

Szaktanácsadói rálátás ruhaiparunk kis- és középvállalkozásaira

Ihász József^{*)}

Az ágazati szakembereknek folyamatosan, de a jelen időszakban kiemelten foglalkozniuk kell a ruhaipari gyártással is foglalkozó kis- és középvállalkozások komplex működtetésének, autodidaktikus önképzésének, továbbképzésének „állapotával”, lehetőségeivel. Ehhez kívánok lehetőségeimmel, néhány gondolatébresztő alternatív irányultság elemzésével hozzájárulni.

2015 májusában kezdeményeztem, hogy a TMTE keretein belül jöjjön létre egy „új” és folyamatosan működő, szakmaspecifikus ismeretbővítő, interaktív ruhaipari klub, aminek mottója: *„A vezetés integrált felfogásban”*. Egyesületünk felkarolta ötletemet, eleinte népes hallgatóság körében tartottunk összejöveteleket, majd a csökkenő megjelenési arányból arra következtettem, hogy messze kisebb az érdeklődés, mint a vállalkozások megoldatlan halmaza.

Tapasztalatok

Úgy ítélem meg, hogy a kis- és középvállalkozások tevékenységeiben erősen visszaesett az innovációs gondolkodásra, munkavállalóik tevékenységi körü univerzális képzésére, egzisztenciális biztonságára irányuló tényleges törekvés.

A ruhaipari ágazat elhelyezkedését, működési lehetőségeit a nemzetgazdasági „külvilág” már hosszú évek óta bonyolulttá tette. A vállalkozó szervezetek az „értékképző megalapozottságot” biztosító hektikus feltételrendszerekkel, törvényi helyzetekkel, az azonnali kihívásokkal szemben gyakran nem tudnak hatékonyan, tevékenységükön felkészülten és időben reagálni. Ezt a képet rontja az is, hogy a cégek esetében eltérések vannak a „kifelé publikált” imázs és a belső strukturális képesség között. Ennek a jelenségnek (taktikának) természetesen objektív tényezői is vannak, de a vállalkozások belső működési zavarainak nem okozói. Sok a belső „indokolatlan fék”, ennek felismeréséhez, megszüntetési alternatíváinak megtalálásához van szükség menedzsmenti irányítói szisztémára és adott esetben objektív külső segítségre is.

A szaktanácsadói szakmai felelősség

Szaktanácsadási ajánlásaim fő célja és elsődlegesége, hogy szellemi hozzáadott értékkel gyarapítsa – az adott körülmények között – a szervezet stabil működését, a vállalkozás értékét. A javaslatoktól, definiált diagnosztikáktól elvárható, hogy feltárja a vállalkozás működésének meghatározó gyengeségeit, fejlődésének, erőnyeinek tartálékait, *célkitűzéseinek* realitását, a vezetői, irányítói felkészültségek szintjét. Ugyanakkor a megállapításoknak célorientált önvizsgálatot kell gerjeszteniük, a felelősséggel, döntési kompetenciákkal terhelt feladatkörökben, tisztségekben dolgozók tudatában is.

A tanácsadás irányultsága, források

Elsődlegesen a ruhaipari vállalkozásokat érintő „makrovilági” üzenetek az irányadók. Nagyon fontos a

különböző fórumokon elhangzottak pontos üzeneteit, állásfoglalásait – azok reakcióit – megismerni és elemezni. Ezek és az egyéb források lehetővé teszik a szakmaspecifikus informáltságot.

Néhány ismeretbővítő lehetőség szaktanácsadói tapasztalataim szerint:

- Ágazati fórumok, amelyeken lényeges momentum megfigyelni, hogy a vállalkozások mit tartanak kiemelt problémának, megoldandó helyzetnek, továbbá mi jellemzi a gondolkodásmódot, mi a koncepció.
- Deklarált cégpublikációk.
- Az ágazatot is érintő *rendeletekről, törvényi változásokról* megjelent ismertető.
- Önkormányzati *vállalkozók fórumán* meghívott előadóként való közreműködésem.
- Nemzetgazdasági *konferenciák*, fórumok.
- Egyetemi *nyílt napokon* való részvétel.
- *Cégátvilágításaim* tapasztalatai, ennek alapján összeállított tanulmányok.
- Felkért előadásokra a felkészülést támogató *szakirodalmi vonatkozások*.
- Bel- és külföldi *szaklapok, magazinok* hírei, eseti kapcsolódásai.
- Előadásaim részvevőitől szerzett *információk*, állásfoglalások.

Konzultációs témák kialakítása

A soron következő klub előadásnak, konzultációnak témáját a mindennapok személyes attitűdjei adják, prioritását a közelmúlt eseményei befolyásolják:

- Aktualitások.
- Történetek.
- Konstans témák (ismeretbővítő továbbképzést, önképzést elősegítő modulálások).

Példaként felsorolom néhány 2018–2019 folyamán tartott előadásaim témáit, amelyek a TMTE „A vezetés integrált felfogásban” jelmondatú ruhaipari klub keretein belül hangzottak el:

- Kezdő/pályakezdő, átalakuló, integrálódó gyártással is foglalkozó kis- és középvállalkozások mai lehetséges strukturái.
- Az adott vállalkozási forma tevékenységi körének elsődlegességi kritériumai.
- Vezetői, irányítói tisztségviselők autodidaktikus önképzéséhez ajánlott attitűdök (írással anyagokkal).
- Stabilitási, cégvédelmi mechanizmusok, aktuális ismérvek; a vezetés minősége.
- Új célok alternatív eszközrendszere (7 megalapozó modul tartalmi bemutatása); optimalizálások.
- A vállalkozói elsődleges cél definiálása, „amely minden további stratégiai lépést meghatároz”.
- Miről szólnak a mai ruhaipari ágazatot – a kis- és középvállalkozásokat – is érintő makrovilági üzenetek (kiemelések és elemzéseik)?
- A vállalkozói mikrovilág „reprezentatív” és tényleges állapota a fenntarthatóság feltételrendszeréhez viszonyítva.

^{*)} A szerző szakmai életútja a www.tnte.hu honlapon, a kiadványoknál, a Szellemi Örökség albumban érhető el.

Az egyes témákat természetesen a ruhaipar szakmaspecifikus tevékenységek körüli vállalkozásainak mindennapi munkája rendszerszemléletű végzésének kontextusában kell értelmezni és elhelyezni. Szükség és igény szerint gyorsabb felismeréseket indukálhatnak – esettanulmánnyal, modulálással, mátrixokkal – összefüggő – egymásra ható – helyzetekben; alternatív taktikák szintetizálását segítheti elő.

Az információk kezelése

Az előadói, szaktanácsadási tevékenység partneri tiszteletadásra, moralításra, *titoktartó* magatartásra kötelez! Nincs jóléretsültség, nem lehet konkrét cégre, személyre hivatkozni.

Az adott témákhoz kapcsolható – vagy alkalmazható – példákkal, bizonyításokkal, elemzésekkel, modulálásokkal, konzekvenciákkal szabad ezt a tevékenységet végezni. Meghatározó a *kölcsönös bizalom* a vállalkozókkal, adott személyi állománnyal, hallgatókkal, segítséget kérőkkel.

A mérce, vagy a cél magas?

A konzultációk során válaszaiban fő szempont, hogy milyen kritériumok teljesítése jelenti az eredményességet. A legtöbb esetben szerintem nem a „léc” van magasan, hanem a cél, és annak dimenziói a megalapozatlanok. Az *eredményesség* (és nem a hatékonyság) cselekvések végső következménye, célok, tervek teljesítése, amelyek új, pozitív kiinduló helyzeteket, integrálódásokat indukálhatnak.

Mikor érhető el a meghatározó eredményesség?

Szaktanácsadási tapasztalatom szerint főleg akkor lehet optimális segítséget nyújtani, ha

- a vállalkozás és a foglalkoztatottak munkavégzéseikben is elfogadják és megértik az egymásra utaltságot,
- a mindenkori belső követelményrendszer következetes, de teljesíthetőség-közel, és arányban áll az adott érdekeltségi rendszerrel,
- a tevékenységek körüli univerzális ismeret, tapasztalat, rutin megszerzése nem elsősorban költség kérdése a vállalkozói, de munkavállalói tudatban sem,
- ha a „kapcsolati tőke” kölcsönös érdekeket szolgál, és az üzleti etikai normákat is védi,
- a gazdálkodó szervezetben nem „egy pozitív okos” van, hanem menedzsment,
- az értékképző folyamatban a „vezetés minősége” is értékelve van,
- felismerjük annak a jövőbeni értékét, hogy az iparművészet egyéni képviselői (tervezők, modellezők) és a konfekcióiparban is a hozzáadott érték előállítói lehetnek.

Ha ennek a közleménynek megjelenése után igény lenne újabb konzultatív ruhaipari klub rendezvényre, úgy a TMTE megkeresésével – e-mail: titkarsag@tmte.hu; telefon (1) 201-8782 –, vagy akár közvetlenül nálam (telefon: 30 971 9766) erre van mód. Készséggel vállalom a konzultációval együttes előadást.

Végezetül

A kapcsolatos horizontális és vertikális komponenseket a vállalkozói szervezetek számtalan kitérési lehetőségeinek, kiinduló pontjainak is tekintem, természetesen differenciáltan a realitásokhoz igazítottan.