

LAKI MIHÁLY

## Az idegennyelv-oktatási piac átalakulása

---

A nyelvoktatás piacán nincsenek külföldi többségi tulajdonban lévő vállalkozások, és elhanyagolható az importverseny. Különös tulajdonsága ennek a piacnak a költségvetés és az önkormányzatok (az állam) finanszírozta közoktatás tartós és meghatározó jelenléte. A hiány hatására a szocialista rendszer utolsó éveiben megkezdődött ezen a szolgáltatáspiacon a vállalatközi kapcsolatok átalakulása: nagy számban jelentek meg új vállalkozások. A nyelvoktatás iránti kereslet a szocializmus utolsó és a rendszerváltás első éveiben gyorsan nőtt, a transzformációs visszaesés időszakában csökkent, az uniós csatlakozás körüli években újból nőtt. Napjainkban a kereslet növekedése megint lelassult, a piac a telítődés jeleit mutatja.\*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: L11.

---

A *rendszerváltás utáni piacfejlődéssel* foglalkozó kutatásunk első szakaszában kizárólag olyan termék- és szolgáltatáspiacok leírására, elemzésére vállalkozunk, ahol a *rendszerváltás előtt is* forgalmazott áru, árucsoport vagy szolgáltatás piacán a vállalatok új vagy módosult együttese kínálja termékeit. A korábban közreadott esettanulmányokban döntően a háztartások által fogyasztott *termékek* piacának átalakulását írtuk le (*Laki* [2004], [2005a], [2005b]). Most egy *szolgáltatás*, az idegen nyelvek oktatásának hazai piacán végbemenő változásokat mutatjuk be.

Idegen nyelvet tanítanak az *oktatási rendszerben*, a túlnyomóan az állam vagy az önkormányzatok által működtetett és finanszírozott általános és középiskolákban, főiskolákon és egyetemeken.<sup>1</sup> Itt az iskola számlájára érkező költségvetési juttatás fedezi a nyelv-tanárok bérét, az iskolaépület, benne a nyelvtanításra használt termek, laboratóriumok létesítésének és működtetésének a költségeit. A tanulók legfeljebb nyelvkönyveket, oktatási segédanyagokat vásárolnak.

\* A kutatásunk legfontosabb információs forrása a főként nyelviskolák tulajdonos-igazgatóival, továbbá nyelvtanárokkal és a nyelvoktatás más szakembereivel 2004–2005-ben készített mélyinterjúk. A egy-két órás beszélgetések során igyekeztünk kideríteni a nyelviskola történetét, bevételeinek és fontosabb kiadásainak alakulását, piaci helyzetét, belső munkaszervezetét, a munkatársak díjazásának, ösztönzésének rendszerét. Az így szerzett tudásunkat a nyelviskolapiacról készített, főként a kereslet alakulását taglaló, értékelő tanulmányokból (*Medián* [2004], *Az általában...* [2005]), továbbá a sajtóban megjelent újságcikkek tartalomlemzése során nyert információkkal egészítettük ki. Ezúton mondunk köszönetet *Haraszti Klárának*, *Inzelt Annamáriának*, *Kapitány Zsuzsának*, *Nádasdy Ádámnak*, *Sáska Gézának*, *Rozgonyi Zoltánnak* és *Varga Júliának* a tanulmány korábbi változatához fűzött segítő és bíráló megjegyzéseikért. A tanulmány hibáért természetesen a szerző felel.

<sup>1</sup> Az állami és az önkormányzati iskolák mellett ebbe a körbe tartoznak a közoktatási feladatokat ellátó és ezért költségvetési támogatásban részesülő egyházi és alapítványi iskolák, főiskolák és egyetemek is. Itt esetenként a tandíj is a költségek fedezésére szolgál.

Az oktatási rendszeren kívül<sup>2</sup> is oktattak, oktatnak idegen nyelvet:<sup>3</sup>

„A közoktatási intézmények tanrend szerinti nyelvóráin kívül három további lehetőség áll az idegen nyelvet elsajátítani kívánók rendelkezésére. Ezek a következők:

- általános, illetve középiskolai szervezésű, a tanrendbe be nem épített lehetőségek, mint például egy nyelvi szakkör vagy formális korrepetálás,
- nyelviskola,
- nyelvtanártól vett magánóra.” (Az általánosan... [2005] 22. o.)

Az utóbbi két esetben a *nyelvoktatás a piacon, pénzért vásárolható szolgáltatás*, ahol a szolgáltatás ára, az óra- vagy tanfolyamdíj normális esetben fedezi a szolgáltatót hasznát és költségeit.

A rendszerváltás utáni magyar gazdaságban a termék- és szolgáltatáspiacok túlnyomó részén az állam mint a termelési kapacitások, a vállalatok tulajdonosa (mint eladó vagy szolgáltató) elhanyagolható szerepet játszik. A kutatásunk tárgyának meghatározásakor fontos szempont volt, hogy a *nyelvoktatáspiac a kivételek közé tartozik*: „Az idegennyelv-tanulás fő helyszíne a közoktatás, tehát az általános és középiskola.” (Medián [2004] 8. o.) Egy 2004-ben készült felmérés szerint a

„Nyelviskolai tanfolyamokra a vizsgált népesség 14 százaléka járt eddigi élete folyamán. Magántanártól nagyjából ugyanilyen arányban vettek nyelvórákat: e viszonylag legköltségesebb tanulási formában a válaszadók 16 százaléka tanult idegen nyelveket.” (Medián [2004] 12. o.)

A piacon vásárolható nyelvoktatás e formáiban a megkérdezett 14–45 évesek a közoktatásban nyelvtanulásra fordítotthoz képest rövid ideig voltak jelen. Ez ugyancsak arra utal, hogy az idegen nyelvek oktatásában a *nem piaci szektor* teljesítménye a meghatározó.

Esetünkben a *vevő* a nyelvet tanuló családja, háztartása, máskor az öt foglalkoztató vállalat vagy intézmény. A piac *eladói* oldalán is sokféle szereplőt találhatunk. A nyelvtudás megszerzéséhez szükséges szolgáltatást (az oktatást) nyújthatja bejegyzett vállalat, vállalkozás, egyesület, vállalkozói engedéllyel rendelkező vagy illegális magántanár. A szolgáltatóvállalat, -intézmény tulajdonosa lehet az állam, az önkormányzat, egy vagy több magánszemély, illetve állami vagy magántulajdonban levő vállalat.

A magyar nyelvoktatási piac *terjedelméről* csak becslések állnak rendelkezésünkre. Ezek szerint 2006-ban

„... hivatalos statisztika nincs róla – a legerényesebb becslések szerint is legalább nyolcszázra, mások szerint ennek legalább másfélszeresére tehető a nyelvi képzéssel a közoktatáson kívül hivatásszerűen foglalkozó iskolák, műhelyek száma. »Magánkalkulációim szerint a nyelviskolák piaca évi 14–20 milliárd forintos« – mondta a HVG-nek Légrádi Tamás, a Nyelviskolák Szakmai Egyesületének (NYSZE) elnöke.” (Képzés szerkezetek [2006] 57. o.)

Az idegennyelv-oktatási piac további fontos jellemzője, hogy az eladók által nyújtott szolgáltatást igénybe vevők egy része nemcsak *nyelvtudástöbblet*re kíván szert tenni, de a tudását igazoló *bizonyítványra* is. A tudás és a bizonyítvány ikerszolgáltatások, ahol normális esetben a nyelvtudástöbblet a bizonyítvány megszerzésének a feltétele. A nyelvoktatáspiacot ezért célszerű megkülönböztetnünk a *nyelvvizgapiactól*.<sup>4</sup> A nyelvoktató vállalkozások egy része mindkét piacon jelen van: a szolgáltatók egy része nemcsak tanít, de vizsgáztat is, mások csak oktatással foglalkoznak.

<sup>2</sup> A szaknyelv ezt iskolai rendszeren (az esti és levelező oktatáson) kívüli felnőttoktatásnak nevezi.

<sup>3</sup> Létezik ingyenes nyelvoktatás is, de ezzel itt nem foglalkozunk.

<sup>4</sup> A nyelvvizgapiacnak, illetve a közoktatásban folyó nyelvtanításnak csak a nyelvoktatáspiac leírásához szükséges eseményeit és folyamatait ismertetjük és elemezzük a továbbiakban. A magyarországi nyelvvizgapiacról lásd bővebben *Riba* [2004].

### Történeti előzmények: idegennyelv-oktatás a szocializmus oktatási rendszerében

A kommunista hatalomátvétel után az általános iskola felső tagozatában, a középiskolában, az egyetemeken és a főiskolákon előírták az orosz nyelv kötelező oktatását. A szocialista rendszerben az orosz nyelvet tanulóknak egy kisebb csoportja hasznosította szerzett tudását. A Varsó Szerződés, a KGST központi szervezeteiben tevékenykedő katonákon, diplomatákon, gazdasági és rendőri szakértőkön, pártmunkásokon kívül számosan használták orosz nyelvtudásukat a külkereskedelmi szakvállalatokban, a Szovjetunió termelő- és fejlesztővállalataival kooperáló hazai nagyvállalatokban és az idegenforgalomban. A lakosság nagy többségének csekély orosz nyelvtudását azonban

„a gyakorlatban nemigen lehetett használni, mivel a Szovjetunióba és a többi szocialista országba vízummentes belépést biztosító »piros« útlevéllel sem lehetett egykönnyen beutazási engedélyt szerezni. A Magyarországon tartózkodó orosz katonák és hozzátartozóik a helyi lakosságtól elzárva éltek, tehát még véletlenül sem akadhattak olyan helyzetek, hogy valakinek az utcán oroszul kellett volna megszólalnia. Ráadásul az, hogy ez a nyelv az országot elnyomó hatalom nyelve volt, önmagában csökkentette az elsajátítása iránti lelkesedést.” (*Medián* [2004] 5. o.)

Az orosztanárok számának kényszerűen gyors növelése, a tanítási módszerek kiforratlansága, a nyelvkönyvekben túltengő ideológia- és kultúraterjesztő szövegeknek a mindennapokban alig használható szókinccse is hozzájárult ahhoz, hogy

„miért nem fejlődött hosszú éveken át a lakosság idegennyelv-ismerete az orosz nyelvbe befektetett, mondhatni időben és pénzben is rengeteg energia ellenére.” (Uo.)

A tanítás színvonala később fokozatosan javult, ám a lakosság túlnyomó többsége 8–12 évi tanulás után sem tett szert használható orosz nyelvtudásra. Jól mutatja az oktatás alacsony hatékonyságát, hogy sokkal többen tanultak orosz, mint angolt és németet, de az utóbbi nyelvekből mégis többen tettek sikeres nyelvvizsgát (*1. táblázat*).

#### 1. táblázat

Nyelvtanítás és nyelvtudás (orosz, német, angol)  
(százalék)

Korosztály	Általános iskolában			Középiskolában			Közép- vagy felsőfokú		
	<i>orosz</i>	német	angol	<i>orosz</i>	német	angol	<i>orosz</i>	német	angol
	nyelvet tanulók hányada			nyelvet tanulók hányada			nyelvvizsgával rendelkezők hányada		
25–29	86	19	14	13	34	33	2	8	10
30–34	96	5	6	33	18	19	1	3	7
35–39	98	6	4	36	19	9	3	4	5
40–44	95	7	2	51	13	10	3	6	6

Forrás: *Medián* [2004] 6. és 28. o.

