

---

## KUTATÁS KÖZBEN

---

### Az üzlet iskolája

Ki számít sikeresnek az üzleti életben? Aki nyereségesen működik, folyamatosan bővítve, erősítve piaci helyzetét. Igaz-e ez a felsőoktatási intézményekre? Egyáltalán megítélhető-e működésük üzleti alapon?

Nem készült teljes körű felmérés a magyar gazdasági felsőoktatásról, az alatt szereplő megállapítások a szerzők sokéves tanítási, menedzselési tapasztalatán, kollégáikkal, diákkal folytatott beszélgetéseken alapulnak.

A felsőoktatási intézmények gazdálkodása meglehetősen áttekinthetetlen, ezért azt nehezen tudjuk megállapítani, hogy nyereséges működésűek-e, az viszont annál inkább vizsgálható, hogy milyen a piaci helyzetük egyfelől a jelentkezők számának alakulása, másfelől a végzettek elhelyezkedési esélyeinek ismérvei alapján. Több felsőoktatási intézmény esetében ezek a mutatók az utóbbi években jelentősen romlottak. A magyar felsőoktatási intézmények közül a piac által leginkább fertőzöttek elsősorban a gazdasági főiskolák, egyetemek lehetnének. Úgy tűnik azonban, nem azok. Változatlan lelkesedéssel képzik a fiatal közgazdász palántákat, akik egyre nehezebben tudnak elhelyezkedni a munkaerőpiacon. A regisztrált diplomás munkanélküliek száma 2006 januárjában 17 236 fő volt (ez a szám 1999 óta közel 60%-kal nőtt) és tudható, hogy nem a műszaki végzettségűek általában azok, akik nehezen helyezkednek el.<sup>1</sup> Az új bolognai tantervek, ha lehet, még merevebbé teszik a képzést. Jellemző példa erre a minisztérium illetékesének nyilatkozata (2005. december 6. *Klubrádió*), mely szerint a mesterképzésbe kerülés lehetősége eleve determinált, vagyis a választott alapképző intézmény alapján egyértelmű, mely mesterképzés nyílik meg a hallgatók 35% előtt. Talán elkerülte a döntéshozók figyelmét, hogy a mintául választott észak-amerikai rendszerben az üzleti mesterképzésben (MBA) nem követelmény az üzleti BA diploma, ellenben a két év munkatapasztalat igen.

A gazdasági főiskolák, egyetemek jelentős problémáknak néznek elébe. A csökkenő gyerekszám miatt csökkenő diáklétszámmal talán már számolnak, de van-e ötletük arra, hogyan csábítsák őket saját intézményükbe? Ennek eddig kevés nyoma van. Mi a lecke, amit meg kellene tanulni, át kellene venni az üzleti világtól?

#### 1. Lecke: Látásmód

Először is ráférne az intézményekre a vevőorientált látásmód. Le kellene vetközni a porosz szemléletet, a vele járó arisztokratikus gögöt, és ki kellene szolgálni a vevőt. Alapulvéve a vevők igényeit, az egész intézményrendszer működését át kell alakítani; miközben ajánlatos figyelmet szentelni az apró dolgoknak is.

Ki a vevő? A felsőoktatási „termékeknek” több vevője van. Vevő az állam, amely finanszírozza a férőhelyek egy részét. Mi az igénye? Olyan piacképes, tehát versenyképes diplomá-

---

<sup>1</sup> Állami Foglalkoztatási Szolgálat. Az ÁFSZ adatai 2006. január [http://www.afsz.hu/engine.aspx?page=full\\_afsz\\_stat\\_merop\\_2006](http://www.afsz.hu/engine.aspx?page=full_afsz_stat_merop_2006)



sok kibocsátása, akik szellemi képességeikkel majdan a nemzeti jövedelmet és tudásalapot növelik. Vevő a diák is, akinek elhelyezkedése egyre nehezebb, s ezért igencsak rossz véleményrel van iskolájáról, az oktatásról, s ezt tovább is adhatja iskolaválasztás előtt álló társainak. Végül vevő a szülő is, aki a nem csekély tandíjakat és a taníttatás egyéb költségeit finanszírozza. „Befektetését” szeretné megtérülve látni azzal, hogy gyermeke jól fizetett álláshoz jut. Ha azt látjuk, hogy ennyire nehezen helyezkednek el a végzőseink, ennek a feltételnek nem teszünk eleget.

