

**MARKETING SZIMPÓZIUM MISKOLC
2004. DECEMBER 9.**

MTA MAB Székház, Miskolc Erzsébet tér 3.

**A marketing
és
megoldásai**

**MISKOLCI MARKETING MŰHELY
TANULMÁNYAI**

TARTALOMJEGYZÉK

Baja Sándor:
Nemzetközi márkák magyar szemmel

Bárkányi Péter:
A magyarországi EC az EU csatlakozás küszöbén

Bereczki Norbert:
Magyar vállalatok piaci aktivitási lehetőségei Oroszországban

Dr. Bernáth Attila:
Vevőérték és marketing menedzsment orientációk

Dr. Bernáth Attila:
Vállalati információs rendszerek használata magyarországi,
elsősorban gyártással foglalkozó kis-és középvállalkozások körében

Büdy László:
„B to B” piacok relevancia szintjei és szegmentációs eljárásai
Kelet-közép Európában

Dr. Dankó László:
A nemzetközi üzleti kapcsolatok sajátos dimenziója:
az interregionális együttműködés

Daróczy Magdolna:
Bor Marketing - Kommunikáció

Farkas Erzsébet:
Értékek az értéksítésben

Schupler Helmuth:
Elektronikus piacok

Kerekes Rita:
IMK - A siker kulcsa(?)

Redi Myshketa:
A Balkán-félsziget történelmi és földrajzi bemutatása

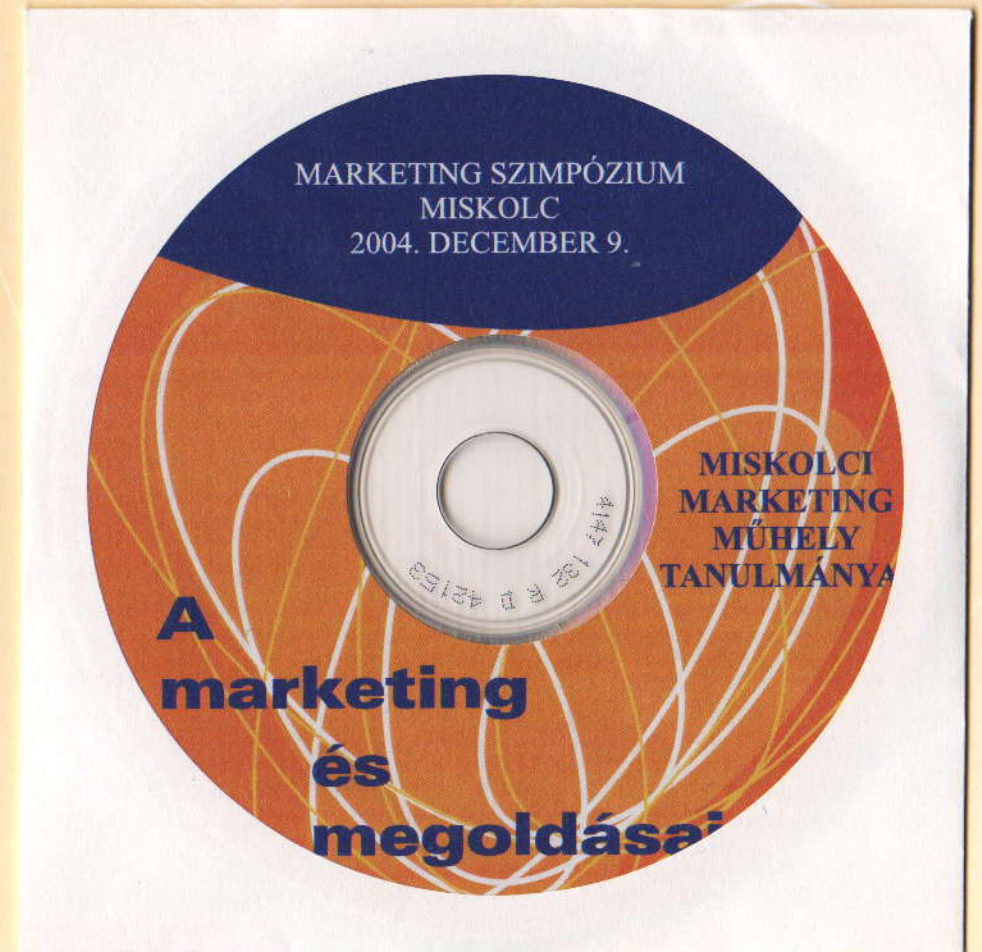
Nagy Szabolcs:
A környezettudatos magatartás értékorientált megközelítése

Dr. Piskóti István:
Modern marketing a nélkülözhetetlen

Dr. Piskóti István:
Marketing a területfejlesztésben kompetenciaalapú megközelítés

Dr. Piskóti István:
Marketing és innováció

Szántó Ákos:
AZ EGÉSZSÉGÜGYI MARKETING KERETEI
Az egészségügyi marketing fogalmának meghatározása és helye
a marketing szakirodalomban



Dankó László

A nemzetközi gazdasági/üzleti kapcsolatok sajátos dimenziója: az interregionális együttműködés

A külgazdasági kapcsolatokban a szomszédos országok piacai a csekély földrajzi és kulturális távolság okán főként a regionális piacokra termelő vállalatok számára vonzóak. Ezen téma kutatása, elemzése, szaktanácsokkal való segítése a szerző preferált kutatási területe.

