

DOKTORI (Ph.D) ÉRTEKEZÉS

Dr. VÉRTESY LÁSZLÓ

Nyugat-Magyarországi Egyetem

2002

Dr. Vértesy László

**A MAGYAR BÚTORGYÁRTÁS
ÉS AZ EU CSATLAKOZÁS**

Doktori (Ph.D.) értekezés

Témavezető:
Dr. DSc. habil. Gidai Erzsébet
dékán

Nyugat-Magyarországi Egyetem

Sopron

2002

A MAGYAR BÚTORGYÁRTÁS ÉS AZ EU CSATLAKOZÁS

Értekezés doktori (PhD) fokozat elnyerése érdekében
a Nyugat-Magyarországi Egyetem Faipari Mérnöki Karának Doktori Iskolája
Gazdálkodás a faiparban programja (F 5)
Menedzsment a faiparban alprogramjához tartozóan.

Írta:

Dr. Vértesy László

A jelölt a doktori szigorlaton%-ot ért el,

Sopron

.....

a Szigorlati Bizottság elnöke

Az értekezést bírálóként elfogadásra javaslom (igen/nem)

Első bíráló (Dr.) igen/nem

(aláírás)

Második bíráló (Dr.) igen/nem

(aláírás)

Esetleg harmadik bíráló (Dr.) igen/nem

(aláírás)

A jelölt az értekezés nyilvános vitáján %-ot ért el.

Sopron,

a Bírálóbizottság elnöke

A doktori (PhD) oklevél minősítése

az EDT elnöke

Tartalomjegyzék

Előszó	6
1. A kutatás célja	7
2. A szakirodalom értékelése	10
- 2. 1. A hazai szakirodalom	10
- 2. 2. A külföldi szakirodalom	12
3. Rövid történeti áttekintés	15
- 3. 1. A kezdetektől a céhes ipar alkonyáig	16
- 3. 2. A nagyipar megjelenése	23
- 3. 3. A bútorgyártás a két világháború között	32
- 3. 4. A szocialista ipar	38
4. A bútorgyártás jelenlegi helyzetének értékelése	50
- 4. 1. Az alapanyag-ellátás	50
- 4. 2. A rendszerváltás hatása az alágazatra	54
- 4. 3. A termelés alakulása	61
- 4. 4. A belföldi értékesítés megváltozása	68
- 4. 5. A külkereskedelem új formája és hatása	75
- 4. 6. Vállalati méret, foglalkoztatás	83
- 4. 7. Beszállítói – alvállalkozói rendszer	89
- 4. 8. Az illegális gyártás és kereskedelem	94
- 4. 9. Érdekképviselők, szakmai szövetségek	98

5. Az Európai Unió és a legfontosabb külkereskedelmi partnerországok	
bútoriparának értékelése	103
- 5. 1. Bútorgyártás az Unióban	106
- 5. 2. Az ágazat külső megjelenése	112
- 5. 3. A német bútorigar	115
- 5. 4. Az olasz bútorigar	120
- 5. 5. Az osztrák bútorigar	126
6. EU-csatlakozás, stratégia	131
- 6.1. A magyar bútorgyártás lehetőségei (SWOT-elemzés)	132
- 6. 2. A jövő koncepciója – vállalati teendők	137
- 6. 3. Innováció, K+F	143
- 6. 4. Kis- és középvállalkozások	146
- 6. 5. Klaszterek	150
- 6. 6. Egyéb fejlesztési támogatások, lehetőségek	156
- 6. 7. Design, divat	159
- 6. 8. Minőség	165
7. A kutatómunka eredménye - tézisek	169
8. Irodalomjegyzék	173

Előszó

A magyar bútorgyártás az új évezred küszöbén sajátos pozícióba került. A rendszerváltás egy váratlan, korábban nem tapasztalt helyzetet teremtett mind a tulajdonosi szerkezetet, mind a piaci helyzetet illetően. Alig zajlott le ez a folyamat, sőt valójában még be sem fejeződött, amikor már a következő változásra kell felkészülni. Magyarország Európai Unióba való közeli belépése új feladatok elé állítja a bútortervezőket, -gyártókat, -értékesítőket – az egész alágazatot. Nem közhely, hanem alapigazság: minél fölkészültebbek vagyunk, annál nagyobb az esélyünk a sikerre.

A tanulmány a megadott szűk terjedelmi keretek között a legfontosabb szempontokat, értékeléseket tematikusan csoportosítva prezentálja. Ugyancsak e formai korlát miatt nincsenek képek, ábrák és grafikonok. A szakirodalomban megfogalmazottakon túl tartalmazza azokat a verbális adatokat, véleményeket, amiket formális és informális beszélgetések során a szakma különféle képviselői (a designtól az értékesítésig) nyújtottak – természetesen rövidítve. Tanácsaikkal, véleményeikkel és anyagaikkal sok segítséget jelentettek a Nyugat-Magyarországi Egyetem Faipar Mérnöki Karának és Közgazdaságtudományi Karának dékánjai, intézetvezetői és kutatói, a Gazdasági Minisztérium, a Központi Statisztikai Hivatal vezetői és munkatársai, a Magyar Bútor- és Faipari Szövetség, valamint az alágazat egyes vállalkozásainak képviselői. Megnyilatkozásaik a bútorgyártás szeretetéről, szoros személyes kötődésükről és szakmai elkötelezettségükről szólnak. Önzetlen munkájukért, támogatásukért megkülönböztetett köszönet illeti őket.

A téma földolgozása kapcsán vezérlő szempont volt az Olvasó tisztelete: nyújtson a szakmabelinek értékes információt, pontos adatokat, megfelelő következtetéseket, de olvasmányos és érthető legyen a laikus számára is, továbbá használható háttéranyaghoz jusson a döntéshozó mind alágazati, mind vállalkozói szinten. Végül, de nem utolsó sorban: eleget tegyen a tudományos elvárásnak.

Sopron, 2002 júniusában

1. A kutatás célja

A tanulmány kiinduló szempontja, hogy a magyar bútorgyártás előzményeiről, jelenlegi általános helyzetéről, továbbá annak közeljövőbeni lehetőségeiről adjon átfogó értékelést, illetve programot. A szakirodalom áttekintése, kutatókkal és oktatókkal történt egyeztetés, a bútoripari szakmai szövetséggel való tárgyalás, számos üzem vezetőjével, egyéni vállalkozóval történt beszélgetés és tucatnyi megkerdezés után az a kép alakult ki, hogy az alágazat ugyan gazdag hagyományokkal, dicső múlttal rendelkezik, de ennek ellenére jelenlegi (rendszer váltást követő) helyzete kritikus, a kibontakozás spontán csirái várhatóan csak ebben az évtizedben jelentkeznek. Az utolsó évek – 2000 és 2001 – eredményei kifejezetten jók, sőt biztatóak, ezért ***alapvető feladat, hogy a változás tartós folyamatot indítson el.***

Az Európai Unió és a hazai törekvések eseteiben sikeres ágazati és vállalati-vállalkozói példákat mutatnak föl, ami azt igazolja, hogy több lehetőség is kínálkozik az egyes üzemek és így a hazai bútorgyártás fölvirágoztatására. Az életszínvonal növekedése, a technika gyors fejlődése, a divat változása, az egyre erősödő verseny, Magyarország várható uniós tagsága és számos más tényező ugyanakkor mind mennyiségben, mind minőségben új kihívások elé állítja nemcsak a hazai gyártókat és forgalmazókat, hanem a gazdasági vezetés (GM, PM) vezetés döntéshozóit is.