Tudjuk-e milyen „végterméket” kellene kibocsátanunk? Megkérdeztük-e a vállalati szférát, mire van szüksége? Azt látjuk, hogy azok a diákok, akik sikeresen elhelyezkedtek, nem a főiskolai években szerzett tudásnak köszönhetik azt. A vállalatokról általánosságban elmondható, hogy a nyelvtudás, a tapasztalat, a személyiség és a kommunikáció játszik igazán fontos szerepet a jelölt felvételében. A szakmai ismeretek meglete kevésbé hangsúlyos követelmény, a cégek legtöbbször maguk szervezik az ilyen irányú képzéseket. A fentiekre kiváló példa az egyik nemzetközi könyvvizsgáló cég, ami úgy választja ki új munkatársait, hogy a szakmai végzettségüket indifferensnek tekinti – lehet tehát akár fizikus, biológus is a jelentkező – csak rendelkezzen a megkövetelt adottságokkal. A magas szintű szakmai tanfolyamokról a cég maga gondoskodik.

## 2. Lecke: Nyelvismeret

Mi az, ami látványosan hiányzik ma az oktatásból, például a főiskolai közgazdász képzésből? Mindenekelőtt a nyelvtudás, az idegen nyelvek magabiztos használata. A diákok és a tanári kar egy részének nyelvismerete messze alatta van a nyugat-európai átlagnak. Alig van idegen nyelven tanulni és prezentálni képes diák, könnyed stílusban idegen nyelven előadni képes tanár. Sajnos az utóbbi időben visszaszorultak a képzési programokban a nyelvrák. Több intézmény versenyelőnyét jelentették a piacon a kiemelt nyelvtudással rendelkező végzettek. Mára zömmel csak a halványuló hírnév maradt. Vissza kellene állítani az elvett nyelvrákat, megemelni a nyelvi követelményeket, megváltoztatni a célkitűzéseket. Nagyobb hangsúlyt kell kapnia a szóbeli kifejező készségeknek, a prezentációnak, az íráskészségnél pedig az összefoglalók, jelentések, kisdolgozatok készítésének. A lécezt is magasabbra kell helyezni – jóval a középfok fölé. Lehet, hogy ez néhány hallgató elvesztésével járna, de az intézménynek hosszútávon versenyelőnyt biztosítana.

A diákok nagyon is tudatában vannak annak, hogy nyelvtudásuk kiemelkedő szerepet játszik a – főként külföldi – multikhoz való elhelyezkedésben. Amikor arról kérdeztük a közgazdász hallgatókat, szerintük mi kell ahhoz, hogy jó munkát találjanak, a nyelvtudást 51%-uk emelte ki. Fontosságát csak a kapcsolati tőke előzte meg.

