

KIEFER Márta

A MAGYAR BÚTORIPAR ÉS AZ EU*

A tanulmány a hazai helyzet felmérését követően vizsgálja az EU-szabályozás lehetséges határait a piaci szereplőkre. A szerző mondanivalójának lényege: a bútorigarnak az EU-hoz való közeledés folyamán esélye van a talpon maradásra.

A hazai bútorigarn elemzését több szempont is indokolja. Egyrészt sok tekintetben olyan tevékenységről van szó, amelynek a magyar könnyűiparon belül komoly hagyományai vannak. Másrészt azon könnyűipari alágazatok közé tartozik, amely jelentős exportképességet tud felmutatni. Harmadsorban a kutatás olyan iparágra irányult, amelynek jelenlegi problematikus helyzete elkerülhetlenné teszi a strukturális alkalmazkodás felgyorsítását. Végezetül – de nem utolsó sorban – olyan termékek gyártásáról van szó, amelyeknek nem volt hazánkban nagy gyáripari múltja. Alig több, mint ötven éve, hogy a bútorigarn Magyarországon iparvállalati keretek között valósult meg. E viszonylag rövid idő alatt a termelés sokáig ugrásszerűen fejlődött, s a globális mennyiségi bútorigarnhiány megszűnt. Sőt az export is – kisebb megtorpanásokkal bár – nagymértékben növekedett.

Hazai helyzetfelmérés

Annak ellenére, hogy a magyar bútorigarn a kilencvenes évek kezdetén, a rendszerváltást követő gazdasági átalakulás idején többszörös „handicap-pel startolt“, s mondhatni halmozottan hátrányos helyzetbe került, napjainkra – a kisebb-nagyobb zökkenők ellenére – lényegében sikerült rugalmasan alkalmazkodnia a gazdasági rendszerváltás megváltozott körülményeire.

* Résztanulmány az MTA IVKI által 1996-ban készített ipari szektorális elemzésen belül az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium számára.

Néhány nehézség:

- A világméreteken jelentkező recesszió a bútorigarnban is éreztette hatását, sőt az ágazat sajátosságai révén – bér munkán alapuló jelentős export stb. – elsőként és igen érzékenyen reagált mindenfajta recesszióra.
- A magyar bútorigarn – a társadalmi változások következményeként kialakult „szabad piacon“ nemcsak a Magyarországra, de a többi poszt-szocialista államba is beáramló „high quality“ termékek hatására – egyszerre veszítette el hazai és külföldi piacait.
- A minden területen jelentkező pénzügyi nehézségek a bútorigarnban is tovább rontották a helyzetet.
- A nagy vállalati méretek, a túl széles termékskála, a sok helyen elmaradott technológia stb. „partiképtelenné“ tette a bútorigarn nagy részét – a privatizáció viszont „partiképességet“ követelt.
- A kereskedelem, azonos minőségű termékeket feltételezve is, előnyben részesítette és részesíti ma is a külföldi gyártókat – döntően a külföldi termelők fejlettebb szolgáltatási színvonala és a hazai bútorigarnkereskedelem jelentős részének külföldi kézbe kerülése miatt.
- A bútorigarntervezést – hasonlóan más iparágak „designfolyamataihoz“ – az ágazat mostoha gyermekeként kezelték, hátráltatva ezzel a versenyképes, jó minőségű hazai termékek előállítását.

Mindezen tényezők éppen elég okot szolgáltatnak a pesszimizmusra. Ugyanakkor néhány olyan törekvésnek is tanú lehetünk, amelyek alapján a

hazai bútóripar rendszerváltást követő „startját“ az előzőekben említett problémák ellenére sikeresnek kell tekintenünk és az ágazat jövőjét illetően döntően optimisták lehetünk, mert:

– A bútóriparban napjainkra már jelentős konstrukcióváltás és minőségfejlesztés valósult meg az erőteljes privatizáció mellett. (Az állami bútóripar több mint hatvan százaléka magánkézbe került, ebből több mint harminc százalék külföldi – elsősorban német, olasz, osztrák, tulajdonban van.)

– A termelés mennyiségi visszaesése és a belföldi kereslet beszűkülése ellenére a fejlett ipari államokba irányuló export – rövid visszaesés után – erőteljesen növekedett a kilencvenes években. (Ebben nagy szerepet játszott egyrészt az olcsó munkaerő, mely a bútóriparban meglévő nagyarányú bérmunka miatt itt különösen nagy jelentőséggel bír. Másrészt az exportsikerekben a külföldi tulajdonosok piacismerete és exportpiaci pozíciói is jelentős szerepet játszottak.)

– A nemzetközi előrejelzések általános fel lendülést prognosztizálnak a bútóriparon.

– A szakmai szövetség komoly erőfeszítéseket kíván tenni a hazai bútótervezés színvonalának javításáért. Olyan tervezőirodák létrehozásáról van szó, amelyek több nagy bútógyár igényeit elégítik ki, és ahol a tervezők javadalmazása az eladások után jogdíjelőleg formájában történik. E mellett erőteljesen növekszik a „szabadúszó“ bútótervezők vállalati foglalkoztatása is.

– A nagy nemzetközi tendenciákhoz hasonlóan – részben a külföldi tulajdonosok megjelenésének hatására – gyarapodnak a hazai bútóriparban is a közvetlen vevőkapcsolatok.

A termelés és exportszerkezet alakulása a kilencvenes években

Az 1995. évi gazdálkodás tapasztalatai sok szempontból megerősítik azokat a véleményeket, amelyek szerint a hazai bútóripar túljutott az átalakulást követő nehézségeken, stabilizálódott a helyzete, és új piacok feltárásával lehetővé vált a további fejlődés.

A bútóripar egészét tekintve a termelési érték 1995-ben különösen erőteljesen növekedett – 1990-hez viszonyítva 61,4 százalékkal emelkedett, szemben az 1994. évi 17,6 százalékos értékkel. (4. táblázat)

Kétségtelen tény viszont, hogy a bútóripar termelésének növekedése a kilencvenes évek ele-

jén – a nyolcvanas évekhez képest – jelentősen visszaesett és az első években – 1990-hez viszonyítva – a növekedés mérsékelt volt.

