

**KÁDEK ISTVÁN\***

**Régiófejlesztés – vállalkozói szemlélet – vállalkozás-  
oktatás**

**Regional development – entrepreneurial spirit – entre-  
preneurship education**

The main objective of this paper is to highlight that entrepreneurial activity in a specific region is not only influenced by the economic situation and regulatory framework in that region, but also by (1) the attitude of people towards entrepreneurship in general and also by (2) the presence of relevant competencies. Hence, any region's entrepreneurial activity can be stimulated by entrepreneurship teaching and learning, aimed at enhancing entrepreneurial spirit and competencies in people, as well as their appreciation of entrepreneurship.

In the first part of the paper, the author identifies the negative stereotypes associated with entrepreneurship as one of the main reasons for the relatively low level of business activity in a country, region or town. The analysis of these stereotypes can lead to the recognition of some crucial success factors of entrepreneurship.

On the basis of contemporary documents, a short review of the efforts made to popularize entrepreneurship in Hungary between the two World Wars is presented. Returning to present times, the sometimes contradicting attempts to establish an "economic way of thinking" after the change of the economic system are revealed.

The author also discusses some foreign best practices of establishing "enterprise culture" in education. The objectives and types of student enterprises based on the principle of "learning by doing" are given here. Besides foreign experiences, some Hungarian best practices of student enterprises are presented as well.

The main part of the paper deals with the current ways and practices of entrepreneurship education in Hungary. After examining some aspects of the "Teacher of Economics" programme at the Eszterházy Károly College (where the author is a professor and vice dean), an inventory of other entrepreneurship training courses (e.g. JAM) is made. A teacher training course of 120 class periods, recently carried out in the framework of a PHARE programme aimed at fostering entrepreneurship teaching and learning in Hungary, is also outlined here.

Finally, on the basis of the author's own experiences, a summary of the different methodology considered worthwhile for further development is presented. These approaches have the potential to form the core of future teachers training programmes designed to enhance entrepreneurship education.

---

\* *Kádek István* PhD, főiskolai tanár, Eszterházy Károly Főiskola, Gazdaságtudományi Intézet.

## Előítéletek és vállalkozási attitűd

Közismert tény, hogy az Észak-magyarországi régió a vállalkozói aktivitást tekintve a legrosszabb pozíciót foglalja el hazánk régióinak sorában. A KSH 2004-es adatai szerint az összes regisztrált vállalkozás 8,5%-a jutott erre a régióra (ez 101 248 vállalkozást jelent az összes, 1 198 628 vállalkozásból). A regisztrált vállalkozások számának abszolút adata is, de az 1000 lakosra jutó vállalkozás-szám is a legkisebb ebben a régióban: mindössze 80, az országos 119-es adathoz képest. (Területi Statisztikai Évkönyv [2004] 47. o.) Ez a lemaradottság természetesen számos okkal indokolható. De az okok között szemléletbeni torzulások is szerepet játszanak. Oktatási tapasztalatok támasztják alá a következő, szélesebben még nem kutatott, hipotetikusán megfogalmazott rossz gondolkodási sztereotípiákat:

- *A vállalkozások létrehozása csak „pénzkérdés”.* Ez a gondolkodási séma egyoldalúan az induló tőke biztosítását tartja az egyetlen létező korlátnak, de ezt nagyon erős korlátnak is gondolja egyben. A régió számos kistérségében a belső akkumulációs képesség nagyon gyenge, a tőkevonzó képesség pedig területileg nagyon szóródik – mindez erősíti ezt az egyoldalú gondolati sztereotípiát.
- *A vállalkozások létrehozása és működtetése csak „merészség” kérdése.* Ez a gondolati séma két valóban lényeges mozzanatra épít: az üzleti vállalkozás alapját képező ötlet jelentőségére és a kockázatvállalási attitűdre. Ezek valóban nagyon fontos alapelemek, de a vállalkozás – indítás és – működtetése nem kizárólag ezeket a feltételeket igényli.
- *Csak „szuper-hősökből” lehet vállalkozó.* Ez a megközelítés túlhangsúlyozza a vállalkozó kívánatos személyiségjegyeinek fontosságát. Erős hajlam, rátermettség, megfelelő képességek valóban szükségeltetnek, de a tanulás jelentőségét nem szabad lebecsülni. A vállalkozói képességek fejleszthetők, a szükséges ismeretek (pénzügyi-, gazdasági-, szervezési tudnivalók) megtanulhatók.
- *Csak a „hajlékony gerincű” emberek alkalmasak a vállalkozói tevékenységre.* Ez a fajta beállítódás részben a bonyolult szabályozási környezet kritikájaként értelmezhető: úgymond csakis a „kiskapuk” megtalálásával lehet tartósan nyereségesen működtetni a vállalkozást. Másrészt azonban egy sokkal súlyosabb társadalmi jelenségre is figyelmeztet: a versenyszabályok, a tisztességes üzleti magatartás normáinak megszegésére, a közbeszerzési eljárások visszasságaira, a korrupciós ügyletek sokaságára, egyszóval az üzleti etika normáinak hiányaira, illetve ezek képlékeny, meg nem szilárdult jellegére.
- *A vállalkozás a „könnyű életet” hajhászók világa.* Ez a gondolati kép káros és primitív. Összekeveri a vállalkozót a szó legrosszabb értelmében vett spekulánssal, aki csak tőkénének azonnali, bármi áron történő megsokszorozását hajszolja, nem érdekli a mögöttes tartalom, a piaci igényekre reagáló szükségletkielégítési folyamat. A „valódi” vállalkozó, a szakmai befektető nem ilyen. Ugyanakkor azonban el kell ismerni, ennek a gondolkodásmódnak is van alapja, hiszen a rendszerváltás nyerteseinek számító rétegen belül a tisztességtelen vagyon-gyarapítók, információs előnyüket és kapcsolati tőkét

jüket kihasználó privatizálók, a jólétüket értelmesen megélni képtelen félművelt úrgazdagok is jelen vannak.

