

2006. március 29-i előadás és vita anyaga

Milyen gépipari ágazatban célszerű – piaci rést találva – hazai rendszerközpontú, versenyképes globális, multinacionális termelési és értékesítési rendszert létrehozni?

A Szervezési és Vezetési Tudományos Társaság (SZVT) Marketing Szakosztálya és a Gépipari Tudományos Egyesület (GTE) Ipargazdasági Szakosztálya 2006. március 29-én 15:00 órai kezdettel együtt tartotta előadói és vita ülését a Budai Technika Háza (Budapest, II. Fő utca 68.) III. emelet 337. termében.

Előadók voltak

- dr. Kisfalvi Tibor, az SZVT Marketing Szakosztályának elnöke, a GTE Ipargazdasági Szakosztályának titkára.
- dr. Gágyor Pál, a GTE Ipargazdasági Szakosztály elnöke.

1. Bevezetés (dr. Kisfalvi Tibor)

1.1. A globalizáció eddigi, mai és várható körülményei, feltételei.

Ha **Európa nem alkalmazkodik a globalizációhoz, múzeummá válik, míg Kína a világ műhelyévé:** ebben maradtak egy vallóniai kastélyban az EU biztosok heti szemináriumukon a 2005. év szeptembere vége felé, – adta a tájékoztatást a magyar sajtónak, s számunkra is Kovács László, EU biztos.

Kína a világsajtóban a 2005. év szeptemberének elején közhírré tette, hogy a közeljövőben **50 új globális céget, rendszert szervez és működtet majd.** – Ez azt jelenti, hogy Kína ezután főként nem beszállítója lesz Észak-Amerika és Európa, meg mások cégeinek, mint eddig, hanem saját globális komplex vertikális rendszerei révén maga értékesít is, viszi el a maga által előállított végtermékeket is ezután a globális cégei révén a világ piacaira. Ha mindez megvalósul, akkor ez az EU és a mi számunkra egyaránt nehéz versenyhelyzetet okozhat. Fel kell készülni rá, az iparunknak, a gépiparunknak is.

Németország gazdasága számára a **globális kihívásokhoz** történő sikeres alkalmazkodás terén **Dánia és Finnország tekinthető példaképnek**, s akik a múlt receptjeit ajánlgatják, becsapják a társadalmat, – mondta a 2005. év novemberében Matthias Platzeck, a német SPD új elnöke. – Sajnos a franciák és az olaszok még ma sem ajánlgatnak új recepteket, s ez nem kis gondokat okoz az EU-ban, nekünk sem.

A skandináv államokban az utóbbi évtizedekben **versenyképes globális komplex vertikális rendszereket** szerveztek, működtetnek (például: a finn NOKIA cég az öt kontinensen versenyképes mobiljaival), – viszont Európa, s az Európai Unió sok államában nem szerveztek ilyen versenyképes globális rendszereket, rendszerközpontokat, így nálunk sem, a gépiparban sem, s persze ez nem kevés gonddal jár számunkra.

A **dánok** globális naprakész beszerzési és értékesítési piackutatás, piacelemzés és piacszerzés után a sertésenyésztést, sertésvágást és feldolgozást, angliai irányú sertéshús exportot **versenyképes globális komplex vertikális rendszerré fejlesztették ki, több ütemben**. Végül 2004-re: a 25 millió sertést termelő, feldolgozó, öt kontinensre exportáló globális komplex vertikális rendszerük e téren a legeredményesebb, s mindenütt versenyképes lett, például: dán-svéd gépipari fejlesztéssel megvalósult automata, ember nélküli, zárt, steril légtérű sertéshízaló telepekkel. – Dr. Raskó György akadémikus a közelmúltban kerekasztal vitán közölte, hogy a dánok rendkívül versenyképes globális tevékenysége a 2005. évben is 25 millió Dániában előállított és feldolgozott sertés exportját hozta (mi pedig 2005-ben egymillió sertést exportáltunk). – A 2006. évben is a dánok előzőekhez hasonló teljesítménye várható. Vajon mi magyarok - mindezek folyamatos ismeretében - miért nem hoztunk létre ilyen jellegű globális és multinacionális komplex vertikális rendszereket az EU-ba történő belépés előtt és azóta az élelmiszergazdaságunkban, s az iparunkban, a gépiparunkban egyaránt?

1.2. A globális, multinacionális, valamint egyéb gazdasági rendszerek, szervezetek versenyképessége, marketing nézőpontból is.