A kutatómunka talán legtöbb töprengést, kreativitást igénylő fázisa a témaválasztás, probléma megfogalmazás, majd annak tudományos értelmezése. Saját példámon bemutatva: 1990-ben a Csepel Művek RUGÉV-beli kereskedelmi igazgatóhelyettesi munkámat a Miskolci Egyetem adjunktusi állására cseréltem, s igyekeztem beilleszkedni az egyetemi, tudományos közéletbe, megkezdtem a vállalkozási-üzleti kapcsolatok építését. Az akkori (*gyűjtő*) tanszék vezetője jószándékkal arra ösztökélt, hogy keressék olyan kutatási témát, amivel szisztematikusan foglalkozva tudományos minősítést szerezhetek.

A címben jelzett interregionális külgazdasági kapcsolatokban rejlő szakmai lehetőségek felismerését egy az íróasztalom fölött függő Európa térkép indította el.

Észrevettem, hogy Északkelet-Magyarország határmenti területeinek tőszomszédságában három hármashatár (*Pl-SK-Ua, H-Sk-Ua, H-Ro-Ua*) helyezkedik el, s egynapos utazással felkereshetők lengyel, román, szlovák és ukrán területek, üzleti partnerek. Márpedig a külkereskedelemben ismert fuvarrádiusz fogalma szerint a logisztikai költségek miatt a szállítási távolságnak ésszerű gazdaságossági korlátai vannak. Akkortájt olvastam Jászi Oszkár: *A Habsburg Monarchia felbomlása* című könyvét is, s ezek alapján megfogalmaztam a kérdést: **Miért ne éleszthetnénk fel a hét évtizede Csiprószi álmat alvó külgazdasági együttműködés korábban jól működő rendszerét, itt a Kárpátok keleti területeinél határos országok, országrészek között?**

A kérdést egy rövid esszében kibontottam, s konzultációkat kezdeményeztem a témáról politikusokkal (*Habsburg Ottó, Hörcsik Richárd*) kamarával, vállalkozásfejlesztési alapítvánnyal, vállalkozókkal, egyetemi kollégákkal. A problémafelvetés, témaválasztás megosztotta a beszélgetőtársakat, de szerencsére nem adtam fel formálódó kutatási elképzeléseimet. (*Ne feledjük 1990-91-ben minden szakmai fórumon az európai reintegrációval foglalkoztak!*) A külgazdasági kapcsolatokban a rendszerváltozás kezdetén a „Nemzeti megújulás programja” a gyökeres gazdasági reorientációt, piacváltást jelölte

meg prioritásként. Ez a kényszerű/tudatos fordulat az elmúlt XX. Században már negyedszer következett be. Az előző három orientációváltás:

- 1918 után, amikor a hajdani Osztrák-Magyar Monarchián belüli belkereskedelem hét utódállam közötti külkereskedelemmé alakult át,
- 1933 utáni német orientáció megerősödése a háborúra készülő, majd azt folytató ország kiszolgálása,
- 1945 után szovjet jóvátétel, majd 1949-től a KGST együttműködés keretében a tervhivatalokon keresztül megvalósított állami külkereskedelem.

A gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok környezeti, szabályozási feltételeinek ilyen mély és hirtelen változásai a magyar vállalatok, vállalkozások nagyfokú rugalmasságát alakították ki, melyben az oktatási-kutatási műhelyeknek is kitapintható szerepük volt azáltal, hogy az alkalmazkodási stratégiák kimunkálásában és végrehajtásában tevőlegesen részt vettek.

Kutatási témámat így jól lehetett kapcsolni egzisztenciális szükségleteimhez, egyúttal lehetőség nyílt közvetlen impulzusok, ismeretek szerzésére, tapasztalatok gyűjtésére.

1991-ben a regionális együttműködés témakörében OTKA pályázatot nyújtottam be, melyet elnyerve 1992-95 között szerény kutatási támogatásban részesültem. Megkezdem kutatási eredményeim, tapasztalataim publikálását hazai és szlovák, román konferenciákon, regionális folyóiratokban, egyetemi kiadványokban. Komoly impulzust adott munkámhoz, hogy 1993-ban tanulmányt tudtam elhelyezni az Oxfordban megjelenő International Business Review-ban [1], majd Enyedi György akadémikus úr felkérésére kutatást végezhettem a határon átnyúló gazdasági kapcsolatok és a területi fejlődés témakörében.