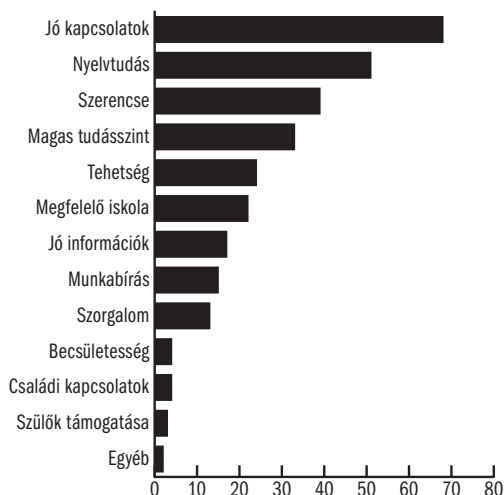
El kell ismerünk, hogy a nyelvtudás ma alapkövetelmény. Egyfajta minimum-elvárás a munkáltatók részéről az angol nyelv – legalább közép-, vagy inkább magas szintű – ismerete, s az sem ritka, hogy a vállalatok további nyelvtudást kérnek. Ha vannak olyan szerencsések, akik valamilyen kurióznak számító nyelvet beszélnek, és találnak ilyen tulajdonosi-szerkezetű vállalatot, azok viszonylag gyorsan el tudnak helyezkedni, mert „belőlük kevés van”. A többség azonban csak egy, esetleg két nyelven beszél, így a megkülönböztető „pluszt” akár egy újabb nyelv közép vagy magasabb szintű ismerete jelentheti.

## 3. Lecke: Kapcsolatok

Akarva vagy akaratlanul a hallgatók nemcsak egyetemet, főiskolát választanak, hanem egész életüket átszövő kapcsolatrendszer is. Nemcsak az üzleti szférával való kapcsolat kialakítása lehet fontos egy hallgató számára, hanem a többi hallgatóval való kapcsolat-

rendszer kialakítása is nemcsak az iskolai évekre, hanem a jövőre nézve is, hiszen a volt hallgatók egymást támogatva (is) előrejuthatnak a ranglétrán, segíthetnek az álláskeresésben – ez főként az évfolyamtársakra érvényes, de jelentős szerepe van a hallgatói szervezetek kapcsolatépítő erejének is. A szociális érintkezés, társas összefüggések mind-mind ezt a kapcsolati hálót erősítő tényezők lehetnek.

1. ábra: Szerinted mi kell ahhoz, hogy jó munkahelyed legyen?



Forrás: Csordás Izabella: Közgazdász hallgatók a magyar felsőoktatásban (Szakdolgozat, 2003 A vizsgált minta: 321 nappalis hallgató, 11 gazdasági felsőoktatási intézményből).

#### 4. Lecke: Koordináció

A gazdasági főiskolákon általában hiányzik az oktatott tárgyak közti összhang. Fontos lenne, hogy az elsajátított ismeretek ne a félévzáró kollokviumon forduljanak elő utoljára. A következő félévekben, az újabb tárgyak keretében a főbb, már tanult fogalmaknak rendszeresen vissza kellene térniük, használni kellene őket, így rögzülhetnének is a diákok fejében. Nem elég betanulni például a statisztikai képleteket vagy a könyvelési alapelveket, azokat a későbbiekben újra és újra rendszeresen használni kell.

#### 5. Lecke: Gyakorlati tapasztalat

Hiányzik a képzésből a gyakorlat. Elvben a főiskolák – legalább is úgy tartják magukról – gyakorlatias képzést folytatnak, de ebből igen kevés valósul meg. Nemcsak az esettanulmányok feldolgozása hiányzik szinte teljesen, de sokszor a valós élet minimálisan elvárható ismerete is. Vegyünk egy példát! Vállalat-gazdaságtant oktatunk az érettségiről éppen bekerült elsőéveseknek anélkül, hogy a vállalatról, vállalkozásról a legcsekélyebb elképzelésük lenne. Pedig a példák ott vannak körülöttük a családban, a baráti körben, a szomszédságban. Ezekből a vállalkozóktól megszerezhető lenne a gyakorlati ismeret. Nem kellene mást tenni, csak a hagyományos „előadás, szemináriumi gyakorlat, otthoni tanulás a könyvből” körből végre kilépve például egyéni vagy csoportfeladatokon keresztül bevezetni őket a gyakorlatba. A módszer minden előzetes szkeptikus vélemény ellenére működőképes még itthon is, Nyugat-Európában pedig már régóta.