A nyelvtanítás hatékonyságának e különbségeit a tanulók eltérő érdeklősége is magyarázta. A szocialista rendszer utolsó évtizedeiben a nyugati nyelvek tudása<sup>5</sup> jelentősen javította a karrieresélyeket a gazdaság és a szellemi élet számos területén, eközben az

<sup>5</sup> Ahogy akkor nevezték: a második idegen nyelv. Ide sorolták az angol, a német, a francia, a spanyol és az olasz nyelvet.

orosz iránti kereslet nem nőtt számottevően. A német-, angol-, franciatudásukra még a kommunista hatalomátvétel előtt szert tevők nyugdíjba vonulása és az ország nyugati kapcsolatainak erősödése<sup>6</sup> egyaránt növelte a nyugati nyelveket tudók iránti keresletet. Az akkori oktatási kormányzat érzekelte a kereslet változásait. Nem módosította az orosz nyelv dominanciáját, de növelte a többi idegen nyelv oktatásának a terjedelmét a közoktatásban. A középiskolák jelentős részében a latin helyett a német, az angol, a francia lett a felvehető második idegen nyelv.<sup>7</sup> Az egyetemeken is nőtt azoknak a száma és aránya, akik nyugati nyelveket is tanultak.

A képzés és a megszerzett tudás arányai azonban csak lassan változtak.

„[1987-ben a] 2. idegen nyelvek szempontjából idegennyelv-oktatásunk egy csúcsára állított gúlához hasonlítható. A gúla csúcsán, tehát lent, található az általános iskolai nyelvoktatás, amely csak afféle kuriózum, hiszen a gyerekeknek mindössze 3 százalékát érinti. A középiskolához érve a gúla kiszélesedik, mivel ott a 2. idegen nyelvek tanítása jóval nagyobb populációt érint (bár a legtöbb szakközépiskolában és szakmunkásképző intézetben nincs rá lehetőség). Csakhogy amíg egy átlagos tanuló durván 500 óra alatt tehet szert megalapozott nyelvtudásra, addig a gimnáziumi órakeret a túlnyomó többség számára mindössze 350 órát biztosít a négy év alatt.

Mindennek – tetézve azzal, hogy az oktatási forma korántsem kielégítő hatásfokú – az a következménye, hogy a középiskolából kikerülők zöme még alacsony nyelvtudással sem rendelkezik. A gúla felsőbb régióiba az egyetemi és főiskolai hallgatók széles tábora tartozik. Ámde a felsőoktatási intézményekben az idegen nyelvek háttérbe szorulnak a szaktárgyi képzés mellett, s amolyan melléktárgyaknak számítanak. Ennek megfelelően a záróvizsgák eleve alacsony szintet céloznak meg, sokszor formálisak. Így nem csoda, hogy a közoktatásból kikerülő tanulóknak – beleértve a diplomásokat is – csupán igen kis százaléká sajtátított el egy 2. idegen nyelvet tanulmányai során.” (Dörnyei–Medgyes [1987] 31. o.)

### *Iskolán kívüli nyelvoktatás a szocialista rendszerben*

A szocialista rendszerben az iskolán kívüli nyelvoktatási kínálat jelentős hányadát a *második gazdaság* szereplői szolgáltatották. Általános és középiskolai nyelvtanárok, idegen nyelvet jól beszélő nyugdíjasok illegális óraadással, korrepetálással egészítették ki jövedelmüket.

Az iskolán kívüli nyelvoktatás *bejegyzett szervezetei* között volt néhány kisebb vállalat, szövetség (Arany János Nyelviskola, Élő Nyelvek Szeminárium), ám a piac meghatározó szereplői sok éven át a Tudományos Ismeretterjesztő Társulat (TIT) nyelviskolái, nyelvtanfolyamai voltak.<sup>8</sup>

A szocializmus évtizedeiben a TIT az ismeretterjesztésért felelős párt- és állami szervek irányítása alatt állt. A társulat munkájában fokozatosan a továbbképzési funkció került előtérbe (Karvalits [1989] 228. o.). A TIT ezért növelte a szakmai továbbképző sorozatok számát, „azonban ekkorra a legnagyobb hallgatószámot foglalkoztató ismeretterjesztő formává a nyelviskola vált” (uo. 229. o.). A terjeszkedésben érdekelt szervezet a nyelvoktatás bevételeinek egy részéből finanszírozta hagyományos tevékenységeit.

<sup>6</sup> Magyarország belépése a Nemzetközi Valutalapba, OECD-tagsága látványos állomásai ennek a folyamatnak.

<sup>7</sup> „Az idegen nyelv az érettségút nem adó középiskolák többségében sokáig nem szerepelt a kötelező tantárgyak között, míg a gimnáziumok többségében már korábban is két idegen nyelvet oktattak kötelező jelleggel.” (Medián [2004] 6. o.)

<sup>8</sup> A nagy múltú intézményt még a reformkorban, 1844-ben hozták létre „a természettudományokat művelni, azok jótékonyágát a hazában terjeszteni” (<http://www.titnet.hu/tortenet/tortenet.htm> 1. o.).

Az idegennyelv-oktatás iránt tartósan rendkívül nagy kereslet mutatkozott. Az 1957-es indításkor

„a József Attila Szabadegyetem Nyelviskolájában azonnal 103 csoportot kellett szervezni, s ezekben 3100 fő tanult 3604 nyelvórában nyelveket. Ettől kezdve évről évre többen jelentkeztek a tanfolyamokra, s az 1961/1962-es idényben először fordult elő, hogy a nyelviskolai létszám (7856) meghaladta a szabadegyetem tudományos tagozataira járókét (7040).” (*Karvalits* [1989] 229–230. o.)

A kereslet gyors növekedését jelzi az is, hogy

„1960-ra országos méretűvé nőtt a nyelviskolai hálózat. Ekkor már 17 megyében folyt oktatás és 441 csoportban 11309-en tanultak 330 tanártól 16 nyelvet.” (*Karvalits* [1989] 230. o.)

A TIT nyelviskoláiba az iskolai nyelvoktatásban lemaradó diákok mellett főként a *nyelvótléokra* jogosító nyelvvizsgákra készülő felnőttek jártak.<sup>9</sup> A szervezők követték a kereslet változásait:

„Egy idő után a nyelviskolák is szívesen szerveztek népszerű, üzemekbe és hivatalokba kihelyezett területi tanfolyamokat. Az induló év 20 csoportja után 1960-ra ezek száma már 110 fölé emelkedett.” (*Karvalits* [1989] 230–231. o.)

A TIT nyelviskolák szolgáltatásai iránti kereslet tovább nőtt a hetvenes-nyolcvanas években. A kínálati oldal meghatározó szereplőjének monopolhelyzetére utal, hogy a tanulócsoporthoz indításkor nem okozott gondot az *oktatás (az oktatók) egyenetlen színvonalá*. A kényelmes helyzetük másik tünete volt az *új, hatékony oktatási módszerek lassú terjedése*. Egy korabeli újító így emlékezett:

„A TIT egy lusta, nagy szervezet volt. Megvoltak a hallgatói, megvolt az egész működése, nem volt innovatív, mint amilyenek az ilyen nagy monopolszervezetek szoktak lenni.” (Interjúrésztlet, egyetemi tanár, korábban nyelviskola-tulajdonos, Budapest.)

A TIT nyelviskola-hálózata mindvégig a szocialista rendszer idegennyelv-oktatás piacának meghatározó (majdnem monopolhelyzetben levő) szereplője maradt. Az állandó (inkább növekvő, mint csökkenő) túlkereslet azonban nemcsak magántanárok, hanem nyelvoktató vállalkozások piacra lépését is lehetővé tette és serkentette.

Az egyik első ilyen vállalkozás a Struktúra Nyelviskola volt.<sup>10</sup> 1967-ben indították az ELTE angol tanszékén tanuló, hospitáló angolszakos egyetemi hallgatók. A csapat erőssége egy Magyarországon addig még nem alkalmazott, úgynevezett drillezésen és intenzív kommunikáción alapuló nyelvoktatási forma volt. A szoros barátságon és kölcsönös bizalmon alapuló szervezet (csapat) nem volt címmel és adószámmal rendelkező, bejegyzett szövetkezet vagy magánvállalkozás.<sup>11</sup> Működése – az emlékezők szerint – joghézagokon alapult:

<sup>9</sup> Rendelet szabályozta, hogy az állami szektorban (vállalatoknál, állami, tanácsi intézményekben, hivatalokban, kutatóintézetekben stb.) milyen munkakörök betöltéséhez szükséges vagy ajánlatos a sikeres állami nyelvvizsgával igazolt nyelvtudás. Ebben a körben a nyelvvizsga-bizonyítvánnyal rendelkezők a fizetésük százalékában meghatározott nyelvótlékokat kaptak. Az igazolt középfokú nyelvvizsga esetén a fizetés 8 százaléka, a felsőfokú nyelvvizsgánál 15 százaléka volt nyelvenként a pótlék, amelynek a teljes összege nem haladhatta meg a fizetés 45 százalékát.

<sup>10</sup> A Struktúra Nyelviskola alakulása és működése *a szervezeti innováció* számos jegyét mutatta. Erről bővebben lásd *Laki* [2006].

<sup>11</sup> A Struktúra a kipörgetett (*spin-off*) vállalkozások számos jegyét mutatta. Erre *Inzelt Annamária* hívta fel a figyelmemet.

„mi eladtuk magunkat tulajdonképpen cégeknek, és azok arra az időre minket vagy alkalmazásba vettek, vagy megbízási szerződést kötöttek velünk, vagy valamilyen címen, ablakmosás vagy mit tudom én milyen címen, fizették ki a honoráriumot.” (Interjúrésztlet, egyetemi tanár, korábban nyelviskolai tanár, Budapest.)

Ezen a módon kerültek kapcsolatba az Újságíró-szövetséggel, illetve a Hazafias Népfronttal. Mindkét helyen több nyelvtanfolyamot tartottak, részben a két szervezet tagjainak, munkatársainak, részben olyanoknak, akik értesültek a tanfolyamokról. A résztvevők által befizetett tanfolyamdíjából fedezték a terembérletet és az oktatás más költségeit. A szolgáltatást igénybe vevők a csapatot nyelviskolának látták, ám az adóhivatal csupán egyéni magánvállalkozókról tudott:

„az a négy fiatal tanár, akik ebben a tanfolyamban tanítottak, beírtuk, hogy 18 200 forintot abban az évben kerestünk, és ki is vetettek, mondjuk 404 forint adót, amit mi be is fizettünk. De úgy tettünk, mind a négyen, mintha mi ilyen magányosan otthon tanítógató tanárok lennénk.” (Interjúrésztlet, egyetemi tanár, korábban nyelviskolai tanár, Budapest.)