A világ hat legversenyképesebb országa közül négy skandináv, – adta hírül Gyurcsány Ferenc 2005. november 12-i nyilatkozatában hazánk gazdaságának versenyképessége kapcsán. – Gondolom: célszerű lenne a skandinávok módszereit átvenni, tanulni tőlük, **versenyképesen együttműködni velük, az iparban, a gépiparban is.**

Az Egyesült Államokban 1904-ben a főiskolákon, egyetemeken megkezdődött a **piacozás tudományának, a naprakész beszerzési és értékesítési piackutatásnak, piacelemzésnek, piacszerzésnek, angol szóval a marketingnek az oktatása**, majd a gazdaságban az alkalmazása, amelyet a japánok az ötvenes évektől, a nyugat-európaiak a hatvanas évektől valósítottak meg eredményesen, a kelet-európaiak pedig ekkor még a tervgazdálkodás körülményei között éltek.

A XXI. század elején, máig:

A gazdasági tevékenységet jelentősen, jellemzően átalakították, változtatják a több kontinensen megszervezett, létrejött hatalmas piacok Észak-Amerikában, Európában, Kína, India területén és egyebütt.

Eredményesen, **versenyképesen tevékenykedik a globális, multinacionális rendszerek, szervezetek zöme, az egyéb gazdasági rendszerek, szervezetek többnyire nem.**

A globális, multinacionális szervezetek komplex, vertikális rendszerei csúcán – a rendszerközpontban – jelenik meg a profit zöme, a részrendszereinél, alrendszereinél, elemeinél, a beszállítóknál többnyire a morzsák, a szerény jövedelem, esetleg a szegénység, az iparban és a mezőgazdaságban egyaránt.

A versenyképes globális, multinacionális szervezetek: tudásgazdag, digitálisan globalizált, komplex, vertikális ipari, agrár és egyéb rendszerek. Működési módszereik: az informatika, a rendszerelmélet, a marketing és a számítógépes gazdaságmatematika (operációkutatás) alapjára épülve, ezek speciális, együttes alkalmazásával folyamatosan végzik a globális, multinacionális szervezet rendszertervezését, rendszerelemzését, rendszerszervezését, rendszer-működtetését, rendszerkutatását és rendszerfejlesztését.

Hazánk szempontjából vizsgálva: hogyan tovább a XXI. század első negyedében?

Hazánknak az Európai Unióba történő belépése után is úgy tűnik, hogy csak akkor lehet a gazdaságunk **versenyképes**, sikeres, eredményes, ha a globális, multinacionális rendszerek, szervezetek zömének működési, fejlesztési, marketing és egyéb módszereit megismerve, a **világpiacon található piaci réseket megtalálva**, módszereiket iparunkban, gépипarunkban, mezőgazdaságunkban és egyéb gazdasági ágazatainkban alkalmazzuk. Célszerű, ha elsősorban nem velük versenyezve, hanem mellettük, a **piaci résekben globális sikereket elérve** visszük a gazdaságunkat.

A skandináv globális szervezetek versenyképes komplex, vertikális rendszerei által alkalmazott naprakész beszerzési és értékesítési piackutatási, piacelemzési és piacszerzési marketing módszerek teljesen megfelelőek az Európai Unió és hazánk ipara, gépипara számára is.

A korszerű piaci verseny felhívja a figyelmet az iparágban zajló, az iparágon kívüli, a vállalaton kívüli információ ellátottságra és ezek kombinációira. Az információkat hozzákapcsolják a marketingen belül a verseny, versenystruktúra, versenyképesség, a versenyeszközök és az intenzitás összefüggéséhez. **Piaci koncentráció alakul ki, s ez a piacon szereplő cégek és országok koncentrációját jelenti.** Mostanában kezdenek kiépíteni a gyakorlatban, Európában vertikális marketing magáninformációs csatorna rendszereket is. A külső rendszereket kontrollként alkalmazzák. **Ilyen rendszerek hazánkban nincsenek.** – Ezt fejtette ki Dr. Lehota József, az MTA Marketing Bizottság tagja, a SZIE Marketing Intézet igazgatója 2002-ben az egyik hazai marketing rendezvényen.

2. A célkitűzés (dr. Gágyor Pál)

2.1. Jelentősen növelni kell Magyarország bevételeit új gépipari termékek hazai globális rendszerközpontú előállításával és értékesítésével.

2.2. Milyen gépipari ágazatban célszerű – piaci rést találva – hazai rendszerközpontú versenyképes globális, multinacionális termelési és értékesítési rendszert létrehozni?