A témafeldolgozás zárt logikai sorrendben tagozódik: az első rész egy rövid áttekintés a bútoriparról, különösen annak hazai történetéről, a második rész az alágazat jelenlegi állapotát értékeli, míg a harmadik az iparág Európai Unióban betöltött helyzetét és a magyar gazdaság számára legfontosabb partnerországok bútorgyártását ismerteti. Az említettekre épül a jövőkép általános és konkrét megrajzolása, vagyis azoké az utaké, amire a múlt hagyományai és a jelen adottságai alapján erőnkkel, képességünkkel a legeredményesebben továbbléphetünk. A dolgozat elején a célok, végén a tézisek megfogalmazása a doktori vizsga rendjének megfelelően történik.

A kutatás témájának megközelítési módja *gazdasági szemléletű*. Ugyanakkor számos, nem közvetlen gyártással kapcsolatos, egyéb szakterület is komoly befolyással van az alágazati eredményekre, így rövid, vázaltszerű bemutatásuk nem volt elkerülhető, jóllehet egyértelmű, hogy az említett „érintőleges” témák mindegyike fontos, részletes földolgozást, külön-külön tanulmányt igényel (pl. design, marketing stb.) A terjedelmi korlát ugyanakkor csak egy-egy fontos tárgykör, esemény felvillantására ad lehetőséget, a részletes leírást kényszerűen elhagyja.

A magyar bútoripar megkülönböztetett szerepet tölt be a feldolgozóiparon belül. Az értékes és erős hagyományok, a magas képzettségi színvonal, a már korábban kiépült jelentős kapacitás, a szállítási fegyelem tartása, a javuló magas minőség mind-mind olyan tényező, ami lehetővé tette, hogy az alágazat a rendszerváltás zökkenői (tulajdonosváltás, importliberalizáció) ellenére talpon maradjon, közel két évtizedes válságproblémáját saját maga megoldja, továbbá kimagasló exporteredményt érjen el.

A kutatás egyik célja volt, hogy föltárja azokat a már meglévő, a múltban gyökerező értékeket, amelyek lehetővé tették a magyar ipari átlagot számos vonatkozásban meghaladó teljesítményt. Ezek az értékek, amennyiben és amilyen formában más alágazatokban, iparágakban megvannak, ott is – nyilván az ottani adottságok figyelembevételével – hasznosíthatók, azaz a bútoripari példa követhető.

A második fő cél a jelenlegi helyzet pontos meghatározása volt. A rendszerváltást követően miképp alakult át a bútoripar, milyen termelési és értékesítési pozíciói vannak, milyen utak kínálkoznak a fejlesztésre. Az eredmények mellett gondok is leltárba kerültek: a magyar bútorgyártás folyamatosan nagymértékű tökehiánnyal küzd, nincs közös érdekeltég a fakitermelők, az elsődleges fafeldolgozók és a bútorgyártók között, de nincs jól szervezett belföldi értékesítési lánc sem, sőt a Domus láncot leszámítva semmilyen magyar tulajdonú kereskedelmi lánc sincs. A célkitűzés itt a helyzetfelmérés alapján egy SWOT elemzés segítségével arra irányult, milyen lehetőségek vannak az erősségek fokozására és a fenyegetettségek mérséklésére.

A harmadik cél az Európai Unió politikáinak megismerése volt, ezen belül is főleg az, hogy miképpen kezeli Brüsszel a Tizenötök bútorgyártását. A kialakult rendszer tanulmányozása

azért volt feltétlenül szükséges, mert Magyarország csatlakozását követően azonnal (a feldolgozóipar területén nem lesznek jelentős moratóriumok) érvényesül az egységes gazdaság szabályozási, környezetvédelmi stb. elv a hazai bútorigarra is. Ezekre célszerű mielőbb felkészülni.

A negyedik cél az Európai Unió azon országai bútorgyártásának elemzése volt, amelyek sikeresek, iránymutatásul szolgálhatnak a hazai gyártóknak. Az eredményesség mellett kritérium volt a magyar bútorigarccal való kapcsolat mind a keresleti, mind a kínálati oldalon. Így esett a választás Németországra, Ausztriára és Olaszországra, mint Magyarország legfontosabb kereskedelmi partnereire a bútor ágazatban.

Az ötödik cél olyan következtetések levonása volt, amelyek alapján viszonylag nagy biztonsággal vázolni lehet az alágazat jövőjét, meg lehet fogalmazni azt a küldetést, azokat a célkitűzéseket, amelyekre a hazai gyártóknak szükségük van, hogy az uniós belépést követően ne érje őket meglepetés. A jó felkészülés lehetőséget nyújt arra, hogy a csatlakozást követően a magyar bútorigar ne csak, hogy ne kapjon megrázkódtatást, hanem ellenkezőleg: piaci pozíciója javuljon, s ezáltal az export számottevően nőjön. A cél ennek reális megvalósíthatóságát megtalálni.

Végül, de nem utolsó sorban: a dolgozat további célja a tudományos értékteremtés és gyakorlati használhatóság. Az előbbi kapcsán az egyes témakörök bemutatása és értékelése kerül az olvasó elé, míg az utóbbi konkrét javaslatokat ad a bútorigar vezetőinek, milyen irányban érdemes haladni, mik a várható trendek, lehetőségek.

A célok fenti felsorolása nem jelent fontossági sorrendet. A meghatározó elv a felhasználó-centrikusság volt, nyilvánvalóan más érdekel egy bútorgyártót, más egy kereskedőt és más egy minisztériumi tisztviselőt vagy egyetemi kutatót. Azonban mindegyikben felfedezhető a közös vonás: valamennyien érdekeltek a magyar bútorgyártás és a hozzá kapcsolódó ágazatok helyzetének javításában.

2. A szakirodalom értékelése

A bútorigarral kapcsolatos hazai szakirodalom – más ipari, szolgáltatási területekhez viszonyítva – meglehetősen gazdag, de az alágazatról alkotott kép nem egységes. Ahány szerző, ahány interjúalany, szinte annyi vélemény. A külföldi szakirodalom is vegyes képet mutat. A leírt gondolatokat és a szóban elhangzottakat a dolgozat rendszerezte, kiemelve a fontosnak ítélt jellemzőket, és lehetőség szerint a diagnosztika mellett a terápiára is tett utalást.