1994-ben sikerült az MTA Doktori Tanácsához benyújtanom a kutatási témámban készített kandidátusi értekezésemet, melyet 1995-ben nyilvános vitán meg is védtem.

Ebben az időben alakult meg B.-A.-Z. megye Zemplén régiója, Kárpátalja és Kelet-Szlovákia együttműködése fejlesztésére a „Kárpátok Határmenti Gazdaságfejlesztési Szövetség”, mely nagyon komoly nemzetközi (*USAID, EU-Phare*) és hazai kormányzati és NGO támogatással egyfajta modellé, mintaprojekté vált. A CBC-együttműködés kutatása és fejlesztése témában négy nyelven jelent meg szakkönyvem 1999-ben, mintegy összegzésként az addigi szakmai munkámnak [2]. Tapasztalataimat az egyetemi oktatásban és PhD. képzésben a Regionális külgazdasági kapcsolatok c. tárgy meghirdetésén és publikációs gyűjteményem kiadásán (2001) keresztül és megosztottam az érdeklődő hallgatókkal.

II.

A külgazdasági szakterület állami irányítása, felügyelete 2001-ben a Gazdasági Minisztériumtól a Külügyminisztériumhoz került önálló államtitkársággént, s megalakult a Külgazdasági Elemző Főosztály, mely kutatási témákat pályáztat meg közbeszerzési eljárások keretében.

2002-ben sikeresen pályáztam az „*Interregionális vállalkozáserősítő programok hatása a szomszédos országokkal folytatott külkereskedelmi kapcsolatokra*” című kutatásra, mely munkát a ME Marketing Intézetének keretei között 2003. áprilisában fejeztem be [3].

A kutatás annak vizsgálatát célozta meg, hogy a magyar külkereskedelem országos, illetve egy határmenti megyére (BAZ) lebontott idősoros adatai alapján bizonyítható-e a nemzetközi, hazai kormányzati és NGO szervezeti, vállalkozói interregionális programok pozitív hatása a szomszédos országokkal folytatott kereskedelemre.

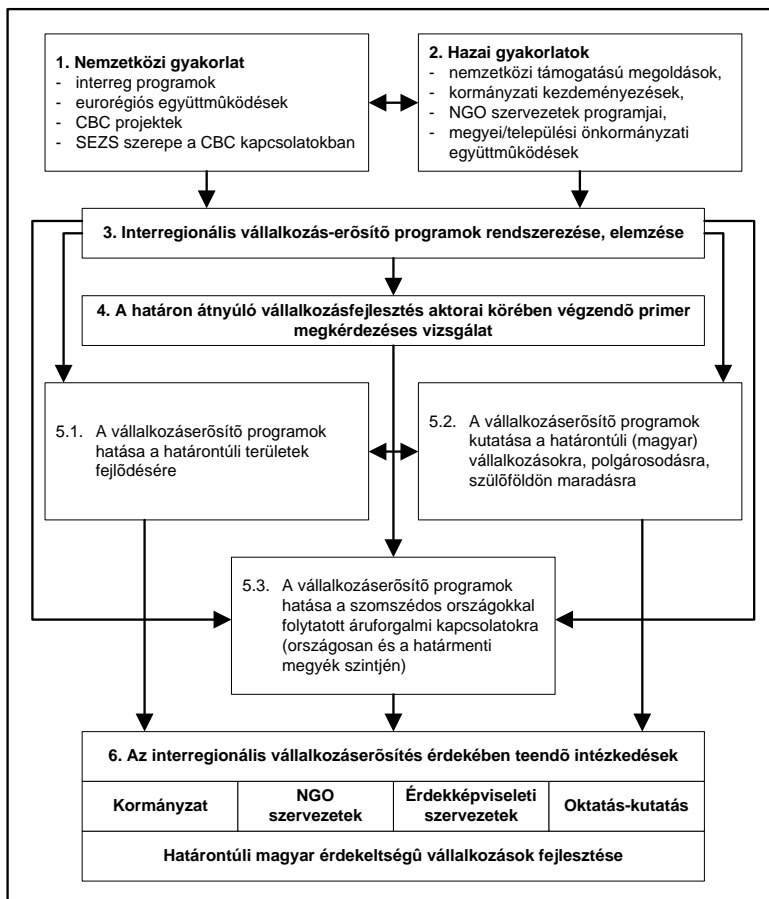
A kutatás hatásvizsgálati modelljében (1. sz. ábra) a makroszintű megközelítések mellett a regionális és a vállalati szintű szempontok is megjelentek, mind az interregionális programok regionális kiterjedésének, mind formáinak, eszközeinek és hatásainak vizsgálatánál.