Hasonlóan az ipar egészéhez, a bútóripar termelésének mérséklődő dinamikáját a szakemberek döntően a *belföldi kereslet beszűkülésére vezetik vissza. A termelésnövekedés forrása az export volt.* (Laskay, 1996. 4.) Az egész bútógyártó ágazat teljes összeomlását az tette elkerülhetővé, hogy a vállalatok a belföldi kereslet csökkenését nagyrészt ellensúlyozni tudták az export bővítésével. Az összes export 1990-hez viszonyítva 1994-ben közel 2,5-szeresére, 1995-ben pedig négyszeresére emelkedett. (1. és 4. táblázat)

Az exporton belül különösen nagy szerepet játszik az OÉCD, s ezen belül az EU – ez utóbbi korántsem véletlen. A bútóriparnak évtizedek óta hagyományosan jelentős piaca Németország, az EU egyik vezető állama. E mellett kiugróan nagy szerepre tett szert a kilencvenes években Ausztria. (1. táblázat) Érdekes jelenség, hogy a hagyományos német piacra irányuló export növekedése elmaradt a bútóripari átlagtól – „csupán“ háromszorosára növekedett 1995-ben az 1990-es adatokhoz képest. Viszont a viszonylag új exportterületnek számító Ausztria felé a bútóripari kivitelünk e periódusban több mint 7,5-szeresére „ugrott“. (1. táblázat)

E tendenciákból már következik, hogy a bútóripar exportján belül igen nagy arányt képviselnek az OÉCD és az EU államok. (3. táblázat) Különösen az EU részaránya fokozódott erőteljesen.

Figyelemre méltó jelenség, hogy e *kiugró exportsikereket* a bútóripari vállalatok nagy része – különösen számos hazai tulajdonban maradt cég – *minden nagyobb eszközráfordítás nélkül érte el.* Igaz viszont, hogy a bútóripar nagy részénél *az export jelentős részaránya bérmunkában, vevőmodellek segítségével zajlott és zajlik.**

Mindenképpen figyelemre méltó jelenség, hogy a belföldi piacon nem sikerült e periódusban ezeknek az exportképes termékeknek egy jelentős részét értékesíteni, ugyanakkor a nagy kihívást jelentő külföldi piacokon sikerült még nagyobb teret hódítani.

* Kár, hogy ezt csak a bútóripari szakemberek, a Bútórválalkozók Országos Szakmai Szövetsége stb. információi alapján lehet megállapítani, statisztikai kimutatások a bérmunka pontos arányára nem állnak az utóbbi években a bútóripar vonatkozásában rendelkezésre.

A belföldi kereslet visszaesését számos tényező okozta. Köztük az egyik legjelentősebb – a fizetőképes kereslet zuhanása mellett – az import nagymértékű növekedése. A belföldi bútort piacot – az importliberalizáció stb. hatására – szinte elárasztották az olasz és német bútorok, amelyek elsősorban az igényesebb fogyasztók érdeklődését vonták el a hazai bútoroktól. Különösen 1995-ben tapasztalható 1990-hez képest a bútort import felfutása – közel nyolcszorosára növekedett az összes import. Ezen belül az EU-ból származó behozatal e periódusban hihetetlen mértékű, 51-szeres növekedést mutat.

A hazai bútortgyártás és -forgalmazás az elmúlt években alapvető változáson ment keresztül. A struktúraváltozást mi sem mutatja jobban, mint az, hogy az export részaránya az összes értékesítésen belül 1995-re már több mint 41 % volt, szemben például a 30 %-os ipari átlaggal. Az év utolsó hónapjaiban ez az arányszám még az éves átlagnál is nagyobb volt. Ilyen nagyságrendű exportarány még a fejlett piacgazdaságban működő EU-országokban is kivételnek számít. Különösen érdekes ez a körülmény, ha figyelembe vesszük, hogy ennek az exportnak a 82 %-a az EU-országok felé irányul. Biztonsággal megállapítható tehát, hogy a hazai bútortgyártás exportorientált ágazattá vált. (2. táblázat)

Hasonlóan figyelemreméltó változás történt a belföldi piac struktúrájában. Amíg korábban a hazai szükségletet döntő mértékben a hazai ipar által termelt bútorokkal elégítették ki – az import részaránya ugyanis igen alacsony volt –, 1995 végére e téren is alapvetően megváltozott a helyzet, és a *bútorfelhasználásnak közel a fele már importból származik*. Ezen belül az EU aránya 1995-ben 81 százalék volt. (3. táblázat)

A vállalati szerkezet, üzemi méretek, jövedelmezőség (nyereség) alakulása, a foglalkoztatási struktúra változása

Az ágazat az elmúlt négy évben jelentősen átalakult. A korábbi nagyvállalati szerkezet felbomlott. Az 1989-ben működő 114 bejegyzett cég helyett 1994-re 459 jött létre. A korábbi mamutcégeket felváltották a közepes nagyságúak. Ugyanebben az időszakban a *kisipar erőteljes fejlődésnek indult*, a vállalkozások száma 2000-ről 3000-re nőtt.

A Bútortszövetség 78 tagja közül méretét, kapacitását tekintve a Zala Bútortgyár Rt. a legnagyobb. A nagyok közé sorolható még a Garzon Bútor Rt., valamint a Tisza Bútoripari és Keres-

kedelmi Rt. Nagy gyártónak számít, de nem tagja a szövetségnek a Gyulai Bútorgyártó Kft., az Agria Bútorgyár és a Kanizsa Trend.

A bútortipari privatizáció folyamatát és eredményét jól értékelheti az ágazat bejegyzett tőkéjének tulajdonosi megoszlása. (5. táblázat) E szerint a külföldi tulajdon játszik 1993 óta vezető szerepet és a legnagyobb részarányt képviseli a tulajdonformák között – míg 1993-ban huszonöt, addig 1994-ben már harminc százalékot tett ki. Ez annál is inkább figyelemre méltó, mivel tapasztalataink szerint *elsősorban a külföldi tulajdonosok képesek finanszírozni a szükséges új beruházásokat. E mellett az exportpiacok bővítésében is sok tekintetben helyzeti előnyben vannak* – döntően az EU államokat tekintve.

A külföldi tulajdon mellett a belföldi – felmérésünk szerint sokszor szakmán kívüli – magán-személyi tulajdon képviseli a második legnagyobb tulajdoni formát – 1994-ben a bútortipari cégek 19 százaléka termelt ebben a formában. Szakmán kívüli nagybefektető vette meg például a Balaton bútortgyárat, ahol a többségi tulajdon a Fotex szerezte meg, e mellett a menedzsment vásárolt kisebbségi részt.

Ahogy az egzisztenciahitel felvételének kondíciói javultak, több bútortgyárat a menedzsment – kivásárlással –, illetve MRP programban vettek meg. Ez áll fenn a Zala, a Kanizsa és a Garzon bútortgyár esetében. E forma azonban elsősorban a sikeres cégeknél volt reális lehetőség, hiszen az ott dolgozók ekkor érdekeltek ebben a formában. Nem véletlen – hogy mivel nem sok sikeres cég volt már a nyolcvanas évek végén – az MRP többségi tulajdoni forma részaránya a bútortiparban 1994-ben is csak négy százalékot tett ki. (5. táblázat) Érdekes bár még ritka jelenség a belföldi pénzügyi tulajdon megjelenése – ez a bútortiparban 1994-ben egy százalékot tett ki. Ilyen többségi tulajdon jellemzi például a vizsgált Tisza Bútor Rt.-t, ahol MBFB tulajdonba került a vállalat 49,03 százaléka.

Véleményünk szerint *hasznos lenne a privatizációban a bankok nagyobb arányú részvétele*, annál is inkább, mivel a hazai befektetők közül a legnagyobb tőkeerőt jelentik. (Nemzetközi tapasztalatok igazolják, hogy a bankok a hitelezői szerepkör mellett nem egyszer befektetőként is jelen vannak a gazdasági életben.) Ugyanis *fennáll a veszély, hogy – a tőkehiány és az elvonások miatt – a hazai befektetők tulajdonszerzése konzerválja a jelenlegi műszaki színvonalat s ez hosszabb távon értékesítési, illetve export gondokat okozhat. Így mindenképpen további jelentős*

tőkebevonásra lesz szükség, ami a külföldi tulajdonosok és a hazai tőkeerős bankok fokozottabb privatizációja mellett igényelné új befektetők – például a kereskedelem – megjelenését is. Ez utóbbira jó példa a Balaton Bútorgyár, amelyet az a Fotex-csoport vásárolt meg, amely egyébként érdekelt a Domus-hálózat fejlesztésében is. A kereskedelem bútorigipari privatizációban való részvétele valószínűleg javítana az ipar-kereskedelem korántsem felhőtlen viszonyán is, nem utolsósorban azért, mert a kereskedelmi vállalatok – különösen a nagy cégek – likviditása, tőkeereje általában jobb mint az iparvállalatoké.

Bár a kereskedelem nagyobb arányú részvételét az ipari privatizációban valószínűleg hátráltatni fogja az a tény, hogy *átalakult a kereskedelem hálózata is*. Megmaradtak ugyan a nagy kereskedelmi láncok, és piacot szerzett néhány külföldi bútorforgalmazó cég is, de *a nagyobb hányad több száz kiskereskedő kezében van*. E réteg tőkeereje viszont korántsem ad lehetőséget az ipar privatizációjában való részvételre. Pozitívum viszont, hogy ezzel az ipari és a kereskedelmi struktúra alkalmasabbá vált a piaci igények rugalmasabb kielégítésére.

A kedvező strukturális változások ellenére azonban *a bútorigipar jövedelmezősége – adózás előtti és adózott eredménye – kevésbé jól alakult*. Erre enged többek között következtetni az a tény, hogy az ágazat értékesítésének nettó árbevétele kisebb mértékben nőtt, mint a költségei. Ugyanakkor 1993–94-ben egyaránt jóval magasabbak voltak a bútorigipar költségei, mint az értékesítés nettó árbevétele. Sőt ez a különbség – a hiány – egy év alatt több mint 35 százalékkal nőtt. Mindez arra utal, hogy a bútorigipar – kedvező, sőt kiugróan jó exporttendenciái ellenére – meglehetősen nagy anyagi veszteségeket szenved el és *bevételei lényegében nem fedezik kiadásait*.

	1993	1994	Index%
A bútorigipar értékesítésének nettó árbevétele (eFt)	28 359 897	31 875 010	112,4
A bútorigipar becsült költsége (eFt)	30 362 303	34 578 887	113,9
Egyenleg (eFt)	-2 002 406	-2 703 877	135,0

Forrás: APEH adatok alapján az IKM adatbázisából

A tőkehiány versenyképességet rontó hatása talán e negatív egyenleg ismeretében válik mind

nyilvánvalóbbá. Nem tett jót ezen kívül a költségek csökkentési igényének – ami az előzőek alapján nyilvánvaló – a létszám viszonylag lassú csökkenése sem;

	1993	1994	Index %
A bútorgyártás létszáma (fő)	18 531	17 127	92,42

Forrás: APEH adatok alapján az IKM adatbázisából

Bár kétségtelen, hogy a létszám – az ipari átlaghoz viszonyított – lassúbb leépítése megkímélte az ágazatot a nagyobb mértékű munkanélkülségtől, de a korábbi nagyvállalati struktúrához kapcsolódó munkaerő nagysága a szervezeti szétaprózódás után erőteljesebb létszámcsökkenést feltételezett volna a bútorigiparban. (Különösen ha figyelembe vesszük, hogy e létszámadatokban nem szerepelnek – statisztikai felmérés hiányában – a húsz fő alatti létszámmal dolgozó kisebb üzemek és az ugrásszerűen megnövekedett kistermelők.)

