated with labour force participation rates, unemployment rates and earnings. College graduates have much higher participation rates, are a lot less likely to become unemployed, and earn substantially more than those with no degrees.

The level educational attainment (certificates, diplomas, and degrees) serve multiple functions. First of all, they provide a closure to the student's years of higher education and a good excuse for celebration. Secondly, they also serve as a signal of that person's qualifications to potential employers. Education sorts workers into the right jobs. Employers can use educational attainment to allocate highly productive workers to skilled jobs and the less productive workers into other types of jobs, which has a beneficial effect on national income.

Traditionally, economists focused on the accumulation of physical capital, to the creation of which, human capital is essential. The term "human capital" depicts human beings as factors augmenting production possibilities. Amartya Sen, a Nobel Prize winner economist, distinguishes clearly between human capital and human capability. Although the two are closely related, human capability is much more than human capacity; it concentrates on the ability of people to lead the lives they attach value to and enhance the choices they have. Adam Smith, the father of classical economic theory, closely linked better productive abilities and improved lifestyles to education.

The benefits of higher education clearly exceed the role of increasing students' productivity. Given the same level of income, an educated person benefits from education through improved communication and interpersonal skills, the ability to choose in a more informed way, in being taken seriously, and so on. In addition to being more productive, thus being more employable, he and she will lead a longer, freer, and more fulfilling life.

I can think of three examples to illustrate the point. Between 1994 and 1998 I taught in the Middle East at a women's college. Our female students received business courses in English language. The students had very different backgrounds; some of them were deeply religious and dressed head-to-toe in the abaya, a long black veil. Others were outgoing and gregarious, dressed in the latest Prada suit. Some of the students were Bedouins, whose parents were unfamiliar with the most basic concepts of modern life, such as money. The school has received

many criticisms from the local media. It was deemed unthinkable that young muslim women were taught by foreign men, many of whom were non-muslim. Yet despite the difficulties the school had to face, it has been turning out ambitious, talented and employable graduates. Despite the fact that only 5 percent of the graduates ever held a job, the government has been subsidising the school's operation. There is no tuition fee, students receive heavily subsidised meals. They get all the textbooks free of charge. The question is: why spend all that money on people's education if the direct benefit to the economy is so small? The answer is straightforward and simple. By educating a woman, you educate an entire family. The effects of educating one person will spread over generations.

The other example is much closer to home. Liverpool, one of the birthplaces of the industrial revolution, has never been noted for the high average income levels of its population. One of its districts, Everton, is the third poorest district in the UK. In the 19th century, street gangs of youngsters were commonplace causing a real problem. The daughter of a well-off trader, Mary Phillips, had recognized that most street gangs had young, 14 to 16 year old leaders who commanded strong support from their followers. Whatever they did, the rest of the gang followed. Having realized this, she started basic skills classes for these gang leaders. It had started small, but over time, the process gained momentum. The youngsters gained invaluable work skills. The number of street gangs on the streets declined. In 1844 she established St. Katharine's College. Over 150 years later, in 1995, the same school was renamed Liverpool Hope University.

The mission of the school says a lot. It is to provide opportunities for the well-rounded personal development of Christians and students from other faiths and beliefs, educating the whole person in mind, body and spirit, irrespective of age, social or ethnic origins or physical capacity, including in particular those who might otherwise not have had an opportunity to enter higher education.


The first time I heard about the College for Modern Business Studies was about five years ago, in Tallinn, Estonia. One of my MBA advisees was a young, ambitious Hungarian entrepreneur living in Estonia, running a very successful plastic recycling enterprise. (Having seen his car his business must have been successful!) He submitted an excellent MBA thesis, which he defended brilliantly at the Viva. As it turned out, Robert was a graduate of the College for Modern Business Studies.

As educators, we do not only turn out productive workers who contribute to the betterment of the economy. It is also our responsibility to provide our students with value and society with responsible individuals.

There is a two-way relationship between higher education and a nation's economy. Higher education raises the productivity of workers, which increases economic output. The impact of economic growth is judged not only by the increase private incomes but also by the expansion and improvement of social opportunities. The development of human resources made possible by improved opportunities has been crucial to economic development.




"A PERSPECTIVE ON QUALITY ASSURANCE IN HIGHER EDUCATION"


Mrs. Maarit Sorvisto MA¹




CENTRAL OSTROBOTHNIA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

A Prospect on Quality Assurance in Higher Education
6.9.2007
15th Anniversary of College for Business Studies,
Tatabánya
Maarit Sorvisto, COU, Quality Manager






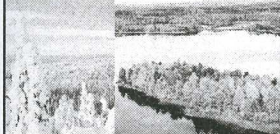




CENTRAL OSTROBOTHNIA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



FINLAND



¹ Mrs. Maarit Sorvisto MA – minőségbiztosítási menedzser, Central Ostrobothnia University of Applied Sciences, Finnország

CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES FINLAND

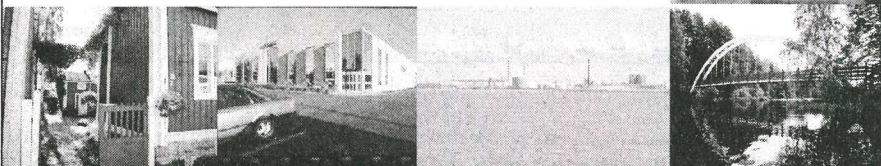
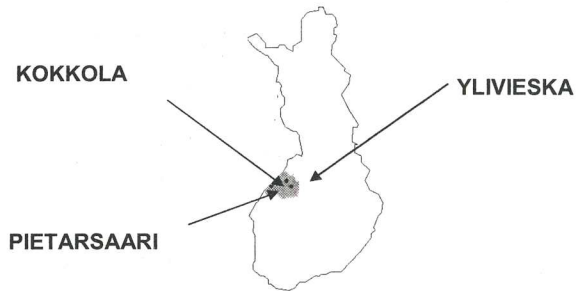
- Geography: 338 000km² of which 10% is water and 70% forest
- Climate: Cold winters and fairly warm summers
- People: 5.2 million
- Largest cities: Helsinki (capital), Espoo, Tampere, Vantaa, Turku
- Languages: Finnish and Swedish
- Religion: 85% Lutheran and 1% Orthodox
- Governance: The head of state is the President of the Republic Mrs. Tarja Halonen
Unicameral Parliament with 200 members
- Economy: GNP per capita 25.000 euros
» Exports: electronics and electro technical goods, metal and engineering products, forest industry products
- Currency: Euro



CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES IN A NUTSHELL

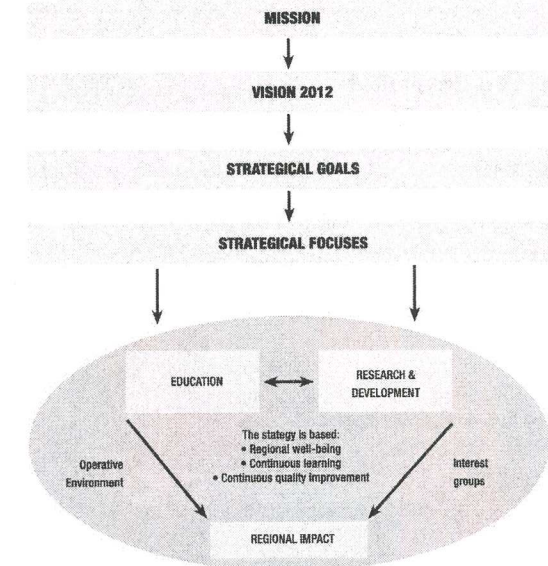
FOUNDED	1992
NUMBER OF STUDENTS	3300
ANNUAL INTAKE	650
STAFF	274
TURNOVER 2006	21 M
FIELDS OF EDUCATION 2007	6
STUDY PROGRAMMES 2007	27
LANGUAGES OF INSTRUCTION	Finnish, Swedish, English
STRENGTHS	Entrepreneurship Regional Impact Strong links with the working life

CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Strategy 2012



Polytechnic studies



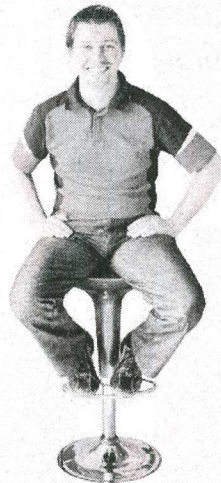
- Studies lead to a higher education degree and offer a practically oriented alternative to university education and give the students excellent professional skills – theoretical knowledge combined with career skills.
- Central Ostrobothnia University of Applied Sciences offers education in 6 different fields and 24 Bachelor-level degree programmes and 4 Master-level degree programmes.
- The languages of instruction are: Finnish, Swedish and English



Education in 6 different fields:



- Engineering
- Business and Administration
- Tourism
- Health Care and Social Services
- Culture
- Humanities and education



DEGREES



Bachelor level degrees

- Bachelor of Engineering (Finnish, Swedish, English)
- Bachelor of Business Administration (Finnish, Swedish, English)
- Bachelor of Tourism and Catering (Finnish, Swedish)
- Music Teacher (Finnish)
- Bachelor of Fashion (Finnish)
- Drama Instructor (Finnish)
- Bachelor of Humanities (Finnish)
- Bachelor of Social Services (Finnish)
- Bachelor of Nursing (Finnish)
- Nurse (Finnish)
- Public Health Nurse (Finnish, English)

Master level degrees

- Master of Business Administration (Finnish, English)
- Master of Engineering (Finnish)
- Master of Health Care, Master of Social Service (Finnish)



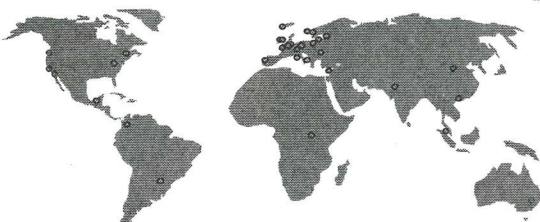
CENTRIA - RESEARCH AND DEVELOPMENT



Research and development function is considered important because it creates new know-how and innovations; develops the region, its companies and organisations; develops the competitiveness of the region; expands and diversifies the cooperation between working life and the university of applied sciences; helps the staff to develop; supports and diversifies education and updates know-how.



International Activities



CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

- Bilateral agreements with **130** Universities and Higher education institutions in Europe, North America, Latin America, Australia, Asia and Africa
- Active participation in Erasmus, Nordplus, Tempus and EU-USA

•Mission: *"To create knowledge about and understanding for other countries, cultures, religions and values among the students and the staff"*

•Tools: Mobility, Internationalisation@Home, International Networking

•Lively mobility:

	2006
Incoming international students	85
Outgoing Exchange students	143

•6 degree programmes in English – An international atmosphere at the campuses

CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

THE BOLOGNA PROCESS
Towards the European Higher Education Area

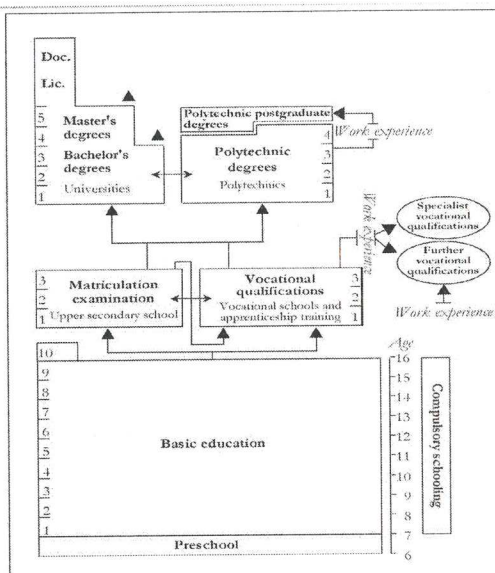
6 objectives:

- Easily readable and comparable degrees
- Uniform degree structures
- Establishment of a system of credits - such as in the ECTS system
- Increased mobility
- Promotion of the European dimension in higher education and
- Promotion of European co-operation in quality assurance (comparable criteria and methodologies)

CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

- The Ministry of Education in Finland has started national actions to meet the objectives of the Bologna Process.
- Examples of the actions:
 - Establishment of ECTS-system of credits.
 - The audit of quality assurance systems in Finnish higher education institutions.

FINNISH EDUCATION SYSTEM

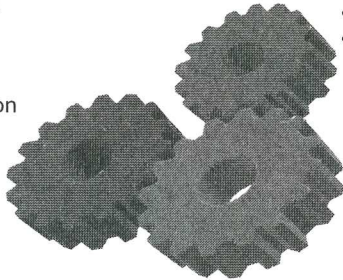


Finnish polytechnics are nowadays called Universities of Applied Sciences.

Finnish Quality Assurance System of Higher Education

HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS:

- Main responsibility for quality of education
- Creation of quality assurance system
- Participation in external evaluations



MINISTRY OF EDUCATION:

- Steering
- Decision-making

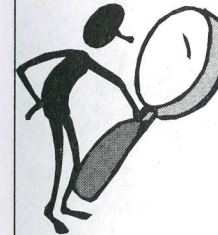
FINHEEC:

- National responsibility
- Audits of quality assurance systems
- Other evaluations

The Quality Assurance System Audits in Finland

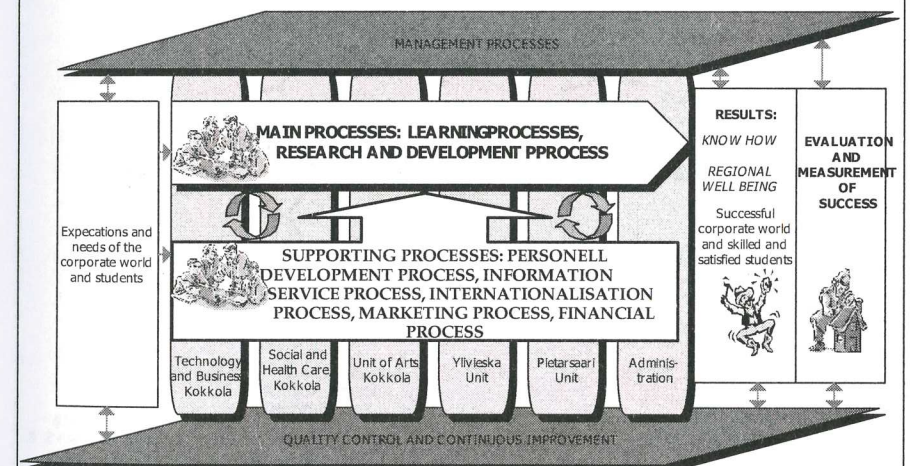
- ... have a focus on the **quality of functions** (processes, methods, systems etc.) not on the quality of learning outcomes or the quality of regional impact.
- ... search the answers and evidence how quality assurance fulfill its purpose in relation to its objectives and purposes.
- ... covers all HE-institution's functions.
- ... are developing evaluations (reports on every audit, available to all).

The Benefits of Quality Assurance?



- Increases international credibility
- Increases transparency
- Is a tool for external and internal performance control
- Supports the management
- Helps to recognize overlapping functions and to develop the functions of the organisation
- Makes visible the responsibilities of different parties
- Improves students' legal protection
- Functions as an excellent orientation material

COU's Quality Assurance System



- ❑ COU's quality work aims to include "quality thinking" in everyday activities.
- ❑ High quality can not be made alone, it is always a result of a teamwork and everyone has to take responsibility for ones own work.



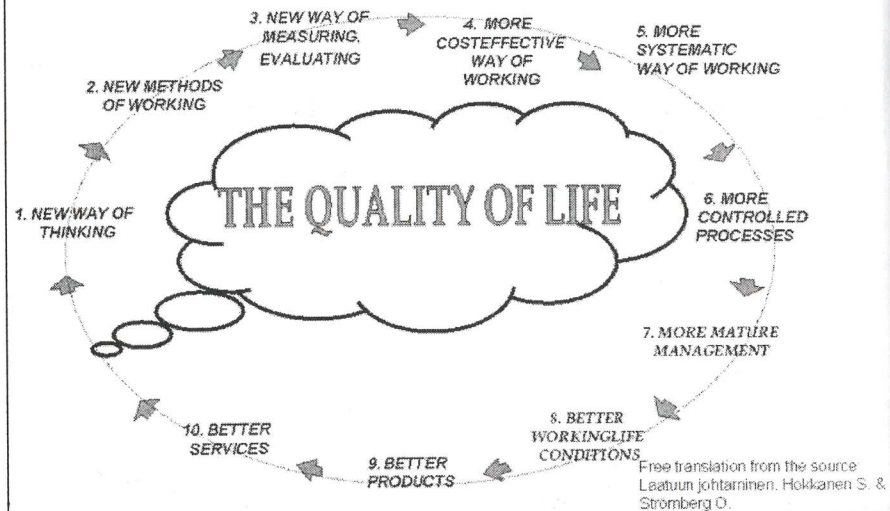
THANK YOU FOR YOUR ATTENTION!

Contact information:

Maarit Sorvisto, Quality Manager

Central Ostrobothnia University
of Applied Sciences
E-mail: Maarit.Sorvisto@cou.fi

QUALITY ASSURANCE SYSTEM=WELFARE SYSTEM?



CHALLENGE FOR TECHNICAL HIGHER EDUCATION IN SLOVAK REPUBLIC

doc. Ing. Dušan Maga, PhD.¹

ABSTRACT

Main role of the university in Slovak republic, defined by national collection of laws, is to provide the university education and creative scientific research or creative artistic work (Act nr. 131/2002). Unfortunately, since 2002, when this code has been proofed and accepted by National Council of Slovak Republic, this code has been 14 times revised; however, the above mentioned statement is still the same. On the other hand, it can be said that this environment requires a quick and prompt response from Slovak universities and colleges, since the mentioned changes affect the roles of academic autonomy, self government and administration and theretrough the relationships between universities and their industrial partners.

INTRODUCTION

This paper has been presented at conference held in Tatabánya, Hungary, dedicated to cooperation between higher education and industry, organized during the 15th anniversary of College for Modern Business Studies, Tatabánya. Therefore, the Hungarian and Slovak background (mostly financial and economical) in science and research will be introduced and compared. To be able to classify and include the presented data into the European scales and dimensions, the most important indicators are presented also as EU averages, resp. as indicators of EU market leaders. Also the recent trends in Slovak industry will be presented and discussed in the paper, with special attention paid to its most important part—automobile industry. Finally, the main activities of Faculty of Mechatronics, as the largest technically oriented faculty of Alexander Dubček University in Trenčín, will be briefly introduced.

¹ doc. Ing. Dušan Maga, PhD. – Mechatronikai tanszék vezetője, Alexander Dubcek University in Trencin, Szlovákia

1. FINANCIAL BACKGROUND OF SCIENCE AND RESEARCH

Before starting this part of the paper, it must be said, that the author had used the data presented at web pages of official statistic offices of both countries [1, 2]. The local currencies were recalculated into euros with actual (summer 2007) rates (1 € = 33,529 SKK; 1 € = 253,03 HUF).

First, the expenses in science and research will be presented and compared. For better and more accurate view on trends and history the tables will start from 1994, where the expenses in Slovakia and Hungary have been at the same level (see Tab. 1). When concerning the number of local citizens, the situation in Slovakia in 1994 seems to be much better (since the population in Hungary is and has been cca two times larger—the “equilibrium” state of HU:SK ratio should be around 200%; see Tab. 1). The latest five years are following in the table, where the trends in expenses in both countries can be seen. Increase in Slovak republic for 2006:1994 is more than 180%; however, seems to be neglectable to increase in Hungary, where 2005:1994 is equal to 515%. It also must be said, that the structure of used data may differ in different countries, which should lead to slight distortion of final results. For better comparison, the presented data can also be seen in Fig. 1.

Table 1—Expenses in Science and Research in Slovakia and Hungary

1 000 €	1994	2001	2002	2003	2004	2005	2006
SK	133 419	192 872	188 871	209 260	207 743	223 788	240 485
HU	159 226	555 685	677 667	694 673	717 405	821 104	
HU:SK [%]	119%	288%	359%	332%	345%	367%	

Similar ratio can also be observed when taking a look into the inner structure of mentioned expenses. Usually, according to the sources presented in [1, 2], the expenses for science and research consist from several categories. For our comparison, only first two of them are interesting—the state supported expenses and business (including industrial) supported expenses. This structure is presented in Tab. 2. While the ratio of state supported expenses is stabilized, and even slightly decreases pro bono of Slovak Republic, the rapid start

of Hungarian business partner interest in science, research and R&D can be observed from 2001, however, this HU:SK ratio is also influence by decrease of relevant Slovak indicator.

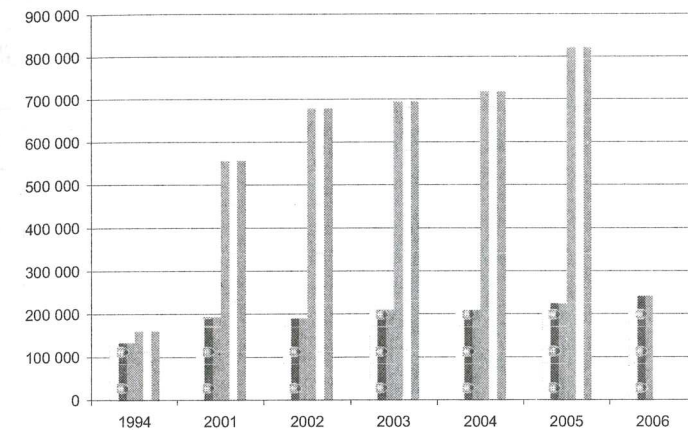


Fig. 1—Expenses in Science and Research in 1 000 €

Table 2—Trends in Structure of Science & Research Expenses

State supported (1000 €)	1994	2001	2002	2003	2004	2005	2006
SK	48 327	79 573	83 295	106 381	118 655	127 610	132 618
HU		297 933	396 759	406 146	371 691	405 746	
HU:SK [%]		374%	476%	379%	313%	318%	
Business supported (1000 €)	1994	2001	2002	2003	2004	2005	2006
SK	79 924	108 165	101 163	94 365	79 549	81 903	84 065
HU		193 590	201 304	213 121	266 178	323 890	
HU:SK [%]		179%	199%	226%	335%	395%	

To be able to see the global position of both central European countries in mentioned field of interest, as well as to be able to see the interest of local governments in science and research, the percentage of expenses calculated from gross domestic product are presented in Tab. 3.

Table 3—Expenses for Science and Research Relative to Local GDP

% GDP	1994	2001	2002	2003	2004	2005	2006
SK	0,90	0,63	0,57	0,58	0,51	0,51	0,49
HU	0,93	0,94	1,01	0,95	0,89	0,95	
USA		2,81	2,79	2,62			
EU		1,92	1,90				
FIN		3,36	3,50				

From Tab. 1 and Tab. 3 it can be seen that despite of increasing the total amount of money invested into research activities, the relative values calculated as a percentage of GDP are going rapidly down (Slovak Republic), resp. oscilating around 0,945 (average value for Hungary). It must be also put down, that Finland is the word leader in investments in higher education, public support of R&D, number of employees in R&D, etc.

The graphical overview on trends in gross domestic product development in Slovak Republic, both in current and constant prices of year 2000 [1] can be see in Fig. 2. Fortunately, the economics of Slovak Republic goes forward very fast; and despite of decreasing the percentage of GDP the total ammount increases. According to the Manifesto of recent Slovak government, the assumed value of GDP entered into science and research is equal to 0,8% GDP [3].

There is a cite of the important and interesting sentences from the Manifesto [3]: „The Government will apply a multi-source funding of research and development. At the same time, it will reconsider the structure of the grant system of funding with the intention of unifying and speeding up the financial flows. The Government’s objective is, in cooperation of universities, the Slovak Academy of Sciences, research and development centres, scientific and technology parks, busi-

ness incubators, technologically oriented companies and through the successful drawing of EU funds, to incrementally achieve the level of funding into science and technology at 0.8% of GDP“.

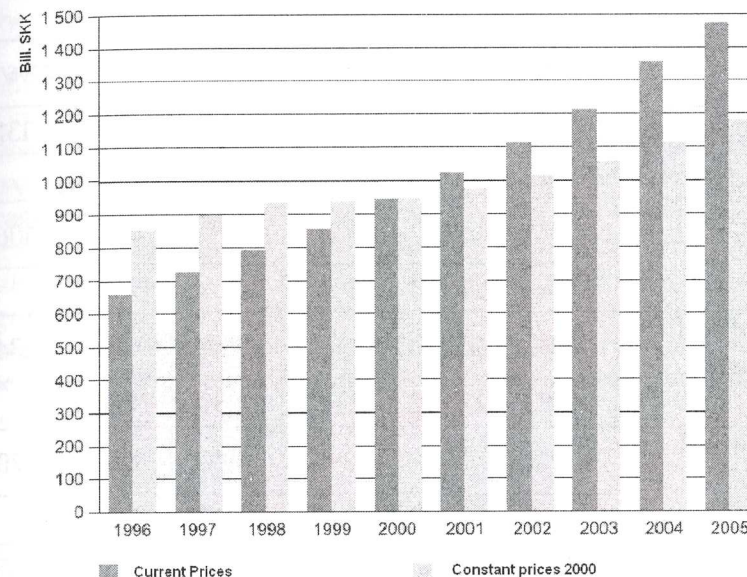


Fig. 2—GDT Trends in Slovak Republic

As can be seen, the the level 0,8% would have been achieved also by succesfull use of EU funds—however, these expenses are very often purposefully bound and cannot be used to fulfill all the parts and roles of the universities prescribed by mentioned Act nr. 131/2002.

The structure of expenses according to the science sectors can be seen in Tab. 4. The presented sectors (excluding the human sciences, where the total amount of money is relatively small) can be divided into three categories. The most rapidly developed are in the first one - social sciences and agricultural sciences with increase level 2006/2002 equal to cca 165%. The second category consists of natural sciences and medical and pharmacy with more than 130%. The smallest increase can be seen in third category—technical sciences, where the level 2006/2002 is equal to 103%, including the decrease in 2003 and 2004.

To finish this part of the paper, the overview on GDP per capita will be presented. Hungary has been at 47th place (8343 €) in 2006,

Slovakia at 48th (7473 €). The word leader in this case is Luxembourg with 64 707 €, while the average of EU is equal to 21 685 €.

Tab. 4—Structure of Expenses in Science Sectors

Expenses in 1 000 €	2002	2003	2004	2005	2006	2006/2002
Natural Sciences	100%	123%	96%	107%	104%	131%
Total	51 312	63 238	60 706	64 804	67 280	
Technical Sciences	100%	92%	93%	121%	103%	106%
Total	92 061	84 323	78 216	94 282	97 342	
Medical and Pharmacy	100%	120%	101%	91%	121%	134%
Total	18 573	22 292	22 503	20 512	24 886	
Agricultural Sciences	100%	157%	109%	88%	113%	170%
Total	14 845	23 327	25 427	22 257	25 246	
Social Sciences	100%	133%	119%	90%	115%	165%
Total	11 087	14 702	17 533	15 812	18 246	
Human Sciences (Arts)	100%	139%	244%	182%	122%	754%
Total	993	1 378	3 358	6 121	7 486	

2. RECENT TRENDS IN SLOVAK INDUSTRY

One of the most important breakpoints in Slovak industry, as well as in the majority of former eastern European countries, has been the "velvet" revolution at the end of 80-ies. The performance of society and industry was going down (see Fig. 3). This tendency has been changed after 1992/1993, where one of the most important recent trends in Slovak industry started to its rapid rise—the automobile industry. Three market leaders are present current years at Slovak market: VW Slovakia in Bratislava, Peugeot Citroën Automobiles Slovakia in Trnava and KIA Motors Slovakia in Žilina. The full production is supposed in 2008, where production of 800 000-1 000 000 cars per year is expected.

This will lead to production of 148-204 cars per 1000 inhabitants after 2008 [4]. The "boom" in regional industry is very strongly connected to "boom" of automobile industry and secondary or tertiary suppliers and contractors.

The automobile industry produces 24,8% of Slovak turnover and 29,2% of export of Slovak Republic (2005). Investments in automobile industry from 2004 are over 1 billion euro per year (Fig. 4). Unfortunately, the main role in this processes is still played by relative low level of labour costs in Slovakia. Even though it is higher as average of post-communist countries, it is still below 20% of EU-15 average (see Fig. 5).

Another interesting structure can be seen when analyzing the requirements of industry in education level of employees and number of graduates (Fig. 6). According to [4], only 10% of employees are required to have higher (university) education. On the other hand, 32% of population is prepared to finish (or have already finished) this type of education).

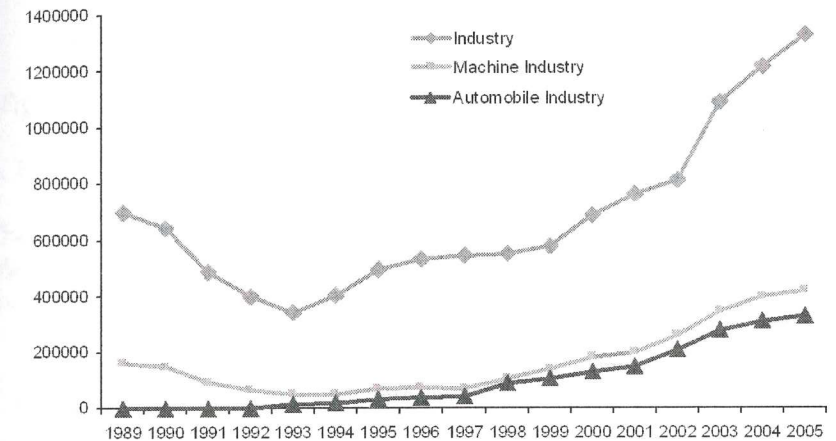


Fig. 3—Performance of Slovak Industry

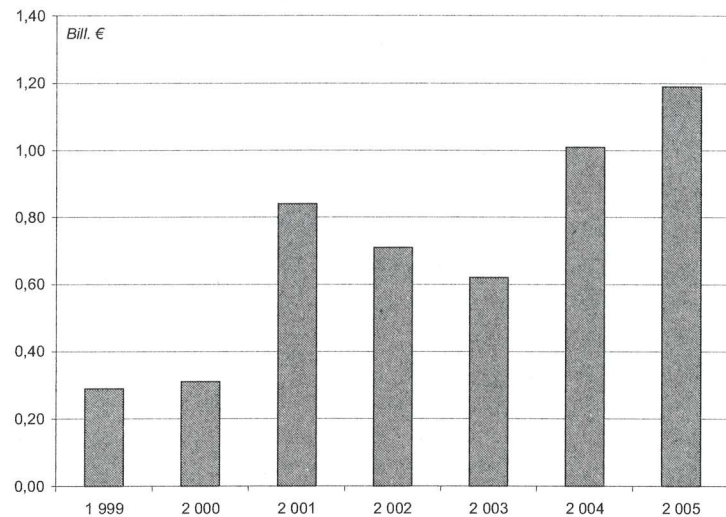


Fig. 4—Investments into Automobile Industry in Slovakia

100% - EU

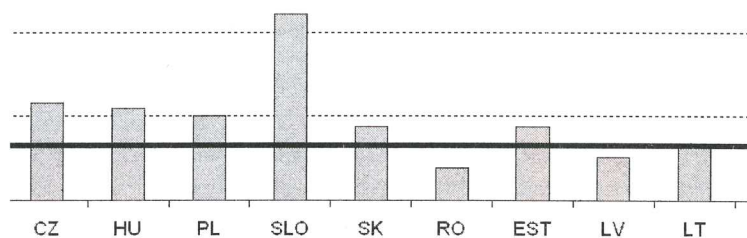


Fig. 5—Labour Costs

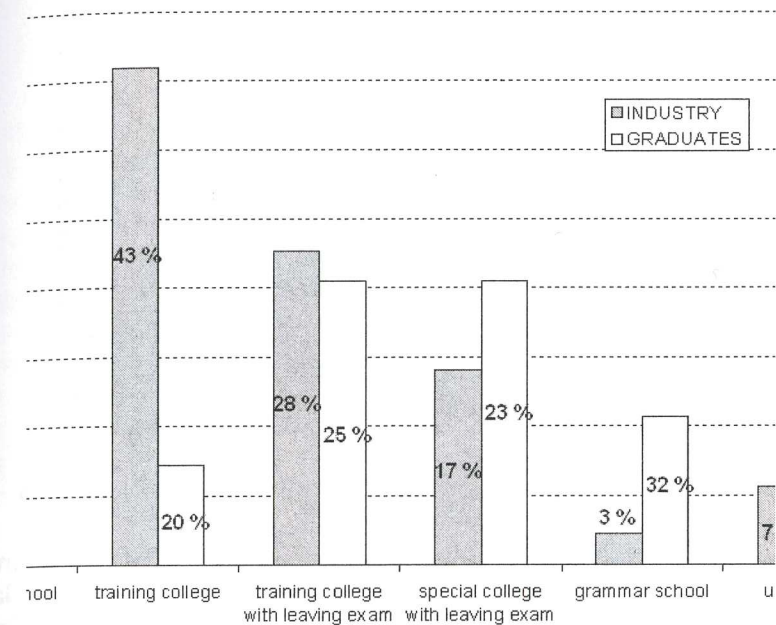


Fig. 6—Structure of Offer/Request of Education Level in Slovak Industry

3. POSITION OF ALEXANDER DUBČEK UNIVERSITY

The university, as well as its largest technical faculty—Faculty of Mechatronics, must face several risk factors. The most important are the following:

- neighborhood of Czech republic (less than 10 km),
- companies oriented on trade resp. companies with R&D centers in abroad,
- demographic trends in central Europe.

On the other hand, there is a well developed industry, especially in the neighborhood of Trenčín, including all above mentioned automobile plants, and, lack of educated labour power in the region.

The requirements of industrial partners are usually in “inflow” of educated labor power or increase of knowledge of existing labor power; however, there is still a small place for solution of (usually) small or large partial problems.

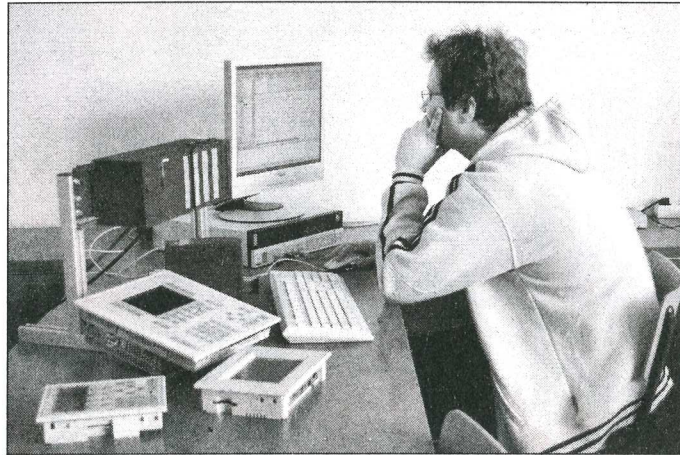


Fig. 7—A View from Control Systems Laboratory at FM TnUAD

The main activities of Faculty of Mechatronics (FM), Alexander Dubček University in Trenčín (ADUT) are in design of flight simulator, including software and hardware realization, together with global airport and whether conditions implementations. Important work has been done in monitoring the actual state, speed limitation etc of large size bearings, where the diameters of bearings are up to several meters. The third important result is design and optimization of electrical machine for dielectrical traction, including the design and optimization of power electronics. The magnetic field distribution in the motor cross-section can be seen in Fig 8. These results, because of their character, cannot be presented more precisely, nevertheless, a lot of publications have been published, especially with topics of numerical field solutions. The faculty has a numerous activities within the scope of industrial control systems, especially those based on Siemens technologies. View on Control systems laboratory can be seen in Fig. 7.

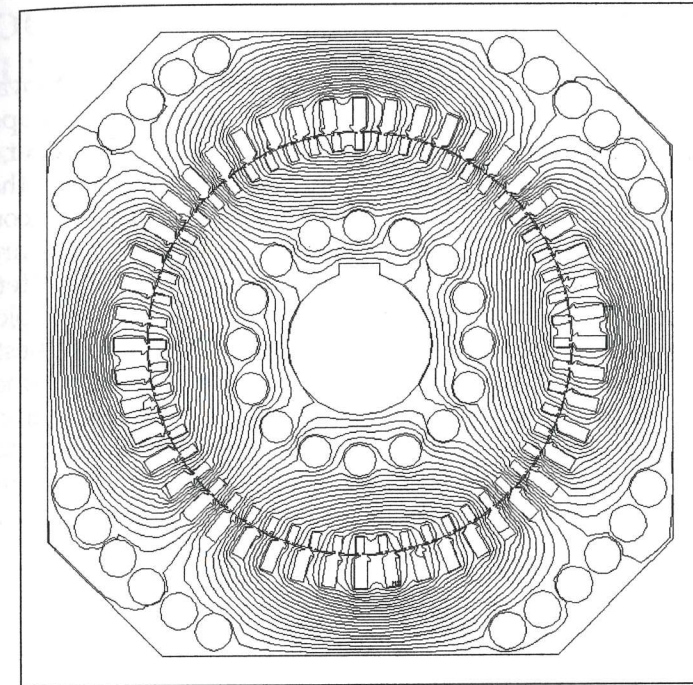


Fig. 8—Magnetic Field Distribution in Asynchronous Traction Machine

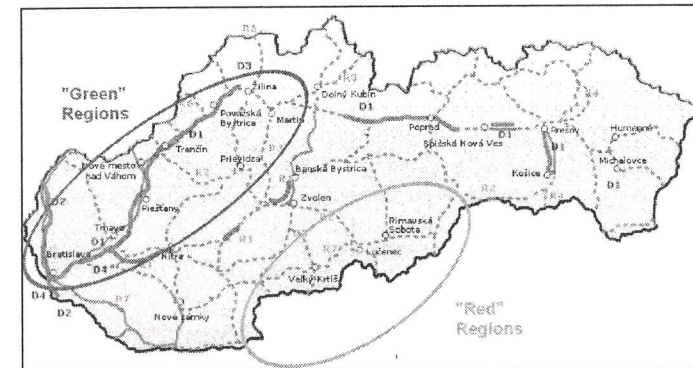


Fig. 9—Highway Structure in Slovak Republic

CONCLUSIONS

A brief introduction to financial background of both Slovak and Hungarian science and research has been presented in this paper. The statistics, as an important background of this part of the paper, shows a lot of interesting parts of the presented topics, however, the most important should always be hidden. The situation in both countries is marked as critical by local representatives of science, research and development, nevertheless, the comparison shows a large differences.

Following the recent trends in Slovak industry, the unemployment ratio will be presented in Fig. 9. The red regions have the highest ration of unemployment, while the green ones the smallest, somewhere equal to neglectable value or even to zero. At the Fig. 9 can also be seen the recent state of local highways. It is interesting to compare the two maps and think about the role of highways in development of regions. The overlap of red regions and local highway D1 cannot be just a coincidence.

REFERENCES

- [1] <http://www.statistics.sk>
- [2] <http://portal.ksh.hu>
- [3] Manifesto of the Government of the Slovak Republic, available at <http://www.vlada.gov.sk/english/>
- [4] Presentation of VW Slovakia, a. s., at FM TnUAD, Trenčín, 2006

LABOUR-MARKET AND HIGHER EDUCATION IN RUSSIA

Dr. Viktoriya Petrova PhD.¹

System of higher education of a country should work as a mechanism for disproportions removal between economical processes and labour-market; it should provide labour-market with qualified personnel. Effectiveness of the system functioning depends on economical situation in the country. Main problems of Russian labour-market are the result of economic problems.

According to official opinions and official data, Russian economy is in growth stage. Rate of inflation is still high but it has been becoming lower and lower from year to year (see Table 1).

Table 1 Economic growth in Russia: is it true?

Indexes ^a	2002	2003	2004	2005	2006
Inflation rate (consumer prices)	115.0	112.0	111.7	110.9	109.0
Real GDP (PPP)	104.7	107.3	107.2	106.4	106.7
Industrial production	103.1	108.9	108.3	104.0	103.9
Agriculture	101.5	101.3	103.0	102.4	102.8
Personal incomes	111.0	115.0	110.0	111.0	110.0
Retail trade turnover	109.0	109.0	113.0	113.0	114.0
Investments in fixed capital	102.8	112.5	113.7	110.9	113.7

a Percentage of the previous year, comparable prices.

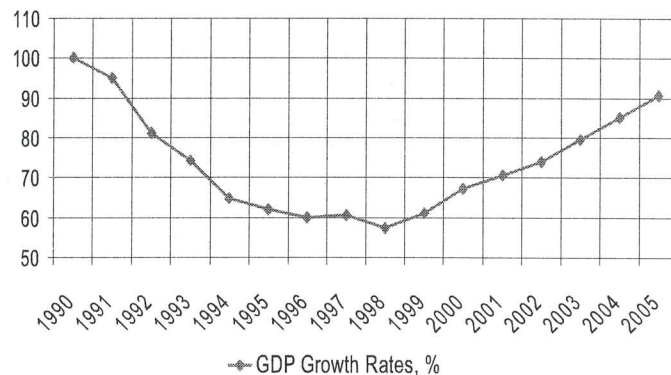
Source: Russian Federal State Statistics Service².