A szakirodalom értékelése két alfejezetben kerül rövid bemutatásra. A hazai és nemzetközi rész szétbontását nem pusztán a nyelvi különbözőség indokolta, hanem terjedelme, minősége, naprakészsége és hozzáférhetősége. A téma azonosságán túl azonban további közös vonások is föllelhetők: hasonló gondok, adekvát megoldási módok. Globalizálódó világunk egyre kevésbé tartja nemzeti keretek között a bútorgyártást, a kereskedelmet, de még a szakirodalmat sem.

2. 1. A hazai szakirodalom

A magyar bútorgyártásról szóló szakirodalom két jól elkülöníthető csoportra osztható. Az egyik a *történeti rész*, annak is XIX. századig terjedő szakasza. Nincs a kérdéskörrel összefoglaló könyv sem műszaki, sem kultúrtörténeti, sem gazdasági megközelítésben. Ugyanakkor számos folyóiratcikk, könyvfejezet foglalkozik egyes aspektusával, részkérdéseivel. Ez azt jelenti, hogy széleskörű irodalma van egy-egy tématerületnek – csak éppen sok helyről kell felkutatni.

Nagyon lelkiismeretes az alágazat általános múltjának feldolgozása. Mind az európai bútorgyártás, mind a népi bútorgyártásra vonatkozóan számos színvonalas könyvfejezet, cikk, tanulmány (a téma két nagy ismerője: **Homér** és **Kaesz**) - került publikálásra, az ezekből való válogatást kizárólag a terjedelmi korlát fékezte. Stílusuk élvezetessége, az ismeretanyag rendszerezettsége nemcsak az olvasónak öröm, a kutató számára követendő példa lehet.

A korábbi idők bútorgyártásának prezentálásánál szinte valamennyi szerző munkájában érezni lehetett a bútorok szeretetét, a szakma iránti tiszteletet. A témának fáradságot nem kímélve utánajártak, s lehető leggazdagabb irodalmat készítettek el. Esetenként a hozzáférés jelentett csak gondot.

A XX. század, különösen *napjaink bútorgyártása* igen részletesen, számos kiváló szerző tollából feldolgozott. Hovatovább a bőség zavara okozza a problémát, miképp lehet valamennyi fontos adatot, értékelést figyelembe venni.

A *modern bútoripar* pedig még másfélszáz éves történettel sem rendelkezik, így a téma egésze szinte napjaink története. Az iparszerű termelés megindulásával a szakirodalom terjedelme is meglódul, a korábbi céhszabályzat, céglevél, cégnapló vagy káptalan szűkszavú följegyzése helyett mind sűrűbben megjelennek a részletes leírások, nemcsak egy-egy termékre, hanem már üzemszerű szervezetre, gyártási technológiára, ritkábban az alágazat egészére, sőt nemzetközi kitekintésre vonatkozóan is.

A dolgozat készítése szempontjából kifejezetten hasznos, hogy az iparágról alkotott vélemény nem egységes. Ahány szerző, ahány interjúalany, szinte ugyanannyi ítélet és vélekedés. Így lehetőség adódott a különféle szempontok figyelembevételére, a szelektálásra. Az utóbbinál a tárgyilagosság, a fontosság, a használhatóság és az információtartalom jelentette az elsődlegességet.

A könyvek mellett gazdag a folyóirat-állomány és az utolsó pár évre vonatkozóan pedig megjelent az elektromos irodalom is. Sopron és Budapest könyvtárain, antikváriumain túl az internet jelentette a harmadik írott forrást. Öröndetes, hogy a bútorgyártásban is mind többen felismerik – gyártók, kereskedők, kutatók, szakmai szervezetek stb. – az információ hatalmi szerepét, terjesztésének és megszerzésének fontosságát, így az utolsó évtized történései nyomon követhetők. A szakmai szövetségek, érdekképviseltek, a gyártók és kereskedők egyre nagyobb számban mutatkoznak be a világhálón. Ezek zöme kereskedelmi jellegű, üzleti kapcsolatot építő információt tartalmaz.

A bútoros szakma – beleértve a kereskedelmet is - a nyolcvanas-kilencvenes években nem élte aranykorát. Ez szakirodalmán is meglátszik. A pénzhiány nem csupán a gyártásban

jelenthet lemaradást az élvonaltól, hanem a kutatásban és fejlesztésben is, így a szakirodalmi leképezés is ezt tükrözi, még akkor is, ha a hosszan tartó válság a folyóirat-publikációk lendületességét kevésbé érintette.

Az alágazat tényleges helyzetének megismeréséhez nagyban hozzájárultak a beszélgetések. Bár a személyi vélemények többsége az egyén és annak termelő vagy kereskedelmi üzeme szemüvegén nézi a világot, nagyon sok információval, véleménnyel segítették a dolgozat elkészültét. Ez is szakirodalom.

A bútorgyártás terjedelmes és gazdag műszaki szakirodalma nem párosul ugyanolyan gazdasággal. Amíg az egyes munkafolyamatok, technikák, technológiák leírása bőséges és szinte számtalan helyen megtalálható, addig a bútorgyártás egészére vonatkozó, alágazati szintű gazdasági szempontok figyelembe vételével készült szakirodalom már lényegesen szerényebb, nemcsak a korábbi időszakokban, napjainkban is. Oka egyszerű: a minisztériumok már nem gazdái a témának, a szakmai szövetségek pedig a tagdíjából ezt nem tudják finanszírozni.

Nincs az alágazatról még megközelítő adatbázis sem. A kicsiket – 5 fő alatti üzemeket - KSH szinten se tartják nyilván, ilyen jellegű információk feldolgozásából születő műhelytanulmányoknak még gondolatával sem foglalkoznak. Az 5 és 20 fő közötti vállalkozásokról készül ugyan adatsor, de ez reprezentatív mintavétellel történik, s a kitöltő habitusa és véletlenszerű szakmai hozzáértése dönti el az adatsor használhatóságát. Nem sikerül részletes anyaghoz jutni ágazati bontásban sem (hát még alágazati szinten!) a szürke és fekete gazdaságra vonatkozóan, amely a magyar bútorgyártásban és -kereskedelemben karakterisztikusan megjelenik. Az egyéni személyes vélemények adnak ugyan egy sajátos képet, de nem föltétlen tökéletes visszatükrözői a valóságnak. A probléma pedig létezik, még akkor is, ha esetleg nem foglalkoznak vele.

2. 2. A külföldi szakirodalom

A külföldi szakirodalom lényegesen terjedelmesebb, mint a hazai, de a nagy mennyisége ellenére minősége vegyes képet mutat. A 10 milliós Magyarország méreteiben nem

hasonlítható a 60 milliós Franciaországhoz, Olaszországhoz, különösen nem a közel 90 milliós Németországhoz, vagy a tudományos életben mindenütt használt angolhoz. Viszont: az ország kicsiségéhez képest szakirodalmunk gazdag, s erre büszkék lehetünk.

