

„A hazai vállalkozások alapítására, növekedésére ható tényezők vizsgálata” című OTKA kutatás zárójelentése

A kutatás alapvető célja volt, hogy a hazai kis- és közepes méretű vállalatok (KKV) körében a vállalatok alapítására, növekedésére ható tényezőket vizsgálja és elemezze. A kutatás apropóját az adta, hogy ameddig a makrogazdasági növekedés összetevői és tényezői meglehetősen jól ismertek és elemzettek a szakirodalomban is, az egyéni vállalati növekedés befolyásoló tényezői, és a vállalati és a makrogazdasági növekedés közötti kapcsolati mechanizmus Magyarországon alig, nemzetközi szinten pedig kevésbé ismert. Ugyanakkor empirikus tanulmányok alapján jól tudjuk, hogy a kezdő vállalkozások a munkahelyteremtés és a gazdasági növekedés fontos meghatározó tényezői. Különösen fontos a vállalkozások egy kis részének, az úgynevezett "gazelláknak" a vizsgálata, amelyek a növekedés és az új munkahelyteremtés döntő részét indukálják.

Az elméleti vizsgálatok mellett a pályázat készét képezte egy, az empirikus kutatásokat megalapozó reprezentatív vállalati felmérés elvégzése is. A kérdőív kidolgozására a pályázat kezdeti időszakában került sor. A kérdések 11 blokkban kerültek megfogalmazásra az Általános adatok (24 kérdéscsoport), Az alapítás és a tulajdonosi struktúra (5 kérdéscsoport), A szervezeti rendszer és az alkalmazottak (8 kérdéscsoport), A termék és technológiai innováció (5 kérdéscsoport), A marketing és termékértékesítés (4 kérdéscsoport), A jövőbeli növekedés és stratégia (4 kérdéscsoport), A finanszírozás (5 kérdéscsoport), A kockázatszlelés és kezelés (3 kérdéscsoport), és A háttér-információk (5 kérdéscsoport). A kérdések alapján képzett változók száma 425 lett, ami lehetővé tette a vállalatok részletes átvilágítását és elemzését.

A felmérésre 2008 tavaszán került sor. Az eredetileg 300-500-as erősségű minta helyett sikerült egy ennél nagyobb, 700 mintát tartalmazó adatbázist felépítenünk annak ellenére, hogy a visszautasítási arány meglehetősen magas volt a kérdőív terjedelmessége és részletezettsége miatt.

A vizsgálatok egy másik adatbázisát a különböző neveken futó Gazdasági és Fejlesztési Minisztérium által finanszírozott Global Entrepreneurship Monitor (GEM) kutatásból nyertük. A GEM a Babson College és a London Business School által vezetett nemzetközi konzorcium, amelynek alapvető célja a vállalkozások nemzetközileg is összehasonlítható

adatbázisának összeállítása és kutatása, a vállalkozásra ható tényezők feltárása és gazdaságpolitikai javaslatok kidolgozása. Az elemzéshez szükséges adatokat egy országonként legalább 2000 fős minta szolgáltatja. Évenként a projektben nagyjából 40-45 ország vesz részt, összességében pedig már 80 felé közeledik az évek során legalább egyszer a felmérésbe bekerült országok száma. Magyarország 2001 és 2010 között csak 2003-ban hiányzott a felmérésből, így mára egy meglehetősen nagy adatbázis áll rendelkezésünkre.

Bár az OTKA kutatásban a döntő szerepet eredetileg a saját kkv kutatásnak szántuk, a későbbiekben a GEM felmérés alapján történő elemzések száma is szaporodott, sőt a nívósabb publikációk és a tervezett könyv is a GEM adatok alapján került kiadásra. Összességében 13 tudományos közlemény a kkv kutatás, a többi (9) a GEM adatbázis alapján készült. A megoszlást tekintve döntő mértékben angol nyelven – 16 közlemény – jelentettük meg az eredményeket, magyarul 6 tanulmányt publikáltunk. Bár a közlemények többsége konferenciacikk és konferencia-kiadvány (13 db.), emellett 2 könyvfejezet, 5 folyóiratcikk és 2 könyv is kiadásra került.