- 1 Dr. Victoria Petrova PhD. – docens, Gazdasági tevékenységek számvitele és vizsgálata tanszék, Izhevsk State Technical University, Oroszország
- 2 <http://www.gks.ru>; accessed August 22, 2007.

Numbers presented in the Table 1 show that there are positive tendencies for all other indicators: real GDP, industrial production, agriculture, personal incomes, retail trade turnover, investments in fixed capital; but long-term dynamics of the indicators looks not so good.

As shown in Figure 1, despite of real GDP growth since 1999, in 2005 GDP of Russia was only 90% of GDP in 1990.

Figure 1: Dynamics of Russian GDP, percent to 1990



Source: Russian Federal State Statistics Service.³

Dynamics of personal incomes for the same time period looks similar to the dynamics of GDP. Real personal incomes in 2005 constituted only 86% of personal incomes in 1991.⁴ As well, another important tendency does exist in Russia: the differentiation coefficient that characterizes difference between incomes of the richest and the poorest population of a country was equal 15 times last year in Russia. Normal value of this index for European countries constitutes 7-8 times. By opinions of some experts, increasing of this coefficient describes real economic situation in Russia.

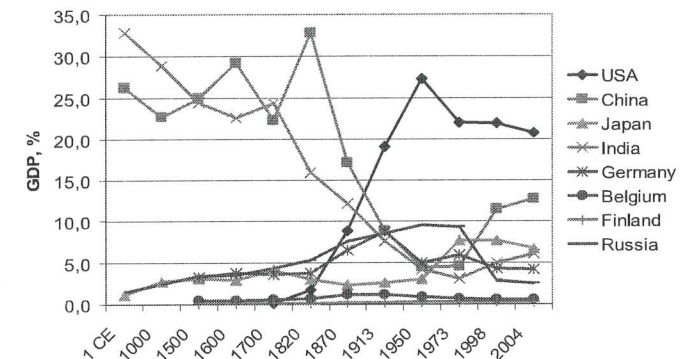
Lines, presented in the Figure 2, allow to estimate the role of Russian economy in the world economy since the 1-st year of Common era

3 <http://www.gks.ru>; accessed August 22, 2007.

4 Ekaterina Sherbakova, "Real personal incomes in Russia have been increasing but still did not reach the level of 1991", Demoskop Weekly N° 247-248, May 22-June 4, 2006 (<http://demoscope.ru/weekly/2006/0247/barom01.php>); accessed August 28, 2007.

till present moment. As well, these lines may be useful to make conclusions concerning tendencies in the world economy, concerning the rate of economical growth of the countries in comparison with the average rate of growth for world economy in total. These conclusions are important to form some forecasts concerning future developments of the countries; because many developments are driven by the long-term historical experience of a country. The term "country" corresponds to the geographical region of the country being referred to.

Figure 2: Dynamics of GDP share of the countries in the total world GDP



Source: Angus Maddison, "The World Economy: A Millennial Perspective"; data for 2004 produced by The World Bank; GDP of Russia was corrected by data of Russian Federal State Statistics Service⁵

Taking into consideration the last 50 years, we can make some conclusions:

1. A share of developed economies in the world economy has been reduced (Japan and Germany—since 1980-es, United States—since 1960-es).
2. The shares of China and India has been risen since 1980-es.
3. If the mentioned tendencies remain, probably, China and United States will trade places ten or fifteen years later.
4. Growth rates of Belgian and Finnish national economies correspond with the world. For the last 10 years these countries have been producing 0.6% and 0.3% of the world GDP accordingly.

5 <http://www.gks.ru>; accessed August 22, 2007.

5. Economic problems in Russia began in 1980-es. For the last 25 years the share of Russia in the world GDP has reduced three times. The line for Russia, presented in the Figure 2, shows that it would be early to say about the growth of the Russian economy because: rate of growth of Russian GDP corresponds to the world (the line for Russia is parallel to horizontal axis; the increasing of Russian GDP depends on export of oil and gas and is not fueled by the growth of industrial production and agriculture). Probably, after the coming joining of Russia to WTO the growth of industrial production and agriculture will be impossible. This event will be a heavy blow to the Russian economy and to the majority of inhabitants.

The president of Russian Federation Vladimir Putin repeated over and over again during last two years that Russia will join the WTO only on terms acceptable to Russia's economy; but by the opinions of some experts and observers, there are no terms acceptable to Russia's economy. When Russia joins the WTO, economic losses of the country will be much higher than gains. WTO membership does not mean a universal pass to the world markets. There is one important thing that determines gains of a country as a result of joining the WTO. This one is competitiveness, but according to composite index of competitiveness drawn by the World Economic Forum, Russia is ranked No 70 among 104 countries on the list.

Russian government maintains that WTO membership will allow Russia to sell certain commodities on markets currently inaccessible to Russia. The commodities primarily include agricultural products, metals, and fertilizers. Obviously, it is not a convincing reason to join.

So far nobody has provided a clear answer from an economic viewpoint: why Russia should be in a hurry to join the WTO. Head of the Russian Institute of Globalization Problems Mikhail Delyagin says that our national markets are vulnerable and poorly protected, and joining the WTO will prevent Russia from enhancing their protection in the future. In addition, to be able to compete on the world market as an equal partner, Russia must have an appropriate level of economic development and a clear-cut structural and industrial policy.

According to Nikolai Shmelyov, Director of the Institute of Europe of the Russian Academy of Sciences, the Russian economy is not ready

to join the WTO today. „By some estimates, 90% of Russia's manufacturing sector will be hit badly. Therefore, the later, the better," he said.⁶

Despite of this critical opinions Russia will join the WTO soon and economical problems in Russia will aggravate.

Thus, in our days, there are economical problems in Russia that determine main problems of labour-market. Furthermore, economic problems destroy effective interaction between labour-market and higher education in Russia.

Researchers of the Foundation Center for Strategic Research "North-West" from Saint-Petersburg have brought to light main problems of labour-market in Russia.⁷

One of the problems of Russian labour-market is «Inflation of qualifications». It means that in Russia the functions of employees differ sharply from the specialty according to the diploma. By the results of the survey, full correspondence between the position and specialty according to the diploma takes place only for 10% of managers, 9% of specialists and 4% of workers (see Table 2).

Table 2 Correspondence functions of employees with specialty according to the diploma

Position	Degree of conformity, %						
	0-25	25-50	50-75	75-100	100	no response	sum total
Manager	19	15	24	27	10	5	100
Specialist	14	16	33	25	9	3	100
Worker	23	19	19	16	4	19	100

Source: Results of the survey concerning conformity functions of employees (positions) with their specialties according to diploma (890 employers in 10 regions of Russia, 2005).⁸

6 <http://english.pravda.ru>, accessed February 2, 2007.

7 <http://www.csr-nw.ru>, accessed August 22, 2007.

8 <http://www.csr-nw.ru>, accessed August 22, 2007.

The second main problem of Russian labour-market is significant disbalance. Its main feature is personnel deficiency even in stable, profitable areas of economy (oil and gas, chemical industry, etc). As well, by the opinions of experts, the rate of Russian labour-market transformation is slower than the rate of Russian economy transformation.⁹

Besides, in our days there is one important growing tendency that takes place in all countries around the globe—the globalization of labour-market. This tendency may be observed in Russia by next facts:

- Since 1989 till 2002 the Russian Federation received 11 million immigrants, on average 850 thousand per year;¹⁰ but despite of this, because of economical problems, the decline in living standards and, as a result, high death rate in Russia, the reduction of population was about 5.5 million (3.72% of total inhabitants number), on average 320 thousand per year since 1990 till 2007. The highest level of the reduction has been taking a place since 1999 till 2007, on average 660 thousand per year.¹¹ This tendency affects the disbalance of Russian labour-market as well, aggravates the personnel deficiency.
- Number of enterprises with foreign ownership is increasing; accordingly the number of high managers from abroad is growing as well.
- More and more Russian companies introduce international standards of quality, management and technology.
- More and more Russian students are aspired to be educated abroad and to find a job placement abroad; 34.5 thousand students from Russia were educated abroad in 2004. Of course, this number is not significant in comparison with the total amount of students in Russia that is about 6 million; but, from the point of view of Russian national interests, there are no reasons to increase this number because education abroad stimulates brain drain from Russia. The overwhelming majority of former students graduated abroad do not come back to the home country because of low living standards and salaries in Russia. More and more options are granted to the best Russian students and graduates. For example, due to the program of the European Union, 240 students from Russia may apply every year for Erasmus Mundus Master's Courses with scholarship. The level of participation in these courses is lower than this was

9 <http://www.csr-nw.ru>, accessed August 22, 2007.

10 <http://www.csr-nw.ru>, accessed August 22, 2007.

11 <http://www.gks.ru>; accessed August 22, 2007.

expected. Only 9 students from Russia were involved in this program in 2004–2005 academic year; 31 students in 2005–2006; 36 students in 2006–2007; 50 students in 2007–2008;¹² but this number has been increasing.

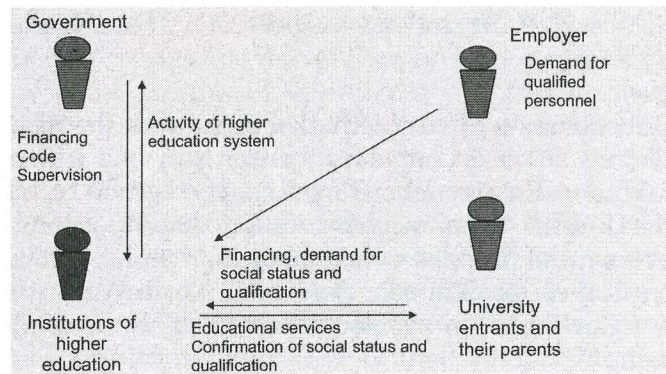
Thus, the globalization of labour-market aggravates the disbalance of Russian labour-market. In our days there is only one way to destroy main problems of Russian labour-market. The system of higher education should work as a mechanism for disproportions removal between economical processes and labour-market. Researchers of the Foundation Center for Strategic Research "North-West" have determined the following main problems that describe the modern situation in Russia:

- System of higher education works separately from labour-market.
- Demand for personal training is created by university entrants and their parents. Because of this there are different assessments of education quality by students and employers. Concerning the results of survey of 890 employers in 10 regions of Russia, 86% of students are satisfied by the quality of education, but 39% of employers said that the quality of training reduced for the last years. Figure 3 helps to understand why this contradiction takes place.
- Market of educational services has a weak connection with market of technology.
- Market of educational services is not able to create new kinds of activity because it is attached to archaic organizations and institutions.¹³

12 Evgeniy Gaidishev, "Russian Students Participation Level in Erasmus Mundus Master's Courses", report during seminar arranged in framework of Tempus Project SM_SCM-T036A06-2006—AMOUNT at the Ural State Technical University, Yekaterinburg, Russia, September 27–29, 2007.

13 <http://www.csr-nw.ru>, accessed August 22, 2007.

Figure 3: Demand creation for higher education in Russia



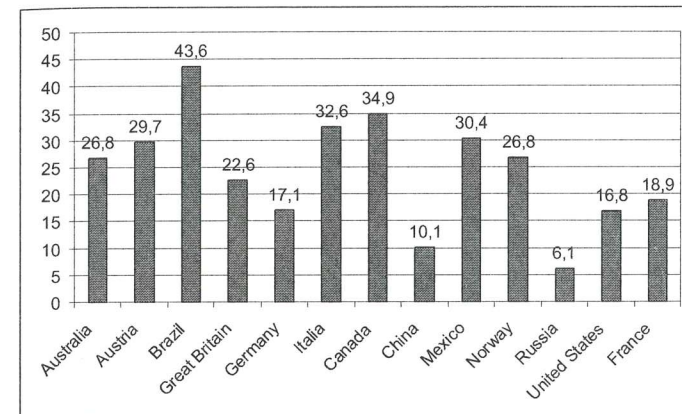
As shown in Figure 3, in Russia there are only two groups of people who are able to influence the quality and content of higher education: government, university entrants and their parents. Government influences by means of financing, codes, standards and supervision. University entrants and their parents influence by means of financing, demand for social status and qualification. Employer has his own demands for qualified personnel but he does not pay to satisfy these demands. Therefore demands of employer, university entrants and their parents are different. Because of this, disbalance of Russian labour-market will remain.

As shown in Figure 4, Russia has the lowest share of higher education in the amount of expenditure for research among all the listed countries. This means that higher education has a really weak connection with market of technology.

Only 6.1% of all research was done by institutes of higher education in Russia in 2003; in Brazil this share constituted 43.6%; in Canada 34.9%; in Mexico 30.4%; in Austria 29.7%.¹⁴

¹⁴ <http://www.csr-nw.ru>, accessed August 22, 2007.

Figure 4: Share of higher education in the amount of expenditure for research in 2003, %



Researchers of the Foundation Center for Strategic Research "North-West" have developed a modernization program for the system of higher education transformation to bring Russian labour-market into the accord with dynamics of economical processes in Russia. This program contains steps in the next directions:

- Integration of educational services market with labour-market.
- Development of innovation and technological potential of universities.
- Transformation of higher education system in Russia and internal organization of educational institutions.

Description of the steps in the mentioned directions is accessible on the web-site of the Center.¹⁵

¹⁵ <http://www.csr-nw.ru>, accessed August 22, 2007.

"SCHOOL AND BUSINESS LIFE INTERACTION IN FINLAND"

Mr. Jorma Työppönen¹

HIGHER EDUCATION IN FINLAND

We have in Finland 28 Universities of Applied Sciences and 21 Universities. HAAGA-HELIA is one of the Universities of Applied Sciences. The main business areas of HAAGA-HELIA are education, research and business development. HAAGA-HELIA offers Bachelor's and Master's Degrees, MBA programmes, specialisation studies, teacher education, research and development and personnel training for organisations.

HAAGA-HELIA has a wide range of programmes in English: Bachelor Programme in Business Administration, in Hospitality Management, in Journalism and in Sports and Leisure. Master Programmes are in Business Administration and in Hospitality Management.

HAAGA-HELIA and Business College Helsinki-Malmi are private schools, owned by business organisations. They train, conduct research and prepare experts for the business and service sectors. The main purpose of their work is to give benefit for business and society.

HAAGA-HELIA in a nutshell:

10000 students

600 staff

6 campuses: in Helsinki (Pasila, Haaga, Malmi, Vallila), in Porvoo (Point House and Pomo House) and in Vierumäki

Over 700 international degree students

150 partner universities

Over 350 incoming exchange students

¹ Mr. Jorma Työppönen - rektor, Haaga-Helia University of Applied Sciences, Malmi Business School, Finnország

Business College Helsinki-Malmi in a nutshell:

750 students studying 2 and 3 years' Diplomas in Business, in Computer Sciences and in Tourism and Travel

1000 students of HAAGA-HELIA University of Applied Sciences studying Bachelor Programme in Business Administration, in Business Information Technology and in International Business
115 staff

Malmi Business College Ltd owns 13% of the HAAGA-HELIA.

COOPERATION BETWEEN COLLEGE FOR MODERN BUSINESS STUDIES AND BUSINESS COLLEGE HELSINKI-MALMI AND HAAGA-HELIA MALMI

Our cooperation started in 1998 with Erasmus-programme. Students exchange started in 1999. After that Malmi has received students from Hungary, 1-4 students every academic year. Four students from HAAGA-HELIA Malmi have studied in Hungary. During these years 10 students from Malmi have taken part in International Weeks in Tatabánya.

Teachers' exchange programme started in 2000. 1-2 teachers from both partner institutions have given lessons in Hungary and in Finland. Ms Eva Kruppa has visited Helsinki almost every year. Her main topic in teaching has been "Doing Business in Hungary". This course has been very popular. Ms Marja-Riitta Luotonen, Ms Tarja Autio, Ms Anne Korkeamäki and Ms Soili Heini have given lessons in Tatabánya.

One Finnish speciality is HAAGA-HELIA's Winter School in February. Every year at least one teacher and several students from College for Modern Business Studies have participated in this intensive week.

THE CONNECTION AND INTERACTION OF HIGHER EDUCATION AND ECONOMY

The owners of HAAGA-HELIA and Business College Helsinki-Malmi are business organisations and companies. The owners choose the board members of both schools. That is a very important and direct connection to the business life.

Our cooperation with business life organisations is necessary. Their support is important when we contact companies. We cooperate with

Organisations of Small and medium sized enterprises, Chamber of commerce and the local organisation of private companies in the Malmi area.

Practical level cooperation with companies takes place in many different way. We offer courses for business people, our students have 20 weeks on-the-job training periods in the companies, students make visits to companies, company people give lectures in our schools, students have projects with companies, e.g. the Malmi Fair and make research and reports to the companies. Our teachers have their own practical training periods of 2-4 months in business normally in every 5th year.

There are more than 10500 graduates in Malmi Alumni. These graduates are very important "ambassadors" in business.

Every academic year we have about 250 students on-the-job-training in different companies.

On-the-job-training-companies in spring 2007:

Business area	%
Retail	40
Banking	10
Travel and tourism	11
Wholesale	9
Information technology	7
Other services	6
Industry	4
Education	3
Insurance	2
Rental business	2
Cities	2
State	2
Printing houses	2

On-the-job training, student feedback, spring 2007. Scale=0-5

Satisfaction with on-the-job training	4.6
Achieving the goals set	4.4
Guidance by teacher during training	4.4
Fairness of evaluation	4.3
Positive workplace approach toward trainees	4.6
On-the-job training supports employment	4.4

On-the-job training supervisor feedback, spring 2007. Scale=0-5

I received information on practices	3.8
The goals set became concrete	3.8
Familiarity with the rules of working life	3.7
The length of on-the-job training	4.2
I had time for the student	3.2
Student input benefit	4.2
Recruitment possibility	3.9
Overall evaluation	4.2

The starting point for our activities lies in the needs of businesses, whose demands we meet with our work-related higher education. We provide our students with the knowledge and skills for life long learning and development in the workplace.

BUILDING A UNIVERSITY INNOVATION SYSTEM

Prof. Dr. Dr. Ekbert Hering¹

1. INTRODUCTION

Education has become a product, which is exposed to the global competition.

This means that young people will join and pay for those universities, which are

offering the highest guarantee for the best education. Fig. 1 shows the life cycle of a person in academic higher education.

But an essential point will also be the ability of the university to continue the support of the students after they finished studies. So it will be the universities' due to support also the planning of the career. The universities will have to supply the young people with well-paid jobs or to organize scientific careers at the universities.

The present lecture is in details concerned with the question, why innovations are so much important for universities, in which fields the innovations can be realized, how the innovations can be produced systematically, what will be the avoidable risks and which are the main success factors. To know those you can define the role of the key players like the university leadership, the ministry, and politics. At the final point of the lecture a view into the future will be risked. It will be shown, how a university could appear, when innovations are playing an essential role to be within the leadership of the competition in a global world.

¹ Prof. Dr. Dr. Ekbert Hering – rektor, Fachhochschule Aalen, Németország

2. DEFINITIONS AND IMPORTANCE OF INNOVATION

Innovation is a term out of the Latin and means, "something is new created". Based upon the well-known Austrian economist Joseph Schumpeter, innovation is the significance of the "complete execution of a technical or organizational Novelty" (Fig. 2). That means to have an invention is not enough. The invention must lead to a marketable and saleable product or service. Innovations are enabling the institution to be a monopolist for a short time with the good benefit of higher prices and profits. Especially successful are innovations always then, when the expectations of the clients are focused without any compromise or when the desires of the clients are even exceeded. Enterprises and organizations like the university, which are controlling the process of innovations, are provided with substantial advantages against the competition. These advantages are particularly important on a competitive, global market. As mentioned above the education system is going to be a part of the global competition. This is the reason, why the ability of innovations is a determinant factor of success. Innovative universities are in spite of higher study fees extremely attractive for the students, they are attracting sponsors and push the university to the top of the rankings. This will affect also the willingness of the state to support especially the innovative universities.

3. INNOVATION FIELDS

A university has two different kinds of customers and therefore we have to distinguish between the two main innovation fields: First you have on the one hand the students and on the other side there is the job market (Fig. 3). Regarding the job market, this can be the university itself by educating their own rising generation or the industry and other institutions, which are dependant of educated experts. But the ability of innovation is also changing the internal processes like the studies and the care of the students during the studies, beginning at the enrolment and the care until to the graduation and the beginning of the career at the university itself, in the industry or in public organizations. A special importance has the innovation potential of the persons at the university, this are the professors in the teaching staff and in the research departments, their assistants and secretaries, the leadership of the organization as well as every working person in the administration.

The manifold structure of a university is very complicated and there do exist a lot of connections to the important surrounding fields. Caused in the qualified education of young people a university has a distinctive role for the economy of a town or a region.

Enterprises will prefer to settle down, where they find enough trained employees and following experts. But the university itself is also an important enterprise for the town and the region in both aspects, in quality and in quantity. On the one side at the university a considerable amount of people are employed at very different positions and on the other side the university is offering high-qualified workshop places. Besides the connections to the town and the region also the connection to the regionally, the national and the international industry is an important factor. The international operating industry is particularly looking for young, flexible, in foreign languages and cultures self-evident and sovereign acting people with a high competence in communication, which are able to transfer p. e. in the engineering the available technical knowledge into other cultures, so that the people can see and understand the usefulness. The regional industry appreciates above all the wide-ranging and concentrated knowledge of a university and the neutral expertise of the professors. Beyond that the students are offering the perfect platform for the industry to show their problems and the possibilities for solutions from the sight of young students. In this way complete new and unexpected point of views become the starting position for innovations. At the state-owned laboratories the industry has the possibility to run technical developments and tests or to simulate organizational concepts in cooperation with the university. In this case the university becomes an extern development centre. Not to forget at least the research fields of a university. For many industrial branches here happens the basic research on which corresponding new products and services were developed. The whole value added chain: From the educating of young people, over the development and the research a university is the perfect platform for innovations.

Besides the industry itself, also the associations have a meaning role. The associations are reflecting the various branches and the different interests.

The following listing shows this evidently: association of entrepreneurs, association of employees, the chambers of commerce, the associations of handcrafts, banking or health insurance.

A very special importance has the political parties and the relations to the regional representatives in the town, the region, and the country. The opinion of the politicians and the good relations between the university and the policy is a guarantor for the confidence into the university to have the ability for further development and the engagement of the policy will fall in fertile ground. It cannot be repeated too often that the politicians have an extraordinary strong influence on the universities and their further development. They make the decisions about investigations in buildings, equipments, and persons. Therefore it is unavoidable to recognize the value of the communication between policy and university.

As an important partner the ministry department cannot be overseen. Per example I mention the department of research and science. There are sitting the experts, which are always consulted from the politicians in case of decisions. The good agreement with the decisive persons on relevant affairs may not be underestimated. Only when the politicians have the reinsurance of those departments, they will come to a positive decision for the university.

Following the lecture I will give you some examples for innovations in the fields of the student's life, the job-market, and the internal fields of the teaching, the research, and the administration. The former explanations have not only shown that the university's internal structure is very complex but also that the university has to pay attention to the external relations to a lot of different interests and influences. Therefore it is important that all relevant parts are well informed and possess excellent communication structures.

3.1 Students

As mentioned above, the students are the most important group of customers and you are obliged to know your own customers very well. To find out and analyze their desires you have to separate the student life into the time of studies and the time of recreation and leisure and you have to answer these questions: "How are they studying?" and "How is their manner during the recreation and leisure time?" When you have these information you have the essential points, how far the students can take part of the university and the innovations.

Behaviour in studying

We can define different types of students, for example:

- High developed career thinking.
- Want to finish their studies very quickly and will not loose any time.
- Expect high quality education with multiple opportunities.
- Extremely demanding in all matters.
- Or... Happy to be not in a hurry.
- Possessing the awareness of academic freedom.
- Very interested in complementary and supplementary activities.

Students and their leisure time

We also can define different types of students, in which way they spend their leisure and recreation time. For example:

- Have you more home sleepers? Normally they have their own "life environment" and generally they are more integrated in their family, in their circle of friends and in home near clubs and associations. You have to give the answer, how to motivate and encourage this type of students with their regional networks for innovation in the university.
- Are the students coming from other regions or countries? Normally these students can be activated more easily for university matters, but they have at the beginning many troubles with the different surroundings, friends and loved networks far away.

Students Involvement at the University

Besides studies and parties the involvement can happen in the following matter:

- Involvement in formal boards.
- Involvement in students associations.
- Involvement in self founded societies of different types (e.g. user groups for special software, students owned companies, student consultant companies, associations for value added activities, just like training in application, rhetoric, presentation).
- Involvement in sport related organizations.
- Involvement in cultural related organizations.
- Involvement in political related organizations.

Involvement of Students in University Management

For the creation of innovations it is necessary to inspire the customers and offer products and services, which are satisfying them. Therefore it is extremely important for the university to listen early to the voice of the customers and consider them. The expectations of the students in the curricular fields are aimed on the base of the course of studies. There is mostly a study commission instructed by law where the desires of the students are considered. But also the informal meetings with the students are important. These are the occasions to discuss with the students the possibilities of the educational improvement and the relational measurements. In the following fields the students with their expectations have influence on the management of the university:

- Management in the sense of decision-making and necessary instruments, for example:
 - Regarding structural improvements.
 - Measuring and reporting of general satisfaction.
 - Regarding safety matters.
 - Regarding the quality of education and research.
 - Regarding the quality of other services (IT-facilities and library).
 - Surveys and evaluation of courses embedded in a total quality management system of the university.
 These results support the university management to take decision in the sense of customer satisfaction.
- Management in the sense of units, contributing to the smooth running of a university, for example:
 - General Student Association (AstA).
 - Independent Student Association (UstA).
 - Various other societies.
 - Running services (books, shops, copy shops, pubs).
 - Organizing Student-Company Fairs (like IKOM at Aalen university)
 - Organizing consulting services for companies, communities, and the fellow students.
- Management in the sense of function. The customer's voice, that means the students voice can be heard by the following functions:
 - Student places in the academic board of the university (AstA representatives elected for the academic senates).
 - Student place in the advisory board (nominated).
 - Student places in the faculty boards (elected).

- Student places in investing money from the student's fee into the university.
- Introduction of "semester speakers".

3.2 Job Market

A part of the students is working after the studies at the university itself, but most of the students are leaving the university to go to work outside the university in the companies or in public organizations. The important second type of customers is the one, who join the job market outside the university. All innovations of the university must be aimed to give well-donated jobs to the students leaving the university. Therefore we need information about the requirements of the job market. The innovations must be assimilated to fulfil these needs. The students themselves have to feel these requirements. To involve the needs of the job market very soon in the student's life, the following actions can be helpful:

- Phases of practical work in the companies and institutions.
- Real projects from industry to be managed by student teams.
- Excursions with students to the companies.
- Internships as an integrated part of curriculum.
- Working in the companies in leisure time.
- Bachelor or master theses, done outside the university.
- Grants from the companies for students.

It has to be mentioned that the companies expect not only specific knowledge from the students. They are also asking for so-called soft skills, the ability of presentation, discussion and communication and to move sovereign in a team, which is puzzled together intercultural and interdisciplinary. The English language is a must.

Fig. 4 shows the other innovation fields.

3.3 Teaching Staff

The teaching staff is not only responsible for the students understanding of facts and knowledge in the certain subjects. The professors must also play a very important role in coaching the student's life in combination with the above-mentioned connections into the job market. Additionally the networks of the professors assist the students to get good projects and jobs in the industry.

When there are part-time students, the responsibility of the teaching staff is much higher. The teaching staff must help the students to organize the job (and sometimes the family) and the studies. It must be decided whether also E-learning components

can be used or to produce them in order to provide the students with the knowledge at the time they have available. In a world of life-long learning the present contact times at the universities and the distance learning parts are subjects to be individualized and optimized.

3.4 Research Staff

The research staff has also a coaching role in supporting the students to fulfil the needs of the market. Furthermore they have to teach the students in the methods for excellent and efficient science work. Above this they should integrate the students into the researching network and introduce them to important persons (VIP) of the research.

3.5 Role of Alumnis

The role of the alumnis of a university is very important. These people have a very strong emotional connection to their university and the will to support the university's

improvements of the studying process and the matching the needs as mentioned above. But alumnis are also very important for the carrier of the students. Normally they prefer the students of their own "alma mater" and they are very good sponsors.

3.6 Administration Staff

The administration staff plays a very important role as a place of customer oriented services. A real good administration assists the university in smooth running with great customers confidence. In the awareness of the students as the most important group of customers, their wishes must be fulfilled in a quickly, sympathetic way with very less bureaucracy. It must be very convenient. There is to decide, in which way routine work has to be standardized how the students can help themselves (for example with web based results) and on which subject a personal advising is necessary. Attention has to be paid on the persons of the administration that in spite of strong requests they carry out their work highly motivated.

For the basic organizational form of services offered must be decided:

- Internalized versus outsourced services.
- Professional versus volunteers based services.
- Centralized versus decentralized services.

It is often important, how to finance the services. In this case it has to be decided:

- University budget (including student fees).
- Volunteers based.
- Third party funds.
- Sponsoring.

4. PROCESS OF INNOVATION

To be successful in innovation you have to understand the innovation process and you have to avoid mistakes and avoidable risks. Fig. 5 and Fig. 6 shows the method and the results of a systematic innovation process.

4.1 Steps

Innovation processes are created in the following steps:

1. Step of preparation:
 - Definition of the goals and the purposes of the innovation.
 - Field of innovation (product/services, process, organization)
2. Kick off step:
 - Trend Monitoring
 - Looking for existing solutions in other fields.
3. Creative step:
 - Finding of ideas and inventions.
4. Valuation step:
 - Technical realization (inclusive opportunity of patents).
 - Economical realization (sufficient resources, financial investment, possible markets and customer groups).
5. Testing step:
 - Test of acceptance in the market and from the customers.
6. Marketing introduction step:
 - Introduction of the innovation into the market.

Normally only one to five percent of all ideas will be realized. But nevertheless the looking for innovations is a way of survival in a global world with high competition.

4.2 Avoidable Risks and Success Factors

In a brief survey, you be aware of the following risks:

- No patience: For the innovation process you need patience.
- Making no mistake: For the innovation process you need many options and many tests. Therefore mistakes are a very good tool to get good innovations.
- Looking for short coming profits: Innovations have a strategic and long term impact. In an early quarterly profit thinking there is no space for innovations.
- Too strong control mechanism: You need free space for developing innovation and you need a special budget.
- Too much bureaucracy and formal rules: you must have the opportunity to define special, smart, and quick procedures for the innovation process.
- Little chances for tests: The innovation process can be only successful, if you test a lot of your ideas under market conditions.
- Too much focussing on small aspects or functions: the wider the range of creativity the surer will be the innovation.
- Too great isolation: The innovation team must be connected not only in the team, but also with many peoples of the company (university). Then the acceptance of the innovation will be high and only less people will struggle against it.
- Controlling oriented company (university) culture: you need an open-minded culture and a culture of good relationships, connections, and networks in the company and outside.
- No structure in the innovations: Successful companies (universities) use an "innovation pyramid". That means on the top there are standing only a few ambitioned innovation projects with great market impact. In these the company (university) will invest at lot. In the middle there are a couple of high potential innovations in the step of testing. At the bottom there are many good ideas in a very early step of the innovation process.

5. ROLES OF THE KEY PLAYERS

The key players in the innovation process are the university leadership, the top management of the companies and institutions, the ministry and the politics. In the chapter 4.2 all success factors are listed. You have always to keep on mind, that these factors must be regarded (Fig. 7).

6. FUTURE OUTLOOK

A university with such a variety of personal characters, competences, and a lot of young people is an ideal platform for innovations (Fig. 8). The university must give them their own rules, must be flexible, customer oriented and last not least must have a national and international living network of people and ideas. The communication in respect of different characters and cultures is very important. In this case innovations cannot be successful very alone. They are embedded in a global connected community with great communication talents.

A FELSŐOKTATÁS ÉS A GAZDASÁG KAPCSOLATA, EGYMÁSRA HATÁSA, A MÉRNÖKI KAMARA SZEREPE

Sasvári József¹

I. Átlépve a XXI. század küszöbét az események rendkívüli felgyorsulásának vagyunk tanúi. A műszaki fejlődés, az információrobbanás, a globalizáció átalakítja a társadalmat, a gazdaságot, az egyén életét, mozgásterét. Mindaz, amit az elmúlt századok létrehoztak, megismerhető, kérdés azonban, hogy mit hoznak a következő évtizedek, évszázadok. Napjainkban csupán annyi állapítható meg, hogy a XXI. század nem csupán folytatója az előző időszaknak, hanem új, minőségi változásokat követel meg.

Az egyes országok, régiók jövője attól függ, hogy milyen szellemi kapacitással, tudással rendelkeznek és azt hogyan tudják céljaik szolgálatába állítani. A XXI. század változást követel meg az egyéntől is. A tudásalapú társadalomban meghatározóvá válik a folyamatos tanulás, önképzés. A felkészülés a jövő feladataira részletes, tudományosan megalapozott ismereteket követel meg. Meggyőződésünk, hogy mind a múltban, mind a jövőben meghatározó a műszaki értelmiség tevékenysége.

II. Tekintettel arra, hogy mint a **Komárom-Esztergom Megyei Mérnöki Kamara** elnöke kaptam a felkérést az előadásra, így röviden bemutatnám a Kamaránkat.

A tervező-szakértő mérnökök, valamint építészek szakmai kamaráinak létrehozásáról az 1996. LVIII. törvény rendelkezett.

A törvény a mérnöki és az építészeti munka jogszerűségének biztosítása és szakmai színvonalának javítása érdekében különböző közfeladatokat bízott a területi kamarákra, ugyanakkor a Kamara képviseli a tagjai érdekeit a hatáskörébe tartozó mérnöki és építészeti tevékenységgel összefüggő ügyekben, illetve öngazgatási feladatkörében vezet pl. nyilvántartásokat és nyújt különböző szolgáltatásokat.

¹ Sasvári József – elnök, Komárom-Esztergom Megyei Mérnöki Kamara

A Komárom-Esztergom Megyei Mérnöki Kamara **241 taggal** alakult meg **1996-ban**. A jelenlegi létszámunk **562 fő**. Tagjaink közül **277 tervezői, 145 szakértői** jogosultsággal **364 fő** szerepel az Országos Tervezői és Szakértői névjegyzékben.

2007. január elsejétől a Mérnöki és az Építész Kamara átvette a felelős műszaki vezetők és az építési műszaki ellenőrök névjegyzékének a vezetését is. Ezzel további **883 fő** nyilvántartása került hozzánk.

2007-től más fontos változások is történtek, melynek kapcsán átalakul a jogosultsági rendszer. A korábban több, mint 1200 tervezői illetve szakértői jogosultság helyett **2007-től 22 tervezői és 30 szakértői** területen állapít meg a kamara teljeskörű, illetve korlátozott területre szóló jogosultságot. A jogosítás végzettség alapú lesz, illetve gyakorlati időhöz kötött.

Az új rendszerben egyúttal megnő a mérnökök felelőssége is, mert pl. eddig a vízállásbiztonság tervezésével kapcsolatosan **28 vezető tervezői és 27 szakági tervezői engedély** létezett, addig az új szerint mindössze egyféle, az ún. vízimérnöki tervezői jogosultság, illetve ha még nincs meg a kollegának a szükséges gyakorlata, akkor ún. vízimérnöki korlátozott jogosultság. Ennek kapcsán hangsúlyossá válik, hogy ki milyen feladatra vállalkozhat. Természetesen ezzel párhuzamosan célszerű a megbízónak is utána nézni, hogy a tervező kollega milyen szakterületen szerzett referenciákat.

Szintén 2007. január 1-től lépett hatályba a mérnökök kötelező továbbképzésének az előírása. Ez az elvárás azt hivatott elérni, hogy a tervezők, szakértők naprakész tudással rendelkezzenek.

Mint tudjuk; a fejlődés a fejlett műszaki termékekben és az innovatív szolgáltatásokban megvalósuló tudás függvénye. És ezzel a tudással rendelkeznie kell a mai kor mérnökeinek. Ma már senki sem gondolhatja azt, hogy az egyetemen megszerzett tudásából élete végéig meg tud élni. Az előírás szerint a mérnöki jogosultságok megújításakor – 5 évente – igazolni kell a tervezőknek és a szakértőknek, hogy teljesítették a továbbképzési kötelezettséget és megszerezték az előírt kredit számot.

A képzés két részből áll;

- az ún. kötelező továbbképzés minimum 10 óra időtartamú jogi, pénzügyi, szabványügyi és minőségügyi ismereteket tartalmaz.
- Az ún. szabadon választott képzés, melynek kreditjeit szakmai konferenciákon, tanulmányutakon lehet megszerezni, de pontok

járnak a publikációkért, a felsőoktatásban óraadóként való közreműködésért, tudományos kitüntetésekért stb.

Arra törekszünk, hogy lehetőség szerint minél közelebb hozzuk tagjainkhoz a képzési lehetőségeket és lehetőleg térítés nélkül biztosítsuk azokat a tagjainknak.

A Magyar Mérnöki Kamara korábban végzett egy vizsgálatot a tagság körében. Figyelemre méltó az eredménye. A munkaerőpiaci igényekhez igazodva a kamarai mérnökök 55%-a szerzett másoddiplomát, hogy ezzel is javítsa elhelyezkedési esélyeit. Az élethosszig tartó tanulás uniós ajánlás a tudás alapú társadalom kialakulásához és fejlődéséhez. E téren Magyarország lemaradása elég jelentős, mivel a 25-64 éves népesség mindössze 3%-a vesz részt oktatásban.

Ugyanakkor a mérnökök élen járnak a továbbképzés terén, s a technikai haladás felgyorsulása a jövőben is rákényszeríti a mérnököket az élethosszan tartó tanulásra.

III. A felsőfokú műszaki képzés támogatása

Mint tudjuk, a felsőoktatásban a műszaki képzésben résztvevők aránya lényegesen alacsonyabb, mint az EU átlag, az informatika nélkül mindössze 16% (10% az informatika), szemben a 21%-os pedagógusképzéssel, vagy a 23%-os közgazdasággal. A megoldás nem a felvételi ponthatárok csökkentése lehet, hanem az, hogy a középiskolákban kell a természettudományok óraszámát növelni és az érdeklődést felkelteni. A műszaki képzés köztudottan nagyobb erőfeszítést igényel a többi felsőfokú képzéshez viszonyítva, így kevesebben vállallják. A mérnöki munka presztízsének emelése javíthat ezen az állapoton, illetve megoldást kínálhat a többfokozatú műszaki képzés bevezetése.

Ezért is támogatja Kamaránk a Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján tervezett műszaki szakok indítását. A tervezett felsőfokú képzésekben résztvevők egy része ugyanis tovább fog tanulni később valamelyik főiskolai szakon, esetleg még az egyetemen is. Ily módon a hallgatók behozhatják azt a hátrányt, ami érettségi idején esetleg fennáll a reáltárgyak területén amiatt, hogy rossz középiskolát választottak, nem készültek szisztematikusan a műszaki irányú továbbtanulásra vagy csak egyszerűen későn érnek. Egyszerűen nem vesznek el értékes szakemberek a műszaki pályák számára.

Egyébként ha körülnézünk a fejlett ipari államokban, ott is érzékelhető, hogy egyre kevesebb fiatal vállalja a műszaki-természettudományi műveltség megszerzésének nehézségeit, a magas követelményeket támaztó szaktudás folyamatos fejlesztését. Megfigyelhető, hogy mérnöki igény van Angliában, Franciaországban, Olaszországban. Az USA a szükséges PhD fokozattal rendelkező munkaerő szükségletének csupán 50%-át tudja a saját állampolgáraiból biztosítani.

IV. A műszaki fejlődés és a gazdaság összefüggései

A műszaki fejlődés és a gazdaság rendkívül szoros egymásra hatást mutat. A gazdaság biztosítja a gyártmány, illetve a gyártásfejlesztés feltételeit. A legjobb találmány sem hasznosul, ha annak feltételei nem biztosítottak.

Ugyanakkor a gazdaság is hat a műszaki fejlesztésre, igényeket fogalmaz meg, melyeket a műszaki alkotók megvalósítanak.

A vállalkozások létérdeke a műszaki alkotómunka, ugyanis az új műszaki eljárások biztosítják a versenyképességet, a profitot. Hangsúlyozni kell azonban, hogy az alkotás és a gazdaság viszonyában elsődleges és meghatározó az alkotás. A Szilícium völgy kialakulását nem a gazdaság, a vállalkozások indították el, hanem az ott kidolgozott találmányok, amelyek létrehoztak hatalmas gazdaságokat.

A tudományos kutatásokra, műszaki fejlesztésre fordított erőforrások mértékét legáltalánosabban a GDP arányával mérik. A vezető ipari nagyhatalmak illetve a fejlett gazdasággal rendelkezők a GDP 2,9-3%-át fordítják fejlesztésre – közel háromszor annyit, mint Magyarország.

A K+F-re fordított összegek megoszlanak az állam és a vállalatok között. Azokban az országokban, ahol a vállalati részarány alacsony, azt jelenti, hogy szakadás van a kutatás és a megvalósítás között, vagyis a kutatások eredményei kevésbé mennek át a gyakorlatba.