A nagy európai nyelveken könyvtárnyi a bútorgyártással kapcsolatos anyag. A nemzetközi összehasonlítás ezért az Európai Unión túl csak a **magyar bútor-külkereskedelem legfontosabb partnereit** vette vizsgálat alá, így csupán a három legnagyobbat: Németországot, Ausztriát és Olaszországot. A német és olasz nyelvű szakirodalmon kívül a nemzetközi trendek vizsgálatához az angol nyelvű anyagokra volt még szükség, illetve a történeti résznél a latinra. A poliglottizmust kifejezetten kerülendő, a dolgozatban más nyelven készült anyagok nem kerültek fölhasználásra, még akkor sem, ha azok is igencsak bőségesen léteznek, legalábbis a kutatómunka orosz, portugál, spanyol és skandináv stb. nyelvterületekre történő kiruccanásai egyértelműen ezt támasztják alá. A lehetőség szerint a külföldi anyagok magyar változata, fordítása szerepel a dolgozatban.

Mind Sopron, mind Budapest nemzetközi bútorgyártással és kereskedelemmel kapcsolatos szakirodalma szegényes. Sem a Nyugat-Magyarországi Egyetemen, sem a Gazdasági Minisztériumban, sem a KSH-ban, se egyetlen nyilvános könyvtárban nem áll rendelkezésre friss, 2000–re vagy 2001-re vonatkozó külföldi bútorstatisztika, pedig az adatsorok többsége az interneten már hosszú ideje rajta van, s csak jogosultság – s persze pekuniális viszonyok – kérdése lenne a hozzáférhetőség. Nem jobb a helyzet a múlttra vonatkozóan sem: a Brockhaus=Lexikonban említett idegen nyelvű, bútór témájú alaplások egyikét sem lehetett magyar közkönyvtárakban föllelni. Viszont a Központi Antikváriumban és a Honterusban (mindkettő: Budapest, V. Múzeum krt.) használható régi anyagokat lehetett összeszedni.

Az internet nagy szabadságot ad a bútorszakma mindennapjainak megismeréséhez. Nemcsak a statisztikai hivatalok, hanem az érdekképviseleti szervezetek, a gyártók és a kereskedők is fölteszik magukat a világhálóra, így az elérhetőség lényegesen egyszerűbb. A tanulmányban kiválasztott fontosabb országok mindegyikének gazdag a bútorról kapcsolatos irodalma, bár egy részük nem publikus. Például: a kereskedelmi és iparkamarák, a szakmai szövetségek az adatbázisba ugyanúgy jogosultság-igazolást kérnek, mint a már említett statisztikusok. Sokan szelektálnak: az adatok egy töredéke nyilvános, afféle kedvcsinálónak, s a többiért pedig fizetni kell.

Hasonló a helyzet az Európai Unió adatainak elérhetőségével. Bár a Brüsszeli Bizottság alágazati tanulmányokkal nem kényezteti el a kutatókat, az Európai Bútorszövetség viszont csak e témával foglalkozik, tehát végül is rendelkezésre áll a források nagy része.

A nagy internet-adatmennyiség erős szelektálást igényel: jellegéből adódóan nagyon sok a kereskedelmi hirdetés, kevés a valós szakmai tartalom, a kutató számára használható adat. Viszont számos tudományos cikk, szakmai összefoglaló is fölkerül a netre - érintetlenül. Minőségük vegyes: vannak jól értékesíthető, kritikusan megírt anyagok, színvonalas, átfogó elemzések, és természetesen olyanok is, amelyeknek még információtartalma is alig van. Ezért a forrásmunkák felsorolásánál csak egy szerény, a dolgozat szempontjából a jobban használható töredék került említésre.

Mind a hazai, mind a külföldi szakirodalom felhasználásánál vezérelv volt, hogy a tanulmány a leírt gondolatokat és a szóban elhangzottakat rendszerezze, kiemelje a fontosnak ítélt jellemzőket, és lehetőség szerint a pontos diagnosztika mellett a megvalósítható terápiára is tegyen konkrét javaslatot vagy legalább utalást.

3. Rövid történeti áttekintés

A bútor „olyan nagyobb, fából v. fémből készült tárgy, ingóság, amely a lakásnak, kül. a lakószobának, ill. huzamosabb emberi tartózkodásra szolgáló helynek, helyiségnek a kényelmi berendezéséhez tartozik.” – fogalmazza meg az értelmező szótár. (**A magyar nyelv értelmező szótára, 1978**) Valójában a fogalom ennél sokkal szélesebb, hiszen a márványtól a műanyagon át az üvegig számos más alapanyagból készülhet, mint ahogy a kerti bútor, utcabútor stb. is létezik. Ilyen szempontból szerencsésebb a lexikon meghatározása: „az emberi tartózkodásra szolgáló helyiség (lakás, iroda stb.) általában mozgatható felszerelésének az a része, amely ülésre, fekvésre v. tárgyak megőrzésére szolgál. (**Új magyar lexikon, 1959**) Ahány szerző, ahány munka – annyi megfogalmazás. Még a különféle népek világában is másképp él, egyes nyelvekben eleve többes számú szóként szerepel, azaz gyűjtőfogalomnak minősül. A tanulmány átfogó kategóriának tekinti, s így széles értelemben használja.

A dolgozat *alágazati* megközelítést alkalmaz, úgy tekinti a bútorgyártást, mint az asztalos szakma egyik ágát. Az egyszerűsítés oka, hogy napjaink bútorai is többségükben fából vagy fahelyettesítő anyagból készülnek, továbbá a PR, reklám, értékesítési területeken az egyéb alapanyagokból készült bútorok helyzete is szinte azonos a fáéval. Teljesen világos, hogy a faipar, statisztika, TEÁOR stb. más és más logika szerint osztályoz. A dolgozat közgazdasági szempontok szerint eleméz, s ennek alapján – és a terjedelmi korlátok miatt is - ez a sajátos csoportosítás indokolt.

Mint a feldolgozóipar legtöbb ágazatában, a bútorgyártásban is létezik iparszerű termelés, sőt nagyságrendjénél fogva ez a meghatározó. A könnyebb áttekinthetőség érdekében a tanulmány egyszerűsítéssel él: ipart jelent a nagy szériájú, üzemszerű előállítás. Jóllehet iparról van szó, a hazai gyártók zömében kis- és közepüzemek, de termelési műszaki kultúráját tekintve ide sorolandó a létszám szerint (500 fő fölött) nagyvállalatnak minősülő két bútorgyár is.