A fentiekben felidézett torz gondolati sémák nem csak egyoldalúságuk miatt veszélyesek, hanem azért is, mert lényegében tagadják az oktatás-képzés szerepét a vállalkozói attitűd kialakításában. Ezzel szemben külföldi és hazai példák bizonyítják, hogy a vállalkozói hajlam erősíthető, az etikus üzleti magatartás tanítható, mint ahogyan taníthatók mindazok a konkrét ténybeli ismertek, melyek a vállalkozás-menedzsment alapjai. Jól célzott oktatási programokkal a vállalkozói aktivitás erősíthető – ezáltal az oktatás egy adott régió versenyképességét javító tényező lehet. Ez az oktatás azonban korántsem csak felnőttképzés (természetesen, az is!). A vállalkozói attitűd kialakítását iskoláskorban kell megkezdeni. Egyáltalán: meg kell mutatni a fiataloknak, hogy a vállalkozói létforma is egy választható életstratégia (melynek kiteljesítéséhez – mint ahogyan bármi máséhoz is – hajlam, elköteleződés, tanulás, kitartás és az önmagunkban való hit is szükséges).

### **A fiatalok vállalkozói szemléletének megalapozása – régen és ma**

A fiatalok vállalkozói attitűdjének kialakítása, a vállalkozói készségfejlesztés már a két világháború közötti időszakban is fontos feladatként fogalmazódott meg. Az akkori idők „közgazdasági szakközépiskolájában”, az úgynevezett felsőkereskedelmi iskolákban többféle módon igyekeztek ennek az elvárásnak megfelelni. Abban az időszakban is létezett gyakorló irodai foglalkozás (ez bizony nem új találmány!), amely feladataival, szimulációs gyakorlataival a vállalkozás-menedzsment gyakorlati teendőibe vezette be a diákokat. Szigorú utasítások szabályozták mind az iroda berendezését, kötelező kellékeit, mind az ottani foglalkozásokat vezető tanár felkészültségét. Az 1934-ben kiadott tantervi utasításokban például a következő előírás olvasható: „A kitűzött cél elérése, az eredményes munkásság feltételei igen nagy követelményeket támasztanak a gyakorló iroda vezetőjével szemben. Nemcsak elméleti tudásra, de a kereskedelmi gyakorlat alapos ismeretére is szüksége van. Sokoldalú munkássága pedig feltétlenül megkívánja, hogy az iskola egyéb tárgyaival is behatóan foglalkozzék, mert csak így tudja a gyakorló irodai oktatást a tanuló szerzett ismereteihez alkalmazni. Álljon állandó érintkezésben a gyakorlati élettel, az üzleti világgal, kísérje figyelemmel az üzleti életet és változásait s értékesítse tapasztalatait a tanításban” (VKM-rendelet [1934] 156. o.).

A taniroda a gyakorlati életet szimulálta, valóság-közeli helyzeteket teremtett. De nem pótolhatta a tényleges, valóságos esetek elemzését. Ez utóbbit az iroda- és üzemplátogatások szolgálták. A korábban csak ajánlott látogatásokat a központi tanterv 1940-ben kötelezővé és szabályozottá tette. Bevezetésre kerültek az úgynevezett kereskedelmi üzemi gyakorlatok. A tanulmányok első három évében havi egy gyakorlati nap szolgálta ezt a tevékenységet. Mindez kiegészült a tanév végén, 7 munkanapon keresztül tartó, összefüggő gyakorlattal. A negyedikeseknél az üzemi gyakorlat minden héten egy kétórás foglalkozás az előírások szerint. A tanulmányi sértákról, látogatásokról – többek között – a következők olvashatók a tantervben: „...keressük fel velük a korszerűen berendezett kereskedelmi irodákat stb., hogy a legújabb gépberendezésekkel is megismerkedjenek... a helyi viszonyoknak megfe-

lelően kell kiválasztani és a látogatási tervbe felvenni a megtekintendő üzemeket és intézményeket” (VKM-rendelet [1940] 331., 333. o.). A tanterv módszertani feladatokra is felhívta a figyelmet: „A kereskedelmi üzemi gyakorlatok üzem- és intézménylátogatásai alkalmazkodjanak a végzett anyaghoz. A látogatásokat megelőzi a gondos előkészítés és követi a megbeszélés” (VKM-rendelet [1940] 321. o.).

Érdeemes felfigyelnünk arra, hogy a két világháború közötti időszakban történtek nekirugaszkodások a gazdasági ismeretek, vállalkozói szemlélet beépítésére az általános műveltségi anyagba. Először egy 1919. decemberi keltezésű rendelet intézkedett a gazdasági- és társadalmi ismereteknek a középiskolai tananyagba történő beillesztéséről. A rendelet indokló részében az illetékes miniszter – többek között – ezt írta: „Oly ismereti anyag elsajátítását kívánom a tanulóifjúságnak lehetővé tenni, amelynek ismerete nélkül ma már nem lehet a tanulók általános műveltségét hiánytalanak nevezni” (VKM körrendelet [1919]). 1924-ben azonban megszüntették a gazdasági ismeretek kötelező gimnáziumi tantárgyként való oktatását, vélelmezhetően, a személyi feltételek hiánya miatt. A társadalmi igény azonban újra napirendre tűzte ezt a kérdést, az 1930-as években széleskörű vita bontakozott ki a gazdasági ismeretek oktatásának indokoltságáról. Az egyik vitacikk szerzője így érvelt: „Annyi alapismeretet, amennyit az ifjak a középiskolában fizikából, kémiából, földrajzból és a természettudományokból el kell, hogy sajátítsanak, ugyanannyit rendelkezésükre lehet bocsátani, és rendelkezésükre kell bocsátani a közgazdasági tudásból is, amelynek elsajátítása végre is egész jövőjük megalapozását és a nemzeti közvélemény helyesebb kialakulását biztosíthatná” (Éber Antal [1930]). A viták nyomán az 1935-ben kidolgozott gimnáziumi tanterv „emelte vissza” a gimnáziumi tananyagba a gazdasági ismeretek oktatását. A hivatalos dokumentumok a tantárgy szemléletformálási célját abban jelölték meg, hogy a tanulókat „a gazdasági és társadalmi ismeretek helyes tanítása meggyőzi a magántulajdonnak, egyéni kezdeményezésnek és egyéni felelősségnek a fontosságáról...” (Tantervi utasítások [1935] 112. o.).

