

TEXPLAT fórum a termékfejlesztésről

Lukács Jánosné

A Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal támogatásával a **Textilipari Műszaki és Tudományos Egyesület** a *„Nemzeti Technológiai Platform a Textil- és Ruhaipar Megújításáért”* – röviden **TEXPLAT** – két éves projektet valósít meg a szakemberek széles körének bevonásával. Ennek keretében 2009. március 26-án az *„Új termékfejlesztési és üzleti koncepciók a változó társadalmi igényeknek megfelelően”* elnevezésű **munkacsoport tematikus fórumot** szervezett **Lukács Jánosné** vezetésével.

A **TEXPLAT** kidolgozásának két alapvető – a mai pályázati terminológia szerint – „mérőkövető” nevezhető, nevezendő feladata van:

- 2009-ben a **Stratégiai Kutatási Terv** (röviden **SKT**),
- 2010-ben a **Megvalósítási Terv** (röviden **MT**) kidolgozása.

Iparunk szempontjából az utóbbi két évtizedben **ezt a projektet kiemelkedőnek és a szakma tekintélyének újjáépítése szempontjából fontosnak is tekinthetjük**. Bízom abban, hogy a az iparban dolgozó kollégáink is egyet értenek ezzel. Úgy gondolom, hogy ez a bizalom nem alaptalan: az eddigi munka során nagyon sok kolléga, szakember kifejtette véleményét, alkotóan viszonyult a projekt megvalósítása keretében megkezdett munkához. Ezt bizonyította a 2009 március utolsó hetében a fentebb megnevezett munkacsoport első tematikus szakmai fóruma is.

A **TEXPLAT** kidolgozása során különböző munkamódszereket tervezünk alkalmazni: tematikus szakmai fórumok megrendezését, interjúk készítését a vállalkozások szakembereivel, kérdőívek kitöltését, szakemberek kiutaztatását a fontosabb kiállításokra, tájékoztatást a **TMTE** honlapján – beleértve az elhangzott előadások prezentációs anyagát is – azzal, hogy bíztatjuk kollégáinkat arra, hogy e-mail-ben is fejtsék ki gondolataikat, tegyék meg észrevételeiket.

A 2009. március 26-án tartott tematikus szakmai fórumra három témát tárgyaltunk meg:

- a termékfejlesztés stratégiája és gyakorlata,
- a termékfejlesztéshez kapcsolódó **SWOT** analízis elkészítése kiscsoportokban a fórum résztvevőinek be-

vonásával,

- gondolatok a közbeszerzés problémáiról – a 2009. április 1-től életbe lépő közbeszerzési törvény változásai.

A termékfejlesztés stratégiája és gyakorlata

A világ, a társadalom, az ipar, így a szakmánk fejlődésének kulcskérdése, hogy tudunk-e kreatívak lenni, új ötletekkel, termékekkel „bombázni” a piacot. Ez különösen aktuális lesz a világ pénzügyi és gazdasági válságának leküzdése után. Alkotó stratégiának tekintendő tehát az a **gondolkodás, tevékenység, amikor végig gondoljuk, hogy eddig mit tettünk a termékfejlesztés területén, mit mulasztottunk el, mit kell tennünk a jövőben és ehhez mire van szükségünk és erre fel kell használni a jelenlegi időszakot.**

A **sikeres vállalkozások** tapasztalata azt mutatja, hogy

• különösen nagy hangsúlyt helyeznek a termékfejlesztési folyamatra, az ötletek megszületésétől, azok gyűjtésétől, értékelésétől a piaci bevezetésig,

• a vállalkozás valamennyi munkatársát megismertetik az új termék stratégiájával,

• folyamatosan képezik munkatársaikat minden felelősségi szinten,

• nagy hangsúlyt helyeznek a piaci munkára, hiszen a termékfejlesztésre fordított szellemi és pénzeszközök akkor fizetődnek ki, ha a piacon realizálható termékig jut el a folyamat,

• nagy munkát fektetnek a piac bővítésébe, új piaci lehetőségek feltárásába.