### *Nyelvoktató vállalkozások a nyolcvanas években*

A nyolcvanas években az addig művelődési házakban és más kulturális intézményekben népművelői vagy egyéb „bujtatott” státusban nyelvtanfolyamokat szervező fiatal nyelvtanárok<sup>12</sup> már nem kényszerültek a joghézagok leleményes kihasználására. A magánvállalkozás indításának csökkenő politikai kockázata hamarosan az önálló – védőernyőmentes – vállalkozási formák terjedéséhez vezetett. Sorra alakultak a magánnyelviskolák. A gazdasági reform során bevezetett, engedélyezett új kisvállalkozási formák lehetővé tették számukra a *legális* nyelvoktató vállalkozások alapítását. Egy, a nyolcvanas évek nyelvoktató vállalkozásairól készült tanulmány (*Dörnyei-Medgyes* [1987]) készítése során felkeresett hét új gazdasági szervezet közül öt gmk, kettő pedig kissovetkezeti formában működött.

A kisvállalkozási formákban működő új nyelviskolák átvették vagy kitalálták a Struktúra Nyelviskola oktatási és szervezési rendszerének számos elemét. Ők is a TIT-tel, a hagyományossal szemben fogalmazták meg oktatási módszereiket,

„Olyan kiejtéssel és olyan módszerekkel álltunk a hallgatók elé, ami az iskolában és a TIT-nél nem volt megszokott. A csoportok kis létszámúak voltak, ami szintén nem volt megszokott. Amit akkor egyáltalán hanganyagban lehetett itt kapni, azok a steril stúdiófelvételek, hogy kimondott egy szót, hosszú szünet, jött rá a válasz... Fantasztikus videoanyagokat is kaptunk, akkor a videó egy új dolog volt, akkor még nem néztek az emberek filmeket a különböző csatornákon, tehát semmifajta olyan élmény nem érte őket, mint amit mi a nyelvórán nyújtani tudtunk. A beszédcentrikus oktatás akkor abszolút újdonságnak számított. Azt, hogy a kiejtésre hangsúlyt helyeztünk, egyáltalán beszélünk a kiejtésről, hát az iskolában erről nem volt szó annak idején meg a TIT-ben.” (Interjúrésztlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban nyelvtanár, Budapest.)

Mindez egybevág a már idézett 1987-es kutatás megállapításaival:

<sup>12</sup> „Az új nyelviskolákat kivétel nélkül nyelvtanárok alapították, néhol menedzserekkel, gazdasági szakemberekkel társulva.” (*Dörnyei-Medgyes* [1987] 33. o.)

„A színvonalas oktatómunka előfeltétele, hogy az oktatás kis (általában 10–13 fős) csoportokban zajlik, amelyekbe tudásszint-felmérő tesztek alapján sorolják be a hallgatókat. Mindenütt nagy jelentőséget tulajdonítanak a kurzust lezáró érdemjegynek, amelyet sok helyen szemeszter végi vizsga egészít ki: aki ezen megbukik, nem léphet magasabb szintre. (...) Ma már mindenütt korszerű tankönyveket és hanganyagokat használnak, s folyamatosan bővül a tanári kézikönyvek, segédanyagok választéka. Több iskolában találni videót és személyi számítógépet is. (...) A családias, bizalomerosztó légkör megteremtésére irányuló erőfeszítés merőben új vonása a magyarországi nyelvoktatásnak. E mögött az a ma már tudományosan is igazolt tény áll, hogy a pszichológiai tényezők erősen befolyásolják a nyelvtanulás hatékonyságát.” (Dörnyei–Medgyes [1987] 32. o.)

Az új vállalkozások kínálta nyelvtanfolyamokra is igen sokan jelentkeztek:

„Volt egy beiratkozás 1986 szeptemberében, ott voltam. A Bajcsy-Zsilinszky úton volt a negyedik emeleten az iskola, és lent állt a sor vége. Négyemeletnyi sor volt, akik be akartak iratkozni.” (Interjúrészlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban nyelvtanár, Budapest.)

Az új szervezetek a gyorsan bővülő piacon<sup>13</sup> elsősorban a TIT-iskolákkal versenyeztek. A közöttük is élénkülő versenyre utalt, hogy

„Sok iskola tudatosan törekszik egyfajta sajátos, csak rá jellemző *image* kialakítására. A Babilonnal például részletfizetési kedvezmény jár a régi hallgatóknak és családi jelentkezőknek, míg a bukott diákok engedményes áron ismételtetik meg a kurzust. A Studium és a Belvárosi Nyelviskola a »másodvonalbeli« világnyelveket is oktatja, vállalva az ezzel járó szervezési munkatöbbletet, az utóbbi pedig – *nomen est omen* – igyekszik mindenkinek »útba esni«. A LinguA külön csoportokat indít gimnazisták részére, a nyelvvizsgákra készülőknek pedig időről időre szimulált »Rigó utcai« vizsgákat szervez külső vizsgáztatók bevonásával. Az IH iskolák legfőbb vonzereje a nemzetközi International House embléma- és névhasználat, de ezt a londoni központ bizonyos feltételek betartásához köti. Náluk dolgozik a legtöbb anyanyelvi oktató, és igen fejlett a klubhálózatuk.” (Dörnyei–Medgyes [1987] 32. o.)

A nyelvtudás átadásának, oktatásának a képességével – *megfelelő mennyiségű emberi tőkével* – rendelkezők számára a piacra lépés a nyolcvanas években még kevés kiadással járt:

„Nagyon egyszerű volt az indítás: az ember beszedi a pénzt az első alkalommal – a tandíjat –, és akkor utána gyorsan megveszi a magnót, kibérel a termet, és elkezd tanítani. Tehát igazából nulla pénzzel el lehetett indítani.” (Interjúrészlet, nyelviskola igazgató-tulajdonosa, korábban nyelvtanár, Budapest.)

A mérhető költségek azonban nem mutatták az indítás tényleges (munka) ráfordításait. A pályát módosító, gyakorlatlan vállalkozóknak a *hiánygazdaság* feltételei között kellett megtanulniuk, majd biztosítaniuk az üzemszerű működés feltételeit:

„Ilyen abszolút mindenés voltam. Először is 1983-ban tankönyveket kellett szerezni, és Magyarországon kevés könyv volt. Akkor azt csináltuk, hogy volt az Idegennyelvű Könyvesbolt, ahol idegen nyelvű könyveket lehetett kapni, és az egész országban felvásároltuk a könyveket, és kölcsönöztük. Ez plusznyűg volt. Elveszett, a tanárok nem tudtak odafigyelni a kiosztásra, bevételre, szóval szörnyű állapot volt. Innentől kezdve a tanárokat meg kellett szervezni, a helyszíneket meg kellett szervezni, nem volt egy központunk, nem volt egy iskolánk, nem volt még akkor irodánk, semmi sem volt, csak ez a pár bérelt tanterem. És kezdtünk hozzá bérelni újabb tantermeket, persze lóhalálában, ahogy nőit a létszám.” (Interjúrészlet, vállalkozó, korábban nyelviskola igazgató-résztulajdonosa, Budapest.)

<sup>13</sup> „Manapság viszont a nyelvoktatás viszonylag biztonságos vállalkozás, mivel a piac egyelőre roppant széles, minden iskolában nagy a túljelentkezés.” (Dörnyei–Medgyes [1987] 33. o.)

Különösen nehéz feladat volt kellő mennyiségű képzett tanárt biztosítani a meghirdetett és rendkívül népszerű tanfolyamokra:

„Rettenetes nagy hiány volt, rettenetesen sok ember foglalkozott vele, és gyakorlatilag bárhány szereplőt elbírta a piac, olyan kevés képzett angoltanár volt.” (Interjúrésztlet, kulturális menedzser, korábban nyelvtanár, Budapest.)

A keresletet jóval meghaladó kínálat feltételei között a jó tanárokért versengő új nyelvviskolák képesek és hajlandók voltak a közoktatásban szokásosnál sokkal magasabb óradíjat fizetni a velük szerződőknek. A tanárok eközben ügyesen kombinálták a főállás biztonságát a nyelvviskolákban szerezhető egységnyi időre (tanítási órára) jutó magas jövedelemmel:

„Egyetemi, főiskolai vagy »befutott« gimnáziumi tanárok, illetve olyan nyelvszakosok, akik nem tanárként helyezkedtek el főállásban, szívesen vállalnak néhány órát keresetkiegészítés céljából, de nem kívánják végleg az iskolához kötni magukat.” (Dörnyei–Medgyes [1987] 33. o.)

A laza kötődés az iskola számára is előnnyel járt:

„A nyelvviskolák szemszögéből vizsgálva a kérdést, adminisztratív okoknál fogva szükségszerű, illetve kedvezőbb a részidős tanárok foglalkoztatása, mert

- a gmk-k főállású dolgozóinak száma rendeletileg korlátozva van,
- a jelenleg érvényes SZTK- és adórendeletek mellett nem lenne kifizetődő csupa teljes állású oktatót foglalkoztatni,
- a főállású alkalmazottaktól adott esetben nehezebb megszabadulni.” (Dörnyei–Medgyes [1987] 33. o.)

Az új vagy gyorsan átalakuló piacok szereplői rendszerint nemcsak versenyeznek, de a belépés és az indulás nehézségei kooperációra, egymás segítségére is készítetik őket. A főként *budapesti* nyelvviskolák alapítóinak, tulajdonosainak, vezető nyelvtanárainak hálója is az egymást segítők sajátos *szubkulturája* volt a nyolcvanas években.

### Az idegen nyelvek közoktatása a szocializmus összeomlása után

A nyolcvanas évek nyelviskola-vállalkozói a kereslet egyszeri, lökésszerű növekedése után a piac konszolidálódására és főként a szabályozók szigorodására számítottak (Dörnyei–Medgyes [1987] 34. o.). A szocialista rendszer azonban összeomlott, és hatására az idegennyelv-oktatás közszolgálati és piaci szektorában gyors, jelentős és *a szereplők által nem várt folyamatok bontakoztak ki*. A közoktatási szektorban

„[A] rendszerváltás az idegennyelv-tanulás területén a kötelező orosz nyelvtanulás eltörlését és a szabad nyelvválasztás bevezetését jelentette. A változás drasztikusan ment végbe, és szinte egyik évről a másikra a nullához közelire csökkent az orosz nyelvet tanulók száma.” (Medián [2004] I.)

Nem csupán a nyelvek közötti rangsor egyszeri, látványos átrendeződése zajlott le 1989-ben, folyamatos átalakulás jellemzi a közoktatásbeli idegennyelv-oktatását tervezők szándékait és programjait. Nem csökkent, hanem nőtt az általános és középiskolai tanrendekben, egyetemi oktatási programokban az idegennyelv-oktatás aránya:

„Az oktatási rendszer a kihívásokra válaszul erősítette a nyelvtanítás súlyát a közoktatás tanterveiben, és a gimnáziumokban két idegen nyelv oktatását tette kötelezővé mindenki számára.” (Az általánosán ... [2004] 19. o.)

A rendszerváltás utáni kormányok a nyelvtanár-képzésben is fordulatot hajtottak végre. Az orosz tanárok egy részének átképzésével és a nyugatinyelv-szakos egyetemisták számának növelésével igyekeztek az oktatási rendszer növekvő teljesítményét biztosíta-



ni. Az 1993–1994-es tanévben 4469-en részesültek nappali szakon angol és 3073-an német nyelvszakos képzésben.<sup>14</sup> Két évvel később az angol szakosok száma már 5759, a német szakra járóké 4739 volt. A növekedés az angol szakosok esetében töretlen: a 2001/2002-es tanévben már 6428 volt a számuk, ugyanebben az évben 4552 német szakos diákot tartottak nyilván (*OM* [1994], [1996], [2002]).