A versenyképesség alakulása, a piaci koordináció egyéb feltételei

Tény, hogy számos tendencia – különösen az 1995. év kiugró exportja, ezen belül az EU 82 százalékos aránya stb. – első megközelítésre a bútorigipar versenyképességét bizonyítja. Amennyiben azonban mélyebben kíséreljük meg tanulmányozni a bútorigipar versenyképességét, a pozitív vonások mellett számos negatívumra is bukkanunk.

Ami a *kínálati piacot illeti*, a bútorigipar versenyképességét a következő fő ösztönző és fékező tényezők határozzák meg:

– Nagyfokú rugalmasság a megváltozott piaci követelményekhez igazodva. A drasztikus belföldi keresletcsökkenést sikeres exporttal „pótolta” a bútorigipar. Az EU-piacon való nagy térnyerés mellett számos termék – például a konyhabútorok – esetében egyre nagyobb szerephez jutnak a FÁK államok.

– A sikeres piacváltás egyik magyarázata az export-termékszerkezet „kiszűrése” és a – különösen az EU országokban piacképes – ülőbútorok arányának növelése. (Galli Péter, 1995. 4.)

	1994	1995	Index %
ülóbútorok és alkatrészei részaránya az összes bútorexporton belül	49,2	57,2	143

– Az ülóbútorok mellett a bútortipar az egyéb bútorok kategóriájában az irodabútorok és a konyhabútorok kivételére koncentrált a külföldi piaci igényeknek megfelelően. (Galli Péter, 1995. 4.)

	1994	1995	Index %
egyéb bútorok és alkatrészei részaránya az összes bútorexporton belül	50,8	42,8	105
<i>ebből:</i>			
fém irodabútor	0,1	1,2	324
fa irodabútor	2,0	2,0	125
konyhabútor	2,6	2,4	117
alkatrészek, félkésztermékek	6,1	6,7	137

– A versenyképesség ösztönzői mellett viszont fékező erőként hat az ellentmondás, hogy a *bútoripar termelése és értékesítése csak folyó áron számítva nőtt, volumenét tekintve a vizsgált periódusban csökkent*. Erre enged következtetni többek között az a tény, hogy a bútortipari értékesítés magas árindexe mellett a volumenindex nagymértékben csökkent.

	Index % = 1994/1993
A bútortipari termelési érték alakulása	102,1
Árindex	170,6
Volumenindex	59,8

Mindez arra utal, hogy a termelés és értékesítés növekedése *döntően az elérhető magas eladási áraknak – az infláció miatti fokozódó export- és hazai forintbevételeknek – volt köszönhető*, ami hosszú távon korántsem biztos, hogy tartható lesz.

– A volumen visszaesése tehát a kilencvenes évek közepén is tartósan bizonyul. Nagyobb ter-

melésfeltutás azonban csak nagyobb műszaki fejlesztési beruházások, korszerű termelési feltételek megteremtésével képzelhető el. A bútortipar tartós versenyképességének talán ez – *a műszaki fejlesztés – a legfontosabb záloga*. Mint az esettanulmányok tapasztalataiból is tükröződik, a K+F tevékenység – tőkehiány miatt – még az egyébként jól prosperáló vállalatoknál is igen gyenge lábakon áll.

– A bútortipari szakemberek tapasztalatai szerint az export jelentős növelésére eddig döntően azoknál a termelőknél került sor, ahol az elmúlt években – zömében külső forrásokból – fejlesztéseket tudtak végrehajtani; műszaki fejlesztést és gyártmányfejlesztést egyaránt! (Galli, 1995. 4.) Már maga ez a tény is arra utal, hogy az *elmaradt fejlesztések milyen komoly versenyhátrányt jelentenek*.

– Az előzők mellett további komoly – versenyképességet befolyásoló – ismérv a termelékenység, ezen belül az egy foglalkoztatottra jutó termelési érték alakulása. Míg 1994-ben ez a mutató egy év alatt a bútortiparban a KSH adatai szerint 113 százalékra nőtt, addig a volumen 59,8 százalékra csökkent. Ez arra utal, hogy a termelékenységet volumenben számítva sokkal kisebb érték jön ki, pontosabban növekedés helyett csökkenést mutatna. Megint más megállapításra jutunk, ha a létszám alakulását is figyelembe vesszük. Míg 1994-ben egy év alatt a létszám a KSH nyilvántartása szerint 92,42 százalékra csökkent, a termelési volumen – mint az előzőekben utaltunk rá – 59,8 százalékra mérséklődött. E két adat aránya alapján – *mivel a létszám kisebb mértékben csökkent mint a termelési volumen – a termelékenységi mutató hanyatlott, s ennek következtében a bútortipar versenyképessége e tekintetben romlott*.

Ami a *bútorpiaci keresletet illeti*, e tekintetben döntően három különböző piaci hatás befolyásolja a bútortipar versenyképességét.

A hazai piacon az import nagy felfutása és aránya, a fizetőképes kereslet drasztikus visszaesése, a kereskedők „részhajlása“ a nyugati bútorok irányában mind a versenyfeltételek szigorodására utalnak. (A „részhajlás“ döntő oka a nagyobb választék és a nyugati termelők rugalmasabb piacpolitikája mellett a hazai bútorkezelés jelentős részének külföldi tulajdonba kerülése.) Ilyen körülmények között a hazai bútortiparnak minőségben, a szolgáltatások színvonalában stb. „fel kell vennie a kesztyűt“ a magyar fogyasztók fizetőképes keresletének elnyeréséért. A verseny még inkább fokozódik,

ha figyelembe vesszük a hazai kistermelők számának említett növekedését és a „feketeke-reskedelem“ elterjedését. Míg ez utóbbi piaci szereplők döntően az olcsó, igénytelenebb bútorok iránti igényeket elégítik ki, addig az import és a nagyobb bútorgyárak – adottságaiknál fogva – inkább az igényesebb fizetőképes kereslet kielégítésére törekedhetnek és törekednek is. *A verseny tehát a belföldi piacon összetettebb és szigorúbb lett és lesz.*

Az exportpiacok tekintetében az EU dominál. E területen keresleti oldalról versenyképességiünket nagyrészt az EU piac igényei határozzák meg.

A számítások szerint a bútorexport 85 %-a az EU-országok felé irányul, ez – az új EU-tagokat is figyelembe véve – az előző évhez képest néhány százalékkal nagyobb részarányt jelent.

A hazai bútorgyártók szempontjából az EU-országok bútorpiacának alakulása ezért egyre nagyobb mértékben meghatározó lesz és befolyásolja az egész hazai bútorgyártás működését. Az 1995. évi tapasztalatok is azt bizonyítják, hogy az exportlehetőségek eddig korántsem voltak kihasználva. Az EU bútorpiaca ugyanis olyan nagyságrendű felvevőpiacot jelent, ami a hazai lehetőségekhez képest szinte kimeríthetetlen. Célszerű ezért ezzel egy kicsit többet foglalkozni.

Bármennyire is hihetetlen, az EU-országok bútor exportjának közel negyven %-a a nem EU-országok felé irányul. Belső fogyasztásra az import 33 %-a származik nem EU-országokból. Ez az összkép az egyes országok vonatkozásában azonban egy kissé eltérően alakul.

Az EU-országok közül három ország (Olaszország, Dánia és Spanyolország) exportja jelentősen túlhaladja saját importjukat. Ugyanezek az országok adják az EU-n kívüli exportnak is a jelentős részét. Ez a kör bővül Németországgal, Franciaországgal, valamint az Egyesült Királyság országaival is mint olyanokkal, ahol az EU-n kívüli export részaránya meghaladja az egyharmadot.

Jelentős az EU-n belüli belső forgalom is. A belső szállításokból azonban három ország (Olaszország 34 %, Németország 17 %, Belgium-Luxemburg 12 %) adja az összes belső forgalom 63 %-át.

A nem EU-országokból származó bútorbehozatal 4,650 millió ECU-t tesz ki. Az EU-ba irányuló hazai (magyar) bútor szállítása mintegy 95 millió ECU, ami az összes külső beszállításoknak alig két %-át adja; így az EU-országok

bútorpiaca még egyáltalán nem tekinthető feltárt-nak. (Laskay, 1996. 30.)

Az EU-szabályozás hatása a piaci szereplőkre

Az EU-szabályozás hatása véleményünk szerint *mindenek előtt szoros összefüggésben van az adott ágazat hazai termelési szerkezetén belüli súlyával.* A magyar bútortermelőket nézve egyértelműen kitűnik, hogy az ágazat súlya a teljes faiparon belül jóval kisebb – a statisztikai adatok szerint –, mint Európában egészében (Nyárs, 1996. 2.)

	Magyarország	Európa
A bútorgyártás súlya a faiparon belül (%)	35,7	52

Első megközelítésre úgy tűnik, hogy mivel nálunk jóval kisebb a bútortermelés súlya, mint Európában, az EU-szabályozás hatása is mérsékeltebb. Viszont ha abból indulunk ki, hogy az EU-exportunk az összes bútorexport 82 százalékát tette ki 1995-ben, tehát súlya e tekintetben több mint nagy, akkor e piac szabályozói számunkra döntő fontosságúak.

Az EU-szabályozás hatását nagymértékben meghatározza e szabályozás jellege. Az Európai Unió szemszögéből nézve a feldolgozást, a bútortermelést és az építőiparral kapcsolódó területeket egységes egésznek tekintjük. Így ennek a gazdasági ágazatnak már figyelemreméltó jelentősége van az Unió belső piacán. E területen mintegy hárommillió ember talál biztos munkahelyet, elsősorban a kis- és középvüzetekben, amelyek éves forgalma több mint harmincezer milliárd forint. Az iparág aktivitása természetesen igen differenciált. Listavezetők: Németország, Svédország, Finnország, Olaszország, Nagy-Britannia, Franciaország. Sereghajtók: Dánia, Portugália, Írország, Görögország. (Nyárs, 1996. 3.)

Az európai belső piacon mintegy 375 millió fogyasztó él. Ez a piac az akadályok leépülésével könnyen elérhető lesz, természetesen egyidejűleg lehetőséget és kockázatot is jelentve. Egy tanulmány keretében arra válaszolni, hogy milyen tényezők fognak befolyásolni bennünket, és milyen kölcsönhatások fognak érvényesülni, nem

lehet. A keretfeltételek felvázolása azonban megkísérelhető.

Az előzőekben komplex módon értelmezett európai fagazdaságon belül a *bútorgyártásnak van a legnagyobb jelentősége*, mivel forgalma a fa termékcsoportokat tekintve az első helyen áll.

A bútor- és belsőépítészeti szektorban a *magánfogyasztók kereslete* évről évre növekszik, szoros összefüggésben a lakásszámmal, illetve az új lakások számával. Az Unió magánfogyasztóit az áron kívül többek között a következő tényezők befolyásolják véteii szándékukban:

- tanácsadás,
- az egyedi elképzelések megvalósíthatósága.

A legnagyobb lakossági bútorvásárlók (a csökkenés sorrendjében): Németország, Belgium és Luxemburg, Olaszország, Hollandia, Franciaország, Dánia, Nagy-Britannia stb. Az Unió *közbeszerzési tevékenységének nemzetközivé válása* elsősorban a nagyobb üzemek számára járhat jótékony hatással. Az információk az EU adatbankján, hivatalos lapján és előzetes meghirdetések révén hozzáférhetők. E kérdéskörbe sorolható az export- és import(le)bonyolítás, az eredetigazolás, az illetékek köre. Ezek azonban olyan tejedelmesek és bonyolultak, hogy ismeretük meghaladja lehetőségeinket, de a figyelmet felhívják fontosságukra.

Nem kevésbé bonyolult az Unió munka- és iparjoga. Megemlíthető, hogy a legmagasabb munkaköltség mintegy hatszorosa a legalacsonyabbnak (országok közötti összehasonlítás). A legalacsonyabb órabér mintegy ötöde a legmagasabbnak. (Nyárs 1963. 3.)

Ami a szabványokat illeti, nem jelentenek kényszert, azonban határozott ajánlások, amelyekhez a vállalkozó önként igazodhat. A szabványokat a szerződő felek szerződésük tartalmává tehetik. A szabványok mindenki számára hozzáférhetők és peremfelvételeket jelentenek a műszaki és gazdasági feladatok megoldásához.

A nemzetközi szabványok közül igen fontos az ISO 9000–9004 minőségbiztosítási szabványsorozat. Ennek lényege, hogy a vevő garanciát kap: az árut leszállítva azt kapja, amit megrendelt és kifizetett, a megállapodott, feltételezett és kifogástalan minőségben.

Az európai térségben egyre több partner köti a szerződéskötést üzemi minőségi kézikönyv létezéséhez. Elsősorban exportorientált üzemek számára ajánlható a minőségbiztosítási rendszer létrehozása. Ez a tényleges alkalmazásig legkevesebb egyéves előkészítést igényel. Az előírás-

sok és irányelvek közül e helyen kiemelkedő a kárpitozott bútorokra vonatkozó szabályozás, valamint a csomagolási irányelv. A kárpitozott bútorokkal foglalkozó szabályozás tűz elleni védelmükkel, illetve égéstermékeikkel foglalkozik hangsúlyosan.

A csomagolási irányelv célja:

- a tagállamok előírásainak összehangolása a csomagolás és a csomagolási hulladékgazdálkodás területén,

- a csomagolóanyag újrahasznosítási, begyűjtési és osztályozási körülményeinek leírása,

- adatbank a csomagolásról és a csomagolási hulladékokról a fejlődési irányok kialakítása érdekében,

- a tagállamok hulladékgazdálkodási tevékenységének integrálása,

- szabványosítás az újrahasznosítható csomagolóanyagok körének bővítése érdekében.

Az irányelv minden, az Unióban forgalomba hozott csomagolóanyagra érvényes, függetlenül attól, hogy vajon azok az iparban, a kereskedelemben, a szolgáltatás stb. területén keletkeztek. E körbe sorolhatók a munkakörnyezetre és a környezetvédelemre vonatkozó előírások.

Kimelendő a termékszavatosság probléma-köre: a vevő termékszavatossági igényeit közvetlenül a termelőnél érvényesítheti.

Az Európai Unió új lehetőségeknek nyit kaput, azonban megköveteli a vállalkozások aktivitásának növelését, szolgáltató kapacitásuk bővítését.

Adott esetben a következő szempontokat kell figyelembe venni:

- az eddig uralt piacon kívüli célcsoportok szisztematikus feltérképezése,

- koncentráció meghatározott fogyasztói csoportokra,

- szakosodás meghatározott termékcsoportokra, fajokra, feldolgozási technológiákra, stílusirányzatokra,

- régió túli együttműködés a kínálati és a szolgáltatási szerkezet javítása érdekében,

- különböző forgalmazási módszerek alkalmazása,

- az adminisztratív és lebonyolítási akadályok fokozatos leépítése.

A kínálózó lehetőségek kiaknázásának feltételei:

- foglalkoztatás a jövőben (a célok meghatározása a stratégiai tervezéstől az operatív teendőig terjedően),

- szakosítás termékekre és szolgáltatásokra azokon a területeken, ahol tökéletesek tudunk

lenni, valamint vevőcsoportjaink leginkább eredményesek,

– minőségjavítás (vonatkozik elsősorban az anyagra, a konstrukcióra, a tartósságra, a kiszolgálásra és a reklámra is (ld.: ISO 9000),

– informáltság,

– az üzem legyen vonzó a munkatársak számára.

A magyar faipari s bútorigipari üzemek szerkezetükben rendkívül sokfélék. Ez a sokféleség elsősorban

– a gyártott termékcsoportokból,

– a különböző vevőcsoportokból és

– a különböző üzemenagyságokból adódik.

Ehhez jöhet még a szolgáltatások eltérő színvonala, esetleg az adott telephely területi elhelyezkedése. A lehetőségekből és a kockázatokból levezethető stratégiát végül is minden vállalkozás számára egyedileg kell meghatározni. Legfeljebb kezdeményező ösztönzés adható a vállalkozás számára, amely a feladat végrehajtását megkönnyítheti. A lehetőségek és a kockázatok meghatározása, ezekből a helyes következtetések levonása érdekében lényeges, hogy a felvetődő kérdések többségére konkrét válaszok szülessenek, mindenekelőtt a következő területeken:

– a vállalat helyzetének elemzése az adott versenykörnyezetben,

– a fejlesztendő területek,

– a szükséges intézkedések és a célszerű stratégia.

Az Európai Unió nagy piaca növekvő lehetőségeket kínál – nem kis kockázatok mellett. A lehetőségek és a kockázatok a növekvő üzemenagysággal javulnak. Ugyanakkor a lehetőségek a vártnál jobban is alakulhatnak a szakosodás és a csúcsmínőség biztosítása révén, mivel a különleges igények és a fizetőképes fogyasztóréteg a megfelelő irányultságú vállalkozások számára a nagyobb piacon megfelelő növekedést tesznek lehetővé.

A bútorigipar várható strukturális változásai az EU-hoz való közeledés folyamán

Az EU-hoz való közeledés s bútorigiparban várhatóan a következő strukturális változásokat fogja kiváltani:

– Az import bútorok forgalmának visszaszorítása várható, amelynek kezdő lépései kormányzati szinten már megtörténtek (vámptélek, a közbeszerzésekről szóló törvény, a feketegazdaság elleni fellépés). Természetesen ennek differenciálása létkérdés – csak a jó minőségű,

külföldön is versenyképes, korszerű bútorok „védelme“ indokolt, a sokszor rosszabb minőségű nyugati dömpingárukkal szemben. (Hasonlóan meggondolandó a bútorigipari nyers- és alapanyagok, kiegészítők stb. importjának „pótlékolása“ is. Hiszen a bútorigipar anyag- és félkésztermék-szükségletének húsz-harminc százaléka import. (Pl.: Zala Bútor Rt.) Ennek drágulása a vámptélek bevezetésével nehezítené a bútorigipar helyzetét és akadályozná e termékek behozatalát. Ez annál is inkább probléma lenne, mivel sok jó minőségű anyag, kiegészítő szerelvények stb. csak nyugati importból szerezhető be.)

– Feltétlenül várható és indokolt az *export expanzió fenntartása*. Ennek érdekében a megkezdett árfolyam-politikai intézkedéseket körültekintően tovább kell folytatni, támogatni kell az exportpályázati rendszerben jelenleg is működő fejlesztési célú akciókat. Ez történhet részben kamattámogatással, részben adó-visszatérítéssel, részben pedig az import gépi berendezések vámjának, illetve vámptélekének visszatérítésével. Az exportot segítő hitelgarancia intézményét tovább kell bővíteni, hogy a tőkeszegény hazai cégek meg tudják őrizni pozícióikat az új piacokon.

– Célszerű kormányzati feladattá tenni a külpiacon kapcsolatépítést, elsősorban a kelet-európai országokkal szükséges a piaci kapcsolatok mind szorosabbá tétele, kormánygaranciák vállalása, piacszerző utak szervezése.

– A hazai bútorgyártók és bútorkereskedők kapcsolatait új alapokra kell helyezni. A nyugat-európai példának megfelelően szorgalmazni kell a nagykereskedelmi funkció felélesztését oly módon, hogy a kereskedelem – magasabb jövedelmezőségéből eredően – részt vállaljon a hazai bútorigipar beruházásaiban, fejlesztéseiben és tevékenységét kiterjessze az új modellek gyártására is.

– Valószínűleg növekedni fog a beszerzési és értékesítési csatornákon belül a közvetlen termelői értékesítés aránya. Az EU bútorkereskedelmének nagy része már ma is ily módon valósul meg. Sőt az export már teljes egészében a nyugat-európai piacokon a közvetlen vevőkapcsolatokra épül. (Cséplő, 1996. 11.)

– A *bútorimport területén célszerű kiterjeszteni a nemzetközi egyezményeknek megfelelő szabályozást*. Mivel a jelenleg működő vámptélek hatása csak korlátozott ideig érvényesül, a belföldi forgalombahozatal feltételeinek megszigorítása hozhat a hazai ipar lehetőségeivel azonos versenyfeltételeket. A *forgalombahozatal*

előtti minőségvizsgálattal, a garanciával, a kereskedelmi felügyelet jogosítványaival összefüggő jogszabályok szigorítása, illetve azok következetes betartása kiemelt feladat.

– A bútortermelőknek nagyobb figyelmet kell fordítaniuk a még gazdaságosan működtethető technológiai vertikumok kialakítására, a szűkös beruházási források koncentrált felhasználására. A jövőbeni eredményes működés érdekében létkérdés, hogy a kis-, közép- és nagyvállalatok között kialakuljon az a termelési kooperáció, amely az elsődleges faipar megfelelő minőségű és mennyiségű alapanyag kínálatára építhet.

– A marketingmunka színvonalának javítása érdekében fontos, hogy európai színvonalúvá fejlesszük szakvásárunkat, a cégek színvonalas házivasárokkal élénkítsék a forgalmukat, közös akciókat szervezzünk a bútorkereskedelemmel a kereslet élénkítése érdekében, javítsuk a hazai design és lakáskultúra színvonalát azáltal is,

hogy mind több tehetséges tervezőt nyerjünk meg a bútoripar számára.

– Az állami beavatkozás megszüntetésére vonatkozó igény nem vonatkozhat a vállalatok piacra lépéséhez, versenyképességük javításához nélkülözhetetlen információ-átáramlás (a versenytársakról, EU-szabályozásról stb.) folyamatos biztosítására. A piac valamennyi résztvevője számára ennek olcsón és könnyen hozzáférhető megszervezése elősegítésében lenne mit tenni a kormányzati és irányító szervezeteknek.

E feladatok megoldása valószínűleg elősegítené egy jövedelmezőbb és volumenében is növekvő termelési és exportdinamikájú bútoripar kialakítását.

A várható fejlődési trendeket és a bútoripar helyzetét behatóan elemezve úgy tűnik, hogy az ágazatnak minden esélye megvan az EU-hoz való várható csatlakozás után is a talpon maradásra, sőt a gazdaságfejlődés egyes forgatókönyvei alapján az ún. normál fejlődésre. (Penyigey-Tö-

Melléklet

I. táblázat

A bútoripar külkereskedelme főbb piaci relációként 1990–1995 között

Megnevezés	1990		1994		1995		Index %			
	export (millió Ft.)	import (millió Ft.)	export (millió Ft.)	import (millió Ft.)	export (millió Ft.)	import (millió Ft.)	1994		1995	
							1990	1990	1990	1990
							export	import	export	import
Összesen	6795	2395	16842	16968	27366	18798	248	708	403	785
OECD	5382	1137	14655	14729	–	–	272	1295	–	–
EU	3973	298	11787	10387	22444	15210	297	3486	565	5104
Németország	4162	464	1447	4351	13273	6295	35	938	319	1357
Olaszország	96	54	111	4366	128	4536	116	8085	133	8400
Ausztria	237	330	1447	2250	1822	1699	611	682	769	515

Forrás: KSH Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyvek (Az 1995. évi adatokat a KOPINT-DATORG belső nyilvántartása (vámstatisztika) alapján gyűjtöttük ki.)

