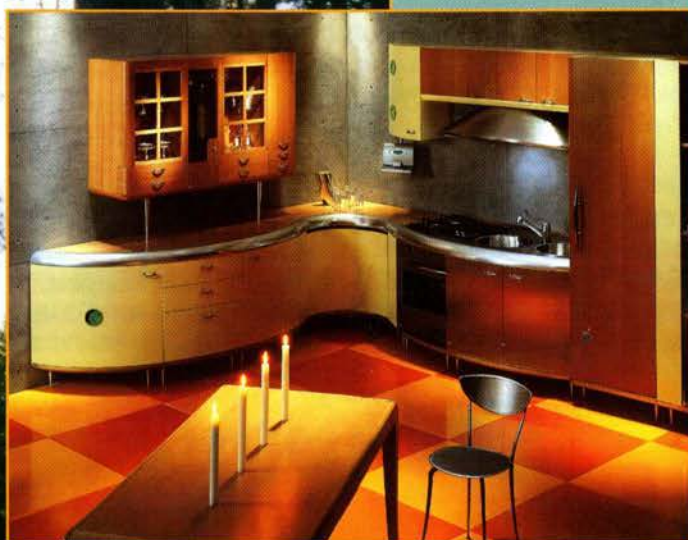


A Bútorvállalkozók Országos Szakmai Szövetsége és a Faiipari Tudományos Egyesület folyóirata

III. évfolyam 3-4. szám
1997. március-április
345 Ft

BÚTOR & FAIPAR



Az Európai Unió bútorpiacát
Milánói Bútorszalón 1997
FATE küldöttközgyűlés
Árháború a bútor
szakmában

Egy nagyszerű csapat: az Önök bútorai – a mi bútorszerelvényeink!



Az elmúlt 65 év alatt a hagyomány és haladás mindig döntően befolyásolta gondolkodásunkat és cselekedeteinket. A Hettich International mint nemzetközi konzern ma a bútorszerelvények legnagyobb gyártója!

A Hettich International cég a legkorszerűbb termékeket, új ötleteket és technikai szaktanácsadást kínál Önöknek. Termékeinket a gyártók szakterülete szerint csoportosítva kínáljuk: a konyha- és fürdőszobabútor-, a lakó- és hálósobabútor-, valamint az irodabútorgyártóknak. Ez lehetővé teszi, hogy teljesítőképességünket nemcsak termékeink széles skálájával, de azok választékának mélységbe menő sokféleségével is bizonyítsuk.

**Hettich Marketing- und
Vertriebs GmbH & Co. KG**

Postfach 1240
D-32269 Kirchlengern
Germany

Tel.: (49) 52 23 77 15 86
Fax: (49) 52 23 77 15 28

**Képviselő:
Novo Bútortechnika Kft.**

1212 Budapest,
Kikötő utca 2–8. G lh. fszt. 1.

Tel.: (36) 1-276-1935
(36) 20-451-270
Fax: (36) 1-276-1935



Hettich
INTERNATIONAL

A Bútorvállalkozók Országos Szakmai Szövetsége és a Faipari Tudományos Egyesület folyóirata

Megjelenik kéthavonta

A szerkesztőbizottság
társelnökei:

**dr. Molnár Sándor,
Szabó Pál**

A szerkesztőbizottság tagjai:

Baloghné Cséplő Katalin,

Bíró Lászlóné,

dr. Dalocsa Gábor,

Ferenczi Péter,

Nagy Alajos,

dr. Nyárs József,

dr. Somkuti Elemér,

Vásárhelyi János

Főszerkesztő:

Berényi János

A TARTALOMBÓL

Beszámoló a Bútorszövetség

1997. március 19-i

közgyűléséről 3

Ismerkedjünk az EU

bútorpiacával 7

Körtelefon 9

FATE küldöttgyűlés

Szombathelyen 10

Látogatás

a FALCO Rt-nél 12

Barakk vagy palota? 14

Milánói Bútorszalon 1997. 16

Az akác folyadékáteresztő

képességének vizsgálata . 24

A külföld Kölnben 25

A FATA felhívása –

Intenzív árháború a német

bútorszakmában..... 30

Magyar nyelvű faipari

mérnökképzés

Székelyudvarhelyen 32

Innen-onnan 33

Kiadja:

3B Szaklapkiadó, 1103 Budapest,

Kőér utca 35/A. Tel.: 262-2608,

fax: 263-1336

Megrendelhető a kiadónál.

Előfizetési díj egy évre: 2070 Ft.

Nyomdai előkészítés:

WellCom Grafikai Stúdió

Nyomás:

Fővárosi Nyomdaipari Rt.

HU ISSN 1219-5510

Beszámoló a Bútorszövetség 1997. március 19-i közgyűléséről

Az érdekvédelmi és érdekképviselési munka kiszélesedésére utal, hogy a hazai bútorgyártók szakmai szervezetének fórumai ez évben már harmadik alkalommal foglalkoztak a szakma és a Bútorszövetség helyzetével és feladataival. A februári elnökségi ülés, majd a FAGOSZ-szal tartott közös elnökségi ülés után 1997. március 19-én tartotta meg évi közgyűlését a Bútorvállalkozók Országos Szakmai Szövetsége Budapesten, a szövetség székhelyén.

A szövetség Elnökségének az 1996-ban végzett munkájáról szóló beszámolót a szövetség tagjai korábban már írásban megkapták. Már a beszámolóban történt értékelés, valamint a bútorgyártás és forgalmazás 1995–96. évi piaci folyamatait bemutató összeállítás is a hazai bútortipar nehéz helyzetét, 1996. évi teljesítményeinek visszaesését mutatják. A gazdaság recessziós folyamatainak negatív hatása nemcsak a vállalkozók gazdasági munkáiban, hanem a szövetség tevékenységében is éreztették hatásukat. Több területen nem sikerült ugyanis a célkitűzéseket teljesíteni.

- Nem bővült – inkább csökkent – a szövetség taglétszáma. Nem történt lényeges előrelépés az újonnan alakult kisvállalkozásoknak a szövetség keretébe való bevonásában.

- Annak ellenére, hogy a szakvásár sikere egyre növekszik és a látogatottsága a nagyközönség részéről jelentősen nőtt, a kiállítói érdeklődés alatta maradt az előző évinek. A Jövő Bútorai pályázat sem hozta meg az elvárható eredményt.

- A kelet-európai export

növelésére kitűzött célok sem az elvárásoknak megfelelően teljesültek.

- Elmaradtak a szabványosítás, a minőségbiztosító és minőségtanúsítási rendszerek fejlesztése terén tervezett feladatok.

- Jelentős előrelépés történt ugyanakkor a szakmai információs rendszer továbbfejlesztése terén. A belső információkon túlmenően teljesen új arculatú szaklap megjelenésével sikerült a bútorgyártás image-ét szélesebb körben növelni. A FATE-val közösen kiadásra kerülő Bútor- és Faipar című folyóirat részben a két szervezet tagjai részére, de ezen túlmenően a bútort és faipar és a hozzá kapcsolódó kereskedői, beszállítói és intézményi körei részére nyújt színvonalas tájékoztatást.

- Szélesedett és kibővült a kapcsolat a kormányzati szervekkel, döntően az IKIM-mel, a MMSZ-szel, a Magyar Ipari Szövetséggel, a társ érdekvédelmi és szakmai szervezetekkel, az ÉFÉDOSZ-szal, a FATE-val, a FAGOSZ-szal, az Országos Asztalos Szövetséggel.

- Változatlanul szoros kapcsolatot tartott fenn a szövetség a Német Bútor-szövetséggel.

- A szövetség közreműködött több, a szakma egészét befolyásoló (közbeszerzési törvény stb.) intézkedést előkészítő munkában.

A közgyűlés és az elnök beszámolója

Az ülés határozatképességének megállapítása után



a közgyűlést *Galli Péter*, a szövetség elnöke nyitotta meg. Megemlékezett a tragikusan elhunyt *Győri Ferenc*ről. A közgyűlés résztvevői néma felállással tisztelegtek az elhunyt főtitkár emlékének. A közgyűlés levezető elnöknek egyhangúlag *Hoffmann Dániel* társelnököt választotta meg. A jegyzőkönyvkészítő és a hitelesítők megválasztása után a közgyűlés elfogadta a

meghívóban előzetesen megküldött napirendet. Az első napirendi pont keretében *Galli Péter* elnök tartott előadást és új információkkal bővítette az elnökség beszámolóját.

A hazai bútorszakma helyzetét értékelve utalt az 1990. óta tartó kedvezőtlen folyamatokra. A jelenlegi elemzések szerint az elmúlt hét évben a gyártásban és értékesítésben bekövetkezett nagymértékű csökkenés után 1996-ban a szakma összességében elérte a mélypontot, innen csak felfelé vezethet az út. Ez az állapot a Bútorszövetség tevékenységére is vonatkoztatható.

A hazai termelés és értékesítés nagymértékű visszaesése, a kisvállalkozások térnyerése, a fekete gazdaság előtérbe kerülése megváltoztatta az egész érdekvédelmi munka helyzetét, hatékonyságát, de megváltozott annak színvonala és intenzitása is. Nemcsak az elnökség munkájának hatékonysága gyengült, hanem ezen keresztül a tagok érdekvédelme, képvisellete is csökkent. A szakma nagyon erősen polarizálódott, megosztottá vált, nemcsak a szektorális arányok megváltozása, hanem termékcsopontonként is vizsgálva más és más helyzetbe kerültek a különböző termékeket gyártó cégek. Az érdekvédelmi és érdekképviseleti munkára is a megosztottság a jellemző, sok az átfedés a különböző szövetségek tagságát tekintve is és az egyes szövetségekben képviselt szakmák között. 1996-ban a Bútorszövetség szervezettségét, taglétszámát nem sikerült növelni. Nem valósult meg a kisvállalkozók nagyobb számú bevonása a szövetség munkájába. Kialakult azonban egy stabil mag, akik fontosnak tartják a szövetség fennmaradását,

működését, amit a tagdíjfizetési morál is jól mutat. A szakmának továbbra is az igazi kitörési pontja az export és meg kell keresni azokat a formákat és módszereket, amelyekkel a szövetség tagjainak export tevékenységét segíti, támogatni tudja. Tovább kell foglalkozni a szakmai követelményrendszer kialakításával, a szabványosítás, a minőségtanúsítási folyamat (Magyar Bútor-márka, ISO 91 minősítési rendszer) szélesítésével, általánossá tételével olyan formában, hogy ezek alkalmazása valóban előnyt jelentsenek a hazai gyártóknak.

Galli Péter előadásában foglalkozott a Bútor- és Faipar című folyóirat helyzetével. A lap a szakma által elfogadott orgánus, ami egyben kapocs a bútorszakma egészéhez is. Célkitűzés, hogy a lap váljon önfelfinanszírozóvá. Az elmúlt év gazdasági folyamatait értékelve kiemelte, hogy a hazai bútorgyártás növekedéséről nem lehet beszélni. A termelés csökkenése 1996-ban meghaladta a 10%-ot. A bútorgyártóknak gondot okozott, hogy növekedett a szezonizálás a bútorértékesítésben. Az év második felében lényegesen jobbák voltak az értékesítési lehetőségek, mint az év első felében. Feltehetően e mögött már olyan tendencia érvényesült – olyan többletigények is megjelentek –, amelyek valamilyen elmozdulást mutatnak a megelőző időszakhoz képest. Kérdés csupán, hogy ez a konjunkturális elmozdulás mennyiben tartós és milyen mértékű. Változatlanul pozitívan ítélt meg, hogy a bútorszakma nem veszítette el külföldi piacait, a magas export részarány változatlanul fennmaradt. Figyelemreméltó és elgondolkodtató, hogy az import

bútorok aránya tovább növekedett, legalább is a szakágazat belföldi értékesítéséhez képest. (A 10 főnél kevesebbet foglalkoztató vállalkozókra nincs statisztikai adat, így azok teljesítményei e folyamatra nem illeszthetők be.) Tovább csökkent a szakmában a foglalkoztatás, és a beruházások növekedésében sem történt érezhető elmozdulás. A szakágazat részaránya az iparon belül tovább csökkent. A szakma és a szövetség feladatait tekintve kiemelte, hogy tovább kell bővíteni az információkat, a szakmai tisztánlátást. Az export előtérbe helyezésével, az EU csatlakozásra való felkészüléssel a szövetségnek is sokkal többet kell foglalkoznia. Kiemelten kell kezelni a közép- és kelet-európai exportlehetőségek feltárását, kevés az információ ezekről a piacokról. Javítani kell az egész bútorgyártás termelési struktúráján. Nincs megfelelő kooperációs kapcsolat, hiányzik egy olyan szektor, technológiai kapcsolat az elsődleges faipar és a bútorgyártás között (pl.: félkész gyártás), ami javíthatná az ágazat versenyképességét. A feladattervvel kapcsolatban kiemelte, hogy a Bútorszövetségnek fel kell tárnia a kapcsolatok újraépítésének lehetőségeit az Országos Asztalos Szövetséggel, valamint a területi kereskedelmi és iparkamarákkal. Nagyon jó gondolatnak tartja a tagoknak a helyi kamarákkal való közvetlen kapcsolatteremtését, a kapcsolatok kiépítésének a vállalását.

Az 1997. évi feladatterv és vita

A közgyűlés a második napirendi pont keretében tárgyalta meg az előzetesen megküldött 1997. évi feladattervet. Ennek meg-

tárgyalása során kialakult vitából kiemeljük az alábbi hozzászólásokat.

Matlák Zoltán: a műszakiak létszámcsökkenésének veszélyeire hívta fel a figyelmet. Új piacok feltárása megfelelő szellemi háttér nélkül nehezen képzelhető el. A jó marketing munka segítheti a hazai termékek versenyképességének elismertetését. Egyetért a minőségjavító folyamatok bővítésével, a már kidolgozott vizsgálati módszerek szélesebb körű elterjesztésével. A feladattervvel kapcsolatban szorosabb együttműködés kialakítását szorgalmazta, pl. az oktatás kérdésében az Országos Asztalos Szövetséggel.

Nagy Alajos: hozzászólásában utalt arra, hogy részt vett a feladatterv összeállításában és nagy súlyt helyez az 1. és 2. pontban kitűzött feladatok megvalósítására. Olyan szervezeti forma kialakítását tartaná célszerűnek, amely szélesebb körbe fogná át az egész szakmát. Alapvető kérdésnek tartja annak tisztázását, hogy tulajdonképpen kihez is szóljon a lap, a hazai bútorkereskedőkön túlmenően szélesebb körű terjesztést tart szükségesnek.

Kormos Ernő: a piaci folyamatok megítélését illetően fenntartásait fogalmazta meg. Az év kezdete is arra utal, hogy 1997. még sok problémát fog felvetni a hazai bútorgyártók számára. Változatlanul súlyos teherkéntelnek tekintti a folyamatosan beérkező importot, ami szabályozatlansága, ellenőrizetlensége miatt fokozatosan kiszorítja a belföldi piacról a hazai termelőket. Erőteljes elmozdulást tart szükségesnek az export irányába. A keleti piacok felé is határozottabb lépéseket

tart szükségesnek. Az export növelésére a külföldi kiállításokon való részvétel fontosságára hívta fel a figyelmet. A kereskedelmi szervekkel, a Lakberendezők Szövetségével, a területi kamarákkal való kapcsolat kiépítését és elmélyítését szorgalmazta. Javasolta a Szakvásár nyilvánosságának bővítéseit.

Az EU-kapcsolatok bővítését egyre több minőségbiztosítási, környezetvédelmi feladat megoldását fogja kikényszeríteni, amire fel kell készülni.

Kurusa László: a feladattervben megfogalmazott célkitűzéseket jónak tartja és támogatja azok megvalósítását. Az importbútorok-

kal való versenyképesség biztosítását, a belföldi piacon történő együttes megjelenést kiemelten fontosnak tartja. Egyre növelik belföldi márkaboltjaik számát. Hasonló piaci pozíciók elérését tartaná kívánatosnak külföldön, pl. Moszkvában vagy Taszkentben saját bútorbolt létesítésével.

Zárszó és határozatok

A vita lezárását követően *Galli Péter* összefoglalta az elhangzottakat. Megállapította, hogy produktív volt a vita, sok új elgondolás hangzott el, amit a feladatterv végrehajtása során hasznosítani fognak. Megoldásra váró feladat a lap finanszírozásának kérdése. Jelenleg nem látja időszerűnek a lap önállóságának a feladását. Az 1996. évről szóló beszámoló és az 1997. évi feladatterv elfogadása után a közgyűlés megtárgyalta az 1996. évi gazdálkodást és az 1997. évi költségvetés tervezetét, valamint az új tagdíjfizetési rendszert. Az előterjesztett javaslatok elfogadása után *Galli Péter* bejelentette, hogy a fűtőkári feladatok ellátására 1998. április 30-ig *Szabó Pál* társelnököt kérte fel. *Szabó Pál* elfogadta a megbízást és bejelentette, hogy új funkciójában az elnökségi üléseken – a pártatlanság érdekében – szavazati jogával nem kíván élni. A közgyűlés elfogadta *Szabó Pál* társelnök bejelentését. Az 1997. évi feladatterv 8. pontjában előírt feladat teljesítéseként a közgyűlés foglalkozott az átdolgozott Faipari Szakmai Kollektív Szerződéssel. A vitát a közgyűlés nem zárta le, a téma folytatását a szövetség újra napirendre tűzi. Az ülés keretében *Kovács Gizella* igazgatónő beszámolt a Nemzetközi Bútor Szakvásár előkészítéséről. Az ülés befejeztével *Hoffmann Dániel* vezető elnök megköszönte valamennyi résztvevő közreműködését, jó egészséget kívánt az 1997. évi munkához és a közgyűlést lezárta.

A HAZAI BÚTORGYÁRTÁS FONTOSABB MUTATÓI

I. Szervezetek száma, létszáma

1., Bútorgyártó szakágazatban regisztrált és működő szervezetek száma:

	1995	%-os megoszlás	Iparon belüli részarány
- 10 fő alatt	2.288	90,8	2,8 %
- 11 - 50 fő között	130	5,2	2,6 %
- 51 - 300 fő között	85	3,4	4,1 %
- 300 fő feletti	17	0,7	2,6 %
Összesen	2.520	100,0	2,9 %

2., A vállalkozások és telepek száma, koncentrációja

	1995	
	(20 főnél többet foglalkoztató vállalatok)	
Vállalkozások száma	126	3,3 %
Telepek száma	210	1,8 %
Ipartelepek száma	148	2,1 %
Az egy ipartelepre jutó foglalkoztatottak száma - fő	103	4,0 %

3., Létszám	1995	Előző év = 100 Index	
Alkalmazásban állók száma:			
- Fizikai fő	12.887	89,7	2,2 %
- Szellemi fő	2.870	86,6	1,7 %
Összesen: fő	15.747	89,1	2,1 %

II. Termelés - értékesítés

	(10 fő feletti vállalkozások)		Index	
	1995	1996	Összehasonlító áron 1995 = 100	Eltérés az ipari átlagtól %
4., Termelési érték: *				
folyó áron, milliárd forintban	36,2	37,9	88,8	-13,5
5., Értékesítés:				
folyó áron milliárd forintban				
- Belföldi értékesítés	20,9	22,1	86,6	-11,2
- Export értékesítés	14,8	15,4	92,5	-22,7
Értékesítés összesen:	35,7	37,5	88,9	-14,3
Értékesítésből export részarány	41,3 %	41,0 %	-	+9,0

* Iparon belüli részarány: 1995-ben: 1,0 %
1996-ban: 0,9 %

Összeállította:
DR. LASKAY LAJOS

Az 1997. évi közgyűlés által jóváhagyott feladatterv

Szövetségünk elnökségének 1997. évi munkája középpontjában az alábbi feladatokat célszerű meghatározni:

1. Tagsági körünk 47%-a kisvállalkozó, gyártó vagy kereskedő. A kisvállalkozók sajátos, a nagybaktól eltérő (szervezeti, piaci, fejlesztési, pénzügyi stb.) gazdálkodási, termelési és szervezési módszerek alkalmazásával valószínűleg meg gazdasági céljait. Bár az elnökségben képviselőjük jelen van és működik, mégis e sajátos helyzetük nem kellő mértékben, arányban és formában jut kifejezésre.

Feladatok

– Az elnökség hozzon létre kisvállalkozói szekciót. Az év első felében dolgozza ki annak szervezeti és működési szabályzatát. Teremtse meg működésének személyi feltételeit. A szekció létrehozásának és működésének jogi feltételeit a Bútorvállalkozók Országos Szakmai Szövetsége alapszabálya §5 2.6 pontja biztosítja.

– A szekció tűzze ki célul a Szövetség és saját taglétszámának növelését, szervezeti életének és munkamódszereinek kialakítását és annak beillesztését a Bútor szövetség egészébe. Ezen keresztül el kell érni a kisvállalkozók sajátos érdekképviseletének fejlesztését és munkájuk jobban érezhető segítségét. Ennek elősegítésére fel kívánjuk használni a szakmában dolgozó társzövetségek, illetve területi iparkamara által nyújtott lehetőségeket a szakma koncentrációja érdekében.

2. A Bútor- és Faipar című kiadványunk formájában sikeres, tartalmában szívesebb és színvonalasabb, mint a korábbi Faipar, finanszírozási és terjesztési módja azonban változtatásra, továbbfejlesztésre szorul. Igényként merül fel tagvállalataink széles körében, hogy lapunk célterületét olyan irányban szükséges kibővíteni, hogy az tagvállalataink bemutatkozása, ajánlkozása (reklámja) a közvetlen fogyasztók számára nyújtson hatékony (vásárlást orientáló) információkat.

Feladat

– Az elnökség keressen megoldást olyan tulajdonosi, finanszírozási és terjesztési formára, amely biztosítja fenti célok megvalósulását, megszünteti az erőt felül támogatás igényét és hasznát hoz a Szövetségnek, mint tulajdonosnak. Ez a lapkiadást önálló gazdasági társaság formájában stabil szponzori, illetve támogatási háttér mellett biztosíthatja. E feladat kapcsán meg kell vizsgálni az együttműködés lehetőségét is más, a szakma területén sikeresen működő szaklapokkal.

3. Az 1996. évi Bútor Szakvásár tapasztalata, hogy a nagyközönség megismerte rendezvényünket és jelentős érdeklődést mutat iránta. Kiállítóink véleménye szerint is szükséges széles körben bemutatkozni a közvetlen vásárló közönség számára, hiszen a kereskedelmi sikerek elmaradtak várakozásunktól, a nagykereskedelmi tárgyalások nem hozták meg azokat a piaci eredményeket, amelyekre a szakma számított öt éven keresztül.

Feladatok

– Az elnökség dolgozzon ki módszereket a kiskereskedők, beruházók, lakberendezők széles körének megfelelő fogadására (meghívás, fogadás, reprezentáció, reklám, konferencia stb.) és bizottsági kiállítások számára – célszerű látogatási program segítségével – a hatékony tárgyalási körülményeket.

– Megfelelő reklám módszerek segítségével és a Szakvásár nyitottságának fokozásával biztosítsa a nagyközönség számára a kiállítás megtekintését.

– Nyújtson segítséget a kiállítás szervező számára olyan céllal, hogy a meghatározó cégek kiállítóként visszatérjenek a Szakvásárra. Ki kell szélesíteni a vásári díjakat adományozók körét, valamint a Jövő Bútorai pályázat nyertes pályaműveinek kivitelezéséhez szükséges pénzügyi, anyagi feltételek szponzori támogatását.

– Az elnökség szélesítse kapcsolatait a területi kamarákkal abból a célból, hogy megismerjék a területükön működő szövetségi tagokat és kiállításokat, hogy azok pályázatok útján szerezhessek anyagi támogatást a kiállításra történő színvonalas megjelenésükhöz vagy más fejlesztési terveik megvalósításához.

– A Szövetség és tagvállalatainak kapcsolatait széles körben felhasználva munkálkodni kell azon, hogy a Nemzetközi Bútor Szakvásár a kelet-európai régió szakvásarává fejlődjön.

4. Az ágazat termelési-értékesítési helyzete romlott az 1996. gazdasági évben. A visszaesés mind a belföldi, mind az eddig dinamikus fejlődő export piacokon jelentős volt, szükséges tehát, hogy az elnökség kiemelten foglalkozzon tagvállalatainak piaca segítésével.

Feladatok

– Fel kell mérni – lehetőleg a teljes – bútor kiskereskedelmi hálózatot abból a célból, hogy a teljes címlista tagvállalataink birtokába kerüljön. Másfelől tagvállalataink áruinálátát el kell juttatni a kiskereskedőkhöz.

– A kelet-európai export növelése érdekében a Szövetségnek tovább kell folytatni szervező, koordináló szerepét magyar bútor szalonok, hálózatok létrehozásában, és irányozza elő a kelet-európai régiókban rendezett bútorvásárokra való részvételt.

– Mintabolti értékesítés, nyitott és elérhető hálózat legyen a tagvállalatok számára.

5. A FAGOSZ-szal a korábbi gyakorlatnak megfelelően együttműködésünket fejleszteni kell.

Feladatok

– Közös elnökségi üléseken az anyagellátás, anyagfejlesztés, a Szakvásáron való részvétel bővítése, árkeresések, szponzorálási kezdeményezések stb. terén a bútor szakma érdekeinek megfelelő elhatározások születésenek.

– Az információk gyors cseréjével és kölcsönös használatával mindkét Szövetség tevékenysége előnyöket élvezzen.

6. Az iparvédelem területén – elsősorban nagyságrendünk korlátai miatt – nem sikerült az import bútorok beáram-

lását érdekeinknek megfelelő mértékben korlátozni, ezért szükséges új utakat és kapcsolatokat keresni.

Feladatok

– A Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőséggel olyan kapcsolatokat kell kiépíteni, amely sok esetben a hazainál rosszabb minőségű import bútorok kereskedelmi forgalomba kerülését megnehezíti, netán megakadályozza.

– Eddigi tárgyalásaink eredményeire támaszkodva bátran kezdeményezni kell a tagvállalataink piaci lehetőségeit akadályozó (ár, minőség, tisztességtelen értékesítési formák stb.) körülmények eseti vagy átfogó vizsgálatát a Fogyasztóvédelmi Felügyelőség központi vagy területi szerveinél.

– Étikai Bizottság felállítását a versenytiltság megőrzésére, a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőséggel együttműködve, nyilvánossá tenni a törvénysértőket.

– A Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőséggel közös konferencia megtartása piacvédelmi céljaink elősegítése érdekében.

Feladatok

a) – Kereskedelmi évkönyv formai és tartalmi megformálása, terjesztése, területeinek meghatározása.

– A koncepció alapján szükséges írássok, képanyagok összegyűjtése, zsűrizése és megszerkesztése, nyomdai munkálatainak biztosítása, a megvalósítás költségeinek megállapítása.

– A kiadvány anyagi hátterének rövid és hosszú távú biztosítása.

b) – Olyan gazdasági évkönyv összeállítás, amely bemutatja az ipar gazdasági piaci helyzetét, elemzi a teljesítmény tendenciáit és jól felhasználható a vállalati stratégiák kialakításához.

8. A korábbi években kidolgozott Szakmai Kollektív Szerződés átdolgozására szorult elsősorban az időközben bekövetkezett törvényi változások átvezetése miatt.

Feladatok

– A Szakmai Kollektív Szerződés átdolgozására a Fa- és Bútoripari Dolgozók Szakszervezete, valamint a Bútorvállalkozók Országos Szakmai Szövetsége közös bizottságot hozzon létre és a szerződést aláírásra készítse elő.

– A rendes közgyűlés határozata függvényében az elnökség gondoskodik a Szakmai Kollektív Szerződés önkéntes alkalmazásának vagy kötelező érvényű iparági kiterjesztésének feltételeiről.

9. A Szövetség tagvállalatainak munkáját olyan módon is támogatni szükséges, amely a piacfejlesztés, műszaki fejlesztés termék- és technikai fejlesztés, közép vagy hosszabb távú céljait a különböző szintű kapcsolatok kiszélesítésével, hatékony ápolásával segíti.

Feladatok

– Társult tagságot kell létesíteni (kölcsönös formában)

a Lakberendezők Országos Szövetségével, a Magyar Szabványügyi testülettel, az Országos Asztalosipari Szövetséggel,

– Személyes kapcsolatokat kell létesíteni olyan országos hatáskörű szervezetekkel, amelyek a fenti célkitűzést befolyásolják.

Minisztériumokkal, Különféle területi Ipar és Kereskedelmi Kamarákkal, Országos Műszaki Fejlesztési Bizottsággal, Versenyhivatallal, Statisztikai Hivatallal.

– Kezdeményezni kell, hogy Szövetségünk jogosítványokat szerezzen a különféle pályázatok bírálásához, támogatásához, a területi kamarákban (szakképzés, mestervizsgáztatás).

10. Céllal kell kitűzni, hogy a Bútor szövetség legyen hivatalos képviselője a bútor szakmának az Európai Közösségi tagság előkészítő munkája során.

Feladatok

– Részt kell venni azokban a bizottságokban, amelyek az EU-tagság előkészítésére alakulnak (Magyar Munkaadói Szövetség).

– Részt kell venni olyan külföldi szakmai konferenciákon, amelyek közvetlen információkat nyújthatnak az EU-felkészülés követelményeit illetően.

11. A külföldi piacok megszerzésének megtartásának ma már nyilvánvaló, de nem eléggé köztudott feltétele a minőségbiztosító rendszerek tanúsítványainak megszerzése. E téren még csaknem az információszerzés szakaszában vagyunk. Ezért fontos lenne a megismerési folyamat felgyorsítása, majd a különböző minőségbiztosító rendszerfokozat megszerzése, különösen exportorientált tagvállalataink számára.

Feladatok

– A Faipari Tudományos Egyesülettel közös konferencia szervezése és propagálása fenti rendszer széles körű, magas vezetői szinten történő megismertetésére.

– Tagvállalataink számára írásos felkészülési dokumentáció kidolgozása és ennek terjesztése oly módon, hogy az költségkímélő megoldást jelentens tagvállalataink számára (e dokumentáció megszerzése ugyanis jelentős költséget jelent a pályázók számára, ha egyéni módon kívánják beszerezni).

12. Az oktatás, továbbképzés nem tart lépést azokkal a fejlődési igényekkel, amelyek alapjául szolgálnak a piaci gazdasági célok elérésének hosszabb távon. Ezt a helyzetet jelzi viszonylagos elmaradásunk a világpiaci igényeihez képest.

Feladatok

– Támogató jellegű kapcsolatépítés a szakmunkást és technikust képző területi szakiskolák számára a területi Ipari és Kereskedelmi Kamarák pénzügyi támogatását is megszerelve.

– Továbbképző tanfolyamok szervezése a FATE, közép- és felsőfokú oktatási intézmények, valamint más szakmai szövetségek bevonásával.

Mire számíthatunk?

Ismerkedjünk az Európai Unió bútortermékeivel

Közeledünk az EU felé, egyre gyakrabban merül fel tehát az a kérdés, hogy tulajdonképpen milyen körülmények közé kerül az egész hazai bútorgyártás, mennyiben változhatnak meg belső piaci pozícióink.

Az európai bútorgyártás és bútortermékek alakulásáról mindeztidőig eléggé hézagos információk álltak rendelkezésre.

A szakfolyóiratokban közreadott információk eddig nem adhattak egy fogalmában egységes, szervezetében azonos képet sem a termelésről, sem a forgalomról.

Maga a „bútor” fogalom köre igen széteágazó, annak terjedelme, gyártmánystruktúrája, a gyártók köre, az ágazati besorolás az egyes országok sajátosságainak megfelelően mindig is jelentősen eltértek egymástól.

Figyelemreméltó éppen ezért minden olyan közlemény, amely már az egységes osztályozási rendszernek megfelelően tartalmazza a bútortermelésre vonatkozó adatokat és a termelésről, az exportról, a fogyasztásról közlő összehasonlítható adatokat.

A közelmúltban az egyik rangos szakfolyóiratban (Möbelmarkt 1996. 12. szám) jelent meg az 1994. évre vonatkozó, a nyugat-európai országok bútortermelésére vonatkozó adattár. A termékcsopontosítás már megfelel az egységes osztályozási rendszernek – feltételezhetően ennek teljes körét tartalmazza az is – ezen a rendszeren épült fel az új hazai „Belföl-

di Termék Osztályozás” (BTO) is.

Úgy gondolom, hogy az csak elírás, hogy az ülőbútorok helyett kárpitos bútor (Polstermöbel) fogalmat használ, ilyen termékkört az új osztályozási rendszer ugyanis nem ismer, a német statisztikai előírás is eltér ettől. (Az, hogy az ülőbútorok csoportján belül megkülönböztetik a kárpitos és a nem kárpitos termékeket, nem jelenti azt, hogy minden termék kárpitos bútor.)

Remélhető azonban, hogy azonos fogalmakra gondolkunk és a számokból helyes következtetést vonhatunk le. Az csupán igazán

már egy formai kérdés, hogy Ausztria, Svédország, Finnország stb. 1994-ben még nem tartoztak az EU-országok közé. Annak érdekében, hogy az egész nyugat-európai térség bútortermeléséről áttekinthető képet kapjunk, bemutatjuk az egyes országok részesedését a termelésből. Amint a számok jól mutatják az EU- és az EFTA-országok bútortermelésének közel egyharmadát, egyetlen ország – Németország – adja. Két országban termelődik az összes bútornak több mint az 50%-a és közel a háromnegyedét négy ország termelése teszi ki. A nyugat-európai bútortermelés

tehát erre a négy országra koncentrálódik.

A termékek struktúráját illetően:

Ülőbútor	14,4 %
Konyhabútor	14,7 %
Irodabútor	12,0 %
Lakásbútor és egyéb bútor	58,9 %
Termelés összesen	100,0 %-ot képvisel

Már maga ez a csoportosítási rend is azt mutatja, hogy a termékeknek közel a 60 %-a egyetlen termékcsoporthoz tartozik, a lakásbútor és egyéb bútorok csoportjához tartozik. Emiatt bírálható is ez az osztályozási rendszer, mert egy jelentő-

Nyugat-Európa bútortermelése 1994-ben

Millió ECU-ban

Ország	Kárpitos (ülő) bútor	Konyhabútor	Irodabútor	Lakásbútor és egyéb b.	Termelés együtt	Megosztás % - a
Németország	2361	3304	2467	9239	17.371	28,8
Olaszország	2393	1735	1001	8271	13.400	22,2
Franciaország	834	1138	932	4279	7.183	11,9
Egyesült Királyság	986	803	821	3762	6.372	10,6
Spanyolország	588	436	388	2336	3.748	6,2
Svédország	244	202	255	1523	2.224	6,0
Dánia	191	157	199	1488	2.035	3,4
Hollandia	194	226	301	807	1.528	2,5
Ausztria	110	296	121	758	1.285	2,1
Belgium	300	193	96	590	1.179	2,0
Görögország	105	36	118	759	1.018	1,7
Finnország	112	92	117	695	1.1016	1,7
Portugália	74	26	83	523	706	1,2
Írország	24	9	27	176	236	0,4
EU együtt	8516	8658	6926	35206	59.306	98,3
Norvégia	53	44	55	318	470	0,8
Svájc	131	171	240	15	557	0,9
Együtt:	8700	8873	7221	35539	60.333	100,0

Megjegyzés: Az összeállítás "Polstermöbel" megjelöléssel közli feltételezhetően az egész "ülőbútor" fogalmi körbe tartozó termékek termelését.

Forrás: Csil, 1996.

Bútorok termelése értékben 1996-ban*
/ BTO csoportosítás szerint/

Milliárd forintban

BTO megnevezés	1996 év össz.	Megoszlás%-a	Negyedév			
			I.	II.	III.	IV.
Bútorok	29,6	100,0	6,96	6,58	6,67	9,35
361-100 Ülőbútorok	11,1	37,5	2,37	2,58	2,47	3,68
361-200, -300,-400,-414 Irodabútorok és üzletberendezés, konyhabútor, egyéb bútor.	15,0	50,7	3,80	3,17	3,34	4,65
361-415 Bútorállvány és keret, bútoralkatrész	3,5	11,8	0,79	0,83	0,86	1,02

*50 fő feletti szervezetek adatai, ágazati besorolástól függetlenül.

Bútorok termelésének dinamikája 1996-ban*

BTO megnevezés	Éven belüli megoszlás % - a				
	Év összesen	I.	II.	III.	IV.
Bútorok összesen	100,0	23,5	22,3	22,6	31,6
ezen belül:					
- Ülőbútorok	100,0	21,4	23,2	22,3	31,1
- Irodabútorok és üzletberendezés, egyéb bútor	100,0	25,4	21,2	22,3	31,1
- Bútorállvány és keret	100,0	22,6	23,7	24,6	29,1

* 50 fő feletti szervezetek adatai, ágazati besorolástól függetlenül.

Nyugat-Európa bútorfogyasztása 1993-1994-ben

Egy főre eső bútorfogyasztás ECU-ban

Ország	1993	1994	Index 1993=100	Összes jövedelemből a bútor- fogyasztás részaránya
Németország	233,9	230,0	98,3	1,07
Svédország	169,0	228,3	135,1	1,14
Ausztria	211,5	220,9	104,4	1,05
Svájc	171,4	188,4	109,9	0,60
Finnország	153,0	182,5	119,3	1,14
Norvégia	155,8	167,7	107,6	0,75
Dánia	101,2	145,5	143,8	0,61
Olaszország	142,9	144,7	101,3	0,89
Hollandia	131,8	144,5	109,6	0,78
Franciaország	139,4	138,2	99,1	0,69
Egyesült Királyság	114,0	120,9	106,1	0,77
Belgium	123,5	117,9	95,5	0,61
Görögország	96,2	98,0	101,9	1,50
Spanyolország	98,2	89,1	90,7	6,77
Írország	71,4	81,0	113,4	0,70
Portugália	71,4	73,5	102,9	0,93
Átlag	136,5	148,2	108,6	0,84

Forrás: CSil 1996.

sen divat-jellegű termék esetében nem ad tartalmában megfelelő tagolást.

Hazai vonatkozásban a „bútor összesen” termelésére a statisztikai gyakorlat nem képez terméksort. Az összesített adatok alapján – fenti termékkörnek megfelelő tartalommal – 1994-ben 25,5 milliárd forint értékű bútort értékesítettek a hazai gyártók. (20 fő feletti létszámot foglalkoztató vállalkozók).

Az ECU-ban kifejezve 204 millió ECU-t jelent, ami az egész nyugat-európai bútortermelésnek a 0,33 %-át teszi ki. Ha ezt a németországi bútortermeléshez viszonyítjuk, annak is csupán 1,2 %-a. A legkisebb EU országbeli termelő Írország is kétszer annyi bútort termel, mint Magyarország. Ez az arány még akkor is igaz, ha valamennyi statisztikailag nem számbavett termelő adatait is figyelembe vesszük.

Bútortermelés vonatkozásában nem vagyunk tehát számottevő tényező.

Az egyes termékcsoportok vonatkozásában azonban egy kissé más a helyzet.

Az 1996. évi előzetes adatok szerint – az 50 fő feletti vállalkozók – BTO csoportosítás szerinti bútortermelése az alábbiak szerint alakult:

Amint a fenti adatokból is látható, az ülőbútorok részaránya 37,5 % volt. A külkereskedelmi adatokból ismert, hogy a bútor exporton belül az ülőbútorok részaránya 1994-ben 50 %, 1995-ben pedig már 64 % volt. Ez az arány 1996-ra várhatóan fennmaradt. Mindenesetre 1996-ban Magyarországon több mint 11 milliárd forint értékű ülőbútort gyártottak. Ez a német ülőbútor termelésnek – az 1994 évi termelési szinthez képest – közel 5 %-át teszi ki. (Ismereteink szerint a német bútortermelés összetételében az elmúlt két évben

nem történt lényeges változás.)

Ez az összehasonlítás már azt mutatja, hogy ebből a termékcsoporthoz a részarány már négyszer nagyobb, mint az összes termelésé. Ha a termékcsoporthoz még mélyebbre megyünk, egy-egy termékfeleségből a részarány még nagyobb. Mindez azt mutatja, még ha a hazai bútortermelés az európai bútortermelésen belül nem is jelentős, az egyes térségek vonatkozásában és az egyes termékfeleségekből a hazai gyártók már jelenleg is mindenképpen számottevő piaci szereplők.

A hazai bútorgyártók versenyképességét jól mutatják a nemzetközi kiállításokon, pl. a kölni bútortermelésre való megjelenések, ahol a bemutatott bútorkínálat már bizonyította a megfelelő színvonalat. Igaz, hogy ez a magas színvonal ma még nem széles körű, de a tendenciáknak megfelelően egyre növekvő mértékű.

Úgy gondolom, hogy a jövőképi kialakításánál ezt a körülményt mindenképpen számításba kell venni.

Bútorfogyasztás az EU-ban

Másik információ, amire fel szeretném hívni a figyelmet az európai országok bútortermelésének alakulása.

A vizsgált időszak 1993-1994 év egy recessziós időszak kezdetére vonatkozik.

Egyértelműen látható ez a német bútortermelés %-os és abszolút értékű csökkenésén. Ez azóta már tartós folyamatnak is tekinthető, hiszen az 1996. évre vonatkozó német kiskereskedelmi forgalom adatai is azt mutatják, hogy az 1 %-os kiskereskedelem összes forgalomcsökkenésén belül a bútortermelés csökkenése 4 % volt. Ez ugyan

nem a fogyasztás ilyen mértékű csökkenését mutatja, de mindenesetre csökkenő trendre utal.

Az európai országokon belül az egy főre eső bútortermelés az átlaghoz képest is igen szélsőséges, 50-155 %-os mértékek között mozog. Ezt alapvetően az egy főre eső jövedelem határozza meg, de az illető ország lakáskultúrája, szokásai is erősen befolyásolják.

Az összes jövedelemből a bútortermelésre fordított összeg nagysága is igen jelentős eltéréseket mutat. A legalacsonyabb arányszám Svájc, pedig ott a legnagyobb az egy főre jutó jövedelem (az átlaghoz képest 1,8 szoros).

Legnagyobb a részarány Görögország esetében, ahol pedig legalacsonyabb az egy főre jutó jövedelem (az átlaghoz képest csak 37 %).

Magyarország vonatkozásában nincs közvetlenül összehasonlítható adat (Nem ismeretesek a közölt adatokból, pl. a jövedelem belső tartalma, a fogyasztás az összes bútortermelésre vonatkozik-e vagy csupán a lakosság közvetlen fogyasztására stb.)

A magyarországi KSH-nak a háztartási kiadások szerkezetére vonatkozó adatai szerint az egy főre eső bútortermelés 1993-ban 891 Ft-ot, 1994-ben 1156 Ft-ot tettek ki. Ez az érték az összes személyes célú kiadásnak 1993-ban a 0,6 %-a, 1994-ben pedig 0,7 %-a volt. Ehhez jön még természetesen a nem a lakosság által fogyasztott (vásárolt) mennyiség.

Volumenében ez a szám még így is mindenképpen alacsony, de ha a részarányt vizsgáljuk az átlaghoz, közeli értéket kapunk.

DR. LASKAY LAJOS

Körtelefon

Tényleg javultak a bútorgyártók pozíciói?

A Bubiv Újpesttől *Höfle Béláné* ügyvezető igazgató kérdéseinkre, miszerint az ő cégére igaz-e az állítás, hogy javultak a hazai cégek piaci pozíciói, ill. hogy információi szerint a szakma egészére igaz lehet-e a fenti állítás, a következőket válaszolta:

...A tőkehiánnyal küzdő cégek mindegyikére jellemző véleménye szerint a piaci pozíciók romlása, miután nehezen és drágán tudják finanszírozni a termelést. Fizetési késedelmeikből szállítási csúszások adódnak, amit a piac nem tolerál. A Bubiv Újpest helyzete 1996-ban egyértelműen romlott, s ez a tendencia 1997-re csak fokozódott. Információja alapján a teljes lakossági bútorgyártó szektor helyzete a magyar piacon bizonytalan, ill. kritikus. Azok a cégek, akik nemcsak a hagyományos magyar bútorkereskedelemmel állnak üzleti kapcsolatban, hanem beszállítói az Ikeának, ill. a Michelfeitnek, az átlagosnál jobb helyzetbe tudnak kerülni. De a belföldi forgalmazási lehetőségek véleménye szerint általánosságban beszűkültek. Kiugró eredményeket Höfléné szerint azok a cégek tudnak elérni a szakmában, amelyek nagy beruházások beszállítóiként tudnak szerepelni.

Következő beszélgetőpartnerünk *Holczinger Tamás*, a Konzum RT. Hidas Bútorgyárának igazgatója.

Elmondása szerint az 1996-os évben elsősorban korábbi jelentős kereskedelmi partnereik gondjai ill. felszámolása miatt jelentős forgalom-visszaesés következett be cégüknél. Erőfeszítéseik ellenére az 1997. I. negyedévében további forgalom-visszaesést voltak kénytelenek tudomásul venni. A mennyiségek csökkenésével együtt jár beszerzési pozíciók romlása, ezért az eredményromlás a forgalom-visszaesésnél is jelentősebben sújtja a szakma vállalatait – véli Holczinger úr. A Bútor és Faipar című lapban megjelent cikk címében állítottakkal szemben egyértelmű piaci romlást tapasztal és információi szerint ez a szakma egészére igaz. A mennyiség csökkenésből és eredményromlásból eredő finanszírozási nehézségek miatt az eredményességhez szükséges fejlesztéseket is csak nagy erőfeszítéssel tudják megvalósítani.

Csonka Attila, az Ipoly Bútorgyár vezérigazgatója is készséggel válaszolt kérdéseinkre.

Az Ipoly Bútorgyár termelési értéke 1996-ban nagymértékben növekedett, de úgy véli, hogy ezt nem az általában javuló piaci pozíciók okozták. Egy korábbi igen rossz helyzet normalizálása történt meg 1996-ban. A forgalom felfutása ebben az időszakban sem a lakossági piac javulásának volt köszönhető, hanem a cég új stratégiájának megfelelően a „vállalkozási” (szálloda-berendezés) lehetőségeket használták ki a korábbiaknál eredményesebben. 1997-ben a lakossági piacon további szűkülést éreznek, bár igen intenzív reklámtevékenységet folytatnak termékeik értékesítése érdekében.

Fenti vélemények azt bizonyítják, hogy a hízelgő statisztikai kimutatások ellenére a szakma cégei, elsősorban azok, amelyek a lakossági piacra termelnek, nem jobb, hanem lényegesen rosszabb pozícióba kerülnek időről időre. A véleményekből egyértelműen kiderül, hogy csak az elsősorban külföldi tulajdonú, nagymértékben exportra termelő vállalatok prosperálnak jól, amelyeknek a tulajdonos jóvoltából nincsenek finanszírozási gondjaik, és az export az anyacég kapcsolatrendszerén keresztül biztosított. Fentiekén kívül a „közületek” számára termelő cégek, elsősorban irodabútor-gyártók, amennyiben sikerült jelentős tendereket elérniük, számolhatnak be piaci helyzetük javulásáról.

Ferenczi Péter

FATE küldöttközgyűlés Szombathelyen

Ismét eltelt egy esztendő, elérkezett a beszámolás ideje. Az 1996-os gazdasági év is súlyos gondokat hozott iparágunkban, elsődlegesen a bútortermelés területén. A belföldi piaci helyzet tovább romlott, de jelentek a problémák az export-piacokon is. A körülményekből következő feladatok olyan többletmunkát követelnek tagtársainktól, hogy csak az ismerés hangján lehet szólni azokról, akik egyesületünk tevékenységében továbbra is feladatokat vállaltak, vagy legalább rendezvényeink jelenlétükkel is megismerik. Következik mindebből az, hogy az 1996-os év felemás képet mutat. Értünk el eredményeket tevékenységünkben, egyesületünk életben tar-

ra 1996. augusztus 28-án Sopronban, a Ligno Novum keretében került sor. Ezen az elsődlegesen ünnepi közgyűlésen kerültek átadásra a FATE kitüntetései. Az egyesületi munkát két közgyűlés között az Elnökök Tanács irányítja. Az elnökség 1996-ban négy alkalommal ülésezett. Elsődlegesen az egyesület pénzügyi helyzetével foglalkoztunk, különös tekintettel a Bútor- és Faipar című lap megjelentetésével kapcsolatos finanszírozási gondokra. Ezekről a későbbiekben külön is fogok szólni. Állást foglalt továbbá az elnökség különböző kitüntetések odaítélésében. Így 1997-ben a Lugosi Armand-díjat Dr. Tóth Sándornak, a Faipar

Előadást tartott többek között Dr. Varga Ferenc EFE egyetemi docens, Dr. Szabó Miklós, Dr. Tóth Sándor és Dr. Pluzsik András. 2. 1996. április 25–26. Kelet-Magyarországi Faiparos Napok, Szolnok. A kétévente megrendezett program most is szép számú érdeklődőt fogadott. Az alábbi témákban hangzottak el előadások. Dr. Molnár Géza: Ártéri gazdálkodás a Tisza völgyében. Dr. Kelemen Miklós: Fejlesztési utak a forgácsoló-gyártás terén az Inter-spánnál. Győri Ferenc: A belföldi bútortermelés helyzete, a bútortermelési lehetőségei és korlátai. A második napon üzemlátogatást tettünk a Kunfa Kft. kisüszállás és a Bánfa Kft. bánahalmi telepén, illetve megtekintettük a kenderesi Horthy-kastélyt.

3. 1996. augusztus 28–31. VI. Országos Faiparos Találkozó, Sopron. A rendezvény lényegesebb programjai – a Kárpát-régió fakereskedelme (konferencia) – a FATE ünnepi közgyűlése – Öreg Fás Diákok közgyűlése és szakestélye – Milicentáriumi megemlékezés és a Magyar Fa című kiállítás megnyitása. Ez utóbbi anyagot Németh Alajos kollégánk állította össze. Munkásságát a Vásár Igazgatóság különdíjjal jutalmazta.

4. 1996. október 28–29. Erdészeti és faiparos találkozó, Pécs. Előadások: Káldy József: A Mecseki Erdészeti Rt. tevékenysége és eredményei. Dr. Soós Károly Attila: A fafeldolgozó iparral szembeni elvárások az Európai Unióhoz történő csatlakozás tükrében. Fekete Lajos: A szombathelyi FALCO és az uniós csatlakozás Üzemlátogatást a Hetvehelyi Faipar Üzemben és a HOM-PARKETT Kft. hosszúhetényi üzemében tartottunk.

5. 1996. november 28–29. Száz éves a Balaton Bútorgyár, Veszprém. Előadások: Kormos Ernő: Száz éves a Balaton Bútorgyár Rt. Frank László: A FATE 40 éves története. Dr. Rácz Józsefné: A faipar története Magyarországon. Tóth Béla: Ipartörténeti érdekességek. Győri Ferenc: A Bútorbizottság és a Balaton Bútorgyár. Megemlékezést érdemel a közös vacsorát követő rendkívül szellemes és jó hangulatú szakmai vetélkedő, amely a helyi szervezet munkáját dicséri, Pauer Anna és Gersey László vezérével. El kell azt is mondani, hogy vidéki rendezvényeink sikerét mindenkor a helyi FATE-tagok lelkes munkája is segíti. Szeretnék ezért külön is köszönetet mondani a szolnoki Gyulai



tásával, de sajnos, egyes problémákat még mindig kénytelenek vagyunk magunk előtt görgetni. Mindezekről a következőkben kívánok szólni.

I. Alapszabályunk évente egy közgyűlés kötelező megtartását írja elő. 1996-ban két közgyűlést tartottunk, amelyek közül az 1996. április 25-én Szolnokon rendezett bír nagyobb jelentőséggel. A korábbi időszakban – elsődlegesen jogi szempontból – problémát okozott a hagyományos, augusztus hónapban Sopronban rendezett közgyűlés. A késői időpont miatt gyakorlatilag nem bírt jelentőséggel az éves beszámoló és eredmény elfogadása, illetve a folyó éves pénzügyi terv megtárgyalása. Ezért hoztuk előre a közgyűlés időpontját az év elejére. Szolnokon módosítottuk Alapszabályunkat is, elsődlegesen a fűtőkári feladatok megosztása szempontjából. Élénk vita kísérte a tagdíjmódosítást. Mellőzve a különböző álláspontokat és érveléseket, emlékeztetőül mondom, hogy kettős tagdíjban állapodtunk meg (ami 1997-re is érvényes). Ezek szerint a tagdíj 600 Ft/évente, akik pedig szaklapunkra is igényt tartanak, azoknak 1200 Ft-ot kell fizetni. Második közgyűlésünk megtartásá-

Fejlesztéséért Emlékérmet Bakonyi Gábornak, Zsengellér Vilmosnak, Győri Ferencnek (posthumus) ítélte oda, akik kitüntetései az augusztusi soproni közgyűlésen fogják átvenni. Javaslatot tettünk az 1996. éves MTESZ-Díjra is. Ezt a kitüntetést a faipari és erdészeti kutatás, oktatás, valamint a szakmai-tudományos közéletben kifejtett tevékenysége alapján Dr. Molnár Sándor vehette át 1996. december 6-án Göncz Árpád köztársasági elnöktől. Úgy gondolom, ez a kitüntetés egyúttal a FATE munkájának MTESZ által történő elismerését is jelenti. A fentiekben említettek túl a szűkebb vezetőség – elnök, alelnökök, EB-elnök, ügyvezető titkár – az év folyamán több alkalommal is ülésezett, talán említenem sem kell, a szaklap kérdésében."

II. Szakmai rendezvények

1. 1996. április 19–20. Faanyagvédelmi Konferencia '96, Mátrafüred. A rendezők budapesti csoportunk, illetve a Vadas Jenő Erdészeti Szak-középiskola. Dauner Márton megnyitóját követően számos előadás hangzott el a témakör szakavatott ismerői részéről.

Lászlónak, illetve Sopronban Csopor Károlynak és Szabadhegyi Győzőnek.

III. Egyesületi élet

Területi szerveink közül csak a szegedi és a budapesti csoportunknál tudunk folyamatos egyesületi életéről. A fővárosiak még országos jellegű rendezvényt is szerveztek. Vezetőségi üléseiket rendszeresen megtartják, minden fontos kérdésben hallgatják hangjukat. Csongrád megyei csoportunk tagsága változatlanul igen aktív. Rendszeresen, csoportosan vesznek részt országos rendezvényeinkben. Továbbra is megrendezik hagyományos éves szakmai vetélkedőjüket, s 1996-ban 35 fővel bajországi tanulmányutat is szerveztek. Sajnos ugyanez a központi szervezésben nem járt sikerrel. Ennek magyarázatát azóta sem találjuk. Szolnoki, soproni és veszprémi csoportjaink a területükhöz kapcsolódó rendezvények kapcsán aktívizálhatók. Sajnos más megyékben nincsenek működő bázisaink. Még mindig nem sikerült megtalálnunk azt a csoda-módszert, amely ezeket a szervezeteket feltámasztaná.

IV. Bútor- és Faipar

Úgy gondolom, hogy szaklapunk kielégíti az olvasók igényeit. Megjelenése tetszetős, tartalma olvasható. A gondolat a lap finanszírozása okozza. Ennek legfőbb okát abban látom, hogy már több mint egy év alatt nem sikerült a terjesztési gondokat megoldani. Kevés tagtársunk, illetve szakmabeli kezébe jut el a lap, így hirdetési értéke csekély. Ezért nem szívesen reklámozunk benne, ami a költségek megtérülése miatt lenne jelentős. A Bútorbizottsággal most azon dolgozunk, hogy létrehozzunk egy gazdasági társaságot a lap szerkesztésére, kiadására, terjesztésére. Ennek érdekében folytatunk

tárgyalásokat az E.K.F.M. Kft-vel, a Hírfa lapgazdájával. Az együttműködéstől azt várjuk, hogy a Hírfa terjesztési körének bevonásával, azt a bútortermelési körrel kibővíve, egy olyan széles olvasói bázist nyerjünk, amely már hirdetési értékkel bír. A lap jellegét mindez nem befolyásolná, hiszen a Hírfa továbbra is hirdetési újságként kéthetente jelenne meg, míg a Bútor- és Faipar előbb kéthavonta, majd újra havonta kerülne az olvasók kezébe. A közös kiadás előnyös olyan szempontból is, hogy a pénzügyi elszámolás terén is tiszta képet kaphatunk. Az E.K.F.M. részéről elkészített javaslat jó vitaföldet, ami további pontosításokkal eredménnyel kecsegtet. Tekintettel arra, hogy Alapszabályunk nem rendelkezik a gazdasági társaságba történő belépés döntési jogosságáról, arra kérem a tisztelt közgyűlést, hogy adjon felhatalmazást az Elnökök Tanácsának arra, hogy a társaságban alapítótóként részt vegyünk. Felhatalmazást kérünk arra is, hogy alapító tőkerészeként ebben az évben 500 e Ft-ot, majd 1998-ban tőkebővítésként újabb 500 e Ft-ot helyezzünk a társaságba.

V. Pénzügyi helyzetünk

Az 1996-os évet 483 e Ft veszteséggel zártuk. Bár hasonló eredmények tapasztalhatók más tudományos egyesületeknél, és sajnos ez a jellemző a termelési szféra jelentős többségében, mégsem mehetünk el szó nélkül ezen probléma mellett. Veszteségünk egyik oka a betervezett, de csak részben realizált árbevétel. Talán a legjelentősebb a Nyugdíjpénztár tervezett taglétszám-bővülésének elmaradása. Különösen szomorú, hogy főleg bútorgyáraink nem tudták végrehajtani a korábbi elhatározásait a nehéz gazdasági körülmények miatt. Sajnos, jogi tagvállalatainknál is tapasztalható tagdíj-elmaradás.

hagyományossá vált tevékenységek erre nem tudnak megfelelő fedezetet biztosítani (PI: rendezvények, Ligno-Novum stb.). A pénztárból származó bevétel csökkenni fog, mert annak egy főre vetített összege csökken, mert a belépők száma nem lehet végtelen. Ismét eljön vagy folytatódik a gondolkodás ideje arról, hogy valmit tenni kell. Azt hiszem, minden ötletre szükség van. Visszatérően problematikus tétel a Bútor- és Faipar finanszírozása. E tekintetben 1996. csendes évnek számított, de a problémák ismét jelentkeztek. A kiadó bt. a megállapodott összegért nem vállalta a további kiadást. Ismét új megoldást kell keresni. Az 1997-re tervezett 500 ezer Ft több mint fele az első két számmal elfogyott. Felmerült, hogy vállalkozó társakkal társaságot alapítva adjuk ki a lapot, de számomra ma már kérdéses, hogy ilyen kevés példány kiadásával lehet-e eredményes a vállalkozás. Azt hiszem, azt be kell látni, hogy bármennyire is színvonalas a lap, nem tud versenyben maradni a hasonló témájú és a nagyközönségnek készített folyóiratokkal.

Néhány szót kell szólnom az 1997-es évről.

A költségvetési terv az előző évek tapasztalatai és az 1997. évi helyzet értékelésének eredményeképpen készült el. A tervezés mindig konzervatív módon folyik, amivel egyet is értek. A pesszimistább előirányzatokhoz képest elért jobb eredmény kellemesebb, mint ennek fordítottja. A tervben mintegy 560 ezer Ft veszteséggel számolunk. A költségek egy része már ismert, mint például a METESZ-nek fizetendő bérleti és szolgáltatási díjak. Más részük jól becsülhető. A költségvetésben lévő növekedés minimális, az megfelelően az infláció miatti elkerülhetetlen emelkedéseknek és a béreknél is csak kis mértékű növekedéssel számoltunk. Nagyon fontos lenne, hogy a jogi tagdíjat fizető társaságok száma növekedjen, de legalábbis ne csökkenjen. Az év első négy hónapja alapján a folyamatok alakulása nem ad lehetőséget optimizmusra. Összefoglalva az elmondottakat: gazdálkodási szempontból nem zártunk kedvező évet és hasonlóan nehéz év előtt állunk. Szeretném idézni dr. Lugossy Armand mondását, miszerint nehéz évünk lesz, de korántsem olyan nehéz, mint az azt követő év. Ezzel csupán azt akarom jelezni, hogy ha a FATE nem tudja javítani gazdálkodását, akkor is van még néhány éve. De mi lesz azután?

PÁSZTOR PÉTER
EB elnök

Ugyanakkor szaklapunk megjelenésére többet kellett költenünk a tervezettnél. Bár szigorú költség-gazdálkodással közel 400 e Ft-os csökkenést tudtunk elérni, az eredmény mégis negatív előjelű lett. A részletes elemzést, illetve pontos számadatokat majd Ellenőrző Bizottságunk beszámolójából ismerhetik meg.

1997. éves feladatok

Éves programunkat az Elnökség jóváhagyta. Ennek főbb eseményei a következők:



1. **Közgyűlés**
1997. április 17. Szombathely
1997. augusztus 28. Sopron

2. **Elnökségi ülések**
Első féléves 1997. március 20. Budapest
Második féléves: dátum még nincs, Szeged

3. **Központi rendezvényeink**
– 1997. április 17–18. FALCO Rt. Szombathely
– 1997. május hó, Minőségi Szakmai Napok, Budapest
– 1997. augusztus hó, VII. Faiparos Találkozó, Sopron
– 1997. október 14–18. Bútorkereskedők és bútorgyártók találkozója a budapesti szakkonferencián
– 1997. november hó, OEE-FATE közös rendezvény az Észak-Erdő Rt.-nél Miskolcon

A második féléves programok tematikájának véglegesítése még folyik, de az időpontok nagy valószínűséggel már nem változnak.

Minden évben elmondom, hogy az igazán tartalmas egyesületi élethez arra is szükség lenne, hogy területi szervezeteink is rendezzenek hasonló számú programot. Így egy 8–10 eseménnyel felöltözött program, úgy gondolom, már minden igényt kielégítene.

4. 1997. éves pénzügyi lehetőségeink sem rózsásak. Az elnökségi ülés olyan határozatot hozott, hogy ne emeljük a jogi tagdíjak mértékét, mert az ellentétes eredményhez vezetne. Igen kevés biztató lehetőség kínálkozik a pályázati úton megszerezhető pénzekre. Az 1%-os SZJA-felajánlás nem tudom, milyen segítséget adhat? Sajnos a lap februári számának késedelmes megjelenése miatt ezirányú megkeresésünk elkésett.

Bevételi oldalon továbbra is számíthatunk a Nyugdíjpénztári szerződésünkre. A belépések területén aktívizálódás tapasztalható, de sajnos még mindig nem bútorgyáraink részéről. Orvendetes viszont, hogy más kisebb faipari vállalkozások érdeklődnek a pénztár-tagság iránt. Az ésszerű korlátozások ellenére a költségek – az infláció miatt – évről-évre növekednek. Nagy kérdés, hogy szaklapunk sorsát hogyan tudjuk végérvényesen lerendezni, bár ez az előzetes tervek szerint még 1997-ben fokozott áldozatvállalást követel az egyesülettől.

Megnyugtató viszont, hogy likviditási gondjai az egyesületnek 1997-ben sem lesznek, de a vagyonteljes végszáma továbbra is fennáll.

Összességében úgy érzem, hogy 1997. évben is sikerül olyan központi rendezvényeket szervezni, amelyek tagságunk érdeklődésével találkoznak, és az a rendezvényeken való részvétellel vissza is igazolódik. De továbbra is várja a vezetés a helyi kezdeményezéseket. Reményt látok arra is, hogy szaklapunk sorsa folyó évben megnyugtatóan rendeződik, s talán az ez éves áldozat végleges pénzügyi megoldást jelent. Ennek reményében kívánok minden tagtársunknak mind a vezetés, mind a magam nevében munkásikereiben gazdag esztendőt és jó egészséget.

FRANK LÁSZLÓ
elnök

A küldöttközgyűlés az elnöki beszámolóval egy tartózkodással, az 1996. évi mérleget egy tartózkodással, az 1997. évi pénzügyi tervet egyhangúlag elfogadta. Két tartózkodással felhatalmazást adott a közgyűlés az Elnökök Tanácsának arra, hogy a létrehozandó gazdasági társaságban az Egyesület alapítótóként részt vegyen, valamint arra, hogy alapító tőkerészként 1997-ben 500 e Ft-ot, 1998-ban tőkebővítésként újabb 500 e Ft-ot helyezzen a társaságba. Egyhangú szavazással három örökös tagot választott a közgyűlés Dr. Laskay Lajos, Dr. Somkuti Elemér, Szegedi István személyében. Az 1998. évi vezetőségválasztás előkészítésére a közgyűlés Jelölő Bizottságot bízott meg, három tartózkodással. Elnöke: Dr. Szabadhegyi Győző. tagjai: Csehi István, Gersey László, Dr. Tóth Sándor.

Látogatás a FALCO Rt.-nél



A FALCO Faforgácslapgyártó Rt.-ről tartott ismeretelőjében *Fekete Lajos* vezérigazgató elmondta, hogy 1992-től kezdődően jelentős átalakulás történt a cég termékértékesítési és tulajdonosi szerkezetében:

- jelenleg Szombathelyen (gyantakötésű) forgácslapot és cementforgácslapot gyártanak, laminálnak és dolgoznak fel, falburkoló elemeket és profilléceket gyártanak, ez utóbbit Szentgotthárdon, a FALCO Profil Kft.-nél;

- 1995 februárja és 1996 áprilisa után a részvényeknek több mint 80%-a a Constantia konszern Homogenholz céghez került, a maradék részvény az önkormányzat, a dolgozók és a management között oszlik meg. Az osztrák szakmai befektető 5 évig garantálta a magyar vezetést, elfogadta a Falco fejlesztési koncepcióját, 500 millió Ft tőkeemelését hajtott végre, s további fejlesztések indulnak, illetve indulnak;

- A nyolcvanas évek végi 1000 fővel szemben a je-

lenlegi létszám 550 fő. A profiltisztítás utáni cég dinamizmusát jól tükrözi, hogy az 1993. évi 3,7 milliárd Ft árbevétel 1996-ra 7,7 Mrd Ft-ra változott, ami 1997-ben várhatóan 9,5 Mrd, 2000-ben pedig 13 Mrd Ft lesz. 1993-ban 1 főre 3 millió Ft áru jutott, ez a mutató 1996-ra 13,5 Mft áru/fő/évre változott, bár még jelentősen alatta marad a konszern hasonló mutatóinak.

A forgácslapok jelenlegi értékesítésének 62-65%-a a belföldi piacon, 35-38%-a külföldön történik. A FALCO lett az IKEA szállítója is. Míg korábban a forgácslapok elsősorban bútorgyárak vásárolták, ma ez az arány mintegy 25%-ra csökkent, jelentősen megnőtt a továbbforgalmazók aránya. A cementforgácslapok fele hazai, fele exportpiacokon kel el.

A fejlesztések jelenlegi iránya a gyártott lapok feldolgozásának fokozása. Ennek keretében:

- 1996-ban új lamináló sor üzembe helyezésére került sor;

- 1997-ben indul a Postforming sor, ahol a Szombathelyen gyártott munkalapok mintegy 30%-kal olcsóbbak lesznek, mint a külföldről behozottak;

- 1998-ra tervezik a lamináláshoz szükséges impregnálás rekonstrukcióját;
- foglalkoznak a laminált, koptatóréteggel ellátott padlók gyártásával is,

amelyek árszintje a szőnyegpadló és a faparketta között várható.

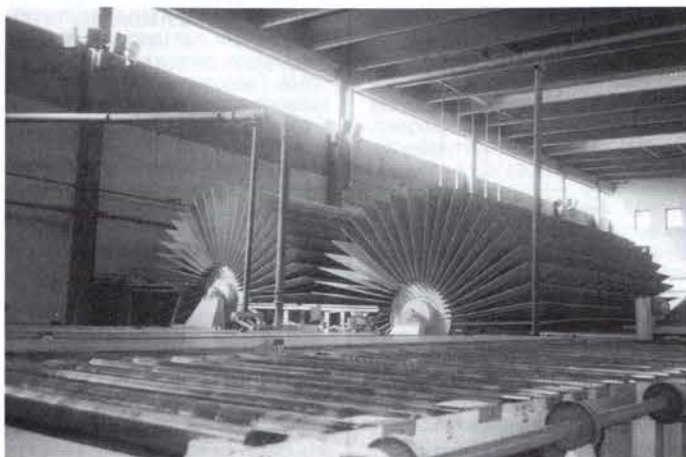
Az üzeme látogatás előtt *Horváth Márton* kereskedelmi igazgató részletebben ismertette és mutatta be a FALCO által gyártott nyers, laminált forgácslapokat, a hidegindítás előtti Postforming sort, ejtett szót a laminált padló-ról, és *Vecsey Dénes* fejlesztési főmérnökkel és *Vízvárdi József* osztályvezetővel együtt kísérték végig az üzemen a FATE-közgyűlés résztvevőit. A látottak alapján reméljük, hogy a FALCO Rt. számára az „érdekházasság” a Lajtán túliakkal tartósan is a fejlődést, a továbblépést fogja jelenteni.

Ehhez kívánunk ez úton is további eredményes munkát, jó piacokat és a magyar munka, egyben a FALCO termékek elismerését itthon és a külföldön egyaránt.

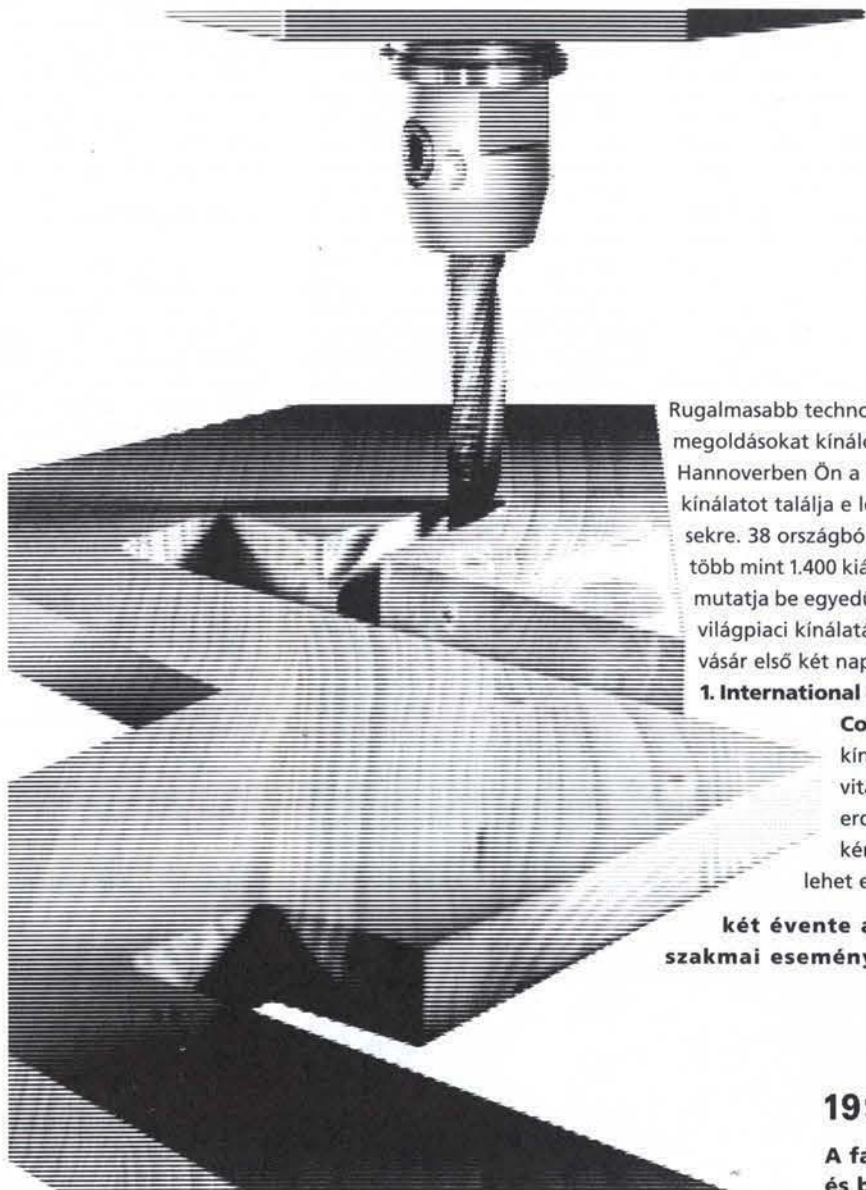
Köszönetet mondunk a FALCO Rt. munkatársainak a programok szervezéséért és sikeres lebonyolításáért.

A FALCO Rt.-t követően a résztvevők ellátogattak a KSS Faipari Szerszámkészítő Kft.-hez *Schmidt Katalin* ügyvezető igazgató fogadta és kísérté végig az üzemen a vendégeket.

A jelenlévők nagy elismeréssel szövegezték a látottakról, hallottakról. A programszervezésért köszönetet mondunk a KSS munkatársainak.



Hannoverben a fa- és bútortipar legnagyobb seregszemléjét találja.



Rugalmasabb technológiák, ésszerűbb megoldásokat kínáló berendezések – Hannoverben Ön a legújabb és legátfogóbb kínálatot találja e legizgalmasabb kérdésekre. 38 országból érkező

több mint 1.400 kiállító mutatja be egyedülálló világpiaci kínálatát. És vásár első két napján az

1. International Wood

Congress

kínál érdekes vitafórumot a faipar és erdőgazdálkodás aktuális kérdéseire. Ön is tanúja lehet ennek:

két évente a Nr. 1 szakmai esemény.

FAIPARI INNOVÁCIÓS ÁRADAT
a párhuzamosan megrendezendő inter-
HOLZ '97 keretében. Ez a nemzetközi High-
Tech faipari szin- pad mutatja be
a fa, mint nyers- és alapanyag
legkülönbözőbb alkalmazási
területeinek kínálatát.

interHOLZ
Nemzetközi Faipari Vásár

1997. május 5 - 10

**A faipari és erdőgazdasági gépek
és berendezések világvására**

LIGNA
HANNOVER

Internet: <http://www.messe.de>

További felvilágosítást ad a DEUTSCHE MESSE AG magyarországi képviselője:

Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara, 1143 Budapest, Stefánia út 99., Tel.: (1) 467-21 43; Fax: (1) 163-24 27 DEUTSCHE MESSE AG, HANNOVER/GERMANY

Barakk vagy palota?

A faház szóról egyeseknek a szerszámosbódé jut eszébe, mások pedig rajongva beszélnek egy valahol látott csodáról, álmák netovábbjáról, egy pompás parkkal övezett faszerkezetű lakóházról. A szélsőséges vélemények nem túlzások és nem is ritkák, tükrözik, hogy nálunk nemcsak, hogy kevés faház épül, hanem még az emberek tudatában sincs a jelentőségének megfelelő helyre téve a faházépítés fogalma. A faházépítéssel vagy faházforgalmazással foglalkozó vállalatok kerülnek is a (szerintük) pejoratív kicsengésű „faház” szót, helyette inkább „készházat” emlegetnek, jelezve, hogy itt valami másról van szó. A „készház” persze tágabb fogalom (magába foglalja például az acélvázás épületeket is), de mi a továbbiakban csak a favázás épületek megjelölésére fogjuk használni ezt a szót. Még így is nagyon szerteágazó a téma, hiszen ebbe a körbe beletartozik a szobaméretű panelekből órák alatt összerakható ház és a helyszínen – de

gyártástechnológiától, gyártótól, kivitelezőtől függetlenül minden szakszerűen elkészített készháztól elvárhatóak. Nem teszünk különbséget a házak funkcióját illetően sem, hiszen a készházak egyaránt alkalmasak lakóépületekhez, nyaralókhoz, irodákhoz, kereskedelmi és tárolási célokra, de megjegyezzük, hogy a készházak térhódítása elsősorban a lakásépítés területén lenne kívánatos.

Előnyök és sajátosságok

A készházak ideális alkalmazási területe a földszint + tetőtér-beépítéses lakóházak építése. A készházakat telepíthetik közvetlenül a terepre, de építhetik pince fölé is. A készházak könnyűek, így az alapozásuk egyszerűbb, mint a hagyományos (pl. téglafalú) házaké. A belső tereket az építető kívánsága szerint szabadon lehet formálni, a méretbeli kötöttségek hozzávetőlegesen megegyeznek más technológiákéval. A jól megtervezett készház-

alakul ki. A készházakat néhány hónap alatt használatba lehet venni, mégpedig úgy, hogy teljesen be van fejezve az építésük. De ezek csak az építetöt érintő előnyök. A készházépítésnek azonban vannak olyan előnyei is, amelyek mindannyiunkra befolyással vannak, mert a környezetvédelemmel és az energia-felhasználással kapcsolatosak. A faanyag egyike azon kevés anyagoknak, amelyek a természet károsítása nélkül újratermelhetők. 1 m³ zöld levélfelület a levegőből 1350 liter széndioxidot köt meg, és ennek megfelelő mennyiségű oxigént bocsát ki. Jellemzőek a beépítésig felhasznált fajlagos (1 m³-re eső) energiák is, alumíniumszerkezetnél ez 2900 MJ, vasbetonszerkezetnél 550–2200 MJ, faszerkezetnél 29–110 MJ (Stingl, 1992). A faanyag fokozottabb felhasználása tehát társadalmi érdek. A készházak fal- és födém szerkezeinek alapvető vonása, hogy elkülönül bennük a teherhordó és a tételhatároló funkció.

anyag is megjelent a készházak szerkezeteiben. A sokféle anyag összeépítésével járó bonyolult munkafolyamatokat csak szakvállalat tudja igazán jól elvégezni, ezért a készházak általában nem építhetők fel házilagos kivitelezéssel jó minőségben.

A jelenlegi helyzet

A felsorolt előnyök és nagyszerű célok ellenére a készházépítés terjeszkedése nagyon vontatottan halad Magyarországon. A gyártók a házaikat döntően külföldön értékesítik, a magyarországi kereslet mellett a vállalkozásuk egyszerűen nem tudna fennmaradni. Mi lehet az oka az ódzkodásnak? Nem ismerik kellően az emberek ezt a technológiát? Bizalmatlanok a műszaki paramétereket illetően? Nem tudják megfizetni az árat? Egy kicsit mindegyik tényező szerepet játszik abban, hogy az építkezők a döntés pillanatában legtöbbször az úgynevezett hagyományos építési technológia mellett döntenek. Mit tudunk tenni annak érdekében, hogy ez a helyzet megváltozzon?

Ahhoz, hogy erre a kérdésre választ tudjunk adni, érdemes végiggondolni, hogy milyen hagyományai alakultak ki Magyarországon a családiház-építésnek. A tehetősebbek vékony réteget nem számítva a családiház-építők nagy többsége házilagos kivitelezési formában építi fel a házat, sok-sok saját munkával, rokonai segítséggel, esetleg kalákában, évekig építkezve. Ettől a ház ugyan nem lesz olcsóbb, de a közvetlen kiadások csökkennek, és a sok gond mellett van egy kétségtelen előnye is a házilagos kivitelezésnek: a tulajdonos az általa ismert legjobb műszaki megoldásokat választja („nem spórol a cementtel”), és szinte minden tégláját ismeri a saját házában. Bizhat abban, hogy az épület évtizedeken át alkalmas lesz arra, hogy családja benne élje az életét.

Ha készházat vásárol az építető, akkor a pénzéért hónapokon belül hozzájuthat mindahhoz a kényelemhez, amelyhez házilagos kivitelezés mellett csak néhány év alatt. De lehet, hogy az örömet és a jó közérzetét minduntalan elrontja a gyanakvás, hogy vajon a gyártó a bonyolult gyártási fo-



gyári elemekből – apránként felépülő faház egyaránt. Magyarországon is sokféle építési technológia alakult ki az utóbbi időben a készházak megvalósítására, de ezek számbavétele nem e cikk feladata. Mi most szeretnénk azokat a jellemzőket, előnyöket kiemelni, amelyek

zak esztétikus külsővel rendelkeznek. Némelyiken fel sem ismerhető a készházas szerkezet, mások pedig kimondottan hangsúlyozzák azt. Hőszigetelő képességük általában meghaladja a hagyományos technológiákkal épített házakét, és a készházakban egészséges, kellemes klíma

A tételhatároló szerkezeten belül is külön-külön réteg gondoskodik a hőszigetelésről, a páratékezésről, a csapadékvíz elleni védelemről stb. A tartóssági követelmények biztosítására pedig a faanyagot kell ellátni gombásodás, rovarkár és tűz elleni védelemmel. Így a fa mellett sok egyéb

lyamatban megtett-e mindent a jó minőség és a tartósság érdekében. Nincsenek-e rejtett hibái a készháznak, amelyek esetleg akkor jelentkeznek, amikor a gyártó vállalat már megszűnt vagy szervezetiileg úgy alakult, hogy a kijavításra már nem lehet kötelezni? Nálunk még nincs minden rendben sem a vállalkozói tisztesség, sem a minőségbiztosítás terén. Ne feledjük, hogy egy készház árát ma is csak évekig tartó takarékoskodással tudják előteremteni az építetők, tehát nem lehet összehasonlítani a készházvásárlást egy televízió-vásárlással.

A készházak műszaki megoldásai nem teljesen ismeretlenek az építetők körében. A széles körben alkalmazott tetőtér-beépítés ferde mennyezetének felépítése műszakilag megegyezik a készházak homlokzati falának rétegrendjével, csupán a külső borítások különböznek. De az előbbinél az építetők tisztában vannak, hogy milyenek a szarufa méretei, milyen a kiosztásuk, mennyire nyers vagy száraz a faanyag stb., és a saját ismeretei vagy az építkezés felelős műszaki vezetője tanácsai alapján optimális döntést tud hozni az igényei és az anyagi lehetőségeinek mérlegelésével. A tetőtér-beépítések nagy száma tehát azt mutatja, hogy az építetők nem idegenkednek sem a faváztól, sem a réteges felépítésű falazattól. Ez nagyon lényeges, és ezután már a gyártókon van a sor, hogy az építetők műszaki igényeihez és anyagi lehetőségeihez igazodva változatos kínálatot tudjanak mutatni kellő garanciák mellett.

Teendők a hazai elterjesztés érdekében

Szép házakat kell építeni. A szép ház egy-egy településen szinte vonzza a járókelők figyelmét és új híveket tud szerezni a faház-építők táborának. A szép háznak jók a méretei és kellemesek az arányai, harmonikusak a színei, gondosan ki vannak dolgozva a részletmegoldások is. A szép ház illeszkedik a környezethez és mégis egyedi. Hogy egy házat miért látunk szépnek, azt műszaki fogalmakkal nehezen lehet leírni. Ebben a kérdésben az a leghelyesebb, ha az építetők egy jó tervezőre bízva magát, aki megépült lakóházak sorával tudja bizonyítani képességeit.

A jó formaérzék azonban még nem elég. Fontos, hogy a tervező megismerje a fával való építés módszereit, a készházak épületfizikai és egyéb sajátosságait, a faházgyártó technológiáját is. A készházakban a faanyag első sorban teherhordó elemként jelenik meg. A faváz tervezésével magyar nyelvű szakkönyv is fog-

lalkozik (Rónai, Somfalvi, 1982). A fának, ennek a bonyolult összetételű természetes anyagnak a kutatása napjainkban is folyik. A friss kutatási eredmények ismerete és alkalmazása jogosan várható el a tervezőtől. A fának mint anizotróp anyagnak a szilárdságára vonatkozóan friss kutatási eredményeket közölt Szalai J. (1995) több hazai (1990, 1994) és külföldi szaklapban. Külön értéke ezeknek a kutatásoknak, hogy a hazai fenyőfákra állapított meg szilárdsági jellemzőket, azaz az eredmények közvetlenül felhasználhatók (Szalai, 1994).



Lehetőséget kell adni a készházvásárlóknak arra, hogy bizonyos műszaki részleteket a választásuknak megfelelően készíttessen el a gyártóval. Itt nem arra gondolunk, hogy a tapéta mintájáról dönthetnek (ami a vasbeton-panelos építkezés korában nagy vívmánynak számított), hanem arra, hogy például a hőszigetelő réteg vastagságát – a szabványok szerint számolt minimális vastagságon túl – a vevő határozhatja meg az anyagi lehetőségei alapján. Ennek megvalósításához a gyártóknak fejleszt-

ni kell vevőszolgálati tevékenységüket, és szakítaniuk kell a jelenlegi gyakorlattal, amely szerint a vevő csak arról dönthet, hogy elfogadja-e a gyártó technológiáját vagy sem.

Lehetőséget kell adni a készházvásárlóknak arra, hogy bizonyos befejező munkákat önállóan végezzenek el a házon. Ez természetesen csak a belső munkákra vonatkozhat, mert nincs kiábrándítóbb egy külső szemlélő számára, mint egy befejezetlen faház. (Egy ilyen ház valóban barakknak néz ki.)

Ki kell vívni az építetők bizalmát a készházakkal kapcsolatban. A

kell segíteni őt ahhoz, hogy meg is tudja vásárolni a házat. Ugyanis a saját erőből való vásárlás lehetősége napjainkban csak keveseknek adatik meg. A gyártótól nem várható el, hogy veszteségesen termeljenek, azt meg nem engedhetjük meg, hogy a minőség rovására vigyék lejjebb az árakat. Ezért a kisebb jövedelműeket állami támogatásban kell részesíteni, vagy kedvezményes kölcsönökkel kell hozzásegíteni a készházvásárlásához. Mindezt azért, mert a készházak építése az egész társadalomnak érdeke a környezetvédelem és az energiával való takarékoskodás miatt. Cserébe az építetőknek vállalnia kell, hogy valóban korszerű, igényes lakóházra költi a pénzt, és ezt megfelelő állami szervek ellenőriznék is. Az ilyen célú támogatásra vannak jó példák a közelmúltból: az 1980-as évek elején például a meglévő, gyenge hőszigetelő-képességű lakóépületek hőszigetelésének fokozására lehetett támogatást kérni. Az a befektetés azóta mind az egyéneknek, mind a nemzetgazdaságnak többszörösen megtérült.

BÁTKI KÁROLY

okleveles építőmérnök
a Soproni Egyetem Műszaki
Mechanika Tanszékének
adjunktusa

Szakirodalom:

Rónai, F. – Somfalvi, Gy. 1982: Fa tartószerkezetek. Tervezés, méretezés. Műszaki Könyvkiadó, Budapest

Szalai, J. 1990: A természetes faanyag anizotróp szilárdsági kritériumainak összehasonlítása alkalmazhatóságuk szempontjából. Építészettudomány XXI/1-4. 23-57.

Stingl, H. 1992: 6 Thesen über einen europagerechten Bauen. ARGE ALPEN ADRIA: Holzkongress, Murau, 1992. 15-17. Október

Szalai, J. 1994: A természetes faanyag és faalapú anyagok szilárdsági viselkedésének jellemzői, tönkremeneteli feltételének megfogalmazása. Közlekedéscsillapítás és Mélyépítés-tudományi Szemle. XLIV. évfolyam, 4. szám, 123-130.

Szalai, J. 1994: A faanyag és faalapú anyagok erőtani méretezése összetett feszültségi állapot esetén. Építés-, Építészettudomány XXIV/3-4. 215-223

Szalai, J. 1995: A faanyag és faalapú anyagok anizotróp rugalmasság- és szilárdságtana. I. rész: A mechanikai tulajdonságok anizotrópiája. Hillebrand Nyomda Kft. Sopron.

Hol vagyunk mi ettől?

Milánói Bútorszalón 1997.

Milánó a páratlan években a lakásbútorok mellett a konyha- és iroda-bútor-gyártók nagy szereplőjének színe helye is.

Összesen 26, közöttük sok, többemeletes pavilonban szembesülhetett a látogató az olasz bútoripari potenciállal.

A kiállítás deklaráltan nemzetközi, azonban nem úgy, mint Kölnben; itt a hazai dominancia érvényesült, külföldi kiállító alig-alig volt jelen. A világ legjelentősebb bútorexportőre az olasz ipar. Jól jellemzi ezt az adat, hogy a teljes olasz bútorexport cca. 15 milliárd DEM, amelynek 26%-át a második legjelentősebb bútor-nagyhatalomba, Németországba szállítja. A teljes olasz bútorimport pedig nem több mint cca. 0,9 milliárd DEM. Ezek számunkra érdekes, de nem fontos adatok.

Az olaszok muníciója kifogyhatatlan

A kiállítást járva akaratlanul is felvetődik a gondolat, mitől lettek az olaszok ilyen nagyok, és vajon mi gátol minket az előrelépésben. Az oktatás, a laza mediterrán temperamentum, a kultúrgyökerek?

Itália bútor-nagyhatalommá válásában az a 1973-as, a New York-i Modern Múzeumban

rendezett kiállítás jelentette az első nagy lépést.

A teljes kulturális vértetben fellépő olasz design szép lassan megváltoztatta a „made in Italy” képet.

A jópofa, de gyengécske minőség címkét átragasztották. Mára Olaszország mindenki számára a design országává vált, ahol a kreatív ötletek megvalósítható termékké érnek a tervezés során, amihez minőségi gyártás és agresszív eladási stílus párosul. Huszonöt év óta mutat töretlen fejlődést az olasz bútor-előállító szakma. Ezt a sikert nagymértékben segítette elő az autonóm vállalkozók szervezett együttműködése. Egysegű fellépés az export piacokon („Italia Design”), együttműködés a beszerzésben (beszerzési egyesületek), igen mély specializáció, a munkamegosztás ésszerű koordinálása (bútorgyártó; félkésztermék-előállító; alkatrész szállító; „tercista”).

A fejlődés motorja még olyan viszonylag nagy belpiacra rendelkező országban is, mint az olasz, az export.

Az ipari design és marketing minden ismert eszközét bevetve működik az offenzíva. Szellemi teljesítmény és dominancia oldaláról

az olaszok egyedül tudnak annyit, mint a világ többi része együttvéve. Meglehető, vitára ingerlő megállapítás, de elismerve más, elősorban a német, dán és spanyol értékeket, a bútor legmagasabb minőségét ilyen mennyiségben csak az olasz ipar tudja prezentálni.

Hogy elkerüljem az elfogultság vádját, azt is meg kell állapítanom, hogy az un. „styl” pavilonokban Milánó az öncélú bútordekorációk, a giccs dolgában is képes volt egyedül produkálni mindazt, amit Köln hasonló profilú pavilonjaiban a nemzetközi „izlés terroristák” hoztak össze.

Ipar és kereskedelem együtt jelenti a szakmát

A gondolatok pesze haza is tévednek. Hogy is vannak ezek a dolgok nálunk? A lakossági korpuszbútor – gyártás területén vajon miért nem észlelhetők jelentősebb mozgások, szellemi erőfeszítések, amelyek eredményeként „termékek” születhetnének?

Fejlődés csak fejlesztéssel lehetséges. Saját modellek kellene, hogy a kitörési pontként nálunk is emlegetett export egy más dimenzióban váljék realitássá, és ne elégedjünk meg a

bérmunka típusú kiszolgáltatottsággal.

Ugyanakkor az ipar belföldi partnerei vajon helyesen interpretálják-e a végső fogyasztó tényleges differenciált igényeit a gyártók számára? Mi a stratégiája a magyar bútorkereskedelemnek?

Kíván-e izlés és divat befolyásolójaként, a latens vágyak kielégítőjeként is fellépni, vagy csak a jól artikulált tömegigény kihívásaira reagál? Az utóbbi időkből nem emlékszem olyan komolyabb termékfejlesztésre, amelyben kereskedelem és ipar a teljes folyamatban együttműködött volna. Az utolsó ilyen talán a házgyáribútor-konceptió kidolgozása volt, de azt a hatvanas években nem a piac dirigálta. Szembetűnő, hogy nálunk a trendek, piaci igények változásaira a lakószoba korpuszbútor-gyártó szektor reagál a legkevésbé.

A konyha-, iroda- és állványbútor-gyártók többnyire megőrizték, sőt némelyikük javítani is tudta belpiaci, illetve export pozícióit.

Szemléleti kérdés, hogy az okok vizsgálatakor ki, milyen tényezőket említ, de megalapozott koncepció nélkül a jövedelmező export és a sikeres harc az importárkkal csak óhaj marad.

Ha már az importnál tartunk: klasszikus eset-



ben mikor él egy kereskedő ezzel a lehetőséggel? Ha a hazai piacon nem találja meg a keresett árut, vagy nem olyan áron, illetve minőségben találja, ami elképzeléseinek megfelel. Az is lehet, hogy egyszerűen a belföldi partnerek megbízhatóságával van gondja. Ugy gondolom, hogy magasabb színvonalú marketingmunkával az iparnak a jobbik, új arcát kellene mutatnia azok felé, akik döntenek a hazai vagy import kérdésében.

A milánói kiállítás ismét igazolta: nincs többé, meghalt a szekrénysor, vagyis amit nálunk ezalatt értünk. Ahogy mi emlegetjük, az elemes bútor filozófiája is teljesen más, mint ahogy arról nálunk gondolkodnak. A variálhatóság, mobilitás mást, többet jelent különböző funkciójú dobozok meghatározott módon történő egymáshoz rendelésénél. A gyártók alapvetően rendszerekben gondolkodnak. Ahol a design minősége összekap-

csolódik az alkalmazott anyagok minőségével, ahol az esztétikai és

használati érték teljes összhangján alapul a termék megcélzott helye a piacon. A disztribúciós és promóciós módszerek, elemek mind-mind részei e rendszernek.

A magyar bútorkereskedelemnek komoly praxisa van a rendszer-elvűnek tekinthető bútorok értékesítésében. A hatvanas, hetvenes években már az MDF falak, a Triglav bútor forgalmazásával és a mai napig a Rékával sikereket ért el. A rendszer-elméletű ipari design tervezésének alappillérei: az információ és a kommunikáció. Ezekből is több kellene hazai földön ipar és kereskedelem között.



TREND, vastagecsettel

Eléggé elkalandoztam, de csak látszólag, mert a kiállított bútorokat nézve – mintegy mögjük tekintve – jutottak eszembe a fentiek.

Nos, rátérve, melyek is voltak azok a karekteres tendenciák, amelyek együtt említve adják a jelenlegi bútorrendet, meg kell jegyezni, hogy az észlelteket mindenben megerősítették a magam, illetve a beszámolókat olvasva mások kölni tapasztalatait. (Megpróbálom nem ismételni a már publikáltakat.)

Miután ez évben Euro-cucina is volt, először a konyhákról.

A legjellemzőbb az igen sok fém használata. A soft inox és alumínium profilként, frontként



munkalapként is megjelenik (csak környezetbarát felületkezelés). Feltűnő a horizontális szerkesztés dominanciája a levegős, sokpolcos modern konyháknál. A romantikus „styl” konyhák frontja igen gyakran kopotott, sok funkcionális, szintén a régit idéző kiegészítővel felszerelve, stílusban hozzáillő ké-

szülékekkel bemutatva. Túlnyomó többségben gáztűzhelyeket láttam. A horizontális szerkesztésből adódó feketett téglalap alakú ajtók igen gyakran harmonikaajtó-szerűen, teleszkópok segítségével, alulról felfelé nyílnak. Újra divat a felső csöpgögető. Ezeket üveg- vagy teleajtók mögé rej-

tik. A keskeny és hosszú szagelszívó készülékek szintén takarásban vannak.

Az ajtóhúzókat középen vannak elhelyezve, amelyek az alkalmazott fémek színével harmonizálnak. Sok az üveg, minden módon díszítve. A leggyakrabban – mint Kölnben – világos fa és paszellszínek különböző árnyalataival találkoztam (nem csak a konyhákra jellemző). Megle-

petésként a vezető cégeknek ismét megjelentek a sötétkék magasfényű frontok. Ez jellemző a konyhákra, gardróbokra, irodabútorokra egyaránt. Az opciósan beépített funkciók sokasága szolgálja a felhasználó kényelmét.

A gardróbok számára sokszor nagyobb tereket választanak le, amelyekben a nagy tolóajtókon belül már további ajtóktól mentesen táruul fel a le-





bukó vállfartartó vasaló-
tokkal, régi rőfös üzletek
berendezését idéző táro-
lódobozokkal, ablakos fi-
ókokkal berendezett „öl-
töző”.

A nappali bútorok kap-
csán a már említett do-
mináns színek, széles-
körű funkciók és aszim-
metrikus horizontális
szerkesztésen túl, ne-
héz általános érvényűt
mondani. Talán még
annyit: ellentétben a
gardróbok égbenyúló te-
leajtóival, nincsenek
nagy egybefüggő „szek-
rényfoltok”. Több kisebb
részből szellősen, sok
polccal fogalmazzák
egységessé a nappalik
berendezését.

A masszív fa alkalmazá-
sa ritkább, mint az a né-
met és a skandináv
gyártóknál látható.



A hálószobák legkarak-
teresebb darabja az
ágyfejvég, amely min-
denhol egyforma, mégis
mindehol más. A kárpi-
tosbútorokra leginkább a
hatvanas évek formavi-
lága, a korpusz- és áll-
ványbútorokra a poszt-
modern mellett az art-
decos formák újratermés-
tése jellemző. Per-
sze a formákat illetően
minden és mindennek
az ellenkezője is igaz,
de a formai megoldások
úgy maradnak belül a
polgári emészthetőség
keretein, hogy nem vál-
nak unalmassá. Az un-
avantgarde bútorok sem
akarnak filozófiai mély-
ségű üzeneteket közve-
títeni, funkcióikat nem

rébusz-szerűen kell meg-
fejteni.

A kiállításon egységes
tábla jelezte az Olasz
Bútor szövetség tagváll-
alatait. Ha a szövetség-
nek és a tagvállalatok-
nak egyaránt megtisztel-
tetés lenne az ilyen
megjelölés, miért ne le-
hetne ez nálunk is így.
A kiállítók a bútorok mel-
lett ugyancsak táblán
adták tudtul az adott
tárgy tervezőjének ne-
vét. A személyiség sze-
repe a formavilág kiala-
kításában igen jelentős.
A jól „megcsinált” név
pedig alkalmas az el-
adásra szánt formavilág
piaci sikerének elősegí-
tésére.

FERENCZI PÉTER

Hasznos tapasztalatok Új-Zélandon

A 271 000 km² területű Új-Zéland mindössze 3,6 millió lakossal rendelkezik. E kis ország a hús-, fa-, gyapjúipari termékek kereskedelmében azonban a világ nagyhatalmai közé tartozik. Különösen az utóbbi években dinamikus a fejlődése az 1600 km hosszú két fő szigetből álló ország erdészetének és faiparának. Úgy jellemzik Új-Zéland gazdaságát, hogy minden újszülöttre is 20 birka jut. Ma már azonban azt is hozzátehetjük, hogy egy lakosra 3,2 m³/év a faexport. E faexport az utóbbi 10 év alatt meghatszorosodott és elérte a 11,5 millió m³-t (értékben pedig az évi 2,6 milliárd dollárt!). Az 1996. évi 400 ezer ha faültetvényt 1996-ra 1,4 millió ha-ra növelték. (Ez évi 100 ezer ha, ezzel szemben mi 4-5000 ha-t telepítünk!) Az évi 16-17 millió nettó m³ fakitermelésből még ma is jelentős a hengeresfa-export (4,7 millió m³), de rohamléptekkel fejlődik a fafeldolgozóipar is.

A Faipari Tudományos Alapítvány által szervezett tanulmányút során a déli és az északi szigeten számos faültetvényt, természetes erdőt és őserdőt, fűrészüzemet és bútorgyártat tekintettünk meg. Részt vettünk a Christchurchben lévő Canterbury egyetem konferenciáján, ahol a helyi erdészeti-faipari eredmények megismerése mellett módunk volt a magyar erdészet, faipar oktatás és kutatás eredményeinek bemutatására is. A delegációnak alkalma volt megismerkedni a világhírű rotoruai Erdészeti és Faipari Kutató Intézet tevékenységével. A kutatási, oktatási kapcsolatok felvétele mellett lehetőségünk nyílt konkrét műszaki-kereskedelmi tárgyalásokra is.

Erdészet, faipar

A növényi vegetáció számára sajátos, kiváló klímájú (pl. évi 1000-6000 mm csapadék) szigetország 21 nyitvatermő (fenyő) és 560 zárvatermő (lombos) fafajjal rendelkezik. Az őslakóknak tekintett maorik még a múlt században is kövel, csonttal munkálták meg a faanyagot (az újabb kutatások, leletek szerint a polinéz eredetű maori nép a XII-XIII. században telepedett meg a szigetekre).

A maorik a kőkorszaki eszközeik ellenére igen magas színvonalon művelték a fafaragást, famegmunkálást. A legkedvesebb és legfontosabb anyaguk a fa, amelyet egyik szeretett istenük Tane hozott a földre, hogy azt „felöltöztesse”.

Természetesen már a maorik életmódja is jelentős erdőirtással járt, de a 150 éve tömegesen érkező fehér telepesek jelentették a csodálatos új-zélandi erdőkre a legnagyobb veszedelemet. Így tömegesen pusztították a hajóépítésre kiválóan alkalmas óriási méretű kaorikat (*Agathis australis*), totarákat (*Podocarpus totari*). Az angolszász lakosság folyamatos növekedésével egyre több legelőre lett szükség. Így a természetes erdők területe mindössze 24% részará-



nya (6,4 millió ha) csökkent. A csodálatos kaorik, totarák már csak nemzeti parkokban, botanikus kertekben figyelhetők meg.

Érdekes jelenség Új-Zéland erdészetében a természetes erdők (őserdők) és az ültetvények határozott elkülönülése. Ma 1,4-1,5 millió ha területű ültetvény van az országban (5%). Tehát Új-Zéland erdősültsége együttesen 29% (Európa átlagának megfelelő.)

A déli sziget keleti oldala tengerfolyóparti síkságból, erodált hegyoldalakból, legelőkből és természetes erdőkből áll (természetesen az ültetvények is jelen vannak). Érdekes volt megfigyelni, hogy a 3-4000 m magas észak-déli irányú hegyvonulat milyen radikálisan változtatja meg a vegetációt. Ennek oka, hogy a Tasman-tenger felől érkező csapadékkal telített felhők nekiütköznek a hegyeknek. Így a nyugati parton 3-4000 mm a csapadék.

Amíg a keleti oldal magasabb

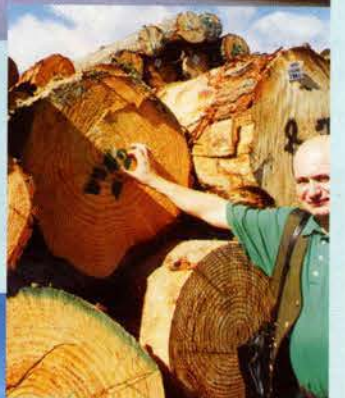


tagolt, nehezen feltárható fekvéssel rendelkeznek. Így ezen erdők 77,1%-a nemzeti park (4,93 millió ha!). A gazdasági célú természe-



hegyoldalaiban 20-30 m magas bükkösöket (*Notofagus-okat*) láthattunk, viszonylag gyenge minőségű törzsekkel, addig a nyugati parton igazi esőerdőket, őserdőket.

Az új-zélandi természetes erdők általános jellemzője, hogy erősen





tes erdőkből mindössze 200 ezer m³ rönköt (1,2%) termelnek ki évente.

A déli sziget keleti oldalán az előforduló 16 Notofagus faj közül kisebb gazdasági jelentősége a „Rauli”-nak van. Ennek fája a mi bükkünkhöz hasonlít.

A nyugati parton egy állami erdőgazdaságot (Timberlands West Coast) és két nemzeti parkot (Punakaiki és Truman) tekintettük meg. Az erdőgazdaságnál a természetes felújítások különböző típusait (csoportos, pásztás) tanulmányozhattuk. Rendkívüli érdekesség volt a helikopteres szálfaszállítás. A nehéz megközelíthetőség és az újulat védelme miatt egyre növekvő mértékben alkalmazzák a helikopteres közelítést (nagy teljesítményű orosz helikopterekkel). A kivágott értékes fákat (Rauli, Rimu, Totara stb.) jelölik és ez a jel követi a faanyagot a készterméig (pl. asztal, szék).

A nemzeti parkokban megfigyelt őserdők valóságos természeti csodák. Itt a páfrányok is 10-15 m magasra nőnek. Az óriási 50-60 m magas rimu (*Dacrydium cupressinum*), totara (*Podocarpus totari*) és egyéb fajok az élősködő cserjék, a harasztok és alacsonyabb fák ölelésében igazi „dzsungelt” alkotnak. Meredek, sziklás tengerpartok, rohanó folyók és szinte állandóan zuhogó langyos eső jellemzi ezt a vadregényes tájat, ahol már 1769-ben Cooke kapitány rimu fákkal javította hajóit. Befejezésül szomorú érdekességként megemlítjük, hogy Új-Zéland talán leghíresebb fajával, az óriáskaurival csak az oucklandi botanikus kertben tudunk megismerkedni.

Az ültetvények

Új-Zéland a világ egyik faültetvényekben leggazdagabb országa: ma közel annyi ültetvényt rendelkeznek, mint hazánk teljes erdőterülete! Ezen ültetvények a következő fajok összetételűek:

- Radiata fenyő 90% (*Pinus radiata*),
- Duglasz fenyő 5%,
- Eukaliptuszok és egyéb kemény lombos 2%,

– Egyéb lágy lombos (pl. fűz, nyár) 3%.

A rendkívül pozitív tapasztalatok alapján ma már 99%-ban radiata fenyőt telepítenek. Több ültetvényes gazdaságot (pl. Selwin Plantation Board LTD) látogatunk meg, ahol láthatjuk, hogy az elkopárosított hegyoldalak óriási ütemben kerülnek beerdősítésre.

Az ültetvények kérdését vizsgáljuk meg erdőművelési és gazdasági oldalról:

A radiata fenyő csemetékből kézi módszerrel (a nehéz terep miatt géppel nem lehet) 1200 db-ot ültetnek hektáronként, 6-7 éves korban 2,5 méter magasra felynyesik és tisztítják 650 db tőszámra. 8-9 éves korban másodszor nyesnek 5-6 m magasra, 10-12 éves kor-



ban a tőszámot egy gyéritéssel 500 db/ha-ra csökkentik. A fakitermelést termőhelytől függően 15-25 éves korban végzik el. Az átlagos (országára vetített) évi növedék itt a legnagyobb a világon 24 m³/ha (Chile 20 m³/ha).

A csemeték kezdeti intenzív növekedése miatt nincs szükség sarlózásra, ápolásra. Kémiai védekezést sem alkalmaznak. Nincsenek epidémikus megbetegedések, biotikus károsítások. Széltörés és tűz természetesen itt is előfordul. Az óriási monokultúrák egészsége miatt nagyon aggódnak. Minden beérkező külföldinek válaszolnia kell egy kérdésre: járt-e az előző

héten erdőben. (Félnek a betegségek behozatalától.)

Az ültetvényes gazdálkodásnak a következő alaptörvényét „táblázák” ki mindenfelé:

- maximális fatérfogat biztosítása,
- a legmagasabb minőségben,
- a legrövidebb idő alatt,
- a lehetséges minimális pénz befektetéssel.

Az óriási monokultúrák, „fagyarak” láttán elszorult a szívünk. Lelki szemünk előtt őshonos kaurik, totarék és karácsonykor pirosban pompázó pohutukawak jelentek meg. Meg is kérdeztük, miért nem foglalkoznak az ősi fajokkal. A válasz: nem éri meg. A „zöldek” meg örüljenek az óriási nemzeti parkoknak.

Hogyan valósítható meg egy ilyen kicsi országban évi 100 ezer ha telepítés? Profitra éhes magánvállalkozókkal. Talán nekünk is tanulságos lehet: az állam 9-10 évvel ezelőtt kivonult az ültetvények telepítéséből. Sőt a korábban meglévő ültetvények 50%-át is eladta. Az ültetvények létesítéséhez a mezőgazdasági művelésre kevésbé alkalmas lejtős, hegyes kopárok (gyenge minőségű legelők) szolgálnak.

Elsődleges fafeldolgozás, fahasznosítás

A természetes erdőkből kikerülő évi 200 ezer m³ fűrész- és furnéripari alapanyag bútortipari és belsőépítészeti hasznosításra kerül. Rendkívül érdekes, ellentmondá-

sos probléma, hogy bár Új-Zéland 6,4 millió ha természetes erdővel és nagyszámú értékes lombos és fenyő fajjal rendelkezik, mégis az értékes keményfákból behozatalra szorul. (Érdeklődtek pl. a magyarországi akác parketta iránt.)

A faipar az ültetvényekre, a radiata fenyőre épül. Mielőtt az ültetvényekből kitermelt faanyag választék összetételét elemeznénk, néhány gondolatot, adatot villantunk fel erről a tüneményes gyorsaság-gal terjedő fajfajról.

A *Pinus radiata* ültetvények együttes területe a világon mintegy 4 millió hektár. Ennek 35-35%-a Új-Zélandban és Chilében, 20%-a Ausztráliában található. Európában Spanyolország rendelkezik jelentősebb ültetvényekkel (7,0%).

E fajaf 3 tényezőnek köszönheti óriási népszerűségét:

- a fenyők között a leggyorsabban növekszik: az átlag növedéke 15-25 m³/év/ha. Ezzel szemben az északi országok fenyői évente 3-4 m³/ha-t produkálnak;
- viszonylag könnyű a telepítése és egyszerű az ápolása;
- a széles égvgyűrűk ellenére fája kedvező szilárdsági és rugalmassági jellemzőkkel rendelkezik (légszárak sűrűsége 450-480 kg/m³, statikus hajlító szilárdsága 100 MPa körüli, tehát kb. az erdei fenyőnek megfelelő). Meg kell említenünk, hogy a két égvgyűrű pászta erős színbeli eltérése miatt (a kései pászta sötét vöröses barna) a radiata fenyő esztétikus, markáns rajzolatú.

A kitermelt faanyag hasznosulása

A rönkanyag közel 50%-át (4,7 millió m³-t) exportálják, a maradék 5,8 millió m³-ból 2,9 millió m³ fűrészrút és 150 ezer m³ (!) rétegelt lemezt gyártanak. Oszlopok készítésére évi 300 ezer m³. A cellulóz-papírgyártásra 4,1 millió m³, különböző forgácslapok, lemezek előállítására 1,3 millió m³ iparifát használnak fel. Ezenkívül még évi 200 ezer m³ aprítéket exportálnak (Japánba).

E néhány adat jól érzékelteti Új-Zéland jelentős – hazánkét többszörösen meghaladó – elsődleges faipari tevékenységét is.

A tanulmányút során megtekintettünk két fűrészüzemet, egy forgácslemez- és egy MDF üzemet.

Először Christchurch mellett egy 15 fővel dolgozó kis üzemet néztünk meg. Többnyire az ilyen kisüzemek oldják meg a helyi (belföldi) igények rugalmas kielégítését. Az üzemben 2 db rönkvágó szalagfűrészrel évi 20 ezer m³ (fe-





nyöt dolgoztak fel. Érdekes volt megfigyelni, hogy közvetlenül az ingázás (méretszabás) után a fűrészárut egy védőszert tartalmazó teknőbe dobták és onnan lánc-transportor vitte tovább.

A gyors védőkezelés megakadályozza a Radiata fenyő kékülését. Ezen üzemből fahagyártási és tetőszervezeti célokra gyártottak fűrészárut, gerendát. Az anyagot 2 db telítőhengerein védőszerttel telítették. Az üzem rendelkezett szárítóberezendéssel és többféle gyalugéppel is. A tulajdonos maga is részt vett a fizikai munkában.

Westport város mellett az USA érdekeltégű Carter Holt Harvay korszerű faipari kombinátját néztük meg. E vállalkozás rendelkezik az új-zélandi fenyőültvények 22%-ával és két óriási üzemmel épített a faanyag feldolgozására. A megtekintett telepen a fűrészüzem napi 650 m³ fűrészárut termelt keretfűrészgép technológiával. Elsősorban Japán és Ausztrália piacaira dolgoztak. A fűrészárú 90%-át szárították. A szárítás után az anyagot osztályozták, esetenként méretre szabták és egységgratokba csomagolták. A szárításnál magas hőmérsékletet (105-140 °C), intenzív módszert alkalmaztak. Megemlítjük, hogy a

Fa-fatermék export

Új-Zéland számára az egyik legfontosabb exportbevétel a fa- és a fatermék exportja. Ennek volumene 1995. évben 2,6 milliárd dollár volt. Az ország külkereskedelmi helyzetéről, lehetőségeiről Wellingtonban Szentirmai Pál tiszteltelt konzultánst kaptunk tájékoztatást. A fatermékexport körülményeiről a TRADENZ külkereskedelmi központ faipari igazgatója adott részletes információt. Módunk volt megtekinteni az ország legnagyobb fatermék kikötőjét is Nelson városában.

Ha Új-Zéland külkapcsolatait elemezzük, feltűnő a jelentős koreai kapcsolat (pl. mi is a koreai légitársaság géppel utaztunk). Korea a legnagyobb rönkimportőre Új-Zélandnak: évente 2,5 millió m³-t vásárol. Japán is igen komoly vásárló: 1,7-1,8 millió m³/év.

Ha az összes fatermék vizsgálatunk, akkor megállapítható, hogy a teljes export 3/4 része Japánba, Ausztráliába és Koreába irányul. Nagyon figyelemreméltó, hogy a cellulóz és papíripari termék export igen jelentős, együttesen 870 millió dollár értékű. (A rönk 701 millió, a fűrészárú 398 millió, lap- és lemezféleség 370 millió, egyéb fatermék 313 millió dollár.)

A hengerfa egyenértékre átszámított fa- és fatermék export 11,5 millió m³ az utóbbi 10 év alatt a hatszorosára nőtt!

Erdészeti, faipari kutatás, oktatás

A Canterbury egyetemen (Christchurch) 1996. november 11-én tartott konferencián tájékoztatást kaptunk Új-Zéland gazdasági fejlődéséről, erdészetről, faiparáról. Magyar részről dr. Molnár Sándor a magyar erdészet és faipar helyzetét, Apostol Tamás a szakoktatást és a kutatást mutatta be.

Új-Zélandban az erdészeti és faipari felsőoktatás a Canterbury egyetemen került megszervezésre. Sajátos módon elkülönítetten működik egy Erdőmérnöki kar és egy Faültetvény tanszék. Tehát az üzemi gyakorlatnak megfelelően a természetes erdőgazdálkodás és az ültetvényezés még a képzésben is elkülönül.

A tanulmányút egyik legjelentősebb állomása a világhírű rotoruai Erdészeti Kutató Intézet meglátogatása volt. A kétnapos program keretében módunk volt az intézet laboratóriumait, a kísérleti területeket és a geizirjeiről híres nemzeti parkot is megtekinteni.

Prof. Ray Meyer az intézet igazgatója bevezető tájékoztatóként elmondta, hogy jelenleg 520 fő (!) alkalmazottal dolgoznak és 40 doktoranduszt is foglalkoztatnak.

Tevékenységük a molekuláris biológiától az erdészeti különböző területein át a faiparig terjed. A személyi állomány 26 ország tudósából verbuválódott. Talán ennek is köszönhető, hogy ma 46 nemzetközi kutatási programban vesznek részt. Néhány év óta vállalat-szerűen működnek. Árbevételük 50%-a azonban a kormány által finanszírozott programokból származik. Az állóeszközök és az épületek szintén az állam tulajdonát képezik. Az éves árbevételük 1995. évben 40 millió új-zélandi dollár volt, s ebből 13 milliót fordítottak vissza fejlesztésre. Egyéb bevételeik jelentős része alapítványoktól származik. A kutatási szerződések a legtöbb esetben tartalmazják a gyakorlati bevezetést is.

A 120 ha területen elhelyezkedő intézetet részletesen Frank Wood ügyvezető mutatta be. A fél évszázada alakult intézmény szervezetileg 6 divízióra (3 erdészeti, 2 faipari, 1 papíripari) és egy külső állomásra (Christchurchben a Canterbury egyetemen) tagolódik. Különös élmény volt az intézet botanikus kertjében való sétát. A mamut fenyő, duglászok, óriás thuják az égig (60-70 m magasra) nőttek. A Kaliforniából származó tengerparti mamut fenyő (Sequoia sempervirens) 1901-ben kerültek telepítésre. Ma az átlagos magasságuk 70 m körül. E faóriások az itteni csapadékos klímán kiválóan érik magukat, gyorsabban nőnek, mint őshazájukban. Kérdésünkre, hogy miért nem telepítenek több mamut fenyőt, vagy duglást, azt a választ kaptuk, hogy gazdaságilag előnyösebb a radiata fenyő. A fajták-szerűen telepített ilyen tere-

rotaruában felejthetetlen élményt jelentett a Wakereawara Nemzeti park a működő geizirjeivel. Aucklandban megcsodáltuk a botanikus kertet az őshonos fajokkal, az óriás Araucariákkal, Ficusokkal, kaurikkal, a tengeri múzeumot az óriás akváriummal és a

rületeket, ahol a 27 éves Radiata fenyők már 47 m magasak és 80 cm átmérőjűek voltak! A kutatóintézet egyik legfontosabb feladatát a fajtanevelés, mintegy 60 tulajdonságot figyelnek. Tapasztalataik szerint a radiata fenyő a fasűrűség szerint is jól nemesíthető. Így alacsony sűrűségű fajtákat nemesítettek ki papír- és rostipari célokra, ill. nagysűrűségűeket szerkezeti célokra.

A faegyek minősítésére a „GF-O-30” mutatót használják. Pl. az említett 27 éves 47 m magas radiata fenyő „GF 17” minősítésű. A faminőség vizsgálatára, a fajták, klónok tesztelésére egy önálló kutató csoportot szerveztek. A kísérleti részleg óriási üvegházakkal, biotechnológiai laboratóriumokkal (szövettenyésztés) és csemetekertekkel is rendelkezett. A megtekintett faanatómiai, fizikai-mechanikai és technológiai laboratóriumok mind a legkorszerűbb anyagvizsgáló eszközökkel voltak felszerelve.

A korszerűség mellett aláhúzzuk még a komplexitást: az új-zélandi erdészeti kutatóintézetben koncentráltan együtt van a teljes faipari kutatás, mint a legkorszerűbb anyagvizsgáló eszközökkel voltak felszerelve.

Rotaruában felejthetetlen élményt jelentett a Wakereawara Nemzeti park a működő geizirjeivel. Aucklandban megcsodáltuk a botanikus kertet az őshonos fajokkal, az óriás Araucariákkal, Ficusokkal, kaurikkal, a tengeri múzeumot az óriás akváriummal és a



Nemzeti múzeumot a maori fafaragás remekeivel. A felejthetetlen szépségű tanulmányút során csak Új-Zéland nemzeti madarával, a kiwivel nem találkoztunk. A pénzüsmékről rendszeresen ránk köszönő ösmadár igen rejtett életmódot folytat, így csak kitömött példányait láthattuk a múzeumokban.

Összefoglalás

A hazánknál háromszor nagyobb területű, de lélekszámra háromszor kisebb Új-Zéland az elmúlt 10 évben egy valószínűs gazdasági forradalmat vitt véghez az erdészeti és a faipar területén is: a faültetvények területe évente 100 ezer hektárral növekedett, a fa- és a fatermék export pedig a hatszorosára nőtt (kb. évi 300 milliárd Ft-nak megfelelő értékű).

A tanulmányút során azt tapasztaltuk, hogy e nagyszűrű eredmények alapján az ország kedvező természeti adottságai mellett, a következetes, jól átgondolt szakmai munka és gazdaságpolitika szolgálnak.

Melyek azok a tapasztalatok amelyeket kiemelhetünk:

- az ültetvények létesítésénél (erdőtelepítéseknél) az állam a háttérbe húzódt, még a saját ültetvényeit is eladta és kedvező feltételekkel biztosít lehetőségeket magánvállalkozóknak az erodált hegyoldalak betelepítésére. Elsősorban az USA, Japán, Korea és Ausztrália vállalkozói jelentek meg az ültetvény privatizációjuk során. Tehát a rendkívül tökeigényes új erdőtelepítések ma külföldi tőkével kerülnek megoldásra!



- a természetes erdőgazdálkodás és az ültetvény gazdaságilag is elköltönl. Az új-zélandiak büszkéek arra, hogy a 24% (6,4 millió ha!) természetes erdő jelentős része védendő vagy nemzeti park. A felhasználás itt évi 200 m³-re szugorodott. Ez csak részgazság. Valójában ezen erdők 95%-a gazdaságosan nem művelhető az erősen tagolt terep és egyéb tényezők (pl. mocsár) miatt. Így a legolcsóbb, ha az erdőt „örsőd jelleggel” magára hagyják és csak a minimális védelmet biztosítják (sajnos a könnyen elérhető értékes természetes erdőket már a század elejére kieszármították).

- a Pinus radiata a déli félteke legfontosabb ültetvény fajává vált. Új-Zélandban minden egyéb fajtát kiszorított, legyőzött. Japán, Korea, Ausztrália stb. „fára éhes szája” mindent elnyel (jó áron)! Igen pozitívak voltak a tapasztalataink az ültetvények kezelésének szakszerűségét és a fahasznosítást illetően. De egyöntetű véleményünk volt, hogy életveszélyes gazdasági játék ennyi monokultúra létesítése: 10 év alatt 1 millió ha, az addigi terület megháromszorosítása! Ma ez adja a legtöbb hasznot. De meddig? Gondoljunk a beteg európai erdőkre, az epidémiás fenyő pusztulásokra! Reméljük, új-zélandi barátaink nem járnak hasonlóan.

- Jórészt az erdők védelme miatt nem ösztönzik a vadállomány növelését. Így nincs szükség vadvédelemre (pl. kerítések létesítésére) és minimális a vadkár. Ezzel szemben igen elterjedt - még kisebb farmgazdaságoknál is honos - a gimszarvas belterjes, vadkártenyésztése.

- Az elsődleges feldolgozás (beleértve a cellulózipart is) rohamosan fejlődik, annak ellenére, hogy nem hoztak központi inté-

kedéseket a rönkexport megszüntetésére. A faipar területén a további korszerűsödés a szárított és gyalult termékek exportja felé irányul. A fűrészárú szárítás terén saját intenzív módszert alkalmaznak 100 °C feletti hőmérsékletek mellett.

- A bútorgyártás jelentős exporttal nem rendelkezik. Érdekes dít a régi, egyszer már felhasznált, beépített faanyagok újrahasonosítása. A keménylombos faanyagok hiányára is utaló gyakorlat a göcsös, színhibás faanyagok nagymértékű felhasználása a látható felületeken.

- Új-Zéland erdészeti és faipari üzemében vendégmunkásokat (Délkelet-Ázsiából, Polinéziából) nem látunk! A legnehezebb fizikai munkát is a szorgalmas - jórészt angol nyelvű eredetű - fehér lakosság végzi. A külföldiek betelepítése nem tiltott, de 200 ezer dollárt kell letétbe helyeznie minden betelepülőnek.

- Az erdészeti és faipari kutatás, oktatás területén Új-Zéland a világ élenjáró országai közé tartozik. Feltétlenül indokolt a kapcsolatok további erősítése.

- A mindössze 100 éves múltra visszatekintő Új-Zéland fehér telepesei nehéz küzdelemben hódították meg a buja természetet. Dzsungelen, sziklás hegyeken át, utakat, vasutakat, városokat építettek! Ez a ma élő generáció is természetesen tartja a tisztességes munkát. Az egész gazdaságot a kemény racionalitás és a nagyfokú privatizáció jellemzi. Ennek eredményeként ma Új-Zélandban az egy főre jutó GDP 23580 új-zélandi dollár, éves növekedése 3,5%. Az infláció 1995-ben 2,2% volt. Van mit tanulnunk Új-Zélandtól!

DR. MOLNÁR SÁNDOR

Az akác folyadékáteresztő képességének vizsgálata

A Soproni Egyetem Faanyagismeretan tanszéke együttműködve a Zólyomi Egyetemmel a közelmúltban fejlesztett ki egy folyadékáteresztő képességet vizsgáló műszert. Diploma tervezőként elsőként dolgozhattam ezen a berendezésen.

A folyadékáteresztő képesség vizsgálatának célja:

– adatokat szolgáltat a faanyagok védőszeres telítettségére;

– bemutatja különböző faanyagok alkalmasságát folyadék tárolásra (pl. hordógyártás);

– a folyadékáteresztő képesség szoros kapcsolatban áll a faanyagok tartósságával,

– a fában lejátszódó transzport folyamatok intenzitásával.

Diploma tervem keretében gőzölt és gőzletlen akác összehasonlító vizsgálatát végeztem.

A vizsgálatok módszere és anyaga

Folyadék áramlás telítési folyamat esetén vagy rosttelítettség fölötti nedvességtartalomnál fordulhat elő a faanyagban. Az áramlás intenzitása a faanyag permeabilitásától függ. A faanyagok permeabilitása a szerkezeti felépítés függvénye, a pórusok eloszlásával van kapcsolatban. Fontos, hogy ezek a pórusok össze legyenek kötve egymással, a fa esetében ezt az edények közötti nyílások, például az udvaros gödörkéek membránjai biztosítják. Ha ezek a nyílások valamilyen okból eltömődnek, akkor a permeabilitás jelentősen csökken. Az akác esetében ez történik, hiszen az edények tilliszekkel vannak eltömődve. Egyedül a szíjács első két évgyűrűje járható át a víznek és a levegőnek. A permeabilitás számítására a Darcy-törvényt használjuk.

Darcy-törvénye folyadékokra:

$$K = \frac{q}{A} \frac{\Delta p}{L} \eta = \frac{qL}{A\Delta p} \eta$$

ahol:

K: fajlagos permeabilitás (cm²)

q: átömlés sebessége (cm²/s)

L: próbatest hossza az áramlás irányában (cm)

A: keresztmetszeti méret (cm²)

Δp: nyomás különbség (MPa)

η: folyadék dinamikai viszkozitása

A vizsgálatok elvi sémáját az alábbi ábra tartalmazza.

Fajlagos permeabilitás értékei (cm²)

Fafaj geszt szíjács

Akác

mag eredetű

– gőzölt 3,99 10⁻¹³ 2,68 10⁻¹¹

– natúr 9,58 10⁻¹³ 3,02 10⁻⁹

sarj eredetű

– gőzölt 1,34 10⁻¹³ 3,03 10⁻¹¹

– natúr 8,8 10⁻¹³ 5,93 10⁻⁹

Tölgy 1,3–2,0 10⁻⁹

Hárs 3,4 10⁻⁸

A kutatás néhány eredménye

A mérési eredményekből Darcy összefüggése alapján határoztam meg a fajlagos permeabilitás értékeket 10–10 próbatest átlagában (l. táblázat).

Az eredmények értékeléséből a következő megállapítások tehetők:

– Az eredet (mag, sarj) gyakorlati jelentőségű hatással nincs a permeabilitásra.

– A természetes akác geszt és szíjács része között 10⁴ nagyságrendi a különbség, ez azzal magyarázható, hogy a szíjács rész még tilliszekkel és gesztesítő anyagokkal csak részben tömődött. E jelentős különbség arra is felhívja a figyelmet, hogy hordó, tároló edények gyártásakor a keskeny szíjácsfa eltávolítandó.

– Rendkívül érdekes, hogy a gőzölés hatására a geszt részben a permeabilitás csak szerény mértékben, a szíjács részben ellenben nagy arányban csökken. E jelenség további vizsgálatokat igényel. Feltételezhető, hogy a tilliszesezés hiánya miatt a gőzölt akác szíjács részében a zsugorodás lényegesen nagyobb mértékű volt, mint a geszt részben.

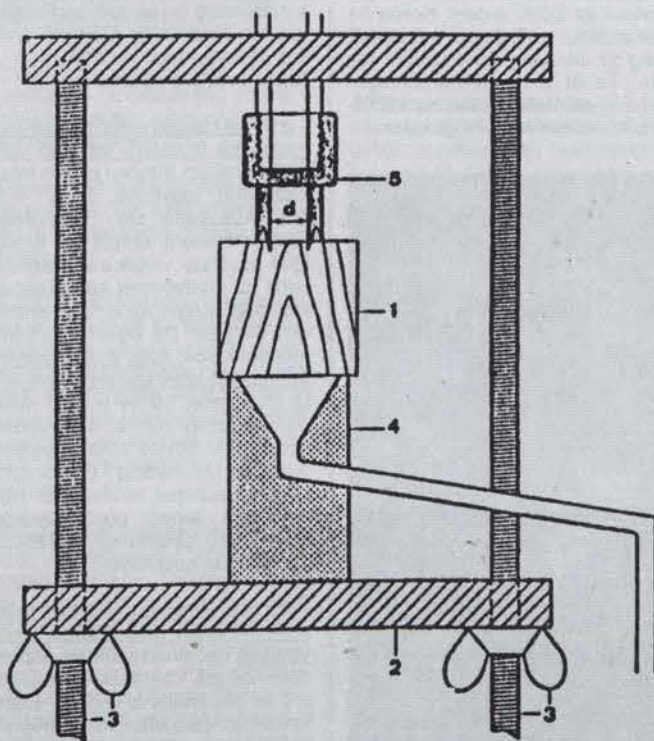
– A természetes állapotú akác és a tölgy geszt részeinek összehasonlítása arra utal, hogy az akác permeabilitása 10⁴ mértékben kisebb a tölgyénél. Tehát az akác fa tízezerszer nehezebben engedi át a folyadékot, mint a tölgy.

– A laza szövetű, szörtlikacsú hársához viszonyítva az akác 10⁵-szer ereszt át nehezebben a folyadékot.

Összefoglalás

Mérési eredményeim tapasztalatait úgy lehet összegezni, hogy a faanyag eredete és gőzölése az akác geszt részének folyadékáteresztő képességére nincs jelentős hatással. Az akácfa gesztje gyakorlatilag szinte nem engedi át a folyadékot (ezt jól tükrözi a tölgygel és hársal való összehasonlítás). Az akácfa ezen rendkívül alacsony folyadékáteresztő képessége adja a magyarázatot az Európában egyedülálló tartósságára.

PAUKÓ ANDREA



1. próbatest, 2. szorítólap, 3. szorítócsavar, 4. folyadékgyűjtő edény, 5. változtatható átmérőjű fej, amelyet a próbatestbe nyomunk és ezen keresztül kapja a folyadéknyomást a faanyag

Möbel Messe '97

Az 1580 kiállítóból, akik az 1997. évi kölni Nemzetközi Bútorvásáron részt vettek, összesen 984 – tehát 62% – külföldi volt. 277 kiállító jött Olaszországból, 93 Dániából, 78 Spanyolországból és 72 Hollandiából. Első alkalommal vettek részt cégek Mexikóból. Cikkünkben a volt szocialista országok bútoriparáról adott német összeállítást ismertetjük.

Kelet-Európában 1990. óta a bútorpiac erősen megváltozott, és ez a változás folytatódik. Egyre több szállító és egyre több bútorbeszerző van Kelet-, vagy ahogyan mostanában mondják, Közép- és Kelet-Európából. A kelet-európai bútor részesevése a német piacon évről-évre emelkedik, és ez megállapítható mindenféle statisztika nélkül, mivel a bútoripar értékeremtésének nagy része a „meghosszabbított munkapadok” vonzásában a német gyártóktól Keletre vándorol, legyen az komplett bútorprogram, félkésztermék vagy egyes alkotóelem és odaigért bér munka. Talán egy vállalat szállít közvetlenül a német kiskereskedelemnek. Kivételt képeznek az IKEA-csoportok, jóllehet már ők sem terjeszkednek úgy Kelet-Európában, mint korábban, vagy az Otto, Quelle és Neckermann kereskedőházak. A nagy importőrök manapság árjuk nagy részét közép- és kelet-európai leányvállalataiktól szerzik be, illetve ezeken kívül a közép-nagy cégek egész birodalmából.

Kelet-Európából a beszerzés majdnem kizárólag a bérintenzív termékekre korlátozódik, mint pl. kárpitozott bútorok, székek, asztalok, sarokpadok és masszív szoba- és hálószobaberendezések, kerti és pihenő bútorok, de kis mértékben furnirozott vagy melaminnal bevont termékekre. A nagy német gyártóknak itt van még költségelőnye, még akkor is,

ha az év folyamán változtatnak.

A kelet-európai bútor minősége az önerőből kifejlesztett designnal együtt általában javul, mindenekelőtt nagy gyárak vannak közvetlen összeköttetésben, mégpedig a kiskereskedelemmel. Már is vannak vállalatok, amelyek az igazán nagy német kereskedőket megelőzték.

A legtöbb közép- és kelet-európai bútorgyár ma közvetlenül szállít a német bútortermelőknek. Ezeknek a vállalatoknak ezért olyan fontos a kölni bútorvásár, mert nemcsak a megrendelőkkel találkozhatnak, hanem új kapcsolatokat is teremthetnek.

A kemény verseny a német piacon is sújtja a kelet-európaiakat, akik mindenekelőtt a dél-európai konkurenciába ütköznek, és akik egymás között egyre kérlelhetetlenebb konkurenciaharcot folytatnak. A nagy mennyiséget kevés megrendelőnek beszállítóknál sem lehetséges minden további nélkül az ügyfélcsere, ha az árakkal nem jutnak dűlőre: a gyártók kiszolgáltattak az árakat diktáló vásárlóknak, akik az árakat diktáló szövetségek hatása alatt állnak és az árak nyomását továbbítják az előszállítóknak. Sok közép- és kelet-európai gyártó panaszkodik arról, hogy a német piacon forgalomvisszaeséssel kell számolniuk, és hogy ezért csak csekély mértékű kiegyensúlyozódást találnak más piacokon, mert tulajdonképpen

számukra a német piac az elsődleges. Problémát jelent egyes országokban az infláció emelkedése nyomán bekövetkező nyersanyag-drágulás, hiszen a gyártóknak az eladásnál a világpiacon árral kell kalkulálniuk.

Az állandó váltási kulcs például az orosz rubelnél erősen gátolja az exportot. A legtöbb kelet-európai ország számára 1989-ig az orosz piac volt az igazi, ahová ösztörmelésük mintegy egyharmada került. Itt lehetett az egészen olcsó árut viszonylag magas áron értékesíteni. Ez a piac maradéktalanul összeomlott. Nem azért, mintha nem lenne értékesítési lehetőség Oroszországban, hanem azért, mert jelentős pénzügyi problémák vannak. Nem mindehová lehet hitelbe szállítani, gyakran kell nyitott számlával szállítani, ami az orosz gazdaság rossz állapota miatt nagy rizikóval jár. A másik oldalon azok az oroszok, akiknek pénze van, megkövetelik az elsőosztályú minőséget. Azon vásárlóknak, amelyeket korábban szállítottak, ma alig van értékesítője.

Sok német vállalat, amely elsősorban Lengyelországban, Magyarországon és Csehországban vállalkozott, a jövőben a belföldi piacon jelentős fejlődésre számít. Ezáltal 5–8% társadalmi termék növekedési ráta várható Kelet-Európában. Sok ország nyitott már, így Lengyelország is. Az utánzási vágy elképesztően nagy, de a nyugati életszínvonal el-

érése még igen messze van. Mindezen országokban van egy kis gazdag „felső réteg”, akik most a magas színvonalú árucikkeket Németországban szerzik be.

HORVÁTORSZÁG

Horvátországot a bútorvásáron az **Exportdrvo** képviselte, ami korábban állami monopóliummal rendelkezett. Miután a szerbek ismét kiragadták Kelet-Szlavónia egy kis részét Horvátországból, a szlavón tölgy- és bükkfaerdők ismét tűz alá kerültek. Ez tetéződött azzal, hogy aláaknásítás miatt ott a faki-termelést is be kellett szüntetni. A bükkfát ismét a boszniai erdőkből kapták, itt azonban szállítási nehézségek adódtak, mivel számos hidat felrobbantottak. A németországi értékesítés nem örömteli. 1996-ban 20% körüli veszteséggel kell számolni, ami a más kelet-európai országokkal megerősödött versenyre vezethető vissza. A bérszínvonal Horvátországban mintegy két és félszer magasabb, mint Romániában. Ehhez jön a verseny a német importőrök leányvállalataival. Ezért megálltak a beszállítói megrendelések, mindenekelőtt a fenyőből és tölgyből, az utolsó időben az égerből és bükkből készült keményfalemezek területén. A jelentékeny forgalomemelkedés szemben áll az európai piachanyatlással. Még alig szállítottak a régi nagy importőröknek, de mindenekelőtt komplett programokat és azok részeit a bútorgyáraknak, a vásárlók design-ját után a legtöbbet, nagyon nyomott árakon. Szállítottak majdnem kizárólag bérinten-

zív programokat, keményfa bútorokat, beleértve székeket és asztalokat, továbbá masszív hálószoba és kárpított bútort látható farészekkel. A továbbiakban Németország marad az igazi átvevő, pedig más európai országba, mint például Nagy-Britanniába, sokkal kényelmesebb lenne szállítani, mert ott az árak nem olyan nyomottak. Kiváló árut exportálnak Oroszországba is, pedig ott pénzügyi problémák vannak. Továbbra is szállítanak a mostani mennyiségben Amerikába. Az országon belüli fióküzletek megnyerése folytatódik. Észak-Amerikába még mindig mennek a koloniál stílbútorok. A dollár emelkedő árfolyama miatt ez a piac egyre érdekesebb lesz.

SZLOVÉNIA

A szlovén bútortipar csak egy része szállít a **Slovenijales**-en keresztül, bár még mindig ez a legnagyobb exportáló. A korábbi jugoszláv szállítók közül Szlovénia igazodott design-jaival leginkább az európai ízléshez és mutat ma is egy kimondhatatlanul egyéni design-t. A politikai események a korábbi Jugoszláviában alig befolyásolták a Dél-Alpokban fekvő országot, csak elcsüggedtek a korábbi jugoszlávai országok forgalmazói, ezért Nyugat-Európában kellett értékesítőt találni, és itt Nyugat-Németország az igazi értékesítési piac. Az árak azonban itt erősen nyomottak. A német kiskereskedőkhöz közvetlenül, de zömmel mégis a bútorgyáraknak szállítanak.

Az ország nincs gazdasági nehézségek nélkül, hosszú távon azonban az ipar igen optimista. A szállítás Németországba már ma megoldható tehergépkocsival az autópályákon, az áru néhány óra alatt eljut a megrendelőhöz.

Az észak-amerikai piac már nem bír olyan jelentőséggel,

mint korábban, amikor is a kivitel mintegy harmada erre a piacra került. Az orosz piac elvesztette jelentőségét, bár még mindig kiváló áru kerül oda. Összességében: ami egyszer létrejött, nem válik tökéletesen semmivé, amikor is az új privatizált cégek feltörnek, kereskednek.

ROMÁNIA

A forgalom figyelemre méltó részét a korábbi bolgár monopoltársaság **Tehnoforestexport** bonyolította, aminek azonban más román vállalatokkal kell vetélkednie. A románok nagy importőrei jelentőségüket veszítették. Szállítottak keményfát, bükkfa és luc/jegenyefenyő van elég, a tölgnél problémák vannak a minőséggel, azonkívül a tölgy kevésbé keresett. Pár évvel korábban épp a tölgy ülőbútorok vívtak ki különösen erős rangot. Még most is van kereslet a rusztikus modellek iránt, például Oroszországban. Szállítanak továbbá számos német bútorgyárnak, mindenekelőtt bútorrészeket. Szállítanak Oroszországba, elsősorban a Moldáv Köztársaság kereskedőin keresztül, akik mind oroszul, mind románul beszélnek. A szállítás Moldáviába vámmentes. A szállítást Moldáviából Oroszországba és Ukrajnába alig terheli vám, mivel az ország korábban a Szovjetunióhoz tartozott. Az áruválaszték, amit Oroszországba szállítanak, valóban választékos.