Zárógondolatként annyit, hogy azok az országok, amelyek elismerik és biztosítják a műszaki alkotómunka feltételeit, azok megalapozzák a hosszú távú fejlődést.

Közel 200 évvel ezelőtt hangzott el Széchenyi István gróf szájából az alábbi gondolat:

„A múlt elesett hatalmunkból, a jövődönnek urai vagyunk. A tudományos emberfő mennyisége a nemzet igazi hatalma. Nem termékeny lapály, hegyek, ásványok, éghajlat teszük a közérőt, hanem az ész, mely azokat józanon használni tudja. Igazibb súlyos erő az emberi agyvelőnél nincs. Ennek több vagy kevesebb léte a nemzetnek több vagy kevesebb szerencséje.”

A GAZDASÁG, A FELSŐOKTATÁS ÉS A CIVIL SZERVEZETEK KAPCSOLATA, EGYMÁSRA HATÁSA A MTESZ PÉLDÁJÁN BEMUTATVA

Szabó Béla Gábor¹

1. **Non-profit szervezet:** kizárólag és közvetlenül a közösség támogatása, közcélok megvalósítása érdekében tevékenykedik, amelynek központjában a humán szolgáltatások és egyéb közhasznú feladatok ellátása és segítése áll. Tevékenysége során jellemző a cél megvalósítása iránti elhivatottság, nem pedig az anyagi haszon-szerzés.

A non-profit szervezetek fontos alternatívát kínálhatnak, vagy partnerei lehetnek az államnak.

Érdekességként említeném meg, hogy melyek a non-profit szervezetek működési elvei

1. a non-profit elvű működés elve, mely a gazdálkodás során keletkezett nyereség felosztásának a tilalmát jelenti
2. a biztonságos gazdálkodás elve, ami a célhoz kötött vagyonfelhasználást biztosítja
3. a függetlenség elve, amely a közvetlen alapítói érdekektől (különösen vagyoni, gazdasági vonatkozásban), valamint a politikai, közhatalmi és közigazgatási szervezetektől való intézményes függetlenséget jelenti
4. a nyilvánosság elve, amely átlátható és társadalmilag ellenőrzött működés révén biztosítja az előző elvek maradéktalan érvényesülését is.

Magyarországon a non-profit szektor állami támogatottsága nemzetközi összehasonlításban alacsonynak mondható. Különösen igaz ez, ha kivesszük ebből a körből a közalapítványokat és a közhasznú társaságokat – amelyek többnyire nem valamiféle alulról jövő kezdeményezés termékei, hanem minisztériumokhoz, hivatalos intézményekhez, önkormányzatokhoz kötődő „félállami” szerveződések.

¹ Szabó Béla Gábor – elnök, Műszaki és természettudományi Egyesületek Szövetsége Komárom-Esztergom Megyei Szervezete

Fontos lenne pedig, hogy a közszolgáltatásokat jelentősen szűkítő költségvetési megszorítások időszakában a non-profit szervezetek gondoskodjanak egyes kollektív szükségletek kielégítéséről és ezáltal a társadalmi feszültségek enyhítéséről.

Ez az állam számára azért is nagyon hasznos, mert bővül a szolgáltatások kínálata és az azok előállítására felhasználható források. Alkalmasak arra, hogy az ellátást személyre szólóbbá, hatékonyabbá tegyék, ugyanakkor erősítik a szervezők, az aktivisták, az adományozók társadalmi kötődéseit. Megmutatják a döntéshozóknak a közösségi szolgáltatások iránti társadalmi igények szerkezetét, intenzitását, így a jelzőrendszer szerepét tölthetik be a követendő kormányzati oktatási-, kulturális; egészség-, szociálművelődési- stb. politika kialakításában.

A non-profit szektorban foglalkoztatottak száma rendkívül alacsony Magyarországon, ha a fejlett európai országokkal hasonlítjuk össze. Ugyanakkor az e szervezetekhez kapcsolódó önkéntes munka becsült értéke (KSH 2005.) megközelíti a 63 milliárd forintot.

2. A MTESZ rövid bemutatása

A Műszaki és Természettudományi Egyesületek Szövetsége a műszaki-, agrár-, természet- és gazdaságtudományi értelmiséget tömörítő egyesületek, társaságok és más közhasznú társadalmi szervezetek önkéntes társulásán alapuló, jogi személyiséggel rendelkező szövetsége, kiemelkedően közhasznú társadalmi, szakmai érdekképviseleti szervezet.

A tagegyesületek és a jogi személy szervezeti egységei politikai tevékenységet nem folytatnak, pártoktól függetlenek.

A MTESZ 1948-ban alakult meg és folytatta az 1867-ben létrejött Magyar Mérnök és Építészegylet hagyományait. Célja volt, hogy az alapító 14 szakmai egyesület munkáját koordinálja, együttműködésüket segítse, érdeküket képviselje. Ma 42 egyesület tartozik a Szövetséghez, az egyesületi tagok száma együttesen több, mint 70 ezer, zömmel mérnökök, kutatók, természettudományi, gazdasági és agrárszakemberek, közgazdászok: az ún. reálértelmiség.

A MTESZ egyesületek tevékenysége a technika, a természettudományok és a gazdaság egész területére kiterjed. Eltérő múltjukból, taglétszámukból és szakmai sajátosságaikból eredően sokszínű képet mutatnak. A tagegyesületekre igen változatos tevékenységi formák jellemzőek: munkabizottságok, szakmai viták, előadások,

konferenciák, továbbképző tanfolyamok, kiállítások, bemutatók, tanulmányutak, szakmai tanácsadás, pályázatok. A cél természetesen a tudományos-gazdasági haladás segítése, a tagság tájékoztatása, továbbképzése, tudományos, műszaki-gazdasági kérdések együttes elemzése, megoldása, bírálatok, szakvélemények, tervek, javaslatok készítése, döntés-előkészítésben való részvétel, szakértői tevékenység.

A MTESZ jelentősége, hogy olyan esetekben, amikor a tudományos-technikai haladás, a modernizáció különböző fontos kérdéseiről kell állást foglalni, a MTESZ az egész reálértelmiség nevében tud fellépni, akár a hivatalos szerveknél, akár a nyilvánosság fórumain. A szakértői hálózat teszi lehetővé a MTESZ számára országosan kiemelt témák projektszerű gondozását.

A MTESZ kiemelt feladatának tekinti a mérnökök, kutatók és a hasonló hivatást gyakorló szakemberek szakmai érdekeinek figyelemmel kísérését, problémáik következetes napirenden tartását. A Szövetség tevékenységének fontos területe az információcsere lehetőségeinek a megteremtése a lehető legszélesebb nemzetközi fórumon. E cél érdekében a MTESZ és a tagegyesületek közel száz nemzetközi szakmai és tudományos szervezet munkájában vesznek részt.

A MTESZ az ország egész területén jelen van. Székháza van szinte minden megyeszékhelyen. A Tudomány és Technika Házak elsődleges funkciója otthont adni a műszaki értelmiségnek, az egyesületek rendezvényeinek, szakmai konferenciáknak, kiállításoknak.

3. A MTESZ Komárom-Esztergom Megyei Szervezetének helye, szerepe a megye és a régió gazdasági fejlődésének előmozdításában

A MTESZ Komárom-Esztergom Megyei Szervezetének 17 tudományos egyesület a tagja, mintegy 1400 fős taglétszámmal. A Megyei Szervezet az Országos Szövetség része, önálló jogi személyként való bejegyzése jelenleg van folyamatban saját, önálló választott irányító testülete van, önállóan gazdálkodik és saját bankszámlával rendelkezik.

A legismertebb tagegyesületek:

- Bányász, kohász
- Közlekedéstudományi
- Energiagazdálkodási
- Elektrotechnikai

- Építéstudományi
- Gépipari
- Hidrológiai
- Élelmezézipari
- Agrártudományi
- s hogy az alaptudományi egyesületeket ne is említsem, mint a Bolyai Matematika Társulat, az Eötvös Lóránd Fizikai Társulat

A MTESZ akkreditált oktatási intézmény és kiemelten közhasznú szervezet. A Megyei Szervezet széleskörű társadalmi, gazdasági kapcsolatrendszerrel rendelkezik régiószerte. Tagja a Regionális Innovációs Tanácsnak, tanácskozási joggal vesz részt a Megyei Területfejlesztési Tanács munkájában a Megyei és a Városi Környezetvédelmi és más Bizottságokban, az Általér Szövetség tagja. Sokoldalú együttműködések alakított ki a megye önkormányzataival illetve a gazdálkodó szervezetekkel és egyéb intézményekkel.

A Megyei Szervezet a tevékenységének kialakítását minden esetben a tudományos egyesületek tagjaira alapozza, s ezért jellemzően az ún. interdiszciplináris területek dominálnak, mint a környezetvédelem, energiahatékonyság illetve az innováció és a tiszta szakmai területekkel foglalkoznak a tudományos egyesületek helyi szervezetei.

Csak példaként említenék néhány fő területet:

a) Rendezvényszervezés – évi 18-20 országos, regionális ill. helyi konferencia, szakmai nap, tájékoztató fórum szervezése. Domináns téma a környezetvédelem, innováció, munkabiztonság.

b) Oktatás, tanfolyamszervezés

E területen is jellemző a munkavédelem (technikus képzés, munkavédelmi képviselők képzése) és az élelmezés-egészségügy.

c) Szakértői tevékenység – a szakértői vélemények, tanulmányok, egyéb szakmai anyagok készítése, 2006-2007 évi feladataink közül kiemelkedik a Komárom-Esztergom Megyei Területfejlesztési Konceptió és Stratégiai Terv környezetvédelmi, energetikai munkarésze vagy a készülőben levő Vértesi Naturpark megvalósíthatósági terve.

d) 1997 óta működik az Energiahatékonysági és Innovációs Centrumunk, mely napjainkra elismert, független szakértő szervezetként szerepel a megye társadalmi, gazdasági életében.

Létrehozásánál az a cél vezérelt, hogy a tudatformálás különböző eszközeivel elősegítsük, hogy a lakosság és egyéb szervezetek az ún. végfogyasztók környezet és energiatudatos felhasználók legyenek. Fontosnak tartjuk, mint kiemelten közhasznú szervezet, hogy a tudatformálás minden korosztályra kiterjedjen.

A Centrum nem önálló szervezet, tulajdonképpen egy nagyon lelkes szakértői csoport a MTESZ-en belül.

Mik a fő tevékenységei a Központnak?

a) Tanácsadás

- energiahatékonysági
- környezetvédelmi, energiatakarékosági pályázati tanácsadás

Ez évente közel 1000 ügyfelet jelent, de volt olyan év is, amikor meghaladta az 1500 főt. Legnépszerűbb a lakossági energiamegtakarítási pályázat. 2006-ban közel 400 személynek segítettünk a pályázat elkészítésében.

b) Tájékoztató fórumok szervezése

Ezek a környezetvédelemmel, energiahatékonysággal kapcsolatosak.

Gyakori témák a

- pályázati lehetőségek
- megújuló energiaforrások
- környezetvédelmi programok
- korszerű, környezetbarát, energiahatékony technológiák
- de minden évben szervezünk egy pedagógusfórumot is a környezet és energiatudatos nevelésről.

Ilyen rendezvényt évente általában 4-5 alkalommal szervezünk és a részvétel ezen is térítésmentes.

c) Környezeti és energiatudatos oktató-nevelő program az általános iskolákban

Ennek keretében – a rendelkezésre álló forrástól függően – párhuzamosan több általános iskolában szakkörszerű formában, kéthetenkénti rendszerességgel tartunk foglalkozásokat a diákoknak. Volt, amikor 15 iskola vett részt a programban, jelenleg csak három, mivel nem tudjuk a költségeit többnek fedezni.

A program lényege, hogy a diákok játékos, interaktív formában ismerkednek a környezetvédelemmel és az energiahatékonysággal. A gyerekeknek saját megfigyeléseik, kutatásaik vannak, amelyeket a projektvezető segít elemezni és rávezetni őket a problémák megoldására.

Nagyon hatékonyak minősült a pozitív ösztönzés módszere. Sokszor rácsodálkoznak a pedagógus kollegák is, milyen eredményes és mennyire kedvezően befolyásolja a gyerekek személyiség-fejlődését is.

Itt kell megemlíteni, hogy évente rendezzük meg a megye általános iskoláinak az **Energiasuli a környezetünkért** versenyt.

Erre 3 fős csapatok jelentkehetnek 3 fordulóban különböző írásbeli feladatokat kapnak a gyerekek és a legjobb 10 csapat kerül a döntőbe.

d) A negyedik fontos terület, amivel foglalkozunk az ún. szakértői munka

Ez már nem térítésmentes tevékenység, de a díjazása a piaci ár alatt van minden esetben.

Mit sorolhatunk ide?

- Tanulmányok készítése környezetvédelmi, energetikai területen. Rendkívül színes a paletta a témákat és megrendelőket illetően.
- Veszteségfeltáró vizsgálatok elvégzése önkormányzati intézményeknél, energia stratégia készítése.
- Pályázatok készítése – kiemelve a Panel pályázatokat 2006-ban pl. 46 pályázatot készítettünk el a lakóközösségeknek, ami mind nyert.

2006-ban említésre méltó volt, hogy mi készítettük a Nemzeti Fejlesztési Terv Regionális Energiaprogramját.

A tevékenységek bemutatásával lényegében már a gazdasággal való kapcsolatunkat is érintettem illetve, hogy a MTESZ mit tesz a régió gazdasági fejlődésének az előmozdításáért.

Meggyőződésünk, hogy jelentős hátrányt okoz megyénknek, hogy nincs műszaki felsőfokú képzés. Többek között ezért is örültünk a gondolatnak, hogy a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája a köz-eljövőben kitölti ezt az űrt. A MTESZ a rendelkezésére álló eszközökkel igyekszik minden segítséget megadni a MÜTF-nek és szerencsére már a gondolat megszületése óta rendkívül konstruktív kapcsolat alakult ki a Főiskola és a MTESZ között. Új, fejlett technológiákat alkalmazó cégek tartós letelepedésére csak akkor lehet számítani, ha megfelelő képzettségű szakember állomány rendelkezésre áll.

A tagegyesületek kapcsolata a térség gazdasági szereplőivel

A tudományos egyesületek helyi szervezetei jellemzően egy vagy több nagyobb gazdálkodó szervezettel állnak szorosabb kapcsolatban – jellemzően ahonnan a tagság többsége kikerül. Pl. az energiagazdálkodási egyesület a VÉRT-tel, az elektrotechnikai az E.ON-nal, vagy a közlekedéstudományi a VOLÁN-nal illetve a Közlekedési Hatósággal.

Tevékenységükben meghatározó ezen intézmények igénye mind az oktatás, mind pedig a szakértői tevékenység vagy a rendezvény-szervezés vonatkozásában.

4. Sikerek, eredmények

Pillanatnyilag a legnagyobb eredmény, hogy a jelen gazdasági helyzetben is meg tudtuk tartani minden olyan karitatív tevékenységet is, melyeket az emberek megszoktak és igényelnek.

- Sikerként tartjuk számon az önkormányzatokkal, intézményekkel, gazdálkodó szervezetekkel, kamarákkal, non-profit szervezetekkel kialakult kapcsolatokat.
- Szintén büszkék vagyunk arra, hogy a Mérnöki illetve az Építész Kamara titkársági feladatainak ellátásával egy megyei szolgáltató központot tudtuk létrehozni a műszaki értelmiség számára.

A VÁLLALKOZÁSI ISMERETEK TANÍTÁSA A FELSŐOKTATÁSBAN KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A NON-BUSINESS SZFÉRÁRA¹

Prof. dr. habil. Gaál Béla²

I. RÉSZ - ÁLTALÁNOS FEJLŐDÉSI IRÁNY

A vállalkozás-oktatás a magyar felsőoktatási intézményekben örvedetes módon teret nyer és lassan erősödik; eredményei és gyengéi sok tekintetben hasonlóak ahhoz, amit a fejlettebb országokban tapasztalnak és a nemzetközi elemzések is jeleznek. Az EU és az OECD által is egybehangzóan megfogalmazott igény az, hogy alapismereteket a vállalkozásról (Entrepreneurship!) lehetőleg minden karon kapjanak az egyetemi-főiskolai hallgatók, minél több karon pedig lehetőséget bővebb ismeretek szerzésére is. Ez a lehetőség minden gazdasági karon legyen meg, és ezeken minél nagyobb számban indítsanak vállalkozási szakirányokat is.

1/a A korábban erősen elméleti megközelítésű vállalkozástan oktatás egyre inkább gyakorlat-orientált irányba mozdul el. Ez ugyan nem baj, de csak részben szerencsés. Ma, az információs társadalom korában, igen fontos lenne annak felismerése, hogy az információ az egyik legfontosabb erőforrás, ezért az oktatásban is azokat a kompetenciákat lenne célszerű erősíteni, amelyek az információ megszerzését, kiszűrését és feldolgozását segítik, illetve amelyek az ICT szektort támogatják. Az ICT szektor állami támogatása serkenti a gazdasági növekedést, elősegíti a munkahelyteremtést, olyanokat is besegít a munkaerőpiacra, akik egyébként nem tudnának dolgozni, így az aktívoknak kellene eltartani őket (nők, fogyatékosok, csak félállást vállalók stb.).

1 A szerző a magyar kormány megbízásából szakértőként vesz részt a brüsszeli projekt megvalósításában.

2 Prof. dr. habil. Gaál Béla - tanszékvezető, főiskolai tanár, tudományos és nemzetközi rektorhelyettes, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

1/b Két fajta fejlődési irány figyelhető meg:

- elméleti képzésre helyezték (mivel az oktatók jelentős része gazdasági élet szakembere) a hangsúlyt → a hallgatóknak komoly terhet jelentett előképzettség hiányában a tárgyak anyagának elsajátítása
- gyakorlat példák, esettanulmányokon keresztül történik az oktatás

1/c Általánosan megfogalmazható vélemény szerint az aktivitást két tényezőcsoport befolyásolja közvetlenül:

- vállalkozói lehetőségek
- potenciálisan vállalkozni akarók motivációja, vállalkozási készsége → az oktatásnak ezen oldal megteremtésében van jelentősége

Felmérésünk alapján a hazai gazdasági karokról azt mondhatjuk, hogy a vállalkozási alapismereteket mindenütt megadják hallgatóiknak kötelező tárgy, legtöbbször a Vállalati gazdaságtan keretében. Az már különböző, hogy e tárgy milyen részletesen tér ki a sajátos vállalkozási és kis- és középvállalkozás témákra. Legtöbbször bővebb vállalkozási ismereteket is nyújthatnak, választható, kötelezően választható, Vállalkozási-Kis- és Középvállalkozási szakirányok esetében kötelező tárgyak keretében. Több intézmény jelzett ilyen szakirányt, továbbiak tervezik ennek indítását. A Bolognai folyamat természetesen e programok alakítását is érinti. Vállalkozási-Kis- és Középvállalkozási tárgykörben posztgraduális képzést 7 kar, doktori képzést 2 kar jelzett, ezek tervezését további 2, illetőleg 1 kar. 4 karon van külön tanszéke e tárgynak, 1 további kar tervezi ezt.

A nem-gazdasági karokat a vállalkozás-oktatás tekintetében három csoportba sorolhatjuk:

1. olyan karok, melyek nem érzékelik, vagy egyenesen elutasítják azt az igényt, hogy vállalkozási ismereteket is nyújtsanak;
2. olyan karok, melyek vállalkozási alapismereteket adnak, rövid kötelező vagy választható tárgy keretében;
3. olyan karok, melyek bővebb vállalkozási ismereteket is nyújtanak kötelező (+ választható) tárgyak keretében.

A nem-gazdasági karok közül kétharmad jelezte, hogy van olyan tanszéke, mely felkészült e tárgy(ak) oktatására.

A vállalkozói ismeretek nyújtása mellett – érdekes képet festett arra a kérdésre adott válasz, amely összegezte – a képzés milyen mértékben célozza a vállalkozói gondolkodás, készség, kedv erősítését is.

A válaszok megoszlása:

	a gazdasági karokon	az egyéb karokon
Határozottan	65 %	50 %
Valamelyest	20 %	30 %
Tervezik	15 %	20 %

A vállalkozókkal való találkozást, meghívásukat előadás tartására a gazdasági karok többsége a vállalkozás-oktatás fontos részének tekinti, de még kevés karon szerves része a programnak. Mindenütt bővíteni tervezik alkalmazását, a nem-gazdasági karok többsége, ahol ez jelenleg még kevesebb helyütt gyakorlat, úgy szintén.

Arra a kérdésre, hogy segítik-e hallgatóikat és végzett hallgatóikat saját vállalkozás indításában, a válaszok többsége az volt, hogy előfordul, esetenként néhány jó példát is idéztek. Egy gazdasági és egy nem-gazdasági kar jelezte, hogy szervezeten foglalkoznak ezzel. A vállalkozás-oktatáshoz állami segítséget jelenleg kisebb, vállalati segítséget nagyobb arányban kapnak a felsőoktatási intézmények és a jövőben is elsősorban a üzleti szférától várják ezt. A válaszok képet adtak a vállalkozás-oktatásához leginkább használt, ajánlott könyvekről, jegyzetéről és a módszerekről is; ez segíteni fogja az oktatás tartalmi továbbfejlesztését.

1/d Az üzleti ismeretek versenyképes oktatásának feltételrendszere – tankönyvek, tanulmányok, melyek elektronikus formában is hozzáférhetőek – adott, megvalósulása napjainkban aktualizálódó folyamatként értékelhető.

1/e Megállapítható az is, hogy az ismeretek többnyire több tantárgyból szedhetők össze, és hiányzik a megszerzett ismeretek integrálását biztosító tárgy, vagy gyakorlati tevékenység. A gyakorlatiasság az esetek többségében annak is függvénye, hogy milyen típusú intézményben történik a képzés. Fontos lenne, hogy a középfokú képzésben is általános legyen a vállalkozási ismeretek oktatása, ami csak akkor hozhat megfelelő eredményt, ha a középfokú oktatási intézmények rendelkeznek az oktatáshoz szükséges szakemberekkel. A különböző uniós pályázatokat is figyelembe véve nagyon sok könyv jelent meg, de álta-

lában nem nyújtanak igazán korszerű ismereteket. Különösen a gyakorlatiasságuk és a naprakészségük hagy sok kívánnivalót.

II. RÉSZ - MIT TANÍTSUNK?

Ma már eljutottunk oda, hogy a non-profit szakemberek képzésénél a legtöbb un. gazdasági jellegű tárgynál a vállalkozási ismereteket integrálják az oktatott anyagba. Szinte mindig megjelennek azok a példák és esettanulmányok, amelyek illusztrálják, alátámasztják az egyes tárgyak elméleti anyagát. A hallgatók az egyes tárgyakhoz kapcsolatosan konkrét vállalkozásokat is megismernek, sőt önálló munkát is végezhetnek hallgatói non-profit szervezetekben, ahol oktatók és szakemberek segítik munkájukat. Ennek a tevékenységnek az erősítése lehet az az út, ahol a hallgatók ténylegesen használják a megszerzett tudást, illetve képesek lesznek a tananyagban a hangsúlyosabb részek okait is megérteni. A gyakorlati alkalmazás példáinak egy részét és a módszertant pl. az Oxford Brookes University-től, az Open University-től vettük át, de felhasználtuk a Harvard Egyetem esettanulmányait is.

2/a Kétségtelenül az volna az ideális, ha a vállalkozásoktatás szemléletmódja áthatna más tantárgyakat is és pl. matematikát vagy statisztikát úgy tanítanának a hallgatók számára, hogy konkrét vállalkozói esetpéldákon keresztül mutatnák be az összefüggéseket. Jó lenne, ha a műszaki szemléletmód gazdasági szemléletmóddal ötvöződné és eleve már a műszaki gondolkodást is áthatná a kalkulatív megközelítés a vállalkozói szemlélet. Mindez azonban ma Magyarországon még illúzió, tekintettel arra, hogy hosszabb történelmi folyamat, hosszú érlelődés szükséges ahhoz, hogy az oktató kollektívában ilyen szemléletváltás végbemenjen. Annál is inkább jogos e feltételezés, mert számos egyéb tényező is lassítja a szemléletváltást, pl. az, hogy az oktatók körében nem ritkán tapasztalni bizonyos kontraszelektiót, akik tudnak, akik e szempontból a legtehetségesebbek, az üzleti világban keresik boldogulásukat. Azok maradnak gyakran a pedagógusi pályán, akik az üzletben valamiért sikertelennek bizonyultak. E körülmények fennállása okán hazánkban ma reálisabb azt megkövetelni, hogy önálló diszciplínaként vonuljon be a vállalkozásoktatás, vállalkozói képzés, készségfejlesztés az oktatásügybe. Még ennek a folyamatnak is számos akadályát tapasztaljuk.

2/b Javaslatként figyelemreméltó az egészségügyi szférából származó; a vállalkozástani ismeretek oktatására vonatkozó: A gazdasági tárgyak tematikája oktatási céljukat tekintve kiegészítik egymást, fokozatosan bővülő koncentrikus körként jellemezhetők. Elsőként gazdasági alapismereteket sajátítanak el a hallgatók, ezt követően vehetik fel egyéni érdeklődés alapján a „Vállalkozási ismeretek az egészségügyben” c. szabadon választható tárgyat. Minden gazdasági tárgy érinti a vállalkozások témáját, a tárgy oktatási céljainak megfelelően eltérő mértékben. Ennek alkalmazását javasolják más nem gazdasági jellegű felsőoktatási intézmények részére is.

2/c A magyar felsőoktatást még mindig inkább az elméleti irányultságú képzés jellemzi, különösen jellemző ez az egyetemekre. Ahhoz, hogy ez megváltozzon egészen más szemléletű felsőoktatásra lenne szükség, amire jelenleg kicsi az esély.

A változást az jelentené, ha egyre több oktató rendelkezne olyan gyakorlati ismerettel, amelyet az oktatásban is tudna hasznosítani. Az integráció azt jelentené, hogy a vállalkozási ismeretek nem különülnek el, hanem megjelennek szinte minden tárgyban, amihez sokkal gyakorlatiasabb képzésre lenne szükség. A vállalatok is jobban alkalmaznak olyan friss diplomásokat, akik könnyebben beállíthatók a különböző munkakörökbe.

2/d Tartalmát tekintve a vállalkozási ismereteken belül a non-profit területen az elméleti alapozást nem szabad a gazdasági felsőoktatás szintjén folytatni. Elsősorban a gyakorlati alkalmazást és a módszereket kell bemutatni, az önálló kezdeményezéseket támogatni. Ezzel együtt fontos azonban, hogy a hallgatók tisztában legyenek a mindenkori jogi háttérrel, képesek legyenek önállóan üzleti tervet készíteni, ismerjék az államháztartás rendszerét és ennek megfelelően el tudják készíteni a szükséges bevallásokat és statisztikai jelentéseket, be tudjanak kapcsolódni legalább alap szinten egy vállalatcsoport kontrolling rendszerébe. Mindezt azonban felhasználói és nem kidolgozói szinten kell ismerniük. A végzősöknek el kell jutniuk arra a szintre, hogy szervezetüket a piacon át tudják pozícionálni, marketingstratégiát dolgozzanak ki, megtanulják a média használatát. Posztgraduális szinten az eddigi ismeretek elmélyítése mellett tovább kell segíteni a jogi ismeretek elsajátítását, pontosítani kell a működéshez szükséges lakossági, társadalmi és üzleti kapcsolatok rendszerét.

2/e A vállalkozástan alapvetően szintetizáló ismereteket nyújt, ezért nem lehet hatékonyan oktatni az alsóbb évfolyamokon.

Elsődlegesen figyelembe veendő szempont, hogy a nem gazdasági jellegű felsőoktatási intézménybe jelentkezők – különösen az egészségügyi képzés hallgatóinak – szakmai orientációi és előtanulmányai (intézménybe felvétel alapjául szolgáló pontszámok jelzik) eltérnek a gazdasági üzleti felsőoktatásba jelentkező hallgatókétól. Az adott felsőoktatási intézménnyel ők más jellegű képzésére szerződtek előzetes továbbtanulásra vonatkozó információk alapján. A gazdasági témakörök tárgyalása során az adott szakterületre vonatkozó példák előtérbe helyezésével motiválhatók leginkább az érintett hallgatók. A vállalkozásoktatás tartalmának a – vállalkozások lényegéből kiindulva – hasonló súlypontokat szükséges érintenie, miközben a hallgatói célcsoport igényeihez alkalmazkodva lényegi összefüggéseket és gyakorlati alkalmazhatóságot célszerű előtérbe helyeznünk.

Ezek:

Egyrészt a hallgatók szakmai ismeretszintjének bővítése, azaz ismerjék meg:

- a közgazdaságtan és szervezetelmélet vállalkozással kapcsolatos területeit
- a vállalkozás és az egészségügyi piaci környezet kölcsönhatásának értékelési szempontjait és technikáit
- a vállalkozási kultúra befolyásoló tényezőit
- a vállalkozások tervezésének, indításának, működtetésének alapvető közgazdasági és jogi kérdéseit
- az üzleti tervekészítés lépéseit

Másrészt a vállalkozói képességfejlesztés segítése, azaz legyenek képesek:

- a vállalkozás és környezetének (stakeholderek) megfelelő kommunikációs technikák kiválasztására és alkalmazására
- a vállalkozással járó konfliktusok áttekintésére, azonosítására és adekvát megoldási módjának kiválasztására
- saját vállalkozási hajlandóság és alkalmasság felmérésére
- a fejlesztendő területek azonosítására egyéni szinten

2/f A vállalkozásoktatásnak számos sajátossága van, bár ezek zömében rendszerjellegű sajátosságok, és nem egyszerűen a vállalkozásból fakadnak. pl.: azok a középiskolák, amelyek intenzíven fordulnak a vállalkozásoktatás felé, számos tekintetben is „deviánsak”, tehát pl.

felszámolják az órán kötelező bent tartózkodást, választhatóvá tesznek tantárgyakat, klubfoglalkozás jelleggel tanítják a vállalkozást stb. Ezekben az iskolákban ki lehetett mutatni, hogy a vállalkozói képzés előbb-utóbb feszültségeket okoz, aminek alapvető oka a frontális tekintélyelvű, poroszos hagyományokra támaszkodó iskolarendszer és oktatás ellentéte a vállalkozói képzésben megkövetelt kreativitással, interaktivitással, stb. Alapvetően ezek a megkülönböztetések játszották a középfokú képzésben a főszerepet. Valahogy kezelni kell pl. azt a ténytet, hogy szemben más tantárgyakkal, ahol a tanár par excellence okosabb, a vállalkozásoktatásban gyakran a diák többet tud, mint tanárja, és különösen kérdéseivel igencsak zavarba tudja hozni oktatóját. Ugyanez egy matematika vagy akár történelem oktatásban sokkal ritkább. A felsőoktatásban nem a porosz iskolarendszer problémáját és belőle fakadó ellentmondásokat érhetjük tetten, hanem a magyar oktatásügyben sajnálatosan nagyon erős „két kultúra” kialakulását. A műszaki felsőoktatás hallgatói általában idegenkednek a társadalomtudományoktól (őket ezért gyakran szakbarbárnak tartjuk), míg a közgazdasági tanulmányokat folytató diákok módfelett idegenkednek a műszaki megközelítésektől (bár őket ezért nem szokta szakbarbárnak nevezni a közfelfogás).

2/g A vállalkozási ismeretek oktatása alapvetően nem különbözik az üzleti és a nem üzleti képzésben, ha megfelelő tárgyakat állítunk be abba a körbe, amely ezen ismeretkör oktatását lefedi. Ha ez nem így történik, akkor jelentősebb mértékben le kell egyszerűsíteni a közölt ismereteket és jóval több gyakorlati példát, esettanulmányt kell bemutatni, ha megfelelően el akarjuk mélyíteni a tudást.

A képzés kialakításánál csak a már megszerzett ismeretekre lehet alapozni, ezért nagyon körültekintően kell eljárni a különböző szinten tananyagainak az összeállításánál.

Tartalmát tekintve a vállalkozási ismerteken belül a non-profit területen az elméleti alapozást nem szabad a gazdasági felsőoktatás szintjén folytatni. Elsősorban a gyakorlati alkalmazást és a módszereket kell bemutatni, az önálló kezdeményezéseket támogatni. Ezzel együtt fontos azonban, hogy a hallgatók tisztában legyenek a mindenkori jogi háttérrel, képesek legyenek önállóan üzleti tervet készíteni, ismerjék az államháztartás rendszerét és ennek megfelelően el tudják készíteni a szükséges bevallásokat és statisztikai jelentéseket, be tudjanak kapcsolódni legalább alap szinten egy vállalatcsoport kontrolling

rendszerébe. Mindezt azonban felhasználói és nem kidolgozói szinten kell ismerniük.

2/h Egy-egy célcsoport ritkán rendelkezik homogénnek tekinthető igényekkel. Van, akiben ezt az igényt fel kell kelteni (van, akiben nem is lehet felkelteni), van, akinek kétségkívül létezik már ilyen igénye és van, aki csak nem tudja, hogy kellene ilyen igénnyel bírnia. Abból kell kiindulni, hogy Magyarországon ma már közel 1,3 millió bejegyzett vállalkozás van, Magyarország kétségtelenül piactudomány. E piacgazdaságban él a célcsoport, naponta találkozik tehát piaccal, áruval, árral, árképzéssel, naponta találkozik marketingfogásokkal és a családban naponta beszédtéma, hogy kevés a jövedelem, mi tervezünk a nyárra, stb. Ezekre a mindennapi élethelyzetekre kell épülnie a vállalkozói képzésnek, ebben a kontextusban értelmezhető a „célcsoport” fogalma, hiszen más élethelyzetet él át egy 3. általánosba járó gyerek, mint egy III. éves egyetemista. Azonban abban közösek, hogy mindketten akkor lesznek motiváltak az oktatás során, ha napi kérdéseikre és tapasztalataikra kapnak választ, megalapozott megközelítést tanáraitól.

Ha így közelítünk a tananyaghoz, kétségtelenül juthatunk produktív „nemi és etnikai megfontolásokra” (hiszen egy roma gyerek élettapasztalatai igencsak mások, mint egy városi felsőpolgári kollegájé), azonban óvatosságnak kell lennie, nehogy túlonként intenzíven terheljük a vállalkozásoktatás problémakörét, az egyébként is módfelett problematikus nemi vagy etnikai esélyegyenlősítés témakörével.

2/i Fontos, hogy a hallgatók a lehető leghamarabb, az első szemeszterben kezdjék el a vállalkozási ismeretek elsajátítását. Tanulják meg a vállalkozási stratégia felépítését, különösen a non-profit szektor tekintetében. Fontos elvárás, hogy már ekkor készítsenek önállóan stratégiát. Ezt követően ismerjék meg az üzleti terv készítésének alapjait. A végzősöknek el kell jutniuk arra a szintre, hogy szervezetüket a piacon át tudják pozicionálni, marketingstratégiát dolgozzanak ki, megtanulják a média használatát. Posztgraduális szinten az eddigi ismeretek elmélyítése mellett tovább kell segíteni a jogi ismeretek elsajátítását, pontosítani kell a működéshez szükséges lakossági, társadalmi és üzleti kapcsolatok rendszerét.

2/j Nincs egyértelműen és világosan meghatározható vállalkozói személyiségprofil, azonban körülírható definiálható vállalkozói szemé-

lyiségjegyekkel: gyors helyzetfelismerés, gyors és önálló döntéshozó képesség, jó szervezőkészség. Az oktatás mibenlétét a célcsoport határozza meg:

- a fent említett készségek már adottak, csak fejleszteni kell őket
- a készségek még kialakításra várnak → szükséges a motiváció felébresztése

Mindenek előtt nyilvánvalóvá kell tenni a hallgatók számára, hogy a jól végzett műszaki szakmai munka nem elegendő a pénzügyi fejlődéshez, szükséges a vállalkozó készség is.

2/k Az egyes hallgatói célcsoportok igényei részben átfedik egymást. Közös pontok: hallgatók bevonása őket érintő szakmai problémák felvetésén keresztül, szakmai orientációval való kapcsolódás, aktuális közérthető példákkal való szemléltetés.

Alsóbb évesek esetén: A gazdasági tárgyak tárgyalása során az alsóbb éveseknél elsősorban az alapvető összefüggéseket, vállalkozási ismereteket célszerű oktatni számos gyakorlati példával. A vállalkozások iránt nagyobb érdeklődést mutató hallgatók részére (választható tárgy, TDK, szakdolgozat) speciális gazdasági háttér-információk és folyamatok megismertetésére van lehetőség (vállalkozás stratégiaja, marketing, piaci elemzési technikák). Vállalkozási továbbképzésben résztvevők esetén: A konkrét vállalkozásindítás és vezetés aktuális feladatait érdemes előtérbe helyezni a hallgatók önállóságának maximális figyelembe vételével és esettanulmányok alkalmazásával. Speciális témák érintése: Egyelőre kevésbé érinti a hazai vállalkozásoktatás az olyan speciális kérdéseket, mint a nemi szerepek helye és kezelése, az etnikai hovatartozás és különösen külföldi hallgatók részvétele esetén a nemzetközi és nemzeti vállalkozói kultúra problémaköre. Fentiek tárgyalására egyéni igények alapján kerülhet sor a hallgatók bevonásával.

III. RÉSZ - HOGYAN TANÍTSUNK?

A vállalkozási ismeretek oktatásában fontos az elméleti ismertek átadása, de ez a megfelelő alapismeretek hiányában sokszor ütközhet akadályba. Ennek ellenére a legfontosabb elméleti anyagot a hallgatóknak el kell sajátítaniuk. Ezt gyakorlati feladatokkal, ábrákkal, mini esettanulmányokkal segítjük elő. Az alapvető elméleti ismeretek után az oktatásban az esettanulmányok kapnak fő hangsúlyt. A hallga-

tóknak konkrét problémát kell megoldani és erről írásos és szóbeli jelentést is kell készíteni. A hallgatókat ösztönözzük arra, hogy minél hamarabb kapcsolódjanak be valamely non-profit szervezet munkájába. Ehhez lehetőséget nyújtanak pl. az egyetemi-főiskolai alapítványok. Ezek feladata, hogy konkrét helyzetekben segítsék a hallgatók felkészülését későbbi munkájukra. Többek között megtanulnak pályázatokot készíteni, tervezni és beszámolókat írni az elvégzett tevékenységről. Nem véletlen tehát, hogy ezek a hallgatók később keresettek lesznek a munkaerőpiacon. A végzett munkától függetlenül mindenki számára kötelező stratégia, üzleti terv és marketing terv készítése.

3/a A vállalkozásoktatásnak legalább háromféle gyökeresen eltérő felfogása létezik.

- A vállalkozásoktatás, mint a piactudomány állampolgárainak állampolgári ismerete. E megközelítés jegyében mindenkinek kell legalább a középfokú oktatásban bizonyos vállalkozói gondolkodásmódot tanulnia, hogy akkor is megértse munkaadóját, ha önmaga nem vállalkozó, megértse, hogyan működik egy cég a piacon és hogyan működik egy nemzetgazdaság.
- Speciális megközelítés. Eszerint a vállalkozásoktatás különböző speciális szakmai ismeretek átadását jelenti, úgymint marketing, számvitel, menedzsment, stb., és ha valaki mindezt megtanulja, akkor vállalkozói ismeretekkel fel lesz vértézve.
- Professzionista megközelítés. Amely azt mondja, hogy a vállalkozást különböző részismeretekkel kiegészítve lehet tanítani, tehát a vállalkozónak érdemes marketinget, menedzsmentet vagy más hasonló ismereteket tanítani, melyek eredményeként képzetesebb vállalkozó lesz, mint annak előtte. A középfokú képzésben a vállalkozásoktatás gyakran a gazdasági ismeretek oktatásának szinonimája (vagy ami talán még rosszabb, gazdasági ismeretek nélkül kezdenek vállalkozási ismereteket oktatni). A felsőoktatásban a vállalkozásoktatás gyakran a menedzsment – menedzserképzés szinonimája.

3/b Ténylegesen alkalmazott módszerek közé tartozik az esettanulmányok feldolgozása, kiselőadások tartása szemináriumi keretek között, üzleti tervek elemzése, tudományos diákköri kutatások oktatói támogatása (jelenleg is folyamatban) és a hagyományos előadás – számos szemléltető példával. „Vállalkozási ismeretek” tárgy esetében a rendelkezésre álló órakeret felosztása: 40% vállalkozásokra vonatkozó

elméleti ismeretek (tanári témafelvezetés után hallgatói kiselőadások) + 30% esettanulmány (benne esetenként üzleti tervelemzéssel) + 30% vállalkozói képességek fejlesztése (tréning-gyakorlatokkal).