A vállalkozói szemléletformálás, vállalkozás-oktatás az 1989/90-es rendszerváltást követően jelent meg ismét hangsúlyos oktatási feladatként. A középfokú közgazdasági szakképzésben megjelentek a modern üzleti tantárgyak, és a 90-es évek közepétől (különböző fejlesztő projektek által támogatottan) „reneszánszát éli” a gyakorló iroda. De jelentkezett a két világháború közötti időszaknak az a másik tendenciája is, hogy a gazdasági képzés-szemléletformálás a szakképzés keretein túl, az általános műveltséget megalapozó oktatás részeként is jelenjen meg. A 90-es évek elején számos innováló iskola gazdaságtanítási kísérletbe kezdett, az esetek többségében külföldi példákat követve, illetve nálunk is terjeszkedő, nemzetközi vállalkozás-oktató ifjúsági- és gyermekmozgalmak által támogatva (gondolunk itt a 4H, a Junior Achievement, illetve a Young Enterprise mozgalmakra). A 90-es évek közepén nagy áttörés látszott kibontakozni: a formálódó Nemzeti Alaptanterv az általános műveltségi anyagba „emelte” a gazdálkodói-vállalkozási alapismereteket. A később kiadott kerettantervek azonban visszaléptek e téren: szűk óraszámú tantárgyi modulokba szorították vissza a gazdaságismereti alapok tanítását. A NAT 2003-as megújításakor ismét hangsúlyt kaptak a gazdasági ismeretek, anélkül azonban, hogy ezek tényleges, kötelező oktatására felszólítást kaptak volna a képző intézmények. Vannak azonban egyértelműen előremutató fejlemények is: a vállalkozás-

oktatást szorgalmazó tanárok „nyomására” lehetőség nyílt arra, hogy gazdasági alapismeretekből gimnáziumi tanulók is érettségi vizsgát telessenek (ennek írásbeli része egy 15–20 oldalas, saját megfigyeléseken alapuló, vállalkozási esettanulmány beadása). Egyre több iskolában jönnek létre diákvállalkozások, amelyek a „csinálva tanulás” elvét megvalósítva vezetik be a tizenéves diákokat az üzleti világba.

## A diákvállalkozásokról

### *A vállalkozói szemlélet kialakításának külföldi példái*

Az ezredfordulón az akkori uniós tagországokban új lendületet kapott a vállalkozási ismeretek oktatása, a vállalkozói készségek, tulajdonságok fejlesztése. Ösztönözte ezt a 2000-ben elfogadott „lisszaboni stratégia”, valamint az ennek alapján 2004 februárjában kidolgozott Vállalkozástámogatási Akcióterv (Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship – COM 2004). E dokumentumok elsősorban a vállalkozói készség, mentalitás fejlesztésére helyezik a hangsúlyt (nem pedig maguknak a vállalkozóknak a képzésére, ez csak egy szegmensét jelenti a feladatoknak). Célul tűzik ki a képzők képzését, a tanárok, oktatók vállalkozási szemléletének erősítését. Megjelenik a „learning by doing”, azaz a csinálva tanulás elve, és megfogalmazódik a vállalkozói ismeretekre vonatkozó pedagógiai gyakorlat megújításának igénye, a jó módszerek keresésének és elterjesztésének feladata (mint például a vállalkozói tehetségfejlesztő projektek, a szimulációs játékok elterjesztése).

Mindezek alapján számos országban új tanterveket dolgoztak ki, amelyek jelentős hangsúlyt fektettek a vállalkozási ismeretekre. Spanyolországban például a középiskolák humán tárgyainak tantervébe két új tantárgy került bevezetésre: a „Közgazdaságtan”, valamint a „Gazdaságtan és üzletszervezés” című tantárgy. A szakképzésbe pedig bevezették a „Kisvállalati adminisztratív vezetés és marketing” elnevezésű modult. Az országok többségében azonban az iskolák szabadon dönthetnek arról, kívának-e foglalkozni vállalkozási ismeretekkel, és ha igen, milyen módon. Németországban a „Junior Projekt” a 15 év feletti tanulók számára vázolja fel egy vállalkozás irányításának legfőbb pontjait. Az egyik körzetben egy információs busz jár iskoláról iskolára, és a vállalkozás kultúrájáról tanít.

Ausztriában és Olaszországban nagyon jól működnek (az iskolai gyakorlóirodákhoz kapcsolódó) gyakorló-cégek. Az Egyesült Királyságban főként a Young Enterprise mozgalom keretében alapított diákvállalkozások jelentik a vállalkozási-gazdasági ismeretek megszerzésének kereteit. A YE nagy hangsúlyt helyez a vállalkozatok és az oktatás kapcsolatának erősítésére is.

(A külföldi tapasztalatokról lásd részletesebben: Vállalkozói készségek fejlesztése a középfokú és felsőoktatásban – A HU0105-03 Phare Program utólagos értékelése [2004] c. kiadvány vonatkozó részeit.)

### *Diákvállalkozási típusok itthon (néhány magyarországi példa)*

Az iskolai diákvállalkozásoknak nálunk két fő típusa létezik: a szimulált diákvállalkozások, illetve a valóságos termelő-szolgáltató tevékenységet folytató cégek.

A vállalkozási szimuláció legegyszerűbb esete az, amikor – órai, vagy szakköri keretben – vállalkozási ötleteket generálnak, majd ezeknek az elképzéseknek a realitását vizsgálják, illetve számba veszik a megvalósításhoz szükséges feltételeket. Mindez akár általános iskolai tanulókkal is megvalósítható. A 12–14 évesek körében egyszerű játékok is segíthetik a vállalkozói gondolkodásmód megalapozását.

