

Vicze Gábor: Versenyképességi tényezők és kitörési lehetőségek a magyar szolgáltató szektorban – a vezetési tanácsadás esete
c. PhD értekezés bírálata

A dolgozat elején helyesen állapítja meg a jelölt - idézve az EU vonatkozó kutatását -, hogy *“az elmúlt időszakban tapasztalható eltolódás a szolgáltatások és a tudás alapú gazdaság felé folytatódni fog, az elsődleges szektor (különösen mezőgazdaság), illetve a hagyományos gyártás jelentősége tovább csökken”* (értekezés p.11.). Jogos a kérdés, hogy hol és mikor fognak létrejönni az idézett munkahelyek? Ez a kérdésfeltevés azért is fontos, mivel a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (International Labor Organization) egyik közelmúltban megjelent kutatása szerint tovább növekszik a munkanélküliek száma a világon. Az exportorientált iparágakat leszámítva bizony nem a legkedvezőbbek a kilátások. A feltett kérdésre a dolgozat szerzője a jelzett kutatásra hivatkozva a következő prognózist adja *“2020-ig 20 millió új munkahely keletkezik, melyből 14 millió az üzleti és egyéb szolgáltatások területén jön létre. Az üzleti szolgáltatások az összes munkahelyek számát tekintve az 1996-ban 17.7 %-os arányt képviselt, ami 2020-ra közel 26%-ra nő”* (értekezés p.12). Ez nagyszerű helyzet. Ipari tapasztalataim alapján leszögezhető, hogy bizonyos növekedés megfigyelhető volt például hazánkban e területen is, de bizony nem ennyire rózsás a kép, ahogy a jelölt írja.

Téma aktualitása

Miközben a kínált külső menedzsment tanácsadási szolgáltatások palettája, az igénybevételük területeinek változása, fejlődése a világ egyes országaiban közös vonásokat is mutat, azokban időszakonként és a kulturális és intézményi sajátosságokat felmutató régiókban sajátosságok is jelentkeznek. Így például Kelet-Európában és hazánkban a tanácsadás a szocialista rendszer keretei között hosszabb ideig nagyon háttérbe szorult. Ezzel is magyarázható, hogy az elmúlt két évtizedben a fejlett országokhoz képest jóval nagyobb ütemben fejlődött a régiókban és hazánkban is ez a terület. Valószínűleg ezzel a megállapítással függ az is össze, hogy a legutóbbi globális gazdasági válság nagyobb mértékben érintette a jelzett kelet-európai országok – beleértve hazánk – Vezetési tanácsadási piacát. Arról sem szabad elfeledkezni, hogy a témával

foglalkozó mértékadó szerzők (Gross¹, O'Mohaney², Sturdy³ stb.) és szakmai szövetségek (FEACO⁴ vagy dolgozatban gyakran idézett VTMSZ) is úgy vélik, hogy a vezetési tanácsadás közvetlenül (Max 1-2 %) és közvetve jóval nagyobb mértékben hozzájárulnak az adott országok GDP-jéhez. Az EU-s csatlakozás és az azt követően kialakult pályázati rendszer is egyértelműen megnövelték az ilyen szolgáltatások iránti igényeket.

Az előzőleg leírtak egyértelműen jelzik, hogy a szerző nagyon is aktuális témát választott vizsgálata tárgyául.

Értekezés célja

A szerző megfogalmazása szerint *“a kutatás célja a vezetési tanácsadásnak a gazdaságban betöltött helyének elemzése”* (értekezés, p.14), valamint annak az innovációra és a foglalkoztatásra gyakorolt hatásának vizsgálata. A jelzett célok aktuálisak és előremutatóak.

Szerzőnek a témával kapcsolatos elméleti és gyakorlati tapasztalatai

A szerző az egyetemi tanulmányai során is hasonló szakirányon (tanácsadási szakon) végzett. Az értekezésben leírtak alapján megállapítható, hogy a szerző közel másfél évtizede foglalkozik a dolgozatában felvetett témával. Főállású tanácsadóként pedig napi szinten is betekintést szerzett konzultáns munkakörben az innováció lehetőségeiről és annak korlátairól az általa vizsgált területen.

Hipotézisek

¹ Gross,A.C. et al. . (2013):Professional Occupations, Knowledge-Driven Firms, and Entrepreneurship: A National and Regional Analysis. Business Economics, Vol. 48, No. 4, pp.246-259.

² O'Mahoney, J. 2010. Management Consultancy. University Press, Oxford.

³ Sturdy,A. (2011):Consultancy's Consequences? A Critical Assessment of Management Consultancy's Impact on Management. British Journal of Management, Vol. 22, pp. 517–530

⁴ Survey of the European Management Consultancy 2012/2013. (2013): FEACO (Federation of European Associations of Management Consultancies, Brussels.

Az értekezésben a témával kapcsolatosan a szerző négy saját hipotézist mutat be. Mind a négy hipotézis megfelelően megfogalmazott, kvantitatív és kvalitatív kutatási eszközökkel elemezhető és vizsgálható.

Téma kifejtése

A szerző elsősorban a tanácsadás fogalmát elemzi. Nem meglepő az a megállapítása, hogy a különböző keresőkben (Google, Yahoo vagy a Bing) közel 200 millió találata volt a tanácsadást illetően. Nem meglepetés az sem, amikor a szerző kiemeli, hogy az ismert nagy tanácsadócégek szolgáltatási spektruma jóval szélesebb annál, mint amit erről az általa idézett forrásokban (internet, keresők vagy a Wikipédia) olvashatunk. Egyértelműen állást foglal a szerző amellett, hogy a különböző szakmai szövetségek szó használata közül a legátfogóbb az előzőleg már idézett FEACO szóhasználata.

Széleskörűen elemzi a szerző a témával kapcsolatban megtalálható legfontosabb hazai és külföldi szakirodalomban előforduló fogalmi szóhasználatokat. Ezzel összefüggésben érdemes lett volna még, a korábban már említett oxfordi iskola (O'Mahoney, Sturdy) és a német nyelvterület meghatározó szerzőjét Niedereicholzot⁵ is idézni. Az értekezésben többször említett - bíráló által idézett kézikönyvnek - van már újabb (2010) változata is.

Ezt követően a szerző bemutatja azokat a praktikus szóhasználatokat, amelyek a tanácsadással kapcsolatban elterjedtek a gyakorlatban és a szakirodalomban. A szerző áttekintése átfogja azokat a leglényegesebb kérdésköröket, amelyek „örökzöld témaként” előfordulnak különböző szakirodalmi publikációkban. Így többek között vizsgálja a szerző a következőket: a tanácsadás szerepét, a külső és belső tanácsadók jellemzőit és a tanácsadás alkalmazását a különböző méretű szervezetek esetében.

A tanácsadó iparág áttekintése során a szerző arra megállapításra jutott, hogy *„Az egyes feladattípusokra specializált tanácsadók száma egyre növekszik, ami alapvetően két trendből fakad: 1. A tanácsadási tevékenység egyre összetettebb lesz, szerteágazó területeit kevés cég képes követni. 2. A tanácsadó cégeknek meg kell különböztetni magukat a piacon, ennek*

⁵ Niedereicholz, Ch. (2010): Unternehmensberatung. Oldenbourg Verlag, München.

legfontosabb módja a specializáció” (értekezés, p.41.). Ezzel összefüggésben ki kell emelni, hogy a napjaink iparági tapasztalatai ellentétes tendenciákat is mutatnak. Így többek között számos cég – nagy és KKV – inkább belsőkre kívánja bízni a tanácsadási munkát. Arról a trendről sem szabad elfeledkezni, hogy az ügyfelek tudása is egyre növekszik, amely számos esetben feleslegessé teszi, az ún.X „drága külső tanácsadók” igénybevételét.

A szerző nagyon sok szempontból bemutatja a tanácsadás különböző területeit. Esetleg érdemes lett volna arról is írni, hogy ennek a területnek az átalakulása nem lezárt folyamat. Egyre újabb szolgáltatások jelennek meg – ezt említi a szerző is. De érdemes lett volna utalni napjaink új szolgáltatásaira is. Így többek között a személyes és a team coaching-ra vagy az interim tanácsadásra.

Ezt követően a szerző bemutatja, hogy milyen módon alakul ki a tanácsadó és az ügyfele között a kapcsolat. Ezzel összefüggésben a szerző nagy sokféle szakirodalmi forrást és szempontot idéz.

A következő részekben pedig a szerző bemutatja a tanácsadás folyamatát és az abban alkalmazott problémamegoldást segítő eszközöket (pl. kérdőív, interjú technika stb.)

A következő részben áttekinti a szerző tanácsadási munka hatékonyságának a jellemzőit. Ezzel összefüggésben a szerző számos gyakorlatban jól alkalmazható hatékonysági jellemzőt sorol fel. Ez a kérdés örök vitatéma a tanácsadásban. Ha jól alakítjuk ki a hatékonyság mérését, akkor nagyon megéri a tanácsadó foglalkoztatása. Ha ezt helytelenül alakítjuk ki, akkor bizony gyakran ráfizethet a megrendelt tanácsadási munkára az ügyfél.

A tudástranszfer a tanácsadásban szintén örökzöld téma. Milyen új tudást visz be a tanácsadó az ügyfél szervezetébe? Ez a tudás nagyon sokféle lehet. Ebből a sokféleségből a szerző kiemeli az ágazatorientált tudást (pl. távközlés és közigazgatás) és az az újszerű közelítést (CRM).

Nagyon egyetértek a szerző azon felvetésével, hogy külön kell foglalkozni a kutatói és a tanácsadói szféra közötti együttműködéssel. Ezzel összefüggésben a szerző számos életutat elemez. Érdemes lett volna szólni a harvardi professzorok (guruk) tanácsadási tevékenységéről is. Az is említésre méltó, hogy a magyar egyetemi életben nagyobb presztízse van a makroszintű tanácsadói tevékenységnek, mint a vállalatnak.

Empirikus vizsgálatok

A szerző négy különböző empirikus elemzést végzett el. A szerző a jelzett négy kutatás mindegyikéből leszűrt olyan értékes megállapításokat, amelyek előremutatóak és gazdagítják a konzultáns szakmáról eddig alkotott véleményünket.

A szerző kutatási megállapításaiból leszűrhető újszerű következtetések az alábbiakban foglalhatók össze:

- A magyar vezetési tanácsadó cégek többsége kicsi, amiből fakadóan nem jellemző rájuk a széles szolgáltatási profil és nagyon korlátozott a piaci terjeszkedésük.
- Annak ellenére, hogy a magyar tanácsadópia szereplői nem nagyméretűek, mégis a vállalati hozzáadott értéktermelő képességük 2-3szorososa a termelő szektorokénak.

Célszerű lett volna, ha a négy empirikus elemzés és az esetelemzések következtetéseit valamilyen összefoglaló formában, például táblázatos vagy grafikus formában is bemutatni.

Újszerű eredmények

A szerző dolgozatának újszerű eredményei a következőkben foglalhatók össze:

- A szerző szakirodalmi áttekintésében több olyan forrást elemzett, amelyek eddig nem voltak ismertek a magyar szakirodalomban.
- Sok oldalról (négy empirikus adatbázis és egy négy esetre kiterjedő esetelemzés) elemezte a szerző a hazai tanácsadópia helyzetét.
- A szerző az egyes elemzéseiben eddig nem ismert összefüggéseket (például a méret és a hatékonyság és hozzáadott érték stb.) állapított meg a magyar vezetési tanácsadó piacot illetően.
- Szerző számos olyan megállapítást tett, amelyek rámutatnak a magyar vezetési tanácsadási piac versenyképességi jellemzőire.

Az előzőekben leírtak alapján a szerző dolgozata megfelel a PhD értekezésekkel szemben támasztott követelményeknek, elfogadásra javaslom.

Budapest-Gödöllő, 2014. június 10.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dr. Poór József', with a stylized, flowing script.

Dr.Poór József
egyetemi tanár