A folyóiratcikkek közül 3 angol nyelven jelent meg, az *Estudios Economica* és az *Employee Relations C* kategóriás publikációknak felelnek meg, az *Acta Politechnica* pedig D kategóriás. Jelenleg van még leadás előtti állapotban egy, a *Small Business Economics*-ba (A kategóriás) tervezett cikk. A két magyar nyelvű folyóirat publikáció pedig a *Magyar Tudományban* és a *Vezetéstudományban* jelent meg. Két könyvfejezet is megjelent, illetve az egyik megjelenés előtt áll. Ezek közül az angol nyelvű kiadványt emelném ki, az „A theoretical model of competitiveness and its application in the Hungarian SME sector” című tanulmány a 2009-es RENT konferencia mintegy 250 előadása közül került a legjobb 12 –es válogatott és referált kötetbe. Emellett két könyv is megjelent, mégpedig angol nyelven. A *Global Entrepreneurship Index (GEINDEX)* a *Foundations and Trends in Entrepreneurship* sorozatban látott napvilágot, a másik pedig a *Global Entrepreneurship and Development Index 2011* címmel önálló műként jelent meg az Edward Elgar kiadónál. Az összesen 22 tudományos közlemény, úgy vélem, mind mennyiségileg, mind minőségileg mesze meghaladja a hasonló nagyságrendű kutatásokból készült publikációkét.

Az előzetes irodalom-feldolgozás alapján az a kép kerekedett ki, hogy a vállalatok teljesítményét, legyen az akár növekedés akár versenyképesség, és az arra ható tényezőket nem egyenként, hanem rendszer-szemléletben kell vizsgálni. A korábbi elemzési módszerek,

például a különböző típusú regressziós eljárások nem igazán alkalmazhatók, és eredményeik félrevezetőek lehetnek. Ennek okai a magyarázó tényezők közötti korreláció (multikollinearitás), a függő változó nem normális eloszlása és a függő és független változók közötti nem lineáris kapcsolat. Így előtérbe kerültek azok a módszerek, amelyek az előző problémákra nem igazán érzékenyek, például a klaszter és faktorelemzés. Az elméleti alapok közül pedig leginkább a Dennis Miller nevéhez fűződő konfigurációs elmélet bizonyult használhatónak, amely a vállalatot illetve a vállalati stratégia elemeit nem az egyes tényezők, hanem a tényezők összhangja mentén értelmezi. A konfigurációs elméletnek megfelelően került kifejlesztésre a Szűk Keresztszettekért Történő Büntetés módszere, amely egyedi módon a leggyengébb elemhez, tényezőhöz igazítja a többi tényezőt. A módszertan alapfeltevése, hogy a vállalati teljesítményt a leggyengébb tényező határozza meg, és ezt a gyengeséget csak részben kompenzálhatják más, ennél jobb elemek. Az egyes elemek között így csupán korlátozott helyettesíthetőség létezik. Ez a módszer a The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX), című rövidebb terjedelmű könyvben lett kifejtve, de a későbbiekben több tanulmányban is fontos szerephez jutott¹.

A következőkben csupán a legfontosabb publikációk rövid ismertetését és a legfontosabb eredményeit foglalom össze.

Az eredeti vizsgálati elveknek megfelelően került publikálásra a „Növekedés és stratégiai konfigurációk a magyar kis- és középvállalati szektorban” című tanulmány, az MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottsága IX. Ipar- és Vállalatgazdasági Szegeden tartott konferenciáján, amely elnyerte a konferencia legjobb előadás díját is². A cikk a vállalati növekedés tényezőinek Miller féle konfigurációs elmélete alapján elemzi, és tesz kísérletet arra, hogy a hazai kkv stratégiai konfigurációit és növekedéshez fűződő viszonyát azonosítsa a 2003-2006-os időszakban. A klaszterelemzéssel képzett nyolc csoport vizsgálata a magyar kkv ellentmondásosságát erősítette meg. A cégek több mint fele világos stratégia, innováció és érdemi beruházás nélkül stagnált, vagy csökkentette alkalmazottai számát és reál árbevételét. Ugyanakkor mindössze a vállalatok 6%-át jellemezte az optimális konfiguráció, amely magas

¹ Ács, Zoltán .J. – László Szerb: The global entrepreneurship Index (GEINDEX), Foundations and Trends in entrepreneurship Vol 5. nr. 5 pp. 341-435

² Szerb L- Ulbert J. Növekedés és stratégiai konfigurációk a magyar kis- és középvállalati szektorban, , in: Gazdasági környezet és a vállalati stratégiák, A XI. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai, Szeged 2008. október 30-31, pp. 213-224

szintű termék, technológiai és marketing innovációt, K+F aktivitást, érdemi innovációs kiadásokat, magas beruházást, külső segítség és külső finanszírozási források igénybevételét jelentette. Más csoportoknál a beruházások nem párosultak innovációval, vagy az innovációt nem kísérte érdemi innovációs költségvetés és beruházás. Érdekes módon a külföldi tulajdonos jelenléte érdemi módon nem befolyásolta sem a növekedést sem a stratégia kombinációt. Olyan csoport is volt, ahol viszont a stratégiai konfiguráció igen hasonlított a legjobbakhoz, a növekedés tekintve viszont igen rossz volt a teljesítményük. Ez a később elkezdett növekedési stratégiával vagy pedig a meghozott stratégiai lépések sikertelenségével magyarázható. Külön figyelmet érdemel, hogy a vizsgálat a kkv szektor gyengeségeit már a 2008-ban bekövetkezett világgazdasági válság előtt megállapította és azonosította.

„A magyarországi kis- és közepes méretű vállalatok kockázati tőke finanszírozási lehetőségei” című cikk³ egy tanulmánykötetben jelent meg. A cikk megállapítja, hogy annak ellenére, hogy a magyar kockázati tőkepiac a rendszerváltás óta eltelt időszak alatt regionális vezetővé vált, a kockázati tőke csupán marginális szerepet játszott a kis- és közepes méretű vállalatok finanszírozásában. Az intézményes kockázati tőke és a professzionális üzleti angyalok tényleges jelentőségére és a kockázati tőkére irányuló keresletet illetően eddig csak becslésekkel rendelkezünk. Ez a tanulmány egy, a legalább 2 főt foglalkoztató és 2 lezárt üzleti évvel rendelkező társas vállalkozások körében végzett reprezentatív felmérés alapján próbálja megbecsülni a kockázati tőkepiac nagyságát a kkv körében. A 2004-2007-es időszakot vizsgálva meglepően sok kkv nyilatkozott úgy, hogy valamilyen típusú kockázati tőkét használt. A magas gyakoriság oka valószínűsíthetően a kockázati tőke kategóriájának eltérő felfogása áll. Mindenesetre a kockázati tőkével finanszírozott cégek versenyképessége szignifikánsan magasabbnak bizonyult, mint a kockázati tőkejuttatásban nem részesülő cégeké. A jövőbeli tendenciákat elemezve a kockázati tőke potenciálispiaca igen kicsinek tűnik, mindössze 400-600 olyan kkv lehet Magyarországon, amelynél szóba jöhet a kockázati tőkebefektetés. A problémák elsődleges oka a cégek alacsony versenyképessége, elégtelen innovációja, a menedzsment gyengeségeiben, azaz a keresleti oldalon keresendő. Ennek alapján a Jeremie program keretében 2014-ig tervezett 100 milliárd forintos kockázati tőke forrásnövelés alapvetően valószínűleg nem fogja alapvetően javítani a hazai cégek versenyképességét.

³ Ulbert J. (szerk): Az iskolateremtő, Bélyácz Iván 60. születésnapja tiszteletére, (Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Pécs 247-258, 2009

A "The strategy formulation of the Hungarian SME sector within the framework of the Ansoff product/market matrix" című tanulmánya a magyar kkv szektor innovációs stratégiaalkotását vizsgálta az Ansoff féle elméleti keretek között.⁴ A reprezentatív felmérés az első olyan, amely a piacbővítő marketing-stratégiák azonosítására és leírására alkalmas. A mintában szereplő 695 cég közül 46 piacfejlesztő, 58 termékfejlesztő, és 46 diverzifikációs stratégiát követett, ami igazolta az elméleti feltevést az egyes stratégiák alkalmazásának gyakoriságáról. Mind a négy Ansoff stratégia esetében vizsgáltuk és elemeztük a kapcsolódó stratégiákat a beruházások, a finanszírozás, az export, az ICT, a human erőforrás fejlesztése, az együttműködések, a technológiai alkalmazása, és a termékdifferenciálás területein. A kooperáció bizonyult a diverzifikációt követő vállalatok gyenge pontjának, a külső finanszírozási források igénybe vétele a piacfejlesztők hiányossága, ugyanakkora termékfejlesztők rész-stratégiái meglehetősen kiegyensúlyozottak. A 221 védekező stratégiát folytató cég mellett a 319 piaci penetrációt végző cég stratégiái meglehetősen kiegyensúlyozatlanok, mindössze egy vagy néhány elemre fókuszálva. A tanulmány legfontosabb megállapításai összhangban vannak a magyar kkv-k gyenge versenyképességéről szóló ismereteinkkel. A tanulmány egyik fontos megállapítása, hogy a finanszírozási korlátok enyhítése helyett inkább a vállalatok stratégiai és menedzsment tudását kellene növelni az oktatás és a tréning fejlesztésével.