Egy alkalommal egy sajátos vállalkozási játékot láttam egy miskolci általános iskolában. Az öt fős csoportokat alkotó tanulók egy-egy vállalkozást jelenítettek meg. A vállalkozások papírcsákót, papírhajót és papírrepülőlt „gyártottak”. Az olcsóbb (fehér színű), illetve a drágább (piros színű papírlap) alapanyagot játékpénzért vásárolták, majd a kész termékeket eladták a tanárnak. A tanár egy meghatározott időpontig korlátlan mennyiségben átvette a termékeket (természetesen különböző, de előre meghatározott árakon) – a csoportbeli munkamegosztáson, és a papírhajtogatók ügyességén múltott (és persze, a termékválasztékukon is!), hogy mennyi készterméket tudtak előállítani a megadott időn belül. A játék külön érdekessége volt, hogy az „induló tőkeként” funkcionáló játékpénzt egy gazdasági alapfogalmak felismerésére épülő elméleti vetélkedőn lehetett összeszedni.

A szimulált diákvállalkozások komplexebb formáinak létrehozására ad lehetőséget a gyakorló iroda. Az egyszerűbb megoldás itt az, amikor az egész osztály a tanár irányításával közösen végzi egy elképzelt vállalat irányításával kapcsolatos adminisztratív teendőket (bizonylatokat töltenek ki, könyvelési műveleteket hajtanak végre stb.). A „tanulságosabb” forma az, amikor maximum 12–15 fő dolgozik a tanteremben, egy konkrét céget szimulálva. A gyerekek a különböző munkahelyeken tartózkodnak (bérszámfejtés, marketing osztály, pénzügyi osztály, titkárság, könyvelés), és végzik a különböző műveleteket, eközben kapcsolatba lépnek más iskolák gyakorló cégeivel, velük üzleti tranzakciókat szimulálnak. Hasonlóképpen kapcsolatot tartanak fenn a gyakorlócégek központjával, amely a pénzügyi tevékenységeket és a központi gazdaságirányító szerveket „jeleníti meg” a gyakorlócégekkel szemben (bank, APEH, cégbíróság). Ez már komplex szimuláció, közel áll a valósághoz.

Vannak olyan diákvállalkozások is, amelyek valóságos termelő-szolgáltató tevékenységet végeznek. Természetesen, ezek működéséhez valódi induló tőkére van szükség. Ezt általában a résztvevők és patronálók kísérték, névre szóló, nem forgalmazható részvények vásárlásával hozzák össze. E kis cégek tevékenysége többnyire a Junior Achievement Magyarország Alapítvány, illetve a Young Enterprise Alapítvány (mára már e két szervezet nálunk is egyesült) „védőernyője alatt” válik legálissá (ugyanis ezek a szervezetek megállapodásra jutottak az APEH-al a diákvállalkozások pénzügyi szabályozásának kérdésében). Ez a termelő tevékenység többnyire apró ajándéktárgyak készítése, melyeket a karácsonyi, vagy a húsvéti ünnepkörben rendezett helyi és országos vásárokon kínálnak eladásra.

Láttam azonban Szentendrén, egy középiskolában olyan diákvállalkozást is, amely valós tevékenységként az iskolai osztályok tanulmányi kirándulásainak szervezésére szakosodott.

Nagyon tanulságos volt az a diákvállalkozási tevékenység, amit egy móri általános iskolában láttam főiskolai tanítványaimmal együtt néhány évvel ezelőtt. A 7. osztályos vállalkozók apró süteményeket sütöttek, és ezeket árusították városszerte, kis énekszóval, szavalással is színesítve árusítási akciójukat. Hogy még érdekesebb

legyen a dolog, némely süteménybe kis tombolajegy, vagy valamilyen tanulságos szentenciát tartalmazó papírdarabkát rejtettek. A városban szívesen fogadták e többször megismétlődő süteményárúsítást – a kis vállalkozók nyereségesen zárták évüket. S hogy mi történt a nyereséggel? Nos, ez a legérdekesebb! A vállalkozók felajánlották kis profitjukat a helybeli mozgássérült fiatalok egyesületének! De találkoztak is az egyesület tagjaival, azóta rendszeresek a közös programok. Kiderült: nagyon jó kapcsolat, igazi barátság alakulhat ki kissé más társaikkal. A 13 éves vállalkozók így a társadalmi felelősségvállalás érzését is megélhették – ez nagyon jó dolog!

A valóságos termelő és/vagy kereskedelmi tevékenységet folytató diákvállalkozások működésének „komolyabb” formája az, amikor egész éven keresztül iskolabüfét üzemeltetnek, vagy – a tanműhellyel rendelkező szakképző iskolák – termékeiket forgalmazzák.

Ez utóbbira példa az az eset, amikor – néhány évvel ezelőtt – az egyik egri idegenforgalmi és vendéglátó szakképző iskola diákjai (Phare program keretében alakult diákvállalkozásukban) az iskola tansütödéjében készített süteményeket árusították a város több pontján, több héten át a karácsonyi ünnepkörben. A reklámkampányt, a termékek kiszállítását és forgalmazását egyaránt a diákvállalkozók szervezték meg, de az árusítás hetei alatt a piaci tapasztalatokra alapozva termékfejlesztést is megvalósítottak, többször is módosították a kínálatot.

Tanulságos annak a körösladányi általános iskolának a példája is, amely nemrég jutott tudomásomra. Az iskola 2002-ben került kapcsolatba a Junior Achievementtel. A Junior segíti az iskola kézműves szakkörében készített dísz tárgyak értékesítését, valamint iskolabüfé üzemeltetését. Ez utóbbi tevékenység „vándor Túró Rudi árusítással” kezdődött, ami a folyosókon, mozgó-árusok által, tálcáról való árusítást jelentett. 2004-ben alakult meg az iskolabüfé, ami saját helyiséget kapott, s ettől kezdve a Túró Rudi mellett tejtermék- és péksütemény árusítás is megvalósult. A vállalkozást 5 főből álló vezetőség, és a patronáló tanár irányítja. A büfében a boltosok árulnak. A diákvállalkozásban 5–8. osztályos tanulók vállalhatnak különböző pozíciókat. A bekerülés pályázat alapján, szigorú feltételek (többek között jó tanulmányi eredmény) alapján lehetséges. A segítő tanár gazdasági végzettséggel nem rendelkezik, de a Junior Achievement továbbképzésén részt vett, így jogosult a diákvállalkozás patronálására. A résztvevő diákok gazdasági ismereteket önálló tantárgyként ugyan nem tanulnak, de a szükséges elméleti ismereteket „menet közben” (learning by doing!) elsajátítják – ezt tanúsítja a diákvállalkozás dokumentumai között szereplő, rendszeresen megújított (egyszerűsített) üzleti- és pénzügyi terv (Kéri Roland [2006] 47–51. o.).

## **Képzők képzése – a tanárok felkészítése a vállalkozói szemlélet átadására**

*Egy új tanárképző szak létrejötte, formálódása és megszűnése*

Az elmúlt években szakmai-pedagógiai fórumokon, tanácskozásokon, de a pedagógiai sajtóban is gyakran érte a felsőoktatást az a vád, hogy nem reagált kellő ru-

galmassággal a rendszerváltás nyomán kialakult új társadalmi-gazdasági szituáció által gerjesztett kihívásokra, nem újította meg a szükséges mértékben oktatási portfólióját. Elhangzik ez a vád konkrétan abban a megfogalmazásban is, hogy a tanárképzés nem hidalja át a vállalkozás-oktató pedagógusok hiányát. Ez a felvetés azonban nem teljesen megalapozott. Figyelmen kívül marad ugyanis, hogy a 90-es években két olyan főiskolai szintű tanár szak is létrejött, amely gazdálkodói ismeretek oktatására hivatott felkészíteni a tanárjelölteket. Az egyik a *háztartásökonómia, életvitel tanári szak*, a másik pedig – az előbbinél szélesebb tematikát átfogó, alapvető vállalkozási ismeretek oktatására is felkészítő – *gazdaságismeret tanár szak*. Ez utóbbi tanár szak kollektívánk kezdeményezésére létesült. Az előírt engedélyeztetési eljárást követően, 1992 őszén indult meg a képzés az egri főiskolán, s folyik az országban egyedülként azóta is itt. A szak négy éves képzési idejű, így első alkalommal 1996-ban bocsátottunk ki ezen a szakon végzett tanárokat. (A képzés ezen a tanári szakon is szakpárban zajlik, a másik szak többnyire idegen nyelv, vagy történelem, vagy számítástechnika.)

A gazdaságismeret tanár szakon a közoktatás nem szakképző intézményei számára (7–10. évfolyamokon történő oktatáshoz) képezünk gazdasági ismereteket – ezek között vállalkozási alapismereteket is – oktatni képes tanárokat. Meghirdetett képzési céljaink szerint itt tehát nem szakmai tanárok képzése folyik; ez közismereti tanár szak! Itt hangsúlyozottan az általános műveltség keretei közé illesztett gazdasági szemléletformálási feladatok megoldására történő felkészítésről van szó. [Tanárképzésünk annyiban „találkozik” a szakmai képzéssel, hogy – tudásunk szerint – végzettjeinket számos iskolában a 13–14. évfolyamokon folyó okj-s szakmai képzések gazdasági tantárgyainak tanításában is szerepeltetik.]

A feladat, amely tanárjelöltjeinkre vár, nem egyszerű: különböző korosztályú tanulókhöz kell (eltérő részletességgel) „közel vinni” a gazdasági szemléletet, fel kell kelteni érdeklődésüket a gazdasági problémák iránt. Személyes élménnyé kell tenniük a gazdaság világával való találkozást diákjaik számára; be kell bizonyítaniuk számukra, hogy tőlük sem idegen ez a világ, nem lehet az, hiszen részesei a családi gazdasági döntéseknek, a pályaválasztási dilemmáknak, a továbbtanulási irányok kiválasztásának – tehát ők is „szereplők” a gazdaság színpadán! Tanárjelöltjeink felkészítésének koncepciója a kezdetektől az volt, hogy széleskörű szakmai megalapozást kapjanak, s ehhez alapos szakmódszertani felkészítés társuljon. Az elmúlt közel másfél évtizedben többször módosult, változott a felkészítés, különösen annak szakmódszertani része. A szakmódszertani oktatás a kezdeti egy félévről három félévesre bővült, tematikájában és alkalmazott módszertanában sokszínűvé vált. *Helyzetgyakorlatokkal* igyekszünk felkészíteni hallgatóinkat az általános iskolában, illetve középiskolában rájuk váró szituációkra. Gyakorló tanításuk megkezdése előtt *mikrotanításokat* szervezünk, amelyekben nemcsak egymás előtt kell elképzelt oktatási szituációkban szerepelniük, hanem 10–12 fő (meghívott) 15–16 éves résztvevőnek kell 20–25 perces foglalkozásokat szervezniük, csoporttársaik jelenlétében. Több alkalommal elvisszük őket *iskolalátogatásokra* (olyan intézményekbe, amelyekben évek óta sikeresen zajlik a gazdaságtanítás). Hangsúlyos feladat a vállalkozói szemlélet kialakítására való felkészítés: ezt – az elméleti alapok oktatásán túl – jól működő *valós vállalkozások és sikeres diákvállalkozások meglátogatásával* is



erősítjük. E felkészítés része azoknak az *ifjúsági- és gyermekmozgalmaknak a bemutatása*, amelyek Magyarországon a vállalkozás-oktatás letéteményesei (JAM, YE, 4H).

Gazdaságismeret tanár szakunk jelenlegi formájában azonban már nem sokáig működik. A most formálódó, ún. „Bologna”-struktúrába ez a tanárképzés nem illeszthető. (Köztudomású, hogy a közelmúltban bevezetett, lineáris többciklusú képzési rendszerben tanári diploma alapképzésben nem, csak „master”-szinten szerezhető – néhány kivételtől eltekintve, pl: szakoktató-képzés.) Jelen pillanatban nem egyértelmű, hogy milyen formában oldódik majd meg az a tanári felkészítés, amely a közismereti jellegű gazdaságtanítás tanárait készíti fel. A szakoktató képzés nyilván nem vállalkozhat erre, mert teljesen más a feladata. A közismereti tanár szakok között van ugyan egy olyan minor szak, amely háztartásgazdálkodási ismeretek oktatására készít fel, de itt csak szűken a háztartási gazdálkodás kérdései kerülnek majd szóba (a vállalkozási és a makrogazdasági ismeretek nem, vagy legfeljebb csak érintőlegesen). Az is nehezen hihető, hogy az „M”-szintű közgazdász-tanár képzés a szakmai vonatkozásokon túl az ismeretterjesztő irányba is „kitekintene”, s olyan módszertani megoldásokat is gyakoroltatna, melyek a nem-közgazdasági pályákra készülők érdeklődésének felkeltéséhez adnák meg a „kulcsot” a leendő tanároknak.