A rendszerváltás utáni oktatási rendszer (benne a tervezők, oktatáspolitikusok) *mennyiségi mutatóval*, az idegennyelv-oktatásban részesülők számával mért teljesítménye figyelemre méltó. Az iskolarendszerből *a rendszerváltás előtt* kilépő, 2004-ben 40 évesnél idősebbeknek még csupán 2 százaléka tanult angol és 7 százaléka német nyelvet az általános iskolában (*1. táblázat*). A 2004-ben 15–19 éveseknek már 61 százaléka tanult angol, 44 százaléka német nyelvet az általános iskolában (*Medián* [2004] 6. o.).

Hasonló fordulatot figyelhetünk meg a középiskolai nyelvtanításban. A 2004-ben 40–44 évesek 10 százaléka, a 15–19 éveseknek már 61 százaléka tanult angolul középiskolás korában. Ugyanez az arány a két korcsoportnál a német nyelv esetében 13 százalékos, illetve 44 százalékos volt (uo.). A 44 évnél fiatalabb – tehát jórészt a rendszerváltás után diplomát szerzők – 54 százaléka egy, 9 százaléka pedig két nyugati nyelvet tanult a főiskolai, illetve egyetemi oktatás keretei között (*Medián* [2004] 16. o.).

Ez a mennyiségi teljesítmény még akkor is figyelemre méltó, ha tudjuk, hogy a

„15-44 éves generáció az általános iskolában egy idegen nyelvet tanult, azonban a középfokú oktatásba bekerülők, és azt a kutatás idejére már befejezők egyharmadának nem volt idegennyelv-óra a tanrendjében. A középfokú iskolában nyelvet nem tanulók nagy része érettségit nem adó szakmunkásképző iskolába vagy szakiskolába járt.” (*Medián* [2004] 13. o.)

Az idegen nyelvek iskolai oktatásának *minőségi mutatói* is jelentős, de szerényebb változást jeleznek.<sup>15</sup> A lakosság *nyelvtudása* jelentősen nőtt 1989 után:

„A »nyelvtanítási rendszerváltás« élesen elválasztja a generációkat... Míg a 25 év alattiak nagy többsége rendelkezik legalább *A1* szintű *minimál* idegennyelv-tudással, a 40–44 évesek kétharmadának idegennyelv-tudása gyakorlatilag a nullával egyenlő. Igen magas a 25 év alatt »használható« tudással rendelkezők aránya: öt fiatalból kettő idegennyelv-tudása eléri a *B1* szintet, és különösen a 20–24 éves korcsoportban a legalább *B2*-es,<sup>16</sup> tehát a középfokú állami nyelvvizsgával nagyjából egyenértékű tudással rendelkezők aránya már közel 20 százalék.” (*Medián* [2004] 48–49. o.)

A növekmény akkor is jelentős, ha egyes vélemények szerint a mérési szinteken megkövetelt minimális tudás csökkent a rendszerváltás után:

„Én azt tapasztalom – a vizsgáztatás során nagyon sok embernek a tudását lemérem, írásbeli és szóbeli tudását –, hogy országos szinten ez az elmúlt évtizedben nagyon lezuhant. Amire ma azt mondjuk, hogy középfokú tudás, az is alacsonyabb, mint ami volt. Egy nyelvi érettségi ma sokkal kevesebb, mint tíz évvel ezelőtt volt.” (Interjúrészlet, középvezető, korábban nyelvtanár, felnőttoktatási intézmény, Budapest.)

<sup>14</sup> Ide azokat sorolták, akiknek legalább az egyik felvett szakja az angol vagy a német.

<sup>15</sup> Korábban olyan termékek (ásványvíz, cipő) piacát elemeztük, amelyek mennyisége és minősége a szakmai, illetve az állami minőségellenőrző szervezetek által kidolgozott és elfogadott módszerekkel, szabályok alapján mérhető. A nyelvtanítás során létrejött nyelvtudás, pontosabban *nyelvtudásnövekmény* mérésének nincsenek közmegegyezéssel elfogadott módszerei. A gyakorlati életben főként a sikeres nyelvvizsga letételét tanúsító bizonyítvány jelzi a nyelvtudás valamiféle minimális, elfogadható mértékét. A nyelvvizsga azonban „csak durva mérőeszköze a lakosság tényleges nyelvtudásának” (*Medián* [2004] 30. o.), ezért a szakértők megbízhatóbbnak ítélik a „szubjektív módon, önértékelési tesztel”, vagy „objektív módon, speciális, a kutatás céljára kifejlesztett nyelvi szintfelmérővel” végzett vizsgálatok eredményeit.

<sup>16</sup> Az Európa Tanács által javasolt Közös Európai Referenciakeret (*Common European Framework, CEF*) hat nyelvi tudásszintet különböztet meg: *A1*: minimumszint (*Breakthrough*); *A2*: belépőszint (*Waystage*); *B1*: küszöbszint (*Threshold*); *B2*: középszint (*Vantage*); *C1*: haladó szint (*Effective operational proficiency*); *C2*: mesterszint (*Mastery*).

## A nyelvoktatás iránti piaci kereslet a rendszerváltás után

A termék- és szolgáltatáspiacokon nem ritka fejlemény, hogy a növekvő kínálat is hozzájárul a kereslet bővüléséhez. Esetünkben az iskolai idegennyelv-oktatás kapacitásának gyors és jelentős bővülése a pénzért vásárolható nyelvtanítás (szolgáltatás) iránti a kereslet növekedésével járt. A nyelvtanítási kapacitás gyorsan nőtt, ám nem volt képes lépést tartani a nyelvtudás iránti kereslet növekedésével.

A iskolarendszeren kívüli keresletet egyaránt gerjesztette a piac és az állami szabályozás. A változó munkaerő-piaci kereslet hatására a rendszerváltás utáni első években ug-rásszerűen nőtt a fizetett nyelvoktatásban részt vevő *felhőttek* száma:

„A rendszerváltozást követő másfél évtized, és azon belül is különösen a 2004-ig tartó uniós csatlakozási folyamat jelentősen átalakította a nyelvtanulás iránti lakossági motivációt azzal, hogy lényegesen megnövelte az idegennyelv-tudás alkalmazásának lehetőségeit, hiszen a nyelvtudás fokozatosan az életben való boldogulás fontos tényezőjévé vált. A telekommunikáció és az internet közelmúltban lezajlott, forradalminak nevezhető változásai tovább növelték a nyelvtudás alkalmazási területeinek spektrumát, újabb ösztönzést adva az idegennyelv-tudás megszerzéséhez.” (Az általánosan ...[2005] 19. o.)

A nyelvtanítás iránti keresletet különösen erősen befolyásolta az állami tulajdonban levő vállalatok magánosítása:

„A céget vagy éppen privatizálták, vagy tudta a menedzsmet, hogy egy év múlva fogják privatizálni, vagy már az előző hónapban privatizálták is. Bármelyik eset állt fenn, a menedzsmet tudta, hogy ő neki meg kell tanulni angolul vagy németül, mert különben röpül... Ahogy a privatizáció ment tovább, azokból a területekből dőlt a megrendelés... Mellette persze a kis magáncégek is elkezdtek tanulni, hiszen abban a pillanatban, ahogy lehetőségük nyílt külföldi üzletelésre, ez számukra is érdekes lehetett, de a volumet a privatizáció adta.” (Interjúrésztlet, nyelvvizsgaszervező vállalkozás igazgatója, korábban tudományos kutató, Budapest.)

A kereslet bővülésének jelentős részét az állam intézkedései váltották ki:

„Az idegennyelv-tudáshoz kötött diplomaszerezés rendszerének bevezetésével, továbbá az egyetemi felvételek során a nyelvtudással rendelkezők előnyben részesítésével erőteljesen ösztönözték az idegen nyelvek mielőbbi magas szintű elsajátítását.” (Az általánosan... [2005] 19. o.)

A családok iskolázási stratégiája gyorsan alkalmazkodott az új helyzethez:

„A tizenhat éves diák anyukája, apukája azt mondja, hogy hát ez csapnivaló, hogy már a gimnázium harmadik osztályát tapossuk, és már a hetedik angoltanár od jön, és mindegyik előlről kezdi a könyvet, és semmit sem haladsz. Megyünk és beíratunk téged egy jó kis tanfolyamra. És akkor rájönnek, hogy egy jó nyelviskolában 2-3 tanfolyam alatt annyit érnek el, mint korábban három év alatt a gimnáziumban.” (Interjúrésztlet, nyelviskola igazgató-tulajdonosa, korábban nyelvtanár, Budapest.)

Az ilyen családi stratégiák jelentősen növelték a keresletet:

„Egy hatalmas tanulói réteg jelentkezett, az egyre fiatalabb korosztályok. Ez a mai napig tart, rengeteg a középiskolás, egyetemista, akiknek a diploma miatt kell a nyelvvizsga.” (Interjúrésztlet, nyelviskola igazgató-tulajdonosa, korábban nyelvtanár, megyeszékhely.)

*A kínálati oldal*

**Vállalkozástípusok.** A szabad magánvállalkozás adminisztratív korlátainak lebontása<sup>17</sup> és a kereslet gyors növekedése hatására nemcsak a nyolcvanas években alapított magán-, félmagán nyelvoktató-vállalkozások növekedése gyorsult fel, de igen sok új magánvállalkozás is belépett erre a piacra. Budapesten a két folyamat párhuzamosan zajlott:

„A rendszerváltást megelőzően hat-nyolc nyelviskola volt Budapesten, ez a gmk-korszak volt. Azután jött a rendszerváltás, és hirtelen 200 nyelviskola lett egy éven belül abból a hat-nyolcból.” (Interjúrészet, nyelviskola tulajdonos-menedzser, korábban közgazdász-szervező, Budapest.)

Vidéken, ahol a rendszerváltás előtt csupán az illegális nyelvtanárok gyengítették a TIT monopolhelyzetét, főként az újonnan alapított magánnyelviskolák próbálták növelni a piaci részesedésüket.

1. A rendszerváltás után gombamód szaporodó új vállalkozások többségét – akár a nyolcvanas években – helyzetükön változtatni akaró, menedzseri képzettséggel nem, legfeljebb ösztönös vezetési és szervezési készségekkel rendelkező, egymásban megbízó és jelentős emberi tőkével rendelkező *diplomás nyelvtanárok, nyelvoktatók hozták létre*. Nagyobb részük már korábban megosztotta munkaidejét az illegális óraadás és az állami oktatás között: az ott felhalmozott szellemi és kapcsolati tőkéjét (piac- és költségismertét, vevőkörét, ismertségét és hírnevét) vitte be a vállalkozásba:

„Az ember elkezdte otthon, mindenki, akinek gyereke van, meg aki tanár, hogy korrepetál. Tehát így indult. Az iskolai nyelvoktatás az nem volt annak idején kielégítő, csak éppen hogy. Felnőtt ember abszolút nem beszélt, nem is tanult az oroszon kívül semmit. Tehát igény volt rá, és akkor úgy indult, az ötlet onnan jött, hogy az embernek voltak magántanítványai, és ezek, hol eljöttek, hol nem, és akkor szervezett módon kezdett el indulni, akkor befizette a tanfolyamot, és ha nem jött el, akkor *sorry*. Ha az ember magántanár, akkor ha nem jön el a tanítványa, akkor nem fizeti ki. De kellett adóznia, amikor bt. lett. Igen, egyfelől ki volt szolgáltatva, de nem kellett adózni. Vagy pedig félt, hogy megüti a bokáját, ha otthon tanítgat, és a szomszéd följelenti, hogy otthon tanít. Ez így indult, hogy legyen az egész legális, menjen legálisan, úgyhogy ott is hagytuk mindketten az iskolát, és csak ezzel foglalkoztunk.” (Interjúrészet, nyelviskola társtulajdonosa, korábban egyetemen nyelvtanár, megyeszékhely.)