A bútorgyártók másik csoportja a kézműves szakmához tartozik. Ebben a kategóriában meghatározó az egyedi vagy kis szériájú termelés, a viszonylag alacsony termelési érték. (Más ágazatokkal ellentétben az egy főre jutó árbevétel itt is lehet magas, hiszen a késztermék értékének nagyobb hányadát az anyag teszi ki, s néhány egyedi esettől eltekintve csak kisebb rész a hozzáadott munka.) Az ide tartozó vállalkozások kivétel nélkül mikro- vagy kisüzemek, ezen belül jellemző a szektorra az egyéni (egyszemélyes) vállalkozás.

A termelési folyamatnak a gyártás csak egy – bár eseteiben legfontosabb – láncszeme. Szükség van tervezőkre, alapanyagra, beszállítókra, alvállalkozókra, piackutatókra, értékesítőkre, szállítókra, hovatovább enélkül a gyártó nem létezhetne. A dolgozat egyes alfejezetei ezekről is szólnak.

3. 1. A kezdetektől a céhes ipar alkonyáig

A bútorkészítés az emberiség történetével egyidős. Kezdetei minden bizonnyal az őskorban keresendők. Az első bútoresmlékek az *ókori Egyiptomból* maradtak ránk, leggazdagabb gyűjteménye a British Museumban található. A hazai bútorkészítés kezdetei ugyancsak az ókorra, bár pár ezer évvel későbbre nyúlnak vissza. Igen sok emlékünk maradt a rómaiak idejéből, múzeumaink a korabeli *Pannónia* szinte teljes területéről rendelkeznek többé-kevésbé épen maradt leletekkel.

A fa könnyen bomló szerves anyag révén ugyan a föld alatt hamar enyészetnek indul, de ennek ellenére szép számmal rendelkezünk közvetlen és közvetett tárgyi emlékekkel. Leletgazdagságunkra jellemző, hogy a nem fából készült bútorok mindegyikéből maradt épen az utókornak, sőt nálunk található a római kor egyetlen ma is működőképes vízi orgonája (Aquincum).

A *rómaiak* egyébként szerették a változatosságot, a luxust. Gyakran használtak nem fából készült bútorokat is, kezdve a viszonylag könnyen megmunkálható puha kövektől (főleg márvány) a komoly kohászati tudást igénylő fémfeldolgozásig. Herculaneum és Pompeji múzeumai mind a magán- mind a középületek bútorait gazdag választékban mutatják. A fémbútorok a népvándorlás kezdetével elveszítik jelentőségüket (egyik legszebb utolsó

példánya a frank Dagobert király öntött trónszéke (Louvre)) és hosszú évszázadokra elfelejtődnek (**Brockhaus, 1898**).

A *középkori bútorgyártás* szinte kizárólagos alapanyaga a fa. Az asztalosok, mint udvari kézművesek (camerarii) vagy mint városokba letelepült szabad iparosok a civilizált Európa valamennyi országában már a kezdetektől szervezett formában dolgoznak: eleinte pajtasságokba (Bruderschaft, fraternitas) majd később testületekbe (Zunft, Gild), végül *céhekbe* tömörülnek, s gyakorlatilag ez utóbbi szervezeti forma a meghatározó a XIII. századtól a XIX. századig. Az asztalosiparnak rangja, tekintélye van mindenütt a művelt Európában.

Magyarországon az egyes fafeldolgozási mesterségekre vonatkozó céhes tömörülésekről 1376 óta (Erdély; kerékgyártók, bodnárok, kádárok) van feljegyzésünk (más mesterségekben van korábbi is: kassai szűcsök 1307). (**Kovách-Binder, 1981**) A céhlevelek – ártikulusok – a mesterség szokásait, védelmi szabályait, saját ügyeikben való rendelkezést biztosítják. Nagy Lajos királyunk például a céhek működését – így az asztalosokét is - már királyi rendelkezésekkel szabályozza. (**A magyar ipar, 1941**)

A mohácsi katasztrófát követő években a fejlődés megtorpan, de a török kiűzését követően nagy iramban ment a céhek újjászervezése: 1692 - 1701 közti időben pl. Pest-Budán már 34 céh működött, ezek között Budán esztergályosok, Pesten pedig ácsok és asztalosok céhe. (**Tóth, 1999**) Más források szerint a szerveződés lassan megy, s mindössze egy-egy céh születik újjá, pl. csak 1719-ben alakul meg Temesvárt az asztalosok vegyes céhe és 1761-ben Aradon az asztalosok-lakatosok céhe (a párosítás Erdély-szerte jellemző: Kolozsvárt, Nagyváradon, Szatmáron, Nagybányán stb. is együtt a két mesterség, az ok egyszerű: zárni kell az ajtót, ablakot, szekrényt, ládát). (**Kovách-Binder, 1981**)

Szent István államalapításával egyidőben megjelennek hazánkban a szakma külföldi képviselői is, elsősorban az itáliai városállamokból és a Rajna vidékéről. Ezek a *hospesek* (vendégek) teremtik meg a magyar kézművesipart, ezen belül az asztaloságot, ácsságot is, hiszen ekkor a két szakma még nem különül el (egyetlen kivétel: barcasági ácsok). Korabeli bútoraink ezért elsődlegesen itáliai és germán hatást tükröznek, de idővel egyre gyakrabban

megjelennek a magyaros díszítő motívumok. Az elnevezés még nem egységes: a pannonhegyi apátság pl. fafaragókat dolgoztat, de a tihanyi apátság már asztalosokat (1055).

A magyar kézművesipar Zsigmond király uralkodása alatt (1387-1437) erőteljes fejlődésnek indul. Párizsi útja során francia ácsokat, asztalosokat toboroz. Uralkodása alatt készült **Ofner Stadtrecht** (Buda városának törvénykönyve), amely már külön foglalkozik az asztalosokkal, mint mesterekkel, céheikkel és a mesterség gyakorlásának szabályaival.

Mátyás idejére a hazai céhes asztalosipar mindazt tudja, amit az európai élmezőny: mozaik, intarzia, fafaragás, aranyozás, veretékezés (bútorvasalat, ez utóbbi kovácsipar) – legalábbis erről ír **Antonio Bonfini** a Rerum Hungaricanum descades c. munkájában, s ilyen jellegű trónszéket mutat be képen **Philippus Bergomensis** a Híres Asszonyokról írott könyve címlapján.

A bútorkészítők, mint minden más céh fiai, megjárják Európát, és valóban remekelnek. Szó szerint kell érteni a remeklést: a **collatio** – az asztalos céhben általában láda vagy szekrény – a legjobb anyagból készül, a legnagyobb hozzáértéssel. Míves faragás, gazdag intarzia, értékes bútorvasalat a jellemző – az alapanyagok beszerzése a végző legény dolga. A tét ugyanis nagy: a remeklést ellenőrző bizottság főleg ennek alapján dönt a mesterré válásról.