Milyen lehetőségek maradnak akkor? A speciális tanfolyamok, tanár-továbbképzések. Fordítsuk figyelmünket most ezekre!

#### *Tanfolyamok, tanár-továbbképzések a gazdaságismereti oktatásra való felkészítés céljával*

A pedagógus továbbképzési tanfolyamok „palettáján” ma található olyan továbbképzések, amelyek gazdasági-vállalkozási ismeretek oktatására készítik fel a jelentkezőket. Ezeket a továbbképzéseket zömmel azok a szervezetek, alapítványok szervezik, amelyek ma Magyarországon a fiatalok vállalkozási szemléletének megalapozását alapvető feladatukként kezelik.

A 90-es években három szervezet tevékenysége vált széleskörűvé e téren, ezek: a 4H, a Young Enterprise, és a Junior Achievement.

A 4H program a 90-es évek elején jelent meg Magyarországon. A 4H négy angol szó (head, hands, heart, health) rövidítése, amely jelképezi a mozgalom céljait: az átgondoltságot (fej), a gyakorlatiasságot (kezek), a humanitást (szív) és a természetes életmódot (egészség). A mozgalom az 1800-as évek végén az Amerikai Egyesült Államokból indult el azzal a céllal, hogy elsősorban a falusi agrárfiatalok számára teremtsen meg az önszerveződés, önképzés és az önkéntes alapon létrejövő társas együttlét lehetőségeit. A mozgalmi élet alapvető kerete a klubot alkotó közösség. A 4H-klubban különböző életkorú fiatalok együtt tevékenykednek. A mozgalom nagy hangsúlyt helyez arra, hogy tagjait vállalkozási tevékenység részesévé tegye. Ez leginkább növénytermesztés vagy kisállattenyésztés, kézművesség, kereskedelmi tevékenység, illetve részvétel a falusi turizmus szervezésében, bonyolításában. A felnőtt önkéntes segítők (ők többnyire pedagógusok, mivel a 4H-klubok általában iskolák mellett szerveződtek) képzését nyári táborokban oldották meg. A nagy lendülettel kibontakozott tevékenység a 90-es évek végén megtorpan, országos központi vezetősége feloszlott. A tevékenység jelenleg megújításra, új lendületre vár.

A Young Enterprise angol kezdeményezésre, 1963 óta működő program. A résztvevők középiskolás fiatalok, akik a program keretében diákvállalkozásokat alapítanak. (8–15 diák alkot egy-egy vállalkozást.) E vállalkozások nem virtuális cégek: termékeket állítanak elő, vagy valódi szolgáltatásokat végeznek. Üzletemberek és tanár segítők támogatják a tevékenységet. Az ő számukra önképző műhelyeket és vállalkozás-oktatási tréningeket szerveztek. 2005-ben a YE összevonásra került a Junior Achievementtel, így ma már a tanár-továbbképzéseket is közösen szervezik.

Az 1919-ben az Amerikai Egyesült Államokban alapított Junior Achievement lényegében egy nemzetközivé vált, nonprofit oktatási szervezet, amely ma már a világ több mint 100 országában van jelen. Magyarországon 1993-ban üzletemberek egy csoportja hozta létre a Junior Achievement Magyarország Alapítványt, amely a működést irányítja, az akciókat szervezi, és jórészt finanszírozza. A JAM átfogó oktatási programmal rendelkezik (kisiskolás kortól a középiskola utolsó évéig vannak tananyagaik); az oktatási programok mellett szorgalmazzák iskolai diákvállalkozások létrehozását is. Tanár-felkészítő programjuk is átgondolt, jól strukturált. (A továbbiakban ezt mutatjuk be kissé részletesebben.)

*A JAM pedagógus-képzési programja akkreditált, 120 órás felkészítés.* Három „blokkból” építkezik. Az első rész egy 30 órás program, amely azoknak az általános- és középiskolai tanároknak szól, akik most kapcsolódnak be a JAM programjaiba, tehát még gazdasági és vállalkozási ismeretek oktatása terén nem rendelkeznek tapasztalatokkal. A háromnapos tréning célja a vállalkozói, közgazdasági gondolkodásmód kialakítása, az oktatásban alkalmazható taneszközök bemutatása és a diákvállalkozás létrehozását segítő tanácsadás. A képzés szóbeli vizsgával zárul. Folytatása nem kötelező, de ajánlott. A második szakasz részletesebb, 80 órás tréning, amely nyári tábor keretében valósul meg. A piactudomány működésének elmélete, és a diákvállalkozás működtetésének gyakorlata – talán így összegezhethetnénk a tréningelemekkel és üzletember-találkozókkal gyakorlatiassá tett, jó hangulatú felkészítőt, melynek nem mellékes hozadéka annak a kapcsolati tőkének a kialakulása, amely a táborban megforduló üzletemberek megismerése által, valamint az ott jelenlévő pedagógusok informális hálózatának a kialakulása révén keletkezik. A harmadik „blokk” egy 10 órás, úgynevezett követő tréning, amely kétnapos együttlét keretében valósul meg, s a JAM programjaiban már hosszabb ideje működő tanárok számára teremti meg a tapasztalat-csere lehetőségét. Az aktuális gazdasági történések szakszerű megbeszélésén túl itt hangsúlyozottan módszertani tapasztalatsere zajlik, iskolalátogatások, bemutató tanítások, üzletemberekkel való találkozók és csoportos viták formájában. [Forrás: személyes tapasztalataimon túl a JAM tájékoztató kiadványai.]