Az oktatás szisztémájában is tehetünk néhány lépést, hogy oktatásunk gyakorlatiasabb szemléletű legyen. Hiszen az, hogy pénzügyi ismereteket oktatunk amerikai tankönyvek alapján, jelenértéket számoltatunk kézi kalkulátorokkal, sajnos nem eléggé hasznosítható a munkaerőpiacon. Nem kérdőjelezzük meg azt, hogy tanítani kell ezt is, de mindenképpen hasznosabb lenne, ha releváns eseteket dolgoznánk fel, releváns adatokkal. Iparági elemzéseket lehetne készíteni, viták során kellene kialakítani például a jövőre vonatkozó pénzáram becsléseket.

A külföldi üzleti iskoláknál működik, hogy nem csak oktatnak üzleti-ismereteket, de gyakorolják is azokat, maguk is végeznek üzleti tevékenységet, pl. piackutatást, tanácsadást. Ha ez a fajta tevékenység nálunk előfordul, csupán néhány vezető oktató magánüzlete. Pedig hatékonyabb lehetne a tevékenység, ha az iskola márkajegye erősítené a piaci megjelenést. Az intézmény mint vállalkozó léphetne fel, a feladatokat a tanárok és diákok közösen végeznék el. A diákok haszna elsődlegesen az elvégzett munka során szerzett tapasztalat és annak megjelentetése lenne az életrajzukban. Mindehhez persze a főiskolák adminisztrációját is alkalmassá kellene tenni.

## 6. Lecke: Karrierépítés

Az egyetemeknek, főiskoláknak – ha versenyképesek szeretnének lenni – nemcsak magára az oktatásra, hanem a hallgatóik elhelyezkedésének könnyítésére is oda kell figyelniük. A valódi szakmai ismereteknek a munkaerő piacon kiemelkedő szerepe van. Ez magába foglalja mind az elméleti, mind a gyakorlati tapasztalatot. Az elméleti ismeret elsajátítására az egyetem kiváló, hiszen a magyar felsőoktatás összességében jó, nem ritkán magas színvonalon oktat és kutat. Viszont nem képes – még gyakorlatorientált oktatással sem – a gyakorlati tapasztalatok teljes körű nyújtására. Megkönnyíteni azonban meg tudná a gyakorlati tapasztalat-szerzést. Erre szolgál a vállalatokkal való együttműködés. Törekedni kell az egyetemeknek nemcsak kutatási-megbízásokra, hanem saját hallgatóinak gyakorlati hely szerzésére is. Ez azért fontos, mert a hallgatók alapvetően nagyon kevés gyakorlattal lépnek ki a munkaerőpiacra. A cégek a pályázók közül pedig természetesen a munkatapasztalat alapján döntenek. Azaz két pályakezdő közül valószínűleg azt fogják választani, akinek már az adott szegmensben van valamilyen gyakorlati tapasztalata. Az iskola, mint intézmény, képes arra, hogy erre lehetőségeket találjon a diákoknak. Több hallgatói szervezet is munkálkodik ezen, – mindig nagy sikerrel – de az egyetemek nagyobb befolyásolási képességgel rendelkeznek. Fontos lehet tehát egy olyan intézményi iroda működtetése, amely képes ellátni a közvetítő feladatot a hallgatók és a cégek között, az intézmény nevében. A cégek többsége kedveli a gyakorlatos hallgatók alkalmazását, mert olcsók, hatékonyan bele tudnak folyni a cég működésébe (ha elég időt töltenek ott). A diáknak is kedvező, hiszen gyakorlatot, s nem ritkán szakdolgozati témát is talál a vállalatnál. Egyfajta esélyt is adunk nekik, hiszen a cégek a kipróbált végzetten fel is vehetik. Az intézmény hírnevére is hat, hiszen az, hogy diákjai milyen gyorsan és jól el tudnak helyezkedni, javítja imázsát, közvetetten pedig pénz- és kutatást-szerző képességét, lehetőségeit. Így egy üzleti iskola jövője elsősorban attól függ, a végzettjei hogyan tudnak elhelyezkedni.