Az 1400-as évek második felétől már igen gazdag a tárgyi emlékek sora, főleg a **templombútorok** vonatkozásában (padok, könyvszekrények, szószékek, szárnyas oltárok, figurális ábrázolások). A bútorok a történelmi Magyarország szinte teljes területén föllelhetők: a nagybobróci katolikus templom misekönyv-polca és más bútorai (1461), a késmárki pálos-rendi templomból Simon mester gazdag díszítésű széksora (1469), a bártfai Szent Egyed templom széksora (1483), a besztercei evangélikus templom stalluma (György mester, 1508), a Báthoryak padjai a nyírbátori református templomban (1511), Miklós mester asztalos munkái a zágrábi székesegyházban (1520) - a legrégebbi fennmaradt bizonyosságai a korabeli hazai asztalosok színvonalas munkájának. (**Magyar Nemzetgazdasági Enciklopédia, 1937**)

Ugyancsak ebből a korból valók az első megmaradt **polgári bútorok**, mindenekelett ebédlőasztalok, hímes szekrények, kelengyeládák. Jellegüknél, funkciójuknál fogva igen

gazdagon díszítettek a pohárszékek és a céhládák. Faragásuk, kidolgozásuk semmivel se marad el az európai élvonaltól.

A szakma színvonalának emelkedésével a *kivitel* is megindul, a fő szállítóeszköz (a terjedelem és költség miatt) a vízi jármű, Brassó faládái és faedényei Szmirnáig és Egyiptomig is eljutnak – már az Anjouk korában.

A török hódoltság nem kedvez a magyar asztalosiparnak sem, a szakma föllazul. Mind jobban elterjednek a kontárok, himpellérek és stórerék. Az átmeneti korszakoknak mindig ez a sajátja. A zavaros helyzetben a bútórák is felfelé kúsznak, ezért a *Habsburg* területen 1625-ben törvényt hoznak az árak limitálására, Erdélyben pedig *Bethlen Gábor* 1627-ben maximálja az árakat a „fűrészdeszka csinálókra”. (Az első magyarországi faipari árszabályzat - limitatio – 1571-ből való, a szakmából a kádárookra és a kerekésekre vonatkozik.) (**A magyar ipar, 1941**)

A *kárpitosipar* megjelenése már szerényebb, a korabeli puritán polgárság ugyanis nem kedvelte a párnázott bútorokat. Az egy-két gazdag főrend számára készített karszékeken (stallum) túl csak a mennyezetes ágy (Himmelbett) a jellemző. A szakmának ezt a részét a nyergesek végzik: a párnázó munka az asztalos munka mellett mellékes, de inkább nincs. Európa más részében sincs ez másképp, legfeljebb az ülőrész szalmafonat (ilyen pl. a manzanoi – velencei divat). A változást csak az 1700-as évek hozza meg, amikor az ülőbútorokra kényelmi szempontból speciális rugókat kezdenek alkalmazni.

A magyar főúri réteg bútorait ekkor Franciaországból, a gazdag középosztály pedig Ausztriából hozatja, így a hazai kárpitosipar csak a XIX. század első felében születik meg, főleg osztrák mesterek Magyarországra településével. A párnázási technika fejlődésével s mindenekelőtt olcsóbbodásával az 1800-as évek végére már a Kárpát-medencében is tömegigényt tud kielégíteni.

A bútorgyártás céhes korszakának egészére jellemző, hogy *a szakmának respektje van*, az asztalosmester mai fogalmaink szerint középosztály-szinten tudja eltartani családját, utánpótlást, tanoncokat nevel, s gyakran a köz érdekében is áldoz. A mesterség elsajátításához szükséges vándorlás – és ennek anyagi háttere, a céhek közötti együttműködés - biztosítja azt,

hogy a szakma műszaki színvonala, mesterségbeli tudása lényegében azonos Brassótól Londonig. Az asztalosnak nemcsak a neve, a rangja is mester, a korabeli protokollban megkülönböztetett tiszteletet jelent. (Az újszövetségi Szentírásból ismert, hogy Jézus Krisztus megszólítása is mester. A családfő foglalkozása pedig szakmabeli, így lett Szent József az asztalosok védőszentje, attribútuma a legtöbb ábrázoláson a fűrész.)

Az asztalosmester nemcsak munkájában kiváló, életvitelében is, erről is gondoskodik a céhszabályzat, kezdve az egy éven belüli kötelező nősüléstől az alkoholfogyasztás örömeinek mértékéig (külön szabályozás van asztalosék korhelynapjáról, a hétfőről stb.). A céh nemcsak követel, ad is: a hozzájuk tartozó betegek ápolása, özvegyek, árvák segélyezése nem pusztán ad hoc karitatív föllángolás, hanem kötelezően előírt rendszer.

A szépmíves céhnek még a XIX. században is méltósága van. Mindhárom „főváros” a Kárpát-medencében: Pozsony, Kassa és Kolozsvár vigyázza az asztalosmester tekintélyét. Számos irodalmi példa igazolja: Szabó Dezső, Bánffy Miklós, Kós Károly, Nyíró József, Márai Sándor és mások könyvei erről tesznek tanúbizonyságot.

Az *állam* segíti a bútorgyártó szakma létrejöttét, majd fejlesztését. Általánosan jellemző a külhoni asztalosmesterek behozatala Szent Istvántól Mária Teréziáig, tágabb megközelítésben Géza fejedelemtől II. Józsefíg, sőt Ferenc Józsefíg. Szükség van a szakmát ismerőkre. Az adókedvezmények, támogatások vagy mentességek komoly gazdasági vonzerőt jelentenek nemcsak a királyi birtokokon, de a szabad királyi városokban, sőt a mezővárosokban is. Nem egy helyütt a bútorgyártás meghatározóan a betelepítettek kiváltsága: így pl. a szászok Erdélyben.

A céhek – közöttük az asztalosoké is – számos kedvezményt kapnak. A szakma magas szintű művelésének elismertsége van, így a céhek ennek megfelelő társadalmi rangot vívnak ki maguknak. A hatalom kifejezetten segíti ezt: a feudális–polgári vezetés ügyel rá, hogy a céhek megfelelően tudjanak élni, azaz elegendő munkájuk legyen, a munka tisztességes megélhetést biztosítson, de más oldalról figyelik az árak alakulását, a minőséget – ma úgy mondanánk: gazdaságpolitikájuk és felügyeleti rendszerük van. Igaz ez királlysági (állami) és városi-megyei (önkormányzati) szinten egyaránt.

Különösen a korszak első évszázadaiban az állam mellett a katolikus **egyház** is komoly szerepet játszik a bútoripar fejlesztésében: a szerzetesrendekben sokan világi szakmaként asztalosságot tanulnak és tanítanak. Az első időkben olyan kevés a mesterkéz, hogy még a kontemplatív rendek tagjai is végeznek ilyen munkát. Az „ora et labora” jelmondatát nemcsak nunsiai Szent Benedek követői érzik magukénak és tevékenykednek eszerint, hanem a többi szerzetesrend, sőt a világiak is.

