

Sektorinis bendradarbiavimas padeda įmonėms ir sutaupyti, ir didinti eksportą

Baldų gamybos sektorius yra vienas labiausiai išvystytų Panevėžio regiono apdirbamosios gamybos sektorių. Visgi jame vyrauja smulkios ir vidutinės įmonės, todėl siekiant sukurti aukštesnę pridėtinę vertę ir didinti konkurencingumą platesnėse rinkose svarbus įmonių tarpusavio bendradarbiavimas. Kaip toks bendradarbiavimas gali vykti ir kokią praktinę naudą jis teikia įmonėms, savo patirtimi su Panevėžio regiono verslininkais dalijosi asociacijos „Baltijos baldų klasteris“ atstovai.

Pagrindinis tikslas - didinti eksportą

Asociacijos „Baltijos baldų klasteris“ vykdomosios direktorės ir valdybos pirmininkės Vaivos Macijauskienės teigimu, klasterio idėja buvo pradėta vystyti vieno vadovų seminaro metu. Užmezgus pažintį su iniciatyviais kitų baldų sektoriaus įmonių atstovais, sulaukus Šiaulių pramonininkų asociacijos ir VšĮ „Versli Lietuva“ palaikymo, klasteris pradėjo veiklą 2014 metais. Šiuo metu klasteris vienija aštuonias įvairaus dydžio baldų gamybos įmones, dvi aukštojo mokslo įstaigas ir vieną regioninę pramonininkų asociaciją.

„Mūsų klasterio pagrindinis tikslas yra ir buvo - eksporto didinimas jungtinėje veikloje, - sako V. Macijauskienė. - Todėl mes nesiekiamo didinti narių skaičiaus, tačiau siekiame efektyvumo, susidirbimo, išmokti pasitikėti vieniems kitais“.

Vienas didžiausių apdirbamosios gamybos įmonių iššūkių - žmogiškųjų išteklių trūkumas, ne išimtis ir baldų sektorius. Mokslo įstaigų dalyvavimo klasterio veikloje tikslas - geriau suprasti šias verslo patiriamas problemas, operatyviai į jas reaguoti. V. Macijauskienė džiaugiasi, kad įstaigų studentai atlieka praktiką prie klasterio prisijungusiose įmonėse. Klasterio iniciatyva prieš ketverius metus buvo sukurtas naujas studijų dalykas - gamybos logistika, kuris jau pirmaisiais metais pritraukė pilnas studentų grupes.

Praktinės bendradarbiavimo naudos - ir finansinės

Asociacijos „Baltijos baldų klasteris“ narės - labai mažos, mažos ir vidutinės įmonės. Anot Vaivos Macijauskienės, dalyvavimo klasterio veikloje sėkmei turi įtakos ne tik įmonės dydis, bet ir išsikelti tikslai, įmonės vadovo įsitraukimas į klasterio veiklą, gebėjimas matyti perspektyvą.

Tarpusavio bendradarbiavimas įmonėms gali atnešti įvairialypę naudą. Viena iš greičiausiai finansiškai pajaučiamų naudų - bendras specializuotų išteklių įsigijimas. „Vykdydami bendrus elektros, kuro, ryšių paslaugų pirkimus galime gauti iš tiekėjų geresnes kainas. Po truputį einame link to, kad vykdytume ir bendrus gamybinių žaliavų pirkimus,“ - patirtimi dalijasi V. Macijauskienė.

Sektorinis bendradarbiavimas padeda įmonėms ir sutaupyti, ir didinti eksportą

Klasterio vadovės teigimu, dalyvavimas klasterio veikloje suteikia galimybę įmonėms vykdyti didelius užsakymus ir dalyvauti pirkimų konkursuose ne tik Lietuvoje, bet ir Europos Sąjungoje: „Kelios mūsų įmonės buvo pakviestos kaip klasterio atstovės dalyvauti Norvegijos viešųjų pirkimų bazėje. Vienai įmonei tą pasiekti būtų buvę daug sudėtingiau.“

V.Macijauskienei antrina ir prekės ženklo „BD Furniture“ (UAB „Idėjų alėja“) įkūrėjas Mindaugas Alijošius – jis džiaugiasi būdamas klasterio dalimi, vertina galimybę dirbti su didesnėmis įmonėmis, semtis iš jų patirties, taip pat vykdyti bendrus pardavimus. Tokiais atvejais klasteris veikia tarsi patikimumo garantas.