A „HRM in the Hungarian SME sector” című az Employee Relations folyóiratban megjelent cikke a hazai kkv-k humán erőforrás-stratégiáit elemezte egy 678-as erősségű reprezentatív minta segítségével.⁵ A magyar kkv-k munkakapcsolataira inkább a „boldog család” semmint a „sivár ház” modell a jellemző. Az alkalmazottak munkamorálja általában magasnak bizonyult, és mindössze a kkv alkalmazottak egytizede bizonyult ellenállónak a változásokkal szemben. Ugyanakkor a tulajdonosok nem igazán kerestek tanácsot a cégen kívülállóktól. Emellett a tulajdonosok nem igazán beszélnek meg jövőbeli terveiket azon alkalmazottaikkal sem, akik a tervek által direkt módon érintettek. A kkv belüli kommunikáció alapvetően informális. Meglepő volt, hogy ameddig más országokban a kkv-k meglehetősen nagy számban panaszkodtak a képességek és készségek hiányáról, addig a magyar kkv csak kis része érzekelte ezt problémaként. A formális tréningek és továbbképzések a kisebb méretű

⁴ Szerb L- Ulbert J. The strategy formulation of Hungarian SME sector within the framework of the Ansoff product/market matrix, in János Fojtik (ed) International Innovation Conference for co-operation and development, proceedings and abstracts, pp. 236-244, October 16-18 Pécs 2008

⁵ Suzanne Richbell, László Szerb, Zsuzsanna Vitai 2010 HRM in the Hungarian SME sector, Employee Relations Vol 32. Issue 3 pp. 262-280,

kkv esetében szinte teljesen hiányoztak, de alacsony szintűnek bizonyult a nagyobb méretű cégek esetében is. A mikro- a kis- és a közepes méretű cégek mindamelllett meglehetősen különbözőnek bizonyultak, ami alátámasztja a hazai kkv heterogenitásáról szóló ismereteket.

Márkus Gábor és Póttó Zsuzsanna *Measuring Micro-level Competitiveness in the South Transdanubian Region of Hungary* és Márkus Gábor: *Measuring country-level competitiveness using domestic entrepreneurship data*, című tanulmányai voltak a megalapozói a versenyképességi vizsgálatoknak. Ezen tanulmányok még a porteri gyémánt-modell elméleti keretrendszer alapján mutatta be a mikro- (vállalati) szintű versenyképesség mérésének egy lehetséges módját a tulajdonoson kívül legalább egy főt foglalkoztató vállalkozások 500 fős ágazati reprezentatív mintáján.

A kkv adatbázist alkalmazó, a versenyképességet a fókuszba állító cikkek „A magyar mikro-, kis és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata” a *Vezetéstudományban*, A „The Examination of the Competitiveness in the Hungarian SME Sector: A Firm Level Analysis” az *Acta Polytechnica Hungarica*-ban, a „A theoretical model of competitiveness and its application in the Hungarian SME sector” egy válogatott tanulmányokat tartalmazó Edgar Elgar könyv fejezete, és a „Measuring the competitiveness of small businesses” egy konferencia kiadványban látott napvilágot.⁶ A cikkek fókusza más és más, azonban mindegyik a magyar mikro-, kis- és közepes méretű cégek versenyképességének vizsgálatával foglalkozik. Ezek közül a *Vezetéstudományban* megjelent változatot ismertetem részletesebben.

Mivel az eddigi versenyképességi mutatók nagyvállalatokra készültek, egy új koncepcionális modellt kellett alkotni. A rétegzetten reprezentatív felmérés során kapott 695-ös erősségű mintából álló hazai kkv szektor elemzését az új modell 21 változója és 7 pillérje mentén végzi el a szerző. A szűk keresztmetszetekért történő büntetés (PFB) egyedi módszerének

⁶ Szerb László 2010 A magyar mikro-, kis és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata, *Vezetéstudomány* 41(12), pp. 20-35
Szerb László – Ulbert József 2009 The Examination of the Competitiveness in the Hungarian SME Sector: A Firm Level Analysis, *Acta Polytechnica Hungarica* Vol. 6, No. 3, pp. 105-123,
Szerb László – Ulbert József 2011 A theoretical model of competitiveness and its application in the Hungarian SME sector, A refereed selection of the best papers of the 23rd RENT Conference, forthcoming in Edward Elgar
Szerb László – Siri Terjesen 2010 Measuring the competitiveness of small businesses, In Urs Fueglistaller, Thierry Volery, Walter Weber: *Strategic Entrepreneurship – The promise for future entrepreneurship, family business and SME research? Recontres de St-Gall 2010, Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen*

segítségével lehetséges a vállalatok versenyképességének gyenge pontjait feltárni. A versenyképesség hét pillérje, a Kereslet, a Kínálat, a Fizikai erőforrások, a Humán erőforrások, az Innováció, a Networking és az adminisztratív Rutinok, továbbá a versenyképességi teljesítmények tényezői mentén képzett 8 klaszter egyrészt a hazai kkv szektor csoportjai közötti jelentős különbségeket, másrészt a klasztereken belül a hasonlóságokat szemlélteti. Az átlagos versenyképesség a pontok alapján igen alacsony (1,96/7), különösen problematikus a kínálati, az innovációs és az együttműködést mutató networking pillérek mentén. A gyengébb versenyképességű csoportok számosabbak és homogénebbek a magasabb versenyképességűeknél. A PFB módszer alkalmas egyedi, vállalati szintű elemzésre, a gyengeségek feltárására is, ezt négy cég példáján szemlélteti a cikk. Bár a módszer hasznosnak bizonyult, több területen szükséges továbbfejleszteni, hogy ténylegesen alkalmazható legyen gazdaságpolitikai javaslatok megfogalmazására és cégszintű stratégiai javaslatok adására. A PFB módszer különböző változatainak elemzését mutatja be a *Measuring the competitiveness of small businesses* című tanulmány, ahol a hét pillér kombinálásának három lehetséges módszerét mutatják be a szerzők.

A GEM adatok alapján elkészült tanulmányok közül a „Dice thrown from the beginning?” című tanulmány a vállalati növekedés tényezőivel foglalkozik.⁷ Az egyéni és a nemzeti környezeti tényezők vállalati növekedéssel kapcsolatos tényezőit a születőben levő, a fiatal és a megállapodott cégek esetében vizsgáltuk 25 384 cég 35 országbeli adatát felhasználva. A férfi nem, a vállalkozó személyes ismerete, az innovatív termék, és a verseny alacsony szintje az alacsonyan fejlett országoknál magyarázta a növekedést mindhárom vállalati kor esetében. A születőben levő és a fiatal vállalkozások növekedési várakozásait emellett még a kezdőtőke nagysága és a külső befektetők jelenléte is befolyásolta. Más tanulmányokkal ellentétben azt találtuk, hogy a vállalat kezdeti mérete a növekedési várakozások legjobb előrejelzője nem csupán a kezdő, hanem a megállapodott cégek esetében is. A nem arányos növekedés törvénye (a növekedésért csak a cégek egy szűk köre felelős) mind a kezdő mind a megállapodott cégek esetében igaz, habár ez utóbbi ritkább jelenség. Ugyanakkor mind a kezdő mind a megállapodott cégek növekedési várakozásai magasabbak a fejlődő országoknál, a leggyorsabban növekvő cégek a fejlett országokban találhatók.

⁷ Terjesen, Siri – László Szerb: *Dice thrown from the beginning? An empirical investigation of determinants of firm level growth expectations*, *Estudios de Economía* Vol 35 nr. 2. pp. 153-178,

A GEM adatbázis alapján került kifejlesztésre a jelen nevén Globális Vállalkozási és Fejlődési Index (Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI)). Bár az elmúlt húsz évben a vállalkozás meghatározásának multidimenzionális felfogása terjedt el, a domináns vállalkozási mutatók egyszerű, egydimenziós mérőszámok. Hosszú ideje ismert a vállalkozások és a gazdasági fejlődés közötti kapcsolat is azonban az eddig alkalmazott vállalkozási mutatók, az önfoglalkoztatási ráta vagy a teljes korai-fázisú vállalkozási index a gazdasági fejlettséggel negatív korrelációs kapcsolatot mutatnak, amely inkonzisztens az elméleti növekedési és a gazdasági fejlődési modellek implikációival. A GEDI egy komplex, 31 változót, 14 indikátort, 3 al-indexet tartalmazó mérőszám, amely elsősorban a vállalkozás minőségi elemeire fókuszál, továbbá egyedi módon kombinálja az egyéni és intézményi változókat. A GEDI korábbi változata az index kreálásának a folyamatát állította a középpontba⁸, a könyv változat pedig 71 ország részletes vállalkozói képét mutatja be.⁹

A magyar nyelven megjelent változat Magyarország vállalkozói aktivitásának elemzésével foglalkozik.¹⁰ Hazánk az index alapján az országok alsó harmadában, fejlettségi szintjéhez képest közepén helyezkedik el. Ameddig az attitűdök és az aktivitási al-indexek szerinti teljesítmény elfogadható, súlyos problémák vannak az innovációs jellegű aspirációs indikátorok területén. Annak ellenére, hogy intézményi fejlettségünket sok kritika éri, vizsgálatunk azt mutatja, hogy nagyobb a lemaradásunk az egyéni változók területén: az országban igen kevesen vannak, akik új lehetőséget képesek észlelni, sokan a már eleve éles versennyel jellemezhető területen akarnak céget indítani, és a tőkefinanszírozás problémái mellett kirívóan alacsony fiatal vállalatok termék és a technológiai innovációjának a szintje. Gazdaságpolitikai javaslatok az intézményi rendszer szűk keresztmetszeteinek felszámolása mellett az egyéni készségek és képességek fejlesztését foglalják magukba.

Összefoglalva az OTKA kutatás eredményei közül kettőt emelnék ki. Az egyik a versenyképességi vizsgálatok alapján képzett vállalati szintű egyéni versenyképességi index, amely alkalmas arra, hogy a kisebb méretű cégek egyéni versenyképességét mérje és ennek alapján a szűk keresztmetszetek felszámolására tegyen javaslatokat. A tervezett továbbfejlesztések pedig a regionális versenyképességi index képzése révén gazdaságpolitikai

⁸ Ács, Zoltán .J. – László Szerb 2009 The global entrepreneurship Index (GEINDEX), Foundations and Trends in entrepreneurship Vol 5. nr. 5 pp. 341-435

⁹ Acs, Z.J. and L. Szerb 2010 The Global Entrepreneurship And Development Index 2011, Edward Elgar,

¹⁰ Szerb László: A magyar mikro-, kis és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata, Vezetéstudomány 41(12), pp. 20-35

javaslatok megtételére is alkalmasak. A másik, a Globális Vállalkozói és Fejlettségi Index pedig úgy tűnik, hogy a vállalkozásmérés domináns indexévé válik, aminek további munkálatait már egy másik OTKA kutatás finanszírozza.

Az elért eredmények alkalmasak gazdaságpolitikai, vállalkozáspolitikai javaslatok megtételére is. A magam részéről most már lassan egy évtizede számos empirikus kutatást végeztem a hazai kkv szektor vállalatainak alapítására, növekedésére, versenyképességére ható tényezők vizsgálata területén. Meglátásom szerint a magyar gazdaságnak a 2000-es évtized második felében megmutatkozó növekedési majd makrogazdasági egyensúlytalansági problémáinak a háttérben súlyos strukturális gondok állnak. Az elmúlt évtizedben számos erőfeszítés történt az intézményi rendszer átalakítására, amit tovább gyorsított Európai Uniós csatlakozásunk. Ugyanakkor az egyéni készségek, képességek területén nem sikerült ilyen felzárkózást megvalósítani. A piacgazdasággal konform magatartási formák megerősítése csak részlegesen mondható sikeresnek. Vállalkozóink jó része a fejlettség magasabb fokához szükséges vezetési, menedzsmenti, innovációs, együttműködési, pénzügyi ismeretekkel nem rendelkezik. Ráadásul meglehetősen erős a folyamatos állami támogatás iránti igény, ami az egyéni kezdeményezőkészség és lehetőség-felismerés akadályja. Meggyőződésem, hogy gazdasági bajaink jelentős része rövid távon nem orvosolható, a kilábaláshoz strukturális reformok szükségesen nem csupán a nagy ellátórendszerek, hanem az oktatás területén is.

Pécs, 2010. december 28.

Dr. Habil Szerb László