*120 órás felkészítő kurzust kollektívánk is megvalósított,* annak a Phare által támogatott projektnek a keretében, amely 2003 júliusa és 2004 júniusa között került lebonyolításra. E tevékenység a „Vállalkozói készségek fejlesztése a középfokú és felsőoktatásban” c. programba ágyazódott. E program három komponenszt valósított meg: 1. támogatta középiskolai diákvállalkozások létrehozását és működtetését; 2. célul tűzte ki középiskolai tanárok felkészítését a gazdálkodási ismeretek oktatására és diákvállalkozások patronálására; 3. szorgalmazta a vállalkozói szemléletet erősítő

felsőoktatási kurzusok és tananyagok kidolgozását. Az általunk megvalósított tanár-továbbképzés a második komponenshez illeszkedett.

Kurzusunk szervezésekor az Észak-magyarországi régió középiskolai tanárait „céloztuk” meg, közülük igyekeztünk megszólítani mindazokat, akik iskolájukban elképzelhetőnek tartották diákvállalkozás létrehozását, és hajlandónak mutatkoztak arra, hogy ennek majdani patronáló tanárai legyenek. Nem utasítottuk vissza annak a néhány általános iskolai tanár kollégának a jelentkezését, akik szintén tervezték iskolájukban diákvállalkozás létrehozását. A kurzuson részt vett közel 20 fő saját gazdaságismeret szakos főiskolai hallgatónk, akik ezt a lehetőséget is megragadták, hogy a vállalkozás-oktatásra felkészüljenek. Végül is 19 oktatási intézményből összesen 100 főt iskoláztunk be; a foglalkozásokat 60–65 fő látogatta rendszeresen; 51-en hajtottak végre minden feladatot, s így ők kaphattak tanúsítványt a tanfolyam eredményes elvégzéséről. A kurzus 2004. január vége és május közepe között zajlott, két ötnapos intenzív szakasz, egy hosszú hétvége és egy májusi zárónap keretében. A tanfolyam modulrendszerű felépítést követett: kifejezetten elméleti jellegű csak az első (piacgazdasági és vállalkozási alapfogalmakat tárgyaló) modul volt, a többi gyakorlati készségek kialakítását célozta, illetve a vállalkozás-oktatás módszertani vonatkozásait gyakoroltatta.

A kurzus sikerét azok a diákvállalkozási ötletek bizonyították elsősorban, amit a résztvevők a tanfolyam végén bemutattak (ezekről kissé részletesebben később még szólunk). Igaz, mind a 100 fő „benntartását” nem sikerült megvalósítani, de ez – tekintve, hogy a régióban több ehhez hasonló tanfolyam is szerveződött egyidejűleg a pályázat hatására – nem is lehetett reális elvárása a pályázatónak. Minden tanfolyamon (különösen a teljesen ingyenes kurzusokon) van jelentős lemorzsolódási létszám, ezt mi sem tudtuk elkerülni. De a „törzsgárda” nagyon komolyan dolgozott, és jó hangulatban tevékenykedett mindvégig. Programunk akkreditációja menet közben megvalósult, így a tanfolyam végéig kitaró 51 hallgatónk „hivatalos” 120 órás pedagógus továbbképzésről vehette át tanúsítványát a 2004 októberében tartott ünnepélyes tanfolyamzárón.

A Phare-projekt Magyarország három, Dunán inneni régiójára terjedt ki; ebben a 2-es komponensben összesen 9 nyertes program tevékenysége zajlott. Az irányító hatóság záróértékelése kiemelte, hogy a kurzusok alapvetően eleget tettek az elvárásoknak, mert modulrendszerűek voltak, és akkreditációjuk is megvalósult. Megállapítást nyert többek között, hogy „az informatikai és számítástechnikai eszközök felhasználása... jelentős innovációs eszközt jelentett a képzési programok résztvevői körében.” Mi magunk is egyetértünk azzal az összegző megállapítással, miszerint: „figyelembe véve a megjelent oktatási anyagokat, valamint a rendelkezésre álló pedagógusok képzettségét, megvannak a biztos alapjai az alapfokú vállalkozói ismeret-oktatás széleskörű bevezetésének.” (Vállalkozói készségek fejlesztése a középfokú és felsőoktatásban – A HU0105-03 Phare Program utólagos értékelése [2004] c. kiadvány, 31–32. o.)

## A vállalkozás-oktatásra történő felkészítés módszertani tapasztalatai (megőrzendő és továbbfejleszthető értékek)

Pedagógus továbbképzésünk kidolgozása és megvalósítása során öt alapvető módszertani elvet követtünk. Ezek:

- a *cselekedtetés* elve (a foglalkozások többsége tréning jellegű volt, aktivitást, tevékenységet igényelt a résztvevőktől);
- az *élet-közelség fenntartása* (ezt különböző konkrét módokon igyekeztünk mindvégig biztosítani);
- a *tapasztalatszerzés* és a résztvevők *tapasztalatszerzésének* biztosítása;
- *kapcsolati tőke létrehozása* (ez három síkon valósult meg: a tanfolyami résztvevők és a meghívott, illetve meglátogatott vállalkozók között; a résztvevők és intézeti kollektívánk tanárai között; a résztvevők egymás között kialakított kapcsolati hálója);
- *visszacsatolás* (nem csak a tanfolyam végén, hanem menet közben is kértük a véleményeket az addig elhangzottak hasznosíthatóságáról, az alkalmazott módszerek „élvezhetőségéről”, a légkör inspiratív vagy éppenséggel untató jellegéről).

A fenti elvek a hagyományosnak tekinthető önismereti és ötlet-generáló tréningeken túl a következő programok, akciók révén váltak realizálhatókká:

1. Szimulációs játékokkal vezettük be a résztvevőket a kockázatvállalás és a körültekintő mérlegelés izgalmas világába. Ehhez a Junior Achievement két (amerikai egyetemeken kifejlesztett) szoftverét használtuk: egy vállalkozói döntési játékot, és egy pénzügyi játékot, amelyben bankok versengtek egymással az ügyfelekért, a nagyobb haszonért. Mindkét játékban több fordulóban kellett döntéseket hozni, utólag megismerve a döntések nyomán változó szituációt.
2. A résztvevők megismerkedtek a gyakorló irodával, és néhány órás gyakorlaton vettek részt ott.
3. Találkozókat szerveztünk vállalkozókkal. Olyan vállalkozások tagjaival, akik még csak néhány éve vizik üzleti projektjüket, és így az alapötlet és a kezdés minden nehézsége elevenen jelent meg elbeszéléseikben.
4. Látogatásokat szerveztünk valós (nagyobb méretű) vállalkozásokhoz, valamint jól működő iskolai diákvállalkozások foglalkozásainak és kiállításainak megtekintésére.
5. Minden résztvevőnek feladatul adtuk, hogy dolgozza ki a saját iskolájában kialakítandó diákvállalkozás ötletét és megvalósításának forgatókönyvét. (Az azonos iskolából érkező kollégák 3–4 fős kis csoportjai közösen is elkészíthették ezt a tervezetet.) A tanfolyami résztvevők a májusi foglalkozási napon bemutatták – többnyire prezentáció keretében – ötletüket, majd a csoport közösen megvitatta az elképzeléseket.

A tanfolyamon „végig kitartó” 51 résztvevő 28 diákvállalkozási tervezetet nyújtott be. Ezek fele szimulált, gyakorlóirodához kötődő vállalkozásra irányult, a másik fele (14 tervezet) azonban valós tevékenységet folytató diákvállalkozást képzelt el. Ezek a következők voltak: két szakmunkástanuló iskola fodrász-szalon létrehozását

tervezi; három elképzelés az iskolákban működő művészeti (ill. kézműves) szakkör alkotásainak értékesítésére hozna létre vállalkozást. Két szakiskola saját sütődéjében készült pékáruk forgalmazására tanboltot létesítene. Turisztikai szolgáltatások nyújtására ugyancsak két iskola hozna létre diákvállalkozást. Rendezvény-szervező céget alapítanának három tervezet szerint. Egy általános iskolában karácsonyi vásárra szánt dísz tárgyakat állítana elő a vállalkozás.

Nagyon érdekes tervezetet nyújtottak be az egyik egri közgazdasági szakközépiskola tanárai. Ötletük szerint az iskola pályázatot ír ki, erre jelentkeznek önszerveződő csoportok. A pályázati úton elnyert pénzügyi és egyéb támogatások segítségével indulnak meg az egy évig működő diákvállalkozások. Ám az elnyert támogatást „lehívni” csak jól elkészített üzleti terv benyújtásával lehet. A vállalkozások valós termelő, illetve szolgáltató tevékenységet végeznek, hangsúlyozottan nyereségérdekelt módon. Év végén a vállalkozást fel kell számolni. Az iskola a legeredményesebb vállalkozás tagjait külön is megjutalmazza.

A vállalkozás-oktatás bemutatott módszertani megoldásai tapasztalataink (és a tanfolyami résztvevők, valamint a gazdaságismeret tanár szakos hallgatók visszajelzése) szerint hatékonyak, a vállalkozói szemlélet formálásához ténylegesen hozzájárultak. Ezek tehát megörzendő, és továbbfejleszhető módszertani megoldások. Ezt támasztja alá egy közelmúltban végzett vizsgálat is, melyet vállalkozási kurzuson résztvevő felsőoktatási hallgatók körében végeztek. A hallgatók a következő öt módszert értékelték a leghasznosabbnak és legeredményesebbnek: 1. számítógépes szoftverek alkalmazása; 2. esettanulmányok megbeszélése; 3. szerepjáték; 4. üzleti terv készítés; 5. vállalati látogatások. Ez a felmérés is bizonyította, hogy hiteles vállalkozási modelleket kell bemutatni, és a tankönyvszövegek helyett eleven tapasztalatok birtokába kell juttatni a vállalkozói kurzusok résztvevőit (Fülöp Gyula előadása [2006]).

A vállalkozói ismeretek taníthatók, a vállalkozói készségek fejleszhetőek, a vállalkozói attitűd kialakítható. S ha mindez széleskörűen történik, a fiataloknak megmutatva azt, hogy nem csak a munkavállalói szerep az egyetlen lehetséges életstratégia, a felnőttek számára pedig bizonyítja azt, hogy az önfoglalkoztatóvá válás, vagy családi kisvállalkozás alapítása az egzisztenciális problémák megoldása lehet – nos, mindez kettős hatással jár. Sikeres egyéni életutakat nyithat meg, és gazdasági élnkülést generálhat egy adott régióban. Így válhat az oktatás, a szemléletformálás pozitív gazdasági változások elindítójává.

### **Irodalmak, felhasznált anyagok:**

DEDINSZKYNÉ SZILÁGYI ERZSÉBET–DEME LÓRÁNT–LÉVAI MÁRTA–ZARÁNDY ZOLTÁN [2004]: Vállalkozói készségek fejlesztése a középfokú és felsőoktatásban – a HU0105-03 Phare Program utólagos értékelése, Arcadis BMB, Hollandia.

ÉBER ANTAL [1930]: Közgazdasági oktatás. Pesti Napló, okt. 26.

Dr. FÜLÖP GYULA [2006]: A vállalkozás oktatás elvi összefüggései és gyakorlati tapasztalatai. A Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kara által szervezett, „Európai Unió – Tudásalapú társadalom – Foglalkoztatás – Oktatás” című konferencián elhangzott előadás (Debrecen, 2006. október 20.).

- Gazdasági oktatás az általános- és középiskolák számára [nincs évszámmegjelölés], Junior Achievement Magyarország, tájékoztató kiadvány.
- KÉRI ROLAND [2006]: A gazdasági világ változásai és az oktatás. Főiskolai szakdolgozat, Eger.
- Részletes utasítások a gimnázium és leánygimnázium tantervéhez [1935], első kötet, Királyi Magyar Egyetemi Nyomda, Budapest.
- Területi Statisztikai Évkönyv [2004], KSH, Budapest.
- A vallás- és közoktatásügyi miniszter 200.884. B. I. sz. körrendelete [1919], Hivatalos Közlöny, Budapest, december 11.
- VKM rendelet, 44.000. sz. [1934]: Utasítások a felső kereskedelmi iskolák tanítás-tervéhez. Pátria Irodalmi Vállalat és Nyomdai Rt., Budapest.
- VKM rendelet, 62.500/V.2. [1940]: Tanításterv a kereskedelmi középiskola és a kereskedelmi leányközépiskola számára. Királyi Magyar Egyetemi Nyomda, Budapest.