3/c A diákok csak nagyon ritka esetben tudják magukat vállalkozói élethelyzetbe képzelni, gondolatilag belehelyezkedni egy vállalkozó mindennapjaiba. Ugyanakkor minden diák egyben állampolgár, vevő (néha eladó), fogyasztó (néha termelő vagy kereskedő), családjának, mint a társadalom atomi gazdasági-fogyasztási egységének tagja. Erre a tényre mindenképpen ráépíthető egyfajta vállalkozói képzés.

3/d A non-profit szektor szakembereinek felkészítésében kiemelt szerep jut a gyakorlati példáknak, az esettanulmányoknak és az illusztrációknak. Mivel ők a világot más oldalról közelítik, így olyan eszközt kell találni, ami közel áll hozzájuk. Távolabb vannak az üzleti világtól, de meg kell érteniük, hogy létük mégis az üzleti világtól függ.

3/e Az üzleti és a nem üzleti képzésben történő oktatás között csak szintbeli különbségek vannak. A különbség talán csak abban jelentkezik, hogy az egyes témaköröket milyen részletességgel kell elmagyarázni.

3/f A vállalkozásoktatás során leginkább alkalmazott pedagógiai eszközök és módszerek közé tartoznak gazdasági jellegű képzések esetén esettanulmányok, szakmai gyakorlatok, versenyek, konkrét projektek és más interaktív és gyakorlaton alapuló pedagógiai módszerek. A nem gazdasági jellegű, kiemelten egészségügyi felsőoktatás esetén ezek alkalmazása egyelőre rendkívül szűk körben és esetlegesen kerül sor az óraadó szakmai tanár tapasztalata alapján. A nem gazdasági jellegű felsőoktatási intézmények közötti versenyhelyzetből adódóan az egyes oktatási intézmények szigetszerű műhelyként működnek – jó esetben – oktatóik privát kapcsolatrendszerére építve.

A vállalkozói ismeretek birtokbavétele sok tekintetben eltér a hagyományos tanulás formáitól. A hallgatói - tanuló passzivitás helyett nagyfokú interaktivitásra van szükség; az oktatási környezet kialakításakor pedig kerülni kell a megszokott mesterséges iskolai környezetet. Sikeres és eredményes vállalkozók bevonása alkalmas ad a pozitív modellkövetésre. Továbbiakban kiemeli a következő eszközöket:

- az előbeszédben sok névszót használunk – ehelyett használjunk igét, mert az cselekvésre ösztönöz
- brainstorming módszer alkalmazása, mint kreativitást fejlesztő eszköz
- gyakorlati munka

3/g A gyakorlatorientált képzés Phare a Tempus és a ROP pályázatok megvalósításán keresztül is elérhető. A pályázatok lehetőséget adtak, hogy gyakorlati szakembereket hívjanak meg, ezzel is színvonalasabbá téve az oktatást. Idén megalakult a Pázmány Jogi Karának Karrierirodája mely ROP finanszírozású. Az egyes intézményekben kialakított Karrieriroda gyakorlati lehetőséget biztosít a hallgatóknak a Karral kapcsolatban álló vállalkozások munkájába történő bekapcsolódásra.

3/h A vállalkozási ismeretek átadása eltér az egyes hallgatói csoportoknál. Az alsóbb éveseknél az oktatás egy kicsit iskolásabb, de nagy hangsúlyt kapnak a mindennapi élethez kapcsolható példák és az esettanulmányok. Később a gyakorlati ismeretek válnak meghatározóvá, főleg azért, mert ezek segíthetik a hallgatók elhelyezkedését. A posztgraduális szinten ismét nagy hangsúlyt kap az elmélet, a gyakorlati háttérrel minden hallgató saját tapasztalata alapján mutatja be, kapcsolja a megszerzett elméleti anyagokhoz.

3/i Magyarországon még csak kísérletek és kezdemények vannak arra, hogy különböző demográfiai célcsoportok igényeinek megfelelő oktatás folyjék a vállalkozói képzés terén. Ezek a kezdemények többnyire igen sikeresek, mint pl. korábban volt a Young Enterprise mozgalom, most nemzetközileg ez egyesült és beolvadt a Junior Achievement mozgalomba, melyről szintén az mondható el, hogy fő oktatási módszereként szimulált vállalkozások gyakorlatán keresztül mutatja be a vállalkozás működését.

A felsőoktatásban egyelőre elszigetelt kísérletként működik pl. a Vállalkozásbarát Egyetem – Vállalkozóképes Hallgatók projekt.

E projekt keretén belül a témában kiírt pályázatra pályázatot, üzleti tervet benyújtó hallgatói csoportok **vállalják, hogy céget alapítanak** és beadott üzleti tervüket a gyakorlatban ki is próbálják, meg is valósítják. Ehhez a programtól kb. félmillió Ft (2000 EURO) vissza nem térítendő támogatást kapnak, valamint mentori segítséget, hogy a nagyobb bukást elkerüljék. Ezután megkezdik cégszerű működésüket,

majd egy év múlva döntenek a cég továbbfolytatásáról, vagy megszüntetéséről (végelszámolásáról). E program igen nagy népszerűségnek örvendett és most, ha a finanszírozási nehézségeket le tudjuk küzdeni, több budapesti (és legkevésbé sem csak közgazdasági, hanem orvosi, műszaki, és más) egyetemnek hallgatóinak is felajánljuk beindításra. **Ha e programot sikerülne hazánkban kiterjeszteni, igen nagy nemzetközi érdeklődésre tarthatna számot. Ezt már az eddig beérkezett érdeklődések is mutatják.**

Az itt vázolt programon túlmenően egy amerikai partnerintézménnyel kísérleti jelleggel közvetlen videó konferencia jellegű üzleti tervezés tanítás is folyik (egy amerikai-magyar csoport számára). E programban az amerikai diákok egy náluk piacot kereső magyar cég számára folytatnak piackutatást és készítik el a bevezetés tervét, míg a magyar hallgatók ugyanezt egy amerikai ötlet magyarországi megvalósítására teszik.

Szükséges lenne más külföldi tapasztalatok magyarországi adaptációja is.

3/j Az üzleti és a nem üzleti képzésben történő oktatás között csak szintbeli különbségek vannak. Általában az üzleti képzésben szélesebb körű ismeretekkel rendelkeznek ugyan az üzleti életről, de általában ezek nem kellően gyakorlatias ismeretek. A különbség talán csak abban jelentkezik, hogy az egyes témaköröket milyen részletességgel kell elmagyarázni.

A jelenlegi felsőoktatási helyzet finanszírozási és ezzel kapcsolatos létszám-leépítési folyamatai kedvezőtlenül hatnak a felsőoktatás minőségi mutatóira, beleértve a vállalkozásoktatás során figyelembe vehető hallgatói célcsoportok igényeit. Több kis létszámú szemináriumi lehetőségre lenne szükség a hallgatói igények minőségi kezelése céljából (elitképzés), ehelyett nagy létszámú előadások (tömegtermelés) tartására kényszerülnek a felsőoktatási intézmények túlélési stratégiájuk részeként. Először hazai berkekben szükséges megteremtünk a nemzetközi együttműködés személyi és szakmai feltételeit.

3/k Az optimális helyzetből kiindulva a következő fejlesztési lehetőségeket látjuk:

- vállalkozásoktatásban részt vevő oktatók módszertani továbbképzése a gazdasági és nem gazdasági jellegű oktatókkal együtt
- üzleti tréningeken, szimulációs játékokon való részvétel valós gazdasági szereplőkkel

- hazai és nemzetközi tapasztalatsere
- szakmai tanulmányúton való részvétel vállalkozások gyakorlatának tanulmányozása céljából
- közös munkákban, kutatásokban részvétel a felsőoktatás és üzleti-vállalkozói szektor között
- interdiszciplináris hazai és nemzetközi konferenciákon való részvétel
- gazdasági üzleti tapasztalattal rendelkezők mobilitásának támogatása (lehetőség az életpályaváltásra)
- pályázatok saját innovatív kezdeményezések megvalósítására

Ezek egy része a gazdasági-üzleti élet szereplői számára már elérhető gyakorlat. Az oktatói munka fejlesztését célzó hazai pályázati lehetőségek finanszírozási problémák miatt eredménytelenül záródnak.

3/1 Az oktatók kompetenciája mára megfelelő, sokan rendelkeznek azokkal a gyakorlati tapasztalatokkal, amelyekkel az elméleti anyagokat illusztrálni, alátámasztani tudják. Célszerű lenne támogatni azt, hogy az oktatók szakértőként közelebbi kapcsolatba kerüljenek a vállalkozásokkal, szervezetekkel. Ez hasznos azért, mert az oktatók új, a mindennapi életből szerzett tapasztalatokhoz jutnak, és ezeket felhasználhatják az oktatásban. Másrészt elméleti felkészültségük alapján komoly segítséget nyújthatnak a szervezeteknek.

3/m Ahhoz, hogy az oktatók rendelkezzenek a kellő kompetenciákkal, át kellene alakítani a felsőoktatás mai rendszerét, és sokkal gyakorlatiasabbá kellene tenni a képzést. Ezt alapvetően úgy lehetne biztosítani, ha sokkal több gyakorlati tevékenységet várnának el az oktatóktól, és a tudományos teljesítmény mellett legalább ugyanolyan súllyal (vagy esetenként nagyobb) szerepelne a gyakorlati ismeret, a vállalatoknál, intézményeknél végzett tevékenység. A jelenlegi rendszerben ez a követelmény csak formálisan jelenik meg. Nagyon fontos lenne a vállalati és a felsőoktatási szféra közötti nagyobb mobilitás biztosítása is, ami jelenleg szinte alig létezik.

3/n A vállalkozók bevonása az oktatásba hasznos, bár egy teljes tárgy számukra megterhelő lehet. Egyrészt nem biztos, hogy elméleti tudásuk megalapozott, másrészt a vállalkozás ügyei gátolhatják az órák megtartását. Célszerű egy-egy elméleti rész illusztrálásához, gyakorlati feldolgozásához bevonni néhány megfelelően felkészült vállalko-

zót, mert ez szemléletessé, színesebbé teszi az órát, bizonyítja az elméleti anyag gyakorlati hasznosságát.

3/o **Vállalkozók bevonása a képzésbe Magyarországon még mindig módfelett esetleges**, de már mutathatók fel pozitív kezdeményezések. Ezek közül érdemes kiemelni a Junior Achievement középiskolai program BUMM (Business Ma Mindenkinek) című programját, amelyre vállalkozók (illetve vezető menedzserek) jönnek karitatív alapon előadni és vitavezetni.

A felsőoktatásban érdemes megemlíteni néhány olyan kezdeményezést, amelynek keretén belül az órák egy hányadában vállalkozók, illetve menedzserek mesélik el, hogyan alakult cégük stratégiája, amelynek ifjú vállalkozó tagjai vissza-visszajárnak átadni tapasztalataikat a közvetlenül utánuk jövő évfolyamok számára.

A „Vállalkozások menedzsmentje” tantárgy keretében egyes felsőoktatási intézményben vállalkozók tartanak előadásokat a hallgatók számára arról, hogyan is telnek mindennapjaik, hogyan menedzselik cégüket, miként vélekednek üzletről, társadalomról, gazdaságról. A kurzus abban tér el gyökeresen az egyetemen megszokott tanulmányoktól, hogy nem valamilyen elméleti tananyag illusztrálására jelennek meg a „gyakorlati példák”, hanem fordítva, a hallgatók meghallgatván a gyakorlatról szóló esettanulmányokat, beszámolókat maguk kell, hogy levonják a következtetéseket, helyezték elméleti keretbe a hallottakat, reflektáljanak mindarra, amit hallanak és általánosítsanak, „találják ki”, mi is a vállalkozások menedzsmentjében a tananyaggá érlelhető tartalom. Ennek a kurzusnak nagyon nagy sikere van a hallgatóság körében, általában V. évfolyam kapják az ismereteket, amikor már érzik, hogy az egyetem úgy ad nagyon sokféle „elméleti alapot”, hogy ehhez képest méltatlanul kevés a gyakorlati felkészítés.

3/p A nem gazdasági jellegű hazai felsőoktatás esetében (különösen az egészségügyi oktatásban) a vállalkozók bevonása az oktatásba nem jellemző gyakorlat.

A piacgazdaság fejlett országaiban bevált gyakorlat a gazdasági jellegű képzések során a vállalkozásvezetők által tartott előadás-sorozat szervezése. Mit jelent ez? Lényege: meghatározott időszakban (felsőoktatásban egy félév lehet) rendszeres időközönként (kéthetente, havonta) vendégelőadót hívnak meg, aki másfél-két órában bemutatja vállalkozását és „forró szék” technikával válaszol a rázós kérdésekre is. Feltétele: szervezési háttér és kapcsolatrendszer. Fenti vendégek

rendszerint az adott vállalkozói szervezet felső vezetéséből jönnek és karitatív módon szponzorálják az adott oktatási intézményt. Az élő esettanulmányozást meghatározott szempontok szerinti helyzetelemzés követi oktatói irányítással.

3/r A hallgatók számára rendkívül fontos, hogy minél hamarabb kapcsolatba kerüljenek vállalkozásokkal, így kipróbálhatják magukat, alkalmazhatják a megtanult módszereket. Elvárás kell legyen, hogy már az első évfolyam végére mindenki konkrét vállalkozással vegye fel a kapcsolatot, ismerje meg annak stratégiáját, működését. Ezt követően keresse meg oktatói segítséggel azokat a pontokat, ahol az adott vállalkozás tevékenységébe időlegesen vagy folyamatosan be tud kapcsolódni. Így természetes, hogy a végzés időszakában sokan már dolgoznak az általuk megtalált vállalkozásnál, és pontosan azt teszik, amit szerettek volna. A siker kulcsa tehát a vállalkozás és a hallgató közötti egyre szorosabb kapcsolat. (Bizonyítsd be, hogy igenis szükség van rád!)

3/s Annak következtében, hogy a vállalkozásoknak a közvetlen előnyök a tanintézeti kapcsolatokból kevés, ezek a kapcsolatok esetiek és szervezetlenek. Egyes felsőoktatási intézmények reménykednek abban, hogy a vállalkozói szektort fejőstehénnek használhatják, ezek az elképzelések azonban igen gyakran futnak zátonyra. A kétségtelenül meglévő közvetett és történelmi hasznokat szabályozási konstrukciókkal közvetlen hasznokká kellene alakítani (pl. gyakornok foglalkoztatása esetén a foglalkoztató cég, illetve ottani ügyvezetője számára is valamilyen ösztöndíj, vagy pl. társadalombiztosítási és egyéb kedvezmények tanulók foglalkoztatása esetén, avagy adómentesség az ilyen célokra történő befizetésre, stb.).

A felsőoktatásban át kellene alakítani a szakmai gyakorlati rendszert, mind intézményi és mind vállalati oldalról. Mindkét oldalt megfelelően érdekeltté kellene tenni a gyakorlati képzés erősítésében. A felsőfokú intézményeknél erősíteni kellene a szakmai gyakorlatokkal történő alaposabb foglalkozást, a vállalatokat pedig ösztönözni kellene, hogy – a kapacitásaiknak megfelelően – minél több hallgatót fogadjanak szakmai gyakorlatra, és biztosítsák a hallgatók számára a megfelelő feladatokat a gyakorlat során.

3/t Magyarországon az oktatói és kutatói mobilitás semmilyen formában nem támogatott, ennek megfelelően egészen egészségtelenül

alacsony szintű. Ha a fiatalok végzés után mondjuk gyakorlatot szeretni távoznak néhány évre az üzlet világába, aligha térnek vissza fele akkora jövedelemért, mint amit az üzleti világban kapnak. Az oktatás jelenlegi finanszírozási rendszere kevésbé tud kezelni olyan korszerű nyugat-európai metódusokat, amelyek pl. különböző szendvicsképzési konstrukciókban testesülnek meg. Nem biztosítható, hogy hallgatók tömegesen fél évre vállalkozáshoz menjenek feladatot megoldani, majd visszatérve e feladatot mélyítsék szakmailag az egyetemen, és kevésbé vonzó a tandíjas PhD, mintha ugyanezért ösztöndíjat kaphat a hallgató (ilyenkor azonban főszabályként szerencsés, ha mindjárt a diploma megszerzése után marad bent a tanszéken, folytatja tovább tanulmányait doktoranduszként). Az előzőekben emlegetett jövedelmi problémák ilyenkor is hatnak, minden emelés ellenére a doktorandusz ösztöndíj kb. fele annak a fizetésnek, amit az üzleti világban realizálhatnak.

A felsőoktatási piacon a gazdasági jellegű képzések előnyben vannak az üzleti szektorhoz fűződő kapcsolataikon és szponzoraikon keresztül. A nem gazdasági jellegű felsőoktatási intézmények számára e lehetőségek rendkívül korlátozottak. Az oktatói és kutatói mobilitás a nem gazdasági jellegű képzés, különösen az egészségügyi felsőoktatási intézmények és az üzleti világ között nem jellemző.

3/u Az oktatói és kutatói mobilitást a felsőoktatás és az üzleti szféra között kifejezetten nem ösztönzik, de nem is tiltják. Így minden oktatónak megvan a lehetősége, hogy bekapcsolódjon az üzleti életbe is. Talán szerencsésebb lenne főleg a non-profit területen a nagyobb mértékű támogatás, mert ma még félő, hogy egy esetleges létszámcsökkentésnek szociális megfontolásból azok eshetnek áldozatul, akik sikeresek az üzleti világban is, és emellett felkészült és minősítést is szerzett oktatóként a hallgatók számára hasznosan tudják ötvözni az elméleti ismereteket a gyakorlati megvalósítással. Támogatás (nem anyagi!) híján háttérbe szorulhat az oktatók és az üzleti szféra közötti kapcsolat.

Több ilyen hálózat létezik, de jellemzője, hogy egy-egy felsőoktatási intézmény a kezdeményezője.

- Időrendben az első 1991-ben alakult meg, ez a Vállalkozásoktató Tanárok Országos Egyesülete nevű civil szervezet
- 2004-ben jött létre az ERENET (Entrepreneurship Research and Education Network of Central European Universities, Közép-

Európai Egyetemek Vállalkozásoktató és Kutató Hálózata) nevű nemzetközi hálózat

A most már több, mint 14 országot, illetve felsőoktatási intézményekben vállalkozást oktató részlegeket és tanárokat, kutatókat összefogó csapat valóban aktív működéséhez-működtetéséhez még nem találtuk meg a megfelelő forrásokat. Ugyanakkor a már eddig is felmutatható kezdeményezések (több nemzetközi szimpózium, illetve kutatás végig vitele) már figyelemre méltó.

- 2006-ban az általunk generált (vagy segített vagy csak ismeretségi körbe tartozó) fiatal vállalkozókból létrejött a Young Entrepreneurs for Europe nemzetközi szervezet magyar tagozata, a YES for Hungary, amelybe részben már a vállalkozó diákok, részben más fiatal (32 év alatti) ifjú vállalkozók tartoznak. A szervezet igen nagy reményű csapat, működésétől sokat várunk és bízunk benne, hogy részben betölti majd a kérdőívben forszírozott hálózati szerepet.

A művelődési területen lévő szakemberek is szoros kapcsolatban állnak egymással. A főiskolák és egyetem hallgatói és oktatói évente legalább egyszer, de inkább kétszer gyűlnek össze, vitatják meg tapasztalataikat, módszereiket. Az oktatók és a hallgatók találkozásánál felszínre kerülnek az egyes oktatási módszerek közötti nézetkülönbségek, megismerhetők a legújabb módszerek.

IV. RÉSZ – A SIKER ALKOTÓ ELEMEI ÉS A KÖVETENDŐ GYAKORLAT KÖVETELMÉNYEI

4/a Az oktatás sokszereplős folyamat, ezért bármilyen kimenettel (oktatási output) való elvárás többesélyes. Értelmezés kérdése, hogy mit tekintünk sikernek. A programok megszervezésének tényét (és itt a megvalósult és nem az optimálisan tervezett programra gondolunk) a gazdasági nehézségek között? Az adott oktatáshoz kapcsolódó programok és tevékenységek tartalmát? A résztvevők pozitív visszajelzéseit? A gazdasági életben gyakorló vállalkozóként való helytállást?

Értelmezésünk szerint a vállalkozásoktatás sikertényezőinek megítélésénél az eredeti gazdasági célt szükséges szem előtt tartanunk, miszerint a cél: sikeres vállalkozók kézése.

A vállalkozásoktatás sikerének alkotóelemei

Célok szintjén:

- a vállalkozások sikeres vezetésére való felkészítés
- a vállalkozói siker feltételeinek tudatosítása és elméleti megalapozása
- vállalkozói személyiségjegyek és készségek fejlesztése

Oktatástartalom szintjén:

- a vállalkozások szervezésére és vezetésére felkészítő képzési tematika

Módszerek szintjén:

- esettanulmányok feldolgozása
- interaktív vitakörök
- üzleti tréning-gyakorlatok alkalmazása
- szakmai gyakorlat illetve kutatások végzése vállalkozási körben

Oktatók szintjén:

- megfelelő gazdasági képzettség
- lehetőleg üzleti-vállalkozói szakmai tapasztalat
- nyitott innovatív személyiség

Felsőoktatási intézmény szintjén:

- megfelelő oktatói létszám biztosítása a minőségi képzéshez
- oktatói és kutatói mobilitás támogatása más hazai és nemzetközi intézmények között
- üzleti-vállalkozói szektorral való intézményi együttműködés (szponzor, vendégelőadói közreműködés, közös szakmai programok ...)

Oktatáspolitikai szintjén:

- K+F mobilitási programok felsőoktatás és gazdasági szektorok szintjén

Gazdaságpolitikai szintjén:

- Vállalkozásbarát környezet (adópolitika, támogatások, EU lehetőségek)

Lehetséges kockázatok (akadályok) gyengeségek

Egyre fokozottabb érdeklődést tapasztalunk a non-profit területen az érdekeltek részéről a vállalkozásoktatásra, amelynek elsősorban

gazdasági okai vannak (egészségügyi piac átalakulása, már működő egészségügyi vállalkozások, privatizáció problémaköre, EU vállalkozáspolitikája, új egészségügyi vállalkozási területek megjelenése)

A vállalkozásoktatást – különösen az egészségügyi felsőoktatásban megvalósuló vállalkozástani képzést – befolyásoló tényezőket azon társadalmi és gazdasági környezettel együtt érdemes áttekintenünk, amelyek hatnak működésére. A vállalkozásokra, saját intézményi szintünk vállalkozásoktatását tekintve az egészségügyi vállalkozások létére a következő társadalmi és gazdasági jelenségek hatnak:

Kockázatok:

- Relatív hosszú képzési idő (specializáció, akkreditáció, megszerzett tudás szintentartása, fejlesztése)
- Az egészségügy területén megszerzett tudás, képzettség nehezen konvertálható (más ágazatban gyakorlatilag nem használható)
- Fejlett nyugati országok agyelszívó hatása
- Európai Unió migrációt bátorító alapelve a munkaerő szabad áramlásáról
- Befelé irányuló migráció (elsősorban magyar nemzetiségű egészségügyi dolgozók a határközeli régiókban) és az ebből fakadó alkalmazási sajátosságok)
- Az egészségügyi közsféra munkaerő-állományának kettős munkavállalásából fakadó túlterheltsége (másodállásban vállalkozó)
- Az egészségügyi vállalkozások elszívó hatása miatti további munkaerő-csökkenés az egészségügyi közintézményekben

Akadályok:

- Folyamatosan változó jogszabályi környezet és ebből fakadó feszültségek (belső ellentmondások)
- Az egészségügyi ágazat túlpolitizáltsága
- Feszültségkeltés a piaci sféra és szereplői (egészségügyi vállalkozók), valamint a közsféra és szereplői (egészségügyi szektor nem vállalkozó munkatársai) között
- Az egészségügy és az egészségügyi szolgáltatást igénybe vevő fogyasztók közötti bizalmi válság
- Alternatív medicinának álcázott sarlatánok tevékenységének következményei

Gyengeségek:

- Az ágazat társadalmi presztízse változó

- Bér és jövedelmi helyzet eltérései a közsféra (oktatás, egészségügy) és a vállalkozói sféra között
- Vállalkozásbarát adópolitikai eszközök hiánya nemzetgazdasági szinten
- A nem gazdasági jellegű felsőoktatás és a gazdasági-üzleti sféra közötti együttműködés minimális

4/b A felsőoktatás működését befolyásoló Bolognai folyamat kedvezően befolyásolhatja a vállalkozásoktatási ismeretek térnyerését, amelynek eredményeként a végzettségek Európa-szerte könnyebben összehasonlíthatók és ezáltal könnyebben elismerhetők lesznek, a hallgatók, oktatók és kutatók sokkal könnyebben utazhatnak és építhetnek nemzetközi kapcsolatokat.

A rendszer lehetővé teszi, hogy a közösségi állampolgárok bármelyik tagállamban akadálytalanul továbbtanulhassanak, illetve munkavállalóként, vállalkozóként kamatoztathassák szakképzettségüket, beleértve a vállalkozásoktatás terén megszerzett ismereteiket is.

A vállalkozásoktatás terén követendő gyakorlatnak tekintjük a vállalkozói sikert támogató oktatási tartalom és metodika alkalmazását a 13.) alpontban részletesen ismertetett szinteknek megfelelően.

Eszerint a vállalkozásoktatás követelményei tartalmi szempontból megegyeznek a vállalkozói siker legfontosabb tényezőivel:

- hozzáértő és megfelelő tulajdonságokkal rendelkező vállalkozói személyiségjegyek fejlesztése
- piaci lehetőségek felismerésének és a piaci környezet elemzési eszközeinek technikáival való megismertetés
- megfelelő termék illetve szolgáltatás piaci szerepének felismertetése, amely a fogyasztók számára a versenytársaknál jobb megoldást kínál
- megfelelő piaci szegmenselemzési gyakorlatok végzése (esettanulmányok útján)
- vállalkozások finanszírozási forrásainak tudatosítása
- helyes döntések meghozatalának támogatása üzleti játékokkal, szimulációs tréninggyakorlatokkal.

A vállalkozói képző program sikerének záloga lehet:

a) a társadalmi léthelyzetre építés

Egy piacgazdaságban minden polgár piaci szereplő. A jó vállalkozói tananyag ezt a szituációt tudatosítja, mélyíti el és ad tudományos

magyarázatot egyes vonatkozásaira. Az eltérő léthelyzetek (és az eltérő befogadói kapacitás) determinálják az eltérő tananyagok különbségeit.

Érdekességnek említenék meg, hogy létezett olyan program „Csokitőzsde” néven, amely óvodások számára próbálta közelebb hozni a kalkulációt, mint olyat, és a gyerekek jókedvűen, szívesen és kreatív befogadói kapacitással vettek részt a játékban. Természetesen nem gondoljuk, hogy a vállalkozóképzést feltétlenül a óvodában kell kezdeni, de azt gondoljuk, hogy már egy óvodás gyerek is szembe-sül olyan problémákkal, hogy amit szeretne, arra nincs a családnak pénze, vagy hogy különböző játékok (különböző javak), különböző értékkel bírnak, mások számára és az ő számára, a felnőtteknek, mint a gyerekeknek, stb. E helyzetek magyarázatára a jó vállalkozói döntést megalapozó kalkulációkra már egy óvodás is lehet fogékony.

b) gyakorlati orientáció

Az előző pontban jelzett követelmény folytatásának fogható fel, hogy a már tananyagként tételezett „vállalkozói ismeretek” képzés sem lehet elméletieskedő, vagy tudományoskodó, hanem gyakorlatorientáltaknak kell lennie. E követelmény fontos szerepet szán az esettanulmányokra építő képzésnek, a gyakorlati példákknak, vagy éppen a korábban a vállalkozások menedzsmentje tárgy kapcsán bemutatott gyakorlatból indító és a tapasztalatokat általánosító képzésnek.

c) tanúságtevés

Senki a világon nem lett még attól vállalkozó, hogy megtanult mondjuk kettőskönyvelni (a legjobb esetben ekkor könyvelővé válik az illető, pedig kétségtelen, hogy a számvitel ismerete hasznos vállalkozói ismeret is).

Igen-igen sokan lettek attól vállalkozókká, hogy családjukban követendő példát találtak (netán a példa maga is biztatta követésre őket), vagy olvasmányaik során találtak olyan hősökkel, vállalkozókkal, akik a semmiből egy világot teremtettek. Az oktatás közben sikeres vállalkozók bemutatkozása, vallomásai nem elsősorban az átadott ismeretek okán elengedhetetlenek, hanem a példa felmutatása a követés és követhetőség okán. Ezért is nagyon fontos, hogy minél több diákvállalkozó (de legalábbis vállalkozását diákként elkezdő vállalkozó) jöhessen vissza beszámolni sikereiről, mert egy egyetemi hallgató számára kevéssé elképzelhető, hogy ha ügyesen nekilát, néhány év múlva ő lesz XY híres vállalkozó, sokkal inkább elképzelhető azon-

ban, hogy neki is sikerül majd az, ami néhány évvel ezelőtti kollegájának sikerült.

d) létező kihívásokra történő válaszadás

Ha tágan értelmezzük a kifejezést, akkor nagyon-nagyon kevés kivételtől eltekintve szinte mindenki „kényszervállalkozó”. Azért kezd vállalkozásba, mert nincs jobb válasza azokra a kérdésekre és kihívásokra, amelyek őt az életben érik. Ha egy átlagos egyetemista populációnak úgy vetnénk fel a kérdést, hogy „akarsz-e biztos vállalati állást alkalmazottként félmillió havi fix fizetéssel vagy inkább választod a kockázatos és bizonytalan vállalkozói létet”, aligha fognak sokan tülekedni, hogy vállalkozók legyenek. Akkor lesz vonzó a vállalkozás, akkor válnak motiválttá a hallgatók és sajátítják el ily módon sokkal könnyebben a felkínált vállalkozói ismereteket is, ha élethelyzetükből fakadó kihívásokkal szembesülnek. A diákvállalkozásokra különösen jellemző, hogy olyan szükségletekre reflektálnak, amelyek mindennapi élethelyzetükben gyökereznek. Ilyen volt néhány éve az a Műszaki Egyetem gépészmérnöki karán tanuló néhány hallgató, aki megfelelő bőrtáskát szeretett volna magának, de nem volt pénze a boltban kapható drága – többnyire olasz – táskák megvásárlására, és varrt először magának, majd évfolyamtársainak, majd a kollégiumban lakó társaknak bőr aktatáskát, hogy mára Old Sailor néven több szakboltot tartalmazó gyártó és kereskedelmi hálózat tulajdonosa legyen. Ilyen annak a kolleganőnek a vállalkozása is (Pulzus tréner Bt.), aki amatőr futóként vágyott egy olyan karórára, amely edzés, illetve verseny közben nem csak az időt mutatja, de méri a futó különböző paramétereit, teljesítményét, stb. is, azonban egy ilyen óra magas költségeire nem volt fedezete. Így megalapította vállalkozását, amely a gyártóval megállapodva ilyen karórák kölcsönzésével foglalkozik.

e) jól homogenizált célcsoport

Fontos pedagógiai tapasztalat, hogy a vállalkozásoktatásban is igen fontos, hogy a befogadók hasonló szinten legyenek, illetve motivációs szintjük is hasonló legyen. (A nyelvi képzésben ez ma már közhely, és általában indulási szintfelmérés után iskolázzák be egy-egy csoportba a tanulni vágyókat. A vállalkozói képzésben is tapasztaltuk, hogy a hatékonyságot nagyon rontja, ha az egyik hallgató számára unalmas, ismert, közhely az, amit hall, míg a másik számára szinte érthetetlenül bonyolult, új és ismeretlen az anyag. Némi eltérés a felkészültségben tolerálható és csoportdinamikailag még hasznossá

is tehető a nagyon különböző felkészültségi és motivációs szint lehetővé teszi a hatékony oktatást).

f) korszerű hálózati technikák alkalmazása

Az eddig leírtak vezérmotívuma, hogy a vállalkozásoktatás tágabban felfogva a piaczgazdaságra való felkészülést jelenti. Ez a piac azonban jól mutatható, be jól szimulálható, jól modellezhető a modern információtechnika segítségével. Látványos példája ennek az NSZI által koordinált tanirodák hálózata, ahol az NSZI egy „forgalmazóközpontot” működtet és a vele kapcsolatban álló különböző „termelők”, illetve „fogyasztók” e központon keresztül forgalmazzák virtuálisan termékeiket.

Van olyan vállalkozásoktatási technika, mint pl. a Junior Achievement mozgalom módszere, ahol e virtuális piacot évente két alkalommal valós piaci megjelenés egészíti ki, a karácsonyi, illetve húsvéti vásáron az egyes „cégek” megjelennek és próbálják eladni termékeiket a nagyközönségnek. Érdekes – és ugyanakkor jellemző – hogy semmiféle egyetemi hálózatról nincsen jelen pillanatban tudomásunk. Aligha szorul bizonyításra, hogy ez a közeljövő egyik feladata lesz.

Megemlítést érdemel, hogy a Budapesti Corvinus Egyetemen kidolgoztak egy, a fenti követelményeknek megfelelő kurzust, a fejlett piaczgazdaságok „entrepreneurship” programjainak magyar megfelelőjét Vállalkozások indítása és működtetése címen. E tananyag specialitása, hogy nem csak kiváló (színes, olvasmányos, jól tagolt) tankönyve van, hanem 14 tanári előadást színesítő és sorvezető Power Pointos slide-sorozata is, sőt, tematikailag ugyancsak részletesen kidolgozott és Power Pointos támogatással megvalósított szemináriumi anyagai is hozzáférhetők. Ezt a kurzust feltehetőleg adaptálni szükséges a különböző tanintézetek eltérő specialitásaihoz és igényeihez, ezen adaptációt azonban az adott tanintézet oktatói el tudják végezni.

A siker alkotórészei (összefoglalva):

- Felkészült oktatók
- A gyakorlati ismeretek alkalmazása
- Esettanulmányok
- Saját oktatási program
- A gyakorlati munka ösztönzése
- Szoros oktatói–hallgatói együttműködés
- Napi információk
- Vállalkozási tapasztalatokkal rendelkező oktatók

Kockázatok (összefoglalva):

- Kevés oktató, kevesebb idő jut a hallgatókra
- Elméleti hiányosságok
- Oktatói leterheltség miatt alacsonyabb motivációs erő
- Gyakorlati kapcsolatok csökkenése
- Bizonytalanság, információhiány

Összegezve:³

A lényeg tehát, hogy a vállalkozás alapításához és működtetéséhez szükséges ismereteket minél hamarabb sajátítsák el a hallgatók, és ezt azonnal ismerjék meg a gyakorlatban, mégpedig úgy, hogy a tevékenység aktív részesévé váljanak. A gyakorlati munkájukkal lényegében épüljenek be a vállalkozás szervezetébe, találják meg azt a területet, ahol aktív részesei lehetnek a működésnek. Ennek alapján segítsék a tulajdonost abban, hogy hogyan tudja kihasználni azokat az állami kedvezményeket, aminek alapján végzés után alkalmazni is tudja őket az adott vállalkozásnál.

A vállalkozási ismeretek oktatásának kiterjesztését és a fogadókészség (egyéni és vállalati) növelését az Európai Unió és a nemzeti támogatási oldal növelésével, pályázatok még célraorientáltabb megfogalmazásával lehet és kell biztosítani.

(Pl.:

- támogatás a felsőoktatási intézményeknek, hogy ne legyen anyagi akadálya jeles, gyakorlati szakértők rendszeres meghívásának;
- támogatás vállalkozásoknak, hogy „szívesen” fogadjanak gyakorlatra a cégüknél hallgatókat stb.)

Mindezek segítségével oldható meg az a feladat, hogy a képzett vállalkozók „tehermentesítsék” az államot és öngondoskodással is segítsék saját életpályájuk formálását.

³ A tanulmány elkészítéséhez nagy segítséget nyújtottak azok a felsőoktatási intézmények, akik írásban, szóban egyéb forrás rendelkezésre bocsátásával gazdagították a szerző személyes tapasztalatait. Külön köszönetet mondok a Debredeni Egyetem, a Budapesti Corvinus Egyetem (kiemelten Szirmai Péter), a Semmelweis Egyetem (kiemelten Vingander István), a Nyíregyházi Főiskola, a Pázmány Péter Katolikus egyetem, a Pannon Egyetem, a Károly Róbert Főiskola és a Budapesti Gazdasági Főiskola szakértőinek.

THE NETHERLANDS, THE WORLD AND COMPETENCE BASED LEARNING

Ms. Edith Petersen¹

The internationalization of higher education is not new. The Dutch humanist and philosopher Desiderius Erasmus was educated not only in The Netherlands but also Paris (1495), England, Belgium (1507) and received his doctorate in Italy in Torino. What is new is that nowadays five hundred years later international education has become more accessible for scientists as well as for students.

From education for privileged pioneers, international education now has developed itself into a necessity for knowledge based societies in order to being able to compete in an economically global world. It therefore is important for countries to know

- what exactly the contribution is of higher education to economic growth
- which institutional aspects are relevant for the optimal functioning of the market for education and science
- which internationalization position is desirable to meet economic growth
- which institutional improvements can be implemented

For universities this means that they focus (amongst others) on

- internationalization
- quality
- lifelong learning
- new didactic concepts

ENROLMENT OF INTERNATIONAL STUDENTS

Internationalization at universities concentrates on international educational cooperation (research, projects, double degrees etc.) and teacher and student exchange.

¹ Ms. Edith Petersen - Project Manager , Inholland University, Hoofddorp, Hollandia

Table 1 shows the enrolment of foreign students as percentages of the total student population in most of the Western European countries. The second row indicates the percentage of students in that country that go abroad. The enrolment can vary in length (from a semester to a full study period). The zero percentages of some countries are not an indication that no exchange takes place at all. It is just too small to mention.

Often there is a large gap between what a Ministry of Education and Science in a country finds desirable and what is reality. In The Netherlands for example the Ministry would like to see 10% of the Dutch students going abroad for at least one semester or take up an internship. Reality shows a far lower percentage (2%). The reason for this can vary from country to country.

Table 1 Number of students hosted and sent out relative to total students enrolled

	Foreign (European) students in a country as a percentage of all students enrolled in that country	Students ... with citizenship enrolled in another European country as a percentage of all students holding that citizenship
Switzerland	11.0	2.0
Austria	7.0	2.5
Belgium	6.2	2.0
UK	4.3	3.5
Sweden	3.5	4.6
Germany	3.0	1.2
Ireland	2.3	2.3
Denmark	2.2	7.2
Netherlands	1.9	2.0
Norway	1.8	1.8
France	1.5	2.5
Spain	1.4	0.5
Finland	0.6	4.5
Italy	0.6	2.7
Hungary	0.5	1.7
Poland	0	1.0
Greece	0	7.9
Portugal	0	2.5
Luxembourg	0	66.9

For the Dutch it has to do with the students having a job on the site which is too important (financially) to give up, in combination with the many options of going abroad for either holidays or to work (Australia) privately.

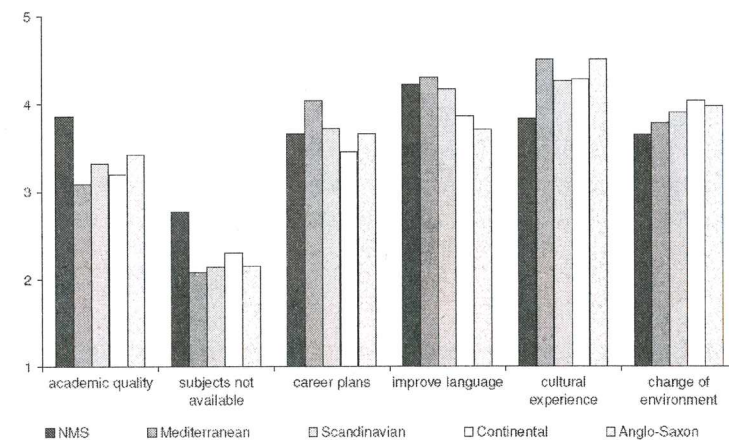
For foreign students The Netherlands are not the first option to study. Although many of the courses are taught in English there is still a language barrier in the every day life and apart from Amsterdam the country is rather unknown.

When asked to ERASMUS students (students financed through the European Union) to indicate their motivation to go abroad the following elements were mentioned:

- academic quality
- subjects not available
- career plans
- improve language
- cultural experience
- change of environment

In table 2 these motivations are set in relation to their importance 1 (low) till 5 (high).

Table 2 Motivation of ERASMUS students to go abroad



Source: Integrated Reporting for International Students (IRIS). Based on surveying 4641 ERASMUS-students. The survey question read: 'What was the importance of the following factors in your decision to study abroad?' Scores from 1 (not important) to 5 (very important). Countries are subdivided in NMS = New Member States; Mediterranean; Scandinavian countries; Continental (Belgium, the Netherlands, Germany, Austria, and France); Anglo-Saxon (Ireland and the UK).