Remek templomi famunkáik szerte az országban mutatják hozzáértésüket. A mesterségbeli tudást a laikusoknak, ifjaknak is oktatják: **ők a kor szakközépiskolái**. A szakma csúcsát – ha egyáltalán van ilyen - a faragott oltárok jelentik. Mesterei az asztalosművészet-szobrászat legnagyobbjai, mind külföldön, mind belföldön. Tilman Riemenschneider Creglingenben, Michael Pacher St. Wolfgangban, Egid Quirin Asam Rohnban készíti el máig látható remekét, a történelmi Magyarországon példaként a lőcsei Szent Jakab templom szárnyas oltárával dicsekedhetünk méltán. A mai hazában pedig a leggyönyörűbb budapesti barokk egyházi épületet, a belvárosi egyetemi templom belsejét kell feltétlenül megemlíteni. Az egyházi asztalosműhelyekből egyébként nemcsak templomi bútorok kerülnek ki, hanem polgáriak is. (Egyik legszebb példája a székesfehérvári jezsuitáknál készült Fekete Sas patika belső berendezése.)

A **magyar bútordivat** az európai trendet követi. A meghatározó fejlettebb terület adja a mintát a fejletlenebbnek. Stílus és design egységes: román és gótikus stílus esetén a Szent Római Birodalomban (előbbi a Karolingoknál a 800-as években, utóbbi Ile de France-ban 400 évvel később) vannak a kezdetek, a reneszánsz idején ez Itáliára tevődik át, majd a barokkal, de különösen a rokokóval Franciaországba kerül a divatközpont. Igaz ez az egyházi és a világi bútorokra egyaránt. A XX. századig Párizs marad a bútortrend meghatározója, a tehetős főurak – nemcsak a Kárpát-medencében, hanem Szent-Pétervártól Lisszabonig - onnan hozatják kastélyaik berendezését. Divat a bútorfestés, eseteiben túlnő az asztalosmesterségen, s a kor legjobb művészi festői állnak be pingálni. Cs. Szabó Lászlótól tudjuk például, hogy őse, Holbein is többek között nagypolgári–nemesi asztalok festésével kereste kenyerét (Cs. Szabó, 1943). Magyarország egyre jobban Európa része: a követés eleinte 100 években mérhető, később 50, majd 10 – 20 évre mérséklődik.

A *technika* együtt halad a stílussal. A barokk, de különösen a rokokó ívelt vonalvezetését a bútor is követni tudja, amihez a *hullámléc* feltalálása (Schwanhard, 1621) nagyban hozzájárult. A stílusok kifinomodnak, az utókor egy-egy uralkodóhoz köti a kisebb szakaszokat. (Például Franciaországban a bútorgyártásban a reneszánsz korai szakasza – I. Ferenc, a középső szakasza – II. Henrik, a késői szakasza – IV. Henrik és XIII. Lajos idejét jelenti.) A Habsburg Birodalom bútorgyártásában ez a névhez kötött és korszaktagoló beosztás először Mária Terézia alatt jelenik meg, majd II. József alatt már magyar módi is van: ami a császárvárosban jozefinizmus, az nálunk a copf.

Emellett létezik a *népies stílus*, nyilván más pénztárcájú vásárlóerőnek: lócák, székek, ácsolt ládák faragásai, díszítései mutatják a nemzeti motívumok terjedését. Gyakori itt is a festés, ezen belül is leginkább a virágozás. A magyar parasztság a középkorban mint reprezentációs tárgyakat ismerte meg a bútort és kezdte folyamatosan használni. Eleinte zömmel saját célra, saját maguk készítik, a mesterember megfizetésére nincs pénz. Az asztalosbútor csak a XVI. században jelenik meg a parasztság körében, s ezzel együtt jelennek meg az első háziiparosok is, akik az ácsokat váltják fel. Az erdős vidékeken néha teljes faluk lakossága ládát, dikót (lécváz asztal, kárpítja gyékény vagy szalma), széket stb. készít és adja el az árut. (**Magyar Néprajzi Lexikon, 1977**)

A korszakban iparszerű termelés a bútorgyártásban nem létezik. Más területekkel, pl. a textiliparral ellentétben a technikai fejlesztések lényegesen későbbben keletkeznek, itt a kézműves technológia a meghatározó. A csekély darabszám miatt kereskedelmi hálózat kiépítésére nincs szükség, a bútorok zöme közvetlen rendelésre készül. A vevőkapcsolat domináns, már csak a kevés megrendelő miatt is.

A XIX. század elején megkezdődik a céhek haldoklása. I. Ferenc 1802-ben még ugyan ad ki általános céhszabályzatot, de ezeket már hatósági felügyelet alá helyezi. Az asztalos céhek gazdasági és jogi helyzete jogilag semmiben sem különbözik a többi céhtől. A céhekre vonatkozó jogszabályok is azonosak, igaz ez *Klauzál Gábor* 1848-as rendeletére („A céhszabályokat módosító rendelet”, 1848. június 9.), majd az 1851-es *Ideiglenes Utasításra* (Provisorische Instruktion).

A céhes világ alkonyát valójában a **gépi ipari technika** megjelenése jelenti. Magyarországon is. 1857-től császári rendelet vonja meg a céhektől az ipargyakorlás jogának engedélyezését, s az 1872-es ipartörvény megszünteti őket. (Széchenyi már 1830-ban követelte ezt a **Hitel** A céhek s limitatio feleslege c. fejezetében.) Az élet kikényszeríti a változást: az 1884. évi **ipartörvény** már rendelkezik az ipartestületek megalakításáról így a bútorgyártással kapcsolatosról is.

A korszak vége a kiállításoké, vásároké. A rangos seregszemlén a kor legjobb asztalosai mutatják be remekeiket. A XIX. század első felétől a művelt Európában rendre vannak ipari vásárok, leghíresebbek a párizsiak és a londoniak. A magyar mesterekhez legközelebb Bécs van: 1835-ben rendezik az első Gewerbeproduktausstellungot, a másodikra 1839-ben, a harmadikra 1845-ben kerül sor. A század második felére fényük halványul: megjelennek a világkiállítások és az iparszerű termelés – egy új korszak.

3. 2. A nagyipar megjelenése

Bár a bútorgyártás kezdete több ezer éves és szinte az emberi civilizációval egyidős, a modern értelemben vett bútorgyártás – mint nagyipar vagy iparszerű termelés - csak a XIX. század második felében, egyes országokban pedig csupán a XX. században jött létre. A nagyüzemi gyártás előfeltétele a technika megfelelő szintje, a modern gépek a feldolgozóipar más ágaiban jelentek meg először (a textiliparban mintegy kétszáz évvel korábban), ez a lemaradás oka.

Tulajdonképpen az 1800-as évek közepe-vége volt az, amikor az asztalosipar két fő csoportra különült el: az **épületasztalos- és bútorasztalos** iparra. Az előbbi az épülethez szükséges asztalosmunkákat végezte, beleértve a nagyobb kommunális helyiségek berendezését is, így még egy évszázaddal ezelőtt is boltok, önkormányzati helyiségek, templomok berendezése is ebbe a kategóriába tartozott.

A **bútorasztalos** a lakás és kisebb helyiségek belső berendezéseinek készítésével, javításával foglalkozott. (Eleinte mindkettő szinte kizárólag fával dolgozott, bár egy-két szép nem-fa emlék a korábbi időszakokból is fennmaradt, ilyen például a kolozsvári református templom

faberakású márvány szószéke az 1600-as évekből, ilyen esetekben a szakmák összedolgoztak.)

Az irodabútorok, kerti bútorok, utcabútorok iránti tömegigény szintén a XIX. század második felében jelenik meg. Ugyanez időszak az, amikor a nyergesipartól elkülönül a bútorpárnázás és létrejön a kárpitósiipar. Megindul tehát a szelekció, a specializálódás.

A modern **gyári famegmunkálás** kezdete gyakorlatilag a XIX. század elejére tevődik, amikor Angliában hozzákezdtek a gőzgéppel való fűrészeléshez, és így a nagy tételben történő gyártáshoz. Ekkorra készültek el azok az újítások, amelyek a tömegtermelést voltak hivatottak megteremteni, így pl. a furnér vágására alkalmas keretfűrészgépet készítettek el, majd ezt követték a henger- és koronafűrészek is. A XIX. század második felében jelentek meg a kézi gyalulás munkáját végző, egyengető párhuzamos, valamint három- és négyoldalú gyalugépek. Ugyanakkor indultak el felfedező útjukon a marógépek, csapológépek, vésógépek, függőleges és vízszintes fűrógépek. Őket követték a másolómarók, esztergák, szobrászgépek és fogazógépek.

A modern **gépi fafeldolgozás és bútorgyártás** kezdetét az első korszerű faipari gépek feltalálójához, Samuel Bentham tábornok nevéhez kötik, aki először alkalmazott a XVIII. század végén Angliában e területen gépeket. (Nil novum sub sole: 1779-es oroszországi tanulmányútján látott már működő gyalugépet, a készítő neve azonban ismeretlen.) A technika a többi ágazathoz képest viszonylag lassan fejlődik, az első használható szalagfűrészgépet pl. csak az 1855-ös párizsi világkiállításon mutatják be (ugyanaz a vásár, ahol Michael Thonet is megjelenik az első „bútor-tömegcikk”-nek nevezett székével). A többi masina megjelenése még későbbi.

A gépi erőre történő átállás a munkafolyamatok idejét lerövidítette, és jelentős mennyiségi megugrást is eredményezett. A tudás értékrendje is megváltozott: a technikai fejlődés a munkásoktól csak egy-egy részmunka ismeretét – igaz, sokszor mélyebben és alaposabban – követelte meg.

A magyar faiparosok és a kézművesek egészen a XIX. század utolsó negyedéig céhek kötelékében úzták mesterségüket, gyakorlatilag tehát csak az ezt követő időtől kezdődően

beszélhetünk a gyártás ipari jellegénél kialakulásáról. Annál is inkább, mert ugyanezre az időre teendő a modern magyar bútorigar kialakulása is. A céhek kénytelenek együtt járni a fejlődéssel: 1873-ban megalakul a **Pesti Asztalos Ipartársulat**, amely a főváros asztalosiparát tömöríti, s a vidéki asztalos céhek a helyi általános ipartársulatokba olvadnak. Az ugyanebben az évben rendezett bécsi kiállítás világosan megmutatja nemcsak a fogyasztónak, hanem a gyártónak is, hogy néhány évtized alatt mennyire elmaradottá vált a magyar bútorgyártás. (A történelmi Magyarországon, a Zsil völgyében vízfűrész még az első világháború idején is üzemel. Számos ilyent leíró irodalmi példával, útirajzzal találkozunk Jókai Mórnál, Maderspach Viktornál, az Erdélyi Szépműves Céh íróinál stb.)

Az elmaradottság a **szakma társadalmi szerveződésére** is kihat: bár 1850 óta van kereskedelmi és iparkamara Magyarországon, sőt 1868 után kötelezővé válik a tagság a vállalatok számára, a bútorigart még nem érinti: egyrészt, mert ipari méretű gyárak még nincsenek Magyarországon, másrészt a kicsik pedig idegenkednek megváltozott világ adta versenyhelyezettől.

A hazai iparszerűnek tekintett bútorgyártás kezdete a XIX. század, de első felére a kisipar a jellemző. Az ipari vonás abban keresendő, hogy nem céhes keretben készül a bútor, s bár manufaktúra, alkalmazottakkal dolgozik. Az „első magyar bútorgyárnok”, **Vogel Sebestyén** cége (1802, illetve 1805) a pionír, amely egyébként a legszebb Magyarországon készült empire bútorokat produkálja, és már száznál több embert foglalkoztat, sőt cégének van exportja is. Hasonló nagy név a hazai biedermeier megteremtője, a Pestre költöző **Steindl Ferenc**, aki az 1830-as években kezdi meg tevékenységét. Steindl 1842-ben az Iparműkiállításon bútoraival ezüstérmet nyer. **(Tóth, 1999.)** Ezek az asztalosmesterek nem pusztán másolják a párizsi vagy bécsi divatot, hanem honi elemeket belevíve teremtik meg a magyar iskolát („táblabíró-korszak”, „reformkor” stb.).

A kiegyezést követő liberalizmus a céhes világot illetően szabadosságba csap át: az 1884-es ipartörvény megjelenéséig gyakorlatilag semmilyen szakmabeli tudáskövetelmény nincs az ipart űzők számára, vagyis semmi se gátolja meg, hogy olyanok is nyissanak üzemet vagy műhelyt, akik a szakmának nem mesterei. (Egy évszázaddal később, a rendszerváltáskor éltünk meg hasonlót.) Az élet, pontosabban a verseny ugyanakkor mégis kikényszeríti a tanulást: a fiatalok német, francia és angol bútorüzemekben tanulják a szakmát és jönnek

utána vissza (!) üzemet alapítani, mert a megélhetési föltételek nem lényegesen rosszabbak Monarchiában, mint másutt.

A céhek megszűntével a tagozódás is más lesz: a faiparosok megjelenésük módja szerint erdőiparra, háziiparra, kézművesiparra és gyáriparra oszthatók. Ezek a kategóriák azonban élesen nem különülnek egymástól, az átmenet helyyel-közzel annyira enyhe, hogy egy-egy iparág megjelenési módja szerint ilyen is, olyan is lehet. (Természetesen léteznek más típusú felosztások is.)

Ugyancsak nincs éles technikai határ az ún. