

Vitatéma

Dr. Kisfalvi Tibor: Versenyképesség az EU és hazánk mezőgazdasága és élelmiszeripara terén – marketing nézőpontból.

Mottó: A fejlett országok életszínvonalához az ehhez szükséges **versenyképesség, tudás és teljesítmény** nélkül nem lehet eljutni.

1. Versenyképesség

A Világ gazdasági Fórum 125 országra kiterjedő – 2006. szeptember 26-án közzétett – versenyképességi rangsorában: 1. Svájc, 2-5. Finnország, Svédország, Dánia és Szingapúr, 6. Egyesült Államok (2005-ben az első helyen volt), 7-10. Japán, Németország, Hollandia és Nagy-Britannia.

"A Világ gazdasági Fórum 125 országra kiterjedő versenyképességi rangsorában Magyarország a 35-ik helyről a 41-ikre esett vissza 2005-ről 2006-ra, **jórészt a pénzügyi egyensúly megbomlása miatt.**" (Népszabadság, 2006. szeptember 27., 15. oldal.) Minket Tunézia a 30-ik helyen megelőz.

Hazánk 84 évnyi, 1920-tól 2004-ig tartó **pénzügyi egyensúly megbomlásos** dolgairól érdemes áttekinteni az egyik KSH ECOSTAT-os szakember nyilatkozatát, Lóránt Károly írását „Harminc év” címmel a Magyar Nemzet 2004. június 26-i számában, a Hétvégi Magazin részben, a 21. és a 30. oldalon.

Most a 25 európai uniós tag között a versenyképességi rangsorban hazánk a 21-ik, utánunk vannak: Olaszország, Ciprus, Görögország és Lengyelország. (Az euró bevezetése nálunk növelné a versenyképességet és a termelékenységet, - egyebek mellett ez szerepel a Fórum tanulmányában.) – **Mindehhez mit szóljunk?!**

A versenyképes globális, multinacionális szervezetek:

- tudásgazdag, digitálisan globalizált, komplex, vertikális agrár, ipari és egyéb rendszerek,
- amelyek működési módszerei – a szervezet tevékenységéhez szükséges általános műszaki és közgazdasági tudás mellett – kiemelten az informatika, a rendszerelmélet, a marketing és a számítógépes gazdaságmatematika (operációkutatás) alapjára épülve, ezek speciális, együttes alkalmazásával folyamatosan végzik a globális, multinacionális szervezet rendszertervezését, rendszerszervezését, rendszerműködtetését, rendszerkutatását és rendszerfejlesztését (például: Nokia).
Mindezért mi: mikor, mit tegyünk?!

2. Globalizációs tudás

"Ha Európa nem alkalmazkodik a globalizációhoz, múzeummá válik, míg Kína a világ műhelyévé." (Kovács László EU biztos tájékoztatása az EU biztosok 2005. szeptemberi vallóniai szemináriuma egyik megállapításáról.)

Kína a közeljövőben 50 új globális céget, rendszert szervez és működtet majd. (A világsajtó 2005. szeptember eleji híre.)

"Németország gazdasága számára a globális kihívásokhoz történő sikeres alkalmazkodás terén Dánia és Finnország tekinthető példaképnek, s akik a múlt receptjeit ajánlgatják, becsapják a társadalmat." (Matthias Platzeck, a német SPD új elnöke, 2005. november.) Nem rossz példaképről szolt az ajánlás, ma, egy évvel később, az új versenyképességi rangsorban Finnország a 2., Dánia a 4., s Németország – mint láttuk – a 8. helyen áll, kettővel az USA mögött. Sajnos a franciák és az olaszok még ma sem ajánlgatnak új recepteket, s ez nem kis gondokat okoz az egész Európai Uniónak, ezen belül nekünk sem. Ma az Európai Unióban a múlt receptjeivel sokan "becsapják a társadalmat", miként Platzeck mondta. – **A globalizációs tudás ügyeiben a mi receptjeink milyenek?!**

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, s persze ez nem kevés gonddal jár számunkra.

A dánok a mezőgazdaságukat először a múlt század ötvenes és hatvanas éveiben kezdve rendszeres képzéssel versenyképesé tették. (Mi 1990-től miért nem?) Majd folyamatos, naprakész beszerzési és értékesítési piackutatással, piacelemzéssel és piacszerkezéssel a sertésenyésztésüket, a sertésvágást és feldolgozást angliai irányú sertéshús exporttá szervezték. Azután a kilencvenes évekre **versenyképes globális komplex vertikális rendszerre fejlesztették tovább**. 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. – **És minálunk?!**

Dr. Raskó György akadémikus 2006 nyarán kerekasztal vitán közölte, hogy a dánok rendkívül versenyképes globális tevékenysége a 2005. évben is 25 millió Dániában előállított és feldolgozott sertés exportját hozta. (**Magyarország pedig 2005-ben csupán egymillió sertést exportált.**)

A 2006. évben is a dánok előzőekhez hasonló sertésexport teljesítménye várható. Vajon mi magyarok - mindezek folyamatos ismeretében - miért nem hoztunk létre ilyen jellegű globális és multinacionális komplex vertikális rendszereket a dánokhoz hasonlóan az EU-ba történő belépés előtt és azóta az élelmiszergazdaságunkban, az iparunkban és egyéb területeken?

Az Egyesült Államokban 1904-ben a főiskolákon, egyetemeken megkezdődött a **piacozás tudományának, a naprakész beszerzési és értékesítési piackutatásnak, piacelemzésnek, piacszerkezésnek, angol szóval a marketingnek az oktatása**, majd a gazdaságban az alkalmazása, amelyet a japánok az ötvenes évektől, a nyugat-európaiak a hatvanas évektől

valósították meg eredményesen. A kelet-európaiak pedig a hetvenes évektől kezdték meg a marketing oktatását, bár 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, viszont a részrendszereinél, alrendszereinél, elemeinél, a beszállítóiknál többnyire a morzsák, a szerény jövedelem, esetleg a szegénység, ipari, mezőgazdasági és egyéb gazdasági ágazatokban egyaránt.

Hazánkban – az Európai Unióba történő belépés 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 fellelhető piaci réseket megtalálva**, módszereiket mezőgazdaságunkban, iparunkban 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 folyamatos, naprakész beszerzési és értékesítési piackutatási, piacelemzési és piacszervezési marketing módszerek teljesen megfelelőek az Európai Unió és hazánk mezőgazdasága, ipara és egyéb gazdasági ágazatai számára is.

3. A teljesítmény: piaci réses versenyképes megoldás

Mottó: A megoldásra törekedjünk fáradhatatlanul! Bárkinek ahhoz, hogy megállapíthassa, hogy valami miért nem megy, sokszor elegendő nyolc általános iskolai tudás is. Mi – a versenyképes tudás birtokában – keressük azt, hogy hogyan megy mégis!

A **teljesítmény** vonatkozásában abból induljunk ki hazánkban – miként említettük –, hogy csak akkor lehet gazdaságunkban **versenyképes megoldás**, siker, eredményes teljesítmény, ha a globális, multinacionális rendszerek, szervezetek zömének minden – működési, fejlesztési, marketing és az összes egyéb – módszerét megismerve, a **világpiacon fellelhető piaci réseket megtalálva**, versenyképes módszereiket, tudásukat és teljesítményüket mezőgazdaságunkban, iparunkban és egyéb gazdasági ágazatainkban **alkalmazzuk**.

Hát alkalmazzuk! Először is kutassuk a piaci rést. Találjuk meg!

Induljunk ki az igen eredményes, versenyképes, dániai globális mezőgazdasági példa alapján.

Nem lenne rossz, ha a dánok példáját követve: a mezőgazdaságunkat, a falut rendszeres képzéssel, továbbképzéssel versenyképessé tennénk. Most mindjárt, nem várva tovább.

A "VITATÉMA":

- kérdéseire: **válaszokat,**
- egészéhez: **észrevételeket, hozzászólásokat, javaslatokat kérek, várok.**

Budapest, 2007. január 3.

dr. Kisfalvi Tibor s.k.
az SZVT Marketing Szakosztály elnöke

(mobil: 20/352-2311; e-mail: kisfalvi.1@uze.net)