A kutatás során megvizsgáltam, hogy a nemzetközi gyakorlatban, azon belül is elsősorban az **Európai Unióban** a határon átnyúló együttműködések (*cross border cooperation*) milyen segítő/kedvezményező eszközökkel, megoldásokkal kerülnek támogatásra, s hogy ezeknek milyen hatásaival számolhatunk. A legnagyobb közösségi kezdeményezés, az Interreg a 2000-2006. időszakban 4,8 Md. eurós keretből gazdálkodik. Az eurorégiós együttműködések a határterületek helyi/regionális önkormányzatainak laza szövetségei a területükön megvalósítandó közös infrastruktúrális, gazdaságfejlesztési, környezetvédelmi fejlesztések érdekében. Az EU-Phare CBC programok az Interreg mintájára az EU külső határterületei és a szomszédos országok közötti fejlesztések összehangolását célozzák.

Sajnos az előző tervezési ciklusban a 820,4 M eurós keretet csak 47 százalékosan tudták szerződésekkel kitölteni. A különleges gazdasági övezetek közül a fejlett országokban a vámszabad-területeket, ipari/technológiai parkokat és a vállalkozási övezeteket alkalmazzák. Mindezen eszközök eredőjeként az Európai Unióban a gazdasági fejlődés motorjává a Keleti és Déli Alpok, valamint a Valencia-Barcelona-Perpignan-Nimes-Marseille térsége vált.

Magyarországon a dunántúli megyék Alpok-Adria Munkaközösséghez való csatlakozásának megindulásától (1986) kezdődött az interregionális gazdasági együttműködések intézményes fejlesztése. Az EU-Phare CBC program Ausztria 1995. évi EU csatlakozásával vált elérhetővé a nyugat-dunántúli megyék számára. Ez a program fokozatosan kiterjesztésre került a román, szlovák, szlovén határterületekre is. 1995-2001. között a Phare CBC program a

határterületeken 41,8 M euró EU támogatás felhasználásával és 19,6 M euró hazai társfinanszírozás mellett valósult meg.

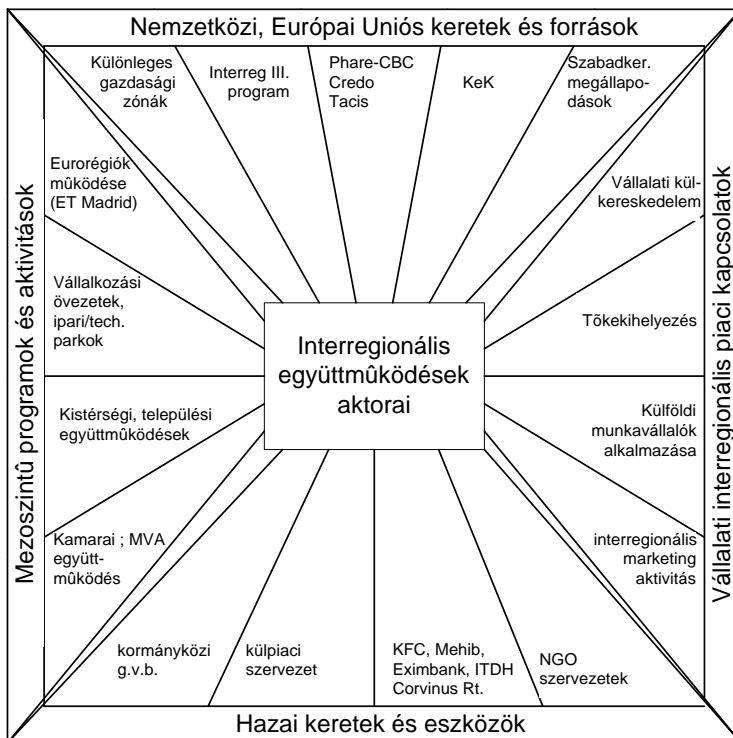


1. ábra: Interregionális együttműködés kutatási modellje

A 2001. évben elfogadott Magyar külgazdasági stratégia szerint a kivétel további bővítése érdekében első helyen a szomszédos országokkal szükséges a külgazdasági kapcsolatok továbbfejlesztése. Ehhez a stratégia gazdaságdiplomácia, a Kereskedelemfejlesztési Célelőirányzat, az ITD-H, Mehib, Eximbank, Corvinus Rt. eszközeinek célirányos alkalmazását javasolja. A nem-kormányzati szervezetek között az Új Kézfogás Közalapítvány évi mintegy félmilliárd forinttal tudja segíteni a határon átnyúló gazdasági együttműködések.

A Magyar Kereskedelmi Kamara horvát, jugoszláv, román, szlovák, szlovén és ukrán tagozatokat hozott létre a vállalkozások közötti kapcsolatok segítésére. Az

önkormányzatok hazánkban is az eurorégiós együttműködések létrehozásával és együttműködésével, valamint ipari parkok, vállalkozási övezetek kijelölésének kezdeményezésével vesznek részt az interregionális programokban. Kutatásaim alapján az interregionális együttműködések segítő programokat a 2. sz. ábrában foglaltam össze.



2. ábra: Interregionális vállalkozáserősítő programok

A kutatás további részében az interregionális programokat segítő és gátló tényezőknek, a kapcsolatok szereplőinek, azok motivációinak vizsgálatára került sor.

Legfőbb segítő körülményeknek az Európai Unió keleti bővítését, a társulási megállapodás megkötését (Horvátország), a Balkáni Stabilitási Paktumot tekinthetjük. A gátló tényezők között a szomszédos gazdaságok átalakításának, fejlődésének a hazaitól eltérő üteme jelölhető meg elsőként.

A kapcsolatok szereplői között számosságuk alapján a kis termelő- és kereskedelmi vállalkozások a domináns szereplői az interregionális kapcsolatoknak, de a közepes, sőt a hazai bázisú nagyvállalatok is érdekeltek ezen relációban. Érdekes módon a külföldi tulajdonú vállalatok interregionális

kapcsolatai-vélhetően a vállalaton, iparágon belüli kereskedelmük okán – az általános külkereskedelmi aktivitásuknál szerényebb.

A vállalkozói motivációkat a magyar vállalkozások regionális, illetőleg a külföldi vállalkozások magyar áruforgalmi kapcsolataiban, valamint a magyar vállalkozások regionális és a külföldi vállalkozások magyar működőtöke kapcsolataiban vizsgáltam.

Az interregionális vállalkozás-erősítő programok hatásvizsgálatára három aspektus szerint került sor:

- hatások a határontúli érintett területek fejlődésére,
- hatások az érintett vállalkozásokra, a polgárosodásra, a szülőföldön maradásra,
- hatások a szomszédos országokkal folytatott külkereskedelemre országosan és a kiválasztott határmenti megye (BAZ) szintjén.

A makroszintű áruforgalmi statisztika 1995-2002. évekre vonatkozó adatai szerint a szomszédos országokkal realizált külkereskedelem értékben ugyan 78-79 százalékkal bővült, de százalékos részarányát tekintve nem, melynek oka az Európai Gazdasági Tér (EU-EFTA) felé megvalósuló külkereskedelem dinamikusabb fejlődése. A szomszédos országokkal folytatott külkereskedelem exportban 14-15, importban 12-13 százalékos részesedést mutat hazánk viszonylati struktúrájában.

A szomszédos országokkal folytatott külkereskedelem árustruktúrája is mutat sajátosságokat, ugyanis a gépek, berendezések (XVI.) forgalma a globálissal (49,5%) szemben itt 31,4 százalékos részarányt képvisel, ugyanakkor a mezőgazdasági-élelmiszeripari (I-IV.), ásványi (V.) és vegyi-műanyagipari (VI-VII.) termékek forgalma rendre magasabb részarányt képvisel a teljes áruforgalmi összetételhez viszonyítva.

Az interregionális külgazdasági kapcsolatokat segítő programok közül főként a szabadkereskedelmi megállapodások pozitív hatása igazolható a külkereskedelmi statisztikákból nyerhető adatok alapján. Ezek szerint a szabadkereskedelmi megállapodásokat követő 1.-2. évben az érintett relációban nagyságrendi növekedés figyelhető meg az áruforgalomban. Az osztrák relációban 1997-ben, a horvát relációban 2002-ben, a szlovák relációban 1995-ben, a szlovén relációban 1997-ben, a román relációban 1998-ban következett be az a nagyságrendi forgalomnövekedés, amely mind az öt esetben az új relációs kapcsolati szintet meghatározza.

A további interregionális programok és a makroszintű áruforgalom között kimutatható összefüggést – a forgalom általában növekvő tendenciája mellett – nem találtam, ezért megvizsgáltam, hogy regionális szinten, egy határmenti megye külkereskedelmében az interregionális viszonylat hogyan jelenik meg. (1. táblázat)