Szerencsés esetben *a vállalkozás egyik tagja gazdasági (könyvelési, menedzseri) tudással is rendelkezett:*

„A férjemmel csináljuk a nyelviskolát, a férjem műszaki meg gazdasági oldalról gondozza a nyelviskolát, amiben teljesen ő a szakértő.” (Interjúrészet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, egyetemen nyelvtanár, megyeszékhely.)

2. A kereslet gyors növekedése hatására olyanok is beléptek erre a piacra, akik nem a tanítási tapasztalatukra, hanem *tőkéjükre és főként vállalatvezetési és irányítási készségeikre alapozták a vállalkozást*. A nyelviskolát alapító tanárok többnyire kisvállalkozóknak tekintették magukat. Nem tervezték, inkább nem várt kényszernek tekintették a növekedést. A menedzser vállalkozók viszont a méretnövekedés hatékonyságjavító erejével számoltak, a skálahozadéokra alapozták üzleti terveiket:

<sup>17</sup> „A magánvállalkozást korábban korlátozó, tiltó törvényeket, rendeleteket, belső utasításokat a módosított alkotmány hatálytalanította. A 9. szakasz megszüntette a szocialista tulajdon előnyeit, kimondva, hogy »a magyar köztársaságban a köztulajdon és a magántulajdon egyenjogú és egyenlő védelemben részesül.«” (Jutasi [1990] 366. o.)

„Ha vállalkozók maradunk, akkor viszont érdemesebb úgy gondolkodni, hogy próbáljunk nagyobbak lenni. És végül az utóbbi mellett döntöttünk. Az összes addig megkeresett pénzünket, amit egy év alatt megkerestünk, azt befektettük reklámba. És akkor 1991 őszén az előzőleg tanfolyamciklusonként jellemző 200-250 hallgató helyett hirtelen 1200 lett. Innentől el kellett kezdeni vállalatá alakulni, mert ugye, ezt informatikailag meg kellett oldani, sokkal több tanárt, állandó személyzetet kellett felvenni.” (Interjúrésztlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban közgazdász-szervező, Budapest.)

3. A felsőoktatásban a nyolcvanas évek kisvállalkozásaira emlékeztető, a magántevékenységet az állami tulajdonnal kombináló nyelvtanító vállalkozások jöttek létre.

„Az elmúlt néhány évben a lektorátusokat kényszerítették, hogy vállalkozzanak... A bevételt abból lehet csinálni, hogy több diákot veszünk fel, a másik pedig az, hogy pluszpénzt csináljunk ezen felül, hogy szedjük be a diákoktól, mivel plusznyelvóráról van szó, ezért őrülők szabad. És akkor a lektorátusokat ilyen kvázinyelviskolává alakítják.” (Interjúrésztlet, nyelvi tanszékvezető, megyeszékhely.)

Az ilyen nyelviskolák hátránya, hogy

„az egyetemi nyelviskoláknak egyrészt az egyetemnek, másrészt a minisztériumnak bizonyos százalékot le kellett fizetni, és ez azt jelentette, hogy a növekvő nyelviskolák óradíjajánlatot tudtak tenni. (Interjúrésztlet, egyetemi oktatási-központ igazgató, korábban nyelvtanár, megyeszékhely.)

Előnye viszont, hogy ingyen vagy kisebb terembérlési díjért, a többi tanórákkal azonos térben fogadják a diákokat. További előny, hogy

„szinte minden nyelvtanárnak van vállalkozása. Vagy egyéni vállalkozó, vagy bt.-je van, vagy alapítvány, vagy kft. Azért, mert a pluszmunkákat, amit nem a munkaköri leírásban meghatározott feladataink keretében látunk el, hanem azon túl, és amiért fizetni kellett, azt ilyen mellékállásban, vállalkozókkal látatjuk el, mert nem kell utánuk tb-t fizetni. Tehát nekünk – most mint közalkalmazott munkáltató mondok – csak az óradíjat kell kifizetni azoknak, akik pluszmunkát végeznek számunkra. Tehát itt például az egyetemen szervezünk nyári intenzív tanfolyamokat, bárki jöhet rá, a városban meghirdetjük, de csak és kizárólag számlás tanárokkal dolgoztunk.” (Interjúrésztlet, egyetemi oktatási-központ igazgató, korábban nyelvtanár, megyeszékhely.)

4. A nyelvtanárok, a menedzser vállalkozók és az egyetemekbe épült magánoktatási szervezetek az alapított iskolák vagy stúdiók hosszabb távú fennmaradását tervezték, de a kereslet gyors növekedése számos *alkalmi tanfolyamszervező vállalkozás* piacra lépését is kiváltotta:

„Én nem gondolom, hogy nyelviskolaként definiálható, hogyha van egy ember, aki ül egy 30 négyzetméteres lakásban, telefonokat vesz fel, és tanfolyamokat szervez tanárokkal, olyan tanfolyami színhelyeken, amiket nem is ismer, és nincsen semmiféle szakmai, se semmilyen rálátása a dolgokra. Ugyanakkor van a piacon több ilyen, magát nyelviskolának nevező, jellemzően egyszemélyes, kétszemélyes vállalkozás, aki ilyen céges tanfolyamokat szervez, lehúzza a sápot a tandíjról, amit továbbad a tanárnak, akit nem is ismer, és akit Express hirdetés útján talált.” (Interjúrésztlet, nyelviskola tulajdonos-igazgató, korábban középiskolai nyelvtanár, Budapest.)

5. A különböző időtávra és érdekeltségi konstrukcióban működő növekvő számú magán- vagy félmagán-nyelviskolák rövid idő alatt megszüntették a TIT nyelviskolák majdnem monopolhelyzetét:

„a hallgatói létszám csökkent, a tanárok elvándoroltak, a TIT nem fordított kellő figyelmet erre, mert nagyon nagy profitot ebből nem lehetett szedni. Olyan dolgokat csináltak más területe-

ken, amiből nagy profitot lehetett szedni... Magyarországon mindenki KRESZ-t tanult, és akkor a TIT erre rácsapott és az egész országban KRESZ-tanfolyamokat szerveztek... A legtöbb TIT-ben ma is van még kicsi nyelvtanítás, nyelvvizsgáztatás, de ma már nem ez a híre a TIT-nek.” (Interjúrésztlet, középvezető oktatási intézményben, korábban TIT-nyelvtanár, Budapest.)

**A piacra lépés és a működtetés költségei.** A vállalkozásindítás továbbra is viszonylag *kis költségei* magyarázzák a kínálati oldal radikális átalakulását, a piaci szereplők számára gyors növekedését (a kereslet növekedése és az adminisztratív akadályok eltűnése mellett). Akik kellő mennyiségű szellemi tőkével rendelkeztek, a rendszerváltás után is viszonylag kis pénz- vagy állótőkével alapítottak nyelvtanító vállalkozást:

„Az induló tőkénk 50 ezer forint volt. Ennyivel indultunk, ennyit költöttünk reklámra. És nem volt saját tanteremünk, nem volt semmink egy íróasztalon kívül, amit egy ismerősünk lakásában használhattunk. Tehát így indult a nyelviskolánk. És azután pár hónap múlva lett már saját irodánk is, de addig nem volt az sem, hanem iskolában béreltünk tantermeket, a beiratkozásra másik iskolában béreltünk helyiséget. Tehát az egész egy ilyen íróasztal-vállalkozás volt. A belépési korlát hihetetlen alacsony volt abban az időben.” (Interjúrésztlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban nyelvtanár, gazdasági elemző, megyeszékhely.)

Az oktatási eszközök (nyelvkönyvek, kazetták, munkafüzetek stb.) költségei, a terem-bérelti díjak sem változtak jelentősen. A vállalkozás legfontosabb eleme a rendszerváltás után is a *gyakorlott* nyelvtanár. Költségei döntően meghatározzák a nyelviskola piaci versenyképességét. A költségek csökkentésének egyik módja, hogy a felsőoktatásból frissen kikerültek és nemritkán a felsőbb évfolyamokra járó nyelvszakos diákokat alkalmazott, és így jutott olcsóbb munkaerőhöz a nyelviskola:

„Ismerünk olyan nyelviskolát itt, ahol tudjuk, hogy a tanároknak 60-70 százaléka nem diplomás tanár. Feltételezem, hogy az, akinek van egy középfokú nyelvvizsgálója, az nem egészen úgy tanít, mint nálam a 20-25 éves gyakorlattal rendelkező tanár.” (Interjúrésztlet, nyelviskola igazgatómenedzsere, korábban középiskolai nyelvtanár, megyeszékhely.)

*A fiatal, alulképzett munkaerő* különösen olcsónak bizonyult, ha

„nem vállalkozóként, hanem zsebbe kapod a pénzedet, vagy annak egy részét, ami teljesen törvénytelen, de ilyen is van.” (Interjúrésztlet, nyelviskola-tulajdonos, középiskolai nyelvtanár, kisváros.)

Az illegális munkaviszonyok gyakoriságáról nincs kellő információnk. Eléggé valószínű azonban, hogy a korábban bemutatott, a nyolcvanas években kidolgozott, rugalmas munkaszervezet vált a leggyakoribbá. A rendszerváltás után is a közalkalmazotti munkaviszonyukat megtartó (a közoktatásban is dolgozó), ritkábban szabadúszó, a nyelviskolákkal alkalmi vállalkozói szerződést kötő „számlát adó” nyelvtanárok alkotják a nyelviskolákban tanítók többségét. Az alvállalkozás ugyanazt az előnyt nyújtotta szerződőknek, mint 5-10 évvel korábban: lehetővé tette a nyelviskola rugalmas alkalmazkodását a kereslethez. A piac gyors bővülése esetén kötöttek, visszaesésekor nem kötöttek újabb szerződéseket. A gyorsan bővülő kereslet is az indítási létszámok növelésére készítette az iskolák egy részét. Ilyenkor (minden egyebet azonosnak véve) nőtt a tanári *munka intenzitása*, vagy másként: csökkennek az oktatás fajlagos költségei.

### Árképzés

Ezen a piacon, mint láttuk, a verseny hagyományosan legfontosabb eszköze az ár, *pon-tosabban az egy hallgatói órára jutó tanfolyamdíj*. Az ártervezés viszonylag egyszerű elveken nyugszik. A tanárok óradíja, a bérleti vagy épület-fenntartási költségek, közterhek stb. alapján a számított korábbi és a becsült várható költségeket vetik össze a tervezett bevételekkel, hasznokkal. A haszonbecslés és ezzel az árképzés bizonytalan eleme a beiratkozó létszám, ezért a tanfolyamdíjak (óradíjak) kiszámításakor rendre meghatározzák a tanfolyam elindításához szükséges legkisebb létszámot. Ha ennél kevesebben jelentkeznek, a *meghirdetett* tanfolyam nem indul, a jelentkezőket elküldik, vagy átirányítják egy másik csoportba.

Az interjúalanyaink egybehangzó véleménye és a gyűjtött hirdetési és más dokumentumok szerint hosszú ideje még ugyanabban a városban, helyi piacon is jelentősen és tartósan különböznek a meghirdetett tanfolyami, illetve óradíjak. Ez arra utal, hogy az eltérő növekedési tervekkel és piacrészesedési kalkulációkkal alapított nyelviskola-vállalkozások nemcsak a költségek szinten tartásának vagy csökkentésének, de a piaci verseny eszközeinek is eltérő kombinációit alkalmazzák.

### Verseny és szelekció

A *nyelvoktatáspiac bővülésének* 1990–1993 közötti időszakában a nyelvtanárok alapította vállalkozások, különösen azok, amelyek már a nyolcvanas években is működtek, kevésbé voltak rászorulva a képzetlen, gyakorlatlan munkaerő alkalmazására. A vállalkozó-menedzserek alapította alkalmi, valamint az erősen növekedésorientált nyelviskolák a munkaerő megválasztásában kevésbé voltak igényesek, és a velük szerződő nyelvtanároktól nagy és növekvő munkaintenzitást követeltek.

A nyelvtanárok vállalkozásai szórólapokon és újsághirdetésekből is ajánlották szolgáltatásaikat, de a piaci hírverés legfőbb eszköze a referencia, korábban a nyelviskoláról vagy annak egyik tanáráról szerzett személyes tapasztalat volt.

„Többnyire egymástól tudnak az iskoláról a hallgatók, a legtöbb hallgatónk, aki meg voltak velük elégedve – szájról szájra – az elmondja a barátának, testvérnek, családtagnak. A legtöbb így jön.” (Interjúrészlet, nyelviskola-tulajdonos, korábban nyelvtanár, megyeszékhely.)

A nyelviskolát alapító befektető-menedzserek nem rendelkeztek a közoktatásban vagy a feketegazdaságban szerzett hallgatói körrel, referenciákkal. Ezt a hátrányukat a piacra lépéskor árengedménnyel, illetve erőteljes reklámkampánnyal igyekeztek ellensúlyozni. Az akkori versenytárs szerint:

„tudok olyan nyelviskoláról, amit egy valamelyest szélhámos ember indított el. Egy gyárat csinált belőle...kétezer létszámú diákot vett fel, abszolút aláment a piaci ár alá és nem adott minőséget.” (Interjúrészlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban külkereskedő, Budapest.)

Ugyanez a vállalkozás egy másik emlékező szerint:

„Óriásplakátokkal, tehát egy nagy investícióval indítottak, nem úgy, mint mi annak idején, hogy kinőttünk valami icipiciből, hanem ők egyből berobbantak, mint egy nagy iskola.” (Interjúrészlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban külkereskedő, Budapest.)

A piac új, erőszakos szereplői előbb meglepték, majd a gazdasági helyzet romlásával létükben is fenyegették a korábban indulókat. A gyorsan növekvő infláció és mun-

kanélküliség, a lassuló, majd stagnáló gazdasági növekedés, majd az 1995-ben végrehajtott gazdasági stabilizáció ugyanis *visszavetette* a pénzért szereshető nyelvtudás iránti keresletet:

„nem a kereslet fulladt ki, inkább az történhetett, hogy hirtelenjében az emberek visszafogták a fogyasztásukat. Ez először a cégeknél jelent meg, hiszen ők sokkal gyorsabban reagálnak, bármiféle ilyen változás a céges piacnál gyorsabb. Ez már önmagában borzasztóan érzékenyen érintette az iskolákat. Amikor ez jelentkezett, akár csekélyebb mértékben, és csak néhány hónapra, a lakossági piacnál, akkor az már elég volt ahhoz, hogy több iskola tönkremenjen, vagy másokat nagyon súlyosan érintsen.” (Interjúrésztlet, nyelvvizsgaszervező vállalkozás igazgatója, korábban tudományos kutató, Budapest.)

Az emlékezők becslése szerint a kilencvenes évek elején, Budapesten működő mintegy 200 nyelviskolából az évtized második felére 40-50 maradt a piacon.

„Elsősorban a kevés speciális emberi tőkével rendelkező tanfolyamszervező vállalkozások mentek tönkre, vagy vonultak ki a piacról.”<sup>18</sup>

### *A belépési korlát emelése*

A visszaeső kereslet, a nyelviskolák kínálta szolgáltatások fogyasztásának halasztása mellett jelentős szerepet játszott a vállalkozások számának csökkenésében a piacra lépés szabályozása, a belépési korlát önkéntes és adminisztratív eszközökkel történő emelése is. A nyelvtanítási piac szereplőinek egy része már 1992–1993-ban érzekelte a piacra lépés és a verseny szabályozatlanságát:

„Ez egy olyan időszak volt, amikor tulajdonképpen könnyebb volt nyelviskolát alapítani, mint egy piaci lángosütőt. Mert egy piaci lángosütőhöz legalább szükség volt egy Kőjál engedélyre, egy nyelviskolához semmire sem volt szükség. Ennek megfelelően ez egy fantasztikusan elburjánzó nyelviskola-nyitási láz volt, akik mára a piacon maradtak, az ennek a töredéke.” (Interjúrésztlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban középiskolai nyelvtanár, Budapest.)

A piac szereplőinek egy csoportja – zömmel a nyolcvanas években, Budapesten alakult iskolák – elsősorban a minőség védelmének a jelszavával hozta létre a Nyelviskolák Szakmai Egyesületét:

„Az Egyesület a régi magánnyelviskolák kezdeményezése alapján, a külföldi minták figyelembevételével alakult meg 1992-ben. Felmerült az igény az iskolákban, hogy védeni kellene a minőséget. Egyre több nyelviskola alakult, egyre több szerveződött. Mindenki hirdetett, reklámot csinált magának, a hallgatók özönlöttek, és a piac egyre megosztottabb lett. Be akartunk vezetni egy olyan rendszert, ami már az európai országokban létezik, hogy van egy védjegyszerű emblémánk, és a hallgató tudja, hogy ha ilyen iskolába iratkozik be, akkor ott valóban kap valamit.” (Babai [1997].)

Az új szervezet nemcsak a minőség védelmét, a szakma érdekképviseletét vállalta, de azt is, hogy piaci és szabályozási információkat szolgáltat, segíti a továbbképzést. Egyeztet

<sup>18</sup> A bemutatott vállalkozástípusok gyakoriságáról, a teljes kínálaton belüli súlyuk változásáról nem rendelkezünk adatokkal. Néhány esetben megfigyelhettük, hogyan alakult át a tanárok alapította vállalkozás menedzserre vezetett „profi” céggé, ám ezekből a történetekből nem következnek általánosítható tendenciák.

a vállalkozói magatartás és a piaci viselkedés szabályait.<sup>19</sup> A tagság az alapítók szerint egyfajta minőségi garanciát jelent a fogyasztónak. Aki a Nyelviskolák Szakmai Egyesülete (NYSZE) által „Minősített és Ajánlott Nyelviskolába” jár, biztos lehet abban, hogy ott

- „rendszeres külső szakmai felügyelet ellenőrzésével biztosított
- a magas színvonalú oktatás, hatékony módszerek,
- képzett tanárok,
- helytálló és pontos információadás a tanfolyamokról,
- kulturált körülmények,
- korszerű felszereltség.” (<http://www.nyelviskola.hu>.)

A Nyelviskolák Szakmai Egyesületének szakértői által kidolgozott szakmai minősítési rendszert, a minősítés feltételeit, a Minősítési kézikönyv tartalmazza.

„A minősítés során vizsgált három nagy terület a szakmai színvonal, a menedzsment és a technikai feltételek. Az eljárást független, elismert szakmai múlttal rendelkező szakemberek végzik, akik évek óta semmilyen kapcsolatban nem állnak a nyelviskolai iparággal. Az inspektorok által összeállított szakértői jelentés alapján a Független Minősítő Bizottság bírálja el a minősítési kérelmeket.” (*Háttéranyag...* [2004].)

A szakmai egyesületet és a vállalkozások által kényszer nélkül vállalt minőség-ellenőrző felmérő rendszert – akárcsak a korábban vizsgált termékpiacoknál – a piac szereplői hozták létre. A versenyt nem kizáró együttműködés, közös érdekérvényesítés ebben az esetben is *a piac konszolidálódásának, tisztulásának* fontos eseménye volt.<sup>20</sup>

### Újabb fellendülés – csatlakozás az Európai Unióhoz

A Bokros-csomag kiváltotta gazdasági fellendülés és a közeledő uniós csatlakozás hatására a kilencvenes évek végén újból *jelentősen nőtt a kereslet* a nyelvtanítási piac szolgáltatásai iránt:

„Az EU-csatlakozás még jóval odébb volt, de az, hogy van egy élő kapcsolat, legalábbis perspektívában, mindenki számára megjelenik a közvetlen életében. Ez adott egy nagy lökést, ami jelentkezett a felvételi pontszámokban is, mert attól, hogy ez pontszám, ahhoz kell egy lelki hozzáállás, hogy ez tényleg fontos. Ez megtámogatta a lakossági piacot. Egy további eleme, ami

<sup>19</sup> „Mit kínál a NYSZE (Nyelviskolák Szakmai Egyesülete) a tagiskoláinak?

- folyamatos és hatékony érdekképviseletet,
- gyors és pontos információátadást, időben és megfelelő formában,
- szakmai közösséget,
- szakmai fejlődést elősegítő rendezvényeket, találkozókat, amelyek a nyelvtanítás valamennyi kérdését felölelik a menedzsmentől a legfrissebb metodikai információig, az egyesületi tagság, illetve a Minősített nyelviskola cím piaci és presztízselőnyeit.

- közös megjelentést kiállításokon és egyéb rendezvényeken.” (*Háttéranyag...* [2004].)

<sup>20</sup> Az önként vállalt minősítési rendszer kidolgozásának további fontos oka volt a nyelviskolák állami regisztrációs rendszerével szembeni elégedetlenség is: „A Nemzeti Felnőttképzési Intézetnél nemcsak azt kell regisztrálni, hogy ki a képző, hanem azt is, hogy milyen képzéseket folytat. Ez a szervezet kizárólag úgy képes a képzéseket regisztrálni, hogy mondjuk angol középfokú nyelvvizsgára felkészítő, egynyelvű középfokú nyelvvizsgára felkészítő nyelvtanfolyam, tehát alap-, közép- és felsőfokban tud gondolkodni... Hát már túlléptünk ezen. Nemcsak alapról, nemcsak középfokról lehet eljutni. Lehet, hogy van, akinek szókincsfejlesztésre van szüksége, a másíknak egy nyelvtani rendszerezésre, a harmadik kezdőről indul el, de nem akar az alapfokig sem menni... Teljesen nonszensz, hogy a számítógépes programjaik nem képesek más dolgokat regisztrálni, így a képzésekhez csak és így lehet akkreditálni, nyilvántartani.” (Interjúrésztlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, közgazdász, megyeszékhely.)



körülbelül 1998-tól kezdődött el, és utána körülbelül négy éven keresztül borzasztó nagy kompenst jelentettek ebben az állami megrendelések. Az állam az EU-csatlakozásra, illetve uniós pénzekből tudott finanszírozni humánerőforrás-fejlesztést. Akkor indultak el a közbeszerzések, 1998-ban még PHARE-pénzekből ment ez.” (Interjúrésztlet, nyelvvizsga-vállalkozás igazgatója, korábban tudományos kutató, Budapest.)

*Az új piaci szegmens*, a közbeszerzési piacon, a méretek és a feltételek eltértek a megszokottól:

„Korábban elképzelhetetlen volumenek voltak. Egy iskola, ami teljesített a kilencvenes évek második felében évi 20 ezer óra tanítást, az már egy komoly méretű iskola volt, nem a legnagyobb, de komoly. 1998-tól kezdve rendre voltak 50-80 ezer órás egyedi szerződések. Meghirdették november elején, szerződtek december 28-án és el kellett kezdeni a 12 hónapos szerződést. Az elején nagyon tisztességes pénzeket fizettek. Megfizették azt a költséget, hogy iszonyú rövid idő alatt kellett nagyon profi módon felállítani oktatási struktúrát, tanárokat keresni.” (Interjúrésztlet, nyelvvizsga-vállalkozás igazgatója, korábban tudományos kutató, Budapest.)

A közbeszerzési versenyben csak akkreditált – a színvonalas oktatás előírt feltételeit biztosító – nyelviskolák vehettek részt. Ezek a feltételeket a nyelviskolák túlnyomó többsége könnyen teljesítette, a pályázatok sem vették komolyan, ezért a sorrendet *az ajánlat* döntötte el.

### A telítődés jelei a nyelvvoktatási piacon

A nyelvvoktatási piac bővülése lelassult az uniós csatlakozás után, egyes részpiacokon a telítődés jelei mutatkoznak. A közbeszerzések továbbra is jelentős bevételeket hoznak a nyelviskolák egy részének, ám a volumenük a kilencvenes évek végéhez képest nem, vagy csak lassabban nőtt 2002 után.

Jelentősen megváltozott a vállalatok nyelvvoktatással kapcsolatos magatartása is. Számos gond forrása, hogy

„...a jelenleg középiskolai végzettséggel nyelvigényes munkakörben dolgozók több mint a felének (54 százalékának) a nyelvtudása nem teljesen felel meg a cég elvárásainak” (Major [2002] 177. o.)

A nem megfelelő nyelvtudással rendelkezők lecserélése viszont igen körülményes, hiszen

„[Az] állásokra jelentkezők nyelvtudásának szintjével a megkérdezett cégek mindössze 36 százaléka elégedett, mégis majdnem egyharmaduk (28,3 százalék) kényszerül arra, hogy nem megfelelő nyelvtudású alkalmazottat is felvegyen.” (Major [2002] 177. o.)

Miközben elégedetlen a nyelvtudásukkal, egyre több vállalat hárítja a nyelvvoktatás költségeit a dolgozókra. Mint láttuk,

„[A] munkahelyek egy része Magyarországon már a rendszerváltás előtt ösztönözte a dolgozókat idegennyelv-tudásuk fejlesztésére.” [Az ezredforduló után viszont] „a legtöbb olyan munkahely, ahol legalább alkalmanként lehetőség van az idegennyelv-használatra, inkább elvárja a nyelvtudást, mint támogatja annak megszerzését, többségükre nem igazán jellemző a nyelvtanulást ösztönző szerepvállalás, például anyagi hozzájárulás, munkaidő-kedvezmény vagy a munkavállalók számára szervezett vállalati nyelvtanfolyamok formájában.” (Az általános... [2005] 38. o.)

Nemcsak a vállalati humánpolitika változásai csökkentették az idegen nyelv oktatásának vállalaton belüli megszervezését, de a lakosság, a munkavállalók javuló nyelvtudása is. A lakossági piacon a forgalom visszaesése

„egyrészt ahhoz köthető, hogy szám szerint nagyon kevés a fiatal... Azt mondják, hogy a tíz évvel ezelőtti 18–25 éves populációhoz képest 30–40 százalékkal kevesebben vannak a fiatalok. Ez értelemszerűen azt hozza magával, hogy ezt nem tudja teljesen ellensúlyozni a nyelvtanulás iránti vágy növekedése. A másik észrevehető dolog, hogy a közoktatásban, a gimnáziumokban a nyelvoktatás színvonala határozottan fejlődött az elmúlt 15 évben... További csökkentő tényező az, hogy sok egyetemen sajnos csökkentették a nyelvvizsga-követelményeket, ami korábban középfok volt, az sok helyen már csak alapfok.” (Interjúrészlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban szervező-közgazdász, Budapest.)

A verseny élénkülésének és a piac telítődésének további jele, hogy a reputációval nem rendelkező nyelviskolák 2002 óta kirívóan alacsony áron kínálják szolgáltatásaikat – elsősorban Budapesten, a lakossági piacon:

„Csak az azonos piaci szegmensben szereplők között van árverseny. Mert azt nem tekintem árversenynek, hogy nekünk a csoportos óradíjunk 7-800 forint között van, míg ismerek iskolákat, ahol mindez 2-300 forint. De azt gondolom, hogy mi egymással árban nem versenyzünk. Ő a másik 300 forintos nyelviskolával versenyez. (Interjúrészlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban szervező-közgazdász, Budapest.)

A lakossági és a vállalati piac szegmensein belül is lelassult az árak növekedése az utóbbi években:

„Évek óta nem emeltünk, nem tudunk emelni. Az elmúlt öt évben emeltünk 2-3 ezer forintot, 60 órás tanfolyam díjban gondolkodva. Tehát óradíjban odáig eljutottunk, hogy egy 500 forintos óra 550 forint, vagy 600 forintos óra 650 forint körülbelül.” (Interjúrészlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban középiskolai nyelvtanár, megyeszékhely.)

Az árak esésével járó verseny azonban főként a közbeszerzési piacon bontakozott ki a nyelviskolák között.

„Csaknem egyeduralkodó lett a »legalacsonyabb árát« egyedül (!) kiválasztási kritériumként tartalmazó eljárás. (...) A nyelvoktató szakma némileg kaotikus piaci viszonyait mutatja, hogy ennek a folyamatnak az elmúlt 3 évben olyan mértékű árnyomó hatása volt, melynek eredményeként 2005-ben több beszerzési eljárásban az 1999-es óradíjakat 30–40 százalékkal alulmúló ajánlattal nyertek iskolák pályázatot!” (Az általánosan... [2005] 81. o.)

„A 2005-ös átlagos vállalati tanfolyam díjak 20–40 százalékkal alacsonyabbak a 2000–2001-es díjknál.” (Interjúrészlet, Nyelviskolák Szakmai Egyesületének tisztségviselője.)

### **Kitörési utak – a történet folytatódik**

A telítődés, a kereslet lassuló növekedése a piac valamennyi szerelőjének gondot okoz, de különösen érzékenyen érinti a piaci részesedés, a vállalati méret és a profit növekedését tervező nyelviskolákat.<sup>21</sup> Akik nem tudják, vagy nem akarják alacsonyabb tanfolyam

<sup>21</sup> A növekedést kerülő nyelviskola-vállalkozás pontos leírását adta egyik interjúalanyunk: „Amikor elindítottam a vállalkozást, akkor sem az volt a célom, és azóta is nagyon szeretném hangsúlyozni mindenhol,

díjakkal magukhoz csábítani a vevőiket, azok a szolgáltatás színvonalának emelésével, illetve kiegészítő tevékenységekkel igyekeznek növelni bevételeiket. A leggyakrabban alkalmazott módszerek a következők

*1. Az oktatás feltételeinek javítása.* Az iskolák túlnyomó többsége nem nyelvoktatásra tervezett irodaépületekben, lakásokban, iskolákban bérel termeket. A hatékony nyelvtanítást és a kellemes tanulást szolgáló épületek vásárlása – esetleg bérlete – vonzóbbá teszi a szolgáltatót a piacon.

„A cég nemcsak szakmai jellegű, hanem gazdálkodási szempontból való evolúciójában megint csak egy fontos mérföldkő volt, amikor megvettük az első irodaházunkat a Megyeház téren, ahol kialakítottunk kilenc tantermet, illetve a kiszolgáló helyiségeket. Ott éltünk mintegy öt évet, majd vettünk egy ennél nagyobb helyet, ahol jelenleg mintegy 800 négyzetméteren 16 tanterem van, ügyfélszolgálat, nyelvi labor, irodahelyiségek, raktár, büfé. Ez egy komplett iskolajellegű szolgáltatóház. Szeretik a vállalatok igénybe venni az infrastruktúránkat, mert a nyelvoktatás specifikumaihoz jobban igazodik az, amit mi tudunk adni, mint amit valaki egy iparvállalat tárgyalótermében ad.” (Interjúrészlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, szervező, megyeszékhely.)

*2. Újabb piaci rések elfoglalása.* Lassuló forgalomnövekedés hatására egyre több nyelviskola óvodásoknak, az általános iskolák alsó tagozatosainak is kínál nyelvoktatást:

„nagyon sokáig gyermeknyelvoktatással nem foglalkoztunk, azonban mintegy öt évvel ezelőtt kivásároltunk egy ezzel foglalkozó céget, és a tevékenységüket aztán tovább vittük.” (Interjúrészlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, szervező, megyeszékhely.)

Jó néhány iskola ígéretes piaci résznek találja a személyre szóló nyelvoktatást:

„A nyelvi különóra iránti kereslet eleinte inkább a rendszerváltás után gombamód szaporodó magánnyelviskolák felé áramlott, de mára egyértelműen látszik, hogy a nyelvi különórákra járók az egyéni nyelvórákat preferálják, amely szolgáltatást – a keresletre rámozdulva – ma már nyelviskolák is kínálják.” (*Medián* [2004] 19. o.)

*3. Marketing: igény- és tudásfelmérés.* Az idegen nyelvet tanulók többsége ismerősök, rokonok által ajánlott nyelviskolát választ. A kiválasztás e módját ma már egyre több nyelviskola más, hatékony marketinggel, új szolgáltatásokkal egészíti ki:

„Mindenkit fel tudunk keresni egy telemarketinges módszerrel, aki megadja az adatait, őket egy szaktanácsadó kolléga fel tudja keresni. Nem kell neki kimozdulnia otthonról, a szaktanácsadók felkeresik őket, és személyre szabottan egy szaktanácsadást tartanak nekik ingyenesen. ...Egy kis közvélemény-kutató kérdéssorban, hogy beszél-e valamilyen idegen nyelvet, van-e nyelvvizsgája, mikor szerezte azt, mire tudná használni a nyelvet. Ennek az a lényege, hogy kiderítsük, hajlandó-e nyelvet tanulni. Ha igen, akkor a direkt marketingesek fel tudják őket keresni. Így mi jobban meg tudjuk közelíteni az embereket, sokkal konkrétabb ajánlatokkal tudunk fellépni.” (Interjúrészlet nyelviskola tulajdonos-igazgatója, közgazdász, megyeszékhely.)

*4. Egy másik kapcsolódó szolgáltatás: nyelvvizsga helyben.* Mind több nyelviskola vezetője ismerte fel, hogy a nyelvvizsga-szolgáltatás versenyeszköz, mert a tanulók számára biztonságot és kényelmes, ha helyben vizsgázhatnak:

---

hogy egyáltalán nem az volt a céloim, hogy én óriási naggyá nőjem ki magamat. Ugyanis meggyőződésem, hogy bizonyos méretek felett nem biztos, hogy lehet minőséget nyújtani. Ebből következően nem pályáztam meg közbeszerzést bizonyos években, mert úgy gondolom, hogy az egy minőségellenes dolog.” (Interjúrészlet, nyelviskola tulajdonos-igazgatója, korábban nyelvtanár, megyeszékhely.)

„A nyelvvizsga a mi tevékenységünkben deficites, ha önmagában nézzük, hogy a nyelvvizsga milyen bevételekkel és kiadásokkal jár. Valamennyi nyelvvizsgánk deficites, pedig sokat vizsgáztatunk, közel ezer főt egy évben. Az, hogy nyelvvizsgáztatunk, hogy nálunk lehet vizsgázni, ez egyértelműen a marketingbűdzsének a része, kizárólag marketingfogás, semmilyen más ésszerű magyarázat nem fűződik hozzá. Ma már társítjuk hozzá a képzéseket, amik csak azért jönnek létre, mert érték a vevőnek az, hogy ugyanazon a helyen vizsgázhat, ismert körülmények között, ahol a tanulás folyik. Így már megfordul a szituáció, az összkép és bevétel pozitív.” (Interjúrésztlet nyelviskola tulajdonos-igazgatója, szervező, megyeszékhely.)

5. *Exkluzív kapcsolódó szolgáltatások: nyelvtanulás külföldön, turizmus.* Mind gyakrabban kínálnak a piac szereplői hazai és a külföldi nyelvtanulást kombináló programokat. Ezt elsősorban a nagyobb iskolák képesek nyújtani vevőiknek:

„A nyelvtanulás külföldön, ez engedélyköteles tevékenység Magyarországon, utazási irodát kell hozzá alapítani. Nekünk van jogosítványunk utazási irodára, ennek egy csomó kötelezettsége van, aminek nem biztos, hogy érdemes megfelelni, ha bizonyos forgalmat nem ér el az ember.” (Interjúrésztlet, nyelviskola tulajdonos-igazgató, közgazdász, Budapest.)

6. *Egy új kapcsolódó szolgáltatás: a munkaerő-közvetítés.* Az EU-csatlakozás után megnőtt a külföldi munkavállalás iránt érdeklődők, munkát keresők száma. Sokakat elbizonytalanít a nyelvtudás hiánya vagy nem megfelelő színvonala. A két tevékenység összekapcsolt kínálata a piac bővítésével kecsegtet:

„A céget nyelvi és munkaerő-közvetítő központként alapítottuk. Ez azt jelenti, hogy angol nyelvoktatással foglalkozunk minden szinten, teljesen kezdőtől felsőfokú nyelvvizsga szintig, illetve külföldi munkaerő-közvetítéssel is, Angliába, Írországba, Egyesült Államokba, mindenfelé. Éppen azért, mert az embereknek nagyon nagy százalékra szeretne külföldön próbálkozni inkább. Így a kettőt együtt könnyen meg tudjuk oldani, hisz ez egy komplett oktatási központ is. Akik megtanulnak angolul, azoknak lehetőséget tudunk biztosítani, hogy ott tudjanak dolgozni.” (Interjúrésztlet nyelviskola tulajdonos-igazgatója, közgazdász, megyeszékhely.)

7. *Kapacitásokat lekötő kapcsolódó szolgáltatás: könyvkiadás, fordítás.* A minőséget garantáló kiugróan jól képzett és gyakorlott, a céghez hűséges nyelvtanárok megtartását segíti, és pótlólagos bevételeket hoz a könyvkiadás, tolmácsolás, fordítás, a nyelvkönyvek és segédanyagok nagykereskedelmi áron történő értékesítése. Egy közepes méretű nyelviskola vezetője így írta le a cége diverzifikálását:

„Én még egy könyvkiadót is vezetek, mert a társtulajdonos egy német tulajdonú könyvkiadó, tehát németből sokat fordítunk. A német tanároknak egyre kevesebb a munkája, üres időben tudnak fordítani.” (Interjúrésztlet, nyelviskola tulajdonos-igazgató, közgazdász, Budapest.)

8. *Koncentráció.* A nagyobb piaci szereplők újabb országos hálózatot építenek.

„Ez elsősorban nem új iskolák létrehozását, hanem a meglévők szövetségi rendszerbe tömörítését jelenti... Ez a közös marketing és a piacszerzés ígéretét kombinálja a kevésbé burkolt megfélemlítéssel.” (Interjúrésztlet, nyelvvizsga-vállalkozás igazgatója, korábban tudományos kutató, Budapest.)

### Néhány tanulság

1. A hazai termék- és szolgáltatáspiacok többségével szemben a nyelvoktatás piacán nincsenek külföldi többségi tulajdonban lévő vállalkozások, és elhanyagolható az importverseny. Különös tulajdonsága ennek a piacnak a költségvetés és az önkormányzatok (az állam) finanszírozta közoktatás tartós és meghatározó jelenléte. A közoktatás nyelvoktatási teljesítménye legalább olyan erősen befolyásolja a pénzért vásárolható nyelvoktatás iránti keresletet, mint a gazdaság teljesítménye.

2. Az állam a máshol használt eszközeivel – megrendeléseivel, a nyelvtudás mérésére vonatkozó szabályozás változtatásaival, az állami alkalmazottak nyelvtudásának előírásaival – is befolyásolja a keresletet, a piac szereplőinek a viselkedését: a kínálatot.

3. A közoktatási szektorban felhalmozott és működő fizikai és humántőke – az iskola-épületek és az állami iskolákban dolgozó tanárok – használata megkönnyítette, olcsóbbá tette, teszi ma is a magánvállalkozások piacra lépését ebben a szektorban. A kereslet gyors növekedése mellett elsősorban ez magyarázza, hogy már a szocialista rendszer utolsó éveiben megkezdődött a vállalatközi kapcsolatok átalakulása, hogy hamar és nagy számban új magán- és félmagán vállalkozások jelentek meg ezen a piacon.

4. A szocialista gazdaságban alapított magánnyelviskolák a piacra lépés említett előnyeire épülő újszerű működési módot dolgoztak ki: minőség tudatos, növekedésellenes vállalkozásaik alapítói, kulcsemberei jórészt a közoktatást elhagyó nyelvtanárok, új, hatékony oktatási módszereket (technológiát) alkalmaztak. A kereslet hullámszát követő rugalmas foglalkoztatási módszereket használtak, viszonylag keveset költöttek reklámra, bízva jó a referenciákban.

5. A nagy közoktatási szektor a rendszerváltás után is lehetővé tette a szocializmus utolsó éveiben elterjedt, államba települt magánvállalkozási formák működését. Elsősorban a nehéz pénzügyi helyzetben levő egyetemeken a nyelvi tanszékek, lektorátusok alapítottak vállalkozásokat, amelyek a köztulajdonban levő épületek, az egyetem alkalmazásában álló nyelvtanárok szabad kapacitásait működtetik.

6. A nyelvviskolapiac szereplőinek többségét a szocializmusban kialakult vállalkozási, szervezési módszereket, piaci viselkedés jellemzi. Olyan új, professzionális vállalkozások is megjelentek és növelik piaci részesedésüket, amelyek nem az alapítók szellemi tőkéjére és ismertségére, hanem a tulajdonos-menedzserek szervezési, piackutatási és vállalatvezetési készségeire építik üzleti stratégiájukat.

7. A pénzért vásárolható idegennyelv-oktatás olyan szolgáltatás, amelynek eredménye a nyelvtudástöbblet, nehezen mérhető. A nyelvoktatás iránti kereslet a vizsgált időszakban hullámszótt, a szocializmus utolsó és a rendszerváltás első éveiben gyorsan nőtt, a transzformációs visszaesés időszakában csökkent, az uniós csatlakozás körüli években újból nőtt. Napjainkban a kereslet növekedése újból lelassult, a piac a telítődés jeleit mutatja. A hullámszótt egyik oka, hogy a nyelvoktatás fogyasztása erősen életszínvonal- és konjunktúrafüggő. Visszaesés esetén a háztartások, a vállalatok és az állam elhalaszt(hat)ja a nyelvoktatásra szánt kiadásait.

8. A korábban vizsgált piacokhoz hasonlóan a nyelvviskolapiac szereplői is létrehozták érdekvédelmi és koordinációs szervezetüket. A Nyelvviskolák Szakmai Egyesülete a szokásos érdekvédelmi és a szereplők piaci viselkedését szabályozó tevékenységet folytat, de a nyelvoktatás minőségének védelme egyúttal növeli a szervezet tagjainak goodwill-jét is.

*Hivatkozások*

- AZ ÁLTALÁNOSAN ... [2005]: Az általánosan elérhető nyelvoktató programok elemzése. A Nyelviskolák Szakmai Egyesületének tanulmánya, Budapest.
- BABAI ÉVA [1997]: Interjú Babai Évával. (Készítette: *Fehérvári Anikó*) *Educatio*, 2. sz. [http://www.neumann-haz.hu/tei/educatio/educatio/1997nyar/reality/babaieva\\_hu.vak](http://www.neumann-haz.hu/tei/educatio/educatio/1997nyar/reality/babaieva_hu.vak)
- DÖRNYEI ZOLTÁN–MEDGYES PÉTER [1987]: Nyelvoktatás – kisvállalkozásban. *Kritika*, 12. sz. 31–35. o.
- HÁTTÉRANYAG... [2005]: Háttéranyag a nyelviskolákról. Oktatási Minisztérium, Budapest, kézirat.
- JUTASI GYÖRGY [1990]: A törvényhozás 1989-ben: nagy módosítások és sarkalatos törvények. Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kft., Budapest.
- KÉPZŐS SZERKEZETEK... [2006]: Képzős szervezetek... *Nyelviskola piac*. HVG, Trend, május 20. 56–60. o.
- KARVALITS LÁSZLÓ [1989]: A TIT története, 1989–1966. Egyetemi doktori értekezés, 246 o. Kézirat.
- LAKI MIHÁLY [2004]: Az ásványvízpiac átalakulása. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz. 1151–1171. o.
- LAKI MIHÁLY [2005a]: A magyar cipőpiac átalakulása 1989 után. *Fejlesztés és Finanszírozás* 2005/1. sz. 78–85. o.
- LAKI MIHÁLY [2005b]: : Restructuring of the Hungarian shoe Market after 1989. *Development and Finance*, 1. 78–85. o.
- LAKI MIHÁLY [2006]: Innovatív vállalkozások az idegennyelv-oktatási piacon (kézirat, megjelenés alatt).
- MAJOR ÉVA [2002]: A közoktatás nyelvi vizsgareformjának szakmai, oktatáspolitikai és társadalmi feltételei. Doktori disszertáció, ELTE Neveléstudományi Doktori Iskola. Kézirat
- MEDIÁN [2004]: Az idegennyelv-ismeret Magyarországon. Jelentés az országos nyelvtudás-felmérés kvantitatív szakaszáról. Medián, Budapest, kézirat.
- OM [1994]: Statisztikai Tájékoztató, 1993/1994. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- OM [1996]: Statisztikai Tájékoztató, 1995/1996. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- OM [2002]: Statisztikai Tájékoztató, 2001/2002. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- RIBA ISTVÁN [2004]: Még nem elégséges. A magyarok nyelvtudásának változása. HVG, május 22. 65–69. o.