**A bútörpar exportjának megoszlása
főbb piaci relációnként 1990, 1994 és 1995-ben (%)**

A bútörpari export megoszlása főbb piaci relációk szerint	1990	1994	1995
Összesen millió Ft %	6.795 100	16.842 100	27.366 100
OECD millió Ft %	5.382 79	14.655 87	– –
EU millió Ft %	3.973 58	11.787 70	22.444 82

Forrás: Statisztikai Havi Közlemények 1996/1 (Az 1995. évi adatokat a KOPINT-DATORG belső nyilvántartása (vám-statisztika) alapján gyűjtöttük ki.)

**A bútörpar importjának megoszlása
főbb piaci relációnként 1990, 1994 és 1995-ben (%)**

A bútörpari import megoszlása főbb piaci relációk szerint	1990	1994	1995
Összesen millió Ft %	2.395 100	16.968 100	18.798 100
OECD millió Ft %	1.137 47	14.729 87	– –
EU millió Ft %	298 12	10.387 61	15.210 81

Forrás: Statisztikai Havi Közlemények 1996/1 (Az 1995. évi adatokat a KOPINT-DATORG belső nyilvántartása (vám-statisztika) alapján gyűjtöttük ki.)

A bútörpar termelésének és exportjának, valamint ezek arányának alakulása 1990-1995 között

Megnevezés	1990	1994	1995	Index %	
				1994 1990	1995 1990
Termelési érték (folyó áron, millió Ft.)	22 441	26 399	36 209	117,6	161,4
Összes export (folyó áron, millió Ft.)	6795	16 842	27 366	247,9	402,7
OECD export (folyó áron, millió Ft.)	5382	14 655	–	272,3	–
EU export (folyó áron, millió Ft.)	3973	11 787	22 444	296,7	564,9
Összes export/ termelési érték (%)	30,3	63,8	75,6	210,6	249,5
OECD export/ termelési érték (%)	24,0	55,5	–	231,3	–
EU export/ termelési érték (%)	17,7	44,6	62,0	252,0	350,3

Forrás: Statisztikai Havi Közlemények 1996/1 (Az 1995. évi adatokat a KOPINT-DATORG belső nyilvántartása (vámstatisztika) alapján gyűjtöttük ki. Az 1994. és 1995. évi termelési adatokat a Bútörpari Szövetség belső nyilvántartása alapján számoltuk ki.)

5. táblázat

A bútörpar tulajdoni megoszlása az 1993–1994. években (%)

Megnevezés	1993		1994		Index % 1994 1993
	eFt	Vm%	eFt	Vm%	
A bútörpar bejegyzett tőkéje <i>ebből:</i>	14 531 924	100	14 424 604	100	99,26
– állami tulajdon	2 867 049	20	2 350 370	18	81,98
<i>ebből:</i>					
– tartós állami tulajdon	215 998	8	472 413	20	218,71
– önkormányzati tulajdon	361 918	3	411 368	3	113,66

5. táblázat folytatása

– belföldi magánszemélyi tulajdon	2 726 251	15	2 793 851	16	102,48
– belföld társasági tulajdon	2 794 417	18	2 531 592	15	90,59
<i>ebből:</i> – belföldi pénzügyi tulajdon	215 740	8	192 300	8	89,14
– MRP tulajdon	392 536	3	454 406	4	115,76
– külföldi tulajdon	3 559 441	25	4 319 312	30	121,35
– szövetkezeti tulajdon	1 743 924	8	1 413 807	7	81,07

Forrás: APEH adatok alapján az IKM adatbázisából

rök, 1994) Azaz nem várható látványos kitörés, de lassú fejlődés igen. Természetesen csak akkor, ha a magyar bútortipar kibővíti termelési szerkezetében azt a sávot – elsősorban a munkaigényes, minőségi bútorok körét –, amelynek versenyképessége az EU piacain már eddig is nyilvánvaló volt.

Irodalom

A bútortipari szakágazat hosszú távú iparpolitikai koncepciója (1995); *Bútor & Faipar* 1995. október, 15–16. old.
 APEH adatok az IKM adatbázisából 1996
Cséplő Katalin (1996): Magyar bútorgyártók a kölni nemzetközi bútort vásáron – *Bútor & Faipar*. 1996. február 11. old.
Galli Péter (1995): A hazai bútortipar helyzete, feladatai. *Bútor & Faipar* 1995. november 3–4. old.
 GKI – Kopint-Datorg – MTA IVKI (1994): A magyar fel-

dolgozóipar versenyképessége, komparatív előnyei. Tanulmány, Bp., 1994. 29. old.
Kiefer Márta (1989): Bútortiparunk struktúrafejlesztésének mozgásteret és az export. *Ipargazdasági Szemle* 1989/1.
Kiefer Márta (1995): A 90-es évek kihívása: a diszkont-értékesítés rohamos térhódítása. *Kereskedelmi Szemle* 1995/5. sz.
 KSH Magyar Statisztikai Évkönyv, 1995
Laskay Lajos (1996): Húzó ágazat lesz a hazai bútortipar? *Bútor & Faipar* 1996. április 5. old.
Laskay Lajos (1996): Az EU bútortipar. *Bútor & Faipar* 1996. február 20. old.
Nyárs József (1996): Az Európai Unió és a Faipar. *Bútor & Faipar* 1996. február 3–4. old.
Nyárs József (1996). A fa kereslete és kínálata az Európai Unióban. *Bútor & Faipar* 1996. március 4–5. old.
Penyigey Krisztina–Török Ádám (1994): Magyarország iparfejlesztési dilemmái és az EK integráció. *Ipargazdasági Szemle* 1994. 1–2. sz.
Temesi László (1995): Új huzatot kap a bútortipar. *Bútor & Faipar* 1995. november. 18. old.