adatok %-ban

Reláció		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ausztria	E	5,7	5,4	5,6	6,0	7,9	6,37	4,15	3,92
	I	7,2	5,7	4,6	3,7	5,0	3,65	3,93	3,62
Horvátország	E	0,6	1,2	1,2	1,5	1,4	0,92	1,23	1,00
	I	0,2	1,2	0,9	1,1	0,5	1,57	1,76	1,94
Jugoszlávia	E	0,02	1,1	1,6	1,3	1,2	1,53	1,91	1,86
	I	-	0,4	3,9	2,1	0,3	0,25	0,30	0,50
Románia	E	2,0	2,2	2,3	2,4	1,8	2,16	3,30	3,24
	I	2,0	1,9	2,3	3,4	3,0	4,15	4,72	4,82
Szlovákia	E	3,7	4,4	4,0	3,9	3,7	3,07	3,15	3,96
	I	6,8	11,2	7,9	5,7	4,2	4,44	5,27	5,25
Szlovénia	E	2,4	1,7	1,6	1,5	1,9	1,63	1,61	1,32
	I	0,9	0,4	0,3	0,17	0,4	0,55	0,46	0,38
Ukrajna	E	1,2	1,3	2,1	1,6	0,9	0,94	1,20	1,37
	I	17,4	9,0	9,4	8,4	6,6	9,35	8,52	12,73
Szomszédos országok összesen:	E	15,8	17,4	18,6	18,2	18,8	16,62	16,55	16,68
	I	34,5	29,8	29,7	24,6	20,0	23,96	24,96	29,25

1. táblázat: A szomszédos országok részesedése egy kiválasztott határmenti megye (BAZ) külkereskedelmi áruforgalmából (1995-2002)

2.

Borsod-Abaúj-Zemplén megye külpiaci kapcsolatainak 1995 óta végzett vizsgálatai [4] alapján kitűnt, hogy a megye és az ország szomszédokkal folytatott külkereskedelmében – főként az importban – jelentős eltérés van a megye javára.

Példaként a 2002. év forgalmát mutatom be (2. táblázat):

Reláció	Az adott ország súlya (%)	
	Magyarország	B.-A.-Z. megye
	Összforgalmában	
Ausztria	6,94	3,81
Horvátország	0,54	1,33
Jugoszlávia	0,40	1,39
Románia	1,69	3,79
Szlovákia	1,63	4,41
Szlovénia	0,70	1,00
Ukrajna	1,02	5,32
Összesen:	12,92	21,05

2. táblázat: A szomszédos országok részesedése hazánk és BAZ megye külkereskedelmi forgalmában (2002)

A táblázatból kitűnik, hogy a szomszédos országok BAZ megye külkereskedelméből 21,05 százalékkal, míg hazánk összforgalmából 12,92 százalékkal részesedtek, amely viszonylati dominancia mögött – ha részben is – az az interregionális külgazdasági kapcsolatfejlesztési tevékenység húzódik meg,

mely – a nemzetközi és kormányzati programok mellett – eurorégiós, vállalkozásfejlesztési, kamarai, testvérvárosi és felsőoktatási kapcsolatokban teljeseedik ki.

A kutatási jelentés zárófejezete a vállalatok nemzetköziesedési stratégiájához kapcsolódóan a piacválasztás, aktivitási mód megválasztás, a nemzetközi marketing program és a külpiaci versenystratégia vonatkozásában fogalmaz meg kormányzati intézkedési javaslatokat, melyek főként a szomszédos országok piacairól származó információk közvetítésére, a nemzetköziesedés pénzügyi, kockázat megosztási, tőkebefektetési eszközökkel való segítésére irányulnak. Javaslatként került megfogalmazásra egy **interregionális kereskedőház** létesítésének, valamint az **interregionális klaszterek** kialakításának állami eszközökkel való előmozdítása.

III.

A Kárpátok keleti térségében többirányú kezdeményezések eredményeként létrejött határokon átnyúló együttműködési szerveződések:

- Kárpátok Határmenti Gazdaságfejlesztési Szövetség (1994. november 4.)
- Zemplén Eurorégió (2004. április 23.)

fejlesztési stratégiáikban alapvető célként jelöltük meg az együttműködő területek gazdasági alapjainak erősítését, versenyképes árualapok mennyiségének növelését a releváns térségek tőkevonzási képességének javítása, valamint a KKV szektor megerősítése, beszállítói hálózatok kialakítása révén [5].

A KHGSZ tízéves periódusának áttekintése, értékelése és a Zemplén Eurorégió stratégiai programvitái [6] indukálták a klaszter szervezés ismételt napirendre vételét, s belső erőforrásokból való elindítását. Ennek első lépéseként 2004. november 19-én aláírásra került a „Kárpátok Beszállítói Klaszter” együttműködési megállapodása magyar, szlovák és ukrán alapító partnereinkkel.

A klaszterek kialakulása világszerte annak köszönhető, hogy a globális verseny kihívásaira a vállalatok újfajta együttműködések kialakításával: a nagyvállalatok stratégiai szövetségekkel, fuzionálással, a KKV szektor pedig üzleti hálózatokkal válaszolnak [7].

A globálizáció azonban nem csak kényszereket, hanem lehetőségeket is hordoz magában, ugyanis lehetővé válik, hogy a vállalatok input-output kapcsolataikat térben kiterjesztve „bármit – bárhol és bármikor” eladhatnak, vagy

megvehetnek, tevékenységeiket bárhol végezhetik, telephelyeket tetszőleges helyen létrehozhatnak.

Ezek a folyamatok azzal járnak, hogy a vállalatok keresik az olcsóbb működésre, termelésre lehetőséget adó és/vagy piaci lehetőségekhez közelebb lévő régiókat, országokat.

Ugyanakkor azt is megfigyelték, hogy a nemzetközileg versenyképes iparágak többségénél erőteljes térbeli koncentráció érzékelhető. M. Porter ezt a jelenséget globális-lokális paradoxonnak nevezi: globális versenystratégia és térségbeli koncentráció együtt jelennek meg. A globális vállalat a stratégiaileg nagy fontosságú tevékenységeit (*K+F, kulcsalkatrészek, gyártása stb.*) egy hazai térségi bázisban koncentrálja, míg értékláncának többi elemét kihelyezi számára előnyös telephelyekre, vagy más vállalatokhoz (*outsourcing*).

A regionális klaszter (*clustering = csoportosulás, csomósodás*) Porter (2000.) szerint: „egy adott iparág versenyző és kooperáló vállalatai, kapcsolódó és támogató iparágai, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastruktúrális (háttér) intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás), vállalkozói szövetségek innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációja.” [8]

Lényegében adott tevékenységi körben működő egymással valamilyen kapcsolatban álló vállalkozások és intézmények földrajzilag koncentrált csoportja, amelyek hasznosítják a lokális technológiai externáliák számtalan variánsát a tudás megosztásától és a tudás túlcserélésétől (*spillover*) a kezdő cégek (*start-up*) magas arányáig.

A klaszter nem más, mint egy iparághoz tartozó független vállalatok, valamint a hozzájuk kapcsolódó gazdasági szektorok és intézmények olyan halmaza, amelyek relative nagy arányban használják egymás termékeit és szolgáltatásait, hasonló, vagy ugyanazon tudásbázisra és infrastruktúrára támaszkodnak, valamint hasonló innovációkat tudnak hasznosítani.

Az EU Vállalkozási Főigazgatóság a porteri definíciót a következőkkel egészítette ki (2002): a klaszter olyan egymástól kölcsönösen függő vállalatok és kapcsolódó intézmények csoportja melyek:

- együttműködők és versenyzők,
- földrajzilag egy, vagy több régióban koncentrálnak,
- meghatározott területre/ágazatra koncentrálnak, hasonló képességek és technológiák kötik őket össze,
- tudományos alapúak, vagy hagyományosak,
- intézményes (*klaszter menedzser*), vagy nem intézményes formában működnek.

Az európai klaszterekről készült tanulmány (*Regional Cluster in Europe, EC, 2002.*) szerint négy iskola létezik a klaszter definiálására:

- Az olasz iskola központi kategóriáját a hasonló tevékenységet végző kis- és középvállalatok térbeli koncentrációja révén kialakuló iparági körzetek alkotják: megközelítésében kiemelt szerepet játszanak az externáliák, a társadalmi, valamint a bizalmi tőke,
- A kaliforniai iskola a vertikális dezintegráció révén létrejövő termelési kapcsolatok alkotta hálózatokra helyezi a hangsúlyt. A költségek csökkentése a hálózat működtetésének legfőbb célja,
- Az északi, vagy skandináv iskola klaszterfelfogásában a kizárólag helyben hasznosítható lokális tudás, különösen a nem kodifikált, rejtett tudás, valamint az ennek hatására létrejövő innovációk játszanak kiemelt szerepet,
- A porteri klasztermegközelítés szerint az előző iskolák mindegyike egy adott helyhez kötött, a vizsgált régió társadalmi rendszereiben gyökerező folyamatként jellemezte a klasztert: a fő hangsúly pedig a helyspecifikus elemeken van. Velük ellentétben Porter a vállalati szintű versenyelőnyöket és azok forrásait vizsgálta elsősorban, nem pedig a regionális gazdaságot és a klasztereket. A klaszter alapját az ő esetében a vállalatok és intézmények közötti együttműködés és információáramlás teremti meg.

Az OECD (*Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet*) definíciója (1999) szerint a klaszter olyan vertikálisan és/vagy horizontálisan kapcsolódó cégek csoportja, melyek a kapcsolódó társintézményekkel együtt ugyanabban az ágazatban működnek. Ez a megközelítés nem foglalkozik a klaszterek regionális dimenziójával, a szinergiahatásokkal, figyelmen kívül hagyja a méretbeli kérdéseket (*mikortól beszélhetünk klaszterről*) és mellőzi az értéklánc-szemléletet.

A regionális klaszter a helyi/térségi húzóágazat: a régió domináns üzletága, amelyik exportképes, a nemzetközi versenyben helyt tud állni, mert van valamiféle versenyelőnye. Ez a vezető iparág állhat néhány globális vállalatból és beszállítói hálózatokból, de lehet kis- és középvállalatok regionális csoportosulása is.

A klaszterek egy része (1.) spontán módon jött létre és semmilyen formális kapcsolat nincs az egymással versenyző, konkuráló vállalatok között. (*pl.: Tokaj-Hegyaljai borászatok*)

Klaszteresedés másik (2.) útja, amikor egy nagyvállalat beszállítói hálózatából (*pl.: autógyár*) nő ki egy regionális és/vagy iparági együttműködés.

A klaszter létrehozás leginkább direkt formája, amikor (3.) egy non-profit szerveződés tudatos térség- és gazdaságfejlesztési céllal katalizálja az együttműködési hálózat létrejöttét, érdekében közösségi marketing

tevékenységet végez, de az üzleti események tényleges szereplői az önálló vállalatok.

Mindhárom klaszter változat mellett adódik az a sajátos helyzet, hogy nem lehet pontosan megmondani, hogy kik/mely vállalatok tartoznak a klaszterhez, mivel annak nincs formális tagsága (*szemben pl.: egy beszállítói hálózattal!*)

A Kárpátok Beszállítói Klaszter létrehozását a 3. változat szerint tervezzük megvalósítani, melynek első lépéseként tanszékünk kezdeményezésére együttműködési megállapodást kötöttünk elképzeléseink, terveink nevesítése, formába öntése szándékával.

Az együttműködés létrehozásában szándékosan csak non-profit szervezetek (7) vesznek részt, ezzel is jelezni kívánjuk, hogy az érintett hármast határmenti régió minden versenyképes vállalkozója, vállalata felé egyformán nyitott, szolgáltatásai a térség fejlődése érdekében minden itt működő, munkahelyeket fenntartó gazdasági szereplő számára elérhetőek.

A Kárpátok Beszállítói Klaszter célja, hogy elősegítse:

- Új, a nagy multinacionális vállalatok számára már beszállító, vagy beszállítani képes vállalatok letelepedését a régióban,
- A hármast határmenti térség és a Zemplén Eurorégió bekapcsolódását a centrumok gazdasági folyamataiba,
- A térségi új és meglévő ipari, kereskedelmi és logisztikai vállalkozások együttműködési hálózatának kialakulását, illetve az együttműködés hatékonyságának növekedését,
- Új beszállítói kapcsolatok kialakulását,
- A klaszteren belüli beszállítóvá válást,
- Beszállítói képességek javítását,
- Külföldi vállalkozások letelepedését a Zemplén Eurorégióban/ hármast határmenti térségben [9].

Áttekintve az előzőekben leírtakat talán sikerült érzékeltetnem, hogy az eredményes tudományos kutatáshoz alapvető fontosságú a – gyakorta az általános trendektől, megközelítésektől eltérő, azokkal akár vitázó-témaválasztás, majd a szisztematikus, racionális és a gyakorlat számára (is) értelmezhető kutató-fejlesztő munka, mely sok megérdemelt és váratlan sikert, anyagi elismerést eredményezhet.

Forrásmunkák:

- [1] Dankó, L. (1993): International Economic Cooperation in the Carpathian Region
International Business Review Vol.2. No. 3. pp. 269-279.
Pergamon Press Ltd., Oxford, Nagy-Britannia
- [2] Dankó, L. (1999): Hármashatármenti gazdasági együttműködés (angol, magyar, szlovák, ukrán nyelven)
USAID-CIPE, Sátoraljaújhely, 198.p.
- [3] Dankó, L. (2003): Az interregionális vállalkozáserősítő programok hatása a szomszédos országokkal folytatott külkereskedelmi kapcsolatokra
Külügyminisztérium, Budapest
- [4] Dankó, L. (1996, 2003): B.-A.-Z. megye külpiaci kapcsolatrendszerének vizsgálata (éves statisztikai elemzések)
BOKIK - Kárpátia Vállalkozás Miskolc
- [5] Piskóti – Dankó – Schupler (2002): Régió- és településmarketing KJK-Kerszöv, Budapest
- [6] Dankó, L. (2004): A Zemplén Eurorégió megvalósíthatósági tanulmánya I., Zempléni RVA-Kárpátia V., Sátoraljaújhely
- [7] Lengyel, I. (2003): Régiók versenyképessége és gazdasági fejlődése Magyarországon MTA Doktora értekezés tézisei, Szeged
- [8] Lengyel, I. – Deák, Sz. (2002/4.sz): Regionális/globális klaszter: sikeres válasz a globális kihívásra, Marketing & Menedzsment, Budapest
- [9] Kárpátok Beszállítói Klaszter – Alapító Dokumentum, Sátoraljaújhely, 2004. november 19.