

# AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS GAZDASÁGI EREJE ÉS LEHETŐSÉGE A FAIPARBAN

**Kurusa László**  
Pannon Fa- és Bútoripari Klaszter  
KLB társelnök  
c. egyetemi docens



2005. okt. 25. Kecskemét



# Az együttműködésről általában

- Bővebb értelmezésében a természet kialakulásával egyidős az együttműködés, hiszen nemcsak az emberi munkamegosztás hozta létre, találhatunk jó példákat a növényvilágban vagy az állatvilágban is.
- A természet sok pozitív példával szolgál az ember számára, csak hogy az ember kinevezte magát „**homo sapiensnek**”, bölcs embernek és hajlamos mellőzni a természet törvényeit, a természet bölcsességét.

# Mire tanítanak a vadludak?

*(Angeles Arrien alapján)*

*- tények, amelyeknek talán nem vagyunk a tudatában*



- a.) Az egyedül való repüléshez képest a csapat repülés kapacitását több mint 70 %-kal növeli.

Tanulság: Azok az emberek, akik egy irányba haladnak, és az együttlét érzését osztják meg egymással, gyorsabban és könnyebben juthatnak el céljaikhoz, mivel egymás „emelő” hatását használják



- b.) Ha egy vadlúd kiesik a csapatból, azonnal megérzi a nagyobb légellenállást és gyorsan visszatér a helyére

Tanulság: Ha csak annyira vagyunk értelmesek, mint a vadludak, együtt maradunk a csapattal, azokkal, aki tudják merre megyünk, elfogadjuk a segítségüket és magunk is segítséget adunk másoknak.

## Az ember fejlődésével jól elkülöníthető szakaszai figyelhetők meg az együttműködésnek

### **LOKÁLIS helyhez kötött:**

- csoportos vadászat (nem egymást lötték le!)
- munkamegosztás, árucseré
- piacok kialakulása, pénz megjelenése (adás – vétel)
- kooperáció (műhelyek, cégek, vállalatok)

**A nemzetközi kapcsolatok fejlődésében egy  
minőségi változás a**

**GLOBALIZÁCIÓ**

## Az ember fejlődésével jól elkülöníthető szakaszai figyelhetők meg az együttműködésnek

### **GLOBÁLIS** kapcsolatok:

- A világgazdasági globalizáció nagymértékű gazdasági és társadalmi átrendeződéssel jár. Megállapíthatjuk, hogy az egységes Európához való tartozás a piacok jelentős bővülésével, és a piaci szereplők számának növekedésével jár együtt.
- Tehát még kiélezettebbé vált a verseny. A piaci verseny esélyeit vizsgálva megállapítható, hogy az eddigiektől eltérő, **újfajta együttműködésre** vagy ha úgy tetszik **újfajta kooperációra** van szükség.

# Hagyományos kooperáció:

A termék előállításában közösen érdekelt vállalkozók fizikai munkamegosztásán alapuló üzleti tevékenység, un. termelési típusú kooperáció.

*Itt a vállalkozók elsősorban a volumen növelésében látják a fejlődést.*



# Újfajta u.n. Tudásközpontú: Klaszter profil kooperáció

A termékek (fa- és bútorigipari termékek) piaci sikerében közösen érdekelt kutatók, oktatási intézmények, innovációs központok, piackutatók, gyártók, kereskedők irányított szellemi és fizikai munkamegosztásán alapuló un. tudásközpontú együttműködés.

*Itt a vállalkozások (résztevők) kapcsolatának minőségi fejlesztésében rejlik a fejlődés.*

# Az elszigetelten működő (terméket gyártó) vállalkozó:

## •Rendkívül összetett feladatot végez:

- piacszerzés,
- anyagbeszerzés,
- technológia és terméktervezés,
- gyártás,
- munkaadói feladatok,
- értékesítés és egyéb szolgáltatások,
- működtetés feltételeinek biztosítása (pl. hatósági engedélyek, előírások stb. )

**Fontos** az összefogás, az együttműködés a nemzetközi gyakorlatban bevált és sikeres módszere.

# Tudásközpontú un. Klaszter profil kooperáció:

- A klaszter termék alapon szerveződött, területileg koncentrált vállalkozások együttműködő hálózata.

*A globális versenyben nem elkülönült piaci szereplők vesznek részt, hanem a piaci verseny alapegységei, a globális vállalatokkal együttműködő helyi vállalatok és intézmények. Ezeket a csoportokat regionális üzletági központoknak, klasztereknek nevezzük.*

# A mai gyakorlatban a faipari vállalkozók sikeres működésének egyik kulcskérdése az együttműködés ■

- Az egyetemi kutatás-fejlesztés és az innovációs tudásközpontok szolgáltatásainak felhasználása az ELŐKÉSZÍTÉS során.
- Optimális gyártási szakaszok kialakítása és a kooperációs kapcsolatok erősítése a termék előállítás; GYÁRTÁS folyamatában.
- Közös marketing és együttes kereskedelmi kapcsolatok kialakítása. a globalizált PIACI munkában.

A globális versenyben tulajdonképpen már nem is az egyes vállalkozások, hanem földrajzilag egymáshoz közeli, egymással szoros kapcsolatban álló vállalkozói hálózatok, csoportosulások.

## **Glokalizáció:**

**Globális kihívásokra adott lokális válasz:**

**Glokalizáció**

**globalitás-lokalitás**

# Glokalizáció:

A vállalkozások versenyképességében, mind nagyobb szerepet játszik a globális versenyképesség, nemzetközi piacon való megmérettetésnek való megfelelés. Ezzel szemben azonban megfigyelhető, hogy a gazdasági szervezetek tevékenysége sokkal inkább a hazai, sőt az iparágak többségében kifejezetten a regionális bázison alapul. A vállalkozások globális versenyképességét elsősorban működési területük szűkebb térsége, környezete, annak **innovációs miliője** határozza meg.

# Glokalizáció:

Míg a piaci verseny (fa és bútortiparban is) **globális**, addig a tartós verseny előnyök forrásai **lokálisak**.



# A Klaszter szerepe:

## **Az újfajta együttműködés segítése:**

- Rendezvények
- Vásárok, kiállítások
- Kapcsolatok kezdeményezése
- Üzletember találkozók
- Pályázati lehetőségek ismertetése
- Innováció elősegítése
- Pályázati tanácsadás
- Technológiai felmérés
- Tudásközpont létrehozása (ZITEK)

# ZITEK szolgáltatások:

- Együtműködések koordinálása
- Kutatási feladatokban részvétel (ERFARET)
- Design – Centrum  
terméktervezés, bemutatóterem
- Technológiai tervezés
- Közös marketing (bevezetés, értékesítés)
- Könyvelés
- Hatósági engedélyek beszerzése
- Kedvező feltételekkel műhelybérleti lehetőségek biztosítása
- Inkubátorház szerep stb.

# Cél: tudományos kutatást összekötni a piaccal

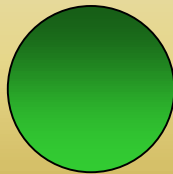


# Értéklánc

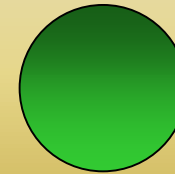
A termék (vagy félkész termék) előállítási folyamata az alapanyagtól a késztermék eladásáig. Ez amint már elhangzott, összetett feladat a feldolgozott fatermék esetében, sőt úgy is fogalmazhatunk, hogy annál bonyolultabb, minél magasabb fokú a feldolgozottság és minél nagyobb a hozzáadott érték, vagyis magas a termék tudástartalma. Éppen ezért a folyamatot szakaszokra („láncszemekre”) bontva kell a gyártást szétosztani a vállalkozók között úgy, hogy a benne résztvevők adottságainak az leginkább megfeleljenek.

# Értéklánc

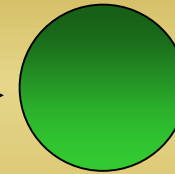
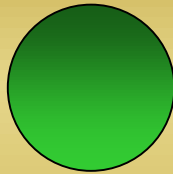
alapanyag



késztermék



folyamatszakaszok



1-1 vállalkozás

## Olasz példa

Mit gondolnak, hogy az olaszok, hogy lehetek a fafeldolgozó, de kiemelten a bútorigarban a világon az elsők?

**Nincs náluk egyetlen olyan termék, amit egyedül készítenének.**

# Olasz példa

**Szoros együttműködés van közöttük.**

- erdőgazdák
- fűrészipar
- lap-, lemezipar
- félkész, alkatrészgyártók
- típusra szakosodott „nyers” bútor összeépítők
- központi felületkezelő
- logisztikai központ
- összegyűjtés
- értékesítési disztribúció

**Mindez egy KÖZPONT irányításával, az egyetemi K + F felhasználásával, design centrumok közreműködésével történik.**

# Együttműködés a versenyben

	Győr- Moson- Sopron	Vas	Zala	Régió kívül	Összes
Erdőgazdálkodás	-	-	-	-	-
Fafeldolgozók	3	2	19	0	24
Faépítészet, design, szakképzés, kutató	5	2	2	1	10
Bútorgyártók	6	2	17	1	26
Szakmai szövetségek, szervezetek	3	0	2	2	7
Szolgáltatók, kereskedelem	4	5	21	2	32
<b>Mindösszesen</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>61</b>	<b>6</b>	<b>99</b>

*PANFA tagok, 2005. szeptember*





# Verseny

## **A versenyképesség feltétele a folyamatos megújulás:**

- Egyes termékek, eljárások élelciklusa egyre rövidebb lesz.
- Egyre rövidebb idő alatt kell kitermelni a következő körben sikeres új termék kifejlesztésére való pénzt, ezért mindinkább felértékelődik az INNOVÁCIÓ

A tartós versenyelőnyök forrásait nem a nyersanyag, még csak nem is a tőke, hanem mindenekelőtt a nagy tudású, széleskörű tapasztalatokkal és kapcsolatokkal rendelkező emberek jelentik.

# Bizalom

- Szoros együttműködés kialakulásához a résztvevők között bizalomra van szükség. Ez elsődlegesen **nem gazdasági kérdés.** ■
- Térségünk gazdaságtörténeti hagyományai változatosak, erdő, fafeldolgozó és bútoriparban kiemelkedően jók. Ennek ellenére megállapítható, hogy az együttműködésnek kevés pozitív gyakorlata alakult ki a múltban. ■
- Úgy dolgozzunk, hogy a szakmához tartozók érdekeltek legyenek a csatlakozáshoz.

**A versenyben maradásnak egyetlen  
alternatívája:**

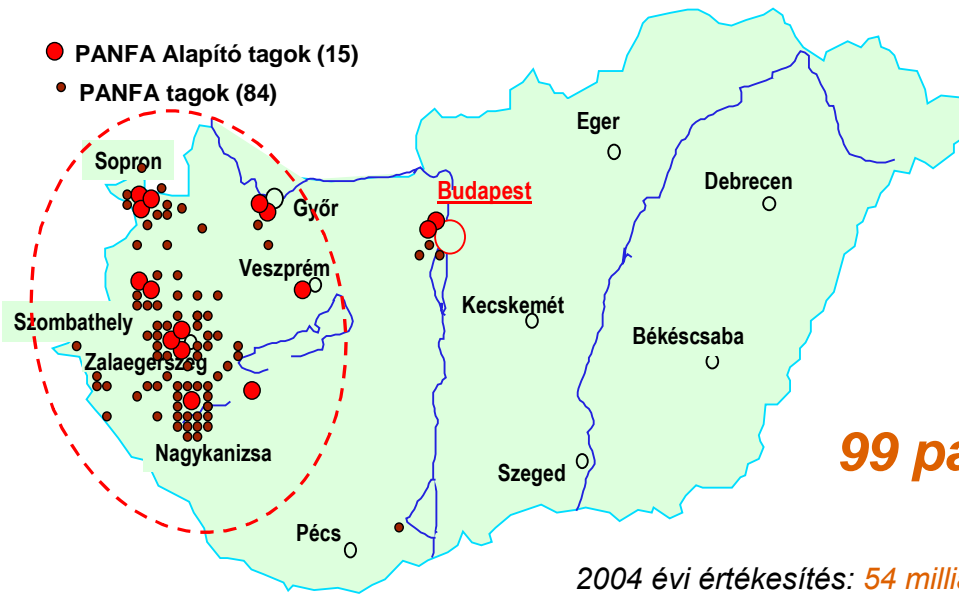
**EGYÜTTMŰKÖDÉS**

# Együttműködés a versenyben



## Pannon Fa- és Bútoripari Klaszter tagok

- PANFA Alapító tagok (15)
- PANFA tagok (84)



**99 partner**

2004 évi értékesítés: **54 milliárd HUF**

Foglalkoztatottak száma: **5100 fő**

www.panfa.hu



Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány 8900 Zalaegerszeg, Köztársaság útja 17.  
tel.: 92 316-033; 92 312 452 fax: 92 316 062 e-mail: info\_zmva@zalasam.hu

***„Egynek minden nehéz, soknak semmi sem lehetetlen”***

***„Rajtunk senki sem segít, csak mi magunk!”***

*gróf Széchenyi István*

# Köszönöm figyelmüket !