Romániában számolni kell azzal, hogy az új elnök megválasztásával felgyorsul a privatizáció. A legtöbb, eddig privatizált vállalat kézműves gyár. Van azonban Romániában még néhány nagyüzem, amelyeket mintegy 10–20 évvel ezelőtt a Német Szövetségi Köztársaságból beszerzett korszerű gépekkel szereltek fel. A Tehnoforestexporton kívül a mostani kölni vásáron nagyon aktívan részt vett a ro-

mán Bútorszövetség. A szövetség maga nem vásárol bútort, hanem tanácsokat ad cégeinek az exporthoz, és például standot biztosít részükre a vásáron. A cégek egyéni eladókkal képviseltetik magukat, akik ezen a módon új partnereket találhatnak, és megpróbálhatnak nemcsak szállítóként készleltben állni, hanem egyedi modelleket is elhelyezni, hiszen éppen ezért Köln a nyitott kapu a nemzetközi bútortipar. Az új kormánytól remélik a gazdaság további kihívásait. Az árak erősen nyomottak. Feldolgoznak mindenekelőtt bükköt és luc/jegenyefenyőt, ami főleg a Kárpátokból származik. Érdekességképpen említhető még a kelet-ázsiai beszállítás, elsősorban Japán, itt van már vásárcsoport. A forgalom az USA-ba felélenkült, amióta Románia ismét élvezzi a legnagyobb kedvezmény elvének érvényesülését.

BULGÁRIA

A bútorexport – elsősorban Németországba – visszaesett. Ezért egy kicsit erősebb az eladás Franciaországba és Svájcba. Remélhető, hogy az év végére új kormány lesz, és erősebb gazdasági felemelkedéssel kell számolni. A belkereskedelem kimondhatatlanul gyenge, mert a vásárlóerő még nagyon alacsony. A legtöbb kisüzemi bútorgyártó 5–6 alkalmazottat foglalkoztat, akik keményfa bútorokat gyártanak, elsősorban hazai erdei fenyőből, ami az ország déli részén, a Rodope-hegységben található. Oroszországból többé nem érkezik nyersfa, a magas vásúti fuvardíj és a nehéz pénzügyi lehetőségek miatt. Visszafordult az oroszországi kivitel is, ami korábban a bolgár bútortipari export csúcsa volt, jelentéktelenné vált. Az oroszoknak nem kell keményfa bútort, hanem furnírozott bútort, és

ha valakinek Oroszországban pénze van, akkor az nyugati bútort akar. Az üzlet a nagy kereskedőházakkal, amelyeken keresztül korábban eladtak, közel van az összeomláshoz, és kevesebbet tudnak eladni az IKEA-nak is.

BOSZNIA

A polgárháború ellenére a bosnyákok a múltban is mindig részt vettek a vásárokon. A Daytoni Egyezmény után az üzlet lassan lendületbe jött, de nagyon nehezen megy, mert az ország gyakorlatilag kétfelé van osztva. Telefonösszeköttetések újra vannak, de sok szállítási útvonalon fekvő híd sérült, az erdők megsemmisültek. A szerbiai részről gyakorlatilag nem jön fa a muzulmán-horvát területre. A frankfurti képviselő megvan, de az import időközben átállt beszállítási tevékenységre keményfabútorból, kárpitos és ülőbútorból.

LENGYELORSZÁG

Az életszínvonal Lengyelországban emelkedik. A bútort iránti kereslet nagyon nagy, folyamatosan emelkedő forgalommal és hozammal, a bruttó nemzeti jövedelem (társadalmi termelés) évi 5%-os – vagy még ennél is magasabb – növekedésével lehet számolni. A bútortereskedelem az IKEA cégen és a bútoráruházakon kívül még jelen van a **Paged** cég, aminek a német viszonyokhoz képest szerény területe van, még nincsenek nagy bútoráruházak, és a nagyvárosi áruházakban is igen szerények a bútortárlatok. Kétségtelenül el lehet adni bútort a nagy piacokon, így például Varsóban, és sok bútort lehet értékesíteni közvetlenül az úgynevezett népi termék-eladókon keresztül. A forgalom nagy része azonban a kis bútortüzleteken keresztül bonyolódik,

ahol viszont nem elég nagy a választék.

A bútorgyártás nagymértékben ésszerűsödött, és van egy jelentős műszaki terület, valamint design, ahol a lengyelek sokat tanultak. A bútortiparba sok külföldi tőke áramlott be. Mintegy 20 000 főnyi munkaerőt alkalmaznak a gyárakban, amelyek német tulajdonban vannak, így például a B. Schieder, Steinhoff, Klose vagy Weele cég tulajdonában. Ehhez jönnek még angol és svéd cégek érdekeltségei. A lengyelek nem gördítenek akadályt a külföldi érdekeltségek, még a többségi tulajdonban lévők útjába sem. A kivitel nagy része a német leányvállalatokon keresztül történik. A klasszikus régi importőrökön keresztül szállított mennyiség jelentősen visszaesett. Sok lengyel üzem alkatrészszállítóként üzemel, így onnan szerzik be a bútorrészeket, a kárpitozott bútorok vázait, vagy megrendelést adnak bér munkára. Ezenkívül eladnak az elosztó-házaknak is. Nagyobb cégek, mint például a Forte cég, közvetlenül szállítanak a fontos német szövetségeknek kárpitozott bútort, furnírozott vagy fóliázott bútort.

A Paged cég, amely 1990-ig gyakorlatilag monopólium volt a kivitelben, ma már a kisebb cégek külkereskedelmét is bonyolítja, de a súlypont ezeknél a vállalatoknál ma a termelésben fekszik. Egyedül hozzá tartozik 7 fűrészüzem, egy forgácslemez- és furnérgyár és két bútorgyár, az egyik 200, a másik 400 alkalmazottal, és a bútorkereskedelemben rendelkezésére áll egyedi bútorházaknak is. Németország utáni jelentős felvevőpiacuk Anglia. Erősödik a tengerentúli, elsősorban Japánba, Hongkongba és Dél-Koreába irányuló exportjuk és fáradoznak a kínai piacon is. Már az USA-ba is exportálnak. Az export súlypontja a keményfabútor, az erdei

fenyő, a bükk, az éger kivételre megerősödött, és ez vonatkozik a tölgyre is. A **Furnel** cégnek – amely képviseltette magát a vásáron és amely angol tőkével jött létre – három bútorgyára van: Elbingben (Nyugat-Poroszország), Hanovkában, ahol enyvezett lemezeket állítanak elő, és Przeschemislben az ukrán határon, valamint egy forgácslemezgyár Laslowban, a Kárpátokban. A társaság forgalma 1994-ben 1,255 Mrd zloty volt, amelynek 35%-a az export. A gyártásuk elsősorban ülőbútorokra, szekrényekre, hálószoba- és irodabútorra koncentrálódik. A Forte cégnek, amely érdekelt az Alnoban, három bútorgyára van Észak-Lengyelországban, ahol egyedi modelleket gyárt. Fő részese a belkereskedelemnek, de a német piacon is jelen van, ahol a jelentős német szövetségek szállítója.

SZLOVÁK KÖZTÁRSASÁG

A szlovák külkereskedelmi szervezet, a **DREVOUNIA** kis- és középvállalkozókat képvisel, de nemcsak a Szlovák, hanem a Cseh Köztársaságból is. A bútor-export legnagyobb része ülőbútorból áll, ahol is a szlovák Thonet cég képviseli a legnagyobb arányt, mindegyiket Angliába és Észak-Amerikába, növekvő a Távol-Kelet, különösen Japán. Ezen kívül keményfa alkatrészeket exportálnak bükkből, borovi fenyőből és vörösfenyőből; a borovi fenyő a Cseh Köztársaságból származik. A Drevounian keresztül kínálnak egyedi termékeket is, 80%-ban székeket. A keményfa bútorok főképpen német-szlovák vegyesvállalatoktól származnak. Mivel Németországban nagyon drága a munkaerő, kooperációban működnek német és szlovák cégek, főként szék- és asztalgégyártók. Arról panaszkodnak, hogy az árat Németországban na-

gyon lenyomják. Import alig van. Most már az IKEA sem tud sokat eladni, mert ez a két nagy cég saját üzemmel rendelkezik a Szlovák Köztársaságban. A nagy cégek, mint a Thonet és a Tátra régi kapcsolataikon keresztül direkt szállítanak.

CSEH KÖZTÁRSASÁG

A Cseh Köztársaság több kis cég közösségén keresztül képviseltette magát. Ezek többnyire gyártók, akik a vásárokon még nem jelentek meg, de vevőket kerestek a saját formatervezett ülő- és kisbútorokra. A csehek a szövevényes kapcsolatokon keresztül a nyugateurópai ízlésnek jól megfelelnek. A csehek optimisták, hogy a belföldi forgalmat még növelni lehet.

LETTORSZÁG

A balti országok kísérletet tesznek, hogy megvessék lábukat a nagy német piacon. Ami ezelőtt a nagy orosz exportőrökön keresztül folyt, azt megpróbálják közvetlenül eladni. Nagy mennyiségekről még nincs szó, a német importőrök nem mutatnak túlzott érdeklődést. Skandináviába és Hollandiába szállítottak. A kölni vásáron borovi és vörösfenyő fabútorokat, gyerekágyakat, székeket és asztalokat állítottak ki.

OROSZORSZÁG

Oroszország nem képviseltette magát a vásáron. A bútor-export gyakorlatilag nyugalmi állapotban van. Viszont importálnak az oroszok konyhákat és magas értékű árukat annak a kis, gazdag rétegnek, amelynél gyakorlatilag az ár nem számít. Az orosz bútorgyáraknak hatalmas pénzügyi nehézségeik vannak, és előre kifizetés nélkül nem tudnak szállítani. Az importőrök elég bútort tudnak be-

hozni külföldről, így az orosz szállítókra nincs szükségük.

MAGYARORSZÁG

Szemben a korábbi vásárokkal, ahol még kárpitozott bútort, stíl- és keményfa bútort is bemutattak, Magyarországot csak két kiállító képviselte Kölnben, amelyek székek, asztalok és épületbútorok gyártói voltak. Azokkal az árakkal azonban, amelyeket a német importőrök vagy vásárlószövetségek ajánlottak, Magyarországon nem lehet számolni. Ezért közvetlenül akarnak eladni, hosszú távú beszállítóként a német székgyáraknak, mint például a Thonetnek. De ajánlanak egyedi design-okat is, elsősorban épületbútorokat a szállodák, éttermek és kávéházaknak. Ennek az üzletnek a kimunkálásához keresik a megfelelő német művészeti képviselőt. Remélhető, hogy ezen a vásáron új kapcsolatokra találnak. Összességében alacsony németországi forgalommal lehet számolni, például elsősorban a bükkből, tölgyből, és az utóbbi időben egy kicsit több erdei fenyőből feldolgozott faáru területén. Az egész design korszerűbb és ízlésesebb lett, mint a legtöbb kelet-európai országé. Újdonság a hajlított ívű laminált bükkfából, világos színben. Ma elsősorban Skandináviába, a Benelux-államokba és Nagy-Britanniába adnak el. Oroszországba még nagyon kicsi a kivitel a fizetési bizonytalanságok miatt. A belföldi piac álmosan foldogál, a vásárlóerő még gyenge. A gazdag emberek kis rétege elsősorban Nyugaton vásárol.

(Forrás: Möbel® c. német szaklap 6. száma)
Fordította: **NAGYNÉ KATONA ESZTER** és **SZABÓNÉ LELE ZSUZSANNA**

A Faipari Tudományos Alapítvány felhívása

A Faipari Tudományos Alapítvány ezúton tájékoztatja az érdeklődő szakkollégákat az alábbi rendezvényeiről:

1. Fiatal faipari mérnökök első országos találkozója 1997. június 6–7. Balatonlábdihegy, MÁVFA-VÉD üdülő

Program: jún. 6.

10.00–12.00 – Regisztráció, elhelyezkedés

12.00–13.00 – Ebéd

14.00–17.00 – Előadások a faipari képzésről és kutatásról.

Külföldi vendégek prof. B. Butterfield (Új-Zéland és prof. E. Wheeler (USA)

18.00 – Vacsora, baráti találkozó (szakestély)

jún. 7.

8.00 – Reggeli

9.00 – Kötetlen beszélgetések, konzultációk.

Részvételi díj: 2500 Ft (a szállást és a 3 étkezést is tartalmazza!)

Jelentkezési határidő: 1997. május 16. (az elhelyezés korlátolt létszámú, így a részvétel csak előzetes jelentkezés alapján lehetséges).

Jelentkezés: FATA, Faxszám: 1/214-3150

2. A trópusi faanyagok tulajdonságai és európai felhasználásuk dilemmái

Magyar nyelvű továbbképzési konferencia neves külföldi és hazai szakértők részvételével. (Társrendező: Soproni Egyetem, Faanyagismerettani tanszék).

1997. aug. 26–27. Sopron, Egyetem (matematika előadó)

Program: aug. 26.

13.30 – Regisztráció (Egyetem, F épület)

13.30–18.00 – Előadások, bemutatók

18.00 – Fogadás, baráti találkozó

aug. 27.

10.00 – Részvétel a LIGNO-NOVUM, WOOD-TECH szaktársak megnyitóján

Részvételi díj: 1500 Ft (tartalmazza a konferencia és a fogadás költségeit)

Jelentkezési határidő: 1997. június 30.

Jelentkezés: FATA, Faxszám: 1/214-3150

3. Új tudományos és gyakorlati eredmények a faiparban

Szakmai konferencia a LIGNO-NOVUM Szaktársar keretében (Társrendező: MTA Erdészeti Bizottság, Fagazdasági Albizottsága)

Sopron, 1997. augusztus 28.

9.00–13.00 – Soproni Egyetem (Matematika előadó)

15 perces előadások megtartására várjuk tudományos kutatók, gyakorlati szakemberek jelentkezését. Jelentkezni lehet a Soproni Egyetem Faanyagismerettani Tanszékén 9400 Sopron, Ady E. u. 5. (dr. Szoják Péternénél az előkészítő bizottság titkáránál) az előadás összefoglalójának megküldésével. Az összefoglaló tartalmazza

- az előadó nevét, beosztását, címét és telefonszámát,
- az előadás címét,
- Az előadás tartalmi vázlatát (max. 10 sor).

Részvételi díj: 500 Ft (tartalmazza a konferencia és a büfé költségeit).

Jelentkezési határidő: 1997. június 30.

Németországból jelentjük

Intenzív árháború a bútorszakmában

**Túlzott kormányköltekezés hátráltatja
a bútozeladásokat**

1996 első kilenc hónapjában a német bútortipar 31,6 millió német márka eladást teljesített, amely 1 százalékos csökkenést jelentett az előző év azonos időszakához képest. Ezt stagnálásként értékeltük, pedig attól tartottunk, hogy az egész 1996-os év 1 százalékos hanyatlással fog zárulni.

Az a vélekedés, amit időnként lehet hallani, hogy mostanában senki nem vásárol bútort, alapvetően helytelen. Az eladások enyhe hanyatlása valóban némelyest vásárlói kedvetlenséget jelez. Ezzel ellentétes az, hogy bizonyos területeken, például a konyhabútoroknál és a hálószobákban az eladás összességében még valamennyit nőtt is. Az viszont tény, hogy a vásárlók minőséget keresnek, számukra kedvező áron. Talán ennek tudható be, hogy az ideikölni vásár kiállítóinak nagy része inkább bővítette kínálatában az alsó árkategóriákba eső bútorok körét, mint a csúcstermékekét. Ez máris tükröződött az eladásokban, az egyedüli kivétel talán a lapra szerelt bútorok köre, amelyek növekvő piaci részesedést hasítanak ki a maguk számára. Itt különösen jelentős a minő-

ség javulása és az, hogy e termékek ára érzékelhetően olcsóbb, mint az azonos rendeltetésű, hagyományos bútoroké. (Ez egyáltalán nem meglepő, hiszen a szerelés, szállítás, és a kész bútorokhoz tartozó egyéb szolgáltatások megtakarítása érhetően olcsóbbá teszi a lapra szerelt bútort.)

Új munkahelyek a „reform országokban”

Nem minden németországi eladás származik igazán német termelőüzemekből. A jelenlegi bútort forgalom jelentős részét olyan termékek adják, amelyek a volt szocialista országokból származnak. E tekintetben Lengyelország főszerepet játszik. A magas munkabérek miatt a német bútorgyártók jelentős beruházásokat eszközöltek Lengyelországban. Egyszerűbben szólva: annak érdekében, hogy ne veszít-

senek el vásárlókat, a munkahelyeket exportálták. A lengyel és a többi volt szocialista ország bútorgyártásának jelentős részét német cégek vették kézbe, és ők is hozzák piacra a termékeket. Ezért aztán egy statisztikai különlegességet is megfigyelhetünk. Ugyanaz a bútor, amelyik már adatként megjelent az import összesítésben, másodsorra megjelenik mint egy német cég terméke és hazai eladása. A minősítés – jogi értelemben – területről területre változik az adott tartomány előírása szerint. Ezt bonyolítja még az is, hogy jóllehet a szóban forgó kelet-európai cégeknek részben vagy teljes egészében német tulajdonosuk van, az általuk előállított termék bizonyos rész munkafolyamatai (például felületkezelés, fényezés) valóban Németországban történik.

Külkereskedelem

A német bútorigar egyike a német ipar nem túl nagyszámú olyan szakmájának, amelyik jelentős külkereskedelmi deficitet kénytelen elkönyvelni. Ez nem volt mindig így, a nyolcvanas évekig a bútorszakmában is pozitív volt az egyensúly. A vasfüggöny leomlásával az import folyamatosan és növekvő mértékben múlta felül a német exportot. Az elmúlt évben például 11,6 billió értékű bútort importáltak és csak 5,9 billiónyt expor-

táltak Németországból. Ez nem kis mértékben a Lengyelországból érkező bútort importnak tudható be, amely ugyan értékét tekintve a bútort importban a harmadik helyre szorult, de a mennyiséget tekintve Lengyelország nem vitás, az első helyezett. És nem valószínű, hogy ez meg fog változni, hiszen 1996 első felében például a bútort import 10 százalékkal nőtt, míg a bútor exportot 1,9 százalékkal sikerült növelni.

Koncentráció a vásárlók oldalán

Igen erős, vérre menő árháború folyik a szakmában. Ez két vagy három évvel ezelőtt kezdődött, amikor is a német újraegyesítést követő eladási láz lecsengett. A német bútor eladásokat alapvetően befolyásolják a vásárlói szövetségek viselkedése. Például az 1994-es 44,2 billiónyi értékű vásárlást, amely az összeforgalom 83,6 százalékát jelentette, vásárlói (beszerzői) társulásokként hajtották végre. Ezek közül például öt nagy társaság mondhatja magáénak a forgalom majdnem felét. És ehhez még vegyük hozzá a Metro-csoportot, amelyiknek igen erős a bútorszektor. Mindez azt jelenti, hogy hat vásárlói, illetve beszerzési társaság meghatározóan befolyásolni tudja a bútorgyártók sikerét vagy éppen bukását. A különös az, hogy az antitörzst törvény e beszerzők ese-

tében pont fordítottan érvényesül. Ez ugyanis lehetővé teszi, hogy a kisebb és a közepes méretű kereskedők összefogjanak és szövetséget alkotva védjék érdekeiket a nagy cégek ellenében. A bútorszakmában éppen az történik, hogy eleve igen nagy forgalmat lebonyolító forgalmazók szövetkeznek össze és alkotnak beszerzési társaságokat. Ezek a társaságok egyre növekvő erejűek és a késhegyre menő árháború meghatározó szereplői.

Úgy tűnik, hogy 1997-ben a trend nem fog megfordulni, 1997. még mindig a stagnálás éve lesz a szakmában, de drámai visszaesések sem várhatók. Mi az oka annak, hogy stagnálásra számítunk annak ellenére, hogy a közvéleménykutatások szerint a bútor még mindig a fogyasztók érdeklődésére leginkább számoltató termékcsoporthoz minősül?

Miért nem vásárolnak bútort?

Az első tényező a munkanélküliség magas aránya. Csakhogy a munkanélküliek nagy része Németországban azért pénzhez jut, ráadásul a magán megtakarítások mértékei is igen magasak. Ennek ellenére a bútort vásárlás stagnál. Így az állampolgárok vásárlástól való tartózkodásának meghatározó oka az, hogy a polgárok félnek a növekvő költségektől, különösképpen attól, hogy

az egészségbiztosítás egyre többre fog kerülni. Így azután a megtakarítások nagy részének az a célja, hogy pénzt tegyenek el idősebb korukra. Sokszor azt mondják, hibásan, hogy az utazásokra költött pénzt és az autót vásárlás az, ami elvonja a pénzt a bútort vásárlástól. Ez nem igaz. A bizonytalan nyugdíjas életkortól való félelem és az ennek kivédésére törekvő „előtakarékosság” az, ami a legfőbb ellensége a bútort vásárlásnak. A német bútorigar helyzetét befolyásolja az is, hogy a munkaerő ára Németországban – és ezt egy politikai párt sem vitatja – túlságosan magas. Sőt, ez még nőni fog a társadalombiztosítási költségek miatt. Ennek következtében az a tendencia, hogy a munkai-gényes gyártási folyamatokat (és gyártmányokat) külföldre vigyék, folytatódni fog. Ezzel ellentétben áll az, hogy a német bútorigar gyártásszervezése nemzetközi méretekben is jónak mondható logisztikában, a termékek minőségében és designjában a német gyártmányok meghatározó szerepe megmarad. A költségeket tekintve ki kell emelni a környezetvédelemmel kapcsolatos kiadásokat, a bútorigarban történt beruházások 40 százaléka környezetvédelmi célú volt.

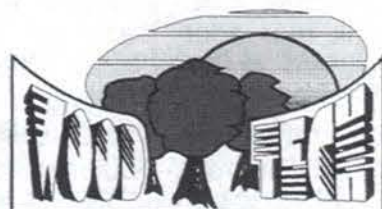
DIRK-UWE KLAAS

Német Bútorigar és Német Fa- és Műanyagipar Központi Szövetsége

1997-BEN IS **SOPRON** A FAIPAR KATALIZÁTORA !

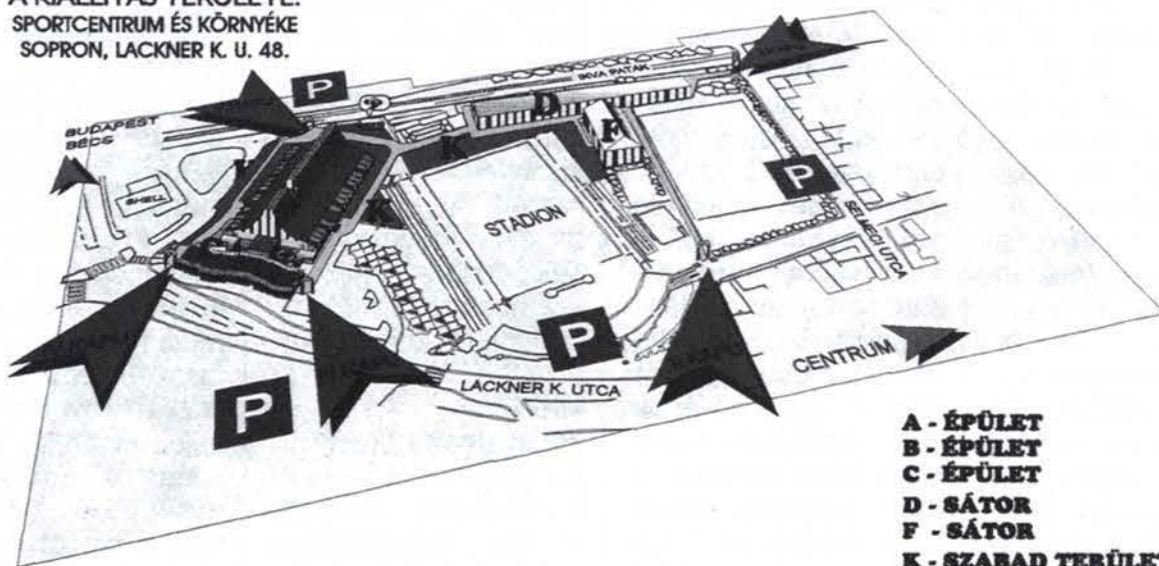
VEGYEN RÉSZT ÖN IS A

LIGNOVUM



ASZTALOS-, FAIPARI ÉS ERDÉSZETI
SZAKKIÁLLÍTÁSOKON

A KIÁLLÍTÁS TERÜLETE:
SPORTCENTRUM ÉS KÖRNYÉKE
SOPRON, LACKNER K. U. 48.



FELVILÁGOSÍTÁS - JELENTKEZÉS:

PROGRAM KFT

H-9400 SOPRON VIRÁGOSKERT U. 3.

TEL. & FAX.: +036 99/338-538 +036 99/334-840



A frankfurti Dr. Raabe GmbH 35 éve foglalkozik a szabad kapacitások kihasználását biztosító cégkapcsolatok megvalósításával és ezen területen piacvezető.

Szolgáltatásai többek között az alábbiakra terjednek ki:

- kapacitás kihasználás növelése a vevőkör kiszélesítésével
- jövőorientáltság kialakítása az állandóan rendelkezésre álló és fejlődő megrendelés állomány által
- gyorsabb és gazdaságosabb belépés a német piacra.

Tevékenységi területek:

- fémfeldolgozás
- műanyagfeldolgozás
- fafeldolgozás
- építőipar, belső építészet, épületgépészet
- elektrotechnika, elektronika
- software-gyártás

Bérmunka — beszállítói megrendelések — Licencszerződések —
Kooperáció — Forgalmazói partner — Joint — Ventures

Bővebb felvilágosítás:

Dr. Raabe GmbH

8000 Székesfehérvár, Sarló u. 10/B

VILI JÁNOS Magyarországi képviselő • Tel/fax: (22) 321-972



Az **Eurofoam** tagja

poran
h a b s z i v a c s

PORAN Poliuretán Gyártó és Értékesítő Kft.

3792 Sajóbáony, Pf. 16

Tel.: (46) 412-855 Tel./fax: (46) 324-460, 358-452

8002 Székesfehérvár, Pf. 74

Sóstói Ipari Centrum

Tel.: (22) 333-432, 348-320 Tel./fax: (22) 333-430

Poliuretán lágyhabokkal

állunk az Ön rendelkezésére!

Széles minőségi skálából választhat a

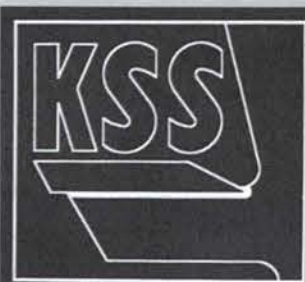
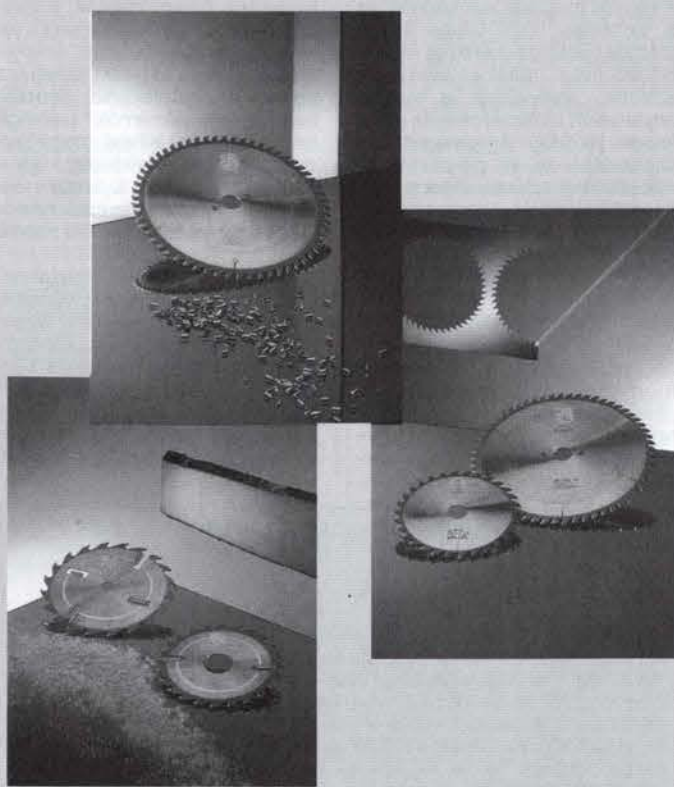
- *bútoripar*
- *járműipar*
- *ruha- és cipőipar*
- *épület és ipari akusztika*
- *műszaki, háztartási és szabadidő cikkek számára.*

Meghívó

Szeretettel meghívunk minden érdeklődőt a KSS Kft-nél 1997. június 4-5-6-án megrendezésre kerülő Nyitott Kapuk Napjára. Üzemünkben a körfűrészlap és marószerszám gyártási folyamatát, technológiáját is megtekinthetik. Lehetőség van a faipari gépek beüzemelésére, működés közbeni kipróbálására. Tervezett előadásaink, bemutatóink, amelyekre szeretettel várjuk kedves vendégeinket:

- VIVALDI, az ablakgyártás új generációja.
- Gyémánt szerszámok és előnyeik.
- Tajvani faipari gépek.
- Raimann Irion: Sorozatvágó gépek kis helyigénnyel.
- Éllezárás. Hesbrock gépekkel (PVC és élléc).
- CNC technológia a gazdaságos egyedi gyártás.
- Heesemann, a csiszolásról felsőfokon.

Címünk: KSS Kft. 9700 Szombathely, Kolozsvár utca 4. Tel.: 94 317-919



**PRECIZIÓS
SZERSZÁMOK**

Megkezdődött a magyar nyelvű faipari mérnökképzés Székelyudvarhelyen

A Faipari Mérnöki Kart 1994. évben kereste meg az Erdélyi Magyar Műszaki Tudományos Társaság Faipari Tagozata, „Az Emberért, a Holnapunkért” Alapítvány (Székelyudvarhely), valamint az RMDSZ helyi szervezete és tolmácsolta az erdélyi faipari szakmák képviselőinek kérését, hogy – az Erdőmérnöki Kar csíkszeredai távoktatásához hasonlóan – indítsunk faipari üzemmérnök képzést Székelyudvarhelyen. Ugy ítélték meg, hogy az erdélyi fiatalok számára a magyar nyelvű felsőfokú szakképzés beindítása és fenntartása (másokhoz hasonlóan), jelenleg csak kihelyezett felsőfokú oktatói formában valósítható meg.

A képzés megindítását ezen túl az is indokolja, hogy faipari üzemmérnök (almérnök) képzés Romániában nincs, tehát ez hiánypótló szakma, ugyanakkor a magyar anyanyelvű műszaki oktatás egyik fontos területe. A román faipar átalakulásának és privatizációjának jelenlegi szakaszában a piacgazdaság kialakulása szempontjából jelentős a kis- és középvállalkozások gazdasági tevékenységének stabil fejlődése. Nagy igény van olyan szakmailag jól felkészült faipari szakemberekre, akik rendelkeznek a szükséges vállalkozói, pénzügyi-banki, kereskedelmi, marketing stb. ismeretekkel és potenciális vállalkozóként képesek élni az Erdély különböző vidékeinek faiparában kínálkozó lehetőségekkel.

(Legkézenfekvőbb kis- és középvállalkozást indítani a majdnem mindenhol fellelhető fa nyersanyagra alapozva.) Ismerniük kell azokat a kérdéseket, amelyek a romániai gazdasági környezetben a faipari vállalkozások indítását, eredményes működtetését, átalakítását szabályozzák. Ezeket az ismereteket akkor is jól tudják hasznosítani, ha a diploma honosítása csak később oldódik meg. A képzés a Soproni Egyetem Faipari Mérnöki Karán 1971 óta folyó 3 éves faipari mérnök (üzemmérnök) képzés ismeretanyagára és az egyetem Közgazdasági és Vezetésképzési Intézete által kidolgozott tematikára épül. Az oktatás időtartama 3 év (6 félév), a képzés: faipari mérnök. A képzés során elnyert végzettség a jelenlegi romániai oktatási szerkezetben létező, műszaki kollégium típusú (colegiu tehnic) képzésben elérhető „almérnöki” (subingineri) diplomának felel meg. Természetesen – a feltételek kedvező alakulásával – a képzés továbbfejleszhető okleveles mérnökké (5 éves) és szakmérnöki szintre is.

A képzés helye: Székelyudvarhely mint konzultációs központ, (Dr. Bányai János Faipari Szakiskola Sósfürdő u.) és részben (félévenként 1–1 hetes konzultáció idejére) a Soproni Egyetem (Ady E. u. 5.). A faipari mérnökképzés később a Székelyudvarhelyen felállítandó felsőfokú

oktatási intézmény szerves részét képezni.

Remény van arra, hogy a képzésben mint támogató és résztvevő közreműködik a Brassói Transilvania Egyetem Faipari Kara. (A Soproni és a Brassói Egyetem között fennálló együttműködési szerződés alapján lehetőség van a brassói kar intézményeinek és eszközeinek igénybevételére pl. könyvtár, laboratóriumok, tanműhely stb.)

A képzés anyagi feltételeinek biztosítása érdekében 1994-ben pályázatot nyújtottunk be az Erdőmérnöki Kar távoktatását támogató Pro Agricultura Hungariae Alapítványhoz. Kérésünket elutasították, mivel a támogató HESP Iroda új szakok és évfolyamok indításához nem járult hozzá. Tekintettel arra, hogy a képzés iránt igen nagy és sürgető igény mutatkozik Erdélyben, és az RMDSZ, valamint Székelyudvarhely város vezetése a legmesszebbmenő támogatásáról biztosította karunkat, más megoldást kellett keresnünk. A Művelődési és Köznevelési Minisztérium illetékes főosztályának tanácsára alapítványt hoztunk létre, amely elsősorban a tervezett távoktatást, de a későbbiekben más határon túli felsőfokú képzéssel kapcsolatos tevékenységet is tud támogatni. A Székelyföldi Faipari Alapítvány kuratóriumának elnöke az egyetem mindenkoros rektora, tagja a Faipari Mérnöki Kar mindenkoros dékánja, két tagját az alapító okirat szerint a Kar Tanácsa választja meg.

Az alapítványt a Győr-Ménfőcsanak Megyei Bíróság Pk.A.50.678/1995/11. számú végzésével nyilvántartásba vette. Az alapítvány bejegyzése után kérésrel fordultunk a Művelődési és Köznevelési Minisztérium Határon Túli Magyarok Főosztályához a képzés anyagi támogatása érdekében. A Főosztály – bár fontosnak ítélte törekvésünket – a tervezett képzési forma beindítását nem tudta anyagiakkal támogatni.

Időközben a romániai/erdélyi magyar főiskolai oktatási helyzetéről és jövőjéről tartott tanácskozás (1995. augusztus 9. Székelyudvarhely) állást foglalt a faipari üzemmérnök szak beindítása mellett – együttműködve a brassói Transilvania Egyetem Faipari Karával – és azt megkérdezte a Magyar Köztársaság Kormányának.

Az Erdészeti és Faipari Egyetem Tanácsa 1995. október 3-i határozatával engedélyezte, hogy a Faipari Mérnöki Kar (1995. szeptem-

ber 26-i döntése alapján) távoktatás keretében a képzést megszervezze. Ezt követően a Faipari Mérnöki Kar a képzés feltételeinek biztosítása érdekében szponzorok segítségét kérte.

„Az Emberért, a Holnapunkért” Alapítvány (Székelyudvarhely) 1996. február 9-én értesítette a Soproni Egyetem rektorát, hogy az Illyés Közalapítvány IA/1508/1995. határozatával a képzést támogatja és hozzájárul a konzulens tanárok és vendégtanárok költségeinek fedezéséhez. Az egyszeri támogatás mellett a Kar számíthat a Székelyföldi Faipari Alapítványon keresztül hazai szponzorok – természetes és jogi személyek – segítségére, valamint arra, hogy a költségek egy részét a résztvevők, ill. a székelyudvarhelyi konzultációs központokon keresztül erdélyi vállalatok és szervezetek átvállalják, vagy más módon finanszírozzák az oktatást (pl. a képzés tárgyi feltételeinek megteremtésével, utazás- és szállásköltség biztosításával). A költségek tervezésénél az oktatók áldozatvállalása mellett számítunk a Soproni Egyetem, Sopron és Székelyudvarhely városok aktív támogatására is.

A képzés beindításához szükséges minimális pézeszközök birtokában, az erdélyi partner erőteljes szorgalmazására a Faipari Mérnöki Kar „Az Emberért, a Holnapunkért” Alapítvánnyal közösen meghirdette a képzést, és a felvételi vizsgán sikerrel szerepelt fiatalok részére az első évfolyamot 1997. február 3-án mintegy 37 fővel indította. Tekintettel arra, hogy a képzés költsége félévenként több mint 1 millió forint, a Kar az oktatást csak további támogatás mellett tudja folytatni és befejezni. Tájékoztatót kaptunk Dr. Dinya László helyettes államtitkár úrtól – aki elképzelésünkkel messzemenően egyetért –, hogy programfinanszírozáson belül támogatni szeretné képzésünket.

A Soproni Egyetem a távoktatást a jelenlegi helyzetben egyedül lehetséges oktatási formának tekinti és addig kívánja folytatni, míg létre nem jönnek a feltételek egy önálló erdélyi magyar nyelvű felsőoktatási intézmény megteremtésére, a helyi képzés beindítására. Befejezésül örömmel szólhatok arról, hogy az oktatás sikeresen elkezdődött és egy soproni és egy székelyudvarhelyi konzultáción is túl vagyunk.

DR. SZABADHEGYI GYŐZŐ
képzési felelős

Egy székelyföldi hallgató véleménye

TÖKÉLETES KEZDÉS

A Székelyudvarhelyen beindult soproni központú távoktatással működő faipari mérnöki kar 36 tanulója és az itteni tanárok 1997. február 2-án elindultunk Sopronba, hogy megkezdjük a tanulmányi évet. Szíves fogadtatásban volt részünk, majd elszállásoltak az Egyetem bentlakásában. Meglepőek voltak a hatalmas épületek, amelyek a Faipari Egyetem központját képezik. Az egyes tevékenységek külön épületekben kapnak helyet, mint például a kutatólaboratóriumi osztálytermek, egy kétszintes épület csak a sporttevékenységek színhelye. Egy másik épületben van a könyvtár, egy másikban pedig az étkezés folyik, a többi a bentlakás és a tanterem épületei. Ezek egy botanikus kertben helyezkednek el, és jól megférnek a hatalmas platánok és fenyők között. Kezdetben nem volt könnyű megtalálni a különböző kabineteket, de nemsokára otthonosan éreztük magunkat.

Az előadások minden nap 8–15 között zajlottak, egyórás ebédszünettel. A szakelőadások mellett szó volt a szakmúltú egyetem történetéről, az egyetemisták hagyományairól, amiket egyedinek, érdekesnek és követésre méltónak találtunk.

A program szerint meglátogattuk az IKEA cég korszerűen felszerelt soproni fiókegységét. Alkalmunk volt a város környékét is megnézni, valamint a Fertő tavat.

Berde László 1. éves hallgató
Székelyudvarhely

válík, a svédeknél áruértékesítési felmenő helyzet jött létre a faanyagok tüzelési célú hasznosítása terén. Azt követően, hogy határozat született az atomenergia felhasználásáról való lemondásra, a svéd forgácslap és bútortipar dörzsölhetik a kezeiket. Az atomerőműveket 2001-ig fogják leállítani. Ezt követően az energiaszükségletet biotüzelőanyag fogja biztosítani. Ez a hulladékfaanyag feldolgozást is érinteni fogja. A forgácslapipari nyersanyagszükséglet szűkössé válása is bekövetkezik. A biotüzelésű üzemek szubvencionálása mintegy a versenyt is életre hívó jelentőséggel fog bírni. Az orosz faipar tekintetében a faipari berendezések elévülése és a faanyagok szállítási távolságának a növekedése azok a ténye-

zők, amelyek a krízis további elmélyítését okozzák.

Az ERFA Nyugdíjpénztár március 12-én megtartotta küldöttközgyűlését. A közgyűlés elfogadta az 1996. évi mérleget és jóváhagyta az 1997. évi pénzügyi tervet.

Döntés született két lényeges kérdésben.

1. Az ERFA Nyugdíjpénztár – nevének meghagyása mellett – zárt szakmai pénztár helyett nyitottá válik, beléphet bárki. Kisebb pénztárak csatlakozása is lehetővé vált.

2. Az egységes 1000 forintos tagdíjon felüli többletbefizetésből 97% kerül a fedezeti alapra (a pénztárak számlájára) az eddigi 92% helyett.

A NÉMET, AZ OSZTRÁK ÉS A MAGYAR FELDOLGOZÓIPAR SZERKEZETI MEGOSZLÁSA AZ EU FELDOLGOZÓIPAR RÉSZESEDÉS

ISIC termék	Németo. (1993)	Ausztr. (1992)	Magyaro. (1994)	EU
32 17-19 textil	3,9	6,2	6,0	7,3
33 20+361 fa-, bútortip.	2,7	6,5	3,0	2,6
34 21+22 papírtipar	4,4	7,7	4,6	5,2
35 23-25 vegyrtipar	20,3	14,4	22,2	
36 26 nemfémes ásv.t.	3,4	5,8	3,8	
37 27 kohászat	4,3	7,1	5,7	
38 28-35 fémfeld. géptip.	46,4	34,8	25,9	
39 37 egyéb feld.ip.	0,4	0,8	1,3	

A magyar feldolgozórtipar sturktúrája közelebb áll az osztrákhoz illetve a némethez, mint az EU összesenhez. Az 1992-95. között a hazai feldolgozórtiparban kimutatott szerkezetváltási folyamat, összességében közelebb hozta a hazai feldolgozórtipari sturktúrát az EU szerkezetéhez. A magyar szakágazatok kibocsátásának közel fele az olcsó bérű országok részéről gyenge versennyel szembesül, egyharmada találja szembe magát közepes erősségű versennyel. Figyelemre méltó még, hogy a viszonylag nagy tőkeigényű tevékenységek aránya rendkívül magas a magyar feldolgozórtipar háromnegyedét átfogó mintában, közel 5%-os. Éppen azokba a tőkeigényes tevékenységekbe áramlik a magyarországi külföldi tőkebefektetések oroszlánrésze, amelyeknél nem kell tartani az olcsó bérű országok versenytől.

Henkel-alapítvány

Korábban már hírt adtunk arról, hogy a Henkel Magyarország Kft. létrehozta a Faipari Egyetemi Kutatásért Alapítványt. Az Alapítvány célja a kutatás és oktatás támogatása, ezen belül kiemelten a felsőfokú szakemberképzés és továbbképzés, az egyetemi alkalmazott kutatás segítése, publikációk megjelentetése.

Az Alapítvány kedvezményezettje a Soproni Egyetem.

Az Alapítvány bejegyzésre került, működik.

Székhelye: Henkel Magyarország Kft. 1113 Budapest, Dávid F. u. 6.

A kuratórium új elnöke Csehi István.

Bankszámla: Unic Bank Rt. Budapest

12001008-00154835-00100003

Olvasóink figyelmébe!

Sajnálattal közöljük, hogy a Bútor és Faipar című szaklap megjelenése – gazdasági okok miatt – határozatlan ideig szünetel.

34 • BÚTOR- ÉS FAIPAR 1997/3–4. •

Házivásár a TISZA BÚTOR Rt.-nél

Mire készülnek Csongrádon?

A címben feltett kérdésre egy szóban így válaszolhatnánk: a folytatásra. Az idei tavaszi házivásárukon ugyanis meglepetés, különösebb újdonság nem volt. (Ezekkel már az őszi Bútor Szakvásáron kirukoltak.) Most inkább a finomításokon, a kiérlelt megoldások bemutatásán volt a sor.

A házi vásár tapasztalatairól, terveikről **Batka László** kereskedelmi igazgatótól kaptunk tájékoztatást.

– Másként szerveztük az idei eseményt: elmaradtak a nagy beszédek. E helyett kicssoportos, de annál intenzívebb párbeszédet folytattunk a viszonteladóinkkal. Egyaránt kíváncsiak voltunk tapasztalataikra, s az új termékeinkről alkotott véleményükre, és természetesen elmondtuk, hogy (lefelől ők tudják meg) milyen újításokra készülünk. Ezek közül a legfontosabb talán az, hogy még inkább igazodunk az egyéni igényekhez. A szállítási határidőnk öt hét. Ezt igyekszünk majd még lecsorítani, de ez is jelentős eredmény. Figyelembe vesszük a viszonteladóink sajátos területi eloszlását. A Dunántúlon és Budapesten nagyobb forgalmú márkakereskedőink vannak, akik gócpont-szerűen ellátnak egy-egy körzetet, míg az Alföldön sok-sok kisebb árusító hellyel kell számolnunk. Látható, hogy a piac erősen megosztott. Egyfelől továbbra is keresettek a legdivatosabb, legtöbb szolgáltatást nyújtó, a minőségi kategória csúcsát

jelentő típusok (Karát, Borostyán, Vivien); másrészt látjuk, hogy nagyon keresettek az olcsóbb bútorok is. Ezekből egy-egy típusgarnitúrát állítunk össze, és így kedvezőbb áron adhatjuk viszonteladóinknak. Hangsúlyozni szeretném, hogy ez nem jelent engedményt a minőségben! Termékeinket mind az ISO 9002 szigorú előírásainak figyelembevételével készítjük. A minőségi követelmények következetes érvényesítése tette lehetővé, hogy az év második felétől három év garanciát adjunk a Tisza-konyhákra. Ennek azonban előfeltétele az, hogy a konyhabútor teljes egészében a Tiszától származzon, és az összeszerelést is olyan szakemberek végezzék, akiknek gyakorlatuk van bútoraink szerelésében.

Ami a termékfejlesztést illeti, két irányba mozdulunk el. Az egyik, hogy bútoraink esztétikailag nyújtsanak többet. Új színek, kiegészítők. A másik: a termékek funkcionális gazdagítása. Ha a megrendelő úgy kívánja, a legkülönlegesebb vasalatokkal is szállíthatjuk konyháinkat, így igazán mindentudóvá válhatnak.

Még nincsenek tapasztalataink arról, hogy mindez mennyire jön majd be. A megrendelőkkel való beszélgetés alapján azonban okunk van az óvatos optimizmusra. Egy azonban tény: az 1997. évi első negyedévi rendelésállományunk meghaladja az előző évit.

B. J.