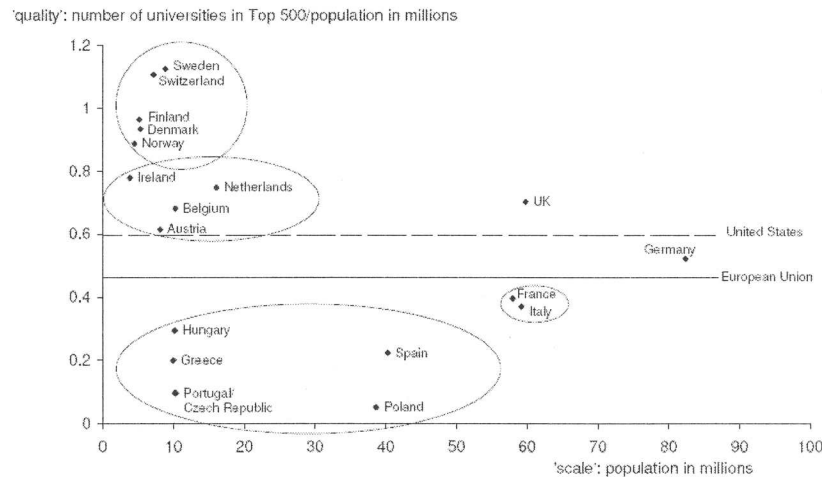
QUALITY ASSURANCE

The Netherlands being a small country brings up the question if larger countries have better universities. In other words does educational quality increase with population?

Table 3 (Rose, 2006) does not show this correlation. There are regional categories per quality range. Countries with a high level of GDP per capita seem to have a high educational level, whereas poorer countries have lower quality. The mechanism through which this relationship can be explained can be through investment in R&D since GDP per capita-level is correlated with R&D investment.

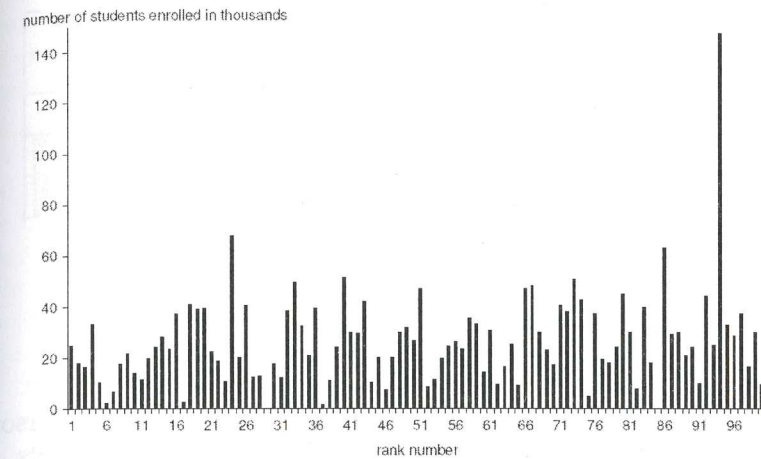
Comparing the United States with Europe it shows that, on average, quality in the EU as a whole does not exceed quality in the US even though the population is larger.

Table 3 Does educational quality increase with population?



In order to reach the desired level of quality, universities of professional education in The Netherlands have merged over the passed five to ten years. Like in many parts of the world also in The Netherlands (international) ranking of institutions becomes more and more important. In relation to this the question can be asked if larger universities with more students provide a higher level of quality in education.

Table 4 Do universities with more students provide higher educational quality?



The university ranked 1 is the best university. This figure only includes the Top 100. The number of students enrolled in the university ranked 85 is missing. The outlier is University La Sapienza in Rome, Italy, with 147,000 students enrolled.

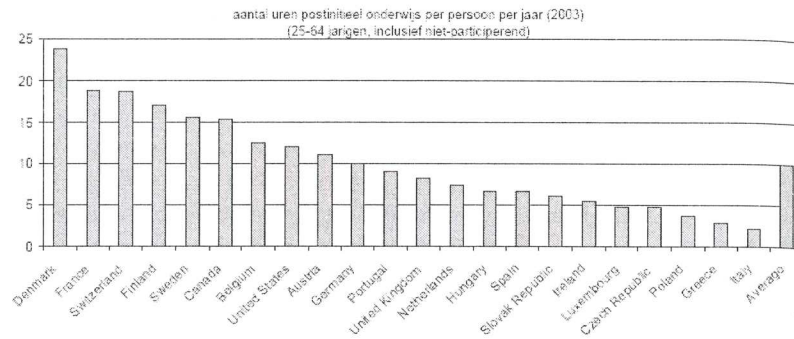
In the table above the ranking of the Top 100 universities is shown in relation to the number of enrolled students.

Looking at this figure no economies of scale are observed. This may be the case since high quality educational institutes are selective in admitting students. Quality and selectivity seem to be correlated. Eight of the universities in the top ten in this figure are US universities. Jacobs and Van der Ploeg (2006) argue that abstaining from selection is a key reason why the number of European top universities is much lower than in the United States.

LIFELONG LEARNING

With more global competition and a more knowledge driven society lifelong learning plays a major role. Universities play a role in this as providers of lifelong learning courses. Most courses in the field of lifelong learning are job related (83%) and participation is depending on the condition of the market.

Table 5 Number of hours of post initial education per year (2003)



Bron: OECD. Table C5.1a. See Annex 3 for notes (www.oecd.org/edu/eag2005).

The figure above shows the number of post initial education per person per year (2003) amongst 25-64 year olds including non-participants.

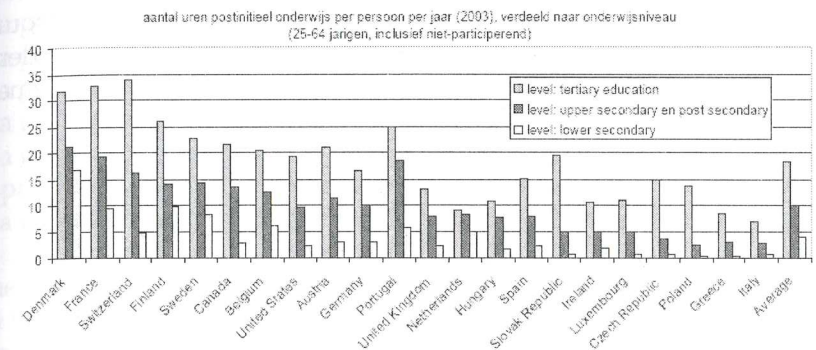
The differences are considerable. Denmark leading the way, with almost 25 hours per person per year and Italy with only a little over 2 hours. Countries such as Hungary (6 hours) and The Netherlands (7 hours) are below the average of 10 hours per year.

As to The Netherlands this low number can partly be explained due to the structure of the Dutch education. Already at secondary level students are bound to select a course stream that fits to certain areas in the job market.

Participation in post initial education is rather diverse. Women with a university education tend to participate more than average in post initial education. The effect of participation in post initial education is rather marginal. Only in certain fields such as; economy, medical sciences and nursing the output is considerable.

Table 6 shows that the higher the level of prior education the larger the number of post initial education will be. Only in The Netherlands this difference is rather marginal which again can be explained by the structure of the Dutch education.

Table 6 Number of hours of post initial education per person per year (2003) in relation to the level of prior education



Bron: OECD. Table C5.1a. See Annex 3 for notes (www.oecd.org/edu/eag2005).

NEW DIDACTIC CONCEPTS

Aspects such as internationalization, quality assurance and lifelong learning request adaptation of the universities to these new situations. Consequently this has its impact in didactical concepts.

In the Netherlands universities for professional education have long lasting bounds with industry and business. Internships exist for decades and employers participate in education through advisory boards. In (international) business not only knowledge counts. From this competence based learning was derived.

The aim of competence based learning is to provide students opportunities to acquire the competences needed in professional practice, so that a student can act as a professional practitioner. Competent in employing means having the right combination of:

- knowledge
 - skills
 - and attitude
- to carry out professional tasks and responsibilities.

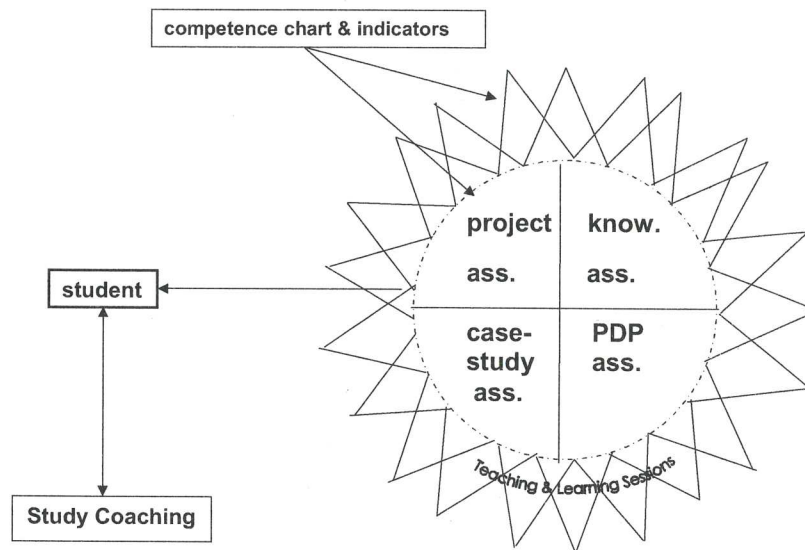
The educational program consists of:

- *content* (what) which includes competences and competence indicators

- *form* (how) which includes the didactic concept. Assessments and instructional formats play a role.

The following table 7 shows how competences are constructed around authentic professional situations and problems or issues. Students work in groups of six to eight students along a set project management model (phases, interim products, project roles etc.)

Table 7 didactic concept



The process as well as the project are assessed. There is assessment and examination of:

- problem solving skills
- integrated application of knowledge, skills, attitude
- team working
- individual responsibility, accountability, justification and roles
- most projects contain 5 EC

Competence based learning consists of a combination of project-based teaching and learning in combination with the development of competences.

The project-based teaching and learning has the advantages that it is:

- used frequently in professional practice
- a good way to develop collaboration skills and various group roles
- a good way to develop management skills
- a good way to develop communicative skills
- a good way to learn to plan and structure
- a good way to apply expertise for the resolution of a (practice-based) problem
- a good way to integrate knowledge from different disciplines

The project management models used may be taken from literature on the subject (for example Prince 2) but there are also various "home-made" models; virtually every consultancy has developed its own model. Although there are differences between these models, they all have at least one thing in common; they are all based on a clearly-phased project structure. All project management models distinguish a number of phases that are crucial for the achievement of the end result.

Here is opted for a four-phase model:

1. initial phase
2. definition phase
3. production phase
4. final phase

The following results are derived from that

Project Phases	Result
Initial Phase	Initial Paper
Definition Phase	Project Plan
Production Phase	Project Archive
Concluding Phase	Project Result (s)
	Lessons-Learned-Report
	Evaluation meeting

In a project it is not only important to make agreements about the activities to be performed, but also to indicate who will be responsible for what. Students will play each time a different role in a project, enabling them to gain experience in different aspects in the projects

during the course of their study. The various roles to be distinguished are:

- Project Member
- Project Leader
- Project Secretary
- Project Planner
- Communicator
- Project Archivist

Role of the lecturer in competence based learning

The role of a lecturer in this learning process is different than that of only knowledge transfer. A lecturer plays different roles these include; project coach, consultant, client and assessor.

Project coach

As a project coach the lecturer focuses on the provision of process support to both the project group as a whole and individual team members when working on the project. The project coach asks questions about the method adopted by the project group, raises various, relevant subjects for discussion, ascertains the level and success of collaboration within the project group, makes certain subjects open to discussion and helps the project group to work together efficiently and effectively.

The project coach attends project group meetings on a weekly basis, which enable him or her to monitor the process within the group. The project coach assesses the team's Initial Paper at the beginning of the project. At the end of the project, the project coach assesses the collaboration process and the individual contributions made by the project group members, amongst other things on the basis of the project archive and the Lessons-Learned-Report.

Consultant

The project group is expected to obtain the information and knowledge it needs for the project assignment independently. However, the project group may sometimes find that it has need of some advice and direction. The lecturer can play this role as consultant.

In professional practice, consultants are very expensive. In order to emulate professional practice as closely as possible with the project, students will not be able to deploy or approach consultants limitlessly. Each group will be entitled to a maximum number of consultancy minutes per project. Students will have to think carefully before approaching the lecturer as consultant. Consultancy may occur orally or in writing.

Client

The lecturer in the role of client commissions the project assignment and assesses the Project Plan and the project results. So the client is primarily an assessor. The lecturer is a coach in the sense that he or she gives detailed feedback on the projects submitted to him by the group. If the client approves or rejects a product it will be done by giving motivations on why and what was done right or wrong. This makes it possible to make improvements. The contact as a client will occur in writing and via the project group's communicator and Blackboard.

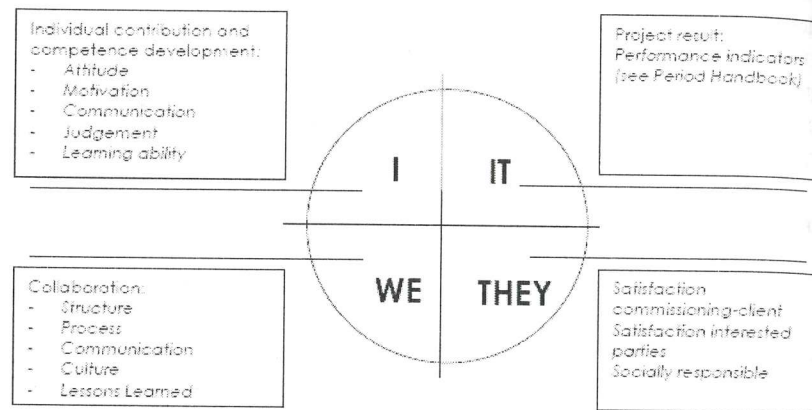
Testing and assessment

Assessment of the project is based on four aspects:

- The extent to which the project group collaborated well
- The extent to which the project result complies with the requirements stipulated by the client
- The extent to which each group member contributed sufficiently to collaboration and the project result and worked on his development of relevant competences
- The extent to which the client and other interested parties are satisfied with the end result and contact with the project group

These four aspects come together in the so-called Quadrant Model. The Quadrant Model zooms in on each student individually (I), looks at collaboration in the project group (WE), focuses on the assignment being performed by the project group (IT) and takes into account the client, other interested parties and the environment (THEY).

Table 8 Quadrant model



Conclusion

The Netherlands being a small country in the global world will have to adapt constantly to the changing environment. Knowledge as well as skills needs to be developed in order to continue the countries long lasting tradition in business and trade. Although competence base learning is not the first and certainly not the only didactic concept it can however contribute to this in a positive way.

EGY LEGÁLISÁ TETT PIAC SZABÁLYOZÁSÁNAK CSAPDÁI

dr. Sárkány Péter¹

Előadásomban egy speciális, korábban tiltott, ma már némileg legálissá tett piac, a szexipar, a szexpiac részét jelentő prostitúció² szabályozásának kérdéseiről szeretnék szólni. A témán belül is a szabályozás dilemmáira, csapdáira kívánom a hangsúlyt helyezni.

A LEGÁLISÁ VÁLÁS ÚTJA

1950-től jogrendszerünk tiltotta és büntette a prostitúció minden formáját, vagyis a prostitúció bűncselekmény lett. A szocialista társadalom létrejöttével eltűntek a prostituáltak, legalábbis a felszínen. Az érvényben lévő jogrendszer büntette mind a prostituáltat, mind a kitarítottat. Emellett a szabályozás mintegy mellékfoglalkozásban való úzásra készítette a „szolgáltatókat”, mivel a törvény büntette a munkaviszony hiányát (lásd: k. m. k. = közveszélyes munkakerülés). A 60-as évektől már nyíltabban, vagy ha úgy tetszik nyilvánosabban is megjelentek az e mesterséget gyakorlók, köszönhetően részben a „szabad szerelem” elvének világszerte bekövetkező térhódításának, részben a szocialista rendszer bizonyos területein mutatkozó – tudatos vagy anélküli – engedékenységének. Ebben az időben jelentek meg az egy alkalomra, nem pénzért (hanem például nylon harisnyáért) testüket áruló, a Váci utcában megtalálható, és igazi értelemben prostituáltak nem nevezhető fiatal lányok serege. A nyolcvanas években film is készült a prostituáltakról. K1 címmel az utcán sétálókról, míg K2 cím-

¹ Dr. Sárkány Péter – tanszékvezető főiskolai docens, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája; Széchenyi István Egyetem Multidiszciplináris Társadalomtudományi Doktori Iskola; e-mail: sarkany.peter@mutf.hu

² Prostitúció: a haszonszerzés céljából anyagi ellenszolgáltatás ellenében folytatott bármilyen szexuális szolgáltatás.

mel a szállodákban tevékenykedőkről. Mindezt még könyv alakban is közzétették.³

A nyolcvanas évek vége és főként az ún. rendszerváltás aztán teljességgel nyíltta tette a prostitúció kérdését, mivel az igények hihetetlen mértékben növekedtek meg, és egyben igen széles skálán differenciálódtak. A szabályozás változtatásának szükségessége egyre erőteljesebbé vált. Például a VIII. kerületi Önkormányzat a prostitúciós helyzet „megváltoztatása érdekében rendeletet hozott, ám azt a köztársasági megbízott törvénysértőnek találta, és hatályon kívül helyezte. Nem javított a helyzeten a kerületi közlekedési rend megváltoztatása sem. A kerület vezetői 1993-1994. folyamán eredménytelenül kérték (írásban) a helyzet javítását célzó intézkedést az akkori kormány vezetőitől és több képviselőtől. Válasz nélkül maradt a képviselő-testület felterjesztése. A rendőrség fokozott ellenőrzést vezetett be a kerületben. A Józsefvárosi Önkormányzat képviselő-testülete létrehozta a Józsefváros Közbiztonságáért Alapítványt, melynek célja a kerületi rendőrkapitányság számára olyan technikai felszerelés biztosítása, amely javítja a rendőrség munka- és életkörülményeit.”⁴ **A Btk. 1993. évi módosítása alapján nem magát a prostitúciót, hanem a részben hozzá kapcsolódó különböző tevékenységeket (az üzletszerű kéjelgésre való rábírást, a kerítést, a kitarottságot), és részben mindenfajta helyiségnek prostitúció céljára történő rendelkezésre bocsátását büntették.** Az ellenszolgáltatás fejében történő – akár egyzéri – közösülés és a fajtalankodás továbbra is szabálysértés maradt.

A leginkább érintett fővárosi VIII. kerületi (Józsefvárosi) Önkormányzat kérésére 1995. áprilisában egy munkabizottságot hoztak létre a prostitúció kérdésének megvizsgálására és valamilyen szinten történő megoldásának javaslatételére. Foglalkozott ezzel a kérdéssel az állampolgári jogok országgyűlési biztosa az 1995. július 1 – 1996. december 31. közötti időszakot átfogó jelentésében is.⁵ A kérdéssel kapcsolatos törvényjavaslat megalkotását a Kormány az 1997. II. félévi jogalkotási tervei közé beiktatta.⁶ Egy 1997. évi szeptemberi kormányhatározat⁷ pedig felkérte az érdekelt tárcákat arra, hogy:

3 Dobray Gy. (1989.)

4 Beszámoló ... (1997.)

5 Beszámoló ... (1997.)

6 MEH ... (1997.)

7 2271/1997. Korm. Határozat ..., (1997.)

- a prostitúció visszaszorítása érdekében a rendészeti intézkedések törvényességének megalapozására jogszabálytervezeteket dolgozzanak ki;
- a prostitúció egészségügyi kockázatának csökkentése érdekében egészségügyi, gondozási és megelőzési programot készítsenek elő;
- a prostitúció távlati szabályozásával kapcsolatos további döntések megalapozása érdekében vizsgálják meg az európai államok jogi szabályozását és joggyakorlatát.

A fővárosban 1997-ben becslések szerint „... 500 gyermek prostituált ... mintegy 2500 utcai prostituált és további 4000-5000 masszázsszalonokban, bárókban foglalkoztatott személy”⁸ volt. Az utcai „örömlányok” közel fele – a 2500 főből kb. ezren – Józsefvárosban tevékenykedtek. Egyébként országosan több tízezerre tették a prostituáltak számát.⁹

Hosszas előkészületek és viták után megszületett a maffia-törvényként aposztrofált jogszabály,¹⁰ amelynek külön fejezete foglalkozott a prostitúció kérdésköre kezelésének szabályaival. Ennek keretében **meghatározásra került a védett övezet és a türelmi zóna fogalma.** Az előbbinél tilos a prostituáltak felajánlkozása, illetve az ügyletek lebonyolítása. A törvény az önkormányzatok kompetenciájába utalta azon területek (türelmi zónák) kijelölésének lehetőségét, ahol a közterületi prostitúcióra mód kínálkozhat. Ugyancsak lehetővé tette a törvény az önkormányzatok számára azt, hogy a védett övezetek kívül is időben korlátozhatja az „örömlányok” tevékenységét. A felajánlkozás lehetőségét a jogszabály különböző feltételekhez – így életkorhoz, nem zavaró, illetve nem zaklató módhoz, valamint orvosi igazolással való rendelkezéshez – kötötte. Tiltást rendelt el a törvény a szexuális szolgáltatás hirdetésére és közvetítésére.

Ez az 1999-es törvény mintegy visszatérést jelentett a 90 évvel korábbi Budapest székesfőváros szabályrendeletéhez.¹¹ Így a prostitúció – legalábbis az egyénileg megvalósított formája, a törvényi keretek betartása mellett – legalíssá vált, amit az is mutatott, hogy a szexuális szolgáltatás bekerült a KSH által összeállított Szolgáltatások

8 Nagy I. E. (1997.)

9 (szilágyi) (1999.)

10 1999. évi LXXV. törvény ... (1999.)

11 Ezzel kapcsolatban fejt ki gondolatokat Erki E. (1999.) a cikkében.

Jegyzékébe, 25%-os ÁFA kulcs mellett. Ez azt jelentette, hogy a lányok egyéni vállalkozóvá válhattak és ennek keretében számlát is kibocsáthattak.

A SZABÁLYOZÁS CSAPDÁI

A szabályozás számos buktatót tartalmaz, amelyek egy része elvi gondokat takar, más része pedig a gyakorlati alkalmazás során – általában hamar a – felszínre került, harmadik része a szabályozhatóság (vagy szabályozhatatlanság) problémáit tükrözi.

Nézzük tehát a jelenlegi szabályozás *elvi gondjait!*

1. A legnagyobb problémát az jelenti, hogy csak a **prostitúció egy területének – és nem az egésznek – a szabályozása** történt meg. Ez az eddigi bármilyen típusú szabályozás esetén is igaz, akár csak hazánkat, akár a világ más országait vizsgáljuk. Ugyanis a szabályozások a prostitúció csak egy szegmensére terjednek ki. Egyfelől látni kell, akármilyen szabályozási megoldást válasszanak, az csak a „látható” részre terjedhet ki. Márpedig ezen „iparágban” is nagyon jelentős a láthatatlan, a nehezen megfogható terület. Gondoljunk a masszás-szalonoknak feltüntetett intézményekre, a call-girl hálózatokra, a partnerközvetítő irodákra, a szállodai hölgy-szolgálatokra, az internetes lehetőségekre. Azaz a prostitúciónak számos csoportja, típusa található meg. Másfelől azt kell mondanunk, hogy a prostitúció szabályozása – kimondva-kimondatlanul – a női szolgáltatókra terjed ki. Miért marad szabályozatlan a férfi és főleg – sajnos – a gyermek prostitúció?
2. Abban az esetben, ha elfogadnánk, hogy a prostitúciónak csak a fent említett területe szabályozható, illetve került szabályozásra 1999-ben, és a többi rész más módon kerül törvényi ellenőrzés alá, például az ún. New York-i Egyezmény¹² segítségével, akkor is újabb problémák kerülnek felszínre. Az Egyezmény egyértelműen tiltja a bordélyházak létesítését, és jogi értelemben – a szakértők szerint – a szexclubok és masszászs-szalonok is beletartoznak. De tiltja az egyezmény az emberkereskedelmet, és mások prostitúciója kihasználását is. Komoly gondot okoz az a tény is, hogy csak

¹² Convention (1950.)

a **prostitúció, és nem az egész szexipar szabályozása történik meg.** Joggal merülhet fel a kérdés, a szex- és pornókazetták gyártása, értékesítése, vagy a night clubok, a peep showk, az egyéb élő szexműsorokat szolgáltató egységek miért kerülnek más megítélésre?

3. A magyar szabályozás a kezdetektől fogva a **prostitúció egyik oldalának szereplőit, a kínálati oldalt bünteti.** Egyébként a svéd modellt kivéve a világban érvényesülő minden szabályozás a kínálatra¹³ helyezte a hangsúlyt. A **prohibicionista** rendszer teljes mértékben elutasítja a prostitúció valamennyi formáját. Tiltja és bünteti a prostitúciót, csakúgy, mint az azt kiegészítő, azzal járó egyéb bűncselekményeket (kerítés, kitartottság stb.). A **reglementáció** valójában rendőrségi és egészségügyi nyilvántartásba vételt jelent. E rendszer a prostitúciót szükséges rossznak tekintve megkísérli annak negatív következményeit különböző szabályozási megoldásokkal csökkenteni. A **neoregumentációs** modell lényege, hogy tiltja a bordélyházak létesítését, illetve működését, ugyanakkor engedi a hivatalosan regisztrált és orvosi ellenőrzés alatt tartott egyéni (személyesen végzett) prostitúciót. Az **abolicionista** rendszer lényege a prostitúció szabályozásának eltörlésében foglalható össze. A prostitúciót magán-tevékenységnek tekinti, amely csak arra tartozik, aki magát prostituálja. Ezért szabadon gyakorolható mindaddig, amíg a közrendet és a közérkölcset nem sérti. A **neoabolicionista** rendszer azért utasítja el a prostitúciót, mert megítélése szerint az nem elfogadható életstílus, és az egészséges életmódot is veszélyeztet. Egyedül az 1999. január 1-jén bevezetett **svéd modell**¹⁴ az, amelyik a keresleti oldalt befolyásoló megoldás az igénybevevők büntetésére épül. Nem volna jobb, ha a magyar szabályozás nem egyoldalúan a kínálati oldalra koncentrálna, hanem ahelyett vagy azzal együtt a keresletire?

Következzenek a szabályozás *gyakorlati problémái!*

4. Az említett 1999. évi LXXV. törvénnyel kapcsolatban a **legtöbb és maig megoldatlan gyakorlati probléma a zónákkal kapcsolat-**

¹³ Lásd például Fehér L. (1997. a. és b.) és Borai Á. (1997. a. és b.) tanulmányait.

¹⁴ Lásd erről például: Kunstár Cs. (2004.)

ban merült fel. A törvény szerint 2000. március 1-jéig ki kellett volna jelölni minden ötvenezer lakosnál nagyobb lélekszámú településen a türelmi zónákat, abban az esetben, ha a prostitúció jelenlétét tartósan észlelik. Azonban türelmi zóna kijelölésére vidéken eddig két esetben került sor. Egyrészt a Mogyoródon a Forma 1-es futamok időtartamára 2000-ben, és másrészt a Miskolcon a helyi rendőri vezetés kezdeményezésére.¹⁵ Hosszú időn keresztül arról szóltak a sajtóközlemények, hogy az önkormányzatok a kérdéskörrel kapcsolatos koncepciók kidolgozásánál tartanak. A Fővárosi Önkormányzat 2000. februárjára tervezte saját rendeletének megjelenését a türelmi zóna, illetve zónák tekintetében. Aztán mégis úgy találta, hogy nincs Budapesten türelmi zóna kijelölésére alkalmas közterület ezért felhívással fordult a jogszabálynak „megfelelő” magánterület felajánlásáért. Ezután a Fővárosi Közgyűlés visszavonta a türelmi zónák tekintetében az addigi határozataikat. A parlament elfogadta azt a törvényjavaslati előterjesztését, amely a zóna kijelölésének hatáskörét a Belügyminisztériumnak adta át. Azonban az Alkotmánybíróság az 1999-es törvénnyel ellentétesnek minősítette azt, hogy a BM jelölje ki az önkormányzatok helyett a türelmi zónák helyét. A sok huzavona után a Magyarországi Prostitúáltak Érdekvédelmi Egyesülete a bírósághoz fordult, amely ítéletében arra kötelezte a főváros kerületeinek önkormányzatait, hogy adjanak ki hatósági igazolást a védett övezetbe tartozó utcák listájáról.¹⁶ Az önkormányzatok igen különbözőképpen reagáltak: Újpest a külterületi parlagföldeket jelölte meg, Rákospalota a szemétegető környékét, a XI. kerület az örömlányokról részletes listához kötötte volna a dolgot, míg a II. kerület a Külügyminisztériumhoz fordult a diplomáciai ingatlanok jegyzékéért, amellyel indokolni kívánta a prostitúció tilalmát. Természetesen a prostituáltakat sem kell féltetni e tekintetben. Bár nincsenek kijelölt türelmi zónák, de megtalálják a módját a felajánkozásnak (például a korábbi „működési területükön” lévő borozókban, sörözőkben, non stop boltokban mint vendégek, vásárlók, vagy hasonlóan gyakran alkalmazott trükk a babakocsik tologatása, kutyák sétáltatása). Igaz viszont az, ha van szabályozás ebben a kérdésben, akkor miért kell a „lányoknak” ezeket a bújtatott módokat választaniuk?

¹⁵ Lásd Fahidi G. (2001.), Türelmetlenség ... (2003.)

¹⁶ Lásd Fahidi G. (2003.), S. G. (2003.)

5. A felajánlással kapcsolatos feltételeknél az orvosi ellenőrzés, pontosabban az **orvosi papirokkal való rendelkezés betartása** tűnik a legnehezebbnek. Egy ilyen igazolás megszerzése a prostituáltak számára több hátránnyal jár. Az egyik, hogy ezáltal nyilvántartásba kerülnek, azaz megszűnik számukra az „anonimitás” lehetősége. (Tegyük hozzá, hogy ez a New York-i Egyezmény szellemével is ellentétes, hiszen az tiltja a prostituáltak bármiféle kontroll, vagy nyilvántartás alá vételét.) A másik gond, hogy az egészségügyi igazolás kiváltása pénzbe (az erre vonatkozó rendelet megalkotásakor havi 5000, illetve 8500 Ft-ba) kerül, amelyet nem minden „örömlány” hajlandó megfizetni. Főleg ha ennek ellenértékét az árban nem tudja elismertetni, és a „futtatók” sem finanszírozzák azt meg számukra. A harmadik probléma, hogy egy orvosi papír mindig csak egy adott – a vizsgálati – időpontra vonatkozó helyzetet tükröz, tehát részben kérdésessé válik a létjogosultsága, részben csak akkor van értelme, ha rendszeres ellenőrzésen vesznek részt. (Persze hozzátehetnénk, még ez is jobb helyzet az ügyfél szempontjából, mintha semmilyen papírral nem rendelkezne a prostituált.) Amennyiben a szabályozás e formája nem váltotta be a hozzáfűzött reményeket, nem kellene valami más megoldást keresni?
6. Eredetileg azt várták az említett törvény életbelépésével kapcsolatban, hogy a szexuális célzatú és a kilencvenes évek közepétől rendkívüli mértékűre duzzadt hirdetésáradat megszűnik, vagy legalábbis jelentősen visszaszorul. Ez nem következett be, amelynek több oka is van. Részben a törvény csak a kizárólag prostitúciónak tekinthető **szexuális szolgáltatások reklámozását** tiltotta, azaz például a telefonszex, az alkalmi viszonyok létesítésére irányuló hirdetések szabadon közzétehetőek maradtak. Részben hiú ábrándnak bizonyult a tiltott reklámok megszüntetése, hiszen más megfogalmazásokkal, rejtett módokon, „kódolva” továbbra is lehetőség maradt szexhirdetésekre, főként az internet esetében. Mindezek ismeretében milyen értelme volt e szabályozási elemet ilyen módon a törvénybe iktatni?
7. A törvény a prostituáltak számára lehetőséget biztosított a **prostituáltak számára az egyéni vállalkozói formában való legalizált működésre**. Ezzel a lehetőséggel 2000 augusztusáig mind-

össze hatan éltek.¹⁷ Egy 2001 februárjában megjelent cikk is csak néhány tízre teszi „az egészségügyi könyvet kiváltó hivatalos hivatásosok”¹⁸ számát. Már az előkészítési szakaszban is komoly ellenérveket lehetett felsorakoztatni e modellel kapcsolatban.¹⁹ Egyrészt nem látták tisztázottnak az ügyfél és a prostituált közötti ügylet jogi megítélését, a felmerülő viták törvényi kezelésének kérdését. Másrészt úgy vélték a prostituáltak jelentős része nem felel(het) meg a vállalkozóvá válás jogi előfeltételeinek (például büntetlen előélet, rendezett körülmények) vagy éppen kiskorú. Harmadrészt az ellenérvek a különböző felek, csoportok valódi érdekhányára mutattak rá. Hiszen a prostituáltak nagy hányada és „holdudvaruk” igazában nem akarná a szolgáltatást legális (vállalkozói) rendszerben működtetni, részben a névtelenség biztosításának megőrzése miatt, részben gazdasági okok (például adó- és társadalombiztosítás fizetési kötelezettség) következtében. És mintegy „megelőlegezték” a társadalmi érdek hiányát, mivel úgy gondolták nincs komoly társadalmi-, illetve önkormányzati érdek a türelmi zónák kijelölésére sem. Akkor most legális ez a piac, ha nincsenek igazi legalizált szereplők?

És végül lássuk a szabályozáshoz kapcsolódó *elméleti megfontolásokat!*

8. A fentiek ismeretében nyugodtan állíthatjuk, hogy az 1999. évi törvényi szabályozás egyrészt számos elméleti problémát nem oldott meg, másrészt a gyakorlati működése is megbukott. És talán ennél a pontnál jutunk el a legnagyobb csapda-helyzethez: **szabályozható-e ez a piac?** Ha áttekintjük az eddigi szabályozási megoldásokat, kiderül egyik sem váltotta be a hozzáfűzött reményeket. Egyik sem tudta megoldani a felmerülő gondokat. Lehet, hogy sikerült részeredményeket elérni, de az egész problémakör – ha úgy tesszük: az iparág – fennmaradt, csak kicsit átalakult, több vagy éppen kevesebb lett a „látható” terület. Tudjuk jól, a prostitúció az ókortól kezdve létezik, végig kíséri az emberi történelmet, és egyelőre semmi jel sem mutat arra, hogy megszűnne. Sőt, éppen ellenkezőleg, számos ország a legalizálás irányába mutató lépéseket tesz

17 Gidró-Hernádi (2000.)

18 Fahidi G. (2001.) 85. oldal.

19 Borai Á. (1997.)

meg. Mindez persze nem jelenti azt, hogy nem kellene a szabályozásra törekedni, és nem jelentheti azt sem, fenn kell maradnia ezen „üzletágnak”. A kérdés persze a „hogyan”? Hogyan lehetne megfelelő mederben, korlátok között tartani? Vagy éppen hogyan lehetne az eltörlése érdekében lépéseket tenni?

9. Az előbb említettek, a tűrés – tiltás – támogatás hármas rendszere, az erkölcs versus gazdasági megfontolás kettőssége egy újabb csapdát rejt magába: **teljesen felszámolni vagy törvényessé tenni?** Becslések alapján a prostitúcióból származó bevételek – 36 milliárd forint – a hazai GDP (bruttó hazai termék) fél százalékát teszik ki, amelyből az állam nem részesedik. És akkor még nem vettük figyelembe a prostitúcióhoz tartozó egyéb tevékenységekből származó jövedelmeket! Márpedig ezek mértéke valószínűleg többszöröse az előbbinek. Amennyiben az állam lehetőséget teremtene a bordélyházak megnyitására, vagy a prostitúció különböző formáinak szabad gyakorlására, akkor több pozitív gazdasági hatást is elérne. Egyrészt a feketegazdaság egy részét (a ma nem szabályozott prostitúciót) a látható gazdaságba terelné át. Másrészt az adóztatás megteremtésével jelentős bevételhez juthatna az állam. Harmadrészt az ún. maffiatörvény életbelépése óta a prostitúcióhoz tartozó negatív externáliák erősödését megállítaná, vagy enyhítené. (Gondoljunk a korábban az üzletkötések közelében lévő, de mára védett övezetté nyilvánított területeken az éjjel-nappal nyitva tartó közértek, a gyógyszertárak, a benzinkutak és a fizetőparkolók, a „szobáztatók” bevételeinek megcsappanására.)²⁰ Természetesen a **gazdasági kérdések egyben erkölcsiék** is. Mít gondolunk a prostitúcióról általában? Erkölcsileg mennyire tartjuk elfogadhatónak? Látunk-e kilépési lehetőséget a problémakörből? Tudunk-e igazán tenni a dolog ellen? Vagy erkölcsi alapon állva teljes mértékben elítéljük a szexuális szolgáltatás e rendszerét, és akkor minden lehetséges eszközzel harcolunk ellene. Vagy elfogadjuk, és megpróbáljuk a negatívumok csökkentésével a problémát kezelni, de az ezzel járó hatásokat is figyelembe vesszük.

10. **Felmondjuk-e** az emberkereskedelemtől és mások prostitúciója kihasználásának tilalmáról szóló **New York-i Egyezményt,**

20 Lásd: S. T. (1999.), Schiller Zs. (2000.), Rác B. (2000.)

vállalva annak következményeit, vagy nem? Már 2000-ben a Belügyminisztérium alternatív tervet készített arra az esetre, ha a törvényhozás a nemzetközi egyezmény hatálya alól kivonná hazánkat.²¹ Sőt, 2002-ben tárcaközi „szondáztatást” tartott a felmondás fogadtatásáról.²² Vannak, akik úgy ítélik meg, az egyezmény felmondása több előnnyel, mint hátránnyal járna, és vannak, akik szerint egy ilyen lépés nagyon kedvezőtlenül hatna hazánk nemzetközi megítélésére. Van, aki szerint az egyezményben való részvételünk felülvizsgálata nem megkerülhető, és a felmondás vállalható, mivel komoly következmények nem várhatók.²³

11. Be kell vallani, hogy a lányok egy része gazdasági kényszerből, de önszántából végzi e tevékenységet. Becslések szerint a kerítők és szervezők 2-3 millió forintos, míg a szakképzett prostituáltak 500-700 ezer forintos, a konzumlányok 300-350 ezer forintos jövedelemhez jutnak havonta, de az ún. kocsisoron tevékenykedők havi forgalma is eléri a 200 ezer forintot.²⁴ Tegyük hozzá, ezek adómentes jövedelmek. Ez részben azt jelenti, hogy messze az átlag jövedelmek felett helyezkednek el. Ez még akkor is így van, ha levonjuk a lányokat futtatók jövedelmét. Ha sikerülne a prostitúció felszámolása felé lépéseket tennünk, vajon mit kezdünk az ipart abbahagyó lányokkal? Tudunk-e részükre megfelelő **munkalehetőséget** biztosítani? Tudunk-e számukra **(át)képzési lehetőséget** nyújtani? Mindemellett lépéseket kellene tenni annak érdekében, hogy a **társadalmi megítélés** is változzon a szexiparból kilépő lányokkal kapcsolatban.

VAN-E KIÚT A CSAPDÁKBÓL?

Mindezek alapján nagyon nehéz egyértelmű végkövetkeztetést levonni. Annyi bizonyos, hogy a jelenlegi hazai szabályozás nem megfelelő, nem tudja a problémákat kezelni, a piac szereplői bizonytalanságban vannak, miként az állam is, hiszen nem világos, hogy a felvállalják-e a New York-i Egyezmény felmondását vagy sem.

21 Fekete Gy. A. (2000.)

22 Sándor T. (2002.)

23 Kolláth Gy. (év nélkül)

24 Lásd: Kormos V. (1998.), Törvényesítik ... (1998.), (szilágyi) (1999.).

Az is látható, hogy a kínálati oldal szabályozása – bármilyen módon tegyék is ezt – nem hozza meg a várt eredményeket. A keresleti oldal korlátozása (azaz a svéd példa) jelenleg egyedül áll, és az általa elért hatások (az utcai prostitúció eltűnése) csak kis lépést jelentenek.

Azt is látnunk kell, az országok, a politika álláspontja ebben a kérdésben inkább a legalizálás irányába mutatnak, függetlenül attól, hogy némileg megerősödtek a prostitúció teljes betiltását célul kitűző szervezetek, mozgalmak.

A kiút csak komplex módon valósítható meg. A szabályozás komplexitása alatt az alábbiak értendők:

- az egész prostitúcióra ki kell terjednie,
- figyelembe kellene venni az egész szexipart,
- alkalmazhatónak kellene lennie más hasonló, nem legális piacok (például kábítószerpiac) estére is,
- a kereslet és kínálat együttes kezelése szükséges,
- a jogi eszközök mellett a közgazdaságiakat is fel kell használni,
- összehangolt módon megelőző, egészségügyi, szociális, felvilágosító, munkahelyteremtő stb. lépésekre van szükség,
- a feleket, az érdekelteket, és azok érveit meg kell hallgatni.

Csak egy ilyen módon kidolgozott megoldás kecsegtethet a siker lehetőségével.

FELHASZNÁLT IRODALOMJEGYZÉK

1999. évi LXXV. törvény a szervezett bűnözés, valamint az azzal összefüggő egyes jelenségek elleni fellépés szabályairól és az ehhez kapcsolódó törvénymódosításokról.

Beszámoló az állampolgári jogok országgyűlési biztosának és általános helyettesének tevékenységéről (1995. július 1.–1996. december 31.) Magyar Közlöny, 1997. 61/II. szám.

Borai Ákos (1996. a.) *A prostitúció szabályozásának koncepciójáról. I. rész.* Belügyi Szemle, 1996. 11. szám, 3–11. old.

Borai Ákos (1996. b.) *A prostitúció szabályozásának koncepciójáról. II. rész.* Belügyi Szemle, 1996. 12. szám, 3–12. old.

Borai Ákos (1997.) *A prostitúció jogi szabályozásának anomáliái; a jelenség hazai kezelésének alternatívái.* Kriminológiai Közlemények, Magyar Kriminológiai Társaság, Budapest, 1997., 43–93. old.

Convention for the Suppression of the Traffic in Persons and of the Exploitation of the Prostitution of Others. New York, 1950.

Dobray György (1989.) *Éjszakák és nappalok prostituáltakkal.* Szabad Tér Kiadó.

Erki Edit (1999.) *Türelmi zónák a régi városban. Mindenkinek tudtul adták, hogy mi a foglalkozásuk.* Népszabadság, szeptember 22., 30. old.

Fahidi Gergely (2001.) *Fonodai lányok. Türelmi zóna Miskolcon?* HVG, február 3., 83–86. old.

Fahidi Gergely (2003.) *Türelmetlenségi zónák.* HVG, augusztus 9., 83–86. old.

Fehér Lenke (1997. a) *Nemzetközi törekvések az emberkereskedelem ellen.* Kriminológiai Közlemények, Magyar Kriminológiai Társaság, Budapest, 26–42. old.

Fehér Lenke (1997. b) *A prostitúció valósága és a szabályozási modellek.* Belügyi Szemle, 4. sz., 14–27. old.

Fekete Gy. Attila (2000.) *B terv a prostitúció szabályozására.* Népszabadság, augusztus 22., 1. és 19. old.

Gidró–Hernádi (2000.) *Botrány várható Mogyoródon.* Magyar Nemzet, augusztus 11., 1–2. old.

2271/1997. (IX. 11.) Korm. Határozat a prostitúció visszaszorítására irányuló intézkedésekről

Kolláth György (év nélkül) *New York, New York..* Interneten megjelent esszé.

Kormos Valéria (1998.) *A szürkezóna – ahol a lányok eltűnhetnek. Erotikus munkások és rabszolgák.* Magyar Nemzet, szeptember 12., 13. old.

Kunstár Csaba (2004.) *A svédeknél nincs prostitúció.* Népszabadság, június 12.

MEH közlemény a Kormány 1997. II. félévi jogalkotási tervéről. Magyar Közlöny, 1997. 70. sz.

Nagy Ildikó Emese (1997.) *A fővárosban 500 gyermek szexuális rabszolga. Önként vállalt prostitúció nem létezik.* Magyar Hírlap, december 1., 5. old.

Rácz Béla (2000.) *Az örömlányok bánatosak. Újabb fordulatot vett a vita a türelmi zónák kijelölése ügyében.* Metro, január 31., 8–9. old.

Schiller Zsolt (2000.) *Lányok placc nélkül.* Vasárnapi Reggel, március 19., 4. old.

S. G. (2003.) *Pert nyertek az örömlányok.* Népszabadság, július 17., 1. és 6. old.

S. T. (1999.) *Petíció a türelmi zónáért. Prostituáltak küldöttsége Józsefváros vezetőjénél* Népszabadság, szeptember 21., 26. old.

Sándor Tünde (2002.) *Türelmi zóna helyett bordélyház?* Népszabadság, június 13.

(szilágyi) (1999.) *Az üzlet haszna.* Magyar Nemzet, november 5., 8. old.

Törvényesítik a prostitúciót (1998.) *Az ILO a tevékenység megadóztatását javasolja.* Világgazdaság, szeptember 22., 1. és 8. old.

A VEVŐELÉGEDETTSÉG ÉS A VERSENYKÉPESÉG MÉRÉSE MÁRKATÉRKÉP SEGÍTSÉGÉVEL

(versenyelemzés, észlelési térkép)

Dr. Kandikó József¹

A VEVŐELÉGEDETTSÉG

A legtöbb marketing szakkönyv úgy fogalmaz, hogy a marketing célja a vevőelégedettség biztosítása, sőt maximalizálása. Ez érthető, hiszen minden vállalkozó arra törekszik, hogy a vásárlók elsősorban az ő termékeit vásárolják, és nem forduljanak a versenytársakéhoz. Ezt az eredményt csak versenyképes kínálatlal lehet elérni, vagyis akkor, ha az eladó határozottan érvényesíti a marketingszemléletet és eléri a legfontosabb marketingcél: elnyerni a fogyasztó maximális elégedettségét. Ebben már az is benne van, hogy a vevő az eladó adott termékét/szolgáltatást a versenytársakénál jobbnak, kedvezőbbnek tartja. Az eladó részére tehát a **vevőelégedettség** lényege a fogyasztói elvárások lehető legmagasabb szinten való – de a versenytársakénál mindenképpen jobb – kielégítése.

AZ ÉRTÉK ÖSSZETEVŐI

Ezt a célt a vevőszámára nyújtott legmagasabb érték definiálásával és biztosításával érhetjük el. Az érték fogalma a vásárló számára – az 1970-es években elterjedt **értékelemzés** meghatározása szerint – egyenlő a termék elfogyasztása (megszerzése, felhasználása) által nyújtott hasznok és élvezetek, vagyis a funkciók és a termékhez való hozzájárulás ráfordításának (ár, időbeni ráfordítás, stb.), vagyis a költségeknek a hányadosával.

Képletben kifejezve:

$$\text{Érték} = \frac{\text{Funkció}}{\text{Költség}}$$

¹ Dr. Kandikó József – főiskolai tanár, rektor, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

A funkcióknak két csoportját különböztetjük meg: a használati funkciókat és az érvényesülési funkciókat.

A **használati funkciók** azok, amelyek alkalmassá teszik a terméket valamilyen szükséglet kielégítésére. Ilyen például az élelmiszer tápértéke és íze, a mosópor tisztítóhatása, és a személygépkocsi személyszállító képessége. A versenytermékek közötti különbség legegyszerűbben éppen e használati funkciók összehasonlításával mutatható ki. Ezeket a különbségeket – amelyek többnyire racionálisan definiálhatók és zömében műszaki paraméterekkel is kifejezhetők – nevezi a reklámszakma „*product benefit*”-nek. Ez magyarul termékelőnyt jelent, vagyis azokat a kedvező tulajdonságokat, amelyek a fogyasztók számára fontosak, és amely szempontok szerint az adott termék megelőzi a versenytársait.

A termelők ugyanakkor különféle **érvényesülési funkciókkal** is felruhazzák termékeiket: például a csomagolással, formatervezéssel, márkanevvel, reklámozottsággal. Ilyen az élelmiszernél és a mosópornál a csomagolás milyensége (formája, anyaga), valamint a márkanev és a sűrű média-megjelenés; a személygépkocsinál is a dizájn és a márka, de emellett a szervizellátás is idesorolható. Ezeket az érvényesülési funkciókat, sajátosságokat nem műszaki laboratóriumokban fejlesztették ki, minőségük műszerekkel nem is mérhető. Többnyire kevés bennük az objektív meghatározó, és fontosabb az egyes fogyasztók, vagy fogyasztó-, vevőcsoportok szubjektív értékítélete. Ezért is nevezi ezeket a tulajdonságokat a reklámszakma „*consumer benefit*”-nek. Ezek azok a tulajdonságok, amelyeket egyes vevőcsoportok nagyon pozitívnak, mások semlegesnek, közömbösnek, vagy éppen nagyon negatívnak tartanak. Ezért e tulajdonságok mindig csak valamelyik vizsgált vevőcsoport, kívánatosan a piacon legfontosabbnak ítélt vásárlói célcsoport minősíthetők, így fejlesztésük sem pusztán műszaki, technológiai paraméterek mentén és módszerekkel történik.

A **költségeket** a fogyasztók legegyszerűbben az árral, illetve a használatba-vételhez, fogyasztáshoz elengedhetetlen egyéb költségekkel azonosítja. Ilyen például a beszerzéssel eltöltött idő, a házhozszállítás, összeszerelés költsége, vagy akár az üzemben tartás vagy szervizelés költsége.

A vásárló számára a **végző cél** ennek a hányadosnak, vagyis az **értéknek a maximalizálása**. Az egymást helyettesítő ajánlatok közül is nyilvánvalóan azt választja, amelyik esetében az érték magasabb.

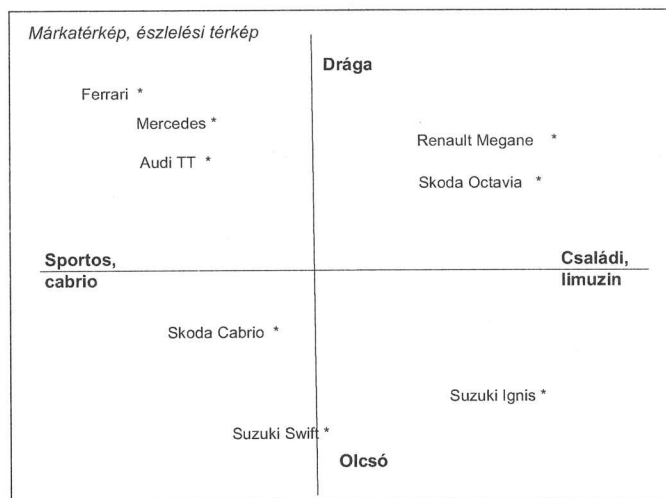
A VERSENYELŐNY

A versenyben tehát az eladónak arra kell törekednie, hogy magasabb értéket nyújtson a vevőnek. Ezt az értéknövelést elérheti azzal, ha adott költségek mellett több funkciót biztosít, vagy ha ugyanannyi funkciót alacsonyabb ráfordítás mellett nyújt a fogyasztónak. A legfontosabb kérdés azonban az, hogy nem csak a vevőcsoportok szerint különbözik az érvényesülési funkciók megítélése, hanem nem minden funkció (sem a használati, sem az érvényesülési funkciók közül) egyformán fontos a vevőknek. A versenyelőny meghatározásakor tehát az értékelésre szánt funkciók összegyűjtésén és minősítésén kívül az egyes funkcióknak a minősítésben való súlyát, fontosságát is mérlegelni kell!

A korábbi versenyelemzési vizsgálatok arra törekedtek, hogy a különböző funkciók egymáshoz való közelítésével, a faktorelemzés matematikai módszerét alkalmazva két fő funkcióra szűkítsék a versenyben meghatározó faktorokat. Az így kapott elemzések szerepeltek a régebbi, egyszerűbb észlelési vagy márkatérképeken, ahol a két fő versenytényezőt a jól ismert koordináta rendszer tengelyeként értelmezték. Az egyes vizsgált márkák ebben a koordináta rendszerben kerültek elhelyezésre aszerint, hogy a versenytényezők szerint milyen minősítést kaptak a kutatásba bevont személyektől, vásárlóktól. Az ilyen ábrákon az egyik tengely általában az ár (vagy költség) volt, és a tengely egyik vége a drága, magas költségeket, a másik szélé az alacsony költségeket, az olcsó árat szimbolizálta. A másik tengely többnyire valamilyen összevont minőségi paraméter nevét kapta, ahol szintén a két szélső érték – a kiváló és a csapnivalóan rossz – között lehetett minősíteni. Ritkább esetekben fordult elő, hogy a két fő versenytényező között nem szerepelt az ár vagy a költség, és a koordináta rendszer mindkét tengelyén valamilyen minőségi tényezőt ábrázoltak a kutatók.

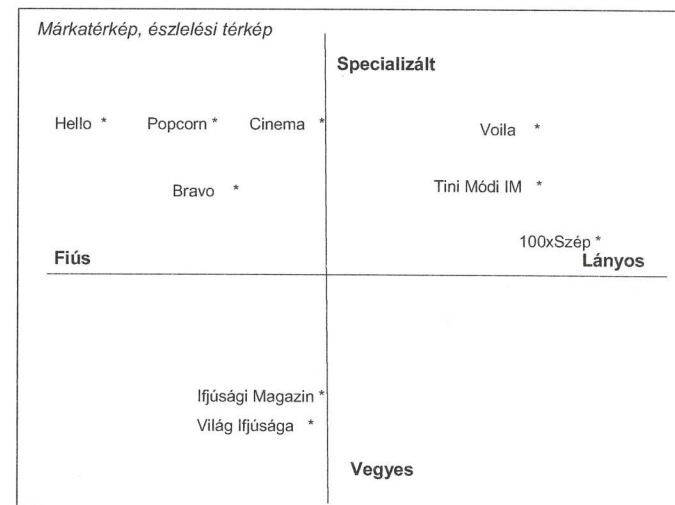
Két ilyen egyszerűbb márkatérképet (észlelési térképet) mutatnak be a következő ábrák:

1. sz. ábra: személygépkocsi típusok megítélése fiatal férfiak körében
Az ár és egy minőségi paraméter összefüggése (nem valóságos adatok)



Az ábrából egyszerűen leolvasható a vizsgált gépkocsitípusok minősítése, a versenypiacon való pozicionálása. Célcsoportonként még akár egy ideálisnak tekinthető pozíciót is meghatározhatunk, és elemezhető az is, hogy az egyes márkák milyen messze vannak ettől az ideális pozíciótól, és mit kellene fejleszteni rajtuk, hogy jobban megfeleljenek a célcsoport ideális elvárásának.

2. sz. ábra: Ifjúsági heti- és havilapok megítélése egyetemista körben
Két, a tartalomra vonatkozó minőségi paraméter összefüggése (nem valóságos adatok)



Ez a márkatérkép arra mutat rá, hogy az egyes lapok tartalomfejlesztésében ilyen irányban lehetne lépni. Láthatóan sok mind a fiúknak, mind a lányoknak szóló specifikus tartalmú lapok aránya, és kimondottan hiányoznak az egyes nemeknek szóló vegyes tartalmú lapok. Az idő igazolta is, hogy a 100xSzép című lapot a lányok, a Bravot pedig a fiúk érdeklődése szerint újabb rovatokkal bővítették.

POZÍCIONÁLÁS

A fenti egyszerű példák a pozicionálás alapvető mintáinak tekinthetők. A magazinok esetében levont következtetés pedig már két lap újrapozicionálási opciójára is rámutatott. A **pozicionálás** tehát a fogyasztók **igényeinek megismeréséből és súlyozásából** indul ki, és **azok szerint értékeli** a piacon lévő ajánlatokat, illetve keresi meg a be nem töltött piaci réseket. A pozicionálás azon túlmenően, hogy a versenytermékek között kijelöli a vizsgált márka helyét, és megmutatja, hogy milyen fejlesztésekkel lehet javítani a megítélését, egyidejűleg a márkaépítés legfontosabb alapja. A pozicionálás marketingkommunikációs értelmezése ugyanis a márkaimázs és -érték tervezése úgy, hogy a

célcsoportnak választott szegmentum tagjai **megértsék és méltányolják**, hogy milyen (objektív és szubjektív) értékeket képvisel a márka az adott piacon a versenytársaival szemben. A pozicionálás tehát versenyelemzés (kutatás) és az annak alapján hozott marketingmix döntések együttese. A marketingmixen belüli marketingkommunikációs döntések (a márkaépítés) pedig a fogyasztók, vásárlók emlékezetének megszerzésért folytatott tudatos tevékenység, amellyel az emlékezet előterében való pozíciót, könnyen felidézhető emlékképet szándékozik elfoglalni a márkatulajdonos eladó (reklámozó).

Akár a használati funkciókat érintő műszaki fejlesztéssel, akár az érvényesülési funkciók javításával, vagy a kommunikáció erősítésével és a márkakép átalakításával módosítunk az eredeti pozíción, **újrapozicionálásról** beszélünk.

A pozicionálást és újrapozicionálást megkönnyíti, ha a versenyelemzést egy fejlettebb, kiterjesztett modell segítségével hajtjuk végre.

KITERJESZTETT MÁRKATÉRKÉP

A versenypozíció, a versenyelőny vagy -hátrány kimutatásához ugyanis összevont, ún. aggregát mutatókat is használhatunk. Egy ilyen összevont versenyelemzés lépései a következők:

1. A valamilyen szükségletet kielégítő termék/szolgáltatás szükséglet-kielégítési képességét meghatározó használati funkciók felsorolása.
2. A szükséglet-kielégítést kiegészítő esztétikai és egyéb, ún. érvényesülési funkciók meghatározása (ide tartozik a márkaismertség, az imázs is).
3. Az egyes funkciók adott vevőcsoport számára releváns tényezők fontosságának, súlyának meghatározása valamilyen skála segítségével. Ezt a súlyozást minden megcélzott vevőcsoportra külön kell elvégezni!
4. A vizsgált márkák (saját és versenytermékek) minősítése funkcióként valamilyen értékskála segítségével.
5. Az egyes tényezők megfelelő súlyának és a hozzájuk tartozó minősítő értékek a szorzatából készített ún. súlyozott értékek egyenként is összehasonlíthatók, de össze is adhatók. Ez az összeg megmutatja az összevont, aggregát versenyképességi listát.
6. Ha a funkciók reális súlyát egy ideálisnak tekinthető termék minden funkcionál maximális értékű minősítésével összeszorozzuk, és ezeket a súlyozott értékeket összesítjük, akkor megkapjuk, hogy a

vevőcsoport által ideálisnak vélt termék mekkora maximális értéket kapna. Ehhez viszonyítva bármelyik valós termék összevont súlyozott értékét, megkapjuk, hogy az adott termék milyen százaléklban elégíti ki a vevőcsoport ideális elvárásait.

Nézzünk egy egyszerű példát a fent leírt módszertan alkalmazására!

KITERJESZTETT VERSENYELEMZÉS ESETTANULMÁNY

Tételezzük fel, hogy a vendéglátó-ipari piacon vállalkozunk. Abban a városrészben, ahol üzletünk van (vagy ahol az üzletünket megnyitni tervezzük) három jelentősebb célcsoport látogatására számíthatunk: jelentős számban található fiatalok (mondjuk főleg egyetemisták), néhány irodaház is található, amelyben szép számmal fordulnak elő külföldi üzletemberek is, és nem elhanyagolható a közepes életszínvonalon élő, polgári családok sem a lakossági körben. Vizsgálódásaink pedig három étteremre terjednek ki: az egyik, a Marco Polo nemzetközi konyhát fenntartó, elegáns és drága étterem. Fő célcsoportja nyilvánvalóan az üzletemberi kör. A Lendület nevű gyorsétterem főleg a fiatalokat célozza meg, a Kató néni nevezetű kisvendéglő pedig házias ízekkel, családi hangulatban fogadja a vendégeket.

Az három vendégkörben (célcsoportban) végrehajtott fókuszcsoporthoz interjúk alapján a következő versenytényezőket lehetett meghatározni, és az egyes célcsoportok jellemezték is e versenytényezők fontosságát. Ez úgy történt, hogy egy 1-től 10-ig terjedő skálán meghatározták, hogy körülbelül milyen súllyal veszik figyelembe az adott tényezőt az egyes vendéglátóhelyek minősítésénél. A kapott értékekből célcsoportonkénti átlagokat számítottunk. A különböző célcsoportok tagjaitól kapott fontossági adatok (súlyokat) mutatja be az 1. sz. táblázat:

1. sz. táblázat

VENDÉGLÁTÓHELY Versenytenyezők	Súlyok célcsoportonként		
	Fiatalok	Üzletemberek	Családok
Az ételválaszték, étlap gazdagsága	7	10	8
A konyha minősége, ételek íze	8	10	8
A kiszolgálás udvariassága, hangulata	6	8	8
A kiszolgálás gyorsasága	6	7	7
Az árszínvonal	10	5	7
Belső kialakítás (berendezés, stílus, zene stb.)	9	7	8
Helyszín (megközelíthetőség, parkolás stb.)	5	9	7
Külső környezet (környék, kerthelyiség stb.)	3	8	5

Súlyozási skála: 1 = lényegtelen ... 5 = kicsit fontos ... 10 = nagyon fontos

A súlyok megismerését követően a célcsoportban lebonyolított megkérdezések az egyes kutatásba bevont vendéglátóhelyek minősítését kérte a meghatározott szempontok, a vizsgált versenytenyezők szerint. A minősítést az iskolából jól ismert osztályozás szerint, 1-től 5-ig terjedő skála segítségével kértük. A kapott osztályzatokból ugyancsak átlagot számítottunk. A 2. sz. táblázat a „Fiatalok” célcsoportban kialakult átlagos osztályzatokat tartalmazza:

2. sz. táblázat

VENDÉGLÁTÓHELY Versenytenyezők	MINŐSÍTŐ ÉRTÉKEK			
	Súlyok	Marco Polo	Lendület	Kató néni
Az ételválaszték, étlap gazdagsága	7	3,3	4,5	3,8
A konyha minősége, ételek íze	8	4,2	4	4
A kiszolgálás udvariassága, hangulata	6	2,6	3,2	3,7
A kiszolgálás gyorsasága	6	3,7	4,8	4,6
Az árszínvonal	10	3	4,2	3,6
Belső kialakítás (berendezés, stílus, zene, stb.)	9	3,8	3,3	3,8
Helyszín (megközelíthetőség, parkolás, stb.)	5	3,5	3,2	3,9
Külső környezet (környék, kerthelyiség, stb.)	3	4,7	3,8	4
ÖSSZESEN				

Minősítés: 1 = elégtelen; 5 = kiváló

E táblázat már segít abban, hogy különbséget tegyünk a vendéglátóhelyek között az egyes versenytenyezők szerint. Látható, hogy egy-egy szempontból melyiket tartják a legjobbnak az adott célcsoport tagjai, és ha ez egy reprezentatív mintában készült megkérdezés eredménye, akkor az adatokra biztonságosan építhetünk. Akár az a javaslat is kiolvasható, hogy a legfontosabbnak tartott szempontok szerint melyiknél kell valamilyen javulást megcélozni, és hogy talán mit is kellene változtatni. Nem kapunk azonban választ arra, hogy összességében milyen a célcsoport benyomása az egyes helyekről. Márpedig a választást általában az összbenyomások alapján hozza meg az ember.

Ennek az összbenyomásnak a számszerűsítéséhez. A súlyok és az egyenkénti minősítések összeszorzásával súlyozott átlagokat számítottunk. Ezeket az adatokat láthatjuk a 3. sz. táblázatban:

3. sz. táblázat

VENDEGLÁTÓHELY Versenytenyezők	Alapadatok				Értékelés		
	Súlyok	Marco Polo	Lendület	Kató néni	Marco Polo	Lendület	Kató néni
Az ételválaszték, étlap	7	3,3	4,5	3,8	23,1	31,5	26,6
A konyha minősége, ízek	8	4,2	4	4	33,6	32	32
A kiszolgálás udvariassága	6	2,6	3,2	3,7	15,6	19,2	22,2
A kiszolgálás gyorsasága	6	3,7	4,8	4,6	22,2	28,8	27,6
Az árszínvonal	10	3	4,2	3,6	30	42	36
Belső kialakítás	9	3,8	3,3	3,8	34,2	29,7	34,2
Helyszín	5	3,5	3,2	3,9	17,5	16	19,5
Külső környezet	3	4,7	3,8	4	14,1	11,4	12
ÖSSZESEN	54				190,3	210,6	210,1
Index az ideális százalékában (reális súlyok és 5-ös értékek):		5	5	5	70,48	78,00	77,81

A súlyozott átlagokat már össze is adhatjuk, és így kapunk egy olyan összevont, aggregát mutatót, amely az egyes helyekről az adott célcsoportban kialakult összbemérés számszerűsített mutatója. Jól látható, hogy a Fialok célcsoportban a Lendület (gyorsétterem) a legkedveltebb, de nagyjából azonos a Kató néni (kisvendéglő) megítélésével. Emellett – annak ellenére, hogy a legmagasabb minősítő osztályzatot kapta a konyhára (ízre) és a külső környezetre is, de még a belső kialakításának véleményezésében is az élen jár – a Marco Polo étterem megítélése a Fialok körében összességében tíz százalékkal rosszabb (210 helyett csak 190 pont) a másik kettőnél.

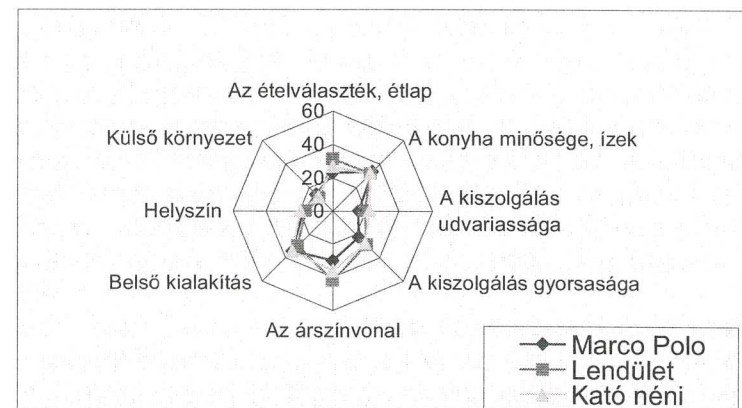
A 3. sz. táblázat utolsó sorában az is olvasható, hogy egy – a Fialok célcsoport számára – ideális vendéglátóhelyre vonatkozó elképzeléseket milyen mértékben, hány százalékban elégítik ki az egyes helyek. Ez voltaképp a Fialoknak az egyes vendéglátóhelyekkel való vevőelégedettsége. Egy ideális helyet a célcsoport minden szempontból kíváncsára minősítene, vagyis 5-öst adna, de természetesen nem változik az

egy-egy szempontok fontossága, vagyis a súlyok maradnak az eredetiek. Az így kiszámított súlyozott átlagok összege 270 lenne. Ehhez viszonyítva a tényleges adatokat (a 190-t, a 210-et), megkapjuk a **vevőelégedettségi mértékét**.

A vevőelégedettség és a versenyképesség fejlesztésének irányvonalát, stratégiáját is kiolvashatjuk a táblázatból. Azokon a területeken kell elkezdni a fejlesztést, amelyeknél a súlyozott minősítő érték a legalacsonyabb. Példánk esetében a Lendület gyorsétterem külső környezete (11,4) és a helye (16) a legrosszabb, bár ezeken valószínűleg nem könnyű változtatni. Nem jelenthet azonban nagy feladatot az ugyancsak alacsony osztályzatot (19,2) kapott kiszolgálási udvariasság javítása. A legmagasabb értéket kapott kedvező árszínvonal (42) és az ugyancsak nagyon jónak ítélt konyha (32) és az ugyancsak jónak ítélt ételválaszték, az étlap (31,5) biztonsággal lehet a kommunikációs kampány fő mondanivalója. A gazdag ételválaszték nyilván a sokféleségre utal, és ezt egy reklámszlogenbe foglalva a „SOK JÓ OLCSÓN” (vagy akár a sokféle jó, olcsón) **pozíciót könnyen elfoglalhatja** az Fialok emlékeztetőben a vállalkozás.

A fenti elemzés ábrázolható is egy ennek megfelelő grafikon segítségével. Ezt mutatja be a 3. sz. ábra:

3. sz. ábra



Az ábra ugyanazokat az adatokat tartalmazza, mint a 3. sz. táblázat, csak vizuálisan, jobban áttekinthetően. Ez az elemzést és a döntéshozatalt is megkönnyítheti. Némi matematikai háttérrel az is belátható,

hogy az egyes helyekhez tartozó vonalak alatti terület nagysága jelenti azt az értéket, ami a 3. sz. táblázat Összesen sorában található, vagyis az összevont minősítés különbsége ebből is megkapható. A vizsgált piaci szereplők egyes tengelyeken való metszéspontja pedig arra világít rá, hogy az adott szempont szerint melyik márka jobb és melyik rosszabb. Ez a felismerés pedig a kialakítandó marketingstratégia alapja lehet, hiszen erre építhetjük fejlesztési, (esetünkben a képzési) és kommunikációs stratégiánkat. A Lendület gyorsvendéglő a korábbiakban valószínűleg a gyorsétkezés lehetőségével pozícionálta magát (erre enged következtetni a névválasztás). A vizsgálat eredményeképpen felrajzolt ábráról a Lendület étterem a hozzátartozó, a versenytársaitól láthatóan kiemelkedő értékek (az ételválaszték és az árszínvonal) kimondásával egy sikeresebb új pozíciót találhat a vevőkörének a tudatában. A „SOK JÓ OLCSÓN” szlogenre épülő márkatudat kialakítása, és az ehhez kapcsolt vevőkötődés a vállalkozás egyértelmű – feltehetőleg nagyobb forgalmat generáló – újrapozícionálását jelentené.

A BÜNTETŐJOG KÖZGAZDASÁGI SZEMLÉLETÉNEK FEJLŐDÉSE¹

dr. Sárkány Péter

Tanulmányom első részében megpróbálom röviden áttekinteni a bűncselekmény fogalmát a jog, illetve a közgazdaságtan szemszögéből. Ezután a bűnözés egy modellkísérleti lehetőségét mutatom be, levonva abból a fontosabb tanulságokat, továbblépési irányokat. A téma aktualitását erőteljesen aláhúzza az a tény, hogy hazánkban jelenleg is folyik a Büntető törvénykönyv (Btk.) korszerűsítése, átalakítása.

BÜNCSELEKMÉNY JOGI ÉS KÖZGAZDASÁGI FOGALMA

Egyrészt a mai jogrendszerek alapja a római jog. Másrészt ennek ismerete az elmélet és a gyakorlat számára is nélkülözhetetlen. Ezért érdemes egy rövid kitérőt tennünk a római jogba, az vajon hogyan ítélte meg a bűncselekményeket.² Az ókori Rómában még nem vált önálló joggá a büntetőjog, és a mai értelemben bűncselekménynek nevezhető magatartást két csoportba sorolták. Az egyik csoport az egyén érdekeit, a magánérdeket sértő, és ezért magánjogi szankcióval járó bűncselekmény (*delicta*) volt. A *delictum* az a jogellenes és vétkes magatartás, amelyet a jogszabályok annak nyilvánítanak. Ilyen például a lopás, a személysértés, a rongálás, a rablás, stb. A másik csoportba a közüldözés alá eső bűncselekmények (*crimina*) tartoztak. A *crimen* azokat a bűncselekményeket foglalta magába, amelyek az állami és a társadalmi rend stabilitását leginkább veszélyeztették. Ilyen például a hazárulás, a szándékos emberölés, az állami javak elsikkasztása, a hamisítás, stb.

És mi a hazai helyzet ezen a téren napjainkban? A magyar jogszabályok szerint bűncselekmény: „az a szándékosan vagy – ha a törvény a gondatlan elkövetést is bünteti – gondatlanságból elkövetett cselek-

1 A Modern Üzleti Tudományok Főiskolája Tudomány Napja konferencián, 2006. november 22.-én elhangzott előadás anyaga.

2 Ld.: Földi – Hamza (1996.)

mény, amely veszélyes a társadalomra, és amelyre a törvény büntetés kiszabását rendeli”.³ A büntettnak nevezett szándékos esetben a súlyosabb, két évnél hosszabb szabadságvesztéssel sújt le a törvény. A kevésbé súlyos, gondatlan esetenél, a vétségénél a törvényben két évnél rövidebb szabadságvesztést határoz meg a jogalkotó. Röviden: a bűncselekmény „a társadalomra veszélyes, felróható, büntetendő cselekmény”.⁴

Természetesen a bűncselekmény fogalmánál más területekre, más részekre összpontosít, másra helyezi a hangsúlyt a jog, illetve a közgazdaságtan.

Jogi szempontból bűncselekmény: „minden olyan emberi magatartás, amely megszegi a büntetőtörvényeket és büntetéssel fenyegetik”⁵, vagy kicsit pontosítva: „olyan törvény által meghatározott jogsértő cselekmény, amely sérelmet idéz elő, bűnös tudattal követik el, és büntetendő”⁶

Vagyis a bűncselekmény (jogi megközelítésben):

- egy olyan magatartás, cselekedet,
- amely tudatos, szándékos, esetleg gondatlan (nem jóhiszemű, nem véletlen, bűnös) módon következik be,
- és amely kárt okoz (magánszemélynek és/vagy köznek, társadalomnak, anyagi és/vagy erkölcsi vonatkozásban),
- így ezért büntetés jár (elrettentés és megtorlás érdekében, a tökéletes kártalanítás hiánya miatt).

Közgazdasági értelemben a bűncselekmény:

- olyan racionális magatartás, gazdasági döntés,
- amely nem piaci megoldásokat (vagyis nem önkéntes, vagy egyenértékes cserét) alkalmaz függetlenül attól, hogy milyen annak elérhetősége és tranzakciós költsége,
- és amely kockázat és bizonytalanság mellett kifizetendőnek, gazdaságosnak látszik (tehát a várható jövedelem, haszon meghaladja annak költségeit),
- emellett a várható büntetés nagysága nem elrettentető, vagy ellensúlyozható ráfordításokkal (például védőügyvédekre, a bűncselek-

3 Btk. (1978.) 10. § (1)

4 Tóth, M. (1995.), 14. old.

5 Adler - Mueller - Laufer (2005.), 35. old.

6 Uo. 538. old.

mény megszervezésére és biztosítására költött többletráfordításokkal, erőforrásokkal),

- és amelynél az útjában álló erkölcsi korlátok nem működnek.

A büntetőjog hagyományos elmélete a megtorlást helyezi a középpontba. „Akkor járunk el helyesen, ha a bűnösöket megbüntetjük, az ártatlanokat pedig nem. Továbbá, a büntetés mértékének arányban kell állnia a bűncselekmény súlyosságával, mivel az aránytalan büntetés nem helyes.”⁷ Ez a nézet alapvetően az erkölcsre épít, és a „helyes” magatartást célozza meg. A büntetőjog ma már nem a szokásjog körébe tartozik, hanem jogszabályok által körülhatárolt. A büntetőjog hagyományos elmélete megmagyarázza a bűncselekmények jellegzetességeit, lényegesen eltérő különbségeket mutat fel a polgári joghoz képest.

A bűnözés közgazdasági elmélete a racionális magatartásra épít, és a fentiekén túl lehetővé teszi egyrészt a bűnöző viselkedését előre jelző modell(ek) megalkotását, másrészt elősegítheti a bűncselekmények társadalmi költségeinek minimalizálását a büntetés-végrehajtás eszközei közötti optimális választással. Az elmélet szerint minden lépéssel a társadalmi jólét növelésére kell törekednünk. Ez igaz egy cselekedet bűnösöként való megítélésénél, az elrettentetésre való törekedésnél, és a büntetés nagyságrendjének kiszabásánál.

Ahhoz, hogy ezt megtehesük, a *bűnözőről* az alábbi feltételezéseket tesszük:

- racionális döntést hoz,
- amorális személy,
- alaposan végiggondolja, hogy milyen eszközökkel érheti el törvénytelen célját,
- sem büntudat, sem erkölcsi megfontolás nem korlátozza.

7 Cooter - Ulen (2005.), 493. old.

A BŰNÖZÉS (EGY LEHETSÉGES) MODELLJE

A bűnözéssel kapcsolatban különböző közgazdasági modelleket alkotak már 1973 óta. Ehrlich modellje⁸ a fogyasztó optimális választásának gondolatvilágát ülteti át a bűnözés területére. Shleifer és Vishny⁹ a kormányzati javak keresleti görbét vizsgálta korrupciós esetekben. A most ismertetésre kerülő modell alapötlete Cooter-Ulen¹⁰ könyvében található, és annak egy újragondolt változataként fogható fel.

Mielőtt megpróbálnánk a modellt felépíteni, feltétlenül szükséges egy kis közgazdaságtani kitérőt tennünk. Alapelvként elfogadható, hogy minden racionális gazdasági szereplő a saját helyzetének optimalizálására törekszik. Ennek érdekében kiszámítja a várható bevételeket és ennek eléréséhez szükséges ráfordításait (bármiben is mérjük azokat). Optimális döntését ott fogja meghozni, ahol a kettő különbsége (nevezzük „profit”-nak) maximális lesz.

Fordítsuk ezt le közgazdaságtani nyelvezetre: a gazdasági szereplő akkor dönt racionálisan, ha a többletvekenységének profitorövekménye (azaz a határprofitja) nulla lesz, vagyis bár nem nő a profitjának tömege, de az nem is csökken. Úgy is megfogalmazhatjuk, hogy az optimum feltétele a bevételnövekmény (azaz a határbevétel, MR) és a ráfordítás-növekmény, költségnövekmény (azaz a határköltség, MC) egymással történő megegyezése. A közgazdaságtanból ismert képlettel:

Profitmaximum általános feltétele: $MR = MC$.

Hogyan jelentkezik mindez egy bűnöző esetében? Tekintsük a bűncselekmény súlyosságát kifejező változót x -szel. Mind a bevétele, mind a költsége ennek függvénye lesz. A könnyebb áttekinthetőség érdekében ennek további jelölésétől eltekintünk. Tegyük fel, hogy mind a büntetés súlyossága, mind a törvénysértés súlyossága egyértelműen mérhető azonos mértékegységben (például pénzben). A racionális bűnöző „bevétele” a bűncselekményből származó haszna (jelöljük: TR_B -vel) lesz. „Költsége” egyrészt a „tevékenység” elkövetése során felmerülő ráfordításaiból áll, másrészt a várható büntetés nagyságából tevődik össze (jelöljük ezeket együttesen TC_B -vel). A felmerülő ráfor-

8 Ehrlich, I. (1973.)

9 Shleifer - Vishny (1993.)

10 Cooter - Ulen (2005.)

dítások (jelölje: R) alatt érthetjük az előkészületekkel, a szervezéssel, a megvalósítással és a büntetés elkerülésével, illetve enyhítésével kapcsolatosan felmerülő dolgokat (például hamis papírok szerzésének díját, védőügyvéd alkalmazásának költségét, a bűncselekményeknél használt eszközök költségét, stb.). A várható büntetés nagysága két részből tevődik össze: részben a bűncselekmény elkövetéséért kapható, annak súlyosságához kapcsolódó büntetési mérték függvényéből (jelölje: B), részben a büntetés tényleges letöltési valószínűségi függvényének (jelölje: P_B) szorzatából.

Vagyis $TC_B = R + B \cdot P_B$. Azonban ez utóbbi valószínűség több, de a bűncselekmény súlyosságához (x) köthető valószínűség szorzatából tevődik össze. Egyrészt annak lehetőségéből, hogy elfogják a bűnözőt. Másrészt annak eshetőségéből, hogy a bűnözőre bizonyítják a tettet, feltéve, hogy elfogták őt. Harmadrészt annak valószínűségéből, hogy bevonul a büntetés letöltésére, illetve megkezdí büntetését, feltéve, hogy rábizonyították a cselekményt. Negyedrészt annak lehetőségéből, hogy nem mérséklí a tényleges büntetésletöltését.

A racionális bűnelkövető össznyereségének, összprofitjának maximalizálására törekszik, azaz:

Cél: $(TR_B - TC_B)$ függvény maximalizálása.

Másképpen: $[TR_B - (R + B \cdot P_B)]$ függvény maximalizálása.

Egy függvénynek ott lehet helyi szélső értéke (a mi esetünkben maximuma), ahol az első deriváltja nulla:

$$[TR_B - (R + B \cdot P_B)]' = 0$$

Ami nem más, mint:

$$TR_B' = (R + B \cdot P_B)' = R' + B' \cdot P_B + B \cdot P_B'$$

Tehát:

$$MR_B = MC_B$$

Vagyis a bűnözés esetén is a legnagyobb profit akkor jön létre, ha a bűnözésből származó határbevétel (MR_B) megegyezik az ezzel kapcsolatos határköltséggel (MC_B).

A bűnöző számára a bűncselekmény határkölsége három részből tevődik össze:

- a büntett ráfordításának változásából,
- a büntetési mérték változásának és a büntetés letöltési valószínűség szorzatából,
- a büntetés mértéke és a büntetés letöltési valószínűség változásának szorzatából.

Természetesen lehetne a bűnelkövetők száma alapján különböző bűnpiaci szerkezeteket vizsgálni. Vannak olyan területek, ahol a bűnözőknél „versenypiaci” jellemzők uralkodnak (például besurranó tolvajok, házasságszédelgők, emberek becsapásán alapuló bűnözők, stb.). Találhatunk olyan területeket, amelyeket az „oligopóliumok piacának” jellegzetességeivel tudunk leírni (lásd a szervezett bűnözői csoportokat, egyszerűbben, köznyelven a maffiákat).

Az állam (és persze a helyi közösségek) feladata a bűncselekmények visszaszorítása, azaz a bűnöző határkölségének növelése. Hogyan valósítható ez meg? A megismert maximalizálási feltételből következhetnek ezek a dolgok. De mindezt ki kell, hogy egészítse a büntetés két fontos célja is, a szenvedő fél (a sértett) kártalanítása, és az elrettentés. Nézzük az egyes területeket!

Természetesen nem feladata ennek a tanulmánynak, hogy pontos számításokkal alátámasztott válaszokat adjon. Mindössze arra törekszünk, hogy az egyes területeket kiemeljük, és a kérdéseket felvesszük.

A büntett ráfordításának (R) néhány területére (például a használt eszközök ára, az ügyvédi díjakra, stb.) nem lehet, és nincs is az államnak befolyása. Más területeknél viszont nagyon fontos befolyásoló szerepe van az államnak. Ez a bűnmegelőzés területe. Részben megfelelő erkölcsi, viselkedési, nevelési, felvilágosító munkáról van szó, amely nem terheli jelentősen a költségvetést. Ide tartozik a lakosság, kisebb közösségek támogatása, segítése (például a polgárőrségnél), és velük megfelelő együttműködés kialakítása. Tulajdonképpen az állampolgárok kötelességvállalásáról, az együttműködési készség növeléséről van szó. Ez elsősorban a lakosság ráfordításait, áldozatát növeli. A bűnmegelőzés másrészt a személyi-technikai rendszerek (például rendőrség, megfigyelő rendszerek működtetése, stb.) működtetését foglalja magába, amely viszont komoly ráfordításokat igényel mind az államtól, mind közvetlenül és közvetve a lakosságtól. A vizsgálandó kérdés az állam és a magánszféra ráfordításainak hatékonysági vizs-

gálata annak érdekében, hogy mire érdemes(ebb) költeni, mit érdemesebb támogatni?

A büntetés mértéke (B) valójában a *Büntetőtörvénykönyv* rendelkezéseiben ölt testet. Kérdésként merül fel, hogy van-e a büntetés növelésének elrettentő hatása? A válasz nem egyértelmű. Azok vannak többségben, akik szerint a válasz: igen. Ennek ellenére úgy tűnik, a világ abba az irányba halad, hogy a büntetések mértéke csökken, vagy legalábbis nem nő. Hazánkban sok kritika éri a büntetőjogot, így nem véletlen, hogy annak felülvizsgálatának igénye időről-időre felmerül. (Ne felejtsük el azt, hogy a bűnözés teljesen sohasem szüntethető meg.) Egy fontos területre érkezünk el. Mennyibe kerül mindez az államnak? Hiszen a büntetések megvalósításának (büntetőintézmények fenntartásának, stb.) ára van. Elemezni kell, hogy milyen büntetési, elrettentési eszközöket válasszon az állam. Érdekes és megfontolandó következtetésre jut Cooter és Ulen, akik szerint a bírságolás – ha megvalósítható – olcsóbb eszköz, mint a bebörtönzés, így „az optimális büntetési rendszernek része tehát a bűnöző által még megfizethető maximális bírság”.¹¹

A büntetés tényleges letöltésének valószínűsége (P_b) több dologból tevődik össze. Egyrészt a *bűnüldözési, felderítési tevékenységből*. Erre megfelelő statisztikai adatok állnak rendelkezésre. A kérdés: meddig érdemes az állam erre fordított tevékenységének finanszírozását növelni? Azt is figyelembe kell venni, hogy a bűnöző elfogása, a bűncselekmény felderítése még nem egyenlő azzal, hogy letöltött, végrehajtott büntetésre is sor kerül. Éppen ezért fontos annak elemzése, vajon *milyen arányban szabnak ki a bíróságok büntetést az őrizetbe vett személlyel szemben*. Sok esetben a közvélemény enyhének ítéli meg a büntetések mértékét. Külön kutatás lenne ennek a kérdéskörnek a vizsgálata. Probléma adódhat abból is, hogy vajon a *bűnöző bevonul-e a büntetés letöltésére, azaz egyáltalán megkezd-e büntetését, esetleg – ami ritka, de nem elképzelhetetlen eset – mást küld be maga helyett*. Talán itt lehet(ne) a legkisebb ráfordítással (megfelelő rendszer kiépítésével) a helyzeten javítani. Kétségtelen, hogy a büntetés letöltése során tanúsított magatartást is figyelembe kell venni, és a *jó magaviseletet díjazni*. Ezzel kétségtelenül az állam csökkenteni tudja ráfordításait is, amellet, hogy nevelő célzata van a dolognak. Itt is érdemes lenne vizsgálatokat folytatni a hatás milyensége tekintetében.

¹¹ Cooter – Ulen (2005.), 521. old.

Modellkísérletünk segített abban, hogy a bűnözés kérdéskörét egy kicsit más szemléletben lássuk, és felhívjuk a figyelmet arra, hogy milyen összefüggésekre kell tekintettel lennünk, annak a célnak is megfelelt, hogy kijelöljük a továbblépés lehetséges irányait, a kutatás további területeit.

Következtetésként megállapíthatjuk, hogy több okból is *érdeemes a témával foglalkozni*. Egyrészt az alapvetően jogi kategóriának tartott bűncselekmény fogalmának közgazdasági megközelítése, a bűnöző racionális magatartásának vizsgálata erőteljesen hozzájárul a megszokott gyakorlati szemlélet megváltoztatásához. Másrészt az ilyen típusú elemzés a jog és a közgazdaságtan tudományterületeinek összekapcsolását, együttes vizsgálatát valósítja meg, amely önmagában is izgalmas terület. Harmadrészt számtalan továbblépési lehetőséget jelölhetünk ki, amelyek vagy e kutatás pontosítását, elmélyítését segítik elő (lásd az állam feladatainak tisztázását, a büntetés tényleges letöltési valószínűségének elemzését, a számszerű adatokkal való alátámasztást) és/vagy más területeken való felhasználását mutatják meg. Gondoljunk a kábítószerre, a halálbüntetésre, a kereslet-kínálat speciális területeken való alkalmazására, vagy akár a keresleti és kínálati függvények különös esetekben történő rugalmassági vizsgálatára. És végül, de nem utolsósorban, hazánkban elindult a Büntető törvénykönyv (Btk.) módosításának folyamata. Jelenleg az általános rész előkészületei zajlanak és várhatólag 2008-ra kerülhet – a különös résszel együtt – a Parlament elé törvény módosítási javaslatként. Jó lenne, ha a munka során figyelembe vételre kerülnének a jogi szabályozással kapcsolatos, a hagyományostól eltérő és újszerű megközelítések, ötletek, gondolatok. Tanulmányunk ehhez is kívánt hozzájárulni.

FELHASZNÁLT IRODALOMJEGYZÉK

- Adler, F. – Mueller, G.O.W. – Laufer, W.S. (2005.) *Kriminológia* (Osiris Kiadó, Budapest)
- Btk. (1978.) 1978. évi IV. törvény a Büntető Törvénykönyvről
- Cooter, R. – Ulen, T. (2005.) *Jog és közgazdaságtan* (Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest)
- Ehrlich, I. (1973.) *Participation in Illegitimate Activities. A Theoretical and Empirical Investigation* (Journal of Political Economy, Vol. 81. May/June, pp. 521–575.)
- Földi, A. – Hamza, G. (1996.) *A római jog története és intézményei* (Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest)
- Frey, B.S. – Bohnet, I. (1995.) *Institution Affect Fairness: Experimental Investigations* (Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 151., No.2., June, pp. 286–303.)
- Hámori, B. (2003.) *Érzelem-gazdaságtan. A közgazdasági elemzés kiterjesztése* (Kossuth Kiadó, Budapest)
- Shleifer, A. – Vishny, R.W. (1993.) *Corruption* (The Quarterly Journal of Economics, August, pp. 599–600.)
- Tóth, M. (1995.) *Büntetőjogi alapismeretek. A gazdasági bűncselekmények* (ELTE JTI, Budapest)

MIT MONDANAK A MATEMATIKAI EGYENLŐTLENSÉGEK A TÁRSADALMI ÉS GAZDASÁGI EGYENLŐTLENSÉGEKRŐL?

Nagyné Csóti Beáta¹

Absztrakt:

A cikk első részében egy ismert elemi matematikai feladat különböző általánosítási lehetőségeivel foglalkozom.

A következő rész arról szól, milyen megjelenési módjai vannak a tárgyalt egyenlőtlenségnek a társadalmi és gazdasági életben, tudatos vagy látens módon hogyan befolyásolja döntéseinket az összefüggés. Konvex függvénykapcsolatokat keresünk a gazdasági életben és olyan folyamatokat, amik az egyenlőtlenséget reprezentálják. A független változó „tömeg” helyett, ill. a függő változó „drágakő értéke” helyett más és más változópárokban gondolkodhatunk. Konklúzióként észrevehetjük, hogy az „Oszd meg és uralkodj!” és „Egységben az erő!” mondatok matematikailag is megalapozott szlogenek, persze ha a kiindulási feltételek teljesülnek.

Kiindulási feladat:

A drágakő értéke tömegének négyzetével arányos.

Bizonyítsuk be, hogy

- a) csökken az értéke, ha darabokra vágjuk!
- b) n részre osztva a drágakövet, akkor éri a legkevesebbet, ha egyenlő tömegű részekre daraboljuk!²

Bizonyítás:

1. lépésben oldjuk meg a feladatot úgy, hogy két részre osztjuk a drágakövet!

¹ Nagyné Csóti Beáta - főiskolai docens, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

² BONIFERT, D: **Néhány tipikus problémaszituáció matematikából** Mozaik Oktatási Stúdió, Szeged, 1992. (123. oldal)

a) A drágakő tömege legyen M ! Osszuk a drágakövet két részre, a két rész tömege legyen m_1 , ill. m_2 ! Természetesen teljesül, hogy

$$M = m_1 + m_2.$$

Írjuk fel az eredeti drágakő és a két részre osztott drágakő értékét! Az arányossági tényező legyen k pozitív valós paraméter!

A drágakő értéke egy darabban:

$$k \cdot M^2 = k(m_1 + m_2)^2 = k(m_1^2 + m_2^2 + 2m_1m_2).$$

A drágakő értéke két részre osztva: $k \cdot m_1^2 + k \cdot m_2^2 = k(m_1^2 + m_2^2)$.

Mivel k , m_1 is és m_2 is pozitív, így

$$k \left(m_1^2 + m_2^2 + \underbrace{2m_1m_2}_{\geq 0} \right) \geq k(m_1^2 + m_2^2), \text{ ami igazolja, hogy csökken a}$$

drágakő értéke, ha két részre osztjuk.

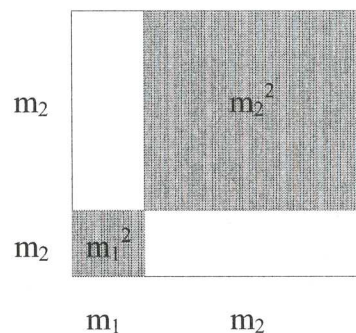
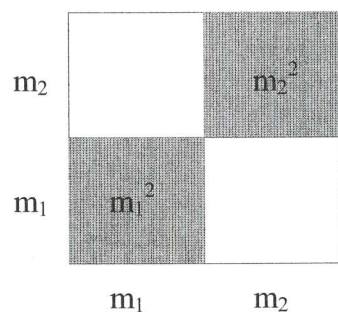
b) Annak bizonyítása, hogy akkor éri a legkevesebbet a drágakő, ha a két rész egyenlő tömegű:

$$\begin{aligned} k \cdot m_1^2 + k \cdot m_2^2 &= k(m_1^2 + (M - m_1)^2) = \\ &= k(m_1^2 + M^2 - 2Mm_1 + m_1^2) = k(2m_1^2 - 2Mm_1 + M^2) = \end{aligned}$$

$$= 2k \left(m_1^2 - Mm_1 + \frac{M^2}{2} \right) = 2k \left(\underbrace{\left(m_1 - \frac{M}{2} \right)^2}_{\geq 0} + \frac{M^2}{4} \right) \geq 2k \frac{M^2}{4} = k \frac{M^2}{2}$$

Még az is látható, hogy két egyenlő részre osztva a drágakő értéke az eredetinek a felére csökkent.

Szemléltetve az a) és b) állítást:



2. lépésben oldjuk meg úgy a feladatot, hogy n részre daraboljuk a drágakövet!

a) A drágakő értéke egyben

$$k \cdot M^2 = k(m_1 + m_2 + \dots + m_n)^2 =$$

$$= k \left(m_1^2 + m_2^2 + \dots + m_n^2 + \underbrace{2m_1m_2 + 2m_1m_3 + \dots + 2m_{n-1}m_n}_{\geq 0} \right)$$

A drágakő értéke n részre darabolva

$$k \cdot m_1^2 + k \cdot m_2^2 + \dots + k \cdot m_n^2 = k(m_1^2 + m_2^2 + \dots + m_n^2)$$

Természetesen itt is a k , m_1, m_2, \dots, m_n pozitivitása biztosítja, hogy a drágakő egyben többet ér, mint feldarabolva.

b) Írjuk fel a részek tömegét a drágakő n-ed részének tömegéhez

viszonyítva: $m_i = \frac{M}{n} - d_i$, ahol $i=1, 2, \dots, n$ és tudjuk, hogy

$$d_1 + d_2 + \dots + d_n = 0$$

A részekre osztott drágakő értéke ekkor:

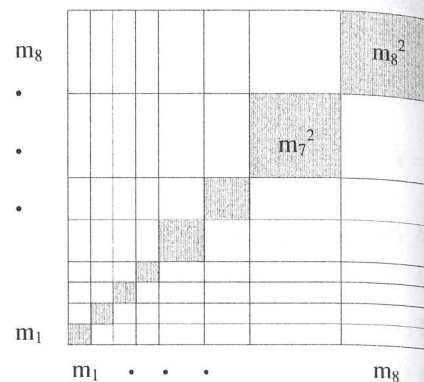
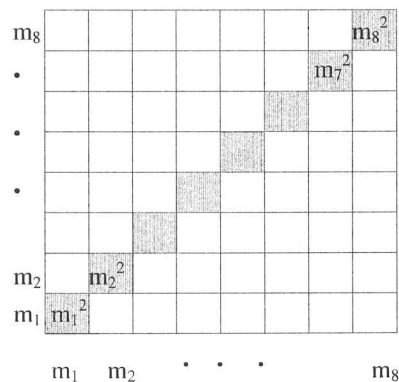
$$k \cdot m_1^2 + k \cdot m_2^2 + \dots + k \cdot m_n^2 = k \left(\left(\frac{M}{n} - d_1 \right)^2 + \left(\frac{M}{n} - d_2 \right)^2 + \dots + \left(\frac{M}{n} - d_n \right)^2 \right)$$

$$= k \left(n \left(\frac{M}{n} \right)^2 - 2 \frac{M}{n} \underbrace{(d_1 + d_2 + \dots + d_n)}_{=0} + d_1^2 + d_2^2 + \dots + d_n^2 \right) =$$

$$= k \left(\frac{M^2}{n} + \underbrace{d_1^2 + d_2^2 + \dots + d_n^2}_{\geq 0} \right) \geq k \frac{M^2}{n}$$

A kifejezés akkor minimális, ha $d_1^2 + d_2^2 + \dots + d_n^2$ minimális. Mivel minden tag nemnegatív, ezért akkor minimális az összeg, ha minden tag 0. Ez pont azt jelenti, hogy minden egyes rész egyenlő tömegű, ami a teljes tömeg n-ed része. Az is látszik, hogy n egyenlő részre osztva a drágakövet az értéke az eredetinek n-ed részére csökken.

Szemléltetve az a) és b) állítást:



A kiindulási feladat általánosítása

A feladat állításai nem csupán olyan esetre vonatkoznak, ahol a drágakő értéke tömegének négyzetével arányos, azaz $f(x) = kx^2$, hanem tetszőleges $[0, M]$ zárt intervallumon növekvő, szigorúan konvex $f(x)$ kétszer differenciálható függvényre, aminél $f(0) = 0$.

Definíció: Az $f(x)$ függvényt az $[a, b]$ intervallumon konvexnek hívjuk, ha tetszőleges $\lambda \in (0, 1)$ esetén bármilyen $a \leq x_1 < x_2 \leq b$ értékekre

$$f(\lambda x_1 + (1 - \lambda)x_2) \leq \lambda f(x_1) + (1 - \lambda)f(x_2).$$

A továbbiakban az $f(x)$ legyen a $[0, M]$ intervallumon értelmezett növekvő, szigorúan konvex, kétszer differenciálható olyan függvény, amire $f(0) = 0$ teljesül!

1. Állítás: A fent említett $f(x)$ függvényre és minden $x \in [0, M]$ -re teljesül, hogy $f(x) + f(M - x) \leq f(M)$.

Bizonyítás: a fenti definíció szerint tetszőleges $x \in [0, M]$ valós számra teljesül, hogy

$$f(x) = f(\lambda 0 + (1 - \lambda)M) = f((1 - \lambda)M) \leq \lambda f(0) + (1 - \lambda)f(M) = (1 - \lambda)f(M)$$

$$\text{és } f(M - x) = f(M - (1 - \lambda)M) = f(\lambda M) \leq \lambda f(M).$$

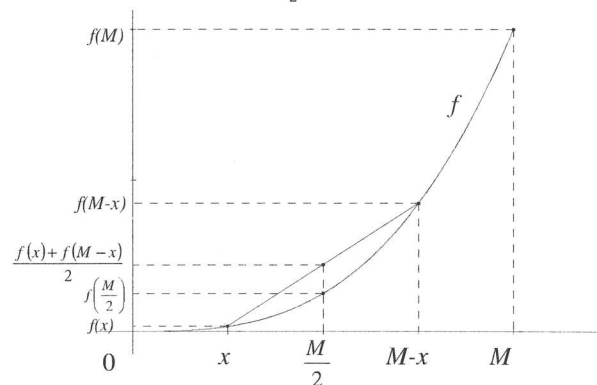
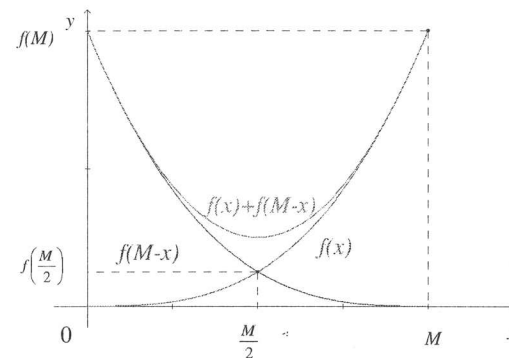
A kettő összegére tehát teljesül, hogy

$$f(x) + f(M - x) \leq (1 - \lambda)f(M) + \lambda f(M) = f(M).$$

2. Állítás: $F(x) = f(x) + f(M - x)$ függvénynek abszolút

minimuma van az $x = \frac{M}{2}$ helyen és a minimum értéke $\frac{f(M)}{2}$.

A két állítás tartalmának szemléltetése kétféle módon:



Bizonyítás: $f(x)$ differenciálhatóságából és konvexitásából következően felírható, hogy $F'(x) = f'(x) - f'(M-x)$. A $F(x)$ függvénynek ott lehet szélsőértéke, ahol deriváltja 0. Ha ezen túl még az is teljesül, hogy a második derivált értéke ott pozitív, akkor az állításunkat bizonyítottuk. $F'(x) = 0$ akkor és csak akkor teljesül, ha $f'(x) = f'(M-x)$. Az $x = \frac{M}{2}$ teljesülése elegendő feltétele az egyenlőség teljesülésének. Mivel az $f(x)$ -től nem kívántunk szigorú konvexitást, így a deriváltja nem feltétlenül szigorúan növekvő.

Vizsgáljuk még az $F'(x)$ függvény előjelét az $x = \frac{M}{2}$ bal és jobb oldali környezetében!

Legyen $x \in \left[0, \frac{M}{2}\right)$ tetszőleges! Ekkor $x = \lambda M$ alakú, ahol

$$0 \leq \lambda < \frac{1}{2}.$$

$$F'(x) = F'(\lambda M) = f'(\lambda M) - f'(M - \lambda M) = f'(\lambda M) - f'((1-\lambda)M) \leq 0$$

,mivel $f'(\lambda M) \leq f'\left(\frac{1}{2}M\right) \leq f'((1-\lambda)M)$ teljesül $f'(x)$ növekedése miatt.

Teljesen hasonlóan látható be, hogy

$$F'(x) \geq 0, \text{ ha } x \in \left(\frac{M}{2}, M\right], \text{ csak ott az } x = \lambda M \text{ alakban } 1 \geq \lambda > \frac{1}{2}$$

teljesüléséből $f'(\lambda M) \geq f'\left(\frac{1}{2}M\right) \geq f'((1-\lambda)M)$ egyenlőtlenség áll.

Ezzel azt kaptuk, hogy $x = \frac{M}{2}$ -nél a függvénynek helyi és abszolút minimuma van. Elképzelhető persze itt az is, hogy a minimumot, nem csupán egy helyen veszi fel a függvény.

3. Állítás: A tárgyalt $f(x)$ függvényre és minden olyan

$x_i \in [0, M]$ valós számra, amelyre $\sum_{i=1}^n x_i = M$, igaz a következő

$$f(x_1) + f(x_2) + \dots + f(x_n) \leq f(M), \text{ azaz } \sum_{i=1}^n f(x_i) \leq f\left(\sum_{i=1}^n x_i\right).$$

Bizonyítás: Tekintsük az $x_i = \lambda_i M$ $\lambda_i \in (0, 1)$ felírását minden $x_i \in [0, M]$ ($i=1, 2, \dots, n$) értéknek. Mivel $\sum_{i=1}^n x_i = M$, ezért

$$M = \sum_{i=1}^n \lambda_i M = M \sum_{i=1}^n \lambda_i \text{ -ből következően } \sum_{i=1}^n \lambda_i = 1 \text{ teljesül.}$$

$f(x)$ konvex tulajdonságát kihasználva

$$\begin{aligned} f(x_1) + f(x_2) + \dots + f(x_n) &= \\ &= f(\lambda_1 M) + f(\lambda_2 M) + \dots + f(\lambda_n M) \leq \lambda_1 f(M) + \lambda_2 f(M) + \dots + \lambda_n f(M) = \\ &= (\lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_n) f(M) = f(M). \end{aligned}$$

4. Állítás: A tárgyalt $f(x)$ függvényre és minden olyan

$x_i \in [0, M]$ valós számra, amelyre $\sum_{i=1}^n x_i = M$, igaz a következő

$$f(x_1) + f(x_2) + \dots + f(x_n) \geq n f\left(\frac{M}{n}\right), \text{ egyenlőség pedig akkor}$$

teljesül, ha $x_1 = x_2 = \dots = x_n = \frac{M}{n}$.

Bizonyítás:

A bizonyításhoz felhasználjuk a konvex analízisből ismert JENSEN-egyenlőtlenséget³:

³ KOVÁCS, M: A nemlineáris programozás elmélete Typotex, Kft. Budapest, 1997. 102. old.

Ha az $f(x)$ függvény $[a, b]$ intervallumon konvex, akkor minden $x_i \in [a, b]$ -re, $\lambda_i \geq 0$, $(i=1, 2, \dots, n)$ és $\sum_{i=1}^n \lambda_i = 1$ esetén

$$f\left(\sum_{i=1}^n \lambda_i x_i\right) \leq \sum_{i=1}^n \lambda_i f(x_i).$$

Ha $f(x)$ szigorúan konvex, akkor egyenlőség csak $x_1 = x_2 = \dots = x_n$ esetén állhat.

A bizonyítandó állításunk bal oldalából alakítsuk ki a JENSEN-egyenlőtlenség jobb oldalát, majd az egyenlőtlenséget felhasználva becsljük alulról az összeget!

$$\begin{aligned} \frac{f(x_1) + f(x_2) + \dots + f(x_n)}{n} &= \\ &= \frac{f(x_1)}{n} + \frac{f(x_2)}{n} + \dots + \frac{f(x_n)}{n} \geq f\left(\sum_{i=1}^n \frac{x_i}{n}\right) = f\left(\frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}\right) = f\left(\frac{M}{n}\right) \end{aligned}$$

Mivel a JENSEN-egyenlőtlenséget nem célunk most belátni, eredményét felhasználva azt állíthatjuk még, hogy minimumát az összeg $x_1 = x_2 = \dots = x_n = \frac{M}{n}$ választás esetén felveszi.

Elemzés

Egy matematikus itt hátradől a székében, mert az állításokat bebizonyította. De a mai világban nagyon kevés, ha valaki egyszerűen csak matematikus, mert így ez túl egzakt, mi köze lehet a gyakorlati élethez? Találkozunk-e a minket körülvevő világban drágakövekkel? Hát persze! Hány emberre szoktuk mondani, hogy csiszolatlan gyémánt? Folytathatjuk az analógiák keresését, mi feleltethető meg darabolásnak! Hány ember forgácsolja el tehetségét?

Milyen, a fentivel analóg problémákkal találkozhatunk a gyakorlati életben?

Mi a feladatunk üzenete a gazdaság és a társadalom résztvevőinek?

Mi feleltethető meg a gazdaságban és a társadalomban a drágakőnek?

Mi feleltethető meg a tömegének?

Mi feleltethető meg a darabolásnak?

Az érték a különböző analóg feladatokban mindig érték marad, akár kifejezhető ez árban, bevételben, haszonban, akár nem!

Mik az alkalmazás korlátjai, milyen esetekben működik a fenti gondolatmenet a gazdasági, társadalmi folyamatokban akár ösztönösen, akár tudatosan?

Először kezdjük az utolsó gondolattal! Keressünk olyan dolgokat, amik értéke a mennyiségükkel nem egyenesen arányos, hanem a dolog mennyisége és az értéke közti kapcsolatot konvex növekvő függvény írja le! Ez azt jelenti, hogy a dolog mennyiségi növekedésével növekvő ütemben növekszik az értéke. Még hétköznapiiban kifejezve a mennyiségi növekedéssel minőségi többletet is kapunk.

Ezekben az esetekben figyelhetjük meg a fenti példa alapján azt a jelenséget, hogy valaminek az értéke csökken, ha részekre osztjuk.

Ez a folyamat kétirányú lehet,

pozitív esetben a részek egyesítésével növekszik az érték: **EGYSÉGBEN AZ ERŐ!**

negatív esetben a megosztással gyengíti az ellenfelet: **OSZD MEG ÉS URALKODJ!**

Jöhetnek a drágakövek!

Drágakő lehet az egyén tudása, ideje. Ossa meg adott képességét, adott idejét úgy, hogy több képesítést is szerez, vagy egy dologban legyen profi? Az egyén szempontjából azt látjuk, hogy specialistának érdemes lenni, ellentétben a generális tudást birtoklókkal. Az egyén szempontjából az az üdvözítő, ha főiskolán tanul az arra képes. Egy tudományterület, egy szakma összegyűjtött tudásanyagának

mennyiségében növekvő részének elsajátítása óhatatlanul is már minőségében is más tudást eredményez.

Hányszor halljuk, amikor arról beszélnek valakivel kapcsolatban, hogy szétforgácsolja a tehetségét?

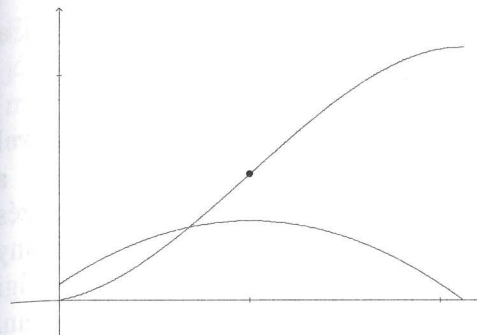
Ugyanakkor nem érdemes mindenkinek a divatos life long learninget választva 8-10 évig főiskolásnak lennie, mert egy ponton túl a tanulásra szánt plusz idő csökkenő ütemű növekedést eredményez tudástőkéjében. A matematika nyelvén a tanulásra szánt idejének függvényében a tudástőkét megadó függvénynek inflexiós pontja van, ahol a kapcsolat konvexből konkávba vált. Ezekre a függvényekre pedig a fenti állításaink már nem állnak.

Drágakő lehet egy vezető. A legjobb, ha generalista, mert egy cég vezetése olyan sokrétű tevékenység, amit magasabb szempontból kell látni, a speciális szakmai dolgokban úgyszólván segítik a specialisták.

Akkor a vezető, mint egyén generalista vagy specialista legyen? Az egyik szituációban az jó, ha generalista, a másikban az, ha specialista, egyikben egyesítő, a másikban megosztó.

Ugyanakkor a munkaerőpiac olyan egyéneket keres, akik sokféle speciális tudással rendelkeznek, mégsem generalistákat, hanem valami „köztes készterméket”.

Az egyénnek pedig el kell gondolkoznia, hogy milyen alakú függvény írja le a saját magára jellemző ráfordított idő-megszerzett tudás kapcsolatot. Akkora időtartamot érdemes a saját képzésére fordítani, ami a 0-tól a saját idő-tudás függvényének inflexiós pontjáig tart. Ezzel éri el a „határhaszon” függvénye a maximumát. Ezzel persze tudását rögtön haszonként értelmezzük. Kevesebb időt képzésére fordítani azért nem érdemes, mert a határhaszna még nő, több időt azért nem, mert akkor a határhaszna már csökken.



Eddig az egyetemek nyújtották az egyéneknek a generális tudást. A főiskolák és egyetemek célja merőben eltért egymástól. Kezdetből fogva szétvált a képzés: amíg a főiskola világítótoronyt épített, addig az egyetem egy biztos alapokon nyugvó erődöt. A mostani Bologna rendszer a kettőből egy harmadikat igyekszik kialakítani, én egy anyahajóhoz tudnám hasonlítani, meglehetősen ingatag alapokra óriási felépítményt konstruálni. Kérdés, hogy mi fogja egyensúlyban tartani? A múlt századig a körülöttünk levő világ inkább statikus volt, ami a szárazföldi körülményekkel modellezhető. Itt a védelmet a szárazföldi erődök szolgálták a legjobban. Jelen világunk annyira gyorsan változó, hogy talán az oktatásnak ezt az anyahajó felépítését a környezet háborgó tenger mivolta indukálta, és a rendszert is lehet, hogy a környezet fogja egyensúlyban tartani. Az örökös változás, a bizonytalanság gyorsan változtatni kész egyéneket követel, nincs idő évekig tartó alapozásra. Lehet, hogy nekünk, múlt században képzett szakembereknek éppen azért olyan nehéz megérteni a mostani rendszert, mert akkor szerzett egyetemi diplománkkal még rögtön el tudtunk helyezkedni, biztonságban érezhettük magunkat a képzettségünkkel, joggal remélhettük, hogy egész életpályánkat meghatározza. Alig léteztek pályaelhagyók vagy olyanok, akik cserélgették a munkahelyüket. Egy ma végző diplomás még a biztos elhelyezkedés lehetőségét sem mondhatja magáénak, a nagyon kockázatos jövőért nem fektet be annyi időt, energiát a diplomájának megszerzésébe, olyan portfóliót állít össze lehetőségeiből, ami vagy

csökkenti a kockázatot: kapcsolatokat épít, stb. vagy csökkenti a befektetés összegét, azaz nem áldoz túl sok időt tanulásra.

Drágakő lehet a földtulajdon. A magángazdaságok létrejöttével több géppel művelik meg ugyanazokat a földterületeket, a megtermelt javakat több helyen raktározzák, a közös tervezés hiányában lehet, hogy egyes javakból felesleg van, másokból hiány lép fel. Minden magángazdaságba kellene egy mezőgazdasági szakember, aki egyben gazdasági szakember is, aki a mit, hogyan, mivel és kivel kérdésekre is válaszolni tud. Látható, hogy olyan költséges, hogy csökkenti az összhasznot. Az összhasznot a földterületek nagyságának egyenlőtlensége növeli. Ez viszont ellentéteket szül. A változásoknak, a fejlődésnek a lehetősége, a mozgatórugója mindig az egyenlőtlenségekben rejlik, mert a rendszer egyensúlyra törekszik. De az egyensúly csak rövid ideig tarthat, mert az a legkevesebb hasznot jelentő állapot. A haszon, az érték növelésének agyunkban levő evolúciós programja újra kimotozítja a rendszert az egyensúlyból az egyenlőtlenség felé, ami elindítja az egységben az erő elvét, hogy egyesítsék a földeket. Biztosan lesz mindig olyan erő, ami ennek a megosztására törekszik, mert csak úgy kerülhet ő jobb pozícióba, ha az ellenfelet gyengíti. A legsúlyosabb kijelentés ebben az, hogy egyenlőtlenség nélkül nincs változás és mint speciális változás, fejlődés sem.

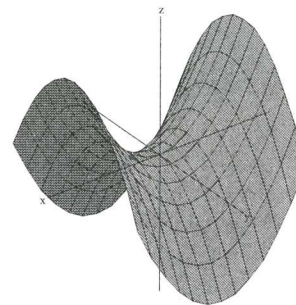
Drágakő lehet a globalizált világunk.

Drágakő lehet egy multinacionális nagyvállalat.

Miért van hát annyi ellenzője mindkét jelenségnek? Miért nem látjuk vagy láthatjuk a rendszer összhasznának maximumát? Miért működik hát ez?

A fenti példa is mutatta, hogy az egyén egyszerre többféle helyzetben, szerepben jelenhet meg, egyszer megosztó, máskor egyesítő szerepe a számára maximális hasznot hozó program. Mindannyian rengeteg relációban vagyunk a környezetünkkel. Nem lehet csupán egyetlen relációt kiemelni.

Egy biztos, hogy nincsen bizonyosság, ami az egyiknek maximálisan jó, a másiknak maximálisan rossz. A nyeregpontból az egyik fél mindig ki akarja téríteni a rendszert. Az egyik fél lehet az önző énünk, a másik társadalmi énünk.



Tehát a matematika azt mondja az egyenlőtlenségekről, hogy voltak, vannak és lesznek is úgy a matematikában, mint a gazdaságban, társadalomban.

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK SZEREPE A FOGLALKOZTATÁSBAN

Némethné Gál Andrea¹

ABSTRACT

The number of operating small and medium-sized enterprises (SMEs) is almost 20 million in the European Union, and more than 800 thousand in Hungary, so this sector forms up the basis of the economic potential of the European Union (including Hungary) and it plays a crucial role in the achievement of economic policy objectives—including employment policy. The achievement of the Lisbon objectives, the increase of the level of economic growth and employment greatly depends on the competitive situation and job creating ability of SMEs. The first part of the study briefly presents the fundamental goals of European and Hungarian employment politics, afterwards the international comparison of the main indicators of the labour market is presented. The second part of the report it comes to the analyses the role of SMEs operating in Hungary from the labour market's point of view including the employed, the employees and the self-employed.

BEVEZETÉS

Az Európai Unió országainak érdeke, hogy a 2004 óta újonnan csatlakozott tagállamok egy főre jutó GDP-je mielőbb felzárkózzon az EU-átlaghoz. E felzárkózás egyik legfőbb mozgatórugója az lehet, ha a kis- és középvállalkozások (kkv-k) képesek lesznek betölteni verseny-élénkítő és foglalkoztatottságot növelő szerepüket. A kkv-k (vagyis a 250 főnél kevesebb munkavállalót foglalkoztató vállalkozások) már ma is igen jelentősen hozzájárulnak a foglalkoztatáshoz, hiszen az Európai Unió régi tagországaiban az összes foglalkoztatott 69,7 %-ának [15], Magyarországon pedig a 74%-ának [10] biztosítanak megélhetést.

¹ Némethné Gál Andrea - főiskolai adjunktus, tanszékvezető helyettes, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

Az Európai Unió célul tűzte ki a foglalkoztatottság szintjének jelentős emelését. Mivel a munkahelyteremtés jórészt a kkv-k versenyképességétől függ, ezért a foglalkoztatáspolitikai célok elérésének egyik legfőbb eszköze e vállalatcsoport pozíciójának megerősítése lehet. Nagyon fontos kérdés, hogy milyen módon érhető ez el, de e tanulmány nem a foglalkoztatáspolitikai eszközeire, hanem annak céljaira koncentrálnak az Európai Unió és Magyarország foglalkoztatási stratégiájának rövid jellemzésével. Ezt követően a legfőbb munkaerőpiaci adatok, tendenciák kerülnek bemutatásra, különös tekintettel a kis- és középvállalkozások foglalkoztatásban betöltött szerepére.

FOGLALKOZTATÁSPOLITIKA AZ EU-BAN ÉS MAGYARORSZÁGON - RÖVID ÁTTEKINTÉS

A foglalkoztatáspolitikai az 1997-ben elfogadott Amszterdami Szerződéssel vált a közösségi politikák részévé. A nemzeti foglalkoztatáspolitikák összehangolása az ún. *nyitott koordinációs mechanizmus* (open method of co-ordination) segítségével történik. Ennek lényege, hogy az Európai Unió egységes foglalkoztatási stratégiát dolgoz ki iránymutatások formájában, de a tagállamok önállósága megmarad saját nemzeti stratégiájuk kialakítása terén. A tagországok által elkészített nemzeti foglalkoztatási akcióterveknek összhangban kell lenniük a közösségi iránymutatásokkal, melynek teljesülését az Európai Bizottság és az Európai Unió Tanácsa ellenőrzi, értékeli, majd a következő időszakra újabb foglalkoztatási iránymutatásokat, nemzeti ajánlásokat dolgoz ki. [8] Magyarország a 2004-es Nemzeti Foglalkoztatási Akcióterv elkészítésével kapcsolódott a rendszerhez.

Az Európai Unió 1998 és 2002 között megfogalmazott foglalkoztatáspolitikai iránymutatásai négy pilléren nyugodtak, melyek a következők: a foglalkoztathatóság növelése, a vállalkozókészség fejlesztése, a vállalkozások és a munkavállalók alkalmazkodóképességének fokozása, valamint a nők és a férfiak esélyegyenlőségének javítása. [9] A 2000-ben elfogadott *lisszaboni stratégia* fontos mérföldkő az Európai Unió történetében, így a közösségi foglalkoztatáspolitikai terén is. Ekkor került megfogalmazásra az a célkitűzés, hogy 2010-re az EU-nak a világ legversenyképesebb tudásalapú gazdaságává kell válnia, amihez dinamikus gazdasági növekedésre, s ezzel *új munkahelyek teremtésére* van szükség. A lisszaboni célok szerint 2010-re el kell érni

az Unió átlagában a 70%-os foglalkoztatási rátát² a 15-64 éves népesség körében. Mivel a lisszaboni célok megvalósításának üteme elmaradt a kívánatostól (a foglalkoztatási ráta 2005-ben az EU 25 tagállamában együttesen 63,2% volt, s a régi 15 tagállamában is csak 65,8%-os szintet ért el [7]), ezért szükségessé vált a foglalkoztatáspolitikai stratégia újragondolása, új iránymutatások megfogalmazása. A 2003-ban elfogadott *új Európai Foglalkoztatási Stratégia* irányvonala a következő három általános cél elérését szolgálják:

1. A teljes foglalkoztatás (70%-os foglalkoztatási ráta) elérése.
2. A munka minőségének és termelékenységének javítása, mely szoros kapcsolatban áll a tudásalapú gazdaság megteremtésére irányuló törekvésekkel.
3. A társadalmi kohézió és befogadás erősítése, a szociális kirekesztés elleni küzdelem.

A lisszaboni, ezen belül a foglalkoztatáspolitikai célok nem (vagy csak részleges) teljesülése okainak feltárására az Európai Bizottság a Wim Kok, volt holland miniszterelnök által vezetett munkacsoportot átfogó jelentés elkészítésével bízta meg. A jelentés 2003 végén került nyilvánosságra, amely egyrészt a sikeres foglalkoztatásbővítés általános követelményeit vette számba, másrészt pedig országspecifikus ajánlásokat tartalmazott. [13] Mindezek figyelembe vételével készült el a magyar Nemzeti Foglalkoztatási Akcióterv, mely az Európai Foglalkoztatási Stratégia kiemelt céljaira a következő válaszokat adta:

1. A magyar akcióterv a teljes foglalkoztatás szintjét 2010-re 63%-os foglalkoztatási ráta elérésében jelölte meg. E cél elérésének egyik legfőbb eszközeként a kkv-k foglalkoztatási potenciáljának erősítését, a munkaerő költségek fokozatos csökkentését jelölte meg a magyar kormány.
2. Az akcióterv szerint a munka minőségének és termelékenységének fokozása érdekében elengedhetetlen a be nem jelentett munkavégzés szintjének visszaszorítása, valamint az oktatási rendszer hatékonyságának növelése.
3. A társadalmi kohézió és beilleszkedés erősítése terén az akcióterv kiemeli a roma népesség, az idősebb munkavállalók, valamint a fogyatékkal élők munkaerőpiaci helyzetének jelentős mértékű javítását. [2]

2 Foglalkoztatási ráta = Foglalkoztatottak / Munkaképes korúak (15-64 év)

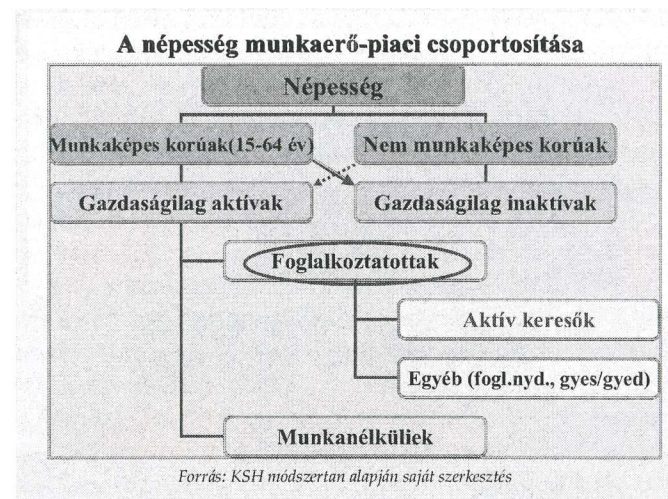
2004-ben a Wim Kok által vezetett munkacsoport újabb megbízást kapott, ezúttal a lisszaboni stratégia teljes felülvizsgálatára. A II. Wim Kok-jelentés szerint a lisszaboni célok megvalósítása érdekében a jövőben két fő célra kell összpontosítani az erőfeszítéseket: a nagyobb növekedés elérésére és a *foglalkoztatás bővítésére*. Ezt követően 2005 tavaszán látott napvilágot az *Integrált iránymutatások a gazdasági növekedésre és munkahelyteremtésre 2005–2008 között* című dokumentum. Ez jelentette az alapját azoknak a nemzeti reformprogramoknak, amelyeket a tagállamok 2005 őszén nyújtottak be az Európai Uniónak. [8]

A Magyarországon 2006-ban napvilágot látott „Az Új Magyarország programja” c. dokumentum lényegében megerősíti a Nemzeti Foglalkoztatási Akcióterv célkitűzéseit néhány módosítással és kiegészítéssel:

1. Az Új Magyarország programja a 63%-os foglalkoztatási ráta elérését már csak 2013-ra tartja reális eséllyel megvalósíthatónak.
2. A munkaminőség, termelékenység javítása kapcsán a program kiemeli a humán erőforrás minőségének javítását, aminek megvalósításában fontos szerepet játszik az „egész életen át tartó tanulás” gyakorlattá válása.
3. A társadalmi kohézió erősítésének egyik kiemelt területe az országon belüli regionális különbségek mérséklése. [4]

A MUNKAERŐPIAC FŐBB MUTATÓI - NEMZETKÖZI ÖSSZE-HASONLÍTÁS

Az előbbieken vázolt foglalkoztatáspolitikai célok megvalósulásának folyamatos nyomon követése és az esetleges hiányosságok feltárása érdekében az Európai Unió tagországai egységes munkaerő-piaci mutatószámrendszert használnak. Az egyes mutatók tartalmát akkor érthetjük meg, ha ismerjük képzésük módját. Ehhez nyújt segítséget a következő két ábra.



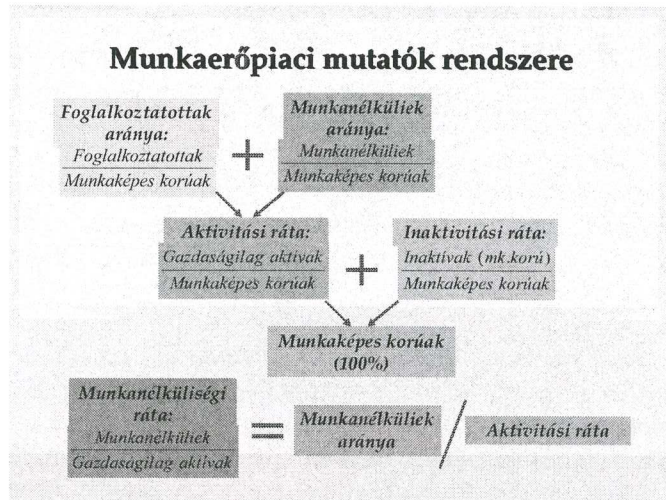
1. ábra

Az 1. ábrán a népesség munkaerő-piaci csoportosítása látható, melyhez az alábbi megjegyzéseket szükséges fűzni:

1. Magyarországon korábban az volt a gyakorlat, hogy munkaképes korú népességként a 15-74 éves korosztály szerepelt a statisztikákban. Mivel az Európai Unióban (az ILO³ ajánlásának megfelelően) ugyanez a kategória a 15-64 éves korosztályt takarja, ezért az utóbbi években a KSH ennek megfelelő adatokat is közöl.
2. Az ábra azt mutatja, hogy a munkaképes korúak többsége a gazdaságilag aktív, míg a nem munkaképes korúak többsége az inaktív csoportjába tartozik. Az is látható azonban, hogy van „átjárás” a két csoport között: A nem munkaképes korúak között vannak aktív (pl. foglalkoztatott nyugdíjasok, vállalkozók stb.), s a munkaképes korúak között is van sok inaktív (pl. tanulók, nyugdíjasok, rokkantak, tőkejövedelmükből élők, háztartásbeliek, inaktív munkanélküliek stb.).
3. A gazdaságilag aktív két nagy csoportja közül az ábrán a foglalkoztatottak vannak kiemelve. Ennek oka, hogy e tanulmánynak nem tárgya a munkanélküliség részletes elemzése, ehelyett a foglalkoztatottak adatainak bemutatására koncentrálnak.

3 International Labour Organization (Nemzetközi Munkaügyi Szervezet)

A 2. ábra a legfontosabb munkaerőpiaci mutatószámokat és a közöttük lévő összefüggéseket mutatja be az 1. ábrán látott kategóriák felhasználásával.



2. ábra

A fenti mutatószámok 2004-es és 2005-ös értékei láthatók az 1. táblázatban.

Munkaerőpiaci mutatók nemzetközi összehasonlítása (%)

Mutató	Magyar		Új-10		EU-25		EU-15		USA		Japán	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Foglalkozt. aránya	56,8	56,9	56,0	n.a.	63,3	63,8	64,7	65,2	71,2	71,5	68,7	69,3
Munkanélk. aránya	3,7	4,4	9,5	n.a.	6,4	6,4	5,9	5,8	4,2	3,9	3,5	3,3
Aktív róta	60,5	61,3	65,5	n.a.	69,7	70,2	70,6	71,0	75,4	75,4	72,2	72,6
Inaktív róta	39,5	38,7	34,5	n.a.	30,3	29,8	29,4	29,0	24,6	24,6	27,8	27,4
Munkaképes korúak	100,0											
Munkanélk. róta	5,9	7,2	14,0	n.a.	9,0	8,7	8,1	7,9	5,5	5,1	4,8	4,4

Forrás: Eurostat: Employment in Europe 2005. 2006. és saját számítások

1. táblázat

A táblázat adatai alapján a következő főbb megállapítások tehetők:

1. Az Eurostat elemzéseiben gyakran szereplő „háromas” összehasonlítás során lényegesen kedvezőtlenebb munkaerő-piaci helyzetkép rajzolódik ki az Európai Unióban, mint az USA-ban vagy Japánban. Bár az aktivitási ráták mindhárom területen 70% fölöttiek, ám Japánban és az USA-ban ez viszonylag magas (69-71%-os) foglalkoztatottsággal, s viszonylag alacsony (3-4%-os) munkanélküli aránnyal párosul, míg az EU adatai alig 64%-os foglalkoztatottságot és 6% fölötti munkanélküli arányt mutatnak. Ennek következtében természetesen az Európai Unióban a munkanélküliségi ráta is kedvezőtlenebbül alakul, kb. 8-9%-os a másik két ország 4-5%-os rátájával szemben.
2. A 2004-ben csatlakozott tíz új tagállam munkaerőpiaci mutatói minden tekintetben rosszabbak az EU-15 mutatóinál, így az Európai Unió lisszaboni, illetve 2003-ban újrafogalmazott foglalkoztatási céljainak elérése a bővítés következtében még nehezebbé vált.
3. Magyarország helyzete – nemzetközi összevetésben – kissé ellentmondásos. Egyrészt szembetűnően alacsonyabb a munkanélküliségi ráta (és a munkanélküliek aránya is), mint akár a régi, akár az új EU-tagállamokban, de ez igen alacsony aktivitási és foglalkoztatási rátával párosul. A táblázat két kiemelt adata azt mutatja, hogy 2005-ben Magyarországon közel 7%-ponttal volt alacsonyabb a foglalkoztatottak aránya, mint az Európai Unió egészében, ami igen jelentős lemaradást mutat. Hasonló a helyzet az aktivitás terén is: Magyarországon mintegy 10%-ponttal nagyobb a munkaképes korúak között az inaktív aránya, mint az Európai Unióban. További probléma, hogy a viszonylag kedvező magyar munkanélküliségi arány és ráta is emelkedésnek indult.

Mindezek azt mutatják, hogy az Európai Uniónak – s benne különösen Magyarországnak – az elkövetkező években még jelentős erőfeszítéseket kell tenniük a maguk elé kitűzött célok elérése érdekében. Magyarország tekintetében serkenteni szükséges mind a munkaerő-piaci keresletet, mind pedig a kínálatot. A kereslet tekintetében döntő fontosságú a kvv-szektor munkaerő-felvevő képességének javítása nem csupán az új vállalkozások kiemelt támogatása, hanem a már meglévők növekedésének elősegítése révén. Kínálati oldalról fontosak a munkanélküliség csökkentésére irányuló törekvések, ám – figyelembe véve az igen magas, közel 40%-os inaktív rátát – legalább

ilyen fontos az inaktív népesség munkaerő-piaci megjelenésének ösztönzése is. [13]

A VERSENYSZFÉRA FOGLALKOZTATÁSI SZEREPE - VÁLLALATMÉRET SZERINTI ELEMZÉS

Az egyes országok foglalkoztatási statisztikáit vizsgálva megállapítható, hogy a foglalkoztatottak túlnyomó többsége a vállalatokhoz kapcsolódik, s csak kisebb hányaduk megélhetése származik a versenyszférán⁴ kívülről. Magyarországon kb. 77% - 23% ez az arány, s a vállalati szférán belül az önfoglalkoztatók⁵ részaránya 30, az alkalmazottaké pedig 70% körüli.⁶ [12] Érdekes és fontos megvizsgálni, hogy a különböző méretű vállalkozások mennyiben járulnak hozzá a foglalkoztatáshoz. Ezzel kapcsolatban a következő kérdésekre keres választ a tanulmány:

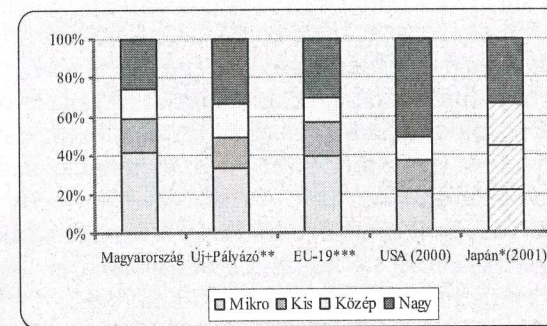
1. Milyen a magyar nagyvállalatok és a kkv-k egyes csoportjainak foglalkoztatási szerepe nemzetközi összehasonlításban?
2. Mennyiben járulnak hozzá a magyar kis- és középvállalkozások a foglalkoztatáshoz az összes foglalkoztatott, az alkalmazottak, és az önfoglalkoztatók vonatkozásában?

Az első kérdés megválaszolása céljából a 2003-ra⁷ vonatkozó nemzetközi összehasonlítást a 3. ábra mutatja, amelynek adatai alapján az alábbi megállapítások tehetők:

- 4 *Versenyszféra* alatt - a KSH munkaügyi statisztikáival összhangban - a költségvetési szektoron kívüli összes gazdálkodó szervezetet értjük.
- 5 Az *önfoglalkoztatók* körének meghatározása nem egységes. A statisztikák egyértelműen ide sorolják az egyéni vállalkozókat és a társas vállalkozások tagjait. Emellett bizonyos adatforrások a szövetkezeti tagokat és a segítő családtagokat is ebbe körbe sorolják, de mivel ezen csoportok aránya meglehetősen alacsony és ráadásul csökkenő tendenciájú, ezért a kétféle számbavétel nem eredményez nagyságrendileg eltérő adatokat.
- 6 A további elemzésekben *összes foglalkoztatottként* a versenyszféra alkalmazottait és az önfoglalkoztatókat, *alkalmazottként* pedig a versenyszférában alkalmazottakat vesszük figyelembe.
- 7 A rendelkezésre álló magyar és nemzetközi statisztikákban a vállalatméret szerint bontott legfrissebb adatok 2003-ra vonatkoztak. Így a további, idősoros elemzésekben is ennek az évnek az adatai lesznek a legutolsók.

1. Az USA kivételével mindegyik vizsgált országban és országcsoportban a foglalkoztatottak valamivel kevesebb, mint egy-negyede kapcsolódik a nagyvállalatokhoz, s közel háromnegyede a kkv-khoz. (Az USA-ban ez az arány kb. 50-50%-os.)
2. A kkv-szektor aránya a vizsgált területek közül Magyarországon a legnagyobb.
3. A kkv-szektoron belüli arányokat vizsgálva látható, hogy a vállalatméret és a foglalkoztatásban betöltött szerep között fordított irányú összefüggés van, aminek nyilvánvaló oka a kisebb méretű vállalatok nagyobb számossága.
4. Magyarországon is és az Európai Unióban is a legkisebb méretű mikrovállalkozások (10 főnél kevesebbet foglalkoztatók) töltik be a legfontosabb szerepet a foglalkoztatásban, mivel a foglalkoztatottak mintegy 40%-ának megélhetése tőlük függ.

A foglalkoztatottak számának megoszlása vállalatnagyság szerint 2003. (%)



Forrás: Observatory (2003/7.), Magyar Gazdaságelemző Intézet (2005) alapján saját szerkesztés

- * Japán esetében a kkv-kra vonatkozó adatok csak összesítőként álltak rendelkezésre.
- ** EU-19 = EU-15 + Izland, Norvégia, Liechtenstein, Svájc
- *** Új + Pályázó = 2004-ben csatlakozó 10 ország + Románia, Bulgária, Törökország

3. ábra

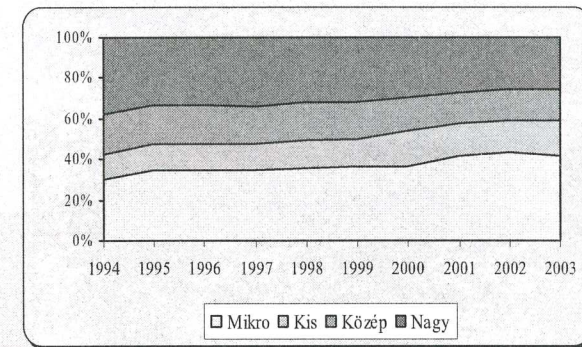
Össességében megállapítható, hogy a kkv-szektor foglalkoztatási szerepe világszerte igen jelentős, de a magyar kis- és középvállalkozások

e tekintetben a nemzetközi összehasonlítás „élmezőnyében” szerepelnek, tehát foglalkoztatáspolitikai szempontból kiemelten kezelendők.

A második kérdéshez kapcsolódóan először a foglalkoztatottak számának vállalatméret szerinti megoszlását vizsgáljuk az 1994 és 2003 közötti időszakban. A 4. ábra jól szemlélteti, hogy a teljes időszakban a legkisebb méretű (mikro) vállalkozások járultak hozzá legnagyobb mértékben a foglalkoztatáshoz, őket követték a nagyvállalatok, s a sort a kis- és a közepes méretű vállalkozások zárták. Az is látható, hogy a kkv-szektor már az időszak elején is jelentős szerepet töltött be a foglalkoztatásban (az összes foglalkoztatott 62,2%-ának adott munkát), s ez a szerep az évek során fokozatosan erősödött (2003-ban már 74,2% volt az előbbi arány). Érdekes megfigyelni, hogy a kkv-szektor „előretörése” leginkább a mikrovállalkozásoknak volt köszönhető (ennek a vállalatcsoportnak a súlya a kezdeti 30,4%-ról 42%-ra nőtt), ezt követte a kisvállalkozások súlyának növekedése (12,4%-ról 16,9%-ra), míg a középvállalkozások foglalkoztatási szerepe arányaiban csökkent (19,4%-ról 15,3%-ra). Összességében tehát megállapítható, hogy a legkisebb méretű, ám számosságát tekintve a legnagyobb mikrovállalati kör⁸ foglalkoztatási szerepe nemcsak a legnagyobb jelentőségű volt a vizsgált időszakban, hanem a legdinamikusabban növekvő is. A foglalkoztatáspolitikai célok meghatározása és az eszközök megválasztása során nem hagyhatók figyelmen kívül a fenti tények, vagyis nyilvánvaló, hogy a kkv-szektor, ezen belül különösen a mikrovállalkozások versenyképességének javítása, s ezáltal hosszú távú fennmaradásuk és megerősödésük elősegítése nélkül a foglalkoztatási arány növelésére vonatkozó célok megvalósítása nehezen elképzelhető.

8 2003-ban a Magyarországon működő vállalkozások 96,1%-a mikrovállalkozás volt. [10]

A foglalkoztatottak számának megoszlása vállalatnagyság szerint 1994-2003. (%)

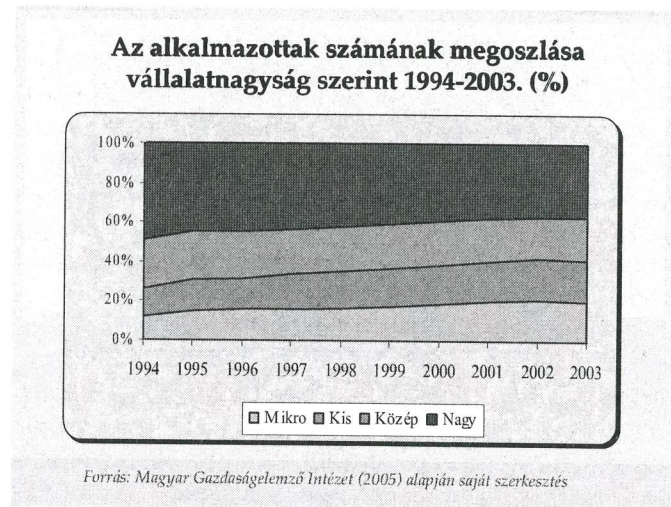


Forrás: Magyar Gazdaságelemző Intézet (2005) alapján saját szerkesztés

4. ábra

Az előbbiekhöz teljesen hasonló tendenciákat, ám némiképp eltérő arányokat figyelhetünk meg akkor, ha a foglalkoztatottak közül kiemeljük az alkalmazottakat (5. ábra). Ami a tendenciákat illeti látható, hogy itt is nőtt a kkv-szektor súlya a nagyvállalatok rovására, s a kkv-kon belül itt is a mikro- és kisvállalkozások aránya nőtt, s a középvállalatoké csökkent. Az alkalmazásban állók vállalatméret szerinti megoszlása azonban eltér az összes foglalkoztatottra vonatkozó adatoktól oly módon, hogy egyrészt a kkv-k nagyvállalatokhoz képesti „előnye” itt kisebb (1994-ben az alkalmazottak 51,2%-a, 2003-ban pedig 63,2%-a dolgozott ebben a szektorban), másrészt a kkv-kon belül a legnagyobb méretű középvállalati kör jelentősége a legnagyobb (bár csökkenő), s az alkalmazottak aránya a vállalatméret csökkenésével csökken. Az arányok leírt alakulása nem meglepő, hiszen nyilvánvalóan a nagyobb cégek alkalmaznak több munkavállalót, s a kisebbek körében nagyobb az önfoglalkoztatók száma. Ám az figyelemre méltó, hogy még ebben a munkavállalói körben is a legkisebb (mikro) vállalkozások aránya nőtt a legnagyobb mértékben (az 1994-es 12,4%-ról a 2003-as 20,2%-ra), majd ezt követte a kisvállalkozások arányának növekedése (14,2%-ról 21,5%-ra), míg a közép- és nagyvállalatok aránya csökkent. Megállapítható tehát, hogy a mikro- és kisvállalkozások nem csupán annak köszönhetik a foglalkoztatásban betöltött jelentős szerepüket, hogy „sokan vannak”, hanem annak is, hogy egyre több alkalmazottat foglalkoztatnak, ami

még inkább alátámasztja annak szükségességét, hogy a foglalkoztatáspolitikai kiemelt figyelmet fordítson erre a vállalati körre.

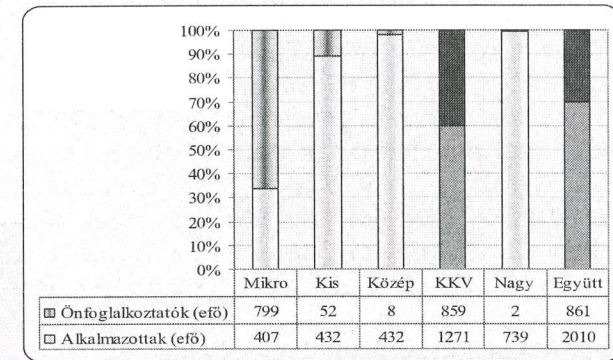


5. ábra

Végezetül az önfoglalkoztatók számának vállalatméret szerinti megoszlását szemlélteti a 6. ábra 2003-ra⁹ vonatkozóan. A versenyszférában az önfoglalkoztatók aránya 30% körüli, akiknek döntő többsége (92,8%-a) mikro-vállalkozásokban tevékenykedik (egyéni vállalkozó, néhány fős társas vállalkozás tagja), vagyis a többi vállalatméret részesedése szinte elhanyagolható. Más megközelítésben: az összes mikro-vállalkozásban foglalkoztatott közül csaknem 70% önfoglalkoztató, s ez az arány a vállalatméret növekedésével rohamosan csökken (a kisvállalkozások körében valamivel meghaladja a 10%-ot, a közép- és nagyvállalatok esetében pedig minimális).

⁹ Az önfoglalkoztatókra vonatkozó adatforrások csak a vizsgált időszak utolsó éveire nézve tartalmaztak vállalatméret szerint bontott adatokat, ezért itt az időbeli alakulás bemutatására nem volt lehetőség.

Az önfoglalkoztatás aránya vállalatnagyság szerint 2003.



Forrás: Magyar Gazdaságelemző Intézet (2005) alapján saját szerkesztés

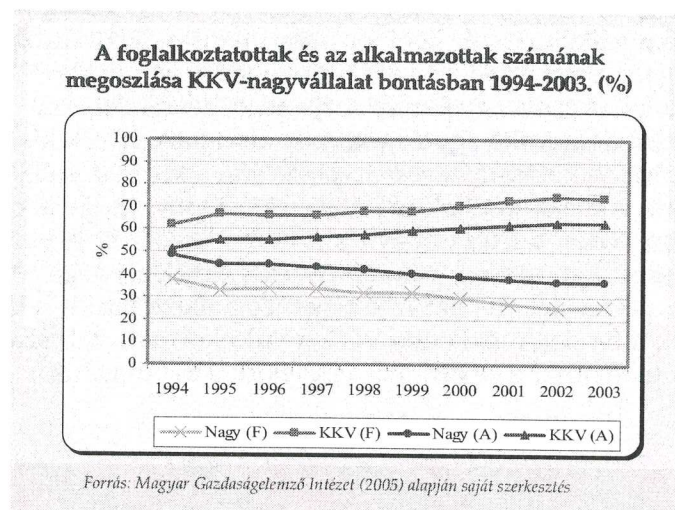
6. ábra

Az adatok egyértelműen azt mutatják, hogy a kis- és középvállalkozások foglalkoztatási szerepe igen nagy, sőt növekvő jelentőségű, ám a szektor munkaerőpiacot stabilizáló hatása ennek ellenére elmarad a kívánatostól, ami sok okra vezethető vissza. A kkv-k több mint 95%-át kitevő mikro-vállalkozások körében igen nagy a fluktuáció, minden évben nagy számú vállalkozás szűnik meg. Ugyanakkor a kisebb méretű vállalkozások növekedési hajlandósága rendszerint visszafogottabb, mint a nagyoké, így a mikro- és kisvállalkozások kis- és közepes méretűvé alakulására kevesebb példa van a kívánatosnál. Kutatási eredmények is alátámasztják azt a közismert tényt, hogy a kkv-k számára a növekedés, a létszámbővítés jelentős akadályát képezik a foglalkoztatáshoz kapcsolódó adminisztrációs kötelezettségek valamint adó- és járuléktérhek. [16] Bár a Nemzeti Foglalkoztatási Akciótervben megjelenik a fentiek csökkentésére irányuló kormányzati szándék [2], ám ennek gyakorlati megvalósítása egyelőre várat magára.

ÖSSZEGZÉS

Az európai és a magyar foglalkoztatáspolitikai legfontosabb célja a foglalkoztatás szintjének növelése. Mivel a munkahelyteremtés nagyságrendje jórészt a kis- és középvállalkozások versenyképességének függvénye, ezért az új Európai Foglalkoztatási Stratégiában célul kitűzött 70%-os foglalkoztatási ráta elérésének elengedhetetlen feltétele a kkv-k foglalkoztatási potenciáljának javítása. Bár a magyar Nemzeti Foglalkoztatási Akcióterv csak 63%-os foglalkoztatási ráta elérését tűzte ki célul 2010-re, mégsem lesz könnyű ennek teljesítése sem, hiszen 2005-ben az 57%-ot sem érte el ez az arány. Ráadásul a foglalkoztatás viszonylag alacsony szintje nemzetközi összehasonlításban igen magas inaktivitási rátával párosul, aminek csökkentése új munkahelyek teremtése nélkül nehezen képzelhető el.

A kis- és középvállalkozások mind az Európai Unióban, mind Magyarországon meghatározó szereplői a munkaerőpiacnak, mivel a foglalkoztatottak döntő többségének (közel háromnegyedének) megélhetése ennek a szektornak a lététől és fejlődésétől függ. A vállalatméret szerinti foglalkoztatási arányok időbeli tendenciáit a magyar adatokon vizsgálva még inkább szembeötlő a kkv-k kiemelkedő munkaerőpiaci jelentősége, amit jól szemléltet a következő „összefoglaló” ábra.



(F) foglalkoztatottak (A) alkalmazottak

7. ábra

Látható, hogy a kkv-szektor foglalkoztatási szerepe nemcsak döntő jelentőségű mind az összes foglalkoztatott, mind pedig az alkalmazottak körében, hanem ráadásul növekvő tendenciájú is a vizsgált időszakban. Az alacsony foglalkoztatási arány és az igen magas inaktivitási ráta azonban azt jelzi, hogy tovább szükséges növelni a vállalkozások foglalkoztatási potenciálját. Érdekes adalékul szolgál ehhez a Világbank évente közzétett országsorrendje¹⁰, ahol a minősítési szempontok egyike azt vizsgálja, hogy mennyire kedvezőek a vállalkozások számára a foglalkoztatáshoz kapcsolódó szabályok, intézkedések. 2006-ban a vizsgálatba bevont 175 ország közül Magyarország csak a 90. helyet¹¹ szerezte meg e tekintetben [6], ami kétségkívül jelentős változtatások szükségességére hívja fel a figyelmet. A foglalkoztatás növelésére és az inaktivitás csökkentésére irányuló célok elérésében meghatározó szerepet fog játszani az, hogy a magyar foglalkoztatáspolitikai megtalálja-e azokat az eszközöket, meghozza-e azokat az intézkedéseket, amelyek hatására „vállalkozásbarát környezet” alakulhat ki a foglalkoztatás feltételrendszerét illetően, s ezzel növekedhet a vállalkozások munkahelyteremtő képessége.

¹⁰ World Bank: Doing Business

¹¹ A velünk csatlakozott országok közül Csehország a 45., Lengyelország a 49., Szlovákia a 72. helyen áll.

FELHASZNÁLT IRODALOM

1. 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
2. 2004. évi Nemzeti Foglalkoztatási Akcióterv
3. A kis- és középvállalatok és a vállalalkozási készség, KSH, 2006.
4. Az Új Magyarország programja (1. olvasat). A Magyar Köztársaság Kormánya, Budapest, 2006. február 28.
5. Demkó Olivér–Szigyártó Gyöngyi: Munkaerőpiaci előrejelzés 2006. évre. Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium Foglalkoztatási Hivatal, Budapest, 2005.
6. Doing Business in 2006. World Bank, in: <http://www.doingbusiness.org> (Letöltve: 2006. október)
7. Employment in Europe, EUROSTAT, 2005.
8. Frey Mária: Az Európai Unió foglalkoztatási stratégiájának fejlődéstörténete. In: Európai Foglalkoztatási Stratégia – Lehetőségek és korlátok az új tagállamok számára. KOPINT-DATORG, Budapest, 2005.
9. Garzó Lilla: Akciótervek a foglalkoztatásért – Merre tart a magyar foglalkoztatáspolitikai? In: Európai Foglalkoztatási Stratégia – Lehetőségek és korlátok az új tagállamok számára. KOPINT-DATORG, Budapest, 2005.
10. Kállay László, Kissné Kovács Eszter, Kőhegyi Kálmán, Maszlag Ludmilla: A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentések 1996–2003/04. Magyar Gazdaságelemző Intézet, Budapest, 1997–2005.
11. Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban, KSH 2002.
12. KSH STADAT adatbázis, in: <http://www.ksh.hu> (Letöltve: 2006. szeptember)

13. Laky Teréz: A magyarországi munkaerőpiac 2005. Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest, 2005.
14. Rumbold-Molnár Eszter: A kis- és középvállalkozások helye az európai és a magyar foglalkoztatásban. Magyarországi Európa Társaság, Budapest, 2003.
15. SMEs in Europe 2003. The Observatory of European SMEs 2003/7. report, in:
16. http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory.htm (Letöltve: 2006. szeptember)
17. Viszt Erzsébet: A kis- és középvállalatok munkaerőpiaci szerepe és a foglalkoztatással kapcsolatos magatartása. B.O.S.S., 2001. március

A helyi információs társadalom
kihívásai,
és a Modern Üzleti Tudományok
Főiskolája Könyvtára

dr. Voit Pál¹
könyvtárigazgató
voit.pal@mutf.hu

Helyi információs
társadalom konferencia,
2007.11.07., Tatabánya

Publicité.



Réalité.



1 Dr. Voit Pál - könyvtárigazgató, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

Helyi információs társadalom

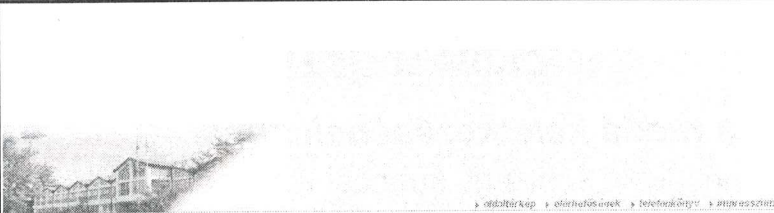
• Hozzáférést biztosít a helyi és globális értékekhez a **helyi életminőség javításához**.

• Feltétele:

- használói akarat és tudás,
- szolgáltatási akarat és tudás,
- elektronikus környezet, amely lehetővé teszi az információ szabad
 - létrehozását,
 - forgalmazását,
 - felhasználását.

MÜTF a helyi információs társadalomban

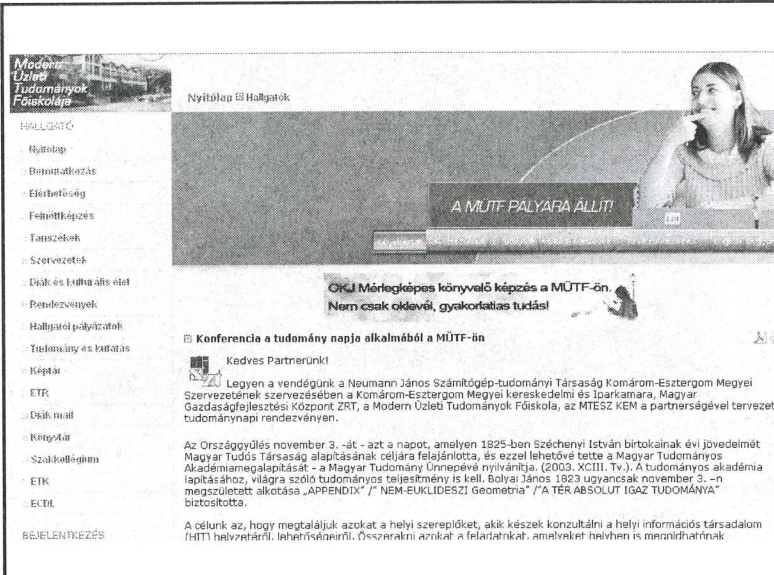
1. Oktatás
 - iskolarendszerben: felsőoktatás, felnőttképzés (FSZ, MD)
 - iskola rendszeren kívül: vállalkozói képzés (EU MTK), vállalati képzések, tréningek, tanácsadás, nyelvoktatás, OKJ, ECDL.
2. Marketingkutató, piackutató
3. Rendezvény szervezés
4. Könyvtár, Informatika (WiFi), ETR
5. Honlap: <http://www.mutf.hu>



Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

A Főiskola címe:
2800 Tatabánya, Stúdió utca 1.
Tel: (34) 520-400 Fax: (34) 520-406
1139 Budapest XIII., Flórián utca 33-37.
Tel: (1) 450-2420

KÉPESZÍTELEVES FELVÉTELEKNEK
HALLGATÓNAK
OKTATÓNAK
AJÁNLATUNK VÁLLALATOKNAK
INFORMÁCIÓ MINDENKÉNEK
ENNYELER
EVGYURAK



Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

Nyitólap El Hallgatók

HALLGATÓ

- Hírlap
- Bemutatók
- Elérhetőség
- Felnőttképzés
- Tanszék
- Szervezetek
- Diák és hallgatók élet
- Rendezvények
- Hallgatói pályázatok
- Tudomány és kutatás
- Bepótló
- ETR
- Diák mail
- Könyvtár
- Szakfelügyelet
- ETK
- ECDL

BEJELENKEZÉS

A MÜTF PÁLYÁRA ÁLLJ!

OKJ Mérlegképes könyvelő képzés a MÜTF-en.
Nem csak elővel, gyakorlatias tudás!

Konferencia a tudomány napja alkalmából a MÜTF-en

Kedves Partnerünk!

Legyen a vendégünk a Neumann János Számítógép-tudományi Társaság Komárom-Esztergom Megyei Szervezetének szervezésében a Komárom-Esztergom Megyei kereskedelmi és Iparkamara, Magyar Gazdaságfejlesztési Központ ZRT, a Modern Üzleti Tudományok Főiskola, az MTE SZ KEM a partnerségével tervezett tudomány napi rendezvényen.

Az Országgyűlés november 3. -át - azt a napot, amelyen 1925-ben Széchenyi István birtokainak évi jóvedelmét Magyar Tudós Társaság alapításának céljára felajánlotta, és ezzel lehetővé tette a Magyar Tudományos Akadémia megalapítását - a Magyar Tudomány Ünnepevé nyilvánítja. (2003. XCIII. T.v.). A tudományos akadémia lapításához, világra szóló tudományos teljesítmény is kell. Boljai János 1923 ugyancsak november 3. -n megszületett alkotása „APPENDIX” /” NEM-EUKLIDESZI Geometria” /”A TÉR ABSOLUT IGAZ TUDOMÁNYA” biztosította.

A célunk az, hogy megtaláljuk azokat a helyi szereplőket, akik készek konzultálni a helyi információs társadalom (HIT) helyzetéről. Ismeretlenről, Összerakni azokat a feladatokat, amelyekről hívhen is megindulhatnánk

A könyvtár...

1. a tudás keletkezésének helye

- inspiráló szellemi, kutatási műhely.

2. a tudás átadás helye

- a tanulás és a tudományos kommunikáció színtere.

3. a tudás szocializációs helye

- a társadalmi felzárkózás intézménye, eszközeivel, módszereivel, légkörével segíti a hátrányok leküzdését, az esélyegyenlőséget.



A neten már megtaláltad volna...

Rendeld meg a webshopban, és könyvtárazz otthon széles sávon!

Használói (fogyasztói) igények változása és a könyvtárak válaszai

- **Hagyományosan:** a kv-t-i állományhoz, szolgáltatáshoz igazodó passzív használat, elfogadó attitűd,
- **statikus könyvtári modell** (gyere ide), egyedi, helyi katalógusok (cédula) - helyhez kötött elérés.
- **Korszerűen:** egyéni igényekhez igazodó kv-t-i állomány és szolgáltatások, aktív használat, céltudatos attitűd,
- **dinamikus könyvtári modell** (oda megyek hozzád) közösen épített katalógusok – (MOKKA, ODR) - távoli, elektronikus elérés.

Szolgáltatások minőségi változása:

- **Korábban:** információ a dokumentumról vagy a dokumentum szolgáltatása – minden hozzáférhető mindenkinek, ingyenes/olcsó = átlagos szint

Ma: tartalomszolgáltatás, jogszabályok, szövegbányászat, üzleti szövegelemzés, piaci versenytárs figyelés – mindent (csak) keveseknek, drága, technikai tudás, hozzáférés = minőségi szint

Közvélemény

- **1. Általános közvélemény/megítélés:**
 - szunnyadó könyvtáros és olvasó
- **2. Helyi közvélemény/megítélés:**
 - személyes kapcsolatok döntőek – nem csak a használók
- **3. Fenntartó:**
 - nem ismeri az értékét, nem is törekszik rá
- **4. Kormányzat:**
 - decentralizált, párhuzamos funkciókkal kvázi-versenytársakat teremt - forrásmegosztás

• Lehetőségek

- Hídképző szervezetként a K+F eredményeinek termelői szférába juttatása
- Piaci versenyt meghatározó információk eljuttatása a KKV-hoz

• Veszélyek

- Új szervezetek kialakítása, részben párhuzamos tevékenységgel
- Kormányzati szinten szétdarabolt feladatok

Szakkönyvtári szolgáltatások a helyi társadalom számára. SWOT elemzés

- Erősségek
 - Elektronikus formában hozzáférhető szolgáltatások
 - Tartalomszolgáltatás
 - Esélyteremtés, esélyegyenlőség az információs piacon
- Gyengeségek
 - Hiányos kapcsolatrendszer
 - Kezdetleges piaci részvétel
 - Gazdasági szféra nem ismeri a könyvtári lehetőségeket
 - Saját képességek alábecsülése

MÜTF Könyvtár szolgáltatásai

• A könyvtár alapszolgáltatásai:

- a) tájékoztatás
- b) helyben olvasás
- c) kölcsönzés

A könyvtár kiegészítő szolgáltatásai:

- a) könyvtárközi kölcsönzés
- b) irodatechnikai szolgáltatás
- c) informatikai szolgáltatás
- d) egyéb szakmai szolgáltatások

Személyre szabott szolgáltatások

- *Tartalomjegyzék szolgáltatás*
- *Bibliográfiai adatszolgáltatás*
- *Témafigyelő szolgáltatás*
- *Publikáció gyűjtés*
- A könyvtárban elérhető adatbázisok:
EBSCO
- Europa server
- DVD Jogtár
- Digitalizált szakdolgozatok

MÜTF Könyvtár erősségei

- Szabadpolcos állomány
- Nyitva tartási idő
- Humán erőforrás
- Infrastruktúra
- Folyóiratcikk adatbázis
- Egyéni használói igények figyelése
- <http://tlwww.mutf.hu>
- <http://www.mutf.hu/konyvtar>

Üdvözljük a Modern Üzleti Tudományok
Főiskolájának könyvtári honlapján!



Utolsó frissítés (hó/nap/év): 10/31/2007 15:18:52

Ajánlott böngésző: 1024x768, ajánlott böngésző: Internet Explorer

© MÜTF, Könyvtár

Modern Üzleti Tudományok
Főiskolája, Könyvtár
Tatabánya

Rólunk Elérhetőség Szolgáltatásunk Szabályzatok Árunk Nyitva tartás

Katalógus
Új könyvek
Folyóiratok
Vélemény
Budapest
MÜTF
Nyitólapp
Bemutató

Absatzwirtschaft
Adó
Adókönyv
Adó és ellenőrzési értesítő
Adó - kérdések és válaszok
Adó - Tb - Kalauz
Akkreditációs értesítő

Bank és Tőzsde
Bor és Piac

Cash - Flow
CEO magazin
Cégvezetés
Civil Figyelő
Civil Szervezetek
A controller

Deutschland
Dívatmarketing
Dm piaci hírek

Korszerű szolgáltatási formák a helyi információs társadalom számára

- 1. A hagyományos könyvtári értékek kibővítése, hozzáadott érték teremtése.
- 2. Szakmai és szakmán kívüli partnerekkel hálózatépítés, virtuális és valóságos kulturális terek létrehozása.
- 3. A helyi kulturális értékek, a helyi identitás tudatos, könyvtári eszközökkel történő erősítése.

Küldetés a helyi információs társadalom számára

A globális információs társadalomban való eligazodásban a könyvtár lehet korunk emberének legmegfelelőbb **partnere**, ma már elsősorban virtuális téren.

Olyan hatalmas információs bázis áll rendelkezésre az Interneten, amelyben az **eligazodást** és az **értékek közvetítését** továbbra is a könyvtáraknak kell biztosítani!