A múlt század hatvanas éveiben hazánkban is megjelentek, majd egyre inkább számottevő szerepet töltöttek be az iparunkban, a gépипarunkban a műanyagok és az elektronika, a számítógépek. Most, a huszonegyedik század első évtizedében az innovációt ezekben az ágazatokban, s a biotechnológia és a nanotechnika képviseli. Az egyik európai konferencián – Londonban – megállapították, hogy Európában Magyarország a harmadik legnagyobb bio potenciállal rendelkezik, alkalmas az agrár biotechnológia művelésére, éspedig a megújuló energiaellátás terén és új bio-műanyagok gyártása témaköreiben is.

A megújuló energia vonatkozásában Baroso, az Európai Bizottság vezetője, a közelmúltban kijelentette, hogy Európában 20%-ban ki kell váltani 20 éven belül a fosszilis energiákat, s ehhez új energiapolitika kell. Ezt a tendenciát el kell fogadnunk, foglalkoznunk kell vele: Magyarországon különösen a bioenergia terén, éspedig új bioetanol üzemek létrehozásával is.

A globalizációs folyamatokat megállítani nem lehet. Számunkra az a feladat, hogy megtaláljuk: mi legyen e téren a magyar termék. Meg kell oldanunk és valósítanunk például,

hogy miként lehet itthon feldolgozni, felhasználni a jelentős mennyiségű gabonafelesleget. Említést érdemel továbbá, hogy a legsikeresebb globális cégek megoldották mezőgazdasági termékekből a használat után elbomló, polimer cellulóz fólia és textilszálak előállítását is.

Az ilyen innovációkhoz azonban a fejlesztés és az értékesítés szakaszában hazai pénzbeli állami katalizálás is kellene. A jelentős mennyiségű gabonafelesleg pedig nem csak nálunk okoz gondot, s vidéki válságot, de az Európai Unióban is és ezen a szinten is megoldást kell találni.

A megújuló energia témakörében nálunk és az Európai Unióban vizsgálják azt az innovációs módszert is, amely szerint a gyenge termőképességű földeken biomassza erőművekben gazdaságosan felhasználható biomasszát kell termelni, előállítani, hazai és Európai Unió pénzbeli támogatással. Az egyik volt agrárminiszter felvetette, hogy hazánkban egymillió hektár gyenge termőképességű földterületen energiafát lehetne termelni és 4-5 év múlva biomassza erőművekben feldolgozni, hasznosítani.

A fejlett ipari országokban a GDP 50%-át az innováció révén hozzák létre. Nálunk 1990-ig a nagy és közepes ipari cégek finanszírozták és művelték az innovációt, ma viszont gondok jelentkeznek e téren, növelni kell az ipari, gépipari innovációt. A logisztikában is elmaradunk a lehetőségeinktől. Németországban például 90%-os a dunai logisztikai kihasználtság, nálunk pedig 4%-os a Duna logisztikai hasznosítása. Célszerű lenne hazai logisztikai központot létesítenünk, fejlesztenünk.

Az előadásokat hozzászólások követték.

Dr. Michaletzky Vilmos: Az ipari, gépipari tevékenység eredményes műveléséhez szükséges külkereskedelmi adatok, árak és volumenek adatai bármikor hozzáférhetőek a hazai külkereskedelmi statisztikai kiadványokban, nem nagy költséggel. Piaci adatokhoz lehet jutni az anyag mérlegekből. Alapvető problémát okoz viszont, hogy 1990 óta fejlesztési, iparfejlesztési, gépipar fejlesztési koncepciók, stratégiák – az autósztrádák építése kivételével – nem jöttek létre, nem kerültek jóváhagyásra hazánkban. Viszont a Magyar Nemzeti Bank adatai szerint ma 1 799 milliárd forint befektetés kamatait az adózók fizetik meg.

A hazai iparban, gépiparban gondot okoz, hogy a jelentős számú 3-20 fős üzemeinkben nem várható számottevő műszaki fejlesztés. Jövedelmező lenne, ha hazai cégeink vállalkoznának külföldön komplex vállalatokat, farmokat szervezni, például: Spanyolországban vagy Marokkóban, ahol jelentős az ilyen jellegű igény, hiszen évi egymillióval, másfélmillióval növekszik a lakosság száma, s kell a fejlesztés.

Forró László: Afrikában régebben sok beruházást igényeltek a külföldiektől a malomiparban, az oktatásban, képzésben. Most a kutatás, fejlesztés terén és a megvalósításban igényelnek segítséget.

Dr. Gágyor Pál: Az Európai Unió részéről elérhető pályázatok, támogatások, pénzkeretek kiegészítéséhez 15% magyar hozzájárulás kell, de ezen felül 2013-ig nem várható további hazai központi fejlesztési összeg.