„Geras pavyzdys yra „Marriott“ viešbučio apstatymo projektas. Mes kaip maža įmonė būtume neturėję šansų gauti tokį projektą, tačiau nuvykau derėtis su užsakovais kaip klasterio, o ne pavienės įmonės atstovas. Tai privertė užsakovą mumis patikėti, – pasakoja M. Alijošius. – Trims įmonėms kartu gyvendinant projektą, jei ne viskas klostėsi pagal planą, galėjome viena kitai lanksčiai padėti.“

Lengvesnis kelias į naujas rinkas

Apjungusios pajėgumus įmonės mokosi vienos iš kitų, dalijasi specializuota technologijų ir inovacijų informacija, imasi bendrų žingsnių išeiti į kitas rinkas. „Organizuoti bendrus pardavimus ir marketingą yra sudėtinga, tačiau per penkerius metus mums pavyko pasiekti tokį lygį, kad dabar jau baigiame kurti pirmąjį bendrą mūsų klasterio gaminių katalogą galimiems eksporto partneriams, – sako V. Macijauskienė. – Dalyvaujant parodose įmonės gali prisistatyti kaip junginys, kuris esant poreikiui gali persikirstyti gamybos potencialą. Požiūris į klasterius užsienio valstybėse yra palankus, nes manoma, kad jeigu negalėsi įvykdyti užsakymo kaip pavienė įmonė, tai tą tau padės padaryti klasterio nariai.“

Klasterio vadovė V. Macijauskienė kaip privalumą įvardija ir tai kad turėjo galimybę įsitraukti į Lietuvos baldų sektoriaus plėtros dešimtmečio strategijos kūrimą, kurią inicijavo Lietuvos ekonomikos ir inovacijų ministerija. Šioje strategijoje atsispindi baldų sektoriaus finansavimo priemonės, prioritetai, pagrindinės rinkos, taigi klasterio nariai turi prieigą prie strategiškai svarbios informacijos. Svarbu ir tai, kad į klasterį susijungusios įmonės gali lengviau pasinaudoti Europos Sąjungos paramos galimybėmis.

Mokosi vieni kitais pasitikėti

Klasterio atstovai pripažįsta, kad greito rezultato tikėtis nereikėtų – tarpusavyje susidirbti prireikė laiko ir brandos. „Palaikyti gerą santykį susitikus neformalioje aplinkoje yra viena, tačiau pokalbiams pakrypus link darbinių temų atsiranda kiti niuansai, – sako M. Alijošius. –

Sektorinis bendradarbiavimas padeda įmonėms ir sutaupyti, ir didinti eksportą

Būtent įgyvendindami bendrus projektus mes išmokome pasitikėjimo ir partnerystės. Tos įmonės, kurios kažkada buvo konkurentai, tapo mano partneriais. Dabar esant poreikiui galime net pasinaudoti vieni kitų įranga ir tam nereikia pildyti kokių nors prašymų ar laukti eilėje.“

M.Alijošius akcentuoja, kad kiekvienos klasterio įmonės vadovas turi didelę patirtį ir didelį pažinčių ratą. „Tai reiškia, kad neapsiriboji tik tuo, ką aš sugebu ir aš žinau. Prie klasterio prisijungusios aštuonios įmonės, kurių galiu klausti, ar pažįstame šį ar aną žmogų, – sako jis. – Taip mums atsiveria visai kitos galimybės ir perspektyvos. Sėdint tarp didesnio kalibro vadovų supranti, kad tavo idėjos gal nėra tokios beprotiškos, joms įgyvendinti galimai trūksta visai nedaug.“

Tuo tarpu V. Macijauskienės teigimu, svarbu, kad regionų įmonės žinotų apie galimybę prisijungti į klasterius, ir akcentuoja renginių, kuriuose dalijamasi gera patirtimi, svarbą įmonėms galvojančioms apie jungtinę veiklą. „Pradedant veiklą, mes tokių pavyzdžių, kurie pamokytų, pasakytų ką daryti ar ko nedaryti, neturėjome. Jei ir mes būtume turėję iš ko pasimokyti, tai būtų buvusi didelė nauda“, – sako ji.

Renginys „Kaip auginti verslą bendradarbiaujant? Baltijos baldų klasterio patirtis“ organizuotas įgyvendinant Panevėžio miesto savivaldybės finansuojamą verslo plėtros sąlygų gerinimo projektą „Atrasti Panevėžį: verslo aplinkos potencialas“. Renginio įrašas: <https://youtu.be/xVKFT3unMLA>

