



SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM  
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

---

**TDK-MŰHELYTANULMÁNYOK**  
**MT-TDK – 2015/1**

# **TDK MŰHELYTANULMÁNYOK**

## **„ELSŐ SZÁRNYPRÓBÁLTATÁSOK”**



**A 2015. ÉVI OTDK DÍJAZOTT PÁLYAMUNKÁIBÓL  
KÉSZÜLT TUDOMÁNYOS TANULMÁNYOK**

**Udvari Beáta (szerk.)**

---

SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR  
6722 Szeged, Kálvária sgt. 1. Telefon: 62/ 544-287 <http://www.eco.u-szeged.hu/>

---

**Szerkesztőbizottság:**

Dr. Kincsesné Dr. Vajda Beáta

Dr. Kosztopulosz Andreász

Dr. Kovács Péter

Dr. Révész Balázs

Dr. Udvari Beáta

Szerkesztőbizottság elnöke: Dr. Lukovics Miklós

**Műhelytanulmányok**

**MT-TDK – 2015/1**

Műhelytanulmányaink célja a Gazdaságtudományi Kar Tudományos Diákköri mozgalomban született sikeres, országos eredményeket elért TDK-dolgozatok kutatási eredményeinek széles körben való közzlése. A sorozatban megjelent tanulmányok további tudományos közlemények anyagául szolgálhatnak.

2015. október

ISBN 978-963-306-416-0

ISSN 2061-5353

**Kiadó:**

Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar

## Tartalom

<b>Fiedler Szandra:</b> Inkubációs lehetőségek Szegeden.....	1
<b>Kéri Anita:</b> A magyar felsőoktatásban tanuló külföldi hallgatók motivációjának vizsgálata .....	21
<b>Laczi Renáta:</b> A versenyképesség humán aspektusai az Európai Unióban .....	39
<b>Molnár Gabriella – Zuti Bence:</b> Egyetemek gazdaságfejlesztési hatásainak mérése.....	52
<b>Repisky Máté:</b> Vállalkozói személyiségjegyek és a vállalkozók megítélése három csoport szemszögéből .....	66
<b>Vincze Dalma:</b> Z generáció és a mobiltelefon.....	85
<b>Méreiné Berki Boglárka:</b> Az önellátó gazdálkodás korlátainak multidiszciplináris elemzése a rurális mélyszegénység esetében .....	97
Az SZTE GTK hallgatói által elért eredmények a XXXII. OTDK Közgazdaságtudományi Szekciójában (2015).....	121



## Inkubációs lehetőségek Szegeden

Fiedler Szandra<sup>1</sup>

*A gazdaság és a vállalkozások fejlesztése minden ország legfontosabb célkitűzéseinek egyike és számos nemzetközi példa mutatja, hogy az inkubátorházak ennek hatékony eszközei lehetnek. Szeged jelenlegi legnagyobb beruházásaként épül az ELI lézereközpont, amely mellett egy tudományos park, valamint egy inkubátorház is kialakításra kerül, így igen aktuálisnak tekinthető megvizsgálni, milyen keretek között tudna egy ilyen szervezet Szegeden működni. Kutatásom során a UBI index alapján 6 sikeres nemzetközi példát vizsgáltam meg, valamint szakértői interjúkat készítettem.*

*Ezek alapján fogalmaztam meg saját megállapításaimat arra vonatkozóan, hogy hogyan tudna működni Szegeden egy inkubátorház az ELI lézereközpont mellett. Eredményeim szerint a régió gazdaságára igen nagy jelentőséggel bíró Szegedi Tudományegyetem inkább menedzselő, mint működtető szerepet kaphatna az inkubátorház életében, amely kezdetben multidiszciplináris módon tudna működni. Kutatásom alapján szükség lenne pre-inkubációra is és meghatároztam azokat a tényezőket, amelyek alapján majd a Szegeden létrejövő inkubátort sikeresnek lehet tekinteni.*

*Kulcsszavak: inkubáció, start-up, vállalkozásfejlesztés, science park*

### 1. Bevezetés

A gazdaság-és vállalkozásfejlesztés az országok elsődleges céljai között szerepel és ennek igen hatékony eszközei lehetnek az *inkubátorok*. Számos sikeres nemzetközi példa mutatja, hogy ez egy hatékony vállalkozásalapítást ösztönző eszköz, amely kifejezetten az *induló vállalkozások támogatását* tűzte ki célul.

Jelen tanulmányban azt vizsgálom, hogy milyen inkubációs tevékenység képzelhető el Szegeden, melynek háttérét a jelenleg épülő *ELI Lézereközpont* adja. Magyarország tagja azon három országnak, amely az ELI projekt keretében nagy teljesítményű lézeres kutatóközpontot hoz létre európai összefogással. Ez a létesítmény hazánkban Szegeden épül meg, várhatóan 2016 végére. Mivel az ELI igen erős tudáskoncentráció hatással fog rendelkezni, így célszerűnek tűnik egy *tudományos park létrehozása* a kutatóközpont köré. Ennek első tagja lesz egy inkubátorház. A témakör így igen aktuális, hiszen a kutatóközpont építése a tavalyi évben indult meg, és a köré tervezett tudományos park tervezése is nagy erővel folyik.

---

<sup>1</sup> Fiedler Szandra, hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar (Szeged). A tanulmány a 2015. évi, XXXII. OTDK-n II. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Imreh Szabolcs

Témám megfogalmazásakor az ELI Lézerközpont mellett egy másik helyi tényezőt is figyelembe vettem, ami pedig a *Szegedi Tudományegyetem* és annak régióra gyakorolt hatása, hiszen számos nemzetközi példa mutatja, hogy az inkubációs folyamatban sok esetben igen nagy szerepet kapnak az egyetemek. Kettejük kapcsolata azért is igen fontos, mert az inkubátorok célcsoportját gyakran pont az egyetemi kutatók, vagy az ott végzett hallgatók adják.

Elsőként egy *szakirodalmi áttekintés* keretében vizsgálom meg, hogy hazai és nemzetközi viszonylatban milyen kutatások, megállapítások születtek az inkubátorokkal kapcsolatban, ezek után pedig egy általános áttekintést adok a *tudományos parkokról*. Kutatásom során *sikerés nemzetközi példákat* vizsgálom meg a UBI index rangsora alapján, amellyel egy általános képet kaphatok arról, hogy milyen paraméterekkel írhatók le a világ legjobban működő inkubátorai, és esetleg olyan módszereket, ötleteket találhatok, amelyek sikeresen átvehetőek lehetnének ide is.

Az elméleti áttekintés és a benchmark példák után mutatom be a *saját kutatásomat* Szegedre vonatkozóan. Itt szakértői interjúkat készítettem két akadémiai szférában, valamint két vállalati szférában tevékenykedő szakemberrel. Végül ezen eredmények alapján fogalmazom meg javaslataimat és következtetéseimet azzal kapcsolatban, hogy milyen jellemzőkkel bírhatna ez az inkubátorház Szegeden, valamint mikor tekinthetjük majd sikeresnek a szervezetet.

## **2. Az inkubátorokról általánosságban**

A következőkben a nemzetközi szakirodalomban található definíciókból mutatok be néhányat, majd ismertetem, hogy milyen típusai lehetnek ezen szervezeteknek. Ezek után kitérek az inkubátorok által nyújtható szolgáltatásokra, valamint a tudományos parkok általános jellemzőire is.

### *2.1. Az inkubátorok fogalmi lehatárolása*

Az inkubátorok és az inkubáció fogalmát már számos kutató próbálta megfogalmazni, de nincsen még egy egységesen elfogadott definíció rá. Így ezen megfogalmazások közül néhányat hasonlítok össze, ezzel egy általános képet kapva a szervezettípusról.

Bajmócy Zoltán egy 2006-os tanulmányában úgy fogalmazott, hogy az *üzleti inkubáció* napjainkban egy nagyon fontos gazdaságfejlesztési eszköz, amelynek többféle gyakorlati megvalósulása is van, azonban mindegyiknek közös vonása az, hogy induló vállalkozásoknak kínálnak különböző szolgáltatásokat az inkubációs időszak alatt. A *tágabb értelmezés* szerint azok a szerveződések tekinthetők inkubátornak, amelyek megnövelik annak esélyét, hogy az induló vállalkozások fennmaradjanak (pl. ipari parkok, technológiai központok, klaszterek). A *szűkebb értelmezés* már a működési teret és a nyújtott speciális szolgáltatásokat emeli ki, valamint itt már megjelennek a térbeli közelségből adódó szinergiahatások is (Bajmócy 2004).

Wanklin (2002) megfogalmazása szerint az üzleti inkubátorok *oktató-támogató környezetet biztosítanak* a vállalkozásoknak, abból a célból, hogy a kezdeti, kritikus szakaszokon sikeresen túljussanak. Az induló vállalkozások kezdeti életszakaszában felmerülő problémák okai lehetnek például a széleskörű szakmai ta-pasztalat hiánya, valamint a nem megfelelő finanszírozás (Wanklin 2002).

Az EU-ban kialakult fogalom szerint (Benchmarking... 2002. 9. o.): „az üzleti inkubátor egy olyan szervezet, amely rendszerbe foglalja és élénkíti a sikeres vállalkozások létesítésének folyamatát, számukra átfogó és integrált szolgáltatások körét nyújtva, amelyek közül a legfontosabbak az inkubációs tér, a kedvezményes üzleti szolgáltatások és a klaszteresedés és a hálózatosodás lehetősége” (Bajmócy 2004).

A Carayannis-Zedtwitz (2005) szerzőpáros kutatásai alapján az inkubátorok három szempont szerint különböztethetők meg egymástól: *a versenyképességi terület, a stratégiai célkitűzések és a nyújtott szolgáltatáscsomag*. Porter (1986) nyomán négy elemét választjuk szét a versenyképességi területnek (Carayannis-Zedtwitz 2005). A *vertikális nézőpont* alatt azt értjük, hogy kik foglalkoznak még a startupoknak nyújtott pénzügyi és vezetéssel kapcsolatos segítségnyújtással. Ezek az üzleti angyalok, tanácsadó cégek, ipari befektetők és kockázati tőkések lehetnek. A *részterület nézőpont* szerint például az egyetemi inkubátorok előnyben részesítik azokat a vállalkozásba fogó hallgatókat, akik a saját anyaintézményükből jönnek. A *földrajzi fókusz* a regionális üzleti inkubátorok számára fontos, mivel az ő küldetésük a helyi vállalkozások támogatása, ezen kívül az *ipari fókusz* szintén versenyképességi faktor lehet.

Véleményem szerint nagyon fontos, hogy egy inkubátor már az indulásakor pontosan meghatározza ezeket a fókuszokat, így el tudja határolni magát. Ez szorosan összetartozik az inkubátor stratégiai tervezésével is, hiszen például ha a helyi gazdaság fejlesztése és a munkahelyteremtés a célja egy inkubátornak, akkor ez erősen összefügg a földrajzi fókusz meghatározásával. Ekkor a helyi vállalkozások lesznek preferáltabbak, míg például ha erőteljesen egy adott iparágra fókuszál az inkubátor, akkor véleményem szerint a földrajzi fókusz akár globális is lehet.

Tehát a különböző *fókuszok meghatározása* szorosan összekapcsolódik a stratégiai célkitűzésekkel, ami egy másik módja annak, hogy megkülönböztethetővé váljon egy inkubátor. Erre szemléletes példa, hogy egyes inkubátorok for-profit, mások non-profit módon kínálják szolgáltatásaikat. A versenyképességi faktorok és a stratégiai célok egyre szélesedő spektruma vezetett az inkubátorok alaptípusainak kialakulásához (Carayannis-Zedtwitz 2005). A következőkben ezek közül mutatok be néhányat.

## 2.2. Milyen típusai lehetnek az inkubátoroknak?

Mint ahogyan az előző fejezetből kiderült, számos megfogalmazás létezik arra vonatkozóan, hogy mi is az inkubátor. Típusainak megkülönböztetésére szintén többféle megoldás létezik a szakirodalomban, így most ezekből mutatok be néhány példát.

A Carayannis-Zedtwitz (2005) szerzőpáros szerint az inkubátoroknak öt típusát különböztethetjük meg. A *regionális üzleti inkubátorok* a helyi közösség igényeit helyezik előtérbe és a céljuk az, hogy munkahelyeket teremtsenek és támogassák a helyi gazdaságot. Az *egyetemi inkubátorok* általában non-profit szemléletűek és arra fókuszálnak, hogy az egyetem és a vállalkozói szféra között megvalósuljon a technológia-transzfer. A *független kereskedelmi inkubátorok* profit-orientáltak, így ennek elérése érdekében gyakran egy speciális technológiára vagy iparágra fókuszálnak. A *virtuális inkubátorok* is for-profit szemléletűek, azonban ők egy speciális iparág helyett inkább a vállalkozói közösség egyedi igényeire koncentrálnak. A *vállalaton belüli inkubátorok* anyavállalatai erősen profit-orientáltak, viszont politikai érdekeket és kollektív fejlesztési célokat is kiszolgálnak. A legtöbb inkubátort lehet társítani az öt alaptípus egyikével, azonban vannak olyanok is, amelyek két, vagy akár három típus jegyeit is magukban hordják (Carayannis-Zedtwitz 2005).

A Grimaldi-Grandi (2005) szerzőpáros négy fajtáját különítette el az inkubátoroknak. Kutatásaik alapján Európában az első és a legnépszerűbb inkubátorok az *üzleti innovációs központok (BICs)* voltak, akik egy alap szolgáltatáscsomagot kínálnak a bérlő vállalkozásoknak (pl. munkatér, infrastruktúra, és a kommunikációs csatornák biztosítása és információszolgáltatás a külső finanszírozási lehetőségekről). A második típus az *egyetemi inkubátorok (UBIs)*, melyek tudásintenzív vállalkozásoknak nyújtanak segítséget és nagy hangsúlyt fektetnek a tudományos és technológiai tudás egyetemekről vállalkozásokhoz történő áramlására. A szerzőpáros a *magáninkubátoroknak* két csoportját különbözteti meg: független és szervezeti magáninkubátorokat. Piccaluga (2000) szerint a *szervezetiket* mindig egy nagyvállalat birtokolja és működteti, azzal a céllal, hogy támogassák új, független üzleti egységek kialakulását. A *független magáninkubátorokat (IPIs)* olyan személyek vagy csoportok (akár vállalkozások is lehetnek közöttük) alapítják, akik segíteni szeretnének a feltörekvő vállalkozóknak cégük megalapításában és fejlesztésében. Ők saját pénzüket fektetik be ezekbe az új vállalkozásokba, ezzel pedig részesedést szereznek bennük (Grimaldi-Grandi 2005).

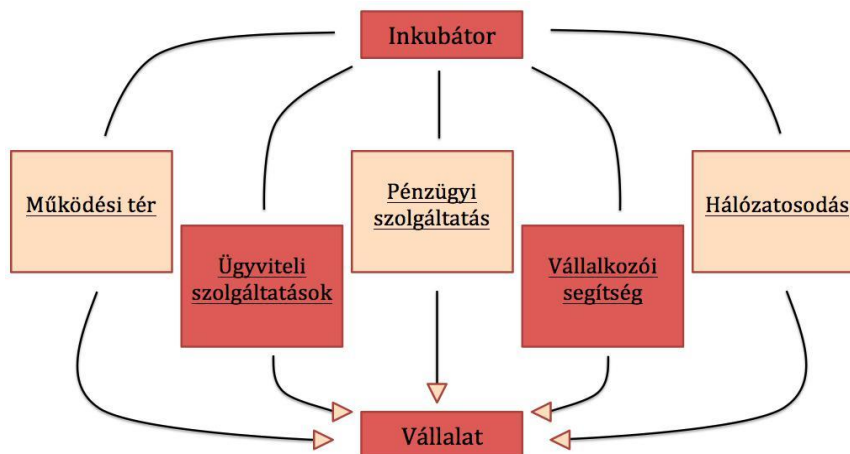
Az itt bemutatott két tipizálási megoldás mellett még számos létezik a szakirodalomban. Az inkubátorokat aszerint is meg lehet különböztetni egymástól, hogy milyen szolgáltatásokat nyújtanak, így a következő fejezetben ezekből mutatok be néhány példát.

### 2.3. Milyen szolgáltatásokat nyújthatnak az inkubátorok?

Az inkubátorok számos különböző szolgáltatást nyújthatnak a hozzájuk betelepülő vállalkozásoknak, de van néhány, amelyekről általánosságban elmondható, hogy megtalálhatóak egy inkubátorban. A Carayannis-Zedtwitz szerzőpáros *öt csoportba* sorolta az inkubátorok által nyújtható szolgáltatásokat, ez látható a következő ábrán (1. ábra).



1. ábra Az inkubátorok által nyújtott szolgáltatások általános csoportosítása



Forrás: Carayannis-Zedtwitz (2005) alapján saját szerkesztés

Az öt különböző szolgáltatás-csoportból az első kettő tekinthető *általános, napi működéssel kapcsolatosnak*, míg a pénzügyi szolgáltatások, a vállalkozói segítség, valamint a hálózatosság *üzletiesebb szolgáltatások*. Fontos, hogy ilyen segítséget is kapjanak a start-upok, mert ezek segíthetik elő a későbbi sikeres működésüket.

Az első, és talán legáltalánosabb szolgáltatás-csoport a *működési tér biztosítása*. Az inkubátorok irodákat, bútorokat, számítógépeket, vagy akár 24 órás felügyeletet kínálnak a betelepülőknek. De ez csupán az előfeltétele annak, hogy egy vállalkozás sikeresen el tudjon indulni. A második alaptípus az *ügyviteli szolgáltatások csoportja*. Az infrastruktúrával összefüggésben alap irodai eszközöket és szolgáltatásokat is a bérlő vállalatok rendelkezésére bocsátanak: ilyenek a titkári és recepciós szolgáltatások, levelek kezelése, faxolási, fénymásolási lehetőség, számítógépes hálózatok, vagy a könyvvitel. Ezek nem túl komplexek és nem is igényelnek fejlett technológiai háttérrel. A *pénzügyi szolgáltatások* alatt azt érthetjük, hogy az inkubátorok a kockázati tőkéhez jutást is segítik – ez általában privát alapokat, üzleti angelokat, kockázati tőkéket, vagy helyi szervezeteket és vállalatokat jelent. Itt már az inkubátorok kapcsolati hálójára van szükség, így ez már komplexebb szolgáltatásnak tekinthető. A vállalkozóknak talán kiváló a technológiai tudásuk, de általában alacsonyak a *szervezési, vezetési és jogi ismereteik*, így az inkubátorok ezek fejlesztésében, vagy például üzleti tervírásban is segítséget nyújtanak. A jó inkubátorok képesek befolyásolni *egy vállalkozás kulcs-adottságait*, annak sikere érdekében. A vállalkozásoknak általában nincsenek meg azok a kapcsolataik, amiket az inkubátorok az évek alatt kiépítettek. Megismertethetik a vállalkozásokat olyan személyekkel, akik döntően fontosak lehetnek a start-upok életében: egy potenciális ügyféllel, egy vezető programozóval, egy új vezérigazgatóval vagy egy érdeklődő kockázati tőkessel, ahogyan ez már a pénzügyi szolgáltatások csoportjában is felmerült.

### 3. A science parkokról

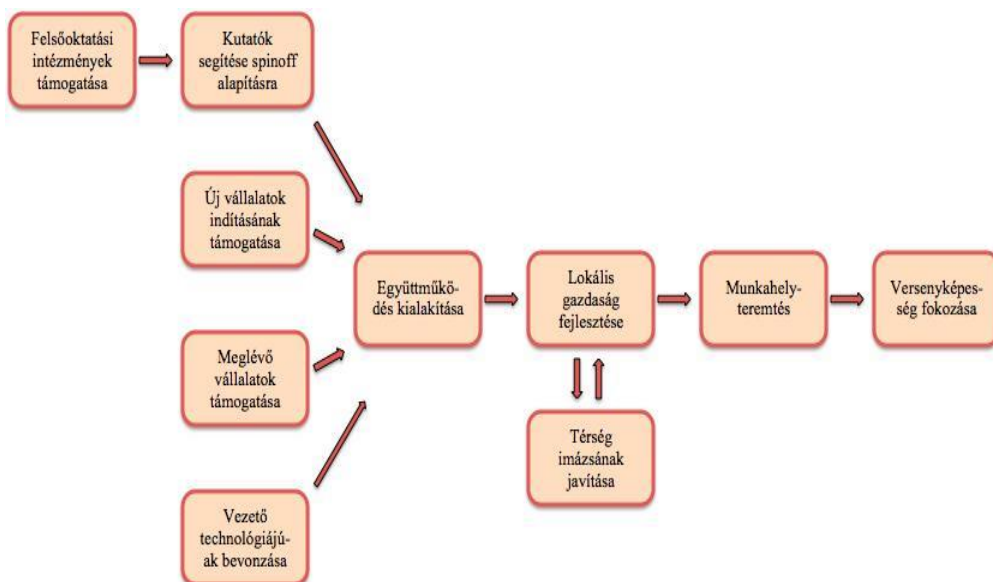
Kutatásom középpontjában az inkubátorok állnak, azonban ennek háttérét a Szegeden épülő ELI lézerközpont és a köré tervezett tudományos park adja. Így fontosnak tartom, hogy ezen parkokról is adjak egy általános ismertetést.

A *science (tudományos) park* kifejezés a 20. század második felében az USA-ból kiindulva vált ismertté. A felsőoktatási intézmények, kutatóhelyek és innovatív vállalkozások térbeli közelsége azt eredményezte, hogy számos kutató alapított vállalkozást egy ígéretes fejlesztésének üzleti hasznosítására (Dusek-Lukovics 2014).

Parry és Russell (2000), valamint Ferguson és Olofsson (2004) kutatásai alapján a science parkok *telephely alapú kezdeményezések*, amelyeknek *formális és munkakapcsolata* van egy *egyetemmel*, más felsőoktatási intézménnyel vagy *kutatóközponttal*. Támogatják a vállalkozásfejlesztést és a technológia-transzferet, valamint elősegítik a tudásalapú, innovatív, magas növekedési potenciálú vállalkozások indítását és fejlesztését (Salvador-Rolfo 2011).

Massey és szerzőtársai (1992) *a science parkok 25 különböző célját* határozták meg (Westhead-Batstone 1998). Ezek közül hozok néhány példát a következőkben, szemléltetve a közöttük fennálló kapcsolatokat (2. ábra).

2. ábra A tudományos parkok fő céljainak egymáshoz való viszonya



Forrás: saját szerkesztés

A felsőoktatási intézmények támogatásából ered, azzal kapcsolatban áll a kutatók bátorítása spin-off vállalkozás alapítására. Ez és a technológiaalapú vállalkozásindítás ösztönzése, a meglévő vállalkozások támogatása és a vezető technológiát

alkalmazók bevonása együtteséből alakítható ki a vállalatok közötti együttműködés, amiből következően fejlődik a lokális gazdaság. Ez és a térség imázsának javulása kölcsönösen hatnak egymásra, és a fejlődő gazdaságból eredően hosszú távon el lehet érni a munkahelyek számának növekedését valamint a térség és a vállalatok versenyképességének folyamatos javulását.

*A tudományos parkok és egyetemek közötti kapcsolat 3 típusa* különböztethető meg (Dusek-Lukovics 2014). Az science parknak lehet tulajdonosa az egyetem, üzemeltetheti egy közös vállalkozás a parkot, melynek egyik tagja az egyetem, vagy valamely része. A harmadik típus az, ha a tudományos park önállóan működik, de ekkor is sokféle módon kapcsolódhat egy egyetemhez, kutatóintézethez.

#### **4. Sikeres példák a nemzetközi gyakorlatban**

A következőkben a UBI index 2014-es rangsorából választott inkubátorokat mutatom be, mint nemzetközi benchmark példákat. Célom ezzel, hogy egy általános képet kapjak arról, hogy hogyan működnek a világ legjobban teljesítő inkubátorai és esetleg olyan ötleteket találjak, amelyek Szegeden is alkalmazhatóak lehetnek. Először a UBI indexet mutatom be, majd pedig a választott hat inkubátorra térek ki.

##### *4.1. A UBI index*

A UBI (University Business Incubation) az *egyetemi üzleti inkubátorok nemzetközi szervezete*, akik a különböző inkubátorok teljesítményének vizsgálatával foglalkoznak. Világszerte több, mint 60 ország, több mint 300 inkubátorának nyújtanak segítséget abban, hogy hatékonyabban működhessenek és versenyképesebbé válhassanak. A stockholmi székhelyű szervezet nemzetközi kutatói gárdával rendelkezik és ők állítják fel *a világ legjobb 25 egyetemi inkubátorának rangsorát* (UBI 2014a).

Az egyedi értékelési folyamatuk során a világ legjobban teljesítő inkubátorait vizsgálják meg és benchmark szolgáltatást kínálnak a fejlődni vágyóknak. Megvizsgálják a szervezetek munkahelyteremtő képességét, gazdaságfejlesztő hatását, tehetséges munkaerő megtartási képességét, szakmai fejlődésre való hajlamát, pénzügyi alapokhoz való hozzáférését, a számítástechnikai infrastruktúrát, a szolgáltatásokat, az inkubátor kínálatát, belső környezetét és megjelenését (UBI 2014b). *2 kategóriában rangsorolják a világ legjobb inkubátorait*. Az első rangsorban 25 inkubátor helyezkedik el, ezek azok, amelyeket vagy az egyetem működtet, vagy szoros formális kapcsolatban állnak vele. A második kategóriában 10 inkubátor kap helyet, ezek szorosan az egyetem mellett működnek, de nincs vele formális kapcsolatuk. A 2014-es rangsort az első kategóriában június végén hozták nyilvánosságra, míg a második kategóriában szeptember közepén. Témám szempontjából inkább az egyetemek által, vagy azzal szoros kapcsolatban működtetett inkubátorok a relevánsak, így abból a rangorból elemzek a továbbiakban néhányat, mint sikeres példát.

#### 4.2. Vizsgálati szempontok

Ahhoz, hogy az inkubátorokat meg tudjam vizsgálni, szükséges egy *egységes szempontrendszer felállítása*. Vizsgálati szempontjaim a következők voltak:

1. *Az inkubáció alatt álló/eddig inkubáció alatt állt vállalkozások száma.*
2. *Sikeres vállalkozások aránya* - itt megnézem, hogy az eddig inkubált vállalkozások közül hány tekinthető (az inkubátor hányát tekint) sikeresnek.
3. *Az inkubátor kapcsolata az egyetemmel* – a UBI index ezen rangsorában mindegyik inkubátor valamilyen kapcsolatban áll az egyetemmel, itt ennek típusát vizsgálom meg (pl. az egyetem működteti vagy annak valamely képzésére épül).
4. *Ágazat* – milyen ágazatban működik az inkubátor, vagyis milyen ágazatbeli vállalkozások a célcsoportja.

Ezen jellemzők alapján egy általános kép alakulhat ki arról, hogy milyen paraméterekkel rendelkeznek a világ legjobban működő inkubátorai. Természetesen az egyes inkubátorok sikertényezői nem adaptálhatóak egy az egyben Szegedre, hiszen teljesen más sajátosságokkal rendelkeznek a különböző egyetemek és régiók, mint Szeged, azonban ez nem is célokom. Úgy gondolom, hogy *lehetnek olyan módszerek, vagy jellemzők, amelyeket viszont sikeresen meg lehetne valósítani Magyarországon, a Dél-alföldi régióban is, a korábban felsorolt vizsgálati szempontok így csupán azt a célt szolgálják, hogy egy egységes kerete legyen az inkubátorok vizsgálatának.*

Először a UBI index által legjobb háromnak ítélt inkubátort vizsgálom meg (ezek egy amerikai, egy brit és egy kínai szervezet), majd további európai példák bemutatása érdekében kiválasztottam a nyolcadik helyen álló svéd, a tizenegyedik helyen álló osztrák, végül a tizenötödik helyen álló olasz inkubátort.

#### 4.3. Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship

A *Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship* a Rice University kezdeményezése, melynek célja a *technológiai újítások üzleti alapokra helyezésének támogatása, a vállalkozásoktatás, valamint a technológia alapú vállalkozások elindítása.*

Három iskola stratégiai szövetségéből alakult ki: a George R. Brown School of Engineering, a Wies School of Natural Sciences és a Jesse H. Jones Graduate School of Business (Rice Alliance).

2000-es megalakulása óta a Rice Alliance több, mint 250 start-up elindulásában vett részt, amelyek több, mint fél milliárd dollárnyi tőkét halmoztak fel a korai működési szakaszukban. Ismertségét és elismertségét mutatja, hogy a 26.000 főt is meghaladja a rendezvényein részt vevők száma az elmúlt 9 évben és 24.000-nél több újság előfizetőjük van. 2013-mal bezárólag *156 start-upot indítottak el sikeresen*, és 2012 kivételével minden évben növekedett a sikeresen elindított vállalkozások évenkénti megszólása. Az eddigi legjobb teljesítményt 2010-ben produkálta az inkubátor, amikor is 28 start-upot indított el sikeresen (Rice Alliance).

Első vizsgálati szempontom az inkubáció alatt állt vállalkozások száma, ami a Rice Alliance esetében 250-re tehető. Ebből az inkubátor 156-ot tekint sikeresnek, ami azt jelenti, hogy 62 % a sikeres vállalkozások aránya. Az egyetemmel való viszony nézőpontnál azt mondhatjuk ebben az esetben, hogy maga az egyetem, a Rice University működteti az inkubátort. Negyedik szempontom az volt, hogy milyen ágazatbeli vállalkozásokat fogad az adott inkubátor. A Rice Alliance célcsoportja igen homogénnek mondható, hiszen kifejezetten az új technológiákra épülő start-upok azok, amelyekkel dolgoznak.

#### 4.4. *SETsquared*

A UBI index rangsorában a második helyen a brit *SETsquared* áll. A *SETsquared* Partnership egy vállalkozói együttműködés öt vezető kutatás-orientált egyetem (Bath, Bristol, Exeter, Southampton és Surrey) között. *Fókuszában a vállalkozói tevékenység és új vállalkozások alapítása áll.* Célja, hogy megismertesse a vállalkozói gondolkodásmódot és magatartást a velük kapcsolatban álló egyetemek körében. Ezt például egy *hallgatók számára létrehozott vállalkozói programmal* próbálják elérni. A *SETsquared kétféle vállalkozástípust támogat:* a cégek 20%-a egyetemi kutatásokból kipörgött spin-off cégek, míg a 80%-uk tágabb üzleti környezetből származó technológiai start-upok. Számos ágazatbeli vállalkozással dolgoznak, ilyen például a gyógyászat és gyógyszerésztudomány, az IT, az online vállalatok, az úrkutatás, a biztonságtechnika, a pénzügy és a telekommunikáció (*SETsquared*).

A vállalatoknak nyújtott szolgáltatások köre hozzájuk igazított, azonban általánosan három csoportba sorolható: az *üzleti szolgáltatások* köre (pl. szervezetfejlesztés és üzleti terv elkészítésében való segítségnyújtás), a *befektetési lehetőségekhez való hozzájutás segítése*, valamint a *működési tér biztosítása*. Az elmúlt 10 év alatt a *SETsquared* több, mint 1000 vállalkozást támogatott, ezek közül több számos high-tech állást teremtett és globálisan kereskedik. A vállalkozások 90%-a tudott fennmaradni, amely magasan meghaladja az országos átlagot (*SETsquared*).

A *SETsquared* esetében az inkubáció alatt álló vállalkozások száma jóval meghaladja a Rice Alliance példáját, hiszen ez itt 1000 fölé tehető, aminek 90 %-a az inkubátor információi alapján fenn is maradt, ami egy igen magas sikerességi arány. Az egyetemmel való kapcsolat nézőpontnál mondhatjuk, hogy öt egyetem összefogásából alakult ki, így igen széles a célcsoportja. Az negyedik nézőpont esetében a *SETsquared* nagyban különbözik a Rice Alliance-tól, mivel itt igen széleskörűnek mondható a célcsoport.

#### 4.5. *SCUT National University Science Park*

A UBI index rangsorában a harmadik helyet a kínai *SCUT* foglalja el, amelyet a South China University of Technology működtet. A park Guangdong tartományban található és szerves részét képezi a Guangzhou High-tech Industrial Parknak és a Tianhe Software Parknak. A South China University of Technology a maga tudo-

mányos és technológiai erőforrásaival, kutatási berendezéseivel és tudományos légkörével kiváló környezetet biztosít a tudományos park számára, amely nyitva áll egyetemek és kutatóintézetek számára, valamint vállalkozásoknak és egyéb szervezeteknek bel-és külföldről. A park abban nyújt segítséget az elektronikus információs technológia, új eszközök, anyagok, valamint új környezetvédelmi módszerek területén tevékenykedő ügyfeleinek, hogy termékeiket piacra vihessék. 2009-es adatok alapján a park több, mint 100 technológiai kutatói platformot és high-tech vállalkozást tömörít, ezzel teremtve meg a termelés, az oktatás és a kutatás egységét (SCUT 2009). A SCUT célja, hogy kockázati tőke alapokat vonzzon be a tudományos parkba és támogassa a hazai vállalkozások alapítását és fejlesztését. *Fókuszában az innovációs kapacitás folyamatos fenntartása, a kutatás-fejlesztés integrációja, valamint a high-tech vállalkozások inkubációja áll* (Guangzhou International).

A SCUT esetében a támogatott vállalkozások számáról és a sikeres vállalkozások arányáról sajnos nem találtam adatot. Az egyetemmel való kapcsolat nézőpontnál itt is azt mondhatjuk, mint a Rice Alliance esetében, hogy az egyetem működteti. Az ágazat tekintetében pedig az állapítható meg, hogy leginkább a high-tech vállalkozások a SCUT célcsoportja, de dolgozik környezetvédelemmel, információs technológiával és új eszközökkel foglalkozó szervezetekkel is.

#### 4.6. *Encubator*

A UBI index rangsorában a nyolcadik helyet a svéd *Encubator* foglalja el, amely a Chalmers University of Technology-hoz kötődik. Az inkubátor 2001-ben alakult, azóta több, mint 50 új vállalkozás alapításában vett részt. A kezdetek óta *kettős a célja: vállalkozókat képezni, valamint új vállalkozásokat alapítani*. Nevük is ezen két kifejezés (incubation+education) összekapcsolásából ered.

Az Encubation modell egy *két éves akció része, amely a Chalmers School of Entrepreneurship mesterképzésére épül és az innovatív értékteremtés áll a középpontjában*. A résztvevők az *első évük* alatt megszerzik a szükséges elméleti tudást, valamint egy vállalkozói csoport létrejöttéhez szükséges készségeket. A *második év* alatt szervezetfejlesztőként kell véghezvinniük egy valódi innovációs projektet. A cél mindezzel az, hogy egy olyan üzleti ötlet formálódjon a résztvevőkben, amelyre alapíthatnak egy vállalkozást. Az ígéretesnek tűnő ötleteket pedig a szervezet felkarolja. Az Encubator szolgáltatásai között szerepel az infrastruktúra és a kapcsolatokhoz való hozzáférés, a tőkefinanszírozás és üzleti tanácsadás. 2012-ig 51 vállalkozást hoztak létre, amelyből 42 működött abban az időben. Az Encubator segítségével létrehozott vállalkozások legnagyobb része az infokommunikációs technológia területén tevékenykedik, de jelentősnek mondható még a tisztítás-higiéncia és a biotechnológia területe is (Encubator).

Az első vizsgálati szempontom az inkubált vállalkozások száma, mely ebben az esetben 51 db (2012), amelyből 42 db még mindig működött, így a sikerességi arány 82%-ra tehető. Az egyetemmel való kapcsolatnál az mondható el, hogy az in-

kubátort az egyetem és egy általa alapított iskola működteti. Az negyedik nézőpont esetében az derült ki, hogy viszonylag sokféle ágazatban tevékenykednek a vállalatok, de legnagyobb arányban az infokommunikációs technológiai, a tisztítás-higiéniai és a biotechnológiai iparágban tevékenykedő vállalkozások alakultak.

#### 4.7. *INiTS Universitäres Gründerservice Wien*

Az *INiTS* az osztrák Technischen Universität Wien inkubátora, amely a UBI index alapján a tizenegyedik legjobb egyetemhez kapcsolódó inkubátor 2014-ben.

Célja, hogy az *innovatív start-upok sikerességének valószínűségét növelje*, ami egy igen *intenzív inkubációs programot* jelent. A szervezet 2003-ban kezdett működni, hatékonyságát pedig jól mutatja, hogy azóta 544 szabadalmi bejelentést nyújtottak be a vállalkozások, amelyből 438-at sikeresen meg is kaptak. Az eddig megalakult 150 start-upba eddig 208 millió eurót fektettek be és ezen vállalkozások közel 1000 munkahelyet teremtettek. Az inkubáció alatt állt/álló vállalkozások 40%-a (60 db) az infokommunikációs technológia területén működik, de nagy számmal képviseltetik magukat az élettudományi ágazatban (36 db) és a tisztítás-higiénia ágazatban (22 db) tevékenykedő start-upok is (*INiTS* 2014b).

Az *INiTS* egy öt szakaszos *inkubációs folyamatot* működtet, amelynek első lépcsője a *jelentkezés*, ahol egy jelentkezési lap alapján az inkubátor szakértői az ígéretekkel behívják egy személyes találkozóra. A második lépcső a *pre-inkubáció*, amelynek keretében a csapatok az inkubátor testülete előtt prezentálják az üzleti ötletüket, a szakemberek pedig visszajelzést adnak nekik, majd eldöntik, hogy melyek azok a start-upok, amelyek felvételre kerülnek és megkapják a támogatás első részletét, 3000 eurót. A harmadik lépcsőfok a 100 napos intenzív *start-up tábor*, melynek lezárása a *Demó-nap*, amikor a résztvevők egy befektetőkből, vállalkozókból, és tanácsadókból álló zsűri előtt pitchelhetnek. A legjobbak megkapják a támogatás következő részletét és továbbléphetnek az utolsó szakaszba. Ez egy *15 hónapos időszak*, amikor a start-upok fejlődésében nyújtanak segítséget (*INiTS* 2014a).

Az első szempont a vállalkozások száma, itt a 2003-as alapítás óta 150 start-up indult el. Sajnos arra vonatkozó adatot, hogy ezek közül mennyi lett sikeres, nem találtam. Az egyetemmel való kapcsolat nézőpontnál azt mondhatjuk, hogy 2 egyetem is szerepel az inkubátor működtetői között. Az *INiTS* fókusza elég széleskörű, de legnagyobb arányban az infokommunikációs technológiai ágazat jelenik meg, hasonlóan az *Encubator*hoz. Itt azonban a második helyen az élettudományok állnak.

#### 4.8. *Incubatore Imprese Innovative Politecnico (I3P)*

Az Olaszországban, Torinóban található *I3P* a tizenötödik helyet tölti be a UBI index rangsorában. Az öt szervezet, köztük a torinói egyetem által alapított inkubátor non-profit részvénytársaságként működik. Az *I3P* missziója, hogy támogassa mind az egyetemi kutatók, mind pedig az azon kívüli vállalkozók által alapított, nagy növekedési potenciállal rendelkező, tudásalapú vállalkozások indítását (*I3P* 2014).

2013-ig az I3P 156 innovatív start-up indulását támogatta, amelyből 85 sikeresen kilépett az inkubátorból, 35 még jelenleg is a folyamat alatt áll, 7 start-upot vásároltak fel, valamint 30 fejezte be a működését. A feltörekvő vállalkozók támogatása mellett befektetőknek és menedzsereknek is lehetővé teszik, hogy együtt dolgozzanak az induló start-upokkal. *Az egyetem és az inkubátor között igen szoros a kapcsolat*, mert az inkubátorban lévő vállalkozások használhatják az egyetem kutató laborjait, az I3P pedig üzleti tréning kurzusokat kínál, valamint lehetőséget biztosít a projektekbe való bekapcsolódásra. *A konkrét inkubáció az I3P esetében maximum három évig tart*, és a szolgáltatások az első évben még nagyon kedvezményesen vehetők igénybe, a második évben már kisebbel, a harmadikban pedig a piaci körülményekhez hasonlóan (I3P).

Első vizsgálati szempontom az inkubáció alatt állt vállalkozások száma, amely az I3P esetében 156. Ebből 35 még mindig az inkubátorban van, a maradék 121 vállalkozásból 30 fejezte be működését, így a többit sikeresnek tekintem. Ez 75 %-os arányt jelent. Az egyetemmel való kapcsolat nézőpontnál azt lehet megállapítani, hogy az alapítók közül egy az egyetem, amellyel a szervezet igen jól működik együtt. Negyedik szempontom a vállalkozások ágazatbeli megoszlása, amelynél elmondható, hogy egy elég multidiszciplináris inkubátorról van szó, de legnagyobb arányban az infokommunikációs technológia és az internet területén működnek a vállalkozások.

A következőkben áttérek Magyarországra, azon belül is a Dél-alföldi régióra és Szegedre és itt vizsgálom meg a tervezett inkubátor lehetséges hatásait, lehetőségeit.

## 5. Egy szegedi inkubátor szakértői szemmel

A kutatásom Szegedre vonatkozó részében először egy általános képet adok a térségről országos adatokkal összehasonlítva, valamint arról, hogy mi is az ELI projekt. Ezek után a szakértői interjúim bemutatása következik, majd azon kérdések, amelyekkel kapcsolatban eredményre jutottam. Végül pedig megfogalmazok néhány iránymutatást, amelyek véleményem szerint hasznosak lehetnek a gyakorlati szakemberek számára.

### 5.1. Helyzetelemzés és az ELI projekt

Egy szegedi inkubátorház lehetőségeinek vizsgálatához szükség van arra, hogy tisztában legyünk a régió és a megye gazdasági jellemzőivel. Néhány fontosabb paraméter látható a következő ábrában, magyarországi adatokkal összehasonlítva (1. táblázat). Az adatokat a Központi Statisztikai Hivatal megyékre vonatkozó adattábláiból vettem (KSH 2013/2014).



1. táblázat Csongrád megye és a Dél-alföldi régió néhány gazdasági paramétere az országos értékekkel összehasonlítva

	Magyarország	Dél-alföldi régió	Csongrád megye
Lakosság (2014. 1. negyedév)	9.877.365 fő (2014)	1.279.000 fő	407.000 fő
GDP/fő (2013)	3.017.000 Ft	2.086.000 Ft	2.228.000 Ft
Foglalkoztatási ráta (2014. 1. negyedév)	54.2 %	52.5 %	55.6 %
Vállalkozások száma /1000 fő (2014. 1. negyedév)	172 db	189 db	190 db

Forrás: KSH (2013/2014) adatai alapján saját szerkesztés

A táblázatból látható, hogy a Dél-alföldi régió értékei elmaradnak az országos átlagtól, de Csongrád megye értékei meghaladják a régiósokat. Kiemelném, hogy Csongrád megyében a második legtöbb embert foglalkoztató terület az oktatás (itt több, mint 15.000 fő dolgozik), amely szám jól mutatja, hogy az egyetem igen nagy hatással van a régió gazdaságára, így a foglalkoztatásra is. A KSH 2011-es Kutatás-fejlesztés a Dél-alföldi régió megyéiben című kiadványa alapján a *K+F tevékenység kiemelkedő Csongrád megyében*. Magyarországra jellemző ezen tevékenység erőteljes térbeli koncentrációja, de az országban a második helyet a Dél-alföldi régió foglalja el, nagymértékben Szegednek köszönhetően. 2009-ben a régió 358 kutatóhelyének 70%-a Csongrád megyében, főleg Szegeden összpontosult. Ez a szám igen magas, mert az országban csak a fővárosban volt ennél több kutatóhely (KSH 2011).

A Szegeden megépülő *ELI lézerközpont* is kapcsolódik ezen témakörhöz. A központ köré egy science parkot tervez a város, amelyben egy inkubátor is helyet fog kapni. Az *Extreme Light Infrastructure (ELI)* egy olyan európai nagyprojekt, amelynek megépítésére három országot (Cseh Köztársaság, Románia és Magyarország) jelöltek ki. Célja olyan kutató szuperlézerek megépítése, melyek nagyságrendekkel nagyobb teljesítményűek, mint a mai lézerek. Az EU felhatalmazta a három országot, hogy kidolgozza az ELI megépítésének feltételeit. Magyar részről a projekt legfontosabb érdekeltjei a Magyar Állam, Szeged Megyei Jogú Város Önkormányzata, valamint a Szegedi Tudományegyetem, így ezen három szereplő alapította meg az ELI-HU Kutatási és Fejlesztési Nonprofit Közhasznú Korlátolt Felelősségű Társaságot (röviden ELI-HU Nonprofit Kft), amely a projekt hazai menedzseléséért felel (ELI-HU Nonprofit KFT 2014). A három országban három különböző, az attoszekundumos, beamline- és fotonukleáris kutatási központ épül, amelyből Szegeden az ELI-ALPS, vagyis a ELI Attoszekundumos Fényimpulzus Forrás kutatási nagyberendezés valósul meg. Az ELI jelentős hatással lesz az *orvostudomány, az anyagtudomány, valamint a környezetvédelem különböző területeire* is (ELI 2014).

## 5.2. Szakértői interjúk

Annak érdekében, hogy körvonalazni tudjam, hogy milyen is lehetne egy Szegeden működő inkubátor, *szakértői interjúkat készítettem*. Ehhez három kérdéscsoportot

határoztam meg: *stratégiai jelentőségű kérdéseket, operatív működéssel kapcsolatos kérdéseket, végül pedig tudományos-elemző, jövőbemutató kérdéseket.*

### 5.2.1. Interjúalanyaim

Négy interjút készítettem, *két főt az akadémiai, kettőt pedig a vállalati szférából választottam:*

1. Prof. Dr. Lengyel Imre  
Intézetvezető egyetemi tanár, az MTA doktora  
Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet  
Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar
2. Dr. Bajmócy Zoltán  
Egyetemi docens  
Gazdaságtudományi Kar Kutatóközpont  
Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar
3. Susányi Tamás  
Vezérigazgató  
DEAK Kooperációs Kutatási Nonprofit Zrt.
4. Bucsai Kálmán  
Operatív igazgató  
LC Innoconsult International

Lengyel Imre és Bajmócy Zoltán mindketten a *regionális gazdaságfejlesztés szakértői*. Előbbi részt vesz az ELI lézerközpont várható gazdasági hatásainak vizsgálatában, utóbbi pedig több cikket is írt az inkubátorokról. Mindketten igen nagy tudással rendelkeznek a témakörben.

Susányi Tamás és Bucsai Kálmán a *vállalati szféra képviselői* a kutatásomban. Susányi Tamás az inkubátor tervezését végző Zrt-nek a vezérigazgatója, így teljesen naprakész információkkal rendelkezik általánosan az inkubátorokról és magával az itt megvalósítandó objektumról is. Bucsai Kálmán a nemzetközi innováció menedzsment tanácsadó piacon tevékenykedő LC Innoconsult International operatív igazgatója, emellett igen sokat tud a tudományos parkokról és inkubátorokról.

A következőkben mindhárom kérdéscsoportból bemutatok néhány témakört és összehasonlítom az ezekre adott válaszokat.

### 5.2.2. Stratégiai jelentőségű kérdések

Ebben a kérdéscsoportban egy fontos kérdésem volt, hogy *mi lehetne az egyetem szerepe az inkubátor működésében*. Itt mind a négyen egyetértettek abban, hogy az egyetem a *stratégiai tervezés és a menedzselés területén* kapcsolódhatna az inkubátorhoz, nem pedig működtetné azt. Lengyel Imre szerint az inkubátornak az egyetemtől függetlenül kellene működnie. Bajmócy Zoltán úgy fogalmazott, hogy az egyetem menedzselési tudása az, ami szerepet játszhatna, Susányi Tamás szerint pedig inkább stratégiaileg és szakmailag kellene menedzselnie az egyetemnek az inku-

bátort. Bucsei Kálmán véleménye alapján sem kellene működtetőként megjelennie az egyetemnek, a szakmai koncepció kidolgozásában viszont szerepet kaphat.

Egy másik kérdésem az volt, hogy *ágazatspecifikus lenne-e az inkubátor* alanyaim elképzelése szerint. Itt már eltértek a vélemények, mert Lengyel Imre és Susányi Tamás szerint egy *multidiszciplináris inkubátor* képzelhető el, míg Bajmócy Zoltán és Bucsei Kálmán véleménye az, hogy inkább *ágazatspecifikusan* működhetne. Az előbbi eset mellett az szól, hogy még nem tudhatjuk, hogy mi lesz a fókusza és jobb több lábon állni, utóbbi mellett pedig az, hogy különböző ágazatbeli vállalkozások nem tudnak egymással nagymértékben együttműködni.

### 5.2.3. Operatív működéssel kapcsolatos kérdések

Ezen kérdéscsoportban például arra voltam kíváncsi, hogy interjúalanyaim szerint milyen szolgáltatásokat nyújthatna az inkubátor és itt egyetértettek abban, hogy specializált szolgáltatásokat szükséges nyújtania. Lengyel Imre úgy fogalmazott, hogy az *induláskor mindenkinek egy általános szolgáltatás-csomagot* érdemes nyújtani, majd fél-egy év múlva *specializálni* őket az adott vállalkozásra.

Azt is megkérdeztem interjúalanyaimtól, hogy elképzelésük szerint hogyan lehetne *jelentkezni* az inkubátorba. Lengyel Imre szerint *ötletbörzék*et lenne célszerű tartani, és lényeg az, hogy első körben *nagyon laza* legyen a jelentkezés. Bucsei Kálmán szintén egy elég laza módszert javasolt, szerinte egy *internetes felülete* lehetne a jelentkezésnek, ahonnan az inkubátor működtetői kiválaszthatnák, hogy kiket hívnak be további körökre. Susányi Tamás szerint ez a csatorna jelenleg nagyon szűk, ki kell alakítani egy *rendszer*t. Egyébként egyetemi csatornákon és rajtuk, mint projektmenedzsment szervezeten keresztül képzelem el a jelentkezést. Bajmócy Zoltán szerint ez még nagyon kiforratlan, ennek hatékony módját még kutatni kellene.

### 5.2.4. Tudományos-elemző, jövőbemutató kérdések

A harmadik kérdéscsoportban fontos kérdésem volt, hogy mennyi idő után lehet érezhető az *inkubátor hatása*. Bucsei Kálmán szerint különböző fokozatok lesznek, egyre nagyobb mértékű lesz a hatás. Ha tényleg jól be tud indulni az inkubátor működése, akkor szerinte 5-8 év múlva már érezhető lesz a hatása. Susányi Tamás 8-10 évre tette ezt az időtartamot, Lengyel Imre és Bajmócy Zoltán minimum egy évtizedet jósoltak. Emellett hozzátették, hogy ehhez természetesen *szerencse* is kell, hogy itt az inkubátornak köszönhetően tudásintenzív cégek és munkahelyek jöjjenek létre.

Egy inkubátor valamint az inkubációs folyamat sikerességéről is megkérdeztem interjúalanyaimat. Az *inkubátor sikeressége* esetében Lengyel Imre egy szűk és egy tág megközelítést is említett. A *szűk* esetében akkor lenne sikeres az inkubátor, ha non-profit alapon fenn tudna maradni, a *tág* megközelítés szerint pedig, ha hozzájárul a helyi gazdaság és az ELI-hez kapcsolódó oktató tevékenység fejlődéséhez. Susányi Tamás megfogalmazásában akkor lenne sikeres, ha *80-90, akár 100%-os sikerességi aránnyal* tudna működni. Az *inkubációs folyamat sikeressége* esetében Lengyel Imrétől azt a választ kaptam, hogy ha az inkubátorból való kikerülés után

egy vállalkozás *fenn tud maradni*, akkor sikeresnek tekinthető a folyamat. Bajmócy Zoltán szerint akkor sikeres, ha a vállalkozás *fenntartható* lesz, tehát ha középtávon legalább annyi adót és járulékot befizet, mint amennyibe került az inkubálása. Susányi Tamás úgy fogalmazott, hogy ha *2 éven belül nem megy tönkre* a vállalkozás, az már egy jó kimenet. Emellett *nagyságrendi növekedést* kell elérnie. Bucsei Kálmán szerint az inkubációs folyamat akkor sikeres, ha egy vállalkozás olyan szintre tud fejlődni, amelyet saját erejéből nem tudott volna elérni.

Az interjúkból kiderült, hogy több kérdésben hasonlóképpen gondolkodnak a szakértők, azonban számos olyan terület is van, amelyben nincs egyetértés közöttük. Még nem lehet pontosan tudni, hogy milyen is lesz az inkubátorház Szegeden, de ez alapján már kaphatunk róla egy általános képet.

### 5.3. *Eredmények*

A szakirodalmi áttekintés, a nemzetközi példák, valamint a szakértői interjúk eredményeképpen kialakult egy kép arról, hogy hogyan is működhetne egy Szegeden létrehozott inkubátorház, valamint milyen hatásokat várhatunk tőle.

Az *egyetem* mindenképpen szerepet kell, hogy játsszon az inkubátor *menedzselésében*, hiszen az SZTE nagyon jelentős szereplője a régió gazdaságának, valamint az inkubátor egyik célcsoportja pont itt termelődik folyamatosan újra és újra. Arra az eredményre jutottam, hogy túlzottan ágazatspecifikus módon nem tudna működni az inkubátor, tekintve, hogy Szeged és vonzáskörzete, de még a Dél-alföldi régió is kicsi ahhoz, hogy elegendő egy adott ágazatbeli vállalkozás tudjon alakulni az inkubátor fenntarthatóságához. Így inkább egy *multidiszciplináris* inkubátort tudok elképzelni, főleg az *első években*. Ha a későbbiekben ez az ágazati fókusz tud szűkülni, az nagyon hasznos lenne, hiszen akkor az inkubáció alatt álló vállalkozások is nagyobb mértékben tudnának kooperálni egymással. Az inkubátor típusát illetően egy *tudásintenzív és innovatív vállalkozásokat* fogadó szervezetről lenne érdemes beszélni, amelynek kereteit, főleg az induláskor, bizonyos mértékig rugalmasan kell kezelni, hiszen még nem tudhatjuk, hogy hogyan fog működni. A *nyújtott szolgáltatásokat* tekintve mindenképpen fontos, hogy ne csupán a működési teret adja a vállalkozásoknak, hanem *üzleti szolgáltatásokat* is kínáljon. Kiemelném a *kapcsolatrendszer* kiépítésében való segítségnyújtást, ezt nagyon fontosnak tartom. A kedvezményes szolgáltatásoknak pedig jó, ha van egy *szakaszolása*, mégpedig, hogy az inkubációs időszak elején nagy kedvezményt kapnak a vállalkozások, majd ennek mértékét csökkenteni szükséges. Így a végére majdnem piaci körülmények lennének, amely hozzásegíti a vállalkozásokat, hogy a saját lábukra állhassanak. Ez a gondolat mind a szakértői interjúk, mind pedig az I3P esetében megjelent. Kutatásom alapján Szegeden mindenképpen szükséges lenne *pre-inkubáció*, hiszen az emberek sokszor a vállalkozásalapítás adminisztratív feladataival sincsenek tisztában, azzal pedig, hogy például hogyan kell üzleti tervet írni vagy milyen szervezettípusok vannak, még kevesebben. Így egy *egyetemmel összekapcsolt vállalkozásfejlesztési*

*hálózat* működtetése – ez a gondolat a szakértői interjúk során is megjelent – nagyon hasznos lenne, mert így a vállalkozásoktatás is nagyobb mértékben tudna megjelenni az egyetem minden karánál. Véleményem szerint a jelentkezés hasonlóképpen folytatható, mint például az osztrák INiTS és az olasz I3P esetében, abból a szempontból, hogy nagyon *laza*, akárki jelentkezhet, akinek van egy üzleti ötlete. Ebből aztán egy bizottság kiválaszthatná azokat, amelyekben fantáziát lát és amely megfelel az *inkubátor kritériumainak* és ezek után következhetne maga az inkubációs folyamat.

#### 5.4. Iránymutatások

Vizsgálatom alapján megfogalmaznék néhány iránymutatást, amelyek véleményem szerint hasznosak lehetnek a *gyakorlati szakemberek* számára.

Úgy gondolom, hogy fontos már az inkubátor indulása előtt mérlegelni, hogy *az inkubátorház milyen kapcsolatban álljon az ELI lézerközponttal*. Ez ugyanis háttal van mind a működési ágazatra, mind az inkubátor típusára, és arculatára. Célszerűnek tartok már kezdetekben szétválasztani két csoportot: az ELI eredményeire építő vállalat-csoportot, amelyek jól tudnának együttműködni, valamint egy másik, multidiszciplinárisabb csoportot (a későbbiekben ez is specializálódhat). Ehhez kapcsolódva fontosnak tartom a *célcsoport lehatárolását*, hiszen egészen más *marketing tevékenység* szükséges, ha például szegedi PhD hallgatók, vagy ha globális a célcsoport. Úgy gondolom, hogy a nyújtott szolgáltatásokkal kapcsolatban azt kell mérlegelni, hogy hogyan lehetne *vállalatra szabott* a szolgáltatás-csomag, amiben egy vállalkozás részesül. Ehhez hasznos lehet egy rendszer kidolgozása, mellyel felmérhető, hogy egy vállalkozás milyen szervezeti kompetenciákkal rendelkezik, így pontos kép kapható a fejlesztendő területekről. Az inkubátorba való jelentkezéshez szükséges kialakítani egy *felületet*. Itt amellet, hogy egy ígéretes üzleti ötlettel kell rendelkezni, a vállalatoknak meg kell felelniük az inkubátorház kritériumainak. Ezek *meghatározása* nagyon fontos, azonban véleményem szerint itt az inkubátor működésének elején ellentétbe ütközhetünk. Az eddigi vizsgálatomból az derült ki, hogy kezdetben nem szabad mereven lehatárolni, hogy milyen típusú és fókuszú inkubátor legyen Szegeden. Így azonban nehezkesebb meghatározni azon kritériumokat, amelyek a bekerüléshez szükségesek. Ezt az ellentétet úgy lehetne feloldani, hogy az első években általánosabb kritériumokat lehet meghatározni, majd ha már tud specializálódni az inkubátorház, akkor ezeken is szükséges változtatni. Véleményem szerint fontos már a vállalkozások betelepülésekor tisztázni, hogy meddig maradhatnak ott, *mihez kell kötni a kilépésüket*. Ezt *évekhez* vagy valamilyen elért *eredményhez* lenne célszerű kötni, valamint azt is javasolom figyelembe venni, hogy a különböző ágazatokban más és más lehet egy vállalkozás felfutási ideje. Úgy gondolom, hogy az inkubátorháznak szükséges együttműködnie az SZTE-vel, amelyben leginkább az egyetemhez kapcsolódó *Gazdaság-és Vállalkozásfejlesztési Központ* lehet illetékes. Ezt azért tartom fontosnak, mert így elősegíthető az egyetemen a vállalkozásoktatás nagyobb mértékű megjelenése és a hallgatók és kutatók is jobban megismerhetnék

az inkubátort. Végül véleményem szerint meg kellene határozni olyan *paramétereket*, amelyekkel *mérhetővé válna a jövőben az inkubátor eredményessége*, majd kijelölni azokat a jövőbeli időpontokat, amikor mérésre kerülne sor.

## 6. Összefoglalás

Jelen tanulmányban azt vizsgáltam, hogy milyen jellemzőkkel rendelkezhetne egy Szegeden létrehozandó inkubátor. Kutatásom háttérét az adta, hogy jelenleg Szegeden valósul meg az *ELI projekt* egyik nagy beruházása, az ELI Attoszekundumos Fényimpulzus Forrás kutatási nagyberendezés, amely egy igen nagy volumenű tudományos központ lesz és amely köré így egy *tudományos park* létrehozását tervezi a város. Itt kap majd helyet egy *inkubátorház*, azonban ennek működtetése és várható hatásai még nem körvonalazódtak. Úgy gondoltam, hogy ebből kifolyólag igen aktuális és hasznos lehet, ha megvizsgálom, hogy mit is várhatunk ettől az inkubátorháztól, milyen keretek között tudna ez működni.

A hat külföldi benchmark példa, valamint a szakértői interjúk alapján kialakult egy kép arról, hogy milyen paraméterekkel rendelkezhetne ez az inkubátorház. Ennek általános jellemzőit mutatja a következő ábra (3. ábra).

3. ábra Egy szegedi inkubátorház általános jellemzői



Forrás: saját szerkesztés

A *sikeresség* fogalmával is foglalkoztam a szakértői interjúk során. Úgy gondolom, hogy az inkubációs folyamat a vállalatok szemszögéből akkor lesz sikeresnek mondható, ha az inkubált start-upok a szervezetből kilépve *meg tudnak állni a lábukon és növekedési, fejlődési pályára lesznek képesek kerülni*. Az inkubátorház sikeressége és hatásai csak *évtizedes távlatból* válnak majd láthatóvá. Bízhatunk benne, hogy képes lesz fent maradni és hatást gyakorolni a régió gazdaságára, amely a *tudásalapú vállalkozások számának növekedésében és a munkahelyteremtésben*

lenne észrevehető. Ha ezt legalább valamilyen mértékben sikerülne elérnie az inkubátornak, akkor sikeresnek tekinthetjük majd és akkor igazolta a létét.

*Felhasznált irodalom:*

- Bajmócy Z. 2004: Az üzleti inkubáció szerepe a vállalkozásfejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 51, 12, 1132–1150. o.
- Bajmócy Z. 2006: Egyetemi üzleti inkubáció lehetőségei az elmaradott térségekben. *Tér és Társadalom*, 20, 3, 31-47. o.
- Carayannis, E.G. – von Zedtwitz, M. 2005: Architecting GloCal (global-local) Real-Virtual Incubator Networks (G-RVINs) as Catalysts and Accelerators of Entrepreneurship in Transitioning and Developing Economies: Lessons Learned and Best Practices from Current Development and Business Incubation Practices. *Technovation*, 25, 2, 95-110. o.
- Dusek T. – Lukovics M. 2014: Az ELI és az ELI Science Park gazdasági hatásvizsgálata. *Területi Statisztika*, 54, 3, 202-219. o.
- ELI-HU Kutatási és Fejlesztési Nonprofit Közhasznú Korlátolt Felelősségű Társaság: Társasági szerződés (2014) Letöltve: 2014.10.06.
- Encubator: Education+Inkubation=Encubation (<http://www.encubator.com/contact/education-incubation-encubation/>) Letöltve: 2014.09.30.
- Extrem Light Infrastruktúra: Mi az az ELI? ([http://www.eli-hu.hu/mi\\_az\\_eli](http://www.eli-hu.hu/mi_az_eli)) Letöltve: 2014.10.06.
- Grimaldi, R. – Grandi, A. 2005: Business Incubators and New Venture Creation: An Assessment of Incubating Models. *Technovation*, 25, 2, 111-121. o.
- Guangzhou International: SCUT (South China University of Technology) Science Park (<http://english.gz.gov.cn/publicfiles/business/htmlfiles/gzgoven/s9065/201103/775118.html>) Letöltve: 2014.09.27.
- I3P 2014: Welcome to I3P (<http://www.i3p.it/en>) Letöltve: 2014.10.18.
- I3P: Incubation (<http://www.i3p.it/en/incubation>) Letöltve: 2014.10.18.
- INiTS 2014a: Über INiTS (<http://www.inits.at/about-2/uber-inits/>) Letöltve: 2014.10.04.
- INiTS 2014b: Inkubationsprogramm (<http://www.inits.at/grunden/inits-prozess/>) Letöltve: 2014.10.05.
- KSH 2011: Kutatás-fejlesztés a dél-alföldi régió megyéiben. Központi Statisztikai Hivatal 4. o. (<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/szegedkf.pdf>) Letöltve: 2014.09.30.
- KSH 2014: Fókuszban a megyék – 2014. 1. félév letölthető táblázatok. Központi Statisztikai Hivatal (<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/megy/142/index.html>) Letöltve: 2014.09.29.

- Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship: About (<http://www.alliance.rice.edu/about/>) Letöltve: 2014.09.25.
- Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship: Rice Alliance Quick Facts (<http://www.alliance.rice.edu/facts/>) Letöltve: 2014.09.25.
- Salvador, E. – Rolfo, S. 2011: Are incubators and science parks effective for research spin-offs? Evidence from Italy. *Science & Public Policy*, 38, 3, 170-184. o.
- SETsquared Partnership: About (<http://www.setsquared.co.uk/setsquared-partnership>) Letöltve: 2014.09.25.
- SETsquared Partnership: Startup Support (<http://www.setsquared.co.uk/start-support>) Letöltve: 2014.09.25.
- South China University of Technology 2009: National University Scientific Park (<http://en.scut.edu.cn/detail.jsp?id=9184>) Letöltve: 2014.09.27.
- UBI Index 2014a- Benchmarking Incubation Globally: About (<http://ubiindex.com/about/>) Letöltve: 2014.08.12.
- UBI Index 2014b- Benchmarking Incubation Globally: University Associated Business Incubator Rankings 2014 (<http://ubiindex.com/rankings/>) Letöltve: 2014.09.12.
- Wanklin, T. 2002: Understanding business incubation. *Nature Biotechnology*, 20, 6, 23-24. o.
- Westhead, P. – Batstone, S. 1998: Independent Technology-based Firms: The Perceived Benefits of a Science Park Location. *Urban Studies*, 35, 12, 2197-2219. o.



## A magyar felsőoktatásban tanuló külföldi hallgatók motivációjának vizsgálata

Kéri Anita<sup>1</sup>

*Jelen kutatás a külföldi hallgatók motivációjával foglalkozik ország és intézményválasztás szempontjából. A téma aktualitását tekintve nagyon kurrens, hiszen a felsőoktatás nemzetköziesedésével a mobilitásban részt vevő hallgatók száma egyre inkább nő.*

*A kutatás célja, hogy fényt derítsen a külföldi hallgatók motivációjára, a Szegedi Tudományegyetemen. A kutatás előtti feltételezések kvalitatív fókuszcsoportos megkérdezések után alátámasztásra kerültek, miszerint az ország vonzereje, a referenciacsoportok, az ismeretek szerzése és a magyar diploma értéke motiválták leginkább a megkérdezett hallgatókat. Kvantitatív kutatás során faktorelemzés segítségével került meghatározásra, hogy milyen faktorok alakítják a külföldi hallgatók motivációját. A kérdőíves kutatás szerint ezek a faktorok, a referenciacsoportok, az önmegvalósítás, a kultúra és a világ megismerése, a letelepedés és a diploma által szerzett tudás.*

*A kutatás eredményei által egy tisztább képet kaphatunk a külföldi hallgatók az intézménybe és Magyarországra való érkezésének motivációjáról. A jelen kutatás alapját képezheti további kutatások lefolytatásának, mely a külföldi hallgatók motivációját vizsgálja.*

*Kulcsszavak: marketing, motiváció, felsőoktatás, mobilitás*

### 1. Bevezetés

A kutatást tekintve fontos a szükséges fogalmak definiálása, hogy mit értünk felsőoktatási intézmény, nemzetköziesedés és motiváció alatt. „Az egyetem hagyományosan az az intézmény, amelynek kötelessége a legáltalánosabb kérdések megfogalmazása, az ismeretek gyarapítása és a világ jobb megértésének elősegítése” (Szalai 2011, 22.o.). A felsőoktatás célja, hogy növelje az individuális és a teljes jólétet is. Feladatai közé tartozik, hogy képzett, diplomás munkaerővel lássa el az országot és kutatási eredményeket produkáljon a társadalom számára, mindezt úgy, hogy a legtehetségesebb fiatalok bejutását garantálja, függetlenül azok politikai, vallási nézeteiktől, anyagi és társadalmi háttérüktől (Pusztai – Hatos 2012).

Egy ország felsőoktatási intézményei folyamatos versenyben állnak a többi ország felsőoktatási intézményeivel, hiszen manapság a hallgatók nem csupán saját

---

<sup>1</sup> Kéri Anita, MSc hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar (Szeged). A tanulmány a 2015. évi, XXXII. OTDK-n első helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Prof. Dr. Hetesi Erzsébet

országukban, hanem más, külföldi országokban is szerezhettek diplomát, egyre nagyobb a felsőoktatás nemzetköziesedése. A felsőoktatás Magyarországon is egyre inkább nemzetköziesedik, hiszen a mi egyetemeink is felveszik a harcot a többi egyetemmel szemben és nem csupán magyar, de külföldi hallgatókat is vonz (Berács et al. 2011). A diákokat valamiféle belső erő motiválja arra, hogy külföldön tanuljanak. Fodor (2007) szerint a kialakult szükségletek egy belső hajtóerőt hoznak létre, amely elindít ezeknek a szükségleteknek a kielégítése felé.

A felsőoktatás nemzetköziesedése miatt a felsőoktatás is egy üzletté vált és egy globális verseny indult meg az intézmények között a potenciális hallgatókért. Hazánkban már jelentkezett egy elszívás, melynek eredményeképpen nőtt a külföldön tanuló magyar hallgatók száma. Mindemellett Magyarországon egyre inkább megtalálhatóak külföldi egyetemek kirendeltségei is. Ahhoz, hogy a magyar intézmények fel tudják venni a versenyt ezekkel az intézményekkel, növelniük kell az idegen nyelvű képzések számát, képzéseiket külföldön is indítani kell és a határon túli egyetemekkel kooperációkat kell kialakítani, melyek növelhetik versenyképességünket (Berács et al. 2010).

A külföldi hallgatók leginkább a nappali tagozatos alapszakos képzéseken tanulnak, csupán egy hatodik választja a levelező képzést. Amíg a nyolcvanas évek előtt a külföldi diákok többsége Ázsiából jött, a nyolcvanas évek után egyre több európai diák tanul Magyarországon. Mára az európai országokból érkező külföldi hallgatók aránya az összes külföldi hallgató háromnegyedét teszi ki. Amíg a környező országokból származó hallgatók leginkább BA/BSc szintre, vagy tanári diploma-szerzés céljából jönnek Magyarországra, addig a nyugati országokból érkező hallgatók leginkább a megmaradt ötéves képzéseket választják, mint az orvostudományi, fogorvos-tudományi, vagy állatorvosi képzéseket. A külföldi hallgatók ezeket a képzéseket néhány felsőoktatási intézményben angol és német nyelven is hallgathatják (Fehérvári et al. 2011).

A nemzetközi hallgatókat illetően Magyarországon számuk akkor növelhető, hogyha a magyar felsőoktatási intézmények képesek megfelelően jelentős számú külföldi hallgatót felvenni lehetőség szerint teljes idős képzésre, hiszen ekkor jelentős bevételt is nyújtanak az intézmények és a nemzetgazdaság számára is. A külföldi hallgatók révén ezen felül javul a felsőoktatási intézmények nemzetközi versenyképessége, kapcsolatrendszer és kapacitásait folyamatosan kihasználják a hallgatók. A felsőoktatási mobilitásra azonban eddig még nem dolgoztak ki egységes stratégiát, habár az intézmények fejlesztési terveiben szerepel a megnövelt külföldi hallgatói létszám fogadása, mint lehetséges kiterjesztési pont. Legtöbb helyen hiányzik az idegen nyelvű oktatás és az intézmények nemzeti szinten való összefogása is egy egységes magyar felsőoktatási kép kialakításához (Berács et al. 2012).

Az oktatás egy szolgáltatási fajta, melyben a HIPI (Heterogenity, Intangibility, Perishability és az Inseparability) elvből három van rendkívüli hatással a felsőoktatási szolgáltatások megítélésére. A megfoghatatlanságot tekintve, a felsőoktatásról leginkább információk útján tájékozódhatunk, melyet más emberek ta-

pasztalataiból, vagy az intézmény elérhetőségeitől tudunk meg. Az információk, melyek alapján a hallgatók a döntéseiket hozzák, többségében nem megfoghatóak, ezért is kockázatosabb a döntéshozás egy egyetem kiválasztásakor. Ami az elválaszthatatlanságot illeti, az egyetem és a hallgató között egy feltehetőleg hosszú kapcsolat fog kialakulni, és mindez idő alatt végig szolgáltatást fog nyújtani az egyetem, és szolgáltatásban részesül a hallgató. Ez a hosszú kapcsolat kulcsfontosságú, hiszen ennek alapján alakítja majd ki véleményét a hallgató az egyetemről és az általa nyújtott szolgáltatásokról. Heterogenitását tekintve pedig még inkább intenzív, mivel ez egy hosszan tartó szolgáltatás, így kevés ember éli meg ugyanolyannak, azonos szintűnek, nagyon nagy a személyes megítélések különbözősége (Hetesi – Kürtösi 2011).

## 2. Kutatás

Dolgozatom kutatási részében arra keresem a választ, hogy mi befolyásolta a vizsgált egyetemen jelenleg tanuló külföldi hallgatók intézmény- és ország választását. A választott egyetemnek nincsen egységes marketingstratégiája, a külföldi hallgatók mégis egyre nagyobb számban érkeznek Magyarországra. Ez a folyamat egy vásárlási döntési folyamatnak tekinthető, hiszen a diákok az itt nyújtott szolgáltatás fogyasztói lettek. Keresem arra a választ, hogy mi motiválta őket a választásuk döntési folyamatában. Motiváció alatt értem azokat a tényezőket, amik befolyásolták őket döntési folyamatuk során, ami arra készítette őket, hogy kiválasztották a vizsgált egyetemet és Magyarországot. Kutatásom eredményei hozzájárulhatnak az egyetem külföldi hallgatóit célzó marketingstratégiájához, tevékenységeihez, hogy még hatékonyabban tudja a külföldi hallgatók célcsoportját megcélozni. Dolgozatomban primer és szekunder forrásokat használtam fel. Szekunder forrásként már meglévő tanulmányokat és szakirodalmat dolgoztam fel, weboldalakat és a célegyetemet tanulmányoztam.

### 2.1. Módszertan

Dolgozatomban primer forrásként saját kutatásaim kerültek lebonyolításra. Saját kutatásként kvalitatív, fókuszcsoporthoz megkérdezéseket és kvantitatív online kérdőíves kutatást folytattam. Az előzetes fókuszcsoporthoz megkérdezések során vizsgáltam az Erasmusos kredit mobilitással érkezőket és a diploma mobilitással érkező orvostanhallgatókat és gazdaságtudományi hallgatókat is, hogy még jobb betekintést nyerhessek a motivációjuk forrásaiba.

A kvalitatív, fókuszcsoporthoz megkérdezéseket feltáró kutatásként végeztem. Céлом az volt, hogy pontosabb képet kapjak a külföldi hallgatói motivációról. Előzetes feltételezéseim szerint motivációjukat négy fő tényező alkotta, melyek az ország vonzereje, referenciacsoportok hatása, magyar diploma értéke és az ismeretek szerzése. A fókuszcsoporthoz megkérdezések során megvizsgáltam, hogy minden tényező hozzájárul-e a hallgatók motivációjához a Magyarországon való tanulásban,

vagy a felsoroltakon kívül említenek-e egyéb, ország és intézményválasztásukat befolyásoló tényezőket.

### 2.2. Fókuszcsoporthoz megkérdezések

Vizsgálatomban a fókuszcsoporthoz megkérdezések alanyválasztását igazolta, hogy mindhárom fókuszcsoporthoz szükség volt a teljes motivációs bázis felméréséhez, hiszen külön-külön vizsgálva a hallgatói csoportokat nem adnak teljes képet az összes a vizsgált egyetemen tanuló külföldi hallgató motivációjának okairól.

Az orvostanhallgatók válaszaiból arra következtethetünk, hogy számukra az ország és iskolaválasztást nagyban befolyásolta az, hogy a képzés olcsó, a város alkalmas a diákéletre, tehát az ország és város vonzereje nagy. Szintén nagy befolyása volt választásukban a referenciacsoportoknak, hiszen ismerőseik ajánlották, vagy a képzésnek jó híre van az országukban. A tudásszerzést illetően azonban a magyar képzést könnyebbnek ítélték meg, mint más országokban, így ez is pozitív vonzerőként hatott választásukkor. A diploma elfogadottsága is fontos számukra, hiszen elfogadott az Európai Unióban belül. Ezek alapján az orvostanhallgatóknál tehát minden, az előzetes feltételezéseimben szereplő tényező motiválta.

A Gazdaságtudományi Karon tanuló külföldi hallgatóknál referenciacsoportokon kívül szerepet játszott a diploma értéke és az ismeretek szerzése is. Fontos megemlíteni, hogy ebben a csoportban jelentkezett két nagyon fontos motivációs tényező, a rasszizmus hiánya a városban, hiszen a különböző nemzetiségű és bőrszínű embereket is ugyan úgy kezelik az itteni emberek, és az ügynökségek szerepe, akik segítenek a külföldi hallgatóknak a Magyarországon való letelepedésben. Az ország vonzerejéhez sorolhatjuk a rasszizmus hiányát is, így ez a fókuszcsoporthoz is teljesen alátámasztotta előzetes feltételezéseimet.

Amiért a külföldi hallgatók összességében megemlítették motivációjuk között az ország vonzerejét, a referenciacsoportok befolyását, az ismeretek szerzését és a magyar diploma értékét is, előzetes feltételezéseimet alátámasztották, s hipotéziseim megfogalmazásának alapjául szolgáltak.

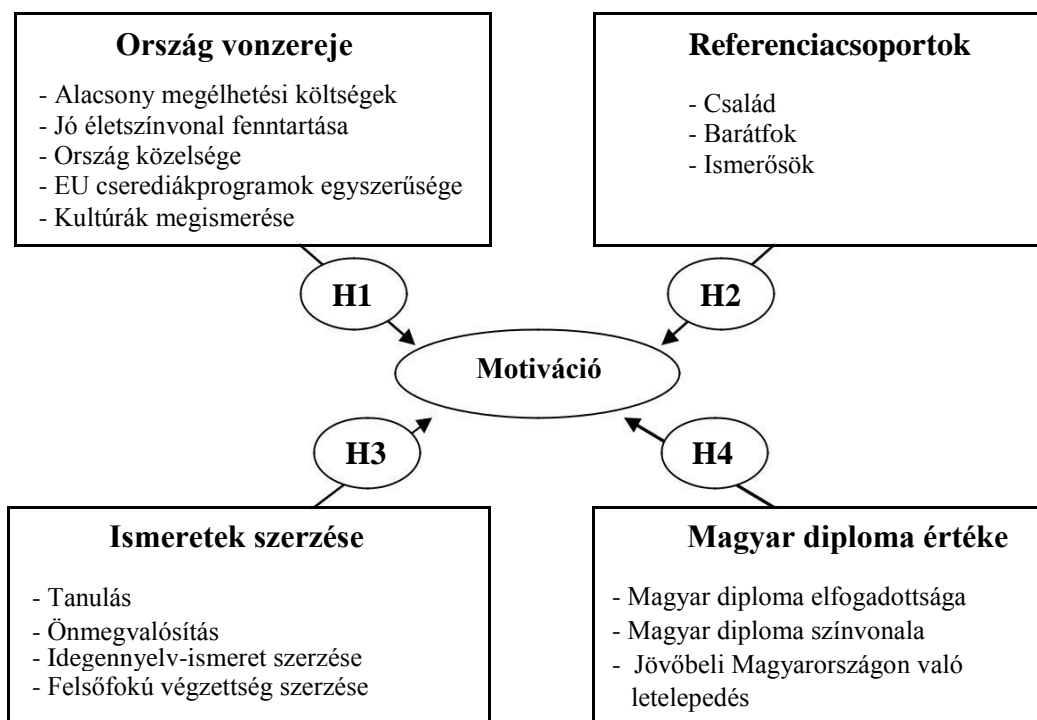
### 2.3. Hipotézisek

A feldolgozott szekunder kutatások nagyban hozzájárultak a saját vizsgálatom elkészítéséhez. A fókuszcsoporthoz megkérdezés által feltárt eredmények alapján előzetes feltételezéseimet kiegészítettem, így létrejött a motiváció modellje (1. ábra), melyre illeszkednek hipotéziseim. A hipotézisekben gyakran szereplő diák és hallgató kifejezés minden esetben a magyar felsőoktatásban tanuló külföldi hallgatókra vonatkozik.

Hipotéziseim az elméleti feldolgozás és a fókuszcsoporthoz megkérdezések alapján a motiváció modelljére illeszkedve az alábbiak.

- H1: Minél nagyobb a célország vonzereje a külföldi hallgatók számára, annál inkább választják az országot külföldi tanulásuk helyszínéül.
- H2: Minél inkább hatnak pozitívan a hallgatókra az őt körülvevő referenciacsoportok, barátok, szülők, ismerősök, annál inkább motiváltak a külföldön való tanulásban.
- H3: Minél nagyobb a hallgatók ismeretszerzési vágya, annál inkább tanulnak külföldi országokban.
- H4: A hallgatók annál inkább választják Magyarországot, minél többet ér számukra a magyar diploma.

1. ábra Motiváció modellje a fókuszcsoporthoz megkérdezések alapján



Forrás: saját szerkesztés

A modell értelmezése:

Az ország vonzereje alatt értendők a megélhetési költségek alacsony szintje, a jó életszínvonal fenntartása, az ország közelsége az anyaországhoz, Európai Unió cse-

redióprogramok egyszerűsége, Magyarország kultúrája, nyelve, a felsőoktatás színvonala és a város önmaga. Erre illeszkedik első hipotézisem.

A referencia csoportok alatt értem a család (szülők), barátok, ismerősök által való megerősítést a külföldön való tanulásban, esetleges előző külföldön töltött tanulmányi időt, melyre második hipotézisem illeszkedik.

Az ismeretek szerzése csoportba tartoznak a tanulási motiváció, az önmegvalósítás elérése és az idegennyelv-ismeret elsajátítása, melyre harmadik hipotézisem illeszkedik.

A diploma értéke alatt értem a magyar diploma elfogadottságát az Európai Unióban, a színvonalát és a Magyarországon való letelepedés lehetőségét, melyre pedig negyedik hipotézisem illeszkedik.

A hipotéziseket követően azt az eredményt várom, hogy karonként más és más motivációs tényezők lesznek a döntő motivációs faktorok. Szintén várható még, hogy minél jobb a hallgatók családi háttere, annál jobb eredményeik vannak az egyetemen. Ezen hipotézisek vizsgálatához kvalitatív kutatásomat online kérdőív formájában végeztem a Google kérdőívszerkesztő segítségével.

#### 2.4. *Kvantitatív online kérdőíves felmérés és a felmérés eredményei*

Kérdőívemet a fókuszcsoporthoz megkérdezésekből levont következtetések és hipotézisem alapján készítettem el. A kérdőívet 2014. október 15-én indítottam, majd egy hét után zártam le a kutatást 2014. október 22-én, amikorra elegendő válasz érkezett be az elemzéshez. A kérdőív online formában készült, mely lehetővé tette, hogy online külföldi hallgatói közösségi csoportokban megosztásra kerüljön.

A kérdőív 23 állítást tartalmaz, melyet a kitöltőknek ötfokú Likert-skálán kellett értékelniük. Ez után személyes kérdések következtek, ahol nemüket, életkorukat, a származási országukat, a Magyarországon való tanulás nyelvét, az egyetemi kart, a jegyeik átlagát, az előzetes külföldi tanulmányokat, az átlagos havi költségeiket, a szülők legmagasabb iskolai végzettségét, majd a teljes havi bevételüket kellett megadni.

Kérdőívem alapsokaságát a vizsgált egyetemen tanuló külföldi hallgatók adták, mely jelen esetben megegyezik a célcsoporttal. A mintavételi keretbe tartoznak a diploma mobilitással hazánkba érkező orvostan vagy közgazdaságtan hallgatók, vagy kredit mobilitással érkező Erasmus hallgatók is, azért, ahogyan a fókuszcsoporthoz kutatásban is, most is teljes képet kapjunk a motivációjukról. Az adatfelvétel hólabda módszerrel történt, hiszen a hallgatókat csupán nehezen, egymás segítségével lehetett elérni a leginkább. Kvantitatív elemzést az IBM SPSS 20 statisztikai szoftver segítségével végeztem.

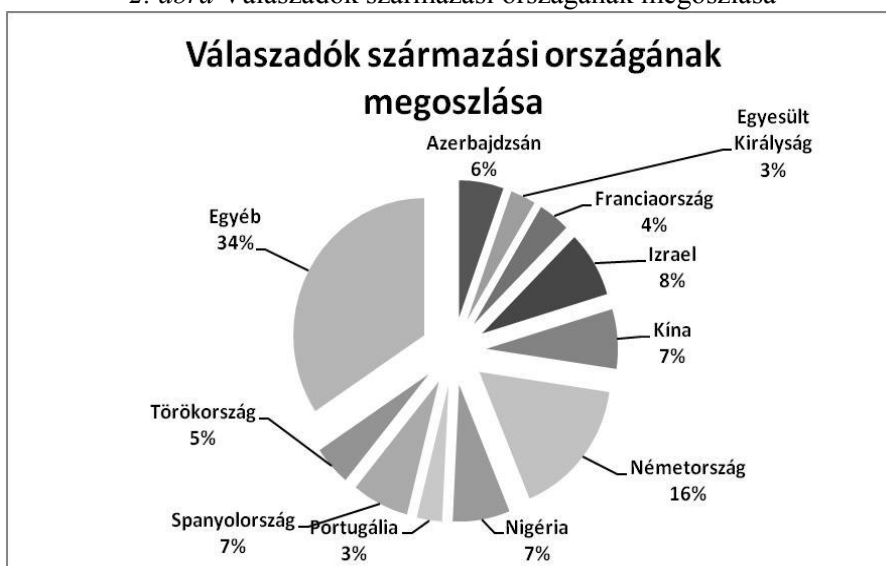
##### 2.4.1. A minta összetétele

A kérdőívnek összességében 128 kitöltője érkezett, melyből 62 válaszadó férfi, 66 pedig nő. Az életkorokat tekintve a legfiatalabb válaszadó 18, a legidősebb pedig 36

éves volt. Az életkorok átlaga 22 év volt, a legtöbbször előforduló kor pedig a 20 év volt.

Származási országukat tekintve a hallgatók rendkívül sok országból érkeztek Magyarországra (2. ábra). A legnagyobb arányban szerepeltek az egyéb kategóriától eltekintve a Német hallgatók szám szerint 21-en, őket követték az Izraeli hallgatók 10 kitöltővel, majd a Kínai, Nigériai és Spanyol kitöltők következtek egyaránt 9-9 kitöltéssel. Az egyéb kategóriába tartoznak azok a származási országok, ahonnan csupán egy, kettő, vagy három kitöltés érkezett. Ezek a következők: Amerikai Egyesült Államok, Ausztria, Belgium, Brazília, Bulgária, Cseh Köztársaság, Dél-Afrika, Dél-Korea, Fülöp-szigetek, Görögország, Grúzia, India, Irán, Japán, Kanada, Kenya, Lengyelország, Libanon, Líbia, Magyarország, Mauríciusz, Marokkó, Norvégia, Olaszország, Svédország, Szaúd-Arábia és Tanzánia.

2. ábra Válaszadók származási országának megoszlása



Forrás: saját szerkesztés

Ami a kitöltések kar szerinti megoszlását illeti (1. táblázat), várható volt a kapott eredmény, mivel az orvostanhallgatók nagyobb arányban vannak jelen az intézményben, így a kitöltők között is ezzel párhuzamosan megfigyelhető lesz ez a különbség és nagyobb arányban lesznek az orvostanhallgató kitöltők.

1. táblázat Kitöltők egyetemi karok szerinti gyakorisága és megoszlása

<b>Intézményi Kar</b>	<b>Gyakoriság (fő)</b>	<b>Megoszlás (%)</b>
Bölcsészettudományi Kar	8	6,3
Fogorvostudományi Kar	6	4,7
Gazdaságtudományi Kar	26	20,3
Mérnöki Kar	3	2,3
Allam- és Jogtudományi Kar	4	3,1
Orvostudományi Kar	79	61,7
Természettudományi és Informatikai Kar	2	1,6
<b>Összesen</b>	<b>128</b>	<b>100,0</b>

*Forrás: saját szerkesztés*

A tanítási nyelvet megvizsgálva azt az eredményt kaptam, hogy a válaszadók többsége, 111 ember tanul angol nyelven, 14-en németül, egy ember magyarul és két ember jelölt meg egyéb nyelvet a tanítás nyelveként.

A válaszadók 59,4 %-ának nem volt még előző külföldön tanulási élménye a jelenlegi egyetemen kívül. Jegyeiket illetően legtöbben, 41,4%-a a válaszadóknak jelölte meg a 4-est, ezt követte 39,8 %-kal a hármas. Jeles átlagot a válaszadók 13,3 %-a ért el az egyetemen. A külföldi hallgatók szüleinek iskolai végzettsége is vizsgálat alá került. Azt állapíthatjuk meg, hogy a legtöbb szülő egyetemi, vagy doktori diplomával, 10 esetben pedig professzori titulussal rendelkezik.

Vizsgáltam a hallgatók havi költségeit is, melyből kiderült, hogy a külföldi hallgatók havi költségei legnagyobb arányban hatvan és kilencvenezer forint közé esnek. Ezzel összefüggésben érdemes megvizsgálni, hogy szüleik átlagos havi bevétele mennyi. Ezzel szemben a szülők havi bevételei nagy skálán mozogtak.

#### 2.4.2. Induktív statisztikai elemzések

A leíró statisztikai elemzések után vizsgálat alá vettem az előzetes modellem elemeit. Csoportonként megvizsgáltam az ország vonzereje, a referenciacsoportok, az ismeretek szerzése és a diploma értéke alá tartozó kérdéseket. Az egyes motivációs tényezők alá tartozó kérdéseket Friedman teszt segítségével vizsgáltam, ahol azt az eredményt kaptam minden esetben, hogy 5 százalékos szignifikancia szint mellett el kell vetnem a nullhipotézist, tehát az ország vonzerejét, a referenciacsoportokat, az ismeretek szerzését és a diploma értékét vizsgáló tényezők között külön-külön szignifikáns különbség van, tehát nem mindent ítélnék meg hasonlóan a válaszadók.

Az állításokra adott válaszok átlagait is megvizsgáltam, melyeket az 2-5. táblázatokban foglaltam össze motivációs típusonként.



2. táblázat Az ország vonzerejével kapcsolatos állításokra adott válaszok átlaga és szórása

Állítás	Adott válaszok átlaga	Adott válaszok szórása
1. Az anyagiak nagy szerepet játszottak abban, hogy Magyarországra jöttem, mert olcsóbb volt, mint a többi lehetőség.	2,48	1,44
2. Nagyon fontos számomra az új kultúrák megismerése.	3,95	1,16
3. Magáért a városért választottam ezt az egyetemet.	3,16	1,2
4. Miután végzek az egyetemen, Magyarországon maradok.	1,77	1,03
5. Azért választottam Magyarországot, mert közel volt hazámhoz.	1,82	1,14
6. Azért választottam Magyarországot, mert Közép-Európában van, és tudok innen utazni.	2,92	1,42

*Forrás: saját szerkesztés*

3. táblázat A referenciacsoportokkal kapcsolatos állításokra adott válaszok átlaga és szórása

Állítás	Adott válaszok átlaga	Adott válaszok szórása
7. A családom nagy szerepet játszott az iskola kiválasztásában.	2,59	1,46
6. Egy barátommal/ismerősömmel jöttem ide.	2,63	1,65
7. A barátaim bátorítottak, hogy jöjjek Magyarországra.	2,49	1,46
8. Más diákok ajánlották számomra ezt az iskolát.	2,91	1,39
9. Azért választottam Magyarországot, mert jó dolgokat hallottam róla.	3,47	1,26
10. Azért választottam Magyarországot, mert hazámban híres.	2,16	1,32

*Forrás: saját szerkesztés*

4. táblázat Az ismeretek szerzésével kapcsolatos állításokra adott válaszok átlaga és szórása

Állítás	Adott válaszok átlaga	Adott válaszok szórása
13. Leginkább a tanulás miatt jöttem ide.	3,56	1,37
14. Az önmegvalósításom beteljesítése miatt jöttem ide.	3,98	1,18
15. Pontos célom volt azzal, hogy ide jöttem.	4,22	1,01
16. Leginkább jó jegyeim vannak az egyetemen.	3,53	1,07
17. Nagy elvárásaim voltak magammal szemben.	4,16	0,86
18. A nyelvtanulás nagyon motivált Magyarországra kiválasztásakor.	2,91	1,36

Forrás: saját szerkesztés

5. táblázat A magyar diploma értékével kapcsolatos állításokra adott válaszok átlaga és szórása

Állítás	Adott válaszok átlaga	Adott válaszok szórása
19. A magyar tanítási és az egyetemi oktatás színvonala miatt jöttem ide.	3,56	1,37
20. Azért jöttem ide, mert a magyar diplomát elfogadják az EU-ban.	3,98	1,18
21. Miután megkapom a diplomát, itt szeretnék dolgozni Magyarországon.	4,22	1,01
22. Azért jöttem ide, mert itt gyakorlati tudásra is szert tehetek.	3,53	1,07
23. Azért jöttem ide, mert a magyar diploma széles körben elfogadott és elismert.	4,16	0,86

Forrás: saját szerkesztés

Ezen adatok alapján a diákok leginkább azzal értették egyet, hogy azért jöttek Magyarországra, mert konkrét cél és magas elvárások voltak előttük, ezen felül pedig a magyar diplomát az Európai Unióban elfogadják. Az átlagok alapján azt is megállapíthatjuk, hogy a legkevésbé azzal értettek egyet a válaszadók, hogy a diploma után

Magyarországon szeretnének maradni és dolgozni. Azt a következtetést vonhatjuk le, hogy attól, hogy hazánkba jönnek, egyáltalán nem biztos, hogy itt akarnak majd letelepedni, hanem más akár Európai Unió országban. Szintén nem értettek nagyon egyet azzal, hogy az ország közelsége miatt érkeznek hazánkba.

Az állításokra adott értékelés átlagainak megvizsgálása után az egyes motivációs csoportok átlagait is kiszámoltam. Az ország vonzereje állításokra adott válaszok átlaga összesen 2,68, melynél a referenciacsoportok állításaira adott válaszok átlaga egy kicsit nagyobb csupán 2,7. A legnagyobb átlaggal rendelkező állítások a tanuláshoz kapcsolódnak, ennek átlaga 3,73. Ennél kicsivel kisebb, 3,14 a magyar diploma értékéhez kapcsolódó állítások átlagai.

Ezek után megvizsgáltam, hogy lehetséges-e új változókat készíteni aszerint, hogy milyen motivációs fajtáról beszélhetünk belső konzisztencia alapján. A reliabilitás analízis Cronbach alfa értékei szerint lehetséges új változók képzése, a Cronbach alfa értékek 0,6 és 0,7 fölé estek.

6. táblázat Létrehozott új változók reliabilitás vizsgálatának eredményei

Egyesített változók	Cronbach alfa érték
Ország vonzereje	0,60
Referenciacsoportok befolyása	0,70
Ismeretek szerzése	0,62
Diploma vonzereje	0,69
Összes motiváció	0,76

*Forrás: saját szerkesztés*

Összesített új változóim az állítások alapján a referenciacsoportok befolyása, az ismeretek szerzése, diploma vonzereje és az ország vonzereje miatti motiváció. Az ország vonzereje motivációja négy állítás alapján lett átalakítható új változóvá a Cronbach alfa érték alapján. Az összes állítás alapján pedig egy összes motivációs változót is létrehoztam. A különböző csoportosítások között korrelációvizsgálatot végeztem melynek eredményeképp elmondhatom, hogy 5 százalékos szignifikancia szint mellett az összes motiváció kapcsolata egyenként a referenciacsoportokkal, diploma vonzerejével, ismeretek szerzésével és az ország vonzerejével szignifikáns pozitív irányú és erős kapcsolat. Független mintás T próba segítségével megvizsgáltam, hogy van-e különbség a férfiak és a nők összes motivációjában. 5 százalékos szignifikancia szint mellett elfogadom a nullhipotézist, miszerint a motivációk azonosnak tekinthetőek férfiak és nők esetében is.

Elemzésem egyik legfontosabb része a faktoranalízis, hiszen itt bebizonyosodhat, hogy az előzetes modellem a motiváció okainak feltárására helyes volt-e. A faktorelemzést főfaktorok módszerével végeztem (Principal Access Factor), mert a változók nem függetlenek egymástól, együttmozgást vizsgáltam. Volt értelme háttérstruktúra keresésének, hiszen a KMO mutató értéke 0,731 volt, a Bartlett's teszt szerint 5 százalékos szignifikancia szint mellett elvettem a nullhipotézist, így van értelme háttérstruktúrát keresni. Az infótartalmat varimax rotáció segítségével próbáltam megőrizni, melynek következményeképpen a legjobb megoldás egy ötfaktoros megoldás lett.

7. táblázat Faktorelemzés eredménye főfaktor elemzés és varimax rotáció segítségével

Állítások száma	Faktorok				
	A diploma és a velejáró tudás által motiváltak	Referenciacsoportok által motiváltak	A kultúra és a világ megismerése által motiváltak	Letelepedés iránti motiváltak	Önmegvalósítás által motiváltak
19	,702				
23	,697				
13	,697				
22	,695				
20	,583				
14	,546				
9		,721			
10		,644			
11		,576			
12		,501			
8		,472			
18			,613		
2			,543		
6			,470		
4				,892	
21				,669	
17					,752
15					,531
16					,530

Forrás: saját szerkesztés

A faktorelemzés során négy állítást kivettem az elemzésből, mert azok nem alakították a faktorokat. A kialakult öt faktor nem pontosan támasztja alá az előzetes modellemet, mely szerint a motivációt az ország vonzereje, a referenciacsoportok, az ismer-

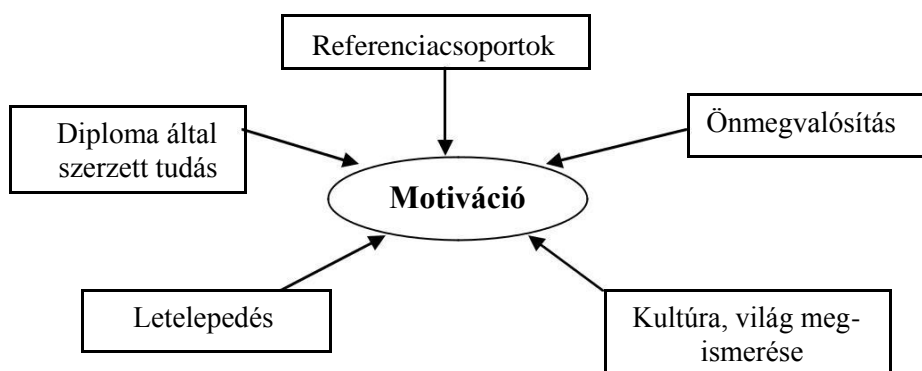
retek szerzése és a magyar diploma értéke alkotja a külföldi hallgatók ország és iskola választásakor.

A kvantitatív kutatás alapján kapott öt faktor:

1. A referenciacsoportok által motiváltak
2. Az önmegvalósítás által motiváltak
3. A kultúra és a világ megismerése által motiváltak
4. A letelepedés iránti motiváltak
5. A diploma és a velejáró tudás által motiváltak

Jelen esetben az öt faktor információtartalom megőrzése 61,85-os. A faktorok kialakítása után non-parametrikus kapcsolódó minták teszttel megvizsgáltam, hogy van-e szignifikáns különbség az öt faktor között. 5 százalékos szignifikancia szint mellett elfogadom a nullhipotézist, hiszen a szignifikancia érték 0,53, tehát nincs szignifikáns különbség az öt faktor között.

3. ábra Motivációt befolyásoló tényezők faktorelemzés alapján



Forrás: saját szerkesztés

A faktorelemzést követően hierarchikus klaszterelemzést készítettem a már meglévő faktorok alapján Ward metódussal Euklédesszi távolság segítségével. A dendrogram alapján kipróbáltam a háromklaszteres megoldástól a hét klaszteres megoldásig terjedőt is. A legjobbnak a hat klaszterest megoldást találtam, így lehetett a legjobban elnevezni a klasztereket (6. táblázat). A hat klaszterem nevei az első-től az utolsóig az önmegvalósítók, a diploma által szerzett tudás általi motiváltak, a letelepedni vágyók, a kultúrákedvelők, a motiválatlanok és a referenciacsoportokat követők. Fontos kiemelni, hogy a motiválatlanok elnevezés nem azt jelenti, hogy az adott klaszterbe tartozóknak semmiféle motivációjuk nincsen, csupán az öt faktor szempontjából nem motiváltak. A normális eloszlás teszt kimutatta, hogy a nullhipotézis nem teljesül, tehát 5 százalékos szignifikancia szint mellett elvettem a nullhipotézist, tehát a minta nem normális eloszlású. Ezután egy független mintás

tesztet futtattam le, amelynek az eredménye szerint szignifikáns különbség van a klaszterek között az eloszlást figyelembe véve. Az egyes változók eloszlásai a klaszterek között nem tekinthetők azonosnak, 5 százalékos szignifikancia szint mellett elvettem a nullhipotézist.

8. táblázat Klaszterek elnevezései

	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter	4. klaszter	5. klaszter	6. klaszter
	Önmegevalósítók	Diploma által szerzett tudás általi motiváltak	Letelepedni vágyók	Kultúrákedvelők	Motiválatlanok	Referenciacsoportokat követők
<b>Gyakoriság (fő)</b>	9	22	45	15	14	23
<b>Megoszlás (%)</b>	7,0	17,2	35,2	11,7	10,9	18,0
<b>Diploma és tudásszerzés motivációja</b>	-1,2	<b>0,8</b>	0,09	-1,04	0,3	-0,1
<b>Referenciacsoportok motivációja</b>	-0,8	-0,08	-0,03	-0,3	<b>-0,1</b>	<b>0,8</b>
<b>Kultúra és utazás motivációja</b>	-0,6	0,2	0,4	<b>0,8</b>	<b>-1</b>	-0,7
<b>Magyarországon való letelepedés motivációja</b>	-0,6	-0,5	<b>0,9</b>	-0,7	<b>-0,3</b>	-0,3
<b>Önmegevalósítás</b>	<b>0,6</b>	0,4	-0,01	-0,8	<b>-0,8</b>	0,4

Forrás: saját szerkesztés

Klaszterek jellemzői:

Az önmegevalósítók klasztere 4 férfi és 5 női kitöltőből áll, melynek meghatározó része, 7 fő az Általános Orvostudományi Karon tanul, átlagos életkoruk pedig 24 év. A diploma által szerzett tudás által motiváltak klaszterében többségében férfiak vannak, számuk 16, a nőké pedig 6, melyből 17-en az Általános Orvostudományi Karon és 3-an a Gazdaságtudományi Karon tanulnak. Életkoruk átlaga 21 év.

A letelepedni vágyók körében 17 férfi és 28 nő van. A klaszterben a legtöbben a Gazdaságtudományi Karon tanulnak. Életkoruk átlaga 22 év.

A kultúrákedvelők klaszterében 10 férfi és 5 nő van, karok szempontjából vegyes csoport, hiszen Bölcsészettudományi Karról, Fogorvostudományi Karról, Gazdaságtudományi Karról, Mérnöki Karról és Általános Orvostudományi Karról is tartalmaznak kitöltőket. Életkoruk átlaga 22 év.

A motiválatlanok esetében a férfiak és nők gyakorisága mindkét nem esetében 7 fő, összetételét tekintve szintén vegyes csoport, tartalmaz Fogorvostudományi Ka-

ron, Gazdaságtudományi Karon és Általános Orvostudományi Karon tanulókat is. Életkoruk átlaga 22 év.

A referenciacsoportokat követők klaszterében 11 férfi és 12 nő található, melyből 20 fő az Orvostudományi Karon tanul. Életkoruk átlaga szintén 22 év.

Összességében tehát az önmegvalósítási vágyók inkább idősebbek, mint a többi klaszterbe tartozók, a diploma általi tudásszerzők pedig inkább fiatalabbak, mint a többi klaszterbe tartozó válaszadók.

A klaszterek vizsgálata után egyutas Anova vizsgálat szerint megnéztem, hogy karonként eltér-e a motivációja a hallgatóknak. Arra a következtetésre jutottam, hogy a diploma és tudásszerzés, kultúra iránti motiváció, Magyarországon való letelepedés átlagát tekintve különbözőnek tekinthetők a motivációk átlagai karonként. Referenciacsoportok és önmegvalósítás szempontjából nem tekinthetők különbözőnek a motivációk átlagai karonként, nincsen szignifikáns különbség 5 százalékos szignifikancia szint mellett. .

### 2.5. Hipotézisek vizsgálata

Az előzetes feltételezéseim nem bizonyosodtak be teljes mértékben. Az előzetes modell nem került teljesen alátámasztásra, ám egy részletesebb, öt faktor által alakított modellt kaptam elemzésem eredményeként. Elmondhatom, hogy a vizsgált alanyok motivációját öt fő faktor alakította, a referenciacsoportok, az önmegvalósítás, a kultúra és a világ megismerése, az esetleges Magyarországon való letelepedés és a diploma által szerzett tudás.

*H1: Minél nagyobb a célország vonzereje a külföldi hallgatók számára, annál inkább választják az országot külföldi tanulásuk helyszínül.*

Bebizonyosodott, hogy nem feltétlenül azért választják Magyarországot tanulási helyszínül, mert a célország vonzza őket. Leginkább az új kultúrák megismerése, a nyelvtanulás (nem feltétlenül a magyar, hanem inkább az angol) és az új élmények szerzése motiválja őket. Külön csoportba kerültek a kimondottan letelepedési vágyók, akik azért jönnek ide, hogy később itt is maradjanak.

*H2: Minél inkább hatnak pozitívan a hallgatókra az öt körülvevő referenciacsoportok, barátok, szülők, ismerősök, annál inkább motiváltak a külföldön való tanulásban.*

A kutatásaim alátámasztották a második hipotézist, miszerint a hallgatókat körülvevő referenciacsoportoknak nagy a szerepük a hallgató későbbi külföldön való tanulásában. Sok hallgató érkezett ismerősével együtt, leginkább kínai hallgatók, és sok embert befolyásoltak nagyban az ismerősök, barátok és az egyetemről hallott információk. Ez a motiváció az extrinzik motiváció.

*H3: Minél nagyobb a hallgatók ismeretszerzési vágya, annál inkább tanulnak külföldi országokban.*

Szintén beigazolódott a harmadik hipotézisem is, miszerint a külföldi hallgatók azért jönnek az egyetemre és Magyarországra, mert az ismeretek szerzése motiválja őket. Egy fontos, új, ám az eddigiektől eltérő és a tanuláshoz köthető faktor alakult még ki a kutatásom eredményeként, amely az önmegvalósítás. Ide tartoznak azok, akik számára a tanulás egy eszköz abban, hogy elérjék céljaikat, azok legyenek később, akik lenni szeretnének. Ez teljesen besorolható az intrinzik motiváció körébe.

*H4: A hallgatók annál inkább választják Magyarországot, minél többet ér szá-mukra a magyar diploma.*

Ezt a hipotézisemet alátámasztotta az új modell is, a magyar diploma értéke, az egyetemen való tanítás színvonala, az egyetemen szerzett tudás az, ami megszerzése attraktív a hallgatók számára, mellyel később el tudnak helyezkedni akár az Európai Unióban is.

A külföldi hallgatók motivációjának mélyrehatóbb megismeréséhez további kutatások lehetségesek. Nehezen kivitelezhető, ámde nagyon hasznos lehetne panel-kutatások végzése, mélyinterjúk lebonyolítása külföldi hallgatókkal különböző ka-rokról. E mellett az intézmény külföldi hallgatóival foglalkozó felsővezetőség mély-interjúztatása is egy behatóbb képet adna a jövőben a külföldi hallgatókról.

### 3. Összegzés

Dolgozatomban a külföldi hallgatók motivációját vizsgáltam az ország és intéz-ményválasztás szempontjából. Az elmúlt évek során egyre több egyetemi ösztöndíj-program alakult, melyek lehetővé teszik a hallgatók nemzetközi mobilitását. A mo-bilitásban részt vevő hallgatók száma egyre inkább nő, ami Magyarországot illeti, egyre több magyar hallgató tanul külföldön és egyre több külföldi hallgató érkezik hazánkba akár diploma, akár kredit mobilitással számos külföldi országból.

A hazánkba érkező hallgatók motivációjának több indoka is lehet, így érde-mesnek találtam azt megvizsgálni. Előzetes feltételezéseim szerint az ország vonze-reje, a referenciacsoportok, az ismeretek szerzése és a magyar diploma értéke moti-válták a hallgatókat, ezért érkeztek Magyarországra, a vizsgált egyetemre. A fókusz-csoportos megkérdezéseken előzetes feltételezéseim alátámasztásra kerültek, így ki-alkítottam a motivációjuk modelljét (1. ábra), melyben a négy dimenzió alakítja a hallgatók motivációját. Hipotéziseim illeszkednek a motiváció modelljére, melyek szerint minél nagyobb a célország, jelen esetben Magyarország vonzereje, a referen-



ciacsoportok hatása, a magyar diploma értéke és a hallgatók ismeretszerzési vágya, annál inkább választják és érkeznek a vizsgált egyetemre a külföldi hallgatók.

Kvalitatív után kvantitatív kutatás segítségével is megvizsgáltam a motiváció modelljét és hipotéziseimet. Faktorelemzés segítségével határoztam meg, hogy milyen faktorok alakítják a külföldi hallgatók motivációját, melynek eredményeként arra jutottam, hogy előzetes modellem átalakítására van szükség. A kérdőíves kutatás szerint a fő faktorok, amik a külföldi hallgatók motivációit alakítják a referenciacsoportok, önmegvalósítás, a kultúra és világ megismerése, a letelepedés és a diploma által szerzett tudás. Hipotéziseimet ezek az eredmények alátámasztják, ugyanakkor egy részletesebb, ötfaktoros modellt kaptam (3. ábra).

Faktorelemzés után klaszterelemzést végeztem, melynek segítségével a kérdőívekre választ adók között egymástól elváló csoportokat, klasztereket tudtam alkotni és besorolni a válaszadókat egy-egy klaszterbe. Az eredmények szerint a kérdőívem kitöltői között vannak önmegvalósítók, a diploma által szerzett tudás általi motiváltak, letelepedni vágyók, kultúradelvelők, motiválatlanok és referenciacsoportokat követők is.

Ezek az eredmények rendkívül fontosak lehetnek az intézmény számára, hiszen immáron jobb és tisztább betekintést nyerhetünk az ide utazó külföldi hallgatók motivációjának hátterébe. Habár a kutatás nem reprezentatív, az eredményeiből azokat az információkat lehet kiszűrni, hogy a több évtizedre visszamenőleges idegen nyelvű oktatás által az intézmény hírneve megelőzi marketingtevékenységének a jelentőségét. A referenciacsoportok általi motiváció szintén nagyon intenzív. Magas azon külföldi hallgatók száma, akik azért jöttek az egyetemre, mert ismerősük, barátjuk vagy családtagjuk ajánlotta nekik az intézményt. Ezek mellett egyre inkább előtérbe kerülnek a különböző ügynökségek, akiket keresztül hallgatókat hoznak a városba, hogy teljes képzésben vegyenek részt Magyarországon. A diploma és a tanítási színvonal vonzereje is számottevő, ám ezzel ellentmondásos a tény, hogy a fókuszcsoporthoz megkérdezés során a hallgatók azt nyilatkozták, hogyha több pénzük lenne, akkor másik országba mennének tanulni. A bekerülést is könnyebbnek ítélték meg más országokhoz képest, mely éppen a színvonal alábecsülését jelezheti.

A kutatás és a kapott eredmények alapján maga az egyetem is jobb betekintést nyerhetett külföldi hallgatóinak összetételébe és motivációjába. Az eredmények segítségével az egyetem egy jobb stratégiát dolgozhat ki a külföldi hallgatók motivációjának serkentésével kapcsolatban. A motivációs faktorok alapján a piac szegmentációjára van lehetőség, majd a piaci szegmensek különböző motivációjának erősítése lehet az intézmény által kitűzött cél.

*Felhasznált irodalom:*

- Berács J. – Hrubos I. – Temesi J. (2010): *Magyar Felsőoktatás 2009: Konferencia előadások*. NFKK Füzetek. AULA, Budapest.
- Berács J. – Hrubos I. – Temesi J. (2012): *Magyar Felsőoktatás 2011: Hazai vitakérdések, nemzetközi trendek: Konferencia dokumentumok*. NFKK Füzetek. AULA, Budapest.
- Berács J. – Malota E. – Zsótér B. (2011): *A magyar felsőoktatás nemzetköziesedésének folyamata 2*. Tempus Közalapítvány, Budapest.
- Fehérvári A. – Kocsis M. – Szemerszki M. (2011): *Facts and Figures: Higher Education in Hungary*. Hungarian Institute for Educational Research and Development, Budapest.
- Fodor L. (2007): *Fejezetek a motivációkutatásból*. Gondolat, Budapest.
- Hetesi E. – Kürtösi Zs. (2011): *The Diversity of Research at the Szeged Institute of Business Studies*. Jatepress, Szeged.
- Pusztai G. – Hatos Adrian (2012): *Higher Education for Regional Social Cohesion. Theoretical considerations*. HERJ, Budapest.
- Szalai Z. (2011): *Felsőoktatás Magyarországon és a világban = Higher Education in Hungary and the World: Tendenciák és Lehetőségek = Tendencias and Potentialities*. Mathias Corvinus Collegium, Budapest.

## A versenyképesség humán aspektusai az Európai Unióban

Laczi Renáta<sup>1</sup>

*A 2008-as gazdasági válság, amely alapjaiban rázta meg az Európai Uniót, egyben lehetőséget is teremtett a növekedés új forrásainak felfedezésére. Az Európai Unió számos célkitűzése hangsúlyozta már, hogy az olyan növekedés a kívánt, amely során egyszerre valósul meg a gazdasági és társadalmi kohézió – ez a legújabb növekedési stratégia, az Európa 2020 esetében sincs másképp. Az áhitott gazdasági növekedés egyik fontos tényezője a versenyképesség. A dolgozatomban kiindulási pontja az, hogy megfelelő társadalmi környezet nélkül a versenyképesség javítása nem lehetséges. Kutatásom a szociális dimenzió két elemét vizsgálja: egyrészt a humán tőkét, másrészt pedig a társadalmi kohéziót, valamint ezek összefüggéseit az Európai Unió tagállamainak versenyképességével. Vizsgálódásom során földrajzi szempontok alapján országcsoportokat alkottam, előtérbe hozva a területi kohézió dimenzióját is.*

*A dolgozatomban végzett elemzések és összehasonlítások alapján elmondható, hogy a versenyképesség tekintetében fontos szerepe van a társadalmi dimenzióknak. A megfelelő humán tőke és a társadalmi kohézió egyaránt előfeltételei a versenyképességnek. Az egyes országcsoportok közötti különbségek az Európai Unión belüli megosztottságot sugallják; a törésvonal elsősorban a centrum és periféria országai között figyelhető meg. Ezek a belső egyensúlytalanságok pedig az unió egészére mint gazdasági egységre negatív hatással vannak. Az Európai Unió jövője szempontjából a tagállamok közötti különbségek mérséklése kulcsfontosságú kérdés.*

*Kulcsszavak: versenyképesség, humán tőke, Európai Unió, kohézió*

### 1. Bevezetés

Napjainkban egyre inkább előtérbe kerül a kérdés, hogy vajon a 2008-as gazdasági válság után sikerül-e az Európai Uniónak újra növedési pályára állnia? A válság rámutatott az Európai Unió gyengeségeire, ugyanakkor lehetőséget teremtett a változtatásra, a szorosabb együttműködésre a tagállamok között és arra, hogy bizonyítsa fennállásának létjogosultságát.

A válságból való kilábalás és a növekedés újraindításának egyik lehetősége

---

<sup>1</sup> Laczi Renáta, egyetemi hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Szeged. A tanulmány a 2015. évi, XXXII. OTDK-n különdíjat elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Pelle Anita Ágnes

eszköze a tagállamok versenyképességének javítása. De vajon mitől lesz versenyképes egy tagállam? És mitől egy gazdasági térség?

A kutatásom célja, hogy megtudjam adottak-e a versenyképesség humán aspektusai az Európai Unió tagállamaiban. Ennek megértéséhez a dolgozatomban egyrészt a humán tőke és a versenyképesség összefüggéseit, másrészt a társadalmi kohézió és a versenyképesség összefüggéseit vizsgálom.

Hogy megismerjem a versenyképesség humán aspektusait, a dolgozatomban először körbejáróm a versenyképesség elméleti háttérét. Majd ezek után, mivel a kutatásom az Európai Unióra és tagállamaira fókuszál, bemutatom az Európa 2020 stratégiát, amely jelenleg az Európai Unió növekedési és egyben versenyképességi stratégiája is. A tagállamok összehasonlításakor az egyes célkitűzések teljesítése kapcsán már kirajzolódtak bizonyos törésvonalak, ami arra ösztönzött, hogy a későbbiekben országcsoportokra bontva vizsgáljam az Európai Unió tagállamait.

A versenyképesség humán aspektusainak vizsgálata során tehát az egyes országcsoportokat elemzem a humán tőke és a társadalmi kohézió vonatkozásában. A dolgozatomban felhasználok a Világ gazdasági Fórum által létrehozott különböző versenyképességi és humán tőke indexeket, emellett egyéni statisztikai számításokat is végzek az egyes mutatók esetében az országcsoportokra vonatkozóan. Az Európai Unión belül fennálló különbségek szemléltetésére pedig hőtérképeket készítettem, amelyek segítségével a törésvonalak is egyértelműen megjelennek.

## **2. A versenyképesség elméleti alapjai**

Számos közgazdász foglalkoztatott az elmúlt két évszázad során, hogy mi határozza meg egy nemzet vagy egy ország jólétét, gazdagságát sikerességét. A legismertebb elméletek különböző tényezőkre helyezik a hangsúlyt: Adam Smith-nél a siker kulcsa a munkamegosztás; Malthus és Ricardo szerint a természetes erőforrások szabnak határt a termelékenységnek a csökkenő hozadék elve mentén. Majd a Heckscher-Ohlin modell rámutatott arra, hogy a nemzetközi munkamegosztásnak is pozitív hatásai vannak a nemzetközi kereskedelemben résztvevő országok számára (Krugman – Obstfeld – Melitz 2012). A huszadik századi neoklasszikus közgazdászok elméleteiben megjelenik a fizikai tőkébe és az infrastruktúrába való beruházás a sikeresség magyarázatára. Egy idő után azonban ezek a tényezők is elégtelennek bizonyultak, és figyelembe kerültek a növekedési potenciál (tk. versenyképesség) új dimenziói is, mint például a humán tőke, a technológiai haladás, a makroökonómiai egyensúly, a kormányzás, az intézmények és a piac mérete (Sala-i-Martin 2010).

A jelenség komplexitása miatt a dolgozatomban a versenyképesség fogalma alatt azt a Világ gazdasági Fórum által meghatározott definíciót értem, amely a következőképp hangzik: A versenyképesség azon intézmények, politikák és tényezők összessége, amelyek meghatározzák egy ország termelékenységét (WEF 2013a).

## **Intézmények**

Az *intézmények* alatt azt a jogi és adminisztratív keretet értjük, amelyben az egyének, a vállalkozások és a kormányzás interakciója zajlik a gazdagság generálása érdekében (WEF 2013a). A hatékony szabályozói környezet lehetővé teszi, hogy a különböző gazdasági tevékenységek növekedéshez vezessenek, miközben a nem megfelelő szabályozói környezetben a különböző gazdasági tevékenységek mellett/ellenére sem történik haladás (Cooter – Schaefer 2011). Az intézmények hatékonyságát (vagy annak hiányát) mutatja meg a túlzott bürokrácia, a korrupció mértéke vagy az átláthatóság hiánya. Az intézmények szerepe a versenyképesség tekintetében az, hogy befolyásolják a beruházásokról való döntéseket és a termelés megszervezését, valamint a társadalomban a javak elosztásának és a fejlesztési stratégiák és politikák költségeinek viselésének módját. A szabályozói környezetben továbbá fontos szerepe van a szellemi tulajdon-védelmének, amely az innováció ösztönzésén keresztül támogathatja a növekedést (Nagy – Pelle – Somosi 2014).

## **Politikák**

A *politikák* fogalma úgy ragadható meg, mint az aktuális globális környezetben felmerülő gazdasági kihívásokra adott válaszok (WEF 2013a). A politikai döntések többek között a munkaerő-piaci politika, az oktatás-, a kereskedelem- és az általános gazdaságpolitika területén befolyásolják az ország versenyképességét, sőt sokszor maga a versenyképesség erősítése jelenik meg ezen politikák céljaként (Huemer 2013). Az Európai Unió esetében a politikai döntések és azok hatása még inkább összetett jelenség figyelembe véve az unió azon sajátosságát, hogy egyidőben működik az uniós szintű és a 28 nemzeti döntéshozatal (Zahariadis 2013).

## **Tényezők**

A dolgozatom egyik központi témája, a humán tőke vonatkozásában a Világ-gazdasági Fórum által megadott definíció ezen elemét szeretném kiemelni és részletesen kifejteni. A klasszikus közgazdaságtan három termelési *tényezőt* határoz meg (Kopányi 1993), ezek a tőke, a munka és a föld (vagy az a terület, ahol a munkavégzés történik). A huszadik század folyamán azonban megjelentek olyan további tényezők is a termelés folyamatában, amelyek bizonyos tekintetben függetlenek a tőkéttől és a munkától, ráadásul sajátos tulajdonságaikkal befolyásolni tudják a termelési folyamatot, tágabb értelemben pedig a versenyképességet. Ez a két tényező nem más mint a technológia és a tudás. A huszonegyedik században ezek a tényezők még hangsúlyosabb szerephez jutnak a gazdasági növekedés és a versenyképesség ösztönzésében. Európai kontextusban elég csak a lisszaboni vagy az Európa 2020 növekedési stratégiák alapvető célkitűzéseire gondolnunk.

### 2.1. A humán tőke mint termelési tényező

Elméleti szinten először Robert Merton Solow figyelt fel arra, hogy a tőke és a munka mellett valami más is befolyásolja a termelési függvényt. Solow az 1957-ben megjelent *Technical Change and the Aggregate Production Function* c. munkájában a termelés egyik tényezőjeként nevezi meg a technikai haladást ( $t$ ), és az alábbi képlettel írja le (Solow 1975):

$$Q=F(K, L, t).$$

Solow 1987-ben közgazdasági Nobel-díjat kapott a gazdasági növekedés elméletéhez való hozzájárulásáért. A díjátadón megtartott előadásában a legnagyobb eredményének nevezte, hogy a 30 évvel korábban megjelent cikke óta sikerült elemeire bontania azt, amit akkor technológiai haladásnak nevezett. Solow a harmadik termelési tényező két alkotóelemét határozta meg: a technológiai haladást a szó szoros értelmében és a humán tőkét (Solow 1987).

A humán tőke fontosságára a gazdasági teljesítmény befolyásolásában Theodor William Schultz, szintén nobel-díjas közgazdász, is rámutatott. Véleménye szerint a készségekre és a tudásra a tőke egyik formájaként kell tekinteni és ennek megfelelően a humán tőke fejlesztéséhez beruházásra van szükség (Schultz 1961), elsősorban az oktatás területén (Schultz, 1979).

A tudás, mint a humán tőke egyik megjelenési formája, további fontos tulajdonságokkal rendelkezik, amelyeket tekintetbe kell venni, amikor termelési tényezőként beszélünk róla. Ugyanis a tudás az emberek fejében létezik, s ez a humán erőforrás csak annyiban lehet termelési tényező, amennyiben hasznosításra kerül (Leydesdorff 2006). A másik irányból szemlélve az összefüggést, a tudás csak az egyes emberek által sajátítható el és általuk kerülhet alkalmazásra (Grant 1996). Másrésztől a tudás lehet tőke abban az értelemben, hogy egyfajta állományként jelentkezik és idővel amortizálódik (Pelle 2013).

A tudás ezen felül értelmezhető tiszta közjőként, sőt mi több, globális közjőként is (Stiglitz 2006). A tudás nem veszít az értékéből azáltal, hogy mások is hozzáférnek, ráadásul a tudás megosztása nem jelenti azt, hogy az a tudás átadója ezután már kevésbé fogja birtokolni azt az ismeretet. Az elsajátított tudást pedig nem lehet meg-nem-tanulttá tenni. A tudás gazdasági hasznosítása során új technológiák, új termékek és új termelési módszerek keletkeznek, amelyek hozzájárulnak az egész társadalom jólétéhez (Daszkiewicz – Wach 2014). A tudás azáltal sem veszít értékéből, hogy minél többen használják, sőt ez akár növelheti is azt.

A tudás és a humán tőke ezen tulajdonságait figyelembe véve elmondhatjuk, hogy a gazdaság versenyképességének előfeltétele a humán tőke. Továbbá a versenyképesség megőrzésének vagy javításának fontos eleme a megfelelő minőségű humán tőke, amelyet folyamatosan karban kell tartani és fejleszteni. Az olyan fejlett országok esetében, mint az Európai Unió tagállamai pedig a humán tőkébe való beruházás van a legjobb hatással a gazdasági növekedésre és a versenyképességre

(Aiginger 2009). Ezért is kulcsfontosságú a gazdasági recesszió idején és az azt követő időszakban az oktatásba, kutatás-fejlesztésbe és innovációba való beruházás, mivel ezek a területek segíthetnek egy intelligensebb gazdaság kialakításában és a növekedés újraindításában. Az egyéni készségekbe való beruházás jelenleg központi kérdés Európa versenyképessége szempontjából (Schmid 2014). A versenyképesség javítása pedig a válságból való kilábalás lehetőségét jelenti (Benczes-Rezessy 2013).

A Világ gazdasági Fórum versenyképességi definíciója sokáig nem vett figyelembe egyéb dimenziókat az országok versenyképességének mérésénél. A 2013-2014-es versenyképességi jelentésben azonban kísérletet tettek egy új index megalakítására: a már ismert *globális versenyképességi indexet* kiegészítették egy szociális és egy környezeti pillérrel, létrehozva a *fenntartható versenyképesség indexét*.

A dolgozatom szempontjából a releváns kérdés jelen esetben az, hogy miért volt szükség a szociális dimenzió hozzáadására, hangsúlyosabbá tételre? Melyek a társadalmi dimenzióknak azon pontjai, amelyek hozzájárulnak a termelékenységhez és a hosszú távú növekedéshez, ugyanakkor megőrzik a stabilitást a társadalomban (WEF 2013a). Az első szempont a befogadó társadalom, amely lehetővé teszi, hogy a társadalom minden tagja hozzájáruljon és részesüljön a gazdasági előnyökből. A társadalom peremén lévő csoportok befogadása a szociális kohézió előfeltétele. Bármiféle társadalmi kirekesztés, amely megakadályozza az egyének teljes részvételét a munkaerőpiacon, csökkenti az elérhető tehetségek számát a vállalatok és szervezetek számára, ezáltal pedig negatív hatással van az ország versenyképességre. A második követelmény a méltányosság és kohézió: a méltányos társadalom ugyanazokat a lehetőségeket garantálja az egyének számára, a tehetségük szerint jutalmazza őket és igazságosan osztja el a gazdasági növekedésből származó előnyöket, megteremtve a társadalmi kohéziót. Az egyenlőtlenségek ugyanis kedvezőtlenül hatnak a gazdasági növekedésre, ráadásul számos feszültséget is kelthetnek a társadalomban, amelynek szintén lehetnek gazdasági következményei is. A harmadik feltétel pedig a rugalmasság, egy társadalom pedig akkor rugalmas, ha képes alkalmazkodni az időszakos és tartós sokkokhoz anélkül, hogy veszélyeztetné a stabilitást. Ez legtöbbször a jóléti rendszerek feladata, amelyek fenntarthatósága szoros összefüggésben van az országok versenyképességével (WEF 2013a).

A fenti szempontokat figyelembe véve elmondható, hogy nem csak egy ország gazdasági teljesítménye lehet hatással a társadalomra, de a társadalom milyensége is befolyásolja az adott ország versenyképességét. Az Európai Unió versenyképességének elemzését még inkább megnehezíti az, hogy 28 tagállam sajátosságait együttesen kell figyelembe venni, hiszen ezek együttesen határozzák meg az Uniót. A 2008-as gazdasági válság után a tagállamok közötti különbségek felerősödtek, a gazdasági nehézségek mellett pedig olyan szociális problémák jelentek meg (vagy erősödtek fel) mint a munkanélküliség, a szegénység és az oktatáshoz való hozzáférés csökkenése, amelyek aláássák a hosszú-távú növekedést és a társadalmi és politikai stabilitást (Darvas-Wolff 2014). A versenyképesség humán aspektusai tehát komoly veszélybe kerültek, amelyet a dolgozatom elemző részében kívánok bizonyítani.

### 3. Módszertan

A számításokat megelőzően hat csoportba soroltam az Európai Unió tagállamait. A csoportok kialakításakor elsősorban földrajzi szempontok játszottak szerepet annak reményében, hogy a kutatás végére kirajzolódnak azok a térségek, ahol adott a versenyképesség erősítésére alkalmas humán tőke és ahol megvalósul a társadalmi kohézió. Az országcsoportok a következőképpen alakultak:

1. Észak-Európa: Dánia, Finnország és Svédország
2. Nyugat-Európa: Ausztria, Belgium, Egyesült Királyság, Franciaország, Hollandia, Írország, Luxemburg és Németország
3. Baltikum: Észtország, Lettország és Litvánia
4. Dél-Európa: Ciprus, Málta, Olaszország, Spanyolország, Portugália
5. Közép-Kelet-Európa: Csehország, Magyarország, Lengyelország, Szlovákia és Szlovénia
6. Balkáni térség: Bulgária, Görögország, Horvátország és Románia

A földrajzi szempontok alapján történő felosztás azért is indokolt, mert az egyes országok gazdasági esélyeit befolyásolja azok földrajzi elhelyezkedése (Krugman – Obstfeld – Melitz 2012). Az Európai Unió esetében ezt még inkább igazolja, hogy az integrációs folyamatok alapvetően területenként zajlottak. A Lisszaboni Szerződés 2. cikke 2009-ben pedig bevezette a területi kohézió igényét az Európai Unióban, amely a térségek között különbségek csökkenésére irányul. A területi kohézió leginkább a felzárkóztatást jelenti, a versenyképesség és a kohézió pedig elméleti szinten nem zárják ki egymást (Scharp 1998), habár a versenyképesség erősítésének kézenfekvő módja lehet az eleve előrehaladottabb térségek erősítése (Nagy - Heil 2013). Ez azonban nemcsak, hogy ellentétben áll az Európai Unió elképzeléseivel, de vajon milyen jövőképet vetítene előre a gazdasági egység számára?

#### 3.1. A humán tőke elemzése

A következőkben az Európai Unió tagállamainak teljesítményét mutatom be a Világgazdasági Fórum humán tőke indexén (2. ábra).

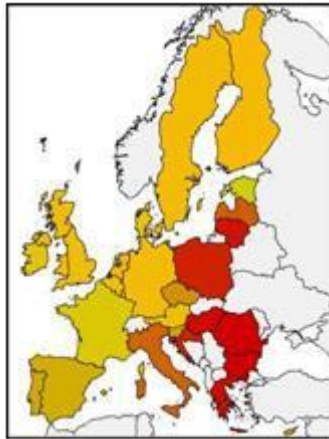
Az Európai Unió tagállamai a 2-69. hely között helyezkednek el a *humán tőke indexen*. A tagállamok rangsorban elfoglalt helye megmutatja a humán tőke állomá-



nyának minőségét az adott országban és azt, hogy adott-e a környezet a megfelelő humán tőke kialakulásához, amelyet jelen kontextusban a versenyképesség előfeltételeként értelmezünk. Az észak-európai országok rangsor vezetői, a 122 ország közül Finnország a 2., Svédország az 5., Dánia pedig a 9. helyet foglalja el az indexen. A nyugat-európai országok közül Hollandia, Németország és az Egyesült Királyság található meg a 10 legeredményesebb ország között, a csoport további öt tagja a 11-21. hely között oszlanak meg. A Baltikum csoportjából kiemelkedik Észtország a 27. helyen, amíg Litvánia és Lettország a 34-38. helyet foglalják el.

A középmezőnyben helyezkednek el a dél-európai országok a 28-31. helyen, a csoport legutolsó tagja Olaszország a 37. helyen. A közép-kelet-európai országok közül Szlovénia és Csehország emelkedik ki a 32-33. helyen, Lengyelország a 49., Magyarország pedig az 54. helyen áll. Az Európai Unió tagállamainak rangsorát a balkáni országok zárják az 55-69. helyen. Kivételt jelent Horvátország, amely a 46. helyen áll. A *humán tőke indexen* elfoglalt helyezések alapján tehát elmondható, hogy a tagállamok földrajzi alapon történő csoportosítása helyes, a csoportok tagjai ugyanabban a tartományban helyezkednek el, legfeljebb csak 1-1 kivétel figyelhető meg.

### 3. ábra Az Európai Unió tagállamainak teljesítménye a humán tőke indexen (2013)



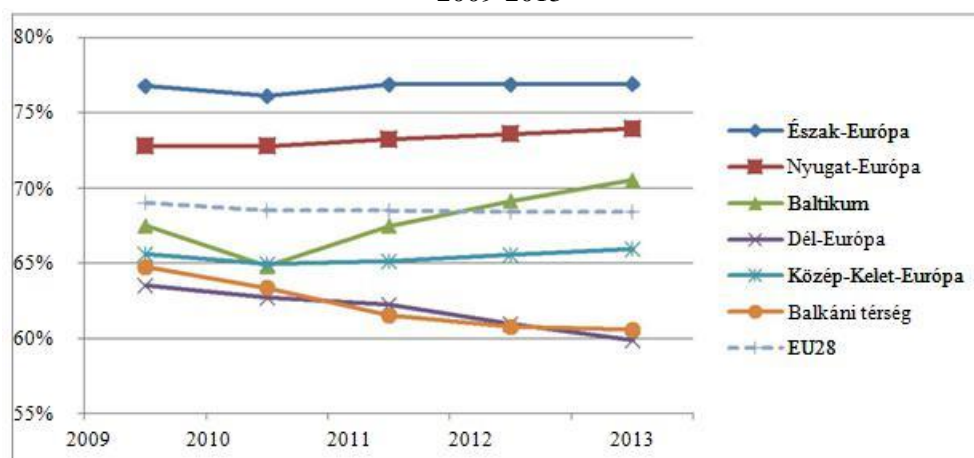
*Forrás:* WEF (2013b) adatok alapján saját szerkesztés az OpenHeatMap program segítségével

*Megjegyzés:* A sárga szín erőssége mutatja a humán tőke indexen elért pontszám nagyságát - minél pirosabb egy terület, annál alacsonyabb a pontszáma

### 3.2 A társadalmi kohézió értelmezése

A társadalmi dimenzió elemzése során az egyes országcsoportokon belül külön vizsgáltam a foglalkoztatás és a szegénység mutatóit.

4. ábra Foglalkoztatási ráták a hat országcsoportban és az Európai Unióban, %, 2009-2013



Forrás: Eurostat adatok alapján egyéni számolás, saját szerkesztés

Az észak-európai foglalkoztatási szint a 20-64 közötti lakosság körében a legmagasabb a hat országcsoport közül, az európai átlagnál is 10-12% ponttal magasabb. A térségben ugyan tapasztalható volt 2009-2010 között némi visszaesés a válság hatására, ugyanakkor azóta a foglalkoztatási szint folyamatosan növekszik a térségben, 2013-ban 76,919% volt a foglalkoztatási szint az észak-európai térségben.

A nyugat-európai térségben lassú növekedés figyelhető meg a foglalkoztatási ráta tekintetében. Ennek oka az, hogy a 2009-2011 között Írországban a foglalkoztatás szintjének 3,14% pontos csökkenését a Németországban, Hollandiában, Ausztriában és az Egyesült Királyságban történő növekedés ellensúlyozta. Miután Írországban a foglalkoztatási szint újra növekedésnek indult, a térség átlagos foglalkoztatási szintje is növekedett. Ez a növekedés azonban nem kiemelkedő, mivel a térség többi országában, Belgiumban, Franciaországban és Luxemburgban a foglalkoztatási szintek stagnálnak. A térségben a foglalkoztatási szint 2013-ban 73,951% volt a 20-64 év közötti lakosság körében.

A foglalkoztatás szintje az országcsoportok közül a Baltikumban ment keresztül a legnagyobb változáson. Miután a 2009-2010 közötti időszakban a foglalkoztatás szintje 2,676% ponttal esett vissza a 20-64 év közötti lakosság körében, az azt követő években ugrásszerűen növekedett, meghaladva 2012-ben az uniós átlagot és 2013-ban már 70,534% volt a térségben a foglalkoztatási szint.

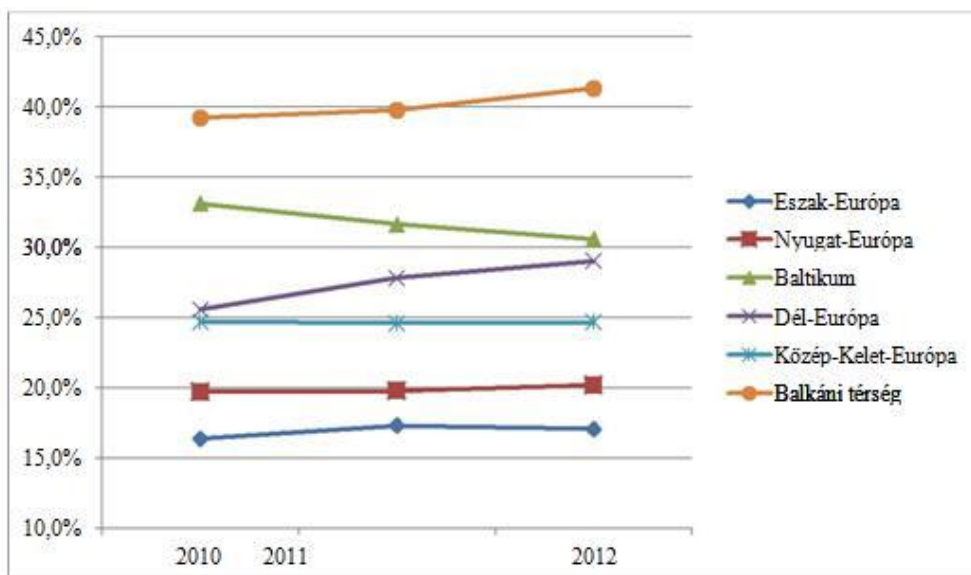
A közép-kelet-európai térségben a foglalkoztatási szint már az uniós átlag alatt van. A válság idején a 2009-2010 közötti időszakban a foglalkoztatási szint visszaesett, utána pedig évente mindössze 0,4%ponttal növekedett.

A balkáni térségben a foglalkoztatási szint 2009-2012 között meredeken csökkent, azóta pedig stagnál a 60,775-60,575%-os szinten.

Dél-Európában először kisebb visszaesés volt tapasztalható 2009-2011 között, de ezután sem sikerült növekedési pályára állítani a foglalkoztatást. Így végül már ebben a térségben a legalacsonyabb a foglalkoztatás szintje az Európai Unióban.

A társadalmi kohézió kérdésénél a következő lépésben a szegénységben és társadalmi kirekesztésben élők számát vettem figyelembe (3. ábra).

5. ábra A súlyosan hátrányos anyagi körülmények között élők aránya az egyes országcsoportokban, %, 2010-2012



Forrás: Eurostat adatok alapján saját számítás, egyéni szerkesztés

Az országcsoportok közül egyedül a Baltikumban csökken a szegénység vagy társadalmi kirekesztés által fenyegetettek aránya, itt a térség lakosságának 30,58%-át érinti ez a probléma. Észak-, Nyugat- és Közép-Kelet-Európában 2010-2012 között a szegénység vagy társadalmi kirekesztés által fenyegetettek aránya nem változott jelentős mértékben. Ezzel ellentétben a dél-európai térségben növekedett a szegénység vagy társadalmi kirekesztés kockázatával fenyegetettek aránya 2010-2012 között a legnagyobb arányban, 25,58%-ról 29,04%-ra. Az Európai Unióban a balkáni térséghez tartozó tagállamokban a legmagasabb a szegénység vagy társadalmi kire-

kesztés kockázatával fenyegetettek aránya, amely 39,21%-ról 41,31%-ra növekedett a vizsgált időszakban.

#### 4. Összegzés és következtetések

A kutatásom alapján elmondható, hogy a megfelelő humán tőke és társadalmi környezet egyaránt értelmezhető a versenyképesség előfeltételeként. A humán tőke index elemzésekor kiderült, hogy azok az országok, ahol adott a megfelelő humán tőke, a versenyképességi rangsorban is jobban teljesítenek. Ez az Európai Unió esetében az észak-európai és egyes nyugat-európai tagállamokat jelenti.

A versenyképesség előfeltételét jelentő társadalmi környezetben megvalósul a társadalmi kohézió. Ezt bizonyította a szociális dimenzióval kiegészített globális versenyképességi index, ahol a társadalmi környezet milyensége azon országok esetében befolyásolta pozitív irányban a helyezéseket, amelyek a versenyképességi rangsorban előrébb voltak.

Az Európai Unió tagállamainak országcsoportokra bontása meghozta a várt eredményt a társadalmi kohézió mutatóinak vizsgálata során. A foglalkoztatás tekintetében a térségek közötti szórás a vizsgált időszakban növekedett, ami a dél-európai és a balkáni térség együttes leszakadását jelenti. Ráadásul ezekben a térségekben a bel-ső szórás csökkenése is arra utal, hogy foglalkoztatás szintek csökkenése miatt lett homogénebb a csoport. A szegénységi mutatók esetében is hasonló tendenciákat lehet megfigyelni a válság után. A szegénység vagy társadalmi kirekesztés kockázata még mindig komoly probléma a tagállamok számára, különösen a balkáni térségben, ahol a lakosság közel 40%-a érintett. A táblázat alapján még egyértelműbbek az országcsoportok közötti különbségek. Észak- és Nyugat-Európa a versenyképességi indexeken jól teljesít, a térségben adottak a versenyképesség humán aspektusai. A Baltikum esetében a társadalmi kohézió adott, mint a versenyképesség előfeltétele, a humán tőke vonatkozásában azonban csak valamelyest adottak a feltételek. Dél-Európáról azt mondhatjuk, hogy a versenyképesség humán aspektusai valamelyest adottak a térségben, azonban a társadalmi kohézió trendjei aggodalomra adnak okot. Közép- és Kelet-Európában szintén valamelyest adottak a versenyképesség humán aspektusai, itt elsősorban a humán tőkébe való beruházásra és a tudásalapú gazdaság kialakítására lenne szükség. A legaggasztóbb a helyzet a Balkánon, amely térség a versenyképesség humán aspektusai szempontjából messze elmarad az Európai Unió többi részétől és ezzel az egész integráció egységét is megkérdőjelezi. Összességében tehát egy észak-dél irányú törésvonalról beszélhetünk a versenyképesség humán aspektusainak szempontjából az Európai Unión belül.

1. táblázat Összefoglaló táblázat

A versenyképesség humán aspektusai akövetkezők alapján	GCI	HCI	Európa 2020 VKI intelligens pillére	Európa 2020 VKI ink- luzív pil- lére	Foglalkoztatási ráták	Szegénység és társadal- mi kirekesz- tés mutatói
<b>Észak-Európa</b>	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
<b>Nyugat-Európa</b>	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
<b>Baltikum</b>	✓	✓	✓	✓	✓✓	✓✓
<b>Dél-Európa</b>	✓	✓	✓	✓	✓x	✓x
<b>Közép- és Kelet- Európa</b>	✓x	✓x	✓x	✓	✓	✓
<b>Balkán</b>	✓x	✓x	✓x	✓x	✓x	✓x

Forrás: saját szerkesztés

Megjegyzés 1.: ✓✓ - adottak; ✓ - valamelyest adottak; ✓x - legkevésbé adottak

Mi lehet a megoldás? Az Európai Unió jövője szempontjából kulcsfontosságú kérdés a tagállamok közötti különbségek enyhítése, az egyes térségek felzárkóztatása. Ahhoz, hogy gazdasági egységként felvegye a versenyt a globális versenytársaival, arra van szükség, hogy kezelje a belső egyensúlytalanságokat és újra növekedési pályára álljon. A versenyképességének erősítéséhez elsősorban a megfelelő humán tőke és társadalmi környezet kialakítása szükséges.

#### Felhasznált irodalom:

- Aiginger, K. (2009): The current economic crisis: causes, cures and consequences. *WIFO Working papers*, No 341.
- Benczes, I. – Rezessy, G. (2013): Kormányzás Európában, trendek és törésvonalak. *Pénzügyi Szemle*, 58, 136-150. o.
- Cooter, R. D. – Schaefer, H.B. (2011): *Solomon's Knot: How Law Can End the Poverty of Nations*. Princeton University Press, Princeton.
- Darvas, Zs. – Wolff, G. B. (2014): Europe's social problem and its implications foreconomic growth. *Bruegel Policy Brief*, 2014/03.
- Daszkiewicz, N. – Wach, K. (2014): *Firm-level internationalisation and its business environment*. Gdansk University of Technology Publishing House, Gdansk.

- Grant, R. M. (1996): Toward a Knowledge-based Theory of the Firm. *Strategic Management Journal*, Volume 17, Issue S2, 109-122. o. John Wiley&Sons Ltd, USA.
- Huemer, S. – Scheubel, B. – Walch, F. (2013): Measuring Institutional Competitiveness in Europe. *CESifo Economic Studies*, Vol. 59, 3/2013, 576–608. o. Published by Oxford University Press on behalf of Ifo Institute for Economic Research, Munich
- Kopányi, M. (1993): Termelés. In Kopányi, M. (szerk.): *Mikroökonómia*, 2nd rev.ed. Műszaki Könyvkiadó, Budapest. 143–80. o.
- Krugman, P. – Obstfeld, M. – Melitz, M. (2012): *International Economics*, 9th ed. Addison-Wesley, Boston.
- Leydesdorff, L. (2006): *The Knowledge-based Economy*. Universal Publishers. BocaRaton.
- Nagy, S. Gy. – Heil, P. (2013): *A kohéziós politika elmélete és gyakorlata*. Akadémiai kiadó, Budapest.
- Nagy, B. – Pelle A. – Somosi S. (2014): *Intellectual property rights, competition and competitiveness in the EU internal market: What is to come with unitary patent system?*. Kézirat, tervezett megjelenés: Research Policy.
- Pelle, A. (2013): The European Social Market Model in Crisis: At a Crossroads or at the End of the Road?. *Social Sciences*, 2, 131–146. o.
- Sala-i-Martin, X. (2010): The Economics behind the World Economic Forum's Global Competitiveness Index. In De Grauwe, P. (szerk.): *Dimensions of Competitiveness*. MIT press, Cambridge.
- Scharp, M. (1998): Competitiveness and cohesion—are the two compatible?. *Elsevier Research Policy* 27 \_1998, 569–588. o.
- Schmid, G. (2014): Inclusive Growth: What Future for the European Social Model? *IZA Policy Paper* No. 82.
- Schultz T. W. “*The Economics of Being Poor*.” Lecture to the memory of Alfred Nobel, 8 December 1979. Available online: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1979/schultz-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1979/schultz-lecture.html) (Utolsó megtekintés ideje: 2014. október 9.)
- Schultz, T. W. (1961): Investment in Human Capital. *The American Economic Review* 51, 1–17. o.
- Solow, R. M. (1975): Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 39, 312–20. o.
- Solow, R. M. “*Growth Theory and After*.” Lecture to the memory of Alfred Nobel, 8 December 1987. Available online: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1987/solow-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1987/solow-lecture.html) (Utolsó megtekintés ideje: 2014. október 9.)
- Stiglitz, J. E. (2006): Global public goods and global finance. In Touffut, J. (szerk.): *Advancing Public Goods*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

- World Economic Forum (2013a): *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.  
World Economic Forum, Geneva.
- Zahariadis, N. (2013): Building better theoretical frameworks of the European Union's  
policy process. *Journal of European Public Policy*, 20:6, 807-816. o.

## Egyetemek gazdaságfejlesztési hatásainak mérése

Molnár Gabriella<sup>1</sup> – Zuti Bence<sup>2</sup>

*Napjaink globalizált világában felértékelődött a tudás szerepe. Ebben a tudásalapú, és mindinkább tanulásalapú gazdaságban és társadalomban az egyetemek is egyre inkább fókuszba kerülnek, hiszen ezek azok az intézmények, ahol alapvetően tudás létrehozása és disszeminációja történik. Az elmúlt évtizedekben egyre nagyobb érdeklődés mutatkozik annak vizsgálata iránt, hogy az egyetemek milyen mérhető hatást gyakorolnak a helyi gazdaságra.*

*Jelen dolgozat célja, hogy megvizsgálja, milyen módszertani lehetőségek érhetőek el napjainkban a modern egyetemek helyi gazdaságra gyakorolt hatásának mérésére. A nemzetközi és hazai benchmark példákat alapul véve létrehoztunk egy keretrendszert, ezzel hozzájárulva a módszertanfejlesztési blokkhoz. Végül egy általunk választott hazai felsőoktatási intézmény helyi gazdaságra gyakorolt hatását számszerűsítettük. Mindemellett kitekintést végeztünk, hogy milyen egyéb megoldásokra lenne lehetőség a gazdasági hatások vizsgálatánál. Kutatásunk lényegi hozzáadott értéke egy egyetem-orientált hatásvizsgálati keretrendszer létrehozása, mely egy modellben szintetizálja egy ilyen típusú hatástanulmány követelményeit és folyamatát.*

*Kulcsszavak: egyetemek, helyi gazdaságfejlesztés, gazdasági hatásvizsgálat*

### 1. Bevezetés

Napjaink globalizált világában egyre inkább kiéleződik a verseny a magasan kvalifikált munkaerő elérése és a szellemi hozzáadott értékek létrehozása iránt. Mivel nagyobb prioritást élvez manapság a szellemi tőke megléte, mint a fizikai jellegű erőforrásoké, így megfigyelhető egy jelentős hangsúlyeltolódás az egyetemek felé jelentőségüket tekintve, hiszen ezek azok az intézmények, ahol a tudás generálása és disszeminációja zajlik, amely napjaink tudás- és mindinkább tanulásalapú társadalmának alapkövét jelenti. Ezzel párhuzamosan az elmúlt évtizedekben egyre inkább a figyelem középpontjába került az a téma, hogy a felsőoktatási intézmények milyen mérhető hatással vannak az adott gazdaságra, társadalomra, melyben működnek. Egyrészt ki kell emelnünk, hogy egy egyetem jelenléte számos dimenzió mentén hozzáadott értéket teremt egy térségben. Ezek egy része könnyen számszerűsíthető, másik része azonban csak nagyon nehezen. A gazdasági hatásvizsgálatok felértéke-

<sup>1</sup> Molnár Gabriella, MA-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Szeged.

<sup>2</sup> Zuti Bence, MA-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Szeged.

A tanulmány a 2015. évi, XXXI. OTDK-n III. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Lukovics Miklós és Dr. Kotosz Balázs



lődése mellett szólhat az az érv is, hogy napjaink modern egyetemei esetében mind a három, Wissema (2009) által körvonalazott missziók kapcsán realizálódhatnak pozitív gazdasági hatások. Az oktatási tevékenységből fakadó előnyök elsősorban hosszútávon jelentkezhetnek, amennyiben a hallgatók ugyanazon helyen kívánnak letelepedni, ahol felsőfokú tanulmányaikat befejezték. A kutatásból származó eredmények is versenyelőnyök forrásai lehetnek, amennyiben teljesül az, hogy ezeket helyben is hasznosítják a gazdasági szereplők. A harmadik missziós tevékenységek is fellendíthetik a gazdaságot, amennyiben helyben érdekelt aktorok veszik igénybe az ilyen jellegű, az egyetem által kínált szolgáltatásokat.

A rendelkezésre álló, illetve a kiindulást segítő esetpéldák módszertanilag rendkívül diverzek, számosságukat tekintve korlátozottak. Felvetődik a kérdés, hogy létezik-e egyáltalán egy általánosan alkalmazható módszertan az egyetemek gazdasági hatásának mérésére, vagy minden esetben más módszertan a célravezető.

A kutatási kérdést a következőképpen definiáljuk: Milyen módszertani lehetőségek érhetőek el napjainkban a modern egyetemek helyi gazdaságra gyakorolt hatásának mérésére és hogyan alkalmazható ez a Szegedi Tudományegyetemre?

A dolgozat célja, hogy rendszerbe foglalja a nemzetközi szakirodalomban fellelhető, egyetemekre vonatkozó gazdasági hatástanulmányok által alkalmazott módszertanokat, feltárja a mérés felmerülő korlátait, kísérletet tegyen egyfajta egységes rendszerszemléletű módszertanfejlesztésre, valamint hogy egy konkrét intézmény helyi gazdasági hatását számszerűsítse. A módszertan kiválasztásánál az elsődleges szempont az volt, hogy a valóságnak a kutatás szempontjából lényeges sajátosságait, összefüggéseit tudjuk feltárni. Így tartalomelemzés és összehasonlító esetelemzés segítségével adatokat gyűjtöttünk és elemeztünk. A Szegedi Tudományegyetem gazdasági hatásának mérésekor elsődleges szempontként kizárólag az intézmény első és második missziójához szorosan köthető hatások mérése volt a prioritás, ezen belül is a direkt és indirekt hatásokra, illetve a jövedelmi hatásra fókuszáltunk. A harmadik missziós tevékenységből fakadó gazdasági hatások, illetve a foglalkoztatási hatás mérése nem képezi részét jelen dolgozatnak.

## **2. Az egyetemek szerepe és főbb jellemvonásai napjainkban**

A globalizációs folyamatokkal párhuzamosan teret hódított a tudásalapú gazdaság, az információs társadalom fogalma is. Már az Európa 2020 stratégia is három fő prioritást vázolt fel a jövőre nézve: a fenntartható növekedés, az inkluzív növekedés, illetve az intelligens növekedés feltételeinek megteremtését tűzték ki célul. Az intelligens növekedés prioritáson belül három további célterületet azonosítottak, melyeknek kiemelt szerep fog jutni a jelenlegi, 2014–2020-as programozási periódusban. Az első célterület az innovációs tevékenység ösztönzése. Ennek kapcsán főként a magánszektor K+F beruházásainak ösztönzése, illetve a vállalkozói szféra innovációs keretfeltételeinek versenyképessé tétele kapja a fő fókuszot. A második célterület

az oktatásra helyezi a hangsúlyt, melyen belül a legfőbb szempont az európai felsőoktatási intézmények nemzetközi tekintélyének növelése. A harmadik célterület a digitális társadalomra összpontosít, ahol az internetes infrastruktúrák, valamint IKT-technológiák fejlesztése a fő szempont (EC 2010).

### 2.1. Az egyetemek fejlődéstörténete

Wissema (2009) szerint az egyetemek fejlődésük során egyik generációból a másikba lépnek. Napjainkban a legtöbb felsőoktatási intézmény még második generációs, de egyre többen kerülnek közel a *generációváltáshoz*. A második és a harmadik generációs egyetemek között az egyik legjellemzőbb eltérés abban rejlik, hogy míg a második generációs egyetemek célja az oktatás és a kutatás, a harmadik generációs egyetemnél ez a változó társadalmi és gazdasági elvárásokhoz igazodva kiegészül az úgynevezett harmadik misszióval, mely az egyetemen kívüli partnerekkel létesített kapcsolatokat, illetve az ezúton keletkezett know-how hasznosítását öleli fel. A felsőoktatási intézmények ugyanis folytathatnak különböző típusú üzleti tevékenységeket, mint pl. tudással kapcsolatos szolgáltatás nyújtása, kapacitások kölcsönzése (pl. egy egyetemi épület bérbeadása), valamint külső finanszírozás megszerzése (OECD 2004).

A harmadik generációs egyetemekről már számos szakirodalom jelent meg, körvonalazódott, mit jelent pontosan a fogalom, milyen célkitűzéseket értenek alatta, és számos külföldi egyetem célul tűzte ki hosszú távú stratégiai dokumentumaiban a harmadik missziós törekvések megvalósítását. Pawlowski (2009) azonban már „*negyedik generációs*” egyetemről ír, azok hatását vizsgálja a lokális fejlődésre. Klasszikus jelentését véve, a vállalkozó egyetem igen szoros, tevékeny kapcsolatot tart fenn a helyi gazdaság és társadalom szereplőivel, ennek a kapcsolatrendszernek célja az egyetem belső fejlődése is. El lehet azonban képzelni egy ilyen típusú egyetem jóval fejlettebb modelljét, amely növekedésének felgyorsítása érdekében megpróbál változtatni környezetén külső kezdeményezéseken keresztül, és ez az együttműködés a megváltozott környezettel erőteljesen átalakítja magát az egyetemet is. Ahhoz, hogy a szerző definiálja ezt az említett modellt, a „negyedik generációs egyetem” kifejezést alkalmazza. A második és harmadik generációs egyetemek is megteremtik a környezetüket, de a „negyedik generációs” egyetemek esetében a felsőoktatási intézmény alapvető célja az, hogy *befolyásolja a környezet változását*, a tudásalapú gazdaság igényeinek megfelelően (Pawlowski 2009).

Lukovics és Zuti (2014) erre alapozva rendszerezte az egyetemek négy generációját, megadva főbb jellemzőiket (1. táblázat). A szerzők úgy határozták meg a „negyedik generációs” egyetemek lényegét, hogy a társadalom és gazdaság, a globalizáció és az információs technológiák egy olyan szakaszába léptünk, ahol kulcsfontosságúvá válik a stratégiai szemlélet. Az egyetemek esetében kiemelt feladattá válik önmaguk minél aktívabb pozicionálása mind lokális, regionális, nemzeti, és globális

szinteken. A „negyedik generációs” egyetemeknél a három misszió mellett megjelenik a helyi gazdaság tudatos, jövőorientált fejlesztése.

2. táblázat Az első, második, harmadik és “negyedik generációs” egyetemek néhány jellemzője

Megnevezés	Első generációs egyetemek	Második generációs egyetemek	Harmadik generációs egyetemek	„Negyedik generációs” egyetemek
<b>Cél</b>	Oktatás	Oktatás és kutatás	Oktatás, kutatás és tudáshasznosítás	Oktatás, felelősségteljes K+F+I, tudáshasznosítás, proaktív gazdaságfejlesztés
<b>Szerep</b>	Az igazság védelme	A természet megismerése	Értékteremtés	Helyi gazdasági motor szerep, stratégiai irányki-jelölés
<b>Létrehoz</b>	Szakemberek	Szakemberek és tudósok	Szakemberek, tudósok és vállalkozók	Szakemberek, tudósok, vállalkozók, versenyképes helyi gazdaság
<b>Nyelv</b>	Latin	Nemzeti	Angol	Multilingvális (Nemzeti és angol)
<b>Menedzsment</b>	Kancellár	Részmunkaidős tudósok	Professzionális menedzsment	Professzionális menedzsment és helyi szakemberek

Forrás: Lukovics–Zuti (2014, 13. o.)

*Az egyetem tehát a gazdaság motorjának és katalizátorának tekinthető, kijelöli a stratégiai irányokat, fontossá válhat a több nyelven való kommunikáció, valamint szükségessé válhat egy professzionális menedzsment, valamint a gazdaság fejlesztésében kompetens szakemberek jelenléte.*

## 2.2. Az egyetemek helyi gazdaságfejlesztésre gyakorolt hatásainak

Egy egyetem *lokális vagy regionális hatásait* Florax (1992) szerint a regionális rendszer legalább *nyolc alrendszere* szerint lehet vizsgálni, melyek a következők: politikai, demográfiai, gazdasági, infrastrukturális, kulturális, attraktivitási, oktatási, valamint társadalmi alrendszer. Ezek az alrendszerek közvetlen vagy közvetett módon kapcsolódnak egymáshoz. Példának hozták, hogy az egyetem hatással lehet a kulturális alrendszerre, amely pedig hatást gyakorolhat a demográfiai alrendszerre a hallgatók és alkalmazottak nagyobb mértékű betelepülésének köszönhetően, amely az egyetem jelenlétének közvetlen hatása. A népesség növekedése magasabb fogyasztást eredményez, ami hatással van a munkaerőpiacra, amelynek pedig vissza-

irányuló hatása van a demográfiai alrendszerre stb. (Garrido-Yserte–Gallo-Rivera 2010). A következő táblázat e nyolc alrendszert szemlélteti egy-egy példával (2. táblázat).

3. táblázat Az egyetemek regionális hatásainak osztályozása, példákkal szemléltetve

Az egyetemek regionális hatásai a...	Példák
Politikára	Változás a politikai berendezkedésben, állampolgári részvétel növekedése, a politikai folyamatok megszervezésének javulása
Demográfiára	Hatás a népességnövekedésre, a népesség összetételére, mobilitásra
Gazdaságra	A regionális jövedelemre, ipari szerkezetre, munkaerő-piacra, munkaerő-mobilitásra gyakorolt hatások
Infrastruktúrára	Lakhatásra, közlekedésre, egészségügyi szolgáltatásokra, kiskereskedelemre gyakorolt hatások
Kultúrára	Kulturális szolgáltatások nagyobb kínálata, hatás a kulturális környezetre
Attraktivitásra	A régió imázsára, a regionális identitásra gyakorolt hatás
Oktatásra	Hatás a részvételi arányra, minőségbeli változások
Társadalomra	Hatások az életminőségre, hallgatók hatásai, a régió imázsára, a regionális identitásra gyakorolt hatások

Forrás: Garrido-Yserte–Gallo-Rivera (2010, 40. o.)

Florax (1992) szerint a gazdasági hatások három különböző nézőpontból is elemezhetők: az egyetem inputjain keresztül (visszafelé irányuló kapcsolatok), az egyetem outputjain keresztül (előre irányuló kapcsolatok), illetve egy olyan modellen keresztül, amely az input-output hatásokat vegyíti (vonzási hatások). Lambooy (1996) az egyetemek gazdasági hatásait a teremtett bevételek és munkahelyek vonatkozásában különítette el. A következő táblázat az egyetemek gazdasági hatásait tartalmazza, Pellenburg (2005) és Lambooy (1996) tipológiája alapján (3. táblázat).

Az egyetemek kereslet oldali hatásvizsgálata esetén a vizsgált hatásokat három kategóriába lehet sorolni: *direkt gazdasági hatások*, *indirekt gazdasági hatások*, *valamint indukált hatások*. A direkt, vagy közvetlen hatások az egyetem, annak hallgatói és foglalkoztatottjai helyi költségeivel állnak kapcsolatban. Az indirekt, vagy közvetett hatásokat egy jövedelem-multiplikátor és egy foglalkoztatási multiplikátor segítségével becslik, ezek a hatások az ágazatok közötti kapcsolatok eredményeiként is definiálhatók. Az indukált hatások magukban foglalják az egyetemre érkezett látogatók költségeit, a pénzügyi intézményekre gyakorolt hatásokat, az ingatlanok értékére gyakorolt hatásokat, valamint az új vállalkozások telephelyválasztására gyakorolt hatásokat is (Garrido-Yserte–Gallo-Rivera 2010).

### 3. Az egyetemek gazdasági hatásának mérési lehetőségei

Jelen fejezetben nemzetközi és hazai példákat elemeztünk, hogy fényt derítsünk arra, milyen módszertanok lelhetőek fel a szakirodalomban az egyetemek helyi gazdaságra gyakorolt hatásának mérésére, mindezt azzal a céllal, hogy kísérletet tegyünk egy módszertani keret létrehozására, illetve, hogy egy általunk vizsgált magyarországi felsőoktatási intézményre is elvégezzünk egy gazdasági hatásvizsgálatot. Mielőtt azonban ismertetnénk a benchmark példákat, megnézzük, mit is lehet tudni a hatásvizsgálatokról általánosságban.

#### 3.1. A gazdasági hatásvizsgálatok háttere

Számos tanulmány tárgyalja az egyetemek gazdaságra gyakorolt hatását, illetve potenciális szerepüket a helyi gazdaságfejlesztésben. Mindemellett arra is ki kell térni, hogy az egyetemeknek nemcsak helyi, hanem a regionális, valamint nemzeti szinten is hatása van. Jellemzően ezek a tanulmányok azért születnek, hogy információt szolgáltatassanak az érintettek körének, mely ez esetben lehet a kormányzat, befektetők, vagy akár a régióba betelepülni kívánó cégek köre is. A gazdasági hatásvizsgálatok részben valós adatokra hagyatkoznak, részben pedig becsléseken alapulnak, hiszen előállhat az a helyzet is, hogy nem tudjuk minden területről beszerezni a szükséges információkat.

#### 3.2. Benchmark példák elemzése

Kutatásunk során 8 benchmark példát vizsgáltunk meg. Az elemzés során elsősorban arra fókuszáltunk, hogy *milyen módszertant alkalmaznak a szerzők*, milyen adatokra támaszkodnak, honnan szerzik be a szükséges információkat, valamint milyen *multiplikátor-értéket* használnak számításuk során.

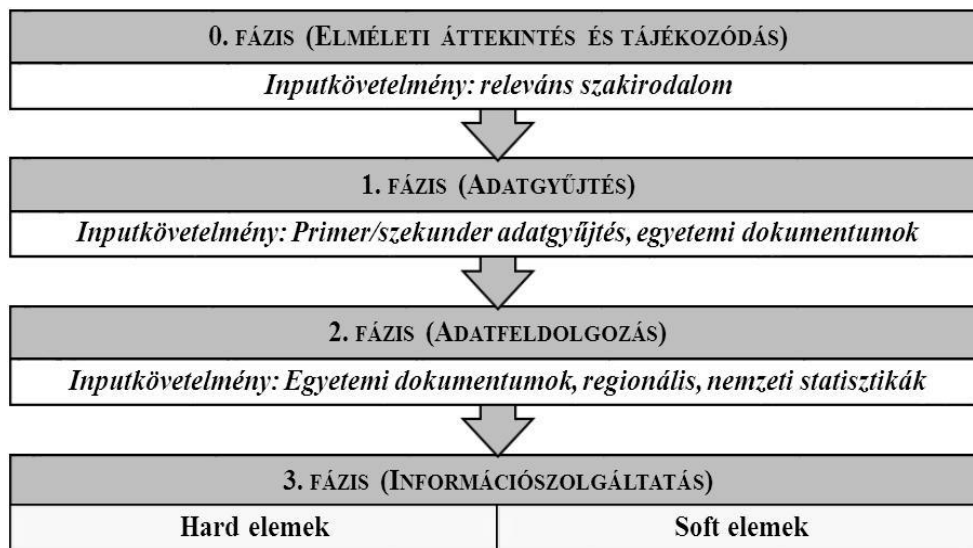
Az elemzett 8 benchmark példa kiválóan szemlélteti, hogy az egyetemek gazdaságfejlesztési hatásának számszerűsítésére *számos módszertan* közül választhattunk, azaz nincs egy kiforrott, mindenki által egységesen használt metódus. Jelen alfejezetben 8 általunk választott szempont mentén összehasonlítottuk a vizsgált példákat, hogy megállapíthassuk a hasonlóságokat és különbségeket az egyes módszerek között. Világosan látszik, hogy bár láthatunk azonosságokat a módszertant illetően, összességében mégis diverznek mondhatók. Vizsgálódásunk szempontjából nehézséget jelentett, hogy a rendelkezésünkre álló adatok sok esetben nem voltak egységesnek tekinthetőek, vagy az időtényező, vagy a vonatkozó időszak, vagy a fogalmi lehatárolás szempontjából.

#### 4. Kísérlet egy egyetem-orientált hatásvizsgálati keretrendszer létrehozására

Ebben az alfejezetben az elméleti áttekintés és a nemzetközi és hazai felsőoktatási hatástanulmányok áttekintése és feldolgozása után kísérletet teszünk arra, hogy meghatározzuk egy olyan keretet, amely egyrészt egyetem-fókuszú, másrészt tartalmazza egy gazdasági hatásvizsgálat főbb lehetséges lépéseit. *4 olyan fő fázist azonosítottunk* a feldolgozott esetpéldákban, mely minden esetben körvonalazható.

A 0. fázis az elméleti áttekintés és tájékozódás. Ugyanis minden érdemi munka megkezdése előtt szükséges az adott témában fellelhető szakirodalmi háttér megismerése. Ezután következik az 1. fázis, ahol első körben a gazdasági hatásvizsgálat szempontjából legszükségesebb adatok begyűjtése történik meg. Itt primer és szekunder adatgyűjtésre egyaránt szükség lehet. Amennyiben az 1. fázisban felsorolt tételeket beszereztük, akkor léphetünk keretrendszerünk 2. fázisba. Itt történik meg a releváns adatok feldolgozása. Opcionális lehetőségként vetődik fel egy cash-flow táblázat elkészítése is, mely kiválóan alkalmas arra, hogy a vizsgált felsőoktatási intézmény pénzáramainak irányát és mértékét vizuálisan szemléltesse. A 3. fázisban lesz az adatból információ. Itt történik ugyanis az előző lépésben kiszámított értékek értelmezése. Ez a fázis két fő részre bontható, egy kvantitatív, valamint egy kvalitatív részre. Az előbbi inkább hard, míg az utóbbi inkább soft jellegű információt szolgáltat. Mindezek alapján megadhatjuk a gazdasági hatásvizsgálatok fázismodelljét (1. ábra).

1. ábra Az egyetemek gazdasági hatásvizsgálatának fázismodellje



Forrás: saját szerkesztés

A fázismodellben sötétszürkével vannak reprezentálva az egyes fázisokon belül az esetleges inputkövetelmények. Modellünk legfőbb jellegzetessége, hogy egy ábrán szemlélteti az egyetemi hatásvizsgálatokkal kapcsolatos legfontosabb lépéseket, követelményeket és *egységes keretrendszerbe foglalva* magát az intencionális folyamatot.

#### 4.1. A mérés eredményei

Az egyetemek első missziójának felméréséhez *kérdőíves megkérdezés* segítségével kívántunk információhoz jutni. A teljes sokaságnak a Szegedi Tudományegyetem hallgatóit tekintettük. Többek között arra voltunk kíváncsiak, hogy a hallgatók milyen bevételekkel és kiadásokkal rendelkeznek, jövedelmük mekkora hányadát költik el a vizsgált városban. A vizsgált egyetem Rektori Hivatalától kaptunk adatot az aktuális hallgatói létszámról. Papír alapú kérdőívezés mellett döntöttünk, és a hallgatókat személyesen, nagyobb létszámú órákon kerestük meg. Minden karra személyesen látogattunk el, több hétig folyt a kutatói munkának ez a része.

#### 4.2. A számszerűsítési fázis

A 3. táblázatban összegeztük az érintett felsőoktatási intézmény releváns jellemzőit. A hallgatói kérdőívezés csaknem két hónapot vett igénybe, 2014. február 10-től egészen 2014. március 26-ig tartott. Ennek során a kérdőívünket eljuttattuk és kitöltet-tük minden Kar érintett hallgatóival. Célkitűzésünk *a hallgatók 10%-ának lekérdezése* volt. Az érintett hallgatók létszámát karonként arányosan rétegzett mintavétellel választottuk ki. Végül 2 384 hallgató költségéről kaptunk átfogó képet, össz-egyetemi szinten sikerült 10,06%-os mintát lekérdezni. Az egyéb szükséges adatokat egyetemi dokumentumokból, például beszámolókból és egyéb pénzügyi kimutatásokból szereztük meg.

Az alkalmazott módszertan kapcsán figyelembe vettük az általunk elemzett 8 benchmark tanulmány metodikáját és kiválasztottuk a számunkra leginkább megfelelőbb és reálisan megvalósítható módszert. Keynes-i multiplikatort használtunk kutatásunkban, melynek értéke 1,315.

A 2. ábra szemlélteti a Szegedi Tudományegyetem pénzáramait (2. ábra). Az ábra bemutatja a vizsgált egyetem bevételeinek forrásait (központi költségvetés, illetve működési bevételek), valamint kiadási tételeit is (kifizetések, áruk és szolgáltatások, ösztöndíjak és egyéb juttatások). Ábrázolja továbbá a helyi gazdaságban végbemenő jövedelemáramlásokat.

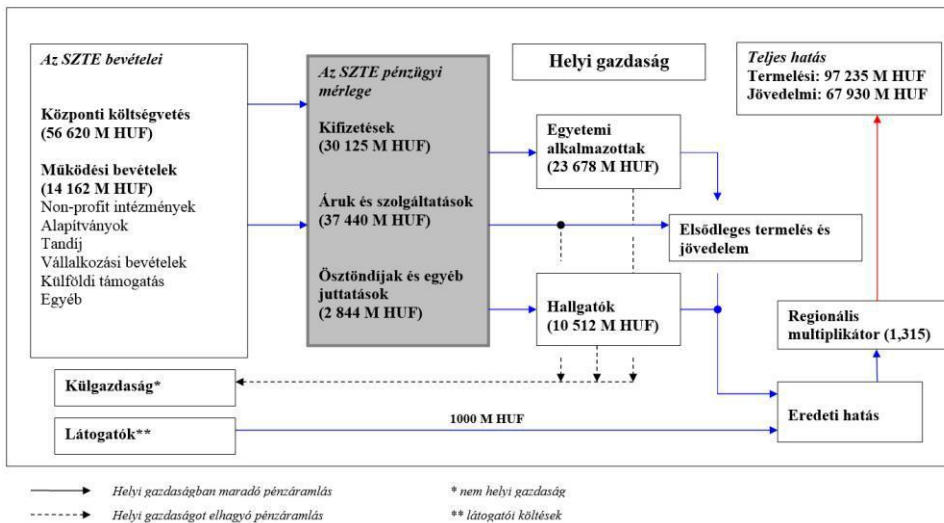
A Szegedi Tudományegyetemet a nemzetközi és hazai benchmark példákban szereplő egyetemekkel összevetve megállapítható, hogy *relatív jó teljesít mindkét mutató tekintetében*. Azonban ezt az összehasonlítást fenntartásokkal kell kezelni, bizonyos adatelérési korlátok miatt.

4. táblázat A Szegei Tudományegyetem paraméterei

<b>Időegység</b>	2014
<b>Ország</b>	Magyarország
<b>A minta nagysága</b>	2 384 hallgató
<b>Adatok forrása</b>	Hallgatói kérdőívek, egyetemi beszámolók
<b>Multiplikátor típusa</b>	Keynes-i multiplikátor
<b>Multiplikátor értéke</b>	1,315
<b>Intézmény részaránya a regionális GDP-ből</b>	4%-át adja az egyetem a regionális GDP-nek <sup>3</sup>

Forrás: saját szerkesztés

2. ábra A Szegei Tudományegyetem fontosabb pénzáramai



Forrás: Kotosz (2013) alapján saját szerkesztés

A modell során külön számoltunk a termelési hatással, illetve a jövedelmi hatással. A jövedelmi hatást úgy kaptuk meg, hogy a termelési hatásból levontuk az adókat, így tulajdonképpen ez a nettó rendelkezésre álló jövedelmet jelenti. Az Szegei Tu-

<sup>3</sup> Forrás: KSH (2013), MNB 2014.11.05. napi dollár árfolyam



dományegyetem termelési hatása 97 235 millió Ft, jövedelmi hatása pedig 67 930 millió Ft.

A következőkben szemléltetjük a termelés- és jövedelemszámítás fontosabb műveleteit (4. táblázat).

5. táblázat A termelés- és jövedelemnövekedés kiszámításának fontosabb lépései és eredményei

Lépés	Megnevezés	Művelet	Eredmény (M Ft)
1	Termelésnövekedés első köre	$O_1 = P + A + b \cdot V$	62 358
2	Jövedelemnövekedés első köre	$I_1 = (1-t) \cdot (O_1 - b \cdot n \cdot V)$	45 636
3	Termelésnövekedés második köre	$O_2 = d \cdot S + E \cdot C \cdot I_1 + M$	26 523
4	Jövedelemnövekedés második köre	$I_2 = (1-t) \cdot (1-n) \cdot O_2$	16 954
5	Termelésnövekedés harmadik köre	$O_3 = e \cdot c \cdot (1-t) \cdot (1-n) \cdot O_2$	6 358
6	Jövedelemnövekedés harmadik köre	$I_3 = (1-t) \cdot (1-n) \cdot I_2$	10 837

Forrás: Dusek (2003) alapján saját szerkesztés

Számításunk első lépésében a termelésre első körben gyakorolt hatást számszerűsítettük. Ez tartalmazza a Szegedi Tudományegyetem személyi juttatásait, dologi kiadásait és felhalmozásait, valamint az alkalmazottak egyéb jövedelmét. Második lépésként következik a lakosság rendelkezésre álló jövedelmére első körben gyakorolt hatás. A termelésnövekedés második körében a következő lépés az, hogy a termelési hatásból kivonjuk a helyi vásárlásra fordított összeg ÁFA részét, ebből pedig az alkalmazottak által fizetett adókat és járulékokat. Ezt követően bevonjuk a számításba a hallgatók és látogatók költségét, valamint a jövedelmek azon részét, melynek elköltése helyben történik. Mindezek után pedig mindig a kapott értéket meg kell szoroznunk egy állandó értékkel, azaz a jelen esetre kiszámolt regionális multiplikatórral. A teljes termelési és jövedelmi hatás kiszámítása, valamint a regionális multiplikátor meghatározása a következő képletekkel történt:

Teljes termelési hatás:

$$1$$

$$\text{SUM (O)} = O_1 + O_2 \cdot \frac{1}{1 - e \cdot c \cdot (1-t) \cdot (1-n)} = 97\,236$$

Teljes jövedelmi hatás:

$$\text{SUM (I)} = I_1 + I_2 \cdot \frac{1}{1 - e \cdot c \cdot (1-t) \cdot (1-n)} = 67\,931$$

Regionális multiplikátor:

$$\frac{1}{1 - H_{eF} - c_{fF} - H_{tF} - H_{nF}} = 1,315$$

A helyi fogyasztási függvény kiszámolására többféle módszer áll rendelkezésünkre. Ezek közül az egyik a nemzeti statisztikák alkalmazása helyi szinten. Mivel az empirikus tapasztalatok (Árvai–Menczel 2001, Vidor 2005) azt mutatják, hogy nincs számottevő különbség a nemzeti és helyi fogyasztási függvények alakulása között, így ez a megoldás is megfelelő. A másik megoldás az, hogy a kiküldött kérdőívekből összegyűjtjük és elemezzük a tételhez kötődő kérdésekre adott válaszokat. Mi ennek egyfajta vegyítését alkalmazzuk dolgozatunkban.

Egyrészt a helyi fogyasztási függvény értéke országos szinten 0,6 körüli értéket vesz fel. A kérdőívekből az derül ki, hogy helyi szinten ennek értéke 0,7 és 0,8 között mozog. Esetünkben, óvatos becslést alkalmazva a 0,5 értéket választottuk kiindulásképp.

A hallgatók helyi fogyasztási hányadát 80%-os értékben határoztuk meg a kérdőívek alapján. Az oktatók helyi fogyasztási hányada esetén 75%-os értékkel kalkuláltunk. Az egyetem helyi fogyasztási hányadát 70%-ra becsültük. Az átlagos ÁFA-érték tanulmányunk esetében 20%. Az átlagos jövedelemadó 20,1%.

#### 4.3. Az eredmények értékelése, következtetések

Számításunk eredményeként azt kaptuk, hogy a Szegedi Tudományegyetem helyi gazdaságra gyakorolt hatása 97 235 millió forint. Ez azt jelenti Beck et. al (1995) értelmezésében, hogy 97 235 millió forinttal lenne kevesebb a jövedelem az adott régióban, ha a tárgyalt egyetem nem lenne jelen az adott térségben. A vizsgált egyetem teljes jövedelmi hatása pedig 67 930 millió forint, amit úgy kaptunk, hogy a teljes termelési hatásból levontuk az adókat.

Ugyanakkor azt is le kell szögezni, hogy a valóságban a felsőoktatási intézmények nem szűnnek meg egyik napról a másikra. Ha működésük meg is szűnik, az egy hosszú folyamat eredményeként valósul meg. Hovatovább, ha pedig az adott egyetem eleve nem is létezne az adott térségben, akkor teljesen más folyamatok indukálódhatnak, más jellegű befektetések valósulhatnak meg.

Garrido-Yserte és Gallo-Rivera (2010) számos dimenziót meghatározott, melyekre egy felsőoktatási intézmény a jelenlétével pozitív hatásokat fejthet ki. Ugyan ezeknek a dimenzióknak a számszerűsítése igen nehéz vagy egyáltalán nem megvalósítható, azt azonban kiválóan fémjelzi elméleti síkon, hogy milyen hatásoktól esne el a régió, amennyiben a felsőoktatási intézmény nem lenne jelen az adott térségben.

Gondolunk itt például a demográfiai, kulturális hatásokra, illetve a régió attraktivitására.

#### 4.4. *A mérés korlátai, a mérés gyakorlati alkalmazhatósága, kitekintés*

Bár látjuk, hogy az egyetem teljes, vagy gazdasági hatását elméletben sok dimenzióból meg lehet fogni, ugyanakkor ennek gyakorlati megvalósítása minden esetben korlátokba ütközik. Dolgozatunkban ezeket a korlátokat három csoportba soroltuk, egyfajta rendszerszemlélet mentén.

Egyértelműen látszik, hogy *egy egyetem jelenléte túlmutat azon, hogy szimplán gazdasági hatást generálna*. Az elemzett hatástanulmányok mindegyike kizárólag a felsőoktatási intézmények gazdasági hatásaira fókuszál, nem irányul azonban figyelem egyéb hatásokra, mint pl. az egyetem hatása a politikára, infrastruktúrára, kultúrára, a térség attraktivitására, vagy éppen a társadalomra (életminőségre). Érdemes lehet elgondolkodni, hogyan is lehetne ezeket a tényezőket is belevenni az egyetemek hatásainak vizsgálatába, esetlegesen kvalitatív módszerekkel.

Gondolatmenetünk második pontjában a *direkt-indirekt-indukált hatások korlátait* vesszük górcső alá. Valamennyi, általunk elemzett gazdasági hatásvizsgálat támaszkodik a gazdasági hatások számszerűsítésének e hármas bontására. Azonban ezek mellett azonosíthatunk egy negyedik hatástényezőt is, az úgynevezett katalitikus hatást, melyet egyik, általunk vizsgált benchmark tanulmány sem tárgyal. Katalitikus hatásként azonosíthatunk minden olyan tényezőt, mely elősegíti, katalizálja az egyetemhez fűződő gazdasági, társadalmi kapcsolatok kialakulását. Ezek többek között lehetnek mobilitási programok nemzetközi egyetemekkel, valamint inkubátorház és tudományos park létrehozására irányuló egyetemi kezdeményezések.

Logikai ívünk harmadik pillére pedig a *gazdasági hatások egyetemi missziók szerinti bontásának problematikáját* tárgyalja. Az első misszió gazdasági hatásának számszerűsítése gyakorlatilag nehézségek nélkül elvégezhető, a szükséges adatok beszerezhetőek. Bár a második misszió esetén szintén egyértelműen egy adott definícióhoz köthetjük ennek lehatárolását, ennek kapcsán mégis nehézségekbe ütközünk, hiszen kutatás címszó alatt átfedések lehetnek a második és harmadik missziós tevékenységek között. Ha egy tevékenység, legyen az külső megrendelő által kezdeményezett, ugyanakkor egyetemi keretek között zajló kutatás, egyetemi szolgáltatásnyújtás, akkor ezeket az értelmezésünkben a harmadik missziós tevékenységhez szükséges kapcsolni. Ebből a perspektívából ugyanakkor kifejezetten nagy kihívás a harmadik misszióból származtatott gazdasági hatást számszerűsíteni (Zuti–Lukovics 2014).

Egyértelműen látszik, hogy a második és harmadik missziós tevékenységek közötti határvonal nehezen húzható meg. A lehatárolási dilemmát a missziók különböző definíció szerinti értelmezése okozhatja.

## 5. Összegzés

Felvetett kutatási kérdéseinkre az a válasz fogalmazható meg, hogy számos, rendkívül komplex és diverzifikált módszertani lehetőség adódik egy felsőoktatási intézmény helyi gazdaságra gyakorolt hatásának feltárására, illetve számszerűsítésére, ugyanakkor mindegyik rendelkezik olyan korlátokkal, mely legfőképpen az adathiányra, az operacionalizálási problémákra, illetve a becslésekből fakadó pontatlanságokra, illetve egyéb figyelembe nem vett tényezőkre vezethetők vissza.

Kutatásunk gyakorlati haszna abban rejlik, hogy információt szolgáltat a helyi érintetteknek a vizsgált egyetemről, illetve jelentheti egy azonos, rendszeres időközönként végrehajtott felmérés bázisát is, melynek lényege abban rejlene, hogy folyamatában tudjuk figyelemmel követni az érintett egyetem gazdasági hozzájárulásának alakulását. Továbbá az általunk létrehozott modell alkalmas arra, hogy egy egységes keretrendszerbe foglalva ábrázolja az egyetemi hatástanulmányok követelményeit és folyamatát.

### *Felhasznált irodalom:*

- Árvay Zs. – Menczel P. (2001): A magyar háztartások megtakarításai 1995 és 2000 között. *Közgazdasági Szemle*, 48. 93–113. o.
- Beck, R. – Elliott, D. – Meisel, J. – Wagner, M. (1995): Economic impact studies of regional public colleges and universities. *Growth and Change*, 245–260. o.
- Dusek T. (2003): A felsőoktatás lokális termelésre és jövedelmekre gyakorolt hatása. In Rechnitzer J.–Hardi T. (szerk.): *A Széchenyi István Egyetem hatása a régió fejlődésére*. Széchenyi István Egyetem Gazdaság- és Társadalomtudományi Intézet, Győr, 60–71. o.
- EC (2010): *EURÓPA 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája*. European Commission, Brussels, Belgium.
- Florax, R. (1992). *The university: a regional booster?* Avebury, England.
- Garrido-Iserte, R. – Gallo-Rivera, M. T. (2010): The impact of the university upon local economy: three methods to estimate demand-side effects. *Annals of Regional Science*, 44, 39–67. o.
- Kotosz B. (2013): The Local Economic Impact of Higher Education Institutions in Hungary. In: Khavand, K. J. (szerk.): *Intellectual Capital Management. Global Perspectives on Higher Education, Science and Technology*. IICM, Zanjan. ISBN: 978-964-196-194-9, 45–60. o.
- KSH (2013): *A bruttó hazai termék (GDP) területi megoszlása 2011-ben*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Lambooy, J. (1996): *Knowledge production, organisation and agglomeration economies*. Tinbergen Institute discussion paper. Amsterdam, The Netherlands.

- Lukovics M. – Zuti B. (2014): Egyetemek a régiók versenyképességének javításáért: „negyedik generációs” egyetemek?. *Tér és Társadalom*, 28, 4, 77-96. o.
- OECD (2004): *On the Edge: Securing a Sustainable Future for the Higher Education*. Paris.
- Pawlowski, K. (2009): The ‘Fourth Generation University’ as a Creator of the Local and Regional Development. *Higher Education in Europe*, 1, 51–64. o.
- Pellenbarg, P.H. (2005): *How to calculate the impact of the university on the regional economy. A case study of the University of Groningen*. Paper presented at the Conference on Knowledge and Regional Economic Development, organised by the Regional Quantitative Analysis Research Group, University of Barcelona, 9-11 June 2005. 31. o.
- Vidor A. (2005): *A megtakarítás-ösztönzők hatása: magyarországi tapasztalatok*. PM Kutatási Füzetek, Budapest.
- Wissema, J. G. (2009): *Towards the third generation university. Managing the university in transition*. Edward Elgar, Cheltenham, Egyesült Királyság
- Zuti B. – Lukovics M. (2014): *How to Measure the Local Economic Impact of the Universities’ Third Mission Activities?* Paper presented at 5th Central European Conference in Regional Science. Košice, Slovak Republic, October 5th – 8th, 2014. 6 p.

## Vállalkozói személyiségjegyek és a vállalkozók megítélése három csoport szemszögéből

Repisky Máté<sup>1</sup>

*A kutatás célja vállalkozók, vállalkozni szándékozó és nem szándékozó közgazdász hallgatók vállalkozói vonatkozású személyiségjegyeinek, és a vállalkozókról kialakult képének összehasonlítása volt. A kutatáshoz felhasznált elméletek a teljesítménymotiváció, a három dimenziós kontrollhely és a három tényezőes vállalkozói orientáció voltak. A kutatásban online kérdőívet használtam a megkérdezéshez, melyből egy 165 fős minta gyűlt össze, mely 107 hallgatói és 45 vállalkozói kitöltést jelent. A hallgatóin belül a vállalkozni szándékozó hallgatók elemszáma 28 fő.*

*Azt az eredményt kaptam, hogy a vállalkozni szándékozó hallgatók vizsgált személyiségjegyei több dimenzió esetén valóban közelebb állnak a vállalkozókhöz, mint a hallgatótársaikhoz. Az előzőeken túl arra az eredményre jutottam, hogy a vállalkozók képe általánosságban a vállalkozókról negatívabb, mint az egyetemi hallgatóknak róluk.*

*Kulcsszavak: Vállalkozói orientáció; teljesítménymotiváció; kontrollhely; vállalkozók társadalmi megítélése*

### 1. Bevezetés

Legáltalánosabb megfogalmazásban a kutatás célja vállalkozók, vállalkozni szándékozó és nem szándékozó közgazdász hallgatók vállalkozói vonatkozású személyiségjegyeinek, és a vállalkozókról kialakult képének összehasonlítása. A vállalkozói személyiségről, jellemzőkről többen alkottak már elméletet (többek között Schumpeter 1980; McClelland 1961; Rotter 1966; Brockhaus 1982; Miller 1983; Lumpkin – Dess 1996) és megfigyelhető, hogy van több ismétlődő jellemző a vállalkozókkal kapcsolatos szakirodalomban, melyek kitüntetett figyelmet élveznek.

Ezen kiválasztott, egyszerűen mérhető modellek a következők voltak: többdimenziós kontrollhely modell, teljesítménymotiváció és vállalkozói orientáció. A felsorolt személyiségjegyek vizsgálata hasznos lehet akkor, ha tudjuk, hogy a hallgatók milyen fejleszthető kompetenciákban térnek el jelentősen a vállalkozóktól, mert ezen vonások, képességek fejlesztésére akár képzési programokat, kurzusokat is lehetne indítani a vállalkozni szándékozók számára.

Léteznek emellett kutatások (Szerb – Kocsis-Kisantal 2008, Csire – Major 2010, Global Entrepreneurship Monitor kutatásai) melyek a másik fontos területről,

---

<sup>1</sup> Repisky Máté, Vállalkozásfejlesztés mesterszakon hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar (Szeged). A tanulmány a 2015. évi, XXXII. OTDK-n 1. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Farkas Gergely, tanársegéd

a vállalkozók társadalmi környezetéről készültek, hiszen több kutatás is kiemeli, hogy a megfelelő személyes ismérvek mellett fontos a sikeres vállalkozások létrejöttéhez a támogató környezet, ahol nem csak a törvényi szabályozások támogatják őket, hanem az emberek is felnéznek rájuk, pozitívan vélekednek a vállalkozókról, társadalmilag elfogadják őket. Így a kutatásomban a vállalkozókról kialakult képet több szempontból közelítettem meg, a vállalkozók megjelenése a médiában, a vállalkozók személyes és társadalmi megítéltsége.

A tanulmányban egyaránt adok egy általános leírást az eredményekről és vizsgálok meg több előre felállított hipotézist is. A kutatáshoz szükséges adatokat primer kutatásból szereztem be, melyet online kérdőív formájában kényelmi mintavétellel értem el. A kérdőív jelentős részét már külföldön alkalmazott és statisztikailag tesztelt kérdőívekből állítottam össze azért, hogy az eredmények minél megbízhatóbbak legyenek.

## 2. Személyiségjegyek

Schumpeter (1980) a vállalkozókat, olyan személyekként definiálta, akiknek a termelő eszközök új kombinációinak megvalósítása a funkciója. A Szerb – Lukovszki (2013, 31. o.) szerzőpáros három, egymással eléggé összefüggő csoportba sorolta a vállalkozói tulajdonságokat. „A pszichológiai tényezők, mint a kockázatvállalás, a lehetőség felismerése, a kreativitás, az önmegvalósítás, inkább genetikailag meghatározható, és a későbbiek során korlátozottan fejleszthető. A menedzseri-vezetési ismeretekre az előzőekkel ellentétben viszont tanulással lehet szert tenni formális iskolai képzés, továbbképzés keretein belül. A képességek egy harmadik csoportját képezik a „learning-by-doing”, a szakmai tapasztalat útján szert tett tudás és készségek. Jelen ismereteink szerint a sikeres vállalkozáshoz a pszichológiai tényezők mellett a menedzseri-vezetési és a szakmai ismeretek kombinációja is szükséges.”

Jelen kutatás inkább a pszichológiai tényezőkre helyezi a hangsúlyt. A személyiségjegyekről elmondhatjuk, hogy statikusak, és csak nagyon lassan változtathatók, ezért sok kutatásba bevonták a személyes vállalkozói attitűdöket, mivel azok, akár pozitívak, akár negatívak a külső hatásoknak való kitettség függvényében megváltoztathatók (Bolton – Lane 2012). Bolton és Lane azt hozza fel példának, hogy valakinek lehet pozitív attitűdje a kockázatvállalással szemben, azonban egy jelentős veszteség után, amit a kockázatvállalásnak köszönhet, az attitűdje átválthat negatívba.

### 2.1. Kontrollhely

Kutatásom szempontjából fontos megismerkedni Rotter (1966) kontrollhely elméletével, amelyben „feltételezte, hogy a tanulás során minden ember hiedelmeket alakít ki arról, hogy a világ egyes jelenségeit saját viselkedésének következményeként, vagy akarától, személyiségétől függetlenül látja” (Mirmics 2006, 81. o.).

Rotter (1966) elméletében két típus különül el, a belső és a külső kontrollos személyeké, melyeket a következő módon határozott meg. Amikor valaki úgy észleli, hogy az események következményei nem teljesen a saját cselekedetétől függenek, akkor hajlamos úgy tekinteni erre, hogy a szerencse, a véletlen, a sors, a befolyásos személyek vagy épp a kiszámíthatatlanság miatt következett be, vagyis az őt körülvevő komplex erők miatt. Arra, aki így értékeli egy eseményt, használta Rotter azt a jelzőt, hogy a *külső kontrollban* hisz. Azonban, ha egy személy úgy tartja, hogy az események az ő viselkedésétől vagy viszonylag tartós jellemvonásától függenek, akkor *belső kontrollos személynek* nevezzük. Shane – Locke – Collins (2003) egyetértve Rotter megállapításával kijelentik, hogy a belső kontroll által vezérelt egyének hajlamosabbak vállalkozóvá válni, mivel olyan pozíciókra, karrierre vágnak, ahol azt érezhetik, hogy közvetlen ráhatásuk van az eredményekre, eseményekre.

A kontrollhely kutatásokra két elterjedt mérőeszköz van: Rotter (1966) külső-belső kontroll kétdimenziós kikényszerített válasz modellje és Levenson (1974) háromdimenziós Likert formátumban elkészített modellje (Boydston – Hopper – Wright 2000). Többen megfogalmaztak kritikákat a kétdimenziós modellel kapcsolatban, bár a Rotter-féle belső kontroll oldalt többnyire érintetlenül hagyták, a külső kontrollos faktort további két dimenzióra bontották: *szerecsére és befolyásos személyekre, emberekre* (Levenson 1974, Kaufmann – Welsh 1995).

## 2.2. Teljesítménymotiváció

McClelland (1961) népszerű elmélete a motiváció alternatív megközelítése, ahol három különböző motivációt különböztetett meg, melyek a következők: teljesítménymotiváció, hatalmi motiváció és kapcsolatmotiváció. A teljesítménymotivált viselkedés leírható azzal, hogy az egyén számára fontos a kiválóság (Lang – Fries 2006). A teljesítményorientáltság fogalmát „McClelland (1961) vezette be a vállalkozáskutatásba azt állítva, hogy a fiatalokat a teljesítmény iránti magasabb igény készítheti arra, hogy vállalkozásba kezdjenek, mivel itt sokkal inkább ki tudnak teljesedni, mint bármilyen más alkalmazotti létben” (Stewart és munkatársai 1999, 192. o.)

A teljesítménymotiváció szétválasztható egy törekvő és egy elkerülő tendenciára (Lang – Fries 2006), melyek Atkinson és Litwin (1960) teljesítménymotivációs elméletében a következő két fogalomként jelennek meg: a sikerorientáció és a kudarckerülés. Ezek két egymással ellentétes hozzáállását, állandó személyes orientációját takarja az egyénnek (Maehr – Sjogren 1971). A legjelentősebb eltérés a két szélső csoport között az, hogy akiknél a sikerorientáció az erősebb, azaz a teljesítményorientált személyeknél, azoknál akkor tapasztalhatjuk a legnagyobb motivációt, amikor a siker valószínűsége közepes. Míg a kudarckerülő személyeknél, ez fordítva van, így náluk a motivációs szint akkor a legalacsonyabb, amikor a siker valószínűsége közepes, tehát a két szélső helyzetben a legmotiváltabbak, amikor biztos a kudarc, és amikor biztos a siker (Maehr – Sjogren 1971). Számomra a biztos kudarc



„keresése” azt sugallja, hogy az ilyen személy igyekszik a kudarcáért járó felelősséget a környezetére, a körülményekre hárítani. Erre vonatkozóan Rotter és Lefcourt is végzett már kutatásokat (Maehr – Sjogren 1971), ugyan kifejezetten a hátrányos helyzetű személyek között, ahol azt tapasztalták, hogy ők teljesítményhelyzetekben jellemzően kívülről kontrollálnak érezték a helyzetet, azaz olyan kockázatos, bizonytalan helyzetnek, aminek a végeredményét a véletlen is befolyásolja.

### 2.3. Vállalkozói orientáció

Kutatásunk szempontjából egy másik fontos fogalom a vállalkozói orientáció, mely egy ötdimenziós fogalom a kulcs a vállalkozói folyamatok leírására és megkülönböztetésére. Eredetileg szervezetekre használta Lumpkin – Dess (1996), mely 5 skála mentén méri a vállalkozásokat. A fogalmat Miller (1983) használta először, majd Covin – Slevin (1986) operacionalizálta. A vállalkozói orientáció 5 kulcsdimenziója a következő: hajlam az önálló cselekvésre (autonómítás), hajlandóság az innovációra és a kockázatvállalásra, hajlam, hogy agresszívek legyünk a versenytársainkkal szemben (agresszív versengés) és, hogy proaktívak legyünk a piaci lehetőségekkel szemben (Lumpkin – Dess 1996). Ezt a vállalkozói orientáció többdimenziós koncepciójának is nevezik (Covin – Lumpkin 2011).

Miller (1983, 771. o. hivatkoznak rá Lumpkin – Dess 1996, 139. o.) tekintettel a vállalkozói orientáció specifikus dimenzióira azt állította, hogy a „vállalkozói szervezetek elkötelezik magukat termékpiacon innovációkban, belevágnak kockázatos vállalkozásokba, és elsőként állnak elő proaktív innovációkkal, amikkel odaüthetnek a versenytársaknak”. Ennek megfelelően, Miller csak 3 dimenziót használt a vállalkozói tevékenység leírásához és teszteléséhez: az innovativitást, a kockázatvállalást és a proaktivitást. A kutatásomban Bolton – Lane (2012) kutatásainak eredménye alapján a 3 elemes vállalkozói orientációt vizsgálok, melyet kifejezetten személyekre és nem szervezetekre fejlesztettek ki.

„Schumpeter legfontosabb öröksége az innováció fogalmának hozzátársítása a vállalkozó személyiségéhez. Az innovációs képesség, mint talán a legmarkánsabb vállalkozói ismérv fontossága felett mai napig – empirikus vizsgálatok által is megerősített – konszenzus van a szakirodalomban” (Császár – Horváth 2010, 4. o.). Covin – Slevin megfogalmazásában az *innovativitás* olyan viselkedés „ami magában foglalja a hajlamot új kombinációk létrehozására” (Farkas – Vajda – Málóvics 2014, 91. o.).

A Szerb – Lukovszki (2013) szerzőpáros hivatkozva Kuratko – Hodgetts-re és McClelland-re, a következő megállapításokat tette: a vállalkozói tulajdonságok egyik leglényegesebb tényezője a *kockázatvállalás* és a kockázatok kezelése. Ezen kívül a vállalkozók nem csak, hogy képesek szembenézni és kezelni a kockázatok fenyegetéseit, de tudatosan törekszenek a kockázatok csökkentésére és megsztására is.

Lumpkin – Dess (1996, 146. o.) megállapította, hogy „a *proaktivitás* elengedhetetlen része a vállalkozói orientációnak, mert előregondolkodást sugall, ami kísérője az innovatív és befektetői tevékenységeknek”. Azt is megjegyzi, hogy „későbbiekben a proaktivitást azon vállalkozások leírására használták, amelyek a leggyorsabban hajtottak végre innovációkat és elsőként vezettek be új termékeket és szolgáltatásokat a piacra”. Azonban hozzátesszik, hogy „a proaktív cég inkább vezető, mint követő, mivel előrenézve keresi az új lehetőségeket, még ha nem is ő az első, aki megvalósítja” (Lumpkin – Dess 1996, 146-147. o.), tehát a hangsúly nem az elsőségen van.

### 3. Vállalkozók megítélése

A vállalkozók megítélése szempontjából szinte minden országnál egyedi történelmi hatásokkal is előnyös lehet számolni. Magyarországon a jelenleg vállalkozók többsége még a szocializmusban, kapitalizmus- és vállalkozásellenes légkörben nőtt fel, ahol „az egyéni kezdeményezőkészség, a kockázatvállalás, az öngondoskodás nem tartozott az értékek közé, és a társadalom tagjai alapvetően nem a vagyoni különbségeket igazán elfogadó szellemben szocializálódtak” (Szerb – Kocsis-Kisantal 2008, 245. o.). Ráadásul „Magyarországon a vállalkozásokkal kapcsolatos pozitív társadalmi értékek egyelőre nem szilárdultak meg, s a vállalkozók társadalmi megítélése rendkívül ellentmondásos” (Csite – Major 2010, 18. o.).

Szerb – Kocsis-Kisantal szerzőpáros (2008) megemlíti több negatív vállalkozói modellt, amiknek a képe úgy alakulhatott ki a közvéleményben, mint az adócsaló vagy a bűnöző vállalkozó képe. Janky – Lengyel (2004, 707. o.) kutatásából megtudhatjuk, hogy „a vállalatirányítók közel 73 százaléka piac konform viselkedési normákat nevezett meg a hatékony gazdálkodás előfeltételeiként”, míg a többiek - a megkérdezett vállalkozók negyede úgy vélte - „inkább a normaszegő magatartás vezethet sikerre”. Azonban ki kell emelni, hogy ők sem azonosultak ezzel a magatartással, csupán a „gazdasági környezetben érvényesülő szabályokról alkottak véleményét”.

Keller Tamás 2009-es kutatásának eredményei alapján kijelentette Csite – Major (2010), hogy a magyarok erősen normakövetőnek számítanak, egészen addig, amíg ez a norma nem okoz anyagi hátrányt nekik, ez esetben már európai viszonylatban is rosszul teljesítenek. Keller erre abban sejti meglelni a választ, hogy a magyarok érzik a legkevésbé úgy, hogy a társadalmi boldogulást segítheti az egyéni igyekezet, a foglalkoztatás helyzetének javulására is kicsi esélyt érznek, és a második legalacsonyabb a munkaerő-piaci biztonságérzet (Csite – Major 2010). Egy érdekes statisztikai adatot emel ki Csite – Major (2010, 19. o.) szerzőpáros Tóth egy 2009-es tanulmányából, mégpedig, hogy „a válaszadók négyötöde szerint Magyarországon becsületesen nem lehet meggazdagodni, háromnegyedük szerint pedig,

aki vinni akarja valamire, annak egyes szabályokat át kell hágnia”, mely megállapítás tovább erősíti a Keller által leírtakat.

### 3.1. *Vállalkozók a médiában*

A *média hatását* is fontos vizsgálni, mivel „a közvélemény alakulásának formálásában kitüntetett szerep jut a médiának, amely nem csupán tudósíthat egyes eseményekről, visszasságokról vagy pozitív fejleményekről, hanem a hírek révén alakíthatja, formálhatja is a közvéleményt” (Szerb – Kocsis-Kisantal 2008, 246. o.). A Szerb – Kocsis-Kisantal (2008) kutatása hiánypótló Magyarországon, ugyanis a média szerepét és pozitívását a vállalkozókkal kapcsolatban nem igazán kutatták, így a legtöbb ilyen témában talált tanulmány is sokat hivatkozik rájuk. A kutatásukban vizsgált 2005-ös *pozitív írások* közel egyharmada pályázati lehetőségekről és támogatások igénybevételéről szóltak. A Szerb – Kocsis-Kisantal (2008, 256. o.) szerzőpáros szerint „mindez nem fest reális képet a gazdasági helyzetről, hiszen azt sugallja, hogy a siker kritériuma a pályázatokon való részvétel.” Ami pedig a helyzetet tovább rontja, hogy egyetlen írás sem szólt pályázat elnyerése nélküli vállalkozói sikerről, pedig nagyon lényeges lenne hangsúlyozni, hogy a vállalkozás alapja az öngondoskodás, azaz kockázatot kell vállalni és önállóan kezdeményezni. Majd az ebből fakadó következmények negatív hatásait elviselni, nem pedig várni, hogy az állam magára vállalja és kompenzáljon minket a hibákért. Ez számomra azt jelenti, hogy a vállalkozónak belső kontrollosként kell gondolkodnia, úgy kell éreznie, hogy saját maga is hatással lehet a környezetére és nem kell folyton egy külső mentő kéz, amely kihúzza a bajból. Ezt a problémát ők a következőképpen fogalmazták meg: „nagyon sokszor a tudósítás azt sugallja, hogy a sikeres vállalkozó eredményeit elsősorban nem saját erőfeszítésének, hanem külső támogatásnak köszönheti” (Szerb – Kocsis-Kisantal 2008, 259. o.).

A *negatív híreknél* egy kicsit jobban megoszlottak az eredmények. Viszonylag kevés cikk foglalkozott a kudarcokkal, a csődbe ment vállalkozásokkal. Ami viszont kiemelendő, hogy jelentős része foglalkozott bűncselekményekkel, melyek közül azonban nem a gazdasági jellegű bűnesetek, hanem a köztörvényes bűnesetek az érdekesebbek. Mivel ezen törvényszegések esetén nem lenne fontos közölni az elkövető foglalkozását, meglepő, hogy több cikk külön hangsúlyozza, hogy vállalkozó az elkövető, és ha még ez se lenne elég, általánosságban is feltűnőbb helyen szerepeltek az ilyen jellegű cikkek, tehát vélhetően többen is olvasták, vonta le a következtetéseket a Szerb – Kocsis-Kisantal szerzőpáros. Ezek alapján a következő megállapításra jutottak: „A tudósítások alapján a „tipikus” vállalkozóról a feketeszürke gazdaságban tevékenykedő, (köztörvényes) bűnöző, adócsaló, a fogyasztók kárára nyeresztkedő, a munkaügyi, védelmi és egészségügyi szabályokat rendszeresen megszegő ember képét alakíthatjuk ki” (Szerb – Kocsis-Kisantal 2008, 258. o.). A pozitív vállalkozói szerepmodellek teljesen hiányoznak a híradásokból, a semlegesebb, kiegyensúlyozott cikkek pedig még ritkábban fordulnak elő.

A szakirodalomban fellelhető releváns kutatások és elméletek nagyon tömör összefoglalása után a következő fejezetekben a kutatásom módszertanáról és a kapott eredményekről lesz szó.

#### 4. A kutatás módszertana

A kutatás célja a vállalkozók, vállalkozni szándékozó és nem szándékozó közgazdász hallgatók vállalkozói vonatkozású személyiségjegyeinek és a vállalkozókról kialakult képének összehasonlítása. Eszerint alakult a kérdőív kialakítása is, melyet a következő alfejezetben ismertetek röviden.

##### 4.1. A kérdőív ismertetése

A létrehozott kérdőív jelentős része már külföldön használt kérdőívek magyar fordítása. A felépítése során szem előtt tartottam, hogy minél egyszerűbben és gyorsabban megválaszolható kérdéseket használjak úgy, hogy közben a módszertan is helyes maradjon. A kérdőív bevezető része általánosabb kérdésekkel kezdődik, amely a csoportképzést segíti. A mintaválasztó kérdés a két fő vizsgált csoport elkülönítésére szolgál, ez után csupán néhány demográfiai kérdés következik (nem, életkor), majd a két mintának 3-3 egyedi, csak rájuk vonatkozó kérdése. Ezek között található a hallgatók kétféle választására szóló kérdés is, azaz, hogy az egyetemet követő első öt évben mivel akarnak foglalkozni.

Az 1. táblázatban láthatjuk az ismertetett és vizsgált *személyiségjegyekről* készült modelleket, ezek dimenzióit, a mérőeszköz kifejlesztőit és a mérés módját.

1. táblázat A kutatásban vizsgált személyiségjegyek és a hozzájuk tartozó mérőeszközök

Modell	Dimenziói	Mérőeszköz	Mérés módja
Kontrollhely (többdimenziós modell)	Belső kontroll	Sapp és Harrod (1993)	9 kérdés; 7 fokú Likert skála
	Szerencse		
	Befolyásos személyek		
Teljesítmény- motiváció	Sikerorientáció	Lang – Fries (2006)	10 kérdés; 4 fokú Likert skála
	Kudarckerülés		
Vállalkozói orientáció	Innovativitás	Bolton – Lane (2012)	10 kérdés; 5 fokú Likert skála
	Kockázatvállalás		
	Proaktivitás		

Forrás: saját szerkesztés

A Bolton – Lane (2012) által kifejlesztett kérdőív esetén fontos még egyszer hangsúlyozni, hogy egyéni szinten méri a vállalkozói orientáció dimenzióit, ezért is került kiválasztásra ez a kérdőív változat. A teljesítménymotiváció mérésére a Lang

– Fries (2006) által kifejlesztett rövidített teljesítménymotiváció skálát használtam, mely esetén eleinte még a német verziót tesztelték, majd később született meg az angol általuk használt verzió. Ezért a kérdőív magyarra fordításánál a német verziót használtam (Engeser 2005), így csökkentve a fordítások során történő információ-torzulást.

A kérdőív másik nagy blokkja, a *vállalkozók megítélése* három modulból állt, melyek a következők: személyes attitűd, foglalkozások társadalmi megítélése és vállalkozók médiában történő megjelenései. A személyes attitűdöt, azaz, hogy az egyénnek milyen képe van a vállalkozókról ellentétpárokkal, szemantikus differenciálal mértem. Egytől hatig terjedő skálán kellett elhelyezni, hogy a vállalkozók általában melyik tulajdonsághoz állnak közelebb. Ezt úgy kell elképzelni, hogy például Becsületes – Tisztességtelen, Pozitív vagy Negatív példa a környezete számára.

A társadalmi megítélés és a médiás részt a GEM kutatásai ihlették, azonban ők egyszerűbben mérik, mint, ahogy azt én szerettem volna, ezért tértem el az általuk használt módszertantól. A társadalmi megítélésnél tíz foglalkozást kellett 1-től 10-ig terjedő skálán értékelni, hogy melyiknek mekkora a társadalmi megítéltsége. Nagy korlátja azonban ennek a résznek, hogy ugyan a szerint választottam ki a foglalkozásokat, hogy a környezetemben mit tapasztaltam megosztóbb foglalkozásnak, de ezek alapján csak erősen korlátozva lehet levonni következtetést arra vonatkozóan, hogy a vállalkozók a foglalkozások átlagos társadalmi megítéltségéhez képest hol helyezkednek el. A médiás blokk legfontosabb kérdésénél, négy médium (TV, internet, nyomtatott sajtó és rádió) esetében kellett megítélnie a megkérdezetteknek, hogy hány százalékban találkoznak pozitív hírekkel a különféle médiumokban a vállalkozókkal kapcsolatban.

#### 4.2. A hipotézisek és minta bemutatása

A kutatás szerteágazósága miatt több hipotézis vizsgálatára is módosítottam, melyek a következők:

1. Hipotézis: A magasabb kudarckerülő értékkel rendelkező személyek között több külső kontrollal rendelkező személy található, mint az alacsonyabb értékkel rendelkezők között.
2. Hipotézis: A vállalkozóknak pozitívabb képük van általánosságban a vállalkozókról, mint a hallgatói csoportnak. A hipotézist vizsgálni azért indokolt, mivel a vállalkozók maguk is ennek a csoportnak a tagjai. Ez nem csak a személyes attitűdben vagy társadalmi megítélésben, de a pozitív hírek százalékában is megmutatkozhat, így ez a hipotézis három részhipotézisből áll.
3. Hipotézis: Vállalkozók és a következő 5 évben vállalkozni szándékozó hallgatók vállalkozói orientációja hasonlóságokat mutat.

4. Hipotézis: A vállalkozást indítani szándékozó hallgatók vállalkozói orientáció értéke magasabb a többiekénél. Ezt a hipotézist Zhao és munkatársai (2010) kutatása alapján vizsgálom.
5. Hipotézis: Vállalkozók és a következő 5 évben vállalkozni szándékozó hallgatók kontrollhely és teljesítménymotiváció értékei hasonlóságokat mutatnak.
6. Hipotézis: Akiknek pozitívabb a képe a vállalkozókról, azok több pozitív hírrel is találkozhatnak a különböző médiumok esetén. Hiszen vélhetően, a pozitív képpel rendelkező személyek keresik is a pozitív híreket vagy eleve a több pozitív hír hatására lett a képük is pozitív a vállalkozókról.
7. Hipotézis: Az internet esetében a 6. hipotézis eredménye jelentősebb, mint a TV esetében. Erre a feltételezett magyarázat az lehet, hogy az interneten az ember megválogathatja, mit olvas, de a TV-ben nem, hogy mit néz.

Részben a hipotézisek tesztelésére hoztam létre az előző alfejezetben ismertetett kvantitatív primer kutatás kérdőívét.

A minta három csoportból áll össze, a vállalkozókból és a közgazdász hallgatókból, akiket két csoportra bontottam vállalkozni szándékozó és nem szándékozó hallgatókra. A mintába összesen 152-en kerültek be, 107 hallgató és 45 vállalkozó, ez a létszám a néhány kiszórt befejezetlen kitöltést már nem tartalmazza. A hallgatókon belül a vállalkozást indító válaszadók száma 28 fő.

## 5. A kutatás eredményei

Ebben a fejezetben, először néhány általános eredményt közlök a kutatásból, melyek egy részét egyéb vizsgálatok eredményeivel is összevetem, majd az előzőekben ismertetett hipotéziseket tesztelem. Az online kérdőívből származó adatok elemzésére IBM SPSS Statistics 22-es verzióját használtam, míg az ehhez készült szemléltető ábrákat az Microsoft Office 2010 szoftvereivel készítettem. Fontosnak érzem még az eredmények ismertetése előtt hangsúlyozni, hogy a minta nem reprezentatív, így a dolgozatban megfogalmazott állítások nem általánosíthatóak és kizárólag a mintára érvényesek.

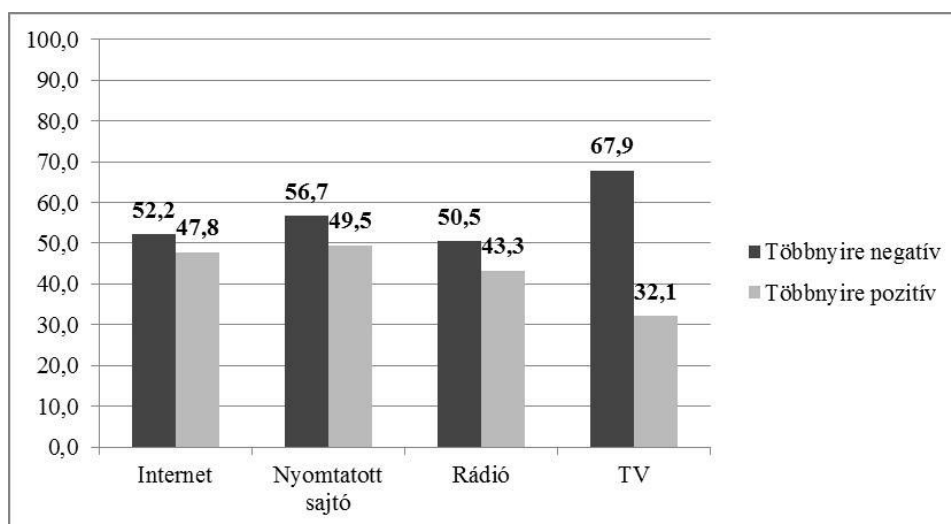
### 5.1. Leíró statisztika

A hallgatók többsége (56,1%) alkalmazottként képzei el a jövőjét, melynek a jelentős része versenyszférában, nagyvállalatnál képzei el magát 5 év múlva. Azonban 26,1%-uk, azaz 28 fő a vállalkozói létformát választaná saját vállalkozás alapításával vagy a családi vállalkozásba történő beszállással. Ezeket az adatokat össze tudjuk vetni Imreh-Tóth – Bajmócy – Imreh (2013) kutatásával, amit 2011-ben végeztek a nappali tagozatos hallgatók körében és 840 kitöltött kérdőív érkezett vissza

hozzájuk, ami a teljes alapsokaság 4,2%-a volt. A kutatásukban rövid távon (5 éven belül) 6,5% jelölt meg önfoglalkoztató tevékenységet (saját vállalkozás alapítása, a meglévő családi vállalkozás, vagy egyéb, már működő cég átvétele). Míg ez az érték hosszú távon, azaz 5 év elteltével már 17,3% a tanulmányukban. Az én kutatásomban az érték jelentősen magasabb, melyre azt a magyarázatot lehet adni, hogy míg az ő kutatásukba a teljes vizsgált egyetemről bekerülhettek hallgatók a mintába, addig nálam csak a Gazdaságtudományi Karról, ahol vélhetően többen akarnak vállalkozók lenni.

A médiában megjelenő pozitív hírek százaléka rá kértem egy becslést a megkérdezettektől négy médium esetében (internet, rádió, nyomtatott sajtó és TV), mely változókat 50%-nál kettéosztottam új változókra, 50% alatt a hírek többnyire negatívak, míg 50% felett a hírek többnyire pozitívak, ezt láthatjuk az 1. ábrán is. A GEM Consortium kutatásának adatai között is van egy olyan változó, hogy „A média figyelme a vállalkozásokon”. A GEM kutatásokban a 18-64 éves lakosságból vett minta vesz részt és az előbb említett változójuk azt takarja, hogy a megkérdezettek milyen gyakran találkoznak sikeres, új vállalkozásokról szóló hírekkel a médiában. A kutatásom elvégzésekor rendelkezésre álló legfrissebb adat a 2013-as volt és Magyarország esetén 28,4%-a a megkérdezetteknek találkozik gyakran sikeres vállalkozókról szóló hírekkel a médiában, ami nemzetközi összehasonlításban is a legalacsonyabbak között van (Amorós – Bosma 2014).

1. ábra A hírek megítélése az egyes médiumok esetén



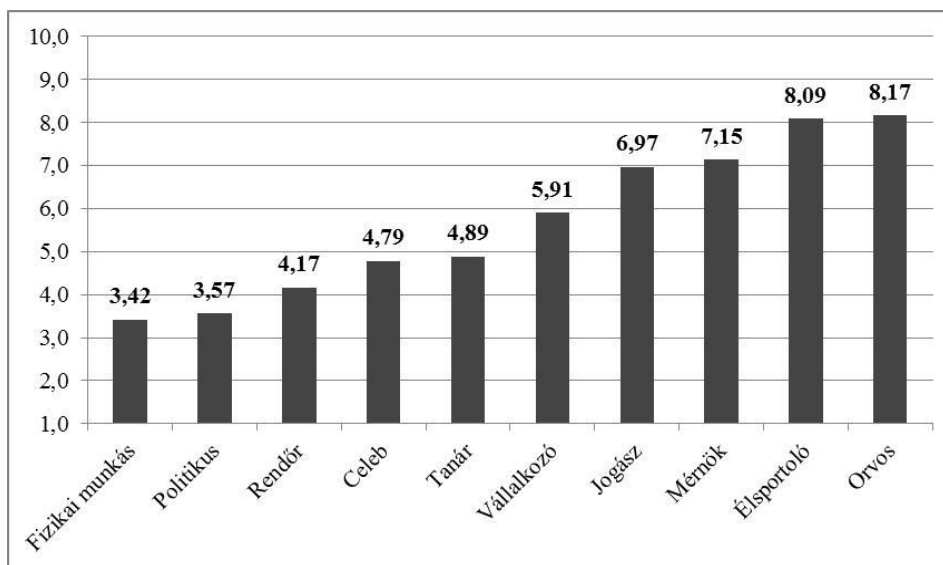
Forrás: saját szerkesztés

A múltban se volt tartósan jobb a helyzet, mert már a Szerb – Kocsis-Kisantal (2008, 249. o.) szerzőpáros is megjegyezte az akkori GEM kutatásokkal kapcsolat-

ban, hogy a világ és Magyarország között „a legnagyobb különbségek a média híradásai esetében figyelhetők meg: Magyarországon az emberek 72 százaléka szerint a hazai média döntő mértékben negatív híreket közöl, és inkább kedvezőtlen képet fest a vállalkozókról, összehasonlítva a 41 százalékos világszaggal. A többi volt szocialista ország esetében is nagyobb azok aránya (54 százalék), akik gyakran olvasnak, látnak, hallanak pozitív híreket vállalkozókról.” A kutatásomban a GEM-es arány egyedül a TV esetén figyelhető meg, amire az lehet a magyarázat, hogy a média szó hallatán az emberek először a TV-re gondolnak, vagy szimplán a két minta eltéréséből fakad a különbség a másik három médium esetén.

A leíró statisztikai rész utolsó eleme a foglalkozások társadalmi megítélése kérdéskör. A tíz foglalkozás esetén adott értékek által képzett átlagok a 2. ábrán láthatóak. Az jól látszik, hogy a legmagasabb társadalmi elismertséggel az orvosok és az élsportolók rendelkeznek a minta alapján, míg a legalacsonyabb értékekkel a fizikai munkások, a politikusok és a rendőrök. A vállalkozók közel 6-os átlagot kaptak a 10-es skálán, ami szerintem még átlagos társadalmi megítéltségnek feleltethető meg.

2. ábra Foglalkozások átlagos társadalmi megítéltsége



Forrás: saját szerkesztés

Megvizsgálva a három csoportot a Kruskal-Wallis teszttel, azt tapasztaltam, hogy a három csoport értékeinek eloszlása szignifikánsnak mondható a zárójelben szereplő értékek alapján a következő esetekben: politikus ( $p=0,009$ ), vállalkozó ( $p<0,001$ ), celeb ( $p=0,012$ ) és rendőr ( $p=0,016$ ). A legmagasabb átlagos megítéltség



mind a négy foglalkozás esetében rendre a vállalkozni szándékozó hallgatók csoportjától származott.

### 5.2. Hipotézisek tesztelése

A hipotézisek tesztelése előtt szükséges megvizsgálni, hogy az egyes vizsgálandó változók normális eloszlásúak-e, mely célra a Shapiro-Wilk tesztet használtam. E vizsgálat kapcsán egyedül a három dimenzióból összesített vállalkozói orientáció esetén beszélhetünk normális eloszlásról. Az egyszerűbb áttekinthetőség érdekében minden változó esetén non-parametrikus tesztek használatát használtam a hipotézisek tesztelésére.

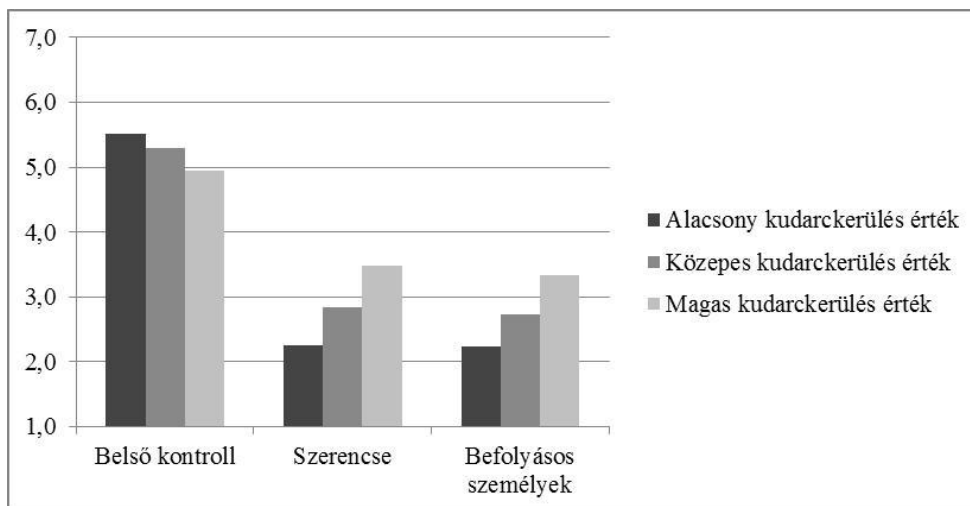
Az 1. hipotézis szerint a magasabb kudarckerülő értékkel rendelkező személyek között több külső kontrollos személy található, mint az alacsonyabb értékkel rendelkezők között. A hipotézis vizsgálatához, először három egyenlő részre osztottam a minta eloszlása alapján a kudarckerülés változót (későbbiekben a sikerorientációt is). A három csoport elnevezése a következő lett: alacsony, közepes és magas, melyek jelzik is a kudarckerülés értékét. Ugyan a hipotézis csak a két külső kontrollos dimenzióra vonatkozott, viszont a kontrollhely mindhárom dimenzióját megvizsgáltam. A hipotézist Kolmogorov-Smirnov két független mintás tesztjével (K-S teszt) vizsgáltam, melyben a két minta az alacsony és a magas kudarckerülés értékkel rendelkező személyek lettek. A kétoldalú sig értékek a következők lettek: Belső-kontroll:  $p=0,051$ ; Szerencse:  $p<0,001$  és Befolyásos személyek:  $p<0,001$ . Ezek alapján kimondhatjuk, hogy szignifikánsan eltér a két kudarckerülő csoport külső dimenziókban mérhető értékeinek az eloszlása, és a belső kontrollos dimenzió esetén is hajszálon múlik a hipotézis elvetése vagy elfogadása. Így kijelenthetjük, hogy a két csoport között ott is jelentősebb a különbség.

Az eltérések irányának szemléltetésére a 3. ábra nyújt segítséget, melyben mindhárom kudarckerülő csoport esetén láthatjuk a kontrollhely három dimenziójának a csoportátlagait. Erről jól leolvasható, hogy a magas kudarckerülés értékkel rendelkezők között valóban magasabbak a külső kontrollos dimenziók értékei.

Megvizsgálva, hogy a sikerorientáció esetén fordítva van-e ez az összefüggés, azt tapasztaltam, hogy igen, azaz a magas sikerorientáció értékkel rendelkezők között valóban magasabb belső kontrollos és alacsonyabb külső kontrollos értékek figyelhetők meg, mint az alacsony sikerorientáció értékűeknél.

A 2. hipotézis szerint a vállalkozóknak pozitívabb képük van általánosságban a vállalkozókról, mint a hallgatói csoportnak, hiszen ők is ennek a csoportnak a tagjai. Ezt a hipotézist három megközelítésből is megvizsgálhatjuk, egyrészt a személyes attitűdök kérdésein keresztül, másrészt a társadalmi megítélés és végül a médiában megjelenő pozitív hírek százalékában is.

3. ábra Kudarcckerülő csoportok kontrollhely dimenziói szerinti csoportátlagai



Forrás: saját szerkesztés

Először a személyes attitűd 8 tényezőjét vizsgáltam meg a K-S teszttel, mely alapján a vállalkozók és a hallgatók által minden egyes dimenzióra adott értékeinek eloszlása azonosnak tekinthető 5%-os szignifikancia szint mellett, így ezen a területen a 2. hipotézisem nem igazolódott. Azonban a vállalkozók társadalmi megítélésének értékeinek az eloszlása a vállalkozók és a hallgatók között nem azonos ( $p < 0,001$ ). Megnézve a csoportátlagokat azt tapasztaltam, hogy a vállalkozók alacsonyabbnak ítélik meg a társadalmi megítéltségüket, mint a hallgatók, így ez a hipotézis ellenkezőjét bizonyítja.

A harmadik szempont, a médiában megjelenő pozitív hírek százalécai esetén, a két csoport és a médiumok szerinti csoportbontás miatt létrejött néhány nagyon alacsony elemszámú csoport (8 és 15 fő), így az erre vonatkozó kijelentéseket kevésbé lehet általánosítani. Ennél az értéknél a K-S teszt kimutatja, hogy három médium esetén van eltérés a hallgatók és a vállalkozók között a hírek megoszlásában (Internet:  $p=0,012$ ; Nyomtatott sajtó:  $p=0,024$  és Rádió:  $p=0,012$ ) egyedül a TV esetén tekinthető azonosnak a két csoport értékeinek az eloszlása (TV:  $p=0,272$ ). Azonban a fő hipotézist ismételten elvethetjük, mivel megvizsgálva a csoportátlagokat itt is azt tapasztaltam, hogy a hallgatók ítélik meg úgy, hogy több pozitív hír van a négy médiumban a vállalkozókról és nem a vállalkozók. Így végül a második hipotézis nem bizonyult igaznak, sőt a három vizsgált szempontnál két helyen éppen az ellenkezője nyert bizonyítást, mégpedig, hogy a vállalkozók általánosságban negatívabb képpel rendelkeznek a vállalkozókról, mint a hallgatók.

A 3. hipotézis szerint a vállalkozni szándékozó hallgatók és a vállalkozók vállalkozói orientációja hasonlóságokat mutat. A két hallgatói csoportot egyenként ösz-

szevetve a vállalkozók csoportjával eredményül azt kaptam, hogy a vállalkozni szándékozó hallgatók valóban több hasonlóságot mutatnak a vállalkozókkal, mint a hallgatótársaik (2. táblázat). Így valóban levonhatom a következtetést, hogy a vállalkozni szándékozó hallgatók vállalkozói orientáció esetén jelentkező értékeik hasonlóak a vállalkozókhöz, míg a többi hallgató esetében nem vagy csak részben.

2. táblázat Vállalkozói orientáció és dimenzióinak vizsgálata a három csoport esetén

	<b>Vállalkozó / Vállalkozni szándékozó hallgatók</b>	<b>Vállalkozók / Többi hallgató</b>
Proaktivitás	Azonos eloszlású értékek	Azonos eloszlású értékek
Kockázatvállalás	Azonos eloszlású értékek	Azonos eloszlású értékek
Innovativitás	Azonos eloszlású értékek	Nem azonos eloszlású értékek
<b>Vállalkozói orientáció</b>	<b>Azonos eloszlású értékek</b>	<b>Nem azonos eloszlású értékek</b>

*Forrás:* saját szerkesztés

A 4. hipotézis esetén is a vállalkozói orientáció kérdéskörét vizsgáltam to-vább, azt tesztelve, hogy a vállalkozást indítani szándékozó hallgatók vállalkozói orientáció értéke valóban magasabb-e a többiekénél (Zhao és munkatársai 2010). Majd a K-S teszttel megvizsgálva  $p=0,041$  értéket kaptam, ami alapján a különbség szignifikáns a vállalkozni akarók és nem akarók között. A vállalkozni szándékozó hallgatók értékeinek az átlaga 3,725 (a szórásuk pedig 0,68); míg a többi hallgató átlagos értéke 3,356 (értékeiknek szórása pedig 0,72), tehát a hipotézis bizonyítást nyert.

Az 5. hipotézis szerint a vállalkozók és a következő 5 évben vállalkozni szándékozó hallgatók kontrollhely és teljesítménymotiváció értékei hasonlóságokat mutatnak, így ez a hipotézis is a további személyiségjegyek vizsgálatára terjedt ki. A kontrollhely dimenziói esetén nincs eltérés, vagyis mind a két hallgatói csoportnál a belső kontrollosság és a befolyásos személyek dimenziók esetén azonosnak tekinthetők az értékek eloszlása a vállalkozókkal, míg a szerencse esetén nem a K-S teszt alapján (3. táblázat). Megvizsgálva a teljesítménymotivációt is, azt tapasztaltam, hogy csak a vállalkozni szándékozó hallgatók esetén tekinthető a sikerorientáció dimenzió azonosnak a vállalkozókéval, míg a kudarcckerülés esetén nincs hasonlóság egyik csoport esetén se a vállalkozókkal. Úgy gondolom, ezek alapján nem jelenthetem ki, hogy a hipotézis bizonyítást nyert, még ha egyes dimenziók mentén teljesültek is a feltételezések.

3. táblázat Kontrollhely és teljesítménymotiváció dimenzióinak a vizsgálata a három csoport esetén

	<b>Vállalkozó / Vállalkozni szándékozó hallgatók</b>	<b>Vállalkozók / Többi hallgató</b>
Belső kontroll	Azonos eloszlású értékek	Azonos eloszlású értékek
Szerencse	Nem azonos eloszlású értékek	Nem azonos eloszlású értékek
Befolyásos személyek	Azonos eloszlású értékek	Azonos eloszlású értékek
Sikerorientáció	Azonos eloszlású értékek	Nem azonos eloszlású értékek
Kudarckerülés	Nem azonos eloszlású értékek	Nem azonos eloszlású értékek

Forrás: saját szerkesztés

A 6. hipotézis a következőképpen hangzott: akiknek pozitívabb a képe a vállalkozókról, azok több pozitív hírral is találkoznak a különböző médiumok esetén. A vállalkozókról kialakult pozitív kép pozitív mivoltát úgy határoztam meg, hogy minél magasabb értéket adott a társadalmi megítélésükre a megkérdezett, annál pozitívabb a képe. Ennek megfelelően a vállalkozók társadalmi megítélése és a négy médium esetén a pozitív hírek százaléka közötti kapcsolat meghatározására a Spearman-féle rang korrelációs mátrixot használtam, kétoldali szignifikancia szinttel. Az eredmények a következők lettek, a vállalkozók társadalmi megítélése és

- az interneten megjelenő pozitív hírek között szignifikáns, pozitív irányú, biztos, de gyenge kapcsolat van ( $p < 0,001$ ;  $r = 0,361$ );
- a nyomtatott sajtóban megjelenő pozitív hírek között szignifikáns, pozitív irányú, közepes korreláció, azaz jelentős kapcsolat van ( $p < 0,001$ ;  $r = 0,405$ );
- a rádióban megjelenő pozitív hírek között szignifikáns, pozitív irányú, biztos, de gyenge kapcsolat van ( $p = 0,005$ ;  $r = 0,278$ );
- a TV-ben megjelenő pozitív hírek között nincs szignifikáns kapcsolat ( $p = 0,083$ ).

Tehát kijelenthetjük, hogy a 6. hipotézis három médium esetén teljesült a szignifikáns, pozitív irányú kapcsolat miatt, viszont a kapcsolatok erőssége csupán gyenge illetve közepes. A TV-ben megjelenő pozitív hírek esetén, viszont a hipotézis elbukott a fenti  $p$  érték miatt.

Ezek alapján a 7. hipotézisre is választ tudunk adni, mely a következőképpen hangzott: az internet esetében a 6. hipotézis eredménye jelentősebb, mint a TV esetében. Mivel a TV esetében nem is beszélhetünk szignifikáns kapcsolatról, így azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az internet esetében valóban jelentősebb az eredmény, mert ott van pozitív kapcsolat, míg a TV-nél nincs. Ennek a magyarázata az lehet, hogy a TV műsorok viszonylag fixek, míg az interneten sokkal több hírportál közül választhatunk, így akár kiválogathatjuk a vállalkozókat pozitívabb színben fel-tüntetető oldalakat, híreket, amennyiben mi is ilyen véleménnyel vagyunk róluk.

## 6. Összegzés

A kutatás célja vállalkozók, vállalkozni szándékozó és nem szándékozó közgazdász hallgatók vállalkozói vonatkozású személyiségjegyeinek, és a vállalkozókról kialakult képének összehasonlítása volt, melyet több hipotézisen keresztül vizsgáltam meg. Sikerült bizonyítani, hogy több területen a vállalkozni szándékozó hallgatók a többi hallgatóhoz képest valóban elmozdulnak a vállalkozók felé, ez talán a legjelentősebb a vállalkozói orientáció terén. Ami számomra meglepő volt, hogy a vállalkozók társadalmilag rosszabb megítélésűnek gondolják magukat a vállalkozókat, mint a hallgatók, annak ellenére, hogy ők maguk is ennek a csoportnak a tagjai.

A kutatás fő erőssége szerintem a létrehozott kérdőívben rejlik, ugyanis több statisztikailag már tesztelt kérdőívből állt össze. Másrésztől, előnyének mondhatjuk, hogy további csoportok képezhetők és így további összehasonlításokra, kapcsolatvizsgálatokra van lehetőség. Ilyen csoportok képezhetők lehetnek a hallgatók öt éves terveit vagy a vállalkozók tevékenysége alapján. Mindazonáltal, a kutatás legnagyobb korlátjaként talán az egyes utólag képzett csoportok elemszámát mondanám, ugyanis több helyen csökkentek az elemszámok, ami statisztikai szempontból már óvatosságra int a következtetések levonása esetén. Ez abból is fakadt, hogy a részminták elemszáma nem optimális, mivel sajnos önerőből ennyi válaszadót sikerült összegyűjteni, de törekedtem a módszertani szabályokat betartani. A másik, amit a tanulmányban is kiemeltem, hogy a társadalmi attitűd esetén megkérdezett 10 foglalkozás tetszőlegesen lett kiválasztva, így ez nem lehet teljes körű.

Úgy gondolom több továbblépési, vizsgálati lehetőség van, hiszen az alacsony elemszám problematikáit megoldhatom, ha a kérdőívet kitöltetem más egyetem hallgatóival és további szálakon folytatom a vállalkozók megkeresését. Ezáltal hozhatnék be további lehetséges csoportbontásokat is és így további összefüggések vizsgálatát tenném lehetővé. Másrészt egyetemek közti összehasonlításra is alkalmas lehet, hogy hol vannak vagy alakulnak ki jobb vállalkozói attitűdök, ezáltal akár szakirányok vagy képzési szintek közötti összehasonlítás is lehetővé válna. Sőt a későbbiekben néhány apróbb változtatással, akár más csoportokra is kiterjeszhető lehetne a kutatás.

*Gyakorlati haszna* három főbb szempontból lehet, az egyik egy figyelemfelhívó, azaz a médiának pozitívabb képet kellene adnia a vállalkozókról ahelyett, hogy rendszeresen negatívát festene róluk, mint azt a Szerb – Kocsis-Kisantal (2008) cikkből megismerhettük, és amit ez a kutatás is megerősített. Ezt a kijelentést a GEM-es kutatások eredményei is tanúsítják, hiszen nemzetközi összehasonlításban is meglehetősen negatív attitűdökkel rendelkezünk a vállalkozókkal kapcsolatban, még ha a hasonló fejlettségi szintű országokat is nézzük, tehát vélhetően még a reális mértéket se értjük el. A második, hogy egyéni visszajelzésre is használható lehetne a kérdőív, azaz ha vállalkozók akarunk lenni, akkor milyen területeken kéne megpróbálni változtatni a személyiségünket és azt, ahogy a világhoz viszonyulunk. A harmadik, hogy a vállalkozni szándékozó hallgatók több területen közel állnak a

vállalkozókhoz, egészen pontosan a vállalkozói orientáció és tényezői, a kontrollhely két dimenziója (belső kontroll és befolyásos személyek) és a kudarckerülés esetén. Így ezek alapján erre a csoportra valóban megérné kitüntetett figyelmet fordítani akár a képzési programokban is.

*Felhasznált irodalom:*

- Atkinson, J. – Litwin, G (1960): Achievement motive and test anxiety conceived as motive to approach success and motive to avoid failure. *Journal Of Abnormal And Social Psychology*, 60, 52-63. o.
- Amorós, J. E. – Bosma, N. (2014): *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe.* <http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report> , Letöltve: 2014. 09. 15.
- Bolton, D. L. – Lane, M. D. (2012): Individual entrepreneurial orientation: development of a measurement instrument. *Education + Training*, 54, 2/3, 219 – 233 o.
- Boydston, M. – Hopper, L. – Wright, A. (2000): Locus of control and entrepreneurs in a small town, *Association for Small Business and Entrepreneurship*, San Antonio, Texas
- Brockhaus, R. H. (1982): The psychology of an entrepreneur. In: Kent, Calvin A. – Sexton, Donald L. – Vesper, Karl H. (szerk.): *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 39–56. o.
- Covin, J. G. – Slevin, D. P. (1986): The development and testing of an organization-level entrepreneurship scale. In Ronstadt, R. – Hornaday, J. A. – Peterson, R. – Vesper, K. (szerk.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College, Wellesly, 628–639 o.
- Covin, J. G. – Lumpkin, G.T. (2011): Entrepreneurial Orientation Theory and Research: Reflections on a Needed Construct. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35, 5, 855-872 o.
- Császár M. – Horváth G. K. (2010): Lélek, érték, stratégia. A vállalkozói lét alapdimenzióiról. Hétfa Kutatóintézet, *Bizalom és Vállalkozás Program Műhelytanulmányok V.*, Budapest.
- Csate A. – Major K. (2010): Az állam és a vállalkozások kapcsolatának néhány jellegzetessége Magyarországon (Háttér tanulmány), Hétfa Kutatóintézet, *Bizalom és Vállalkozás Program Műhelytanulmányok IV.*, Budapest.
- Engeser, S. (2005): Messung des expliziten Leistungsmotivs: Kurzform der Achievement Motives Scale (Measuring the explicit achievement motive: A short version of the Achievement Motives Scale). Unpublished manuscript, University of Potsdam, Germany

- Farkas, G. – Kincsesné Vajda, B. – Málovics, É. (2014): The influence of values on the strategic orientations of entrepreneurs. *Responsible Innovation*, SZTE GTK, Szeged, 85-99. o.
- Imreh-Tóth M. – Bajmócy Z. – Imreh Sz. (2013): Vállalkozó hallgatók – Valóban reális jövőkép a vállalkozóvá válás? *Vezetéstudomány (Budapest Management Review)*, 44, 7-8, 51-63. o.
- Janky B. – Lengyel Gy. (2004): Vállalati magatartás és túlélési esélyek a poszt szocialista átmenet gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 51, 7-8, 699-716. o.
- Kaufmann, P. – Welsh, D. (1995): Locus of control and entrepreneurship in the Russian Republic. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 20, 43-56. o.
- Lang, J. W. B. – Fries, S. (2006): A revised 10-item version of the Achievement Motives Scale: Psychometric properties in German-speaking samples. *European Journal of Psychological Assessment*, 22, 216-224. o.
- Levenson, H. (1974): Activism and powerful others: distinctions within the concept of internal-external control. *Journal of Personality Assessment*, 38, 377- 383. o.
- Lumpkin, G. T. – Dess, G. G. (1996): Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *Academy of Management Review*, 21, 1, 135-172. o.
- Maehr, M. L. – Sjogren, D. D. (1971): Atkinson's Theory of Achievement Motivation: First Step Toward a Theory of Academic Motivation? *Review of Educational Research*, 41, 2, 143-161. o.
- McClelland, D. C. (1961): *The Achieving Society*. Princeton University Press, Princeton.
- Miller, D. (1983): The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29, 770-791. o.
- Mirnic Zs. (2006): *A személyiség építőkövei – Típus-, vonás- és biológia elméletek*. Bölcsész Konzorcium HEFOP Iroda, Károli Gáspár Református Egyetem, Budapest, 81. o.
- Rotter, J.B. (1966): Generalized expectancies of internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, Medline, 80, 1, 1-28. o.
- Sapp, S. G. – Harrod, W. J. (1993): Reliability and Validity of a Brief Version of Levenson's Locus of Control Scale. *Psychological Reports*, 72, 539-550. o.
- Schumpeter, J. A. (1980): *A gazdasági fejlődés elmélete*. KJK, Budapest.
- Shane, S. – Locke, E. A. – Collins, C. J. (2003): Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13. 2. 257–279. o.
- Stewart JR., W. H. – Watson, W. E. – Carland, Joann C. – Carland, James W. (1999): A proclivity for entrepreneurship: a comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, 14, 189–214. o.

- Szerb L. – Kocsis-Kisantal O. (2008): Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében, *Közgazdasági Szemle*, 55., 243–261. o.
- Szerb L. – Lukovszki L. (2013): Magyar egyetemi hallgatók vállalkozási attitűdjei és az attitűdöket befolyásoló tényezők elemzése a GUESSS-felmérés adatai. *Vezetéstudomány (Budapest Management Review)*, 44, 7/8, 30-40. o.
- Zhao, H. – Seibert, S. – Lumpkin, G.T. (2010): The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: a meta-analytic review. *Journal of Management*, 36, 2, 381-404. o.



## Z generáció és a mobiltelefon

Vincze Dalma<sup>1</sup>

*A tanulmány témája az az új generáció, az úgynevezett Z generáció, az 1995 és 2010 között születettek. A tagjai 19 éves fiatal felnőttek, vagy éppen 4-5 éves kisgyermek. Ők más világban nőttek, mint az előző generációk. Múhogy informálódnak, más forrásokat használnak, eltérő minőségi szintet és funkciókat várnak el a telefonkészülékektől. Kutatásom során ezért arra a központi kérdésre kerestem a választ, hogy mi alapján választ a Z generáció mobiltelefont.*

*Először feltáró jellegű fókuszcsoportos kutatást, majd mélyinterjúkat folytattam le, majd a kvalitatív kutatásra alapozva kérdőíves adatfelvételt hajtottam végre. Az eredményeim némileg újszerűnek mondhatóak, hiszen a mintám online és offline is informálódik, hallgat a véleményvezérekre, és az telefon önkifejezési és státusznyújtási képességei is komoly szerepet kapnak a választás során.*

*Kulcsszavak: Z generáció, mobiltelefon, státuszszimbólum, információs csatornák, önkifejezés*

### 1. Bevezetés

Napjainkban egy új generáció lép be a fogyasztói piacra. Ők az úgynevezett Z generáció, de a szakirodalom különböző neveken és különböző kezdő és záró születési évszámmal datálja őket. John Scott és Gordon Marshall (2005) szerint egy generációba a körülbelül azonos időben született emberek sorolhatóak. Könnyen belátható, hogy a tíz-húsz év eltéréssel született emberek jelentősen eltérő szociális jellemzőkkel is bírnak, ezért érdemes a születési éven kívül más vizsgálati tényezőket is figyelembe venni, amikor a generációkat alaposan szeretnénk megismerni. Ilyenek lehetnek a politikai-, társadalmi-, technikai környezet által kifejtett hatások, melyekhez a generációk alkalmazkodnak, és változásukkal az eddig kialakult generációs jellemzőkben is változás következik be (Levickaité 2010).

Z generáció az 1995-2010 között születetteket jelenti (Tari 2011). Enne a korosztálynak a tagjai még alig 4 éves gyermekek, vagy éppen 19 éves fiatal felnőttek. Ők olyan világban élnek, melyeket az előző generációk hoztak létre, és irányítanak, fejlesztenek folyamatosan. Egyszerre van jelen életükben a fogyasztói társadalomban való érvényesülés, és az információs társadalom kihívásainak való megfelelés.

---

<sup>1</sup> Vincze Dalma, hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar (Szeged). A tanulmány a 2015. évi, XXXII. OTDK-n III. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Hetesi Erzsébet, egyetemi tanár

Új a látásmódjuk, gyorsabban reagálnak problémákra, egyszerre több dologgal képesek foglalkozni, és állandóan jelen vannak a közösségi hálókon, internetes felületeken. A mai kor nagy sebességű digitális eszközei lehetővé teszik e generáció tagjai számára, hogy állandó internetkapcsolatban legyenek társaikkal, barátaikkal. Ez a generáció úgy érzi, hogy az „always on” állapot megadja nekik a lehetőséget a szociális kiteljesedésre, azaz, hogy több kapcsolata legyen más emberekkel. A Z generációra jellemző tehát az állandó internetes hozzáférés, illetve az ezt lehetővé tévő okostelefonok státuszszimbólumként való használata (Ságvári 2008; Tóbi 2013).

A Z generáció jellemző tulajdonságainak egyike a szórakozás iránti vágy. „Anyanyelvi szinten” beszélnek az internet, videojátékok, számítógépek nyelvét. Életük minden területén jelen van a számítógép használata, a videojátékok, a digitális zenelejátszók, a mobiltelefonok, és a digitális kor egyéb eszközei. Ennek köszönhetően megváltozott a gondolkodásmódjuk, természetes vonzódás alakult ki bennük a technológia iránt (Prensky 2001). Szintén fontos kiemelni, hogy ők már egy internettel rendelkező világban nőnek-nöttek fel, így fogyasztási szokásaik szükségképpen mások, mint az előző generáció tagjainak. Ő az a fogyasztó, aki tizenhárom évesen iPod-ot kap karácsonyra, gimnáziumban saját weboldalát táblagépről nézi, és egészen máshogy látja a világot, mert már abban a korban született, mikor van internet. Mindennek utánakeres, nem lexikális tudást gyűjt, hanem forrásokat jegyez meg, ahol megtalálja a keresett információt. Számukra az online tér már realisabb, mint a valós világ, és teljesen mások az életviteli kompetenciák. A mobiltelefon egyes típusai státuszszimbólumokként jelennek meg körükben. Ezzel önmagukat erősítik meg a státuszukban, és mások számára is demonstrálni szeretnék azt. Már több kutatás is indult annak felderítésére, hogy honnan informálódnak és milyen forrásokat használnak, kikre hallgatnak a Z generáció tagjai, ennek ellenére még mindig csak erős sejtésekkel élhetünk a rájuk vonatkozó jellemzőkre vonatkozóan (Joiner et al. 2013; Tari 2011; Tóbi 2013; Levickaité 2010; Ságvári 2008; Töröcsik – Szűcs 2002).

## 2. Kvalitatív kutatás

Kutatásom központi kérdése, hogy mi alapján választ a Z generáció mobiltelefont?

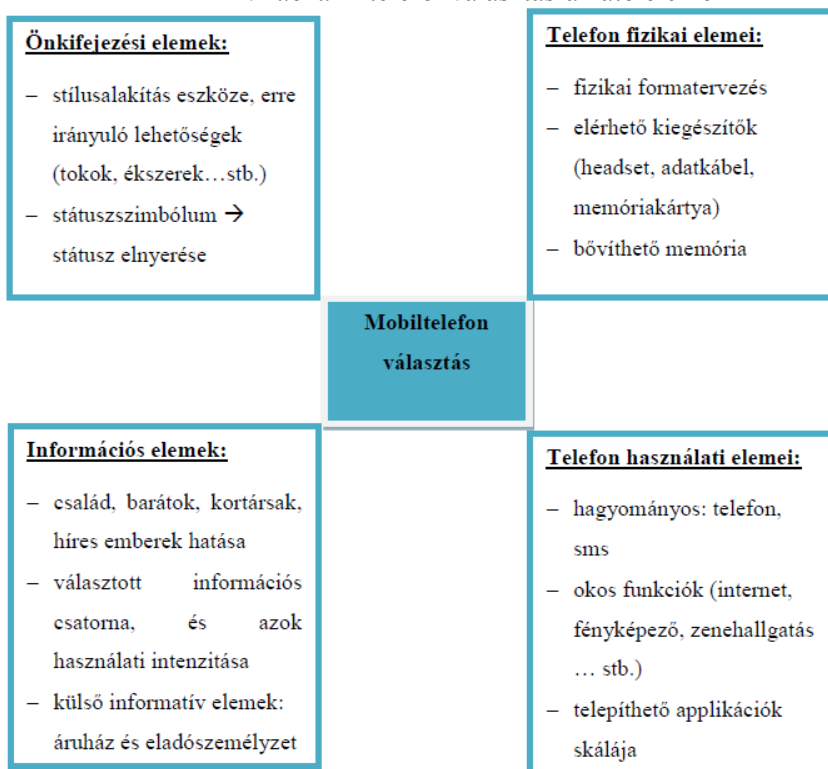
Keresem a választ további kérdésekre is:

- Hogyan hatnak a referenciacsoportok tapasztalatai és a szaktudás a mobiltelefon választásra?
- Milyen információs csatornákat használ egy Z generációs vásárló? Milyen információkat gyűjt a mobiltelefonról, melyet meg szeretne vásárolni?
- Milyen képességeket vár el a készülékétől az alapvető funkciókon túl?

- A vásárlás után megosztja-e másokkal véleményét, és ha igen, kivel és milyen csatornákon?

A szakirodalom alapján előzetesen a fenti kérdéseket összefoglalandó egy modellt állítottam fel (1. ábra), miszerint a telefonválasztásra 4 elemcsoport van hatással.

1. ábra A telefonválasztásra ható elemek



Forrás: saját szerkesztés

A modellt kvalitatív módon kezdtem tesztelni. Elsőként egy feltáró jellegű fókusz-csoportos megkérdezést hajtottam végre. A cél a mélyinterjú vezérfonalának validálása volt. Az alanyok 19-20 évesek voltak, első éves egyetemisták, okostelefon birtokosok, illetve mindannyian voltak már döntéshozók mobiltelefon vásárlás során. Ezen eredményekre alapozva végeztem 5 fővel mélyinterjút. Alanyaim 2002, 2001, 1999, 1996, és 1995-ben születtek, mindannyian okostelefon tulajdonosok, és szintén voltak már korábban döntéshozók.

Habár a fókusz-csoportos megkérdezés alapvetően nem az eredmények szerzését, hanem inkább a kérdések validálását szolgálta, az ott kapott információk mégis többnyire egybevágtak a mélyinterjúkból kapott eredményekkel.

Az alanyaim egyetértettek abban, hogy a kommunikáció fontos eszköze a telefon, de lehet hátránya is a túlzott telefonhasználatnak, kialakulhat mobilfüggőség is, melyekre példát ők is látnak környezetükben.

Alanyaim telefonjukat többnyire magunknál tartják, és óra helyett idő nézésére, telefonálásra, sms küldésre, ébresztőóráként és Facebook-ozásra használják. Megjelent még a fényképezés, zenehallgatás, email nézés, illetve a web böngészés is. Saját bevallásuk szerint azért használják sokat, mert felelősségüknek érzik, hogy elérhetőek legyenek. Online többnyire laptopról vannak jelen, de egyikük 24 órán keresztül elérhető telefonján.

*„24-ből 25 órát, engem állandóan el lehet érni, mert a telefonon is van Facebook, szóval, ha valaki pittyeg, akkor pittyeg.”* Marci (19 éves)

Mindenki tájékozódna a termékről, online és offline csatornákon keresztül is, példaként említették a következőket: az ismerősök véleménye, „szakértők” megkérdezése, katalógusok és újságok böngészése, interneten található összehasonlító oldalak megtekintése, és a kipróbálás.

*„Más emberek véleményét elolvasom fórumokon. Van egy szakértő ismerősöm, megkérdezem, hogy ő mit gondol, utána megnézem az interneten, és a kettőt összevelem.”* Bence (19 éves)

A márkáról kevésbé tájékozódnak, mint a termékről. Az áruházról még kevésbé, és az eladószemélyzetről egyáltalán nem informálódnak vásárlás előtt.

*„Most már nem számít a márka, mert ugyanolyan teljesítményű telefont lehet venni ismeretlenebb márkától is. Például anyukámnak egy ZTE nevű telefonja van, amiről előtte nem is hallottam, és tök ugyanazt tudja, mint a többi.”* Anikó (18 éves)

Referencia csoportokat vizsgálva a kvalitatív rész alátámasztotta a szakirodalmi forrásokat, miszerint a híres emberek telefontípusát és véleményét kevésbé kísérik figyelemmel az alanyaim, de a negatív vagy pozitív véleményt későbbi információgyűjtési folyamat esetére megjegyzik, döntéseikben azonban ez nem mindig nyilvánul meg. Kortársak véleményére korlátozottan hallgatnak, és csak a tagsági csoportok tagjainak lehet mérvadó a véleménye a döntésre vonatkozólag. Vásárlás után véleményt alkotnak, és azt megosztják másokkal, de többnyire inkább csak személyesen és csak ismerősökkel, barátokkal.

*„A barátnőimet: Mollit és Ginát elsősorban. Nekik is sok telefonjuk volt már.”* Réka (14 éves)

*„Nem szoktam figyelni, hogy milyen telefonjuk van, de ha mondanának valami véleményt egy telefonról, akkor azt megjegyezném.”* Kiara (13 éves)

Az online térben történő panaszkodás vagy dicséret nem jellemző. Nem beszélnek le másokat, arról, amivel nem elégedettek, csak tájékoztatják őket az elégedetlenségük részleteiről.

Egyetértettek abban, hogy az okostelefont a funkcióiért vásárolják, és ez fontosabb szempont, mint a formatervezés, szín vagy stílus. Ismernek olyanokat, akiknek az ékszerek és hátlapok is fontosak, de a megkérdezetteim közül ezt azt állítást

magára nézve senki nem tartja igaznak. Előfordulhat, hogy valaki stíluskéllékként alkalmazza a készüléket, de ez nem általános jelenség.

*„Ha jól használja ki az ember az egyediség lehetőségét, akkor lehet a telefon a stílus része.”* Stella (15 éves)

A telefon státusznyújtási képességéről erősen megoszlottak a vélemények, van, aki szerint ez nagyon jellemző, van, aki egyszerűen nem tudja elképzelni. Inkább a fiatalabb – gimnazista és általános iskolás – interjúalanyaim tartják jellemzőbbnek. Az idősebb alanyaim is bizonyos mértékig elképzelhetőnek tartják, hogy egy telefon miatt lesz valakinek fontos helye egy csoportban, de ők igyekeznek olyan csoportok tagjává válni, amelyek nem ez alapján rendeződnek.

*„... hogy milyen telefonod van, egy bizonyos mértékig mutatja, hogy megenyeheted magadnak, és így valamilyen társadalmi kategóriába tudat alatt bekatégorizálnak. Az én gimnáziumi osztályomban volt ilyen.”* Ádám (19 éves)

A fókuszcsoportos vizsgálat és a mélyinterjú megkérdezések után mennyiségi adatfelvételt végeztem. Erre azért is volt szükség, mert a kvalitatív rész után a modell is módosításra szorult. Az alanyaim ugyanis azt mondták, hogy fontos ugyan, hogy a telefon milyen funkciókat tud, de még fontosabb, hogy hogy néz ki, hogy stílusos legyen maga a készülék.

*„Inkább az lényeg, hogy tudjam használni arra, amire szeretném.”* Bence (19 éves)

*„Ha kívülről csúnya, tudhat akármit, akkor sem fogom megvenni.”* Anikó (18 éves)

Ezen eredmények alapján a továbbiakban a telefon önkifejezési és információs elemeit vizsgáltam tovább kvantitatív kutatásom során.

### **3. Kvantitatív adatfelvétel**

#### *3.1. Adatfelvétel menete*

A kvantitatív kutatási eszközüm egy online kérdőív volt, a mintavétel hólabda módszerrel történt. Az adatfelvétel három napot vett igénybe, mely idő alatt összesen 270 kitöltés érkezett. Keresztellentmondások szűrése és tisztítása során, illetve a nem célcsoportba tartozó 1995 előtt születettek kitörlése után a minta 224 elemszámúra csökkent, melyből 24 kitöltő hagyományos, nyomógombos készülékkel rendelkezett. Így az okostelefonnal rendelkező 1995-ös vagy azutáni születésű kitöltők pont elérték a 200-as elemszámot. A tisztított Microsoft Excel fájlt a szükséges formai módosítások után IBM SPSS 20-as verziójú statisztikai programba invertáltam, és a további vizsgálatokat ezután e program segítségével végeztem el. Az feltételeztem, hogy öt hipotézissel tudnám legjobban vizsgálni a telefonválasztásra ható információs és önkifejezési elemeket:

- H1: A Z generáció a telefonról inkább internetes oldalról (blogok / fórumok / összehasonlító oldalak), mint nyomtatott sajtóból informálódik.
- H2: Telefonvásárlásnál a tapasztalat felülértékelt a szaktudással szemben.
- H3: Vásárlás után a Z generáció tagjai megosztják tapasztalataikat másokkal.
- H4: A Z generáció számára a telefon az egyéni stílus része.
- H5: Egy bizonyos telefon birtoklása különleges helyet, azaz státuszt adhat egy csoportban.

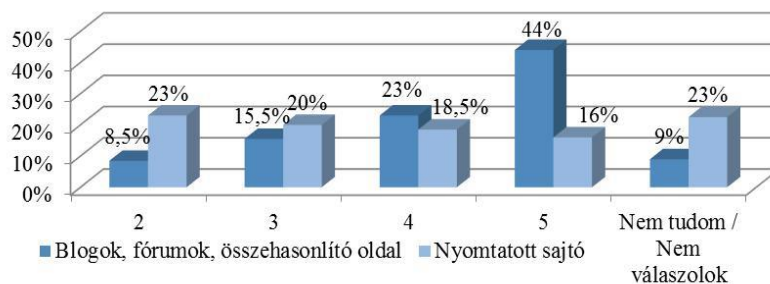
### 3.1. Első hipotézis tesztelése

Első hipotézis: „A Z generáció a telefonról inkább internetes oldalról (blogok / fórumok / összehasonlító oldalak), mint nyomtatott sajtóból informálódik.”

A kvalitatív kutatás után még inkább szükség volt a válaszra, hiszen ott is megjelent az online és a offline (nyomtatott sajtós) tájékoztató forrás is. A hipotézist egy ötfokú Likert skálával vizsgáltam, mely során a válaszadónak jeleznie kellett egytől ötig terjedő értéksoron, hogy mennyire jellemzőek rá az egyes állítások:

„Mobiltelefon vásárlás előtt tájékozodom a...  
 ...a termékről nyomtatott sajtóból (pl. prospektus, reklámújság).”  
 ... a termékről internetes oldalon (pl. blogokon, fórumokon, összehasonlító oldalakon).” (2. ábra)

2. ábra Információs források megoszlása



Forrás: saját szerkesztés

Azt feltételezem, hogy a két változó átlaga között van szignifikáns különbség. Non-parametrikus Wilcoxon tesztet hajtottam végre, ahol a nyomtatott sajtóból és az internetes oldalakon történő tájékozódás eloszlásainak különbözőségét vizsgáltam. Wilcoxon Rank Test sig. értéke kisebb lett, mint 0,05, így az eloszlások nem tekinthetők azonosnak a két változó esetében.

### 3.3 Második hipotézis tesztelése

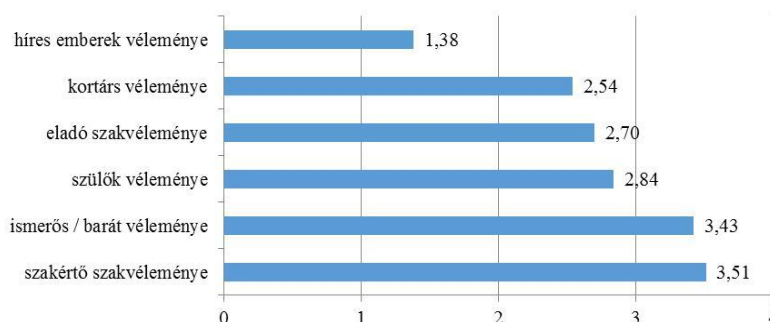
Második hipotézis: „Telefonvásárlásnál a tapasztalat felülértékelt a szaktudással szemben.”

A kérdőívben a tapasztalat és szaktudás fontosságára irányulnak az alábbiak Likert skálás kérdések („Mennyire jellemzőek rád az alábbi állítások?”):

- „Mobiltelefon vásárláskor fontos nekem...
  - ...az eladó személyzet szakvéleménye.”
  - ...szakértők szakvéleménye.
  - ...ismerősök, barátok véleménye, tapasztalata.”
  - ...a kortársaim, véleménye, tapasztalata”
  - ...a szüleim véleménye, tapasztalata”
  - ...híres emberek véleménye, tapasztalata”

A kérdéseket, illetve lehetőségeket a szakirodalom és a kvalitatív kutatás alapján állítottam össze. A kitöltők 1-5-ig terjedő skálán jelölhették a rájuk jellemző értéket. Az átlagok és eloszlások különbözőségvizsgálatát végeztem el (3. ábra).

3. ábra A különböző forrású vélemények fontossága 5-ös skálán



Forrás: saját szerkesztés

Ezen eredmények alapján a második hipotézist a mintámra vonatkozóan el kellett vetnem, hiszen legmagasabb értéként 3,51-es átlaggal a szakértők véleményének fontossága végzett, és csak a tapasztalatot képviselő változók ennél mind alacsonyabb átlag értéket értek el.

### 3.4 Harmadik hipotézis tesztelése

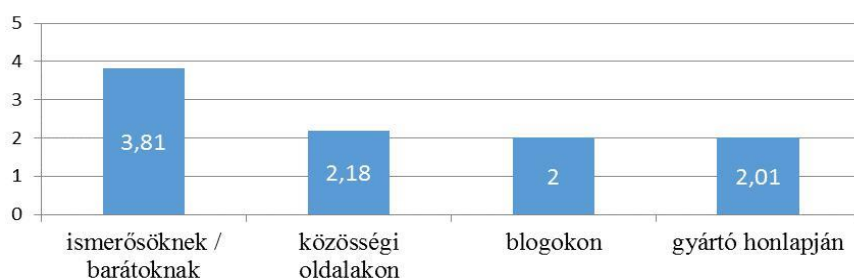
Harmadik hipotézis: „Vásárlás után a Z generáció tagjai megosztják tapasztalataikat másokkal.”

A kérdőívben 1-5-ig terjedő Likert skálán vártam jellemző értéket az alábbi, vásárlás utáni információ átadás, visszajelzés témakörén belüli állításokra:

„Mennyire jellemzőek rád az alábbi állítások: Vásárlás után:  
 ... elmondom a véleményemet ismerőseimnek, barátaimnak.”  
 ... megosztom tapasztalatom a közösségi oldalon.”  
 ... megosztom tapasztalatom blogon.”  
 ...megosztom tapasztalatom a gyártó honlapján.”

Megkísértem ezen változók összevonását, de nem jártam sikerrel, mert a CA érték 0,512, ami nagyon gyenge viszont feltételez (Sajtos – Mitev 2007). Ezért Friedman teszttel az eloszlások különbözőségét vizsgáltam. A sig. érték 95%-os szignifikancia szinten kisebb lett, mint 0,05, ezért a változók eloszlása nem tekinthető azonosnak. A Mean Rank-ek (4. ábra) az ismerősök barátoknak való információ megosztás esetében 3,81, a közösségi oldalaknál 2,18, a blogoknál 2 míg a gyártó honlapján történő informálás esetén 2,01. Ez alapján a hipotézisemet csak részben fogadhatom el, miszerint a fiatalok megosztják ugyan másokkal a tapasztalataikat, de nem online, hanem inkább „word of mouth” – szájreklám formájában.

4. ábra Friedman teszt Mean Rank értékei az egyes csatornákra



Forrás: saját szerkesztés

### 3.5 Negyedik hipotézis tesztelése

Negyedik hipotézis: „A Z generáció számára a telefon az egyéni stílus része.”

A kérdőívben egy 1-5-ig terjedő Likert skálán kellett jelölniük a kitöltőknek az alábbi mondatokat, melyeket elemeztem a negyedik hipotézis megválaszolására.

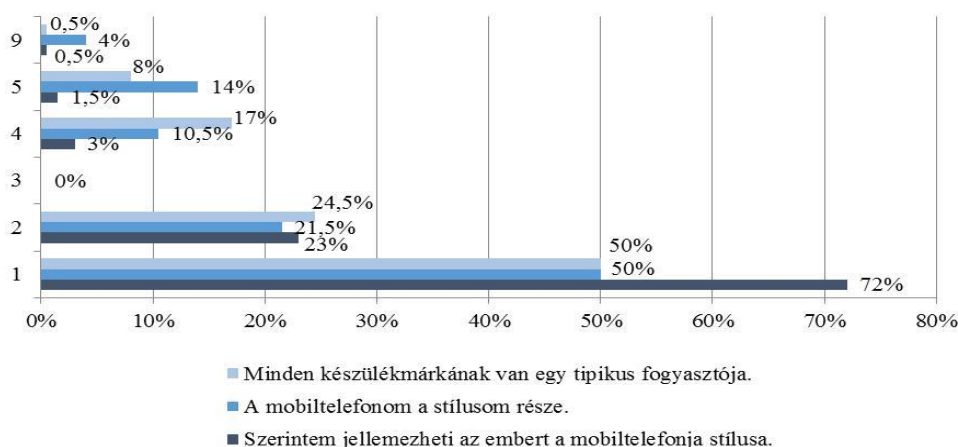
„Mennyire értesz egyet az alábbi mondatokkal?”  
 „Szerintem egy embert jellemezhet a mobiltelefonja stílusa.”  
 „Minden készülékmárkának létezik egy tipikus fogyasztója.”  
 „A mobilom a stílusom része.”

Ezen skálás kérdések összevonási lehetősége a CA 0,325-ös érték miatt nem lehetséges, ezért a változók eloszlásának összehasonlítására Friedman tesztet alkalmaztam. A teszt sig. értéke 5%-os szignifikancia szinten kisebb volt, mint 0,05, ezért a három változó eloszlása szignifikánsan különbözik.



Mean Rank-eket vizsgálva elmondható (5. ábra), hogy „*A mobilom a stílusom része.*” kijelentés értéke nagyobb, mint a „*Szerintem jellemezhet egy embert a mobiltelefonja stílusa.*” változóé, melynek Mean Rank értéke 1,72. A legmagasabb Mean Rank értéke – 2,17-es – a „*Minden készülékmárkának létezik egy tipikus fogyasztója.*” kijelentésre érkezett válaszoknak van. Tehát ez utóbbi kijelentéssel értenek válaszadóim leginkább egyet a felsorolt három közül. A test eredményére alapozva a negyedik hipotézist a mintára vonatkozóan elvettem, a mobiltelefon nem része a Z generáció egyéni stílusának.

56. ábra Stílust mérő változók eloszlása



Forrás: saját szerkesztés

### 3.6 Ötödik hipotézis tesztelése

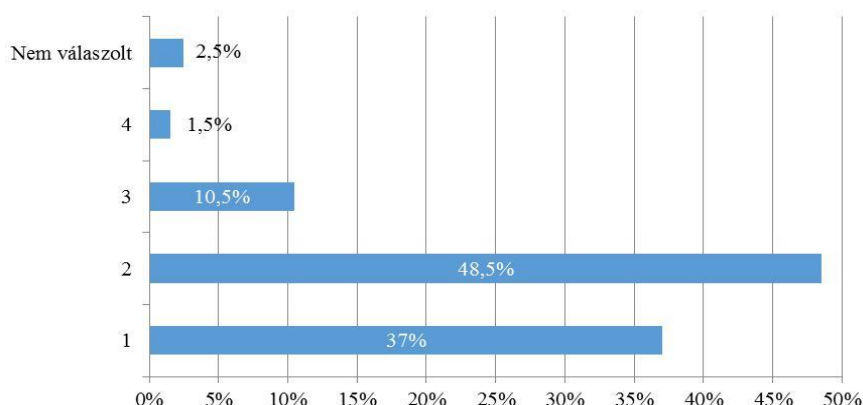
Ötödik hipotézis: „Egy bizonyos telefon birtoklása különleges helyet, azaz státuszt adhat egy csoportban.”

A kérdőívben 1-től 5-ig terjedő Likert skálán az alábbi kérdések mérik a telefon státusznyújtási képességeit, aspektusait:

- „Mennyire jellemzőek rád az alábbi mondatok?”
- „Szívesen vásárolok olyan mobiltelefont...  
... melyet általam ismert híres emberek használnak.”
- ...melyet a kortársaim már megvásároltak.”
- ... melyet a barátaim, ismerőseim már megvásároltak.”
- „Mennyire értesz egyet az alábbi mondatokkal?”
- „A mobilom márkája elmondja a többieknek, hogy ki vagyok én.”
- „Minél drágább a telefonom, annál jobb helyem lesz a közösségben.”

A státusz változó összevonása a fenti kérdésekből lehetséges, mert a változók együttes Cronbach Alpha értéke 0,657. Így ezen változók összevonása után az eloszlást vizsgálva lehet majd dönteni a hipotézisről (6. ábra).

6. ábra A „Státusz” változó eloszlása



Forrás: saját szerkesztés

Az eloszlást tekintve a válaszadók kumulálva 85,5%-a jelölt 1-es vagy 2-es értéket, így ezt a hipotézis a mintára vonatkoztatva elvettem. Azonban érdemes megjegyezni, hogy ez egy nagyon kényes kérdés, és talán a kutatás egyik korlátja lehet a nem pontos kérdésfeltevés.

#### 4. Összegzés

Kutatásom központi kérdése az volt, hogy mi alapján választ a Z generáció mobiltelefonra. A kvalitatív kutatás során már körvonalazódtak olyan eredmények, melyeket a kvantitatív részben tesztelhettem. Hipotéziseim fele elbukott, felét elfogadtam, egyet pedig részlegesen sikerült alátámasztanom. Kutatás végére elértem a kutatási célom, és megismertem a mintám attitűdjét a telefon információs és önkifejezési elemeivel kapcsolatban.

Kutatásomban feltártam, hogy a mintámra jellemzőbbek az online, mint az offline információs csatornák, illetve, a referenciacsoportok tapasztalati információkkal látják el a Z generációs vásárlót, és hogy a telefonválasztás során a Z generáció számára a tapasztalat közel azonos, vagy talán kicsit kevesebb súllyal számít, mint a szaktudás. Megtudtam, hogy a mintám tagjai több forrásból is közel azonos mértékben informálódnak egy telefonkészületről, azonban ennél kevesebb figyelmet szentelnek az áruház és az eladószemélyzet előzetes „leinformálására”.

A mintám tagjai vásárlás után megosztják véleményüket másokkal, akik többnyire ismerősök és barátok, de az internetes felületeket nemigen használják erre a célra, inkább a személyes formát részesítik előnyben.

A Z generáció általam vizsgált tagjai tisztában vannak a telefon stílusellemmé alakíthatóságával, illetve azzal, hogy státuszelemként játszhat szerepet a csoportstruktúra alakulásában, azonban ezeket magukra nézve nem tartják annyira jellemzőnek, mint ahogyan azt a szakirodalomban olvashattuk. Ezt a két elemet a téma érzékenysége miatt érdemes lehet még árnyaltabb kérdésfeltevéssel, és még több változóval vizsgálni.

Kutatási eredményeim a jövőben a reprezentativitás korlátja miatt további kutatások részét és alapját képezhetik, hiszen anyagi korlátok miatt csak a 200 fős – azaz nem túl nagy elemszámú – tisztított mintára vonhattam le következtetéseket. Kutatásom olyan kérdéseket vet fel, melyek később egyenként külön kutatási területeket és irányokat jelölhetnek ki.

Kutatásaim egy része megerősítette a szakirodalom állításait, vannak azonban újszerű eredményeim is. Megerősítést nyert, hogy az informálódás többségében online történik, illetve, hogy a vásárlás során a tapasztalat fontosabb lehet, mint a szak tudás. Újszerű eredménynek számít az, hogy a mintámra nem jellemző a telefon státuszszimbólumként való használata, illetve hogy mintám nagy része szerint a telefon nem az egyéni stílus része. Ez azért is érdekes, és további kutatásra érdemes terület, mert a kvalitatív kutatásban viszont ezek fontos aspektusokként jelentek meg.

#### *Felhasznált irodalom:*

- Joiner, R. – Gavin, J. – Brosnan, M. – Cromby, J. – Gregory, H. – Guiller, J. – Maras, P. – Moon, A. (2013): Comparing First and Second Generation Digital Natives' Internet Use, Internet Anxiety, and Internet Identification. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 7, 549-552. o.
- Levickaité, R.(2010): Generaitons X, Y, Z: How social networks form the concept of the world without borders (the case of LithuaniaI). *LIMES*, 2, 170-183. o.
- Prensky, M. (2001): Digital Natives, Digital Immigrants. *On the Horizon*, 5, 1-6. o.
- Ságvári B. (2008): Az IT-generáció – Technológia a mindennapokban: kommunikáció, játék és alkotás. *Új Ifjúsági Szemle*, 4, 47-56. o.
- Sajtos L. – Mitev A. (2007): *SPSS Kutatási és Adatelemzési Kézikönyv*. Alinea Kiadó, Budapest
- Scott, J. – Marshall, G. (2005): *Oxford Dictionary of Sociology*. Oxford University Press, Oxford
- Tari A. (2011): *Z generáció*. Tercium Kiadó Kft, Budapest

- Tóbi I. (2013): *Tudománykommunikáció a Z generációnak. Az országos megkérdezés eredményei.* Irodalomkutatás, Pécsi Tudományegyetem, TAMOP-4.2.3-12/1/Könyv-2012-0016
- Törőcsik M – Szűcs K. (2002): Új fogyasztói szegmensek – az e-ember. *Marketing & Menedzsment*, 2, 64-69. o.

## Az önellátó gazdálkodás korlátainak multidiszciplináris elemzése a rurális mélyszegénység esetében

Méreiné Berki Boglárka<sup>1</sup>

*A dolgozat a vidéki mélyszegénységre jellemző általános problémakört egy tevékenységre fókuszálva próbálja megragadni. Ez a tevékenység az önellátó gazdálkodás. Magyarországon több olyan program és kezdeményezés van, amelyik ezen keresztül próbálja összekapcsolni a méltányosság és hatékonyság elemeit a szegénység támogatása esetében. Kérdés azonban, hogy a hatékonyságot csupán gazdasági oldalról vizsgáljuk meg, vagy fontosak lehetnek egyéb, ehhez szorosan nem kapcsolódó elemek is. A kutatás abból indul ki, hogy ezek az elemek meghatározó szerephez juthatnak egy ilyen program kapcsán. A dolgozat alapkérdése, hogy egyrészt melyek ezek az elemek, másrészt, hogy mit nevezünk hatékonyságnak.*

*A szakirodalmi elemzésnél ebből kifolyólag több diszciplína releváns elméletei is bemutatásra kerülnek. Ezeknek az elméleteknek a kiválasztásánál fontos szempont volt, hogy problémaközpontúak legyenek, és egyértelmű párhuzamot vonhassunk közöttük és a bemutatott programok gyakorlatban megvalósult jellemzői között.*

*A kutatás legfontosabb következtetései között szerepel, hogy a gazdasági hatékonyság a támogató programok esetében mérsékelt, viszont más megközelítésben jelentkezhetnek hosszú távú pozitív hatások. A következtetések között az is szerepel, hogy a multidiszciplináris elméletek és az empirikus kutatás összekapcsolása után mely tényezőket találtam egy ilyen támogatási program megvalósítása mögött meghatározónak.*

*Kulcsszavak: önellátó gazdálkodás, mélyszegénység, hatékonyság-méltányosság, vidék*

### 1. Bevezetés

A kereskedelmi média közreműködésével 2011-ben vált országszerte ismertté a Minden Gyerek Lakjon Jól! Alapítvány. A „hal helyett hálót” támogatási módszer országszerte népszerűvé tette az akciót, azonban az adományok kiosztása után egyre gyakrabban jelentek meg olyan médiatartalmak, amelyek az akció lokális sikertelenségeiről számoltak be.<sup>2</sup> Mindenképp figyelemreméltónak találtam a kezdeménye-

<sup>1</sup> Méreiné Berki Boglárka, okleveles szociológus – Szegedi Tudományegyetem Bölcsészettudományi Kar, Regionális és környezeti gazdaságtan (MSc) szakos hallgató - Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. A tanulmány a 2015. évi, XXXII. OTDK-n 2. helyezést elért dolgozat alapján készült. Témavezető: Dr. Málóvics György, egyetemi docens

<sup>2</sup> <http://minden.cartmen.hu/eredmenyek>

zést, ám hamar rá kellett jönnöm arra, hogy a hozzá kapcsolódó jelenségek megértéséhez a megjelent médiatartalmaknál sokkal tágabb kontextusban kell vizsgálni...

Ma Magyarországon kiemelten szükséges foglalkozni a rurális térségekben felmerülő szociális problémákkal, mellette úgy gondolom, hogy ha egy hosszú távú problémamegoldásra törekszünk, valóban a „hal helyett háló” módszerének alkalmazására van szükség, azaz a méltányosság és hatékonyság elveit együttesen kell figyelembe vennünk.

A rurális térségekben kézenfekvő a mezőgazdasági termelés nyújtotta lehetőségekből kiindulni, azonban a piaci- és munkalehetőségek meglehetősen szűkösek, ezért első lépésként legtöbb esetben az önellátó élelmiszertermelés, háztáji gazdálkodás megvalósítása jelenik meg a programokban.

Ha pusztán közgazdasági szemlélettel vizsgálódunk már a téma felületes elemzésekor is felszínre kerülnek bizonyos ellentmondások. Mi lehet az oka annak, hogy a mélyszegénységben élők egy része nem tud élni a kezdeményezések nyújtotta lehetőségekkel,<sup>3</sup> míg mások ugyanolyan mértékű gazdasági tőkével a kezükben képesek az önellátó gazdálkodásra? Mi az oka annak, hogy a legintenzívebb önellátás a középső és alsó-közép jövedelmi helyzetűek megélhetési módja, holott a mezőgazdasági kistermelés és önellátó gazdálkodás a legalsó decilis egyik legkézenfekvőbb megélhetési stratégiája lehetne a vidéki területeken (Spéder 2002)? Elegendő-e hasonló programok kidolgozásakor csupán a politikai és gazdasági körülményeket figyelembe venni?

Sok program és kezdeményezés jövedelmi oldalról közelíti meg a mélyszegénység problémakörét, holott ez csak a jéghegy csúcsa. Meggyőződésem, hogy a szegénység elleni küzdelem sokszor azért ér el mérsékelt hatékonysági fokot, mert a programok kidolgozói csupán egy vagy kettő diszciplína keretei között közelítik meg a kérdést.

Dolgozatom célja a különböző tudományágak olyan releváns elméleteinek kiválasztása és bemutatása, amelyek problémaközpontú elemzésével láthatóvá válhatnak a támogatási metódus korlátai, és ami még fontosabb, az abban rejlő lehetőségek is.

A dolgozat fő irányvonalának elemzése három példa, a szociális földprogram, a „Tandem” program kunszentmártoni példája és a Minden Gyerek Lakjon Jól! kezdeményezés segítségével történik meg.

Ezek ismeretében nem nehéz kitalálni a dolgozat fő hipotézisét, ami természetesen az, hogy egy program sikeressége nagyban függ attól, hogy a programgazdák milyen mértékben veszik figyelembe a program kidolgozásánál és működtetésénél a politikai és gazdasági tényezőkön túlmutató egyéb releváns elemeket. Ez azonban

---

[http://hvg.hu/itthon/20110803\\_minden\\_gyerek\\_lakjon\\_jol\\_allatok/http://nol.hu/belfold/eladtak\\_a\\_jotek\\_onysagi\\_csirkeket\\_-1157641](http://hvg.hu/itthon/20110803_minden_gyerek_lakjon_jol_allatok/http://nol.hu/belfold/eladtak_a_jotek_onysagi_csirkeket_-1157641) <http://www.origo.hu/itthon/20110803-elfogynak-az-adomanyba-kapott-allatok-borsodabaujzemplen-megyeben.html>

így túl általános. A dolgozat végére tisztázni szeretném, hogy pontosan mit is értünk sikeresség alatt, illetve melyek azok a multidiszciplináris tényezők, amelyek figyelembevételre hozzájárulhat ehhez. A példákon keresztül az egymást kiegészítő, egymással szorosan összefonódó vagy épp próbára tevő elméleti diszciplínák reményeim szerint a dolgozat végére egy olyan kollektív egészé állnak össze, amely a későbbiekben hatékony kiindulópontja lehet a rurális mélyszegénység helyzetét segítő támogatási programok kidolgozójának vagy esetleg további kutatómunkáknak.

## 2. A lehetséges okok elméleti megközelítésben

Ebben a fejezetben, mint arról a bevezetőben szó volt, megpróbáltam összegyűjteni azokat a releváns elméleteket, amelyek segítségünkre lehetnek az önellátást ösztönző, mélyszegénységet támogató programok és kezdeményezések értékelése kapcsán. Az elméletek kiválasztása nem „ad hoc” jellegű. Az empirikus adatgyűjtés során kezdtek kirajzolódni számomra a példákban olyan „mintázatok” amelyekhez eddigi tudásomat alapul véve célirányosan megpróbáltam szakirodalmi fogódzókat keresni. Ez meghatározta a dolgozat valódi célját és a vizsgálódás irányvonalát is. Az olvasás és folyamatos adatgyűjtés során a szakirodalmak száma némileg bővült, de úgy gondolom többé-kevésbé sikerült körülhatárolnom azokat az elméleteket, amelyek tengelye mentén haladva a problematika nagy része lefedhető és értelmezhető.

Mielőtt bármilyen tudományág szemszögéből elméleti elemzéseket végeznénk, úgy gondolom elengedhetetlen a szegénység, azon belül is a mélyszegénység értelmezési keretrendszerének rövid ismertetése.

### 2.1. Szegénység elméletek, magyarországi vizsgálatok

A szegénység, azon belül is a mélyszegénység pontos definiálása számos módszertani nehézségbe ütközik és az elfogadott definíciók szinte minden esetben konszenzuson alapulnak. Az, hogy kiket tekintünk szegényeknek, és milyen arányban vannak jelen az adott társadalomban, nagyban függ a választott szegénységkonceptiótól (Spéder 2002, Andorka – Spéder 1994). A szociálpolitikai döntéseknél nagyon fontos az ilyen objektív kategóriák meghatározása (szegénységi küszöb, létminimum), amelyeknél abszolút (Rowntree 1991, Bokor 1987) és relatív módon is meghatározható a szegénység, mint társadalmi csoport (Coudouel et. al. 2002). A pusztán jövedelmi dimenziókon túllépve meghatározható a szegénység, mint depriváció, azaz valamitől való megfosztottság (Townsend 1997), vagy alapvető képességek hiánya (Sen 1997). Magyarországon a szegénységgel kapcsolatos kutatások a rendszerváltás után váltak intenzívvé, amelyek előbb jövedelmi oldalról közelítették meg a kérdést. A longitudinális vizsgálatoknak köszönhetően dinamikus elemeket is figyelembe véve (egyszeri szegények, tartós szegények) (Spéder 2002, Kornai 1993), majd pedig a leakeni indikátorrendszert elfogadva uniós sztenderdeknek megfelelően egyéb, szociális kirekesztődést reprezentáló indikátorokat is rendeltek a szegénység definiálásának módszertanához (Dennis – Guio 2003, Ladányi – Szelényi 2004).

Ezek kapcsolódó módszertana esetünkben nem feltétlenül releváns, sokkal inkább annak tekinthetők azok az elméletek, amelyek a mélyszegénységre fokozottan *jellemző tulajdonságok* megértéséhez járulnak hozzá.<sup>4</sup>

Az eddigi elméletekben elsősorban a szegénység „feltételei” jelentek meg, azonban léteznek olyan elméletek is, amelyek a szegénység *következményeivel*, a nélkülözések között élés egyéb velejáráival foglalkoznak. Először Oscar Lewis (1968) munkája kapcsán kezdték el használni a „szegénység kultúrája” kifejezést. Elmélete szerint a nélkülözések között élők egy sajátos, többségi társadalomtól elérő normarendszert hoznak létre, mely egyrészt a túlélésüket biztosítja, másrészt viszont szinte lehetetlenné teszi a kilépést és konzerválja a szegénységet. Az ő munkája nyújtott alapot a *miliókonceptió* kidolgozóinak is (Róbert 1997).<sup>5</sup> Szintén ebből az elméleti irányvonalból, az Amerikai Egyesült Államokban indult ki az „*underclass*” diskurzus.<sup>6</sup>

A fő szegénységkonceptiók és elméletek felsorolásszerű ismertetése után, a következő alfejezetekben azok az elméletek következnek, amelyek konkrét elméleti és logikai tengelyét adják a kutatásaimnak.

## 2.2. Pierre Bourdieu tőketípusai

Pierre Bourdieu francia szociológus, filozófus, antropológus tőkeelméletével a hagyományos közgazdasági tőke értelmezési keretét bővítette ki a gazdaságtudományokon túllépve, kiterjesztve a szociológia tudományterületére. A társadalmi csereviszonyok nem korlátozódnak kizárólag árucserére, és a társadalmi folyamatok Bourdieu szerint nem a szerencsejátékokhoz hasonlóan zajlanak le, amikor a társadalmi létra legalsó fokáról egyből a legfelsőre kerülhetünk és fordítva. Ez igazolja azt a tényt is, hogy bizonyos társadalmi csoportok, például a mélyszegénységben élők, az anyagi támogatások ellenére is újra és újra, generációkon keresztül, nagy valószínűséggel reprodukálódnak. A társadalom periferiáján élőkre fokozottan jellemző a tőkehiány, ez azonban a Bourdieu-i értelmezésben nemcsak az alacsony jövedelmekben és vagyonban nyilvánul meg. Ha ez így lenne, akkor ezeknek a javaknak a pótlása teljes körű megoldást jelenhetne. Az elmélet alaptézisének ismertetése után az egyes tőke fajták problémaközpontú bemutatása következik.

<sup>4</sup> Ezek részletesen a korlátok bemutatásánál kerülnek elő, így most csak bevezetesként, néhány fontosabb állomás lesz megemlítve.

<sup>5</sup> A nyolcvanas években a német rétegződéskutatók elméletei szerint a társadalmi rétegek a rájuk jellemző értékek és életmódok komponensei segítségével határozhatók meg, ezt nevezték miliónek. A milliókonceptiónak különféle megközelítései léteznek, bemutatásuk nagyon hosszadalmas lenne. Mi az alapkövetkeztetésen kívül nem foglalkozunk ezzel részletesen.

<sup>6</sup> Ebbe a kategóriába a halmozottan hátrányos helyzetű társadalmi csoportokat sorolták. Európai, némileg módosult változata az „*exclusion*” az 1990-es években nyert teret (Spéder 2002).



### 2.2.1. Gazdasági tőke

Gazdasági tőkeként Bourdieu a hagyományos közgazdasági értelemben vett tőkét definiálja. A gazdasági tőke közvetlenül pénzzé konvertálható, tulajdonjogi formában történő intézményesedésre hajlamos (Bourdieu 1986). Természetesen nem elhanyagolható a téma kapcsán a gazdasági tőke sem, hiszen, mint a példaként látni fogjuk, különösen markáns korlátként jelentkezhet a gazdasági tőke hiánya egy önálló gazdaság működtetésénél.

A dolgozat célja nem is ennek negligálása, hanem annak bizonyítása, hogy nem kizárólag a gazdasági tőke hiánya jelentkezhet korlátként- ezt megfordítva, sok esetben a gazdasági tőke, mint a támogatás tárgya nem elegendő, ha más tőketípusok csak korlátozott mértékben vannak jelen.

### 2.2.2. Kulturális tőke

Bourdieu szerint a kulturális tőke a különböző társadalmi osztályok között eltérően oszlik meg. Bourdieu szembe helyezkedik a humán tőke iskolájának feltevésével, mely szerint az oktatás, nevelés hozadéka pénzben kifejezhető, vagy közvetlenül azaz konvertálható, illetve ennek nagysága csak a beruházás mértéke és az egyéni képességek függvénye. Az ezen kívül eső különböző profitesélyek struktúráját nem veszik figyelembe. Bourdieu szerint mindezek mellett fontos lenne azzal is foglalkozni, hogy egyrészt egyes társadalmi osztályok, szereplők milyen jelentőséget tulajdonítanak erre irányuló gazdasági és kulturális beruházásoknak, valamint szerinte a humán tőke teoretikusai figyelmen kívül hagyják a legrejtettebb és leghatékonyabb nevelési beruházást. Ez nem más, mint a kulturális tőke transzmissziója korai szocializációnk során. Ennek színtere pedig a család.

Inkorporált kulturális tőke: Ez a tőketípus az elsajátított, bensővé tett (inkorporált) tudást jelenti. Személyhez kötött, felhalmozása időigényes, legkorábbi színtere a család. Deprivált csoportok esetén a családon belüli korai felhalmozás mértéke gyakran elmarad a társadalmilag elégséges szinttől, amely hátrány később tovább kumulálódik. Ez a probléma a szegénység előzményeként és következményeként is egyaránt megjelenhet.

Objektívált kulturális tőke: Az objektívált kulturális tőke a tudás tárgyiasult formája. Ez jelentkezhet egy könyv, egy kiadvány, egy tájékoztató internetes oldal vagy akár egy művészeti alkotás formájában. Értéke sok esetben kifejezhető gazdasági tőke formájában, hasznosításának képessége viszont gyakran összefüggésben van az egyén inkorporált kulturális tőkéjével. Akár egyik, akár másik tényezőt vesszük figyelembe, az egyértelműen látszik, hogy a szegénység esetében a lehetőségek itt is korlátozott mértékben jelennek meg.

Intézményesült kulturális tőke: Ez a tőketípus a kulturális kompetencia bizonyítékeként jelenik meg titulusok formájában. Ennek hiánya, vagy alacsony értéke a szegénység következményeként (alacsony inkorporált kulturális tőke, tandíjat nem

tudják kifizetni) és okaként is megjelenhet (alacsony iskolai végzettségük nagyobb esélye a munkanélküliségre)(Lannert 2003).

### 2.2.3. Társadalmi tőke

Társadalmi tőke alatt olyan erőforrásokat értünk, amelyek egy csoporthoz való tartozáson alapulnak. Ezek a gyakorlatban anyagi és/vagy szimbolikus csereviszonyok alapján léteznek. Számos előnyét élvezhetjük annak, ha egy közösséghez tartozunk. Erősödik a szubjektív biztonságérzetünk, segítheti a motivációt, bizonyos előnyökhöz, javakhoz rövidebb és egyszerűbb úton juthatunk hozzá.

Nem véletlen, hogy a különféle hazai és uniós programokban gyakran megjelenik a közösségfejlesztés stratégiája. Egy 2008-as hazai kutatás eredményei véleményem szerint kiválóan reprezentálják a közösség gyakorlati szerepét a mélyszegénység integrációjában.

A Grameen Bank (Yunus 1997) példájára magyarországi kísérletet végeztek.<sup>7</sup> Ebben a kísérletben ötfős csoportok vehettek részt, akik egy részletes üzleti terv kidolgozása után egymillió forint hitelhez juthattak.<sup>8</sup>

A kísérlet során arra a következtetésre jutottak, hogy minél erősebb az összetartás egy csoporton belül, annál nagyobb sikerrel valósíthatják meg az ehhez hasonló programokat. A kísérletet végzők szerint a siker titka a modern csoportmarketing technikák alkalmazásában rejlett, de ez csak olyan csoportok esetén volt célravezető, akik már eleve működő közösségként funkcionáltak (Fleck - Szuhay 2013).

A társadalmi kapcsolatokat Bourdieu tőkeként értelmezi, de előfordulhatnak olyan esetek is, amikor ez „negatív hatású társadalmi tőkeként” jelenik meg. Erre kiváló példa a szegregátumokból való kitörés nehézsége.

Az utolsó gondolat ellenére is arra következtethetünk, hogy a szegénység esetében fokozott tőkehiány jelentkezik mindhárom tőketípus szempontjából. A tőkehiány ok és okozatként is szerepelhet, a kapcsolat oda-vissza is fennállhat. Az egyes tőketípusok egymással szoros összefüggésben vannak, a meglévő komponensek egymást erősítik, hiányuk pedig tovagyűrűző deprivációs hatást eredményez. Bourdieu, tanulmányának utolsó fejezetében a tőkeátalakulásokkal, a tőkeátváltással foglalkozik. Úgy gondolom, a tőkeátváltás *képessége*, illetve annak hiánya jelentős szerephez jut a mélyszegénység jelenségének általános vizsgálata és a dolgozat té-

<sup>7</sup> Muhammad Yunus 1983-ban alapította meg a Grameen Bankot. Munkájáért 2006-ban Nobel-békedíjat kapott. A Bank az olyan legszegényebb társadalmi csoportoknak nyújt hitelt fedezet és garancia nélkül, akik a hagyományos pénzügyi rendszer keretein belül sohasem jutnának hitelhez. Ötfős csoportok vehetik fel a hitelt, vállalkozói ötletük megvalósítására. A tagok minimum heti rendszerességgel tartják a kapcsolatot egymással és a mentorukkal. A hitelkamat 20%, de a Bank nem zálogosít, és nem kér kezest sem. A modell lényege a kölcsönös bizalmon és kooperáción alapuló együttműködés. A tagoknak a mindennapi életben is követendő 16 pontból álló erkölcsi alapelveket kell elfogadni. Az egymásért való felelősségvállalás és szolidaritás fontos szerepet kap, azonban kudarc esetén nem tartoznak egymásért anyagi felelősséggel. - <http://www.grameen-info.org/>

<sup>8</sup> A mélyszegénységben élő résztvevőket egyrészt interjúk készítése során, majd az interjúalanyoktól kiindulva hólabda-módszer alkalmazásával választották ki a legelmaradottabb kistérségekből.

mája kapcsán is, azonban előfordulhat néhány olyan, az empirikus kutatásaim alapján fontosnak tartott tényező, amellyel Bourdieu nem foglalkozik. A következő fejezetben a Bourdieu-féle tőkeátalakulások elemzését Amartya Sen képességszemléletén keresztül, és azzal kiegészítve szeretném elvégezni.

### 2.3. A szegénység, mint képességek hiánya

A tőkeelmélet szerint minden tőketípusban megvan a lehetőség, hogy előbb vagy utóbb gazdasági tőkévé konvertálódjon. A kulturális tőke esetében például tudásunkat, kompetenciánkat kamatoztathatjuk a munkaerőpiacon, így magasabb jövedelemre tehetünk szert, társadalmi tőkénk motivációt és biztos alapot nyújthat számunkra, ami szintén közreműködhet egy nagyobb mértékű jövedelemszerzésben, kiválthat bizonyos tranzakciós költségeket és így tovább. Mi a helyzet azonban, ha megfordítjuk az átváltás irányát? Az belátható, hogy gazdasági tőkével másféle tőketípusokra is szert lehet tenni, azonban számos esetben csak költséges átalakítási munkák során, egyes esetekben ezt affektív beruházások logikája alapján élhetik meg. Bourdieu szerint, amikor tőketípusok közötti átváltás történik az sok esetben egy hosszadalmas folyamat. De csak az idő befolyásolja az átváltások sikerességét? Amartya Sen képességszemléletének és Bourdieu tőkeelméletének kiindulópontja szembevetendő hasonlóságot mutat. A szegénység értelmezésének szempontjából mindketten kibővítik a pusztán jövedelem/gazdasági tőke hiányát. Sen (2003) szerint a gazdasági szabadsághiány másfajta szabadsághiányt feltételez és fordítva. Ennek ellenére a vagyon csupán a szabadság egy *eszköze*, egy *lehetőséget biztosíthat* arra, hogy elérjünk valamit. Az, hogy ez az eszköz mennyire hatékony szerepet játszik a jólétünk növelésében nem csak a vagyon nagyságától, hanem több egyéb tényezőtől is függ. Ebből következik, hogy az emberek képességeinek bővülése általában együtt jár a termelő és keresőképességük növekedésével is. Sen értelmezésében a képességek nem személyes kompetenciákat jelentenek, hanem tényleges szabadságot, tényleges lehetőséget valaminek a megtételére, vagy elérésére. Amikor Sen a szegénységről, mint képességek hiányáról beszél, nemcsak az inkorporált kulturális tőke hiányát jelöli meg. Elméletében az olyan korlátozó tényezők is szerepet játszanak, mint a munkanélküliség és annak súlyos velejárói, azaz a motiváltság-, önbecsülés csökkenése, elavuló szakképesítés, társas kapcsolatok leredukálódása, továbbá rossz egészségügyi állapot, iskolázottság hiánya, társadalmi kirekesztettség, családon belüli jövedelem méltánytalan elosztása (Sen 1997).

Felfedezhetők ezek között a tényezők között Bourdieu tőketípusai, de az is látszik, hogy számos, ehhez szorosan nem kapcsolódó elem is szerepel. A szegénység mérséklése a képességek (lehetőségek) bővítésével kell, hogy járjon, nem elegendő pusztán a jövedelemhiány enyhítése. Az eltérések értelmezésekor elengedhetetlen annak figyelembevétele, hogy Bourdieu elméletének elsődleges célja nem a szegénység és annak okainak definiálása illetve megoldási javaslat nyújtása volt.

Bourdieu tőkekonceptiója elsősorban egy rétegződésmélet, szemben a képesség-szemlélettel, ami sokkal univerzálisabb, összetettebb és cselekvésorientáltabb.

Többször előkerült már, hogy a mélyszegénységben élők szükségleteik kielégítésében erősen akadályozottak. Amikor a szükségletekről beszélünk, elengedhetetlen annak kifejtése, hogy mit is értünk pontosan szükségletek alatt. Az ide kapcsolódó elméletek segítségével a következő fejezet a szükségletek nézőpontjából vizsgálja meg a problémát.

#### 2.4. Szükségletek

A szükségletekkel nagyon sok tudományterület foglalkozik. Úgy gondolom, hogy a dolgozat témája kapcsán a szükségletelméletek rendszerezését az *abszolút-relatív, individuális-társadalmi* dimenziókon keresztül a legcélravezetőbb elvégezni úgy, hogy közben a fő irányvonalat mindvégig szem előtt kell tartanunk.

Amikor abszolút szegénységről, létminimumról esik szó, akkor az alapvető szükségletek kielégítéséhez elegendő minimális jövedelem nagyságáról beszélünk. Ekkor rögtön felvetődik a kérdés, hogy *mit tekintünk alapvető szükségleteknek* és kielégíthető –e pusztán jövedelemmel? A létminimum és különféle szegénységküszöbök kiszámítása a szociálpolitikai döntéseknél meghatározó lehet, de természetesen *nem minden alapvető emberi szükséglet fejezhető ki a jövedelem függvényében*. A szükségletek legismertebb rendszerezése és a szükséglethierarchia megállapítása Abraham Maslow (1987) nevéhez fűződik. Elmélete szerint egyes szükségletek bizonyos fokú kielégítése a feltétele annak, hogy más szükségletek fellépjenek.<sup>9</sup>

Arról nincs egységes konszenzus, hogy alapvető szükségleteknek pusztán a fiziológiai szükségleteinket tekintjük (Murray 1938), vagy ezen túllépve egyéb társadalmi elemek is ebbe a kategóriába tartoznak (Ferge 2003, Tausz 2006, Doyal – Gough 1991).

Látható, hogy az abszolút szükségletek tekintetében nincs általános konszenzus, továbbá az is látszik, hogy bizonyos szükségletek nehezen értelmezhetők a minket körülvevő környezet nélkül. Ebből kiindulva a *relatív szükségletek* fogalma újabb értelmezési keretet biztosít számunka. Townsend objektív relatív depriváció elmélete szerint az alapvető szükségletek meghatározhatók, de csak adott közösségi keretben, társadalmi kontextusban.

A politikai döntések keretként legtöbb esetben magát a nemzetállamot ve-szik, azonban az alapvető szükségletek (*basic needs*), mint láthattuk közösségenként, de akár egyénenként is eltérőek lehetnek (Fahey 2010). Ezek vizsgálatára egész sor tanulmány született. Szoros kapcsolatban áll a szubjektív jólléttel foglalkozó elméletekkel (*subjective well-being*). Egyes kutatók szerint ezek meghatározása sokkal fontosabb lehet egy szociálpolitikai döntés esetében, mint mondjuk a sze-

<sup>9</sup> A Maslow-féle szükségletpiramis legalján az alapvető élettani szükségletek állnak, azt követi a biztonság iránti szükségletek, a szociális szükséglet, az elismerés iránti szükséglet végül pedig az önmegvalósítás.

génységi küszöbértékek vagy a létminimum (Guardiola - Munoz 2006). Ha individuális szempontból nézzük, ez függhet az életkortól, múltbeli élményektől, jövőbeli várakozásoktól és így tovább (Frey - Stutzer 2002). Az individuális tényezők kiegészülnek társadalmi, közösségi elvárásokkal, illetve a rendelkezésre álló, vagy kívánt anyagi eszközökkel.

Ha ennyi minden függvénye az, hogy mit tekinthetünk alapvető szükségleteknek van-e egyáltalán értelme ezek általános meghatározására tett kísérleteknek, illetve esetünkben milyen eszközökkel kezelhető ez a probléma? Véleményem szerint szociálpolitikai rendeletek és támogatási programok kidolgozásánál specifikus döntésekre van szükség. Egyrészt elengedhetetlen olyan viszonylag abszolút szükségletkategóriák dimenziójában gondolkodni, mint a létminimum, másrészt az egyéni szükségletek figyelembevétele sem elhanyagolható. Ezek legproduktívabb felhasználása szerintem a támogatottak bizonyos szintű bevonása lehet a döntésekbe. Ez annál nehezebb, minél nagyobb csoportról van szó.

Ha cselekvésorientáltan vizsgáljuk a problémát arra a következtetésre jutunk, hogy a *szükségletek kielégítésének módja* talán még ennél is szerteágazóbb és elentmondásosabb.

Az előző részfejezetekben feltételeztük, hogy a birtokolt tőketípusainkat és képességeinket felhasználva racionális döntéseket hozunk szükségleteink kielégítése céljából. Mi a helyzet azonban az olyan szituációkkal, amelyekben látszólag nem racionális döntések születnek? A mélyszegénységben élők problémái kapcsán sokszor találkozni azzal a nézőponttal, hogy részben vagy egészben maguk a szegények tehetők felelőssé sorsukért, mivel sorozatosan olyan döntéseket hoztak életük során, amelynek racionalitása megkérdőjelezhető. Ezek a döntések valóban nem racionálisak? Vagy csak attól a kontextustól függ, amelyben vizsgáljuk őket? Ezekre a kérdésekre elsősorban a pszichológia elméleteit tanulmányozva találtam válaszokat.

### 2.5. A szegénység pszichológiája

Ahogy azt korábban láthattuk, Oscar Lewis munkája rávilágított arra, hogy a szegény rétegek *sajátos kultúrával* rendelkeznek, melyek egy eltérő normarendszerbe beágyazott, ezáltal sok esetben, a többségi társadalom normarendszeréhez viszonyítva nem konvencionális attitűdökként nyilvánulnak meg. De miért és milyen viselkedésmódok jellemzőek fokozottan a deprivált rétegekre, és hogyan jelentkeznek ezek egy önellátó gazdaság működtetésének korlátjaként? Úgy gondolom, hogy elsősorban azok a tanulmányok jelenthetnek gyakorlati hasznosíthatóságot, amelyekben fokozottan foglalkoznak az egyes viselkedési minták mögött álló okokkal is.

Robert Castel (2000) a szegénységgel, mint „kiilleszkedett” társadalmi csoporttal foglalkozott. Ők a bizonytalan helyzethez alkalmazkodnak sokszor az integrációs zóna normarendszerének idegen eszközökkel (Kozma 2003). A deprivált rétegek vizsgálatakor gyakran megfigyelt jelenség a *jelenre orientált habitus* (Stewart

2001). Ennek értelmében a bizonytalanság és sebezhetőség miatt a jövőbeli lehetőségek fokozott mértékben diszkontálódnak.

Egy másik, figyelemreméltó elmélet, amely a kognitív pszichológiához áll közel, a nélkülözést, mint kognitív képességeinkre nyomást gyakorló terhet értelmezi. A 2013-as kutatás fő mondanivalója, hogy a szegénységből kitörni képtelen emberek elsősorban nem saját maguk hibáztathatók sorsukért, illetve elsődlegesen a kognitív képességek hiánya sem, hanem az a mentális teher maga, amit a mindennapi nélkülözés és az ehhez kapcsolódó folyamatosan felmerülő problémák áthidalásának kényszere jelent (Mani et. al. 2013).

A különböző tudományágak elméleteit vizsgálva jól látszik, hogy részben átfedik, és részben kiegészítik egymást. Első ránézésre bonyolultnak és összetettnek tűnhet az elméleti háttér, de úgy gondolom, egy-egy elmélet vagy diszciplína önkényes kiragadásával és kizárólagos alkalmazásával olyan lényeges tulajdonságok láthatósága veszne el, amelyek megléte nélkül hamis kiindulási alapot kapnánk bármilyen program vagy kezdeményezés vizsgálatkor (amire a következőkben kerül sor), esetleg kidolgozásakor. Az önellátó élelmiszertermelés esetében meghatározó szerephez jut a termelő tudása, képzettsége, kapcsolatai, a szabad választás képessége, jövedelmi és társadalmi lehetőségei. Fontos indulási alap a megfelelő motiváció, ami szoros kapcsolatban áll az általános, társadalmi, közösségi és egyéni szükségletek kielégítése iránt érzett igénnyel. Kellő hozzáértéssel és célirányos munkával a tulajdonságok fejleszthetők, a képességek a tevékenység szolgálatába állíthatók, még az igények, szükségletek is módosulhatnak. Ezt még befolyásolhatják az olyan *makroszintű elemek*, mint a politikai, gazdasági, társadalmi és szociokulturális környezet.

### 3. Megvalósult önellátó tevékenységek

Alapvetően időben és aggregációs szinten is eltérő gazdasági tevékenységet vizsgáltam. Céloom nem ezek összehasonlítása volt, hanem az előbb említett kulcsfontosságú elemek azonosítása. Elsőnek a *hagyományon alapuló*, kollektivizálás előtti paraszti gazdaságokat, majd a *szervezettségen alapuló* magyar agrármodellt, ahol a háztáji gazdaságok a termelőszövetkezetekkel együtt integrált egységet alkottak, végül pedig az *elhivatottságon alapuló* Szeri Ökotanyák szövetségét vizsgáltam. (1. táblázat).

1. táblázat Az önellátó/háztáji gazdálkodás néhány magyarországi példája és jellemzőik

	önellátás mértéke	kulturális tőke	társadalmi tőke	legfontosabb jellemző
<b>önellátó paraszti gazdaságok</b>	nagyon magas, önfenntartás valósult meg	magas inkorporált kulturális tőke megszerzése, színtere a család	magas, családi kötelék jelenti	HAGYOMÁNY
<b>magyar agrármodell/háztáji</b>	kiegészítő tevékenység	magas kulturális tőke, nagy részét a közreműködő szakemberek birtokolják	magas, formalizált, termelőszövetkezetek keretén belül	SZERVEZETTSÉG
<b>ökotanyák (SZÖSZ)</b>	viszonylag magas, főleg élelmiszer-szükségletek kielégítése, egyes esetekben önfenntartó	magas kulturális tőke, megszerzése önképzéssel, színtere a közösség, képzési programok, internet, szakirodalom (objektívált kulturális tőke)	magas, közösség jelenti	ELHIVATOTTSÁG

Forrás: saját szerkesztés

Az *elméleti alapnál* a szegénység jelenségének multidiszciplináris értelmezési szempontjai, ezeken keresztül a kapcsolódó jelenségek magyarázata történt, majd az önellátó gazdálkodás, annak értelmezési kerete és *sikeres működési példái* kerültek bemutatásra. Ezek a példák nem a rurális mélyszegénység támogatásának céljából valósultak meg. *Összekapcsolásukra* a következő fejezetekben kerül sor, amely egyben a dolgozat fő irányvonala is. Ezekben olyan programokkal és kezdeményezésekkel fogok foglalkozni, amelyek a *rurális mélyszegénység támogatását*, (hosszú távú célként a támogatott körből való kikerülését) *önellátó gazdálkodás megvalósításával* kívánják elérni. Az előző fejezet igazi célját akkor fogja elérni, amikor ezekkel támogatási programokkal kerülnek összehasonlításra az itt felsorakoztatott és rendszerezett példák.

#### 4. Módszertan

A kutatás során a *deduktív és induktív logika egyfajta keverékét* alkalmaztam. Gyakorlatban ez úgy történt, hogy a kutatási kérdések megválaszolását (és megfogalmazását is) logikai elméletek felállításával kezdtem, majd ezekhez kerestem szakiro-

dalmi fogódzókat, illetve ezzel párhuzamosan elkezdtem az empirikus kutatást is. Ekkor még szekunder források segítségével vizsgáltam konkrét programokat. Minél szélesebb körű szakirodalmi és szekunder ismeretekre tettem szert, annál több olyan elem vált láthatóvá, amely további logikai irányvonalak elindítását tették szükségessé. A teljes körű elemzés érdekében az *elméleti háttérrel több diszciplína felé* is ki kellett terjesztenem, amelyekre ezek után tudatosan kerestem *gyakorlati példákat*. Emellett végig törekedtem arra, hogy nyitott maradjak a problematika eddig nem vizsgált, időközben előkerülő értelmezési aspektusainak irányába is. Ez azt eredményezte, hogy a folyamat *fordítva is elindult*, azaz az empirikus kutatás során olyan *szabályszerűségek* váltak láthatóvá, amelyekből újabb *elméleti következtetéseket* tudtam levonni. Itt kapcsolódtak be a kutatás irányvonalába az induktív logikai elemek. A szakirodalmi áttekintés és a másodelemzés után a primer adatgyűjtés következett. Ennek elvégzésére a *kvalitatív módszereket* tartottam legalkalmasabbnak.

Az információk összegyűjtése félig strukturált, személyes és telefonos interjúk, valamint fókuszcsoporthoz vizsgálatok segítségével történt. Kérdőíves felmérést az ökotanyák vizsgálatakor végeztem. Meghatározónak találtam az interjúalanyok megfigyeléseit, véleményét, amelyek alapja szakértelmük illetve tapasztalataik voltak. Sok esetben ők is újabb elemzési nézőpontot vetettek fel számomra. Kiemelten három programot vizsgáltam meg, nevezetesen Katymár település példáját, ami a *szociális földprogrammal* kapcsolódik össze, a *Minden Gyerek Lakjon Jól!* Alapítvány támogató kezdeményezését, melyben 13 település és egy támogatott család vonatkozásában készítettem interjúkat, illetve a *Tandem* nevű egyházi szervezésű integrációs program Kunszentmártoni példáját, ahol a program menedzsmentjének két tagjával sikerült fókuszcsoporthoz vizsgálatot készítenem. A kvalitatív módszerek alkalmazását a primer adatgyűjtés során végig indokoltnak találtam, azonban időközben számos ehhez kapcsolódó módszertani nehézséggel kellett szembesülnöm.

Tisztában vagyok azzal, hogy időbeli, anyagi és kapcsolati tőkém korlátai miatt az empirikus kutatásom nem tekinthető teljes körűnek. Ennek ellenére úgy gondolom, hogy mégis sikerült olyan értékelhető összefüggéseket találnom, amelyek további kutatómunkák hatékony kiindulási alapjául szolgálhatnak, és ha korlátozott mértékben is, de alkalmasak lehetnek egyes tudományos következtetések levonására és a kutatási kérdéseim megválaszolására. A további módszertani elemekre a konkrét programok bemutatásakor térek ki.

## 5. A rurális mélyszegénység számára nyújtott önellátást ösztönző támogatások

Ebben a fejezetben a kutatási téma fő irányvonalának elemzése történik. Ahogy arról már korábban szó volt, három támogatási programmal foglalkozom, név szerint a szociális földprogrammal, a Tandem-program kunszentmártoni példájával és a Minden Gyerek Lakjon Jól! Alapítvány önellátást ösztönző támogató tevékenységével. Bár a programok mindegyikében ugyanaz a központi elem, a megvalósítás módja és



az elért eredmények mindhárom esetben eltérőek. A célom az, hogy az elméleti alap és a fenti példák segítségével az eltérő hatások tudományos szempontból is értelmezhetőek legyenek.

### 5.1. Szociális földprogram – Katymár példája

A szociális földprogramhoz kapcsolódó fő szakmai koncepció az volt, hogy a munkanélküliség és a területi egyenlőtlenségek által leginkább sújtott településeken egy olyan szociális támogatási metódus szükséges, amely úgy biztosítja a megélhetést, hogy abban a támogatottak is aktívan közreműködnek (Bartal 2001, Szoboszlai 2001). A program egyik sajátossága, hogy a források elosztása és felhasználása is decentralizáltan történik, a gyakorlatban az önkormányzatok vezetésével. Ebből következik, hogy településenként eltérő módon valósult meg a program.

Katymáron a megvalósításának egy speciális, és saját megítélésem szerint sikeres formáját találtam.<sup>10</sup> Katymár többszörösen hátrányos helyzetben levő település egy szintén hátrányos régióban, a Bácsalmási járásban helyezkedik el. 2000 és 2002 között az alacsony ingatlanárak miatt és a könnyebb megélhetés reményében az ország különböző helyeiről körülbelül 150-200 mélyszegénységben élő roma család költözött ide. Ezek a családok sem egymással, sem a település többi lakosával nem alkottak közösséget, nem tudtak beilleszkedni. Becslések szerint a lakosság 10-15 százaléka mélyszegénységben él.

A szociális földprogram 2005-ben indult Katymáron. Itt egy egyedülálló modell valósult meg, mivel egy ügynevezett „ölelkező program” indult el egy helyi célcsoport kezdeményezése következtében. A szociális földprogram egy pályázati konstrukcióban kapcsolódott össze a Biztos Kezdet programmal, melynek keretében jöhetett létre a Szivárványsziget Biztos Kezdet Gyerekház.

2006-ban új vezetőség felállítását követően szakmaközi együttműködés jött létre a település vezetőségével, helyi pedagógusokkal, humán és pénzügyi szakemberekkel. A további támogatási programokban való részvételnél előnyt élvezett az, aki rendszeresen látogatta a Gyerekházat (szülők és gyerekek együtt), továbbá ingyenes uzsonnával, gyerekprogramokkal tették a célcsoportot motiválttá. Az uzsonnát az édesanyjakkal közösen készítették el.<sup>11</sup> Az intézmény maga is önellátó élelmi-szertermelésbe kezdett. A munkát a támogatottak végzik az intézmény kertjében, így gyakorlati tudásra tehetnek szert. A termékeket a közintézményeket ellátó önkormányzati konyha használja föl. A támogatottak minden évben otthoni felhasználásra igény szerint vetőmagot és haszonállatokat kapnak. A szakmai „team” rendszeresen,

<sup>10</sup> A Katymári példa esetében a település alpolgármesterével, Zélityné Vass Andreával készített személyes interjúm (2014. 09. 15.), az InnoServ Katymárra vonatkozó esettanulmánya, ehhez kapcsolódó szakemberekkel és támogatottakkal készített interjúi (2013) és Farkas Zsombor esettanulmánya (2013) volt segítségemre.

<sup>11</sup> Göcseiné Vujkov Anikó beszámolója alapján (Szivárványsziget Biztos Kezdet Gyerekház vezetője) – InnoServ interjú)

személyesen ellenőrzi a családokat. Az interjú során az is kiderült, hogy a támogatók maguk is igénylik ezt.

Uniói forrásokat a „Mélyszegénység program” segítségével sikerült bevonni.<sup>12</sup> A szociális földprogrammal és a Gyerekházzal összekapcsolódva komplex módon tovább bővítették a szegénységgel kapcsolatos problémák kezelési területeit.<sup>13</sup>

Kétségtelen, hogy a program működése elindított olyan folyamatokat, amelyek pozitív irányba hathatnak a lokális szintű szegénység elleni küzdelemben, azonban ennek eredményei gazdasági szempontból nagyon nehezen mérhetőek. Egyrészt számos olyan megfoghatatlan elem játszik szerepet, amit objektív mutatókkal nem lehet leképezni, másrészt a legtöbb tudományosan is mérhető eredmény csak évek, esetleg évtizedek múlva fog jelentkezni. Ezekkel a tényezőkkel összevontan a következtetéseknél fogok részletesen foglalkozni.

Látható, hogy Katymár esetében messze *többről van szó, mint az önellátó háztáji gazdálkodásról*. A megvalósítás eredményei a *komplexitásnak*, a szakmaközi együttműködésnek, és a probléma számos nézőpontból történő (*multidiszciplináris megközelítésének* és orvoslásának köszönhetőek. Biztató, hogy a támogatók közösséggé szerveződtek és az is biztató, hogy önként vesznek részt a különböző kapcsolódó projektekben. Tradíció (nagyon sok hátrányos helyzetű család városokból települt ide), és elhivatottság híján a munkájukat hivatásként végző szakértők általi, helyi sajátosságokat figyelembevevő *szervezettség* vált a program megvalósításának fő mozgatórugójává.

## 5.2. Tandem – „SEGÍTS MAGADON... rászoruló családok öfenntartóvá válása a kunszentmártoni Szent Márton Plébánián”

A Tandem program egyházi kezdeményezésű, 2014-ben az Esélyegyenlőségi Díjra javasolták.<sup>14</sup> A lehetőségek és körülmények figyelembevételével az önellátó élelmiszertermelés tematikája köré szervezték a programot.

Eredetileg 70 résztvevőt szólítottak meg, de amikor kiderült, hogy ez a projekt nem csupán természetbeni támogatást jelent, hanem komoly kötelezettség és elfoglaltság is jár vele, 12 család maradt. A családok mindegyike halmozottan hátrányos helyzetű, mélyszegénységben él. A menedzsmet a helyi plébános vezetésével hiva-

<sup>12</sup> TÁMOP-5.1.3.-09/2-2010-0045

<sup>13</sup> Gazdaprogram, aktív közösségfejlesztés, hátrányos helyzetű gyerekek iskolai felkészítése és korrepetálása, adósságkezelés, életvezetési tanácsadás. Összesen 70 család került bevonásra.

<sup>14</sup> A pályázat kiírója az Ökumenikus Fejlesztési Alap, helyi megvalósítása pedig a kunszentmártoni Szent Márton plébánia irányításával történik. 2013 októberében a plébánia Karitás vezetője, a családsegítő szolgálat szakembereivel és a Cigány Nemzetiségi Önkormányzat elnökével közösen 12 roma családot választottak ki a programban való részvételre, akikkel a plébánia együttműködési megállapodást írt alá. A résztvevők ellenőrzése egy pontozásos módszer alapján történt. Pontozták az aktivitást, a képzések látogatását, a munkához való hozzáállást (pontosság, szorgalom). Ezeket a pontokat rendszeres időközönként összesítették és ennek arányában részesülhettek a közös konyhakertben megtermelt élelmiszerből. A pályázat kiírója egy 60%-os teljesítményminimumot is meghatározott, amelynek minden résztvevő megfelelt.

tásszerűen, ingyen végezte munkáját. Munkájukat felkért szakemberek segítették. Két agrármérnök, egy családsegítő és egy munkaügyi szakember segédkezett az elméleti és gyakorlati tudás átadásával.

Ősszel és a téli hónapokban intenzív képzés és különböző tréningek valósultak meg (személyiségfejlesztő tréningek, munkaügyi ismeretek, növénytermesztési és állattenyésztési ismeretek). Tavasszal egy magánszemély által felajánlott 2000 négyzetméteres kísérleti konyhakertben a résztvevők gyakorlati tudásra is szert tehettek. A szakemberek és a menedzsment a családokat rendszeresen látogatták. A tapasztalatok alapján a családok a látogatások során, személyes környezetükben megnyíltak, problémáikról őszintén beszéltek (drog, betegség, családon belüli erőszak). A támogatottak és a plébánia dolgozói között bizalmi kapcsolat alakulhatott ki. A programon kívül otthoni vetőmag és baromfiosztásra is sort került. A Tandem projektben résztvevők kimagaslóan jobb eredményeket produkáltak az ellenőrzések során a többi támogatott és korábbi teljesítményükhöz képest is.<sup>15</sup>

Mivel a Katolikus Egyház volt a program lebonyolítója, így a hitélet is kezdett egyre aktívabbá válni, ami a mai napig tart. A tagok egymást segítették, motiválták. A közösségi preferenciák közé beilleszkedett a programokban való aktív részvétel, a szorgalom és a megbízhatóság.

Gazdasági eredményesség szempontjából egyelőre itt sem értek el kimagasló sikereket. A szervezők hosszú távú céljai között itt is van egy szociális szövetkezet létrehozatala,<sup>16</sup> ami némileg növelheti a gazdasági eredményességet, valamint a bemutatott program alapul szolgálhat a megvalósításban. Ebben a programban is a legjelentősebb elem a tervezés, megvalósítás és monitoring során tanúsított *szervezettség*, de mivel Kunszentmárton hosszú idő óta agrártelepülés *kis mértékben helyet kap a tradíció*, és bár nem a környezettudatos, vegyszermentes életmód a motiváló erő, hanem a vallási közösséghez való tartozás, mégis helyet kap a program során felszínre jövő *elhivatottság* érzése is.

Az eddigi programok lokális keretek között működő, gondosan kidolgozott, szervezett módon megvalósuló, folyamatosan ellenőrzött tevékenységek köré szerveződtek. Közös pont, hogy nem csak a gazdasági dimenziókat vették figyelembe, hanem a kapcsolódó elemek segítségével a mezőgazdasági termelésen túllépve egyéb képességek fejlesztését is célként tűzték ki. A következő fejezetben bemutatott kezdeményezés nem lokális szinten valósul meg, hanem egy egész országra kiterjedő támogatási akcióról van szó. Lokális szinten, nem kötelező jelleggel, az önkormányzatokra bízzák a program köré szerveződő hatékonysági feltételek előteremtését.

---

<sup>15</sup> Közben a programon kívül is osztott vetőmagot a plébánia

<sup>16</sup> Ez a kézirat lezárása óta megvalósult és eredményesen működik

### 5.3. Minden Gyerek Lakjon Jól!

A Minden Gyerek Lakjon Jól! civil kezdeményezést 2010-ben hívta életre Hegedűs Zsuzsa szociológus, aki külföldi tapasztalataiból és a magyar agrármodell példájából kiindulva arra a következtetésre jutott, hogy a társadalom perifériáján élő gyerekek alultápláltságát leghatékonyabban mini háztáji gazdaságok életre hívásával lehetne mérsékelni<sup>17</sup> 2011 óta folyamatosan oszt az alapítvány a vidéken élő rászoruló családok számára vetőmagot és haszonállatokat (kacsát, csirkét, nyulat és ott, ahol az önkormányzat vállalja a takarmányozás segítését, sertést).

Félig strukturált interjút összesen 12 önkormányzat településein készítettem, amelyeket a megjelent médiatartalmak alapján illetve szűrőpróba szerűen választottam ki. Továbbá két mélyszegénységben élő sokgyermekes nagycsaláddal készítettem interjút. Az eredetileg három nézőpontból<sup>18</sup> tervezett vizsgálat sajnos itt lezárult, mivel az alapítvány többszöri, több csatornán történő megkeresésemre sem reagált.

Az önkormányzatok képviselői közül *négy alapvetően sikeresnek értékelte* esetükben a kezdeményezést. *Hat önkormányzat tapasztalatai főleg rosszak voltak, kettő pedig* semmilyen utólagos ellenőrzést nem végzett, így az interjúalanyom *nem tudta eldönteni*, hogy a kezdeményezés eredményes vagy nem.<sup>19</sup>

Első tapasztalatom az volt, hogy a siker vagy sikertelenség nagyban *függött a település elhelyezkedésétől*. A hegyvidéki területeken elhelyezkedők tapasztalatai főleg rosszak voltak. Ezeken a településeken korábban bányászattal foglalkoztak, így a helyiek többsége mögött nem áll a mezőgazdasági termelés hagyománya. Ehhez sem életmódjuk, sem kulturális tőkájük nem illeszkedik. Ezeken a településeken vagy kárba veszett az adomány jelentős része (az állatok elpusztultak, a vetőmagot nem vetették el), vagy egy, vagy két helyi lakos jóval a piaci ár alatt felvásárolta a kiosztott adományokat a támogatottaktól.<sup>20</sup> A települések nagysága, a támogatottak száma és a sikeresség között nem találtam összefüggést.

Következő körben az osztott *adományok összetételéből* és az *akció lebonyolításának szempontjából* indultam ki. Mind a sikeres, mind a sikertelen települések esetében említették, hogy az *állattartással jobban meggyűlt a támogatottak baja*, mint a vetőmagokkal.<sup>21</sup> Hét interjú esetén említették, hogy az *alapítvány nem hagyott elég időt az önkormányzatoknak az adományozás megszervezésére*.

<sup>17</sup> Interjú: 2013. május 24. (TV2)

<sup>18</sup> önkormányzatok, támogatottak, alapítvány

<sup>19</sup> Több településen is kérték, hogy ne írjam le, hogy ők rossz tapasztalatokat gyűjtöttek, mert attól félnek, hogy a következő évben emiatt kieshetnek a támogatottak köréből, így a dolgozatban csak a települések releváns jellemzői, és a felmerülő problémák név nélkül szerepelnek. Konkrét településnevet csak ott említek, ahol ehhez hozzájárultak.

<sup>20</sup> Vizsláson az már adományokat hozó teherautó mögött gazdát cseréltek a háziállatok.

<sup>21</sup> Az állattartás egy magasabb forgótöke igényes mezőgazdasági tevékenység. Problémaként említették meg, hogy ahogy a kapott takarmány elfogyott az állatokat eladták vagy levágták. Sok esetben nem volt megfelelő helye az állatoknak, ezt előzőleg nem ellenőrizték, így a téli hónapokban sok állat megfagyott. Négy helyen is megemlítették, hogy a csirkék és a kacsák eleve rossz egészségi állapotban érkeztek meg a településekre, így nem sokkal az átadás után nagy részük elpusztult. Egy településen

Harmadik körben az önkormányzatok, az általuk működtetett *szervezetek* (családsegítők, védőnői hálózat) és a *támogatottak viszonyát* vizsgáltam. Az interjúk során arra a következtetésre jutottam, hogy azok a települések teljesítettek jobban, ahol a támogatottakkal való kapcsolattartás élénkebb, a szociális háló jobban működik.<sup>22</sup> Tisztában vagyok azzal, hogy a kutatásom nem reprezentatív, hiszen ehhez sokkal nagyobb mintára lenne szükség. Tovább torzíthatja a mintát, hogy Baks és Balástya, ahol személyes interjút készítettem egymáshoz közel eső, földrajzi szempontból meglehetősen hasonló település. Ezen kívül három médiában megjelent település nem véletlenszerűen került kiválasztásra, hanem a cikkekben szereplő információkat szerettem volna pontosítani. Úgy gondolom annak is lehet torzító hatása, hogy sok önkormányzat esetében az ellenőrzést csak felszínesen tartották meg, bevallásos alapon. Mindezek ellenére kutatásom célja elsősorban a minél szélesebb körű információk összegyűjtése volt, és a dolgozat témája kapcsán a felmerülő problémáknak a kutatás normatív jellege miatt nagyobb információtartalmat tulajdonítottam, ezért tolódott el kicsit ebbe az irányba az interjúalanyok kiválasztása is.

Az elemzés harmadik irányvonalát a *támogatottak szemszögéből* történő értékelés adta. Két család helyzetét vizsgáltam kutatásom során. Az egyik hatgyermekes család esetében az édesanyával készítettem interjút, ők részesültek támogatásban, a másik nyolcgyermekes család esetében pedig fókuszcsoport vizsgálatot készítettem a család felnőtt tagjaival, ők jelenleg nem végeznek háztáji gazdálkodást.

Az önellátó termelésbe kezdett családban rendelkeztek termelési tapasztalattal. A vetőmagot elvetették, az állatokat felnevelték. Elmondásuk szerint viszont a takarmány előteremtése sokszor okoz gondot számukra. Élelmiszer szükségletük több mint felét most sem a háztáji termelés adja. Jövedelmi szegénységüket csak korlátozott mértékben enyhíti a mini háztáji, azonban közvetett hozadék is volt a háztáji termelésnek. A környéken élők látták, hogy szépen gondozzák a kertjüket és gondoskodnak a háziállatokról, ezért egyre több alkalmi mezőgazdasági munkára kéri fel a családfőt.

Láthattuk, hogy interjúalanyaim rendelkeztek a gazdálkodáshoz szükséges *kulturális tőkével*, és a megfelelő eszközökkel. Véleményem szerint ez nagyban hozzájárul ahhoz, hogy tudtak élni a támogatás nyújtotta lehetőséggel. A gazdálkodás közvetlen módon csak nagyon korlátozott mértékben növelte *gazdasági tőkéjü-*

---

egy héttel később érkezett a takarmány, mint az állatok, ami miatt sokan egyszerűen ez alatt az idő alatt nem etették őket. Emiatt is sok állat elpusztult. Amellett, hogy az állatok tartása tökeigényes, az állatok ára is magasabb a vetőmagnál, így ők gyakrabban cseréltek gazdát is.

<sup>22</sup>Bakson a családsegítők rendszeres látogatásai, tudatos közösségépítés, az ellenőrzés kilátásba helyezése volt az előzménye az akciónak, ahol az ellenőrzések után 90 százalékos sikerességet állapítottak meg. Az ároktói önkormányzat aktív kapcsolatban van a Magyar Vöröskereszttel, akikkel rendszeres támogató akciókat szerveznek a településen. Kömlőn a helyi baba-mama klub szervezői is segítettek a támogatottaknak. Nagydoboson is alapvetően jók voltak a tapasztalatok, itt a polgármester tartott a támogatottaknak rögtönzött oktatóprogramot az adományok kiosztása előtt.

ket, azonban közvetett módon mégis elindult egy erre irányuló pozitív változás, hiszen a családfő pont ennek köszönhetően kapott több munkát a környéken élőtől.

A másik család nyolc gyermeket nevel a dóci tanyavilágban. Elmondták, hogy már a napi élelmiszerszükségletük fedezése is sokszor problémát jelent számukra. Korábban próbálkoztak önellátó gazdálkodással, kaptak vetőmagot és csirkéket is. A magok egy része kikelt, a csirkéket viszont ellopták. Gondolkodtak azon, hogy önerőből újra megpróbálkoznak vele, de eddig még mindig másra kellett a pénz. Nem biztosak abban sem, hogy rendelkeznek a megfelelő termelői tudással. A gazdálkodás eredményességét bizonytalannak tartják, mint ahogy az egész jövőt is.

Érdekes elemzési szempontot vetett fel számomra, hogy az édesanya rendelkezik okostelefonnal és hozzá tartozó mobilinternet előfizetéssel is. Az internetelérést első ránézésre valószínűleg senki sem sorolná az alapvető, abszolút szükségletek közé. Ennek ellenére az édesanya a gyerekek ruháit, bútorokat, tankönyveket, háztartási eszközöket, élelmiszer szükségletük nagy részét az internet segítségével szerzi meg. Több mint 25 internetes fórum és hirdetési oldal aktív tagja. Vagy adományok, vagy barter formájában szerzi meg ezeket a különféle internetes közösségek segítségével. Számukra az internetkapcsolat azt az eszközt jelenti, amellyel kielégíthetik alapvető szükségleteiket, épp ezért az előfizetés minden egyéb kiadással szemben előnyt élvez minden hónapban. Az internetes kommunikáció egy nagyon produktív *virtuális társadalmi tőke* felhalmozásához vezetett az édesanya esetében, amely segítségével sokkal gyorsabban, hatékonyabban és célzottabban ki tudják elégíteni szükségleteiket.

Összességében a kezdeményezéssel kapcsolatban arra a következtetésre jutottam, hogy *megfelelő háttértámogatások híján a lehetőség eleve csak bizonyos családok számára válik kihasználhatóvá*. Esetükben eleve adottak olyan potenciálok (termelési tapasztalat, megfelelő környezet, kitörni akarás), amelyek aktivizálásához katalizátorként járul hozzá az adomány. Azok számára, akik nem rendelkeznek ezekkel, csak nagyfokú külső szervezethez, kulturális és társadalmi tőkéjük külső segítségével történő tudatos bővítése útján válik valódi segítséggé. Ezek hiányában nincs birtokukban az a Sen-i értelemben vett képesség, ami kimozdíthatná őket jelenlegi helyzetükből.

Logisztikai szempontból is akadnak hiányosságok (például abban az esetben, amikor a takarmány egy héttel az állatok után érkezik), illetve szorosabbra lehetne fűzni az együttműködést az önkormányzatokkal, helyi szakértők bevonása is indokolt lenne bizonyos esetekben.

A különféle programok és kezdeményezések bemutatása során végig próbáltam a kapcsolatot tartani a dolgozat elején bemutatott elméleti háttérrel. Az egyes fejezetek végén megpróbáltam ezek figyelembevételével levonni következtetéseimet, azonban az elmélet és a gyakorlati példák kapcsolatának általános összesítésére eddig még nem került sor. A következő fejezetben, a dolgozat összefoglalása kapcsán fog megtörténni ez.

## 6. Következtetések

A szociális földprogram, a Tandem program és a Minden Gyerek Lakjon Jól! kezdeményezés esetében is a mélyszegénységben élők önellátó gazdálkodása a központi elem attól függetlenül, hogy állami, egyházi vagy civil kezdeményezésre jött létre. Ennek ellenére mindegyik programban más helyet foglal el. A *Minden Gyerek Lakjon Jól!* kezdeményezés esetében *magaz önellátó gazdálkodás a cél*, illetve ehhez szorosan kapcsolódóan a hátrányos helyzetű gyermekek megfelelő mennyiségű és minőségű *élelmiszerhez jutása*. A *szociális földprogram* esetében már *a támogatottak köréből való kikerülés első lépéseinek eszközeként* értelmezik az önellátó gazdálkodást. A *katymári példa* és a *Tandem* program kunszentmártoni példája szintén *eszközként* tekint az önellátó gazdálkodásra, azonban esetükben ez csak egy olyan tevékenység, ami köré csoportosítani lehet más, olyan tevékenységet, amelyek a jövedelmi szegénységen túllépve *komplex módon* próbálják kiemelni a támogatottakat a mélyszegénységből.

Az eredmények vonatkozásában elmondhatjuk, hogy a támogatottak *gazdasági tőkéje* mindhárom esetben csak *korlátozott mértékben gyarapodott*. A működtetés anyagi feltételei sok esetben nem adóttak, épp ezért az olyan tőkeigényesebb tevékenységek, mint például az állattartás, megfelelő segítség vagy kiegészítő kereset nélkül nehezen valósulnak meg.<sup>23</sup> Összességében elmondható, hogy *a programok gazdasági és fenntarthatósági szempontból mért sikeressége erősen mérsékelt*.

Mindezek ellenére úgy gondolom, hogy az erősen *mérsékelt sikeresség csak közvetlen, gazdasági szempontból mondható el és csak a rövid távú hatásokra jellemző*, a dolgozat alaptézise pedig éppen az volt, hogy nem elegendő csupán ennek a nézőpontnak a használata. Ez igaz az értékelésére is és véleményem szerint ezt indokoltá tették a kutatásom során kapott eredmények is. Eltérő mértékben ugyan, de a programok szociológiai és pszichológiai szemszögből mért pozitív hatásai nyilvánvalóvá váltak számomra. A támogatottak Amartya Sen értelmezésében vett képessége is egyértelműen gyarapodhat (és számos esetben gyarapodott is) egy ilyen támogató program megvalósulása következtében, és szubjektív jóllétük is növekedhet.

Ezek az eredmények viszont nagyon *nehezen mérhetők*, és a *pozitív hatások általában hosszú távon*, akár generációkkal később jelentkeznek. Ebből következik, hogy a programok működőképességének ellenőrzése és nyomon követése is nehéz feladat. Ez leghatékonyabb módon *kis közösségek* esetében *decentralizált* módon, *személyes kapcsolattartás* révén, *szakmaközi együttműködés* segítségével valósulhat meg. Ezek megléte esetén úgy gondolom a *hatások már azelőtt láthatóak lesznek*,

---

<sup>23</sup> Lásd: Minden Gyerek Lakjon Jól!

*mielőtt azok gazdaságilag mérhetővé válnának.*<sup>24</sup> Tehát ezek alapján elmondhatjuk, hogy a programok, ha nem is gazdasági szempontból, de bizonyos nézőpontokból sikeresnek tekinthetők. Következő fontos kérdés, hogy mik ezek a szempontok és összességében melyek azok a tényezők, amelyek hozzájárulhatnak egy program sikerességéhez.

A *tradíció*, illetve a támogatottak esetében elsősorban a termelési tapasztalat *megnöveli a sikeresség esélyeit, de önmagában ez kevés*. Például Kunszentmárton is tradicionális agrártelepülés, mégsem voltak mindenki számára adottak az önellátó gazdálkodás működtetésének anyagi és szellemi feltételei. Az *elhivatottság* nem úgy jelentkezik, mint az ökotanyák esetében. Itt főleg csak *motiválhatóságról* beszélhetünk, ami már a programokba való bekapcsolódás tényét is befolyásolhatja, és hiánya menetközben felléphet erős korlátozó tényezőként. A támogató programok esetében azonban ezek csupán adalékok, a kutatásaim alapján arra a következtetésre jutottam, hogy a *szervezettség és a komplexitás* az, ami a fő szerepet játssza. Egy program megszervezése esetén olyan elemeket is figyelembe kell venni, mint a támogatottak képességei, kulturális és társadalmi tőkéje, ezek fejlesztésének lehetősége, a támogatottak habitusa és szükségletei. Nem elég a jövedelmi és vagyoni korlátaik figyelembevétele. Ez egyértelműen kirajzolódik, ha a Minden Gyerek Lakjon Jól! kezdeményezést összehasonlítjuk a katymári és a kunszentmártoni példával.

A két lokális program esetében tudatosan próbálták gyarapítani a támogatottak *kulturális és társadalmi tőkéjét*. A kulturális tőke esetében beépítették az elméleti oktatás mellé a gyakorlati tudás megszerzésére irányuló tevékenységeket. Katymár esetében nemcsak a támogatottak inkorporált kulturális tőkéje, hanem az intézményesült kulturális tőkéje is gyarapodott, hiszen a támogatták az okleveles képzéseket is. Mindkét program esetében elindult egy *spontán társadalmi tőke felhalmozás* is. Katymáron a Gyerekházat látogató édesanyák között, a kunszentmártoni példa esetében pedig a vallás segítségével vált közösséggé a támogatottak csoportja. Úgy gondolom ez már egyfajta sikerként értelmezhető, hiszen a spontán felhalmozódó társadalmi tőke jó eséllyel a program keretein kívül is működőképes lesz. Amellett, hogy a támogatottak élvezhetik a társadalmi tőke által nyújtott kedvező hatásokat, fontos elem, hogy ez egy a többségi értékrendhez jobban illeszkedő közösség, nem úgy, mint a például szegregált területek közösségei.

Láthattuk azt is a különböző szegénységelméletek kapcsán, hogy közösségeknek saját normarendszerük van, amely részben az egyéni képességek összességén alapul. A mélyszegénységben élők normarendszere nem minden esetben van összhangban az adott társadalom normarendszerével.<sup>25</sup> Ha az egyén tartósan tovább sze-retne lépni a közösség normarendszerén, közelítve az integrációs zóna "konform" rendszeréhez, képességeit ezentúl ehhez kell mérnie, ami magában hordozza a koc kázatot, hogy nem tud megfelelni, önbecsülése (Rawls 1971) sérülhet.

<sup>24</sup> Többek között ezért is tartottam indokoltnak a kutatási téma kapcsán a kvalitatív módszerek alkalmazását.

<sup>25</sup> Underclass, milió koncepció, szegénység kultúrája (Lewis)



Mind úgy gondolhatjuk, hogy egy háztáji gazdálkodás sikeres működtetése jót tene a támoga-tott önbecsülésének, azonban akik nem a mélyszegénységben élnek egy más prefe-renciarendszer szerint értékelnék. A bemutatott programok azért is voltak egyedülál-lóak, mert amellet, hogy az *individuális képességeket is igyekeztek kiterjeszteni, egy integrált normarendszeren alapuló közösség létrejöttéhez is hozzájárultak*, amely később képes lehet önmaga szabályozására, és mindezt a többségi társadalom elvá-rásaihoz igazodva tudja megtenni.<sup>26</sup>

Akár a közösségi aktivitást, akár a kulturális tőke felhalmozását nézzük, fel-tűnt a példák vizsgálata kapcsán, hogy a programgazdák mellett *nagyon fontos sze-replők az édesanyák*. Ez úgy gondolom az életszervezési és demográfiai tényezőkön túl a motiválhatósággal is szoros kapcsolatban áll. Két mélyszegénységben élő csa-lád sorsával sikerült megismerkednem a kutatás során. Az egyik családban hat, a másik családban nyolc gyerek nevelkedik. A szegénység pszichológiai vonatkozása-ival foglalkozó fejezetben megemlített *jelenre orientált habitus* egyértelműen látszott mindkét család esetében. A jövőt bizonytalanak értékelték, épp ezért *minden jövőre vonatkozó lehetőség az idő függvényében, erősen fokozott mértékben diszkontálódott*. Egyedül az édesanyák esetében jelent meg a hosszú távú, előre átgondolt tervezés, mégpedig a gyerekek jövője vonatkozásában. Ez persze a képességek hiányában nem mindig tud kibontakozni, de megfelelő irányítás és támogatás mellett ez a motiváció produktívvá válhat. Ez, mint láthattuk tárgyiasulhat például egy önellátó gazdálkodás formájában is. Nyilván ezek a szerepek és attitűdök családonként eltérőek lehetnek, mégis a tapasztalatok alapján és a programgazdák szerint is egy ilyen támogatási mód esetében érdemes első körben az édesanyákat bevonni.

Ha a támogatottak motivációiról beszélünk, mindenképp meg kell említenünk a *szükségleteket*. A szükségletelméletek tanulmányozása és a gyakorlati példák elemzése esetén is egyértelművé válik, hogy alapvető szükségletek léteznek, és bár ezek körét az elméletek különbözőképp határolják le, abban mégis egyet értenek, hogy a szükségletek között felállítható egyfajta hierarchia. A példák kapcsán két fontos dolog vált számomra láthatóvá a szükségletekkel kapcsolatban. Az egyik a már említett *idő-tényező*. A mélyszegénység esetében egy jövőben bekövetkező, a szükséglethierarchia alapvető szükségekhez közelebb álló fokán elhelyezkedő szük-séglet kielégítésének lehetőségét jellemzően kevesebbre értékeli, mint egy időben hozzájuk közelebb álló, kevésbé alapvető szükséglet kielégülését. Egy önellátó gaz-dálkodás megvalósítása hiába lehet feltétele a táplálkozás iránti szükségletek kielé-gítésének a jövőben (ami a létezésünk feltétele, tehát nagyon fontos alapvető szük-

---

<sup>26</sup> Ez a közösség persze még nagyon messze van az ökotanya hálózattól, ahol már egy hatékony és gaz-daságilag is fenntartható közösségi munkamegosztás jött létre

séglet), a bizonytalanságok és egyes elméletek szerint a kognitív terhelés miatt nagyobb értékkel bír egy jelenben kilátásba helyezett szükséglet kielégítés.<sup>27</sup>

Másik fontos elem a szükségletek vizsgálatakor az *alternatív szükséglet-kielégítési módok* figyelembe vétele. A dóci család példája kapcsán láthattuk, hogy az internetet választották egyes szükségleteik kielégítésének eszközéül. Ha ennek segítségével sokkal hatékonyabban, kevesebb befektetéssel tudják kielégíteni szükségleteiket, nem lesznek motiváltak arra, hogy egy nagyobb befektetést igénylő szükséglet-kielégítési módot válasszanak.

## 7. Összefoglalás

A bemutatott elméletek és gyakorlati példák kapcsán kutatási lehetőségeim korlátai ellenére is láthattuk, hogy az önellátó gazdálkodás, mint méltányos és hatékony támogatási metódus alkalmazása messze túlmutat azon, hogy vetőmagot és háziállatokat biztosítunk a támogatottaknak. Úgy gondolom egyértelművé vált, hogy a háttérben számos olyan elem húzódik meg, amely nem értelmezhető csupán egy vagy két diszciplína keretei között. Ez a hatások többségére is igaz, és mint láthattuk ezek főleg hosszú távon jelentkeznek és nehezen mérhetőek. Mindezek ellenére mégis vannak biztató és pozitív jelek, még akkor is, ha ezek elsődlegesen lokális szinten, a támogatottakkal személyesen kapcsolatot tartó programgazdák és szakemberek számára mutatkoznak meg. Ezek, mint láthattuk fokozottabban fordulnak elő olyan programok esetén, ahol komplex módon törekednek (ha nem is tudatosan) az olyan elemek beépítésére, mint a támogatottak kulturális és társadalmi tőkéjének növelése, a támogatottak Sen értelmezésében vett képességeinek bővítése, motivációjuk, önbecsülésük növelése, szükségleteik figyelembevétele.

Összességében úgy gondolom, hogy a rurális térségekben élő deprivált rétegek esetében mindenképp lehetnek pozitív hatásai egy önellátást ösztönző programnak, azonban ehhez nagyon körültekintő, felelősségteljes és a gazdasági dimenziókon túlmutató tervezés szükséges. A programok kidolgozóinak és a programgazdák-nak a felelőssége véleményem szerint óriási. A különféle gazdasági modellek, politikai döntések, társadalomtudományi elméletek megértésekor és alkalmazásakor szem előtt kell tartanunk, hogy a fogyasztó, az állampolgár, a kiilleszkedett vagy a deviáns mögött emberek vannak és minden emberi élet egyedi, megismételhetetlen és értékes. Épp ezért, ha kezünkben van az eszköz a jelentkező problémák orvoslására, azt használunk, és adott esetben tökéletesítenünk, fejlesztenünk kell. Ez a dolgot a kutatás teljes körű elvégzésének (ha egyáltalán lehetséges ez) hiányában is, a multidiszciplináris tudományok normatív alkalmazásával ezt hivatott elősegíteni. Úgy gondolom, kiindulópontként mindenképp hasznosítható eredményeket kaptunk

---

<sup>27</sup> A kunszentmártoni példa esetében is csak 12 támogatott család maradt a 70 megszólítottból, mikor kiderült, hogy nem azonnal jutnak hozzá az adományokhoz, hanem azt maguknak kell megtermelni, és kézzelfogható eredménye csak hónapok múlva lesz.

a dolgozat végére, és további kutatómunkák kiegészítésével a jövőben egy átfogó és hasznos alapként szolgálhat önellátást ösztönző támogatási programok kidolgozása és gyakorlati megvalósítása esetén. A kutatási következtetések fényében objektívebben értelmezhetőek a médiában gyakran megjelenő Minden Gyerek Lakjon Jól! támogatási akció köré csoportosuló jelenségek is.

**Ennek fényében elmondhatjuk, hogy hiába adunk hálót hal helyett, ha nem tudják, hogyan kell halászni, ha nincs miben hazavinni a zsákmányt, ha nincs, aki segítsen, ha nincs a környéken folyó, vagy ha egyszerűen csak nem szeretik a halat, valószínűleg nem sok eredménye lesz.**

*Felhasznált irodalom:*

- Andorka R. – Spéder Zs. (1994): Szegénység a 90-es évek elején. In: 1994, Andorka R., Kolosi T., Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi riport*. TÁRKI, Budapest, 74–106. o.
- Bartal A. M. (2001): *A szociális földprogramok-avagy az aktív foglalkoztatás- és szoci-álpolitika alternatívái a rurális térségekben*. Acta Civitalis, Budapest.
- Bokor Á (1987): *Szegénység a mai Magyarországon*. Magvető Kiadó, Budapest. Bourdieu, P. (1986): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In Angelusz R. (szerk) *A társadalmi rétegződés komponensei*. Új Mandátum, Budapest, 138-155. o.
- Castel, R. (2000): *The Roads to Disaffiliation: Insecure Work and Vulnerable Relationships*. Blackwell, London.
- Coudouel, A. – Hentschel, J. S. – Wodon, Q. T. (2002): *Poverty Measurement and Analysis, in the PRSP Sourcebook*, World Bank, Washington.
- Dennis, I. – Guio A. C. (2003): *Poverty and social exclusion in the EU after Laeken*. Eurostat kiadvány, Statistics in Focus, 2003, 8.
- Doyal, L. – Gough, I. (1991): *A Theory of Human Need*. Macmillan, London.
- Fahey, T. (2010): *Poverty and the Two Concepts of Relative Deprivation*. University College Dublin, Working Paper 10, 1.
- Farkas Zs. (2013): *A vidéki szegénység mérséklését szolgáló programok lokális tanulságai Katymáron (Esettanulmány)*. MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Vidékkutatás 2012-2013, Budapest.
- Ferge, Zs. (2003): *A szociálpolitika értelmezése*. Szocháló. Társadalomtudomány online.
- Fleck G. – Szuhay P. (2013): „Reménybenk” A mélyszegénységben élő családok vállalkozási támogatásának lehetőségei. In Kovács K. – Váradi M. M. (szerk): *Hát-rányban vidéken*. Argumentum, Budapest, 171-195. o.
- Frey, B.S. – Stutzer, A. (2002): What Can Economists Learn from Happiness Research? *Journal of Economic Literature*, 40, 402–435. o.
- Guardiola, J. – García-Munoz, T. (2006): *Subjective well-being and basic needs: Evidence for rural Guatemala*. University of Granada.

- Kornai, J. (1993): "Transformational Recession; A General Phenomenon Examined Through the Example of Hungary's Development," Harvard Institute of Economic Research Working Papers 1648, Harvard - Institute of Economic Research.
- Kozma J. (2003): A szegénység pszichológiai vonatkozásai. *Esély* 2003, 2, 15-30. o.
- Ladányi J. – Szelényi I. (2004): Roma etnicitás és társadalmi kirekesztettség. In Fedinec Cs.(szerk.) - *Nemzet a társadalomban*. Teleki L. Alapítvány, Budapest. 29-46. o.
- Lannert J. (2003): A továbbtanulási aspirációk társadalmi meghatározottsága. In Lannert J. (szerk): *Hogyan tovább? Pályaválasztási elképzelések Magyarországon*. Országos Közoktatási Intézet, Budapest.
- Lewis, O. (1968): *Sanchez gyermekei*. – Európa, Budapest.
- Mani, A. – Mullainathan S. – Shafir E. – Zhao J. (2013): Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*, 2013, 08, 976-980. o.
- Maslow, A. H. (1987): *Motivation and Personality*. Harper and Row, New York.
- Murray, H. A. (1938): *Explorations in Personality*. Oxford University Press, New York.
- Rawls, J. (1971): *Az igazságosság elmélete*. Osiris, Budapest (1997).
- Rowntree, S. B. (1991): *Poverty. A study of town life*. Macmillan. London.
- Róbert P. (1997): Foglalkozási osztályszerkezet: elméleti és módszertani problémák. *Szociológiai Szemle*, 2, 5, 48. o.
- Sen, A. (1997): Inequality, unemployment and contemporary Europe. *International Labour Review*, 136, 2, 155-171. o.
- Sen, A. (2003): *A fejlődés, mint szabadság*. Európa, Budapest.
- Spéder Zs. (2002): *A szegénység változó arcai*. Századvég, Budapest
- Stewart, M. (2001): Depriváció, romák és az underclass. *Beszélő*, 7-8, 82-95. o.
- Szoboszlai Zs. (2001): A szociális földprogramok hatékonysága. *Esély*, 3, 110-115. o.
- Tausz K. (2006): *A gyermeki szükségletek*. Gyerekszegénység elleni program. MTA kiadvány, Budapest.
- Townsend, P. (1997): *Poverty in the United Kingdom*. Penguin Books, Middlesex.
- Yunus, M. (1997): *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. Public Affairs, New York.

### Internetes források

- <http://minden.cartmen.hu/eredmenyek>, Letöltve: 2014. 11. 04.
- [http://hvg.hu/itthon/20110803\\_minden\\_gyerek\\_lakjon\\_jol\\_allatok/http://nol.hu/belfold/eldadta\\_k\\_a\\_jotekonysagi\\_csirkeket\\_-1157641](http://hvg.hu/itthon/20110803_minden_gyerek_lakjon_jol_allatok/http://nol.hu/belfold/eldadta_k_a_jotekonysagi_csirkeket_-1157641), Letöltve: 2014. 11. 04.
- <http://www.origo.hu/itthon/20110803-elfogynak-az-adomanyba-kapott-allatok-borsodabaujzemplen-megyeben.html>, Letöltve: 2014. 11. 04. <http://www.grameen-info.org/>, Letöltve: 2014. 10. 16.
- [www.inno-serv.eu/katymar](http://www.inno-serv.eu/katymar), Letöltve: 2014. 11. 01.

**Az SZTE GTK hallgatói által elért eredmények a XXXII. OTDK Közgazdaságtudományi Szekciójában (2015)**

<i>Név</i>	<i>Helyezés</i>	<i>Témavezető(k)</i>
<b>Honti Tamás – Kerekes Gréta</b>	I.	Prónay Szabolcs
<b>Juhász Judit</b>	I.	Málovics György
<b>Kéri Anita</b>	I.	Hetesi Erzsébet
<b>Kovács Eszter</b>	I.	Kosztópulosz Andreász
<b>Medovarszky Ivett</b>	I.	Ván Hajnalka
<b>Repisky Máté</b>	I.	Farkas Gergely
<b>Schusztér Tamás</b>	I.	Kiss Gábor Dávid
<b>Fiedler Szandra</b>	II.	Imreh Szabolcs
<b>Méreiné Berki Boglárka</b>	II.	Málovics György
<b>Rádóczy Zsolt – Gombos Nándor</b>	II.	Ván Hajnalka
<b>Juhász Sándor</b>	III.	Lengyel Imre
<b>Molnár Gabriella – Zuti Bence</b>	III.	Lukovics Miklós, Kotosz Balázs
<b>Vincze Dalma</b>	III.	Hetesi Erzsébet
<b>Polyák Orsolya</b>	Különdíj	Kosztópulosz Andreász
<b>Laczi Renáta</b>	Különdíj	Pelle Anita