Dr. Koczor Zoltán, a Budapesti Műszaki Főiskola Divattermék és Technológiai Intézet igazgatója bevezető előadásában felhívta a jelenlévők figyelmét a **megváltozott piaci feltételekre**:

• kiemelt szerepet kap az eladás nyereségessége, a termék szépsége helyett (itt gondoljunk arra, hogy az „előremenekülés” stratégiáját követve milyen jelentős szerep jut a nem ruházati célú termékeknek, azok fejlesztésének – a „szépség” értékét helyettesíti a „funkció” értéke);

• a gyorsan fejlődő világban a fejlesztési és a gyártási folyamatban egyre nagyobb szerepet kap az informatika;

• a piac áttekinthetővé válása megköveteli a magas szintű szakmai tudást, a menedzsment sokoldalú felkészültségét és elszántságát a piacra jutásban, a partnerséget;

• szigorúbbá válnak és szélesednek a termékkel szemben támasztott követelmények.

„Ez egy új világ!” – hangsúlyozta az előadó, aki Európában a megoldás lehetőségeit a következőkben látja:

• a verseny megóvása,

• az áruk, szolgáltatások szabad mozgásának valószínűsítése,

• informatikai és logisztikai szempontú fejlesztés,

• a gyártási folyamatok költségének minimálisra csökkentése;



Dr. Koczor Zoltán előadását tartja

- magas fokú tőkekoncentráció az alacsony előállítási költségekért.

Panaszdömping van a távol-keleti termékekkel tömegével szemben. Mik ennek az okai?

- A gyártók, kereskedők tehetetlensége a jelenség-gel szemben,

- a foglalkoztatottság csökkenése,
- a hozzáadott érték csökkenése,
- az innovációs tevékenység hanyatlása.

Ezzel szemben kialakul

- egy más gondolkodásmód,
- célraorientált folyamatszervezés,
- a gazdaságosságra törekvő gazdálkodási mód-szerek.

Amennyiben a **saját versenyképességünket** fejleszteni akarjuk,

- saját erősségeinkre alapozó fejlesztési politikát kell megvalósítani, és ehhez
- változások szükségesek a közgazdászok, a menedzserek, a mérnökök gondolkodásmódjában egyaránt.

A fejlesztés lehetséges területei:

- biztonságos és kényelmes környezet (funkcionális, intelligens textíliák),
- az európai polgárok és egészségük hatékony védelme (innovatív textíliák az egészségügy részére),
- környezetvédelem (a nem megújuló anyagok takarékos hasznosítása, a megújuló energia és egyéb források felhasználásának növelése),
- Európa kreatív és innovatív szerepének terjesztése.

A SWOT analízis eredményei

Az előadáshoz kapcsolódóan a jelenlévő szakemberek három csoportban elvégezték a **termékfejlesztés hazai helyzetére összpontosító** SWOT analízist.

Minden csoportban élénk vita folyt, amelynek eredményeként több szempont merült fel a hazai termékfejlesztés helyzete és jövője szempontjából.

Az alábbiakban a három csoport anyagából – a további közös gondolkodáshoz – egy összesített elemzést készítettem. Azt gondolom, hogy keresni kell azt a lehetőséget, hogy **ismételten közös munkával tekintsük át** főbb erősségeinket, gyengeségeinket, lehetőségeinket és ránk váró veszélyeket. Erre vonatkozó javaslattal a TMTE rövididőn belül jelentkezni fog.

Erősségek:

- kreativitás
- letisztult struktúra
- vállalat irányítási rendszer
- piacvezérelt gyártás
- rugalmasság, flexibilitás
- magas hozzáadott érték
- jól képzett szakemberek, szellemi tőke, „nagy öregek”
- a szakmai oktatás magas színvonala
- nyitottság
- kötődés a hagyományokhoz
- divatterzékenység, iparművészeti háttér
- minőség

Gyengeségek:

- tőkehiány, vegyes (gyenge) technikai háttér
- a kapacitások ismeretének hiánya
- a kutatási háttér hiánya



- a korszerű technológia ismeretének hiánya a kisvállalkozásoknál
- hiányos informatikai háttér
- az alapanyaggyártó vertikum hiánya
- a létfenntartás következményéből adódó stratégia
- régi beidegződések
- sztereotípiák
- régi termelési módszerek
- az ipar és az oktatás „viszálya”
- a szakember utánpótlás romlása, a képzési rendszer felbomlása
- kereseti, jövedelmi viszonyok
- női munkaerő
- a vállalkozások közötti együttműködés hiánya
- a saját márkák hiánya
- a nyelvismeret hiánya
- a külföldi szakmai gyakorlat hiánya

Lehetőségek:

- a globalizáció lehetőségeinek kihasználása
- kedvező földrajzi helyzet
- EU tagság
- pályázatok gépek, eszközök beszerzésre, a szakképzésre
- együttműködési készség fejlesztése a piacokon, szakmai kérdésekben
- a marketing tevékenység fejlesztése
- lobbizás erősítése
- külső kapcsolatok más felhasználói területekkel (ipar, egészségügy, mezőgazdaság stb.)
- munkaerő tartalék
- gyakorlati képzési helyek biztosítása a szakképzésben tanulók számára
- a klímaváltozás adta lehetőségek a termékfejlesztéshez
- klaszterek, hálózatok létrehozása

Veszélyek:

- globalizáció
- a piacvédelem hiánya
- a világválságból kifejlődő esetleges gazdasági összeomlás
- a távol-keleti termékek rohamos minőségi fejlődése
- az ágazat helyzete a gazdaságban
- a fejlesztés rossz piaci előkészítése
- árudömping (kínálati piac)
- alacsony árak

- a kereskedelmi lehetőségek, piac hiánya
- a lakosság előregedése
- külföldi tulajdonosok
- fokozódó protekcionizmus
- a szakma presztízsének hiánya

Gondolatok a közbeszerzés problémáiról

A textil- és ruhaipar által előállított termékek egész sora klasszikusan a közbeszerzések tárgyát képezi.

A ruházati és műszaki textiliáknak, kesztyűnek és a statisztikában egyáltalán nem szereplő textiltisztító ipari szolgáltatásnak (mosás, tisztítás) nem csak az országban, világszerte is nagy jelentősége van a közbeszerzésekben.

Az említett gyártási ágak vállalkozásainak a **közbeszerzés gyakorlatában szerzett eddigi tapasztalatai meglehetősen kedvezőtlenek**. Sok konkrét példából láthatók az ajánlatkérésekben szereplő, műszakilag és gazdaságilag nem indokolható, szakmailag pontatlanul megfogalmazott követelmények. Ezek elbizonytalanítják a potenciális ajánlattevőket, megkérdőjelezzik a szemükben alkalmasságuk megítélésének objektivitását.

Felvetődik továbbá az **ajánlattevők esélyegyenlőségének** kérdése is, mint pl. a hazai közvetítő, kereskedő (saját gyártási bázissal egyáltalán nem rendelkező) és a termelő vállalkozások esélyeinek elbírálásának objektivitása. Nagyon sok problémát vet fel a vállalkozások gazdasági, pénzügyi helyzetének rendkívül összetett bemutatása, értékelése. Mindezek indokolatlanul **meghosszabbítják** az eljárást és **felesleges költségeket** okoznak az ajánlattevőknek.

A közbeszerzésről szóló törvényt eddig többször módosították, bár sajnos kevés hasznos eredménnyel. A vállalkozások folyamatos észrevételei nyomán a tör-

vény következő módosítása 2009. április 1-jétől lépett életbe. Erről tartott ismertetőt *dr. Demkó Ivett*, a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium főosztályvezetője. Az előadás prezentációjának részletes vázlatát az érdeklődők rövidesen megtalálhatják a TMTE honlapján, így itt csak néhány vonatkozására hívom fel az olvasó figyelmét. Egyben jelzem, hogy a **TMTE a közeljövőben ismét napirendre tűzi a közbeszerzés témáját**. Ez fontosnak tartjuk az üzleti környezet fejlesztése érdekében, különös tekintettel arra, hogy a formálódó stratégiában a nem ruházati célú, műszaki, egészségügyi és egyéb textiliák kiemelt szerepre számíthatnak a termékfejlesztésben.

Az előadó felhívta a figyelmet arra, hogy változik az **alvállalkozó meghatározása**, az erőforrásként megnevezhető tényezők. A **hiánypótlásnál** megszűnik az ajánlatkérő mérlegelési joga, kötelező lesz, változik a hiánypótlás köre, az újabb hiány felmerülése pótlólagos hiánypótlás válik szükségessé.

A **nemzeti értékhatárok** a következők szerint alakulnak:

- árubeszerzés, szolgáltatás megrendelés: 8 millió Ft
- építési beruházás: 15 millió Ft
- építési koncesszió: 100 millió Ft
- szolgáltatási koncesszió: 25 millió Ft.

Csökken az **adminisztráció**: a kizáró okokról elég nyilatkozat, csak a pályázat nyertesének lesz kötelező az igazolásokat benyújtani.

Rövidül az ajánlatételi határidő: 25 nap lesz, ami további 5 nappal bővül elektronikus dokumentáció esetén. Változnak az egyszerű eljárás szabályai, pl. az ajánlatkérésnek és a dokumentációnak kötelezően **magyar nyelven** is hozzáférhetőnek kell lennie.