Érdeemes tanulmányozni az USA üzleti iskoláinak rangsorát, ahol azok szinte be vannak áraszva. Példaként az American Universities Admission Program rangsorolását vizsgálhatjuk,<sup>2</sup> ahol a besorolás alapja a „Hírnév” (World Image), melyet a munkahelyi felvéte-

<sup>2</sup> <http://www.auap.com/topmba.html>

leket intéző humánszakemberek határoznak meg, a „Tudományos reputáció” (Academic Reputation), mely tudományos vizsgálatokon alapszik, és végül a „végzettség induló fizetése” (Graduate Starting Salary) az oktatási intézmények közlése alapján. Észak-Amerikában az intézmények legfontosabb tevékenysége a diákok elhelyezkedésének segítése. Az iskola gondoskodik a szakmai gyakorlat helyéről, az álláskeresésre való felkészítésről, s mindezekkel együtt az álláskeresés legfőbb támogatója, információs forrása.

## 7. Lecke: Prezentálás

A kutatások, számítások elvégzésének, az alternatívák bemutatásának eszköze a számítógép legyen. A munka során nemcsak a számítógép megfelelő, szakmai használatát sajátíthatják el, de járulékos előnyként azzal is járna, hogy gyakorolhatjuk az eredmények bemutatását, a prezentációt, a vélemények ütköztetését, képviselését. Ha tudatosan alakítjuk a csoportokat, a közös munka során életre szóló tapasztalatok gyűjthetők.

A számítógépes ismeretek oktatását el kell venni az IT szakemberektől. Alkalmazókat és ne programozókat képezzen a gazdasági főiskola. Fontos, hogy például a diákok gyorsan tudjanak levelet írni és formázni, egy prezentálható Excel táblát szerkeszteni vagy pénzügyi függvényeket felhasználni.

## 8. Lecke: Üzleti partnerek

Még egy igen lényeges dolog hiányzik a magyar felsőoktatásból. Ez pedig az oktatási intézmények kapcsolata az üzleti világgal. Ahogy már írtuk a gyakorlati hely szempontjából kiemelkedő jelentőségű volna, ha felismernék az egyetemek, mennyire fontos lenne más oldalról közelíteni az üzleti világhoz. Más oldalról pedig szomorú tény, hogy csak nagyon kevés iskolának van bármilyen fogalma a – főként környezetükben lévő – vállalatok munkaerővel kapcsolatos igényeiről. Ezek is főként műszaki és kutatási területen oktató intézmények, míg a tömegképzésben egyik leginkább érintett szakunk, a gazdasági nem rendelkezik ilyen kapcsolatokkal. Igen fontos lenne követni a piaci igényeket, milyen tudásra van szüksége a vállalatnak, milyen szakmai és emberi jellemzőkkel kell bírnia ahhoz egy diplomásnak, hogy el tudjon helyezkedni. Ezekben a kérdésekben egyértelmű, hogy csak a cégek tudnak releváns információkat adni, csak meg kellene találni a közös fórumot, ahol ezt valóban meg is oszthatják a képző intézményekkel. Aztán az igények kielégítését integrálni kellene a képzésbe, bizonyos képességeket fejlesztve, a képzési struktúrát ennek alapján alakítva, a képzésben résztvevők létszámát ennek ismeretében meghatározva piacképes tudást adnák a hallgatóknak.

A fentieket lehet íróasztal melletti ábrándozásnak tekinteni, de a leírtakat egyfelől láttuk működni külföldön, másfelől kipróbáltuk a diákokkal itthon. Sajnos a mai közeg a megvalósításra szinte teljesen alkalmatlan, és az új tanterv sem nyújt biztatást. Ha nem változnak a körülmények, végleg lemaradunk Európa más országaitól. Talán nem véletlen, hogy az ország politikai és gazdasági elitjének gyermekei már ma is külföldön tanulnak – a szüleik pedig itthon hozzák a döntéseket oktatási rendszerünkről.

*Csordás Izabella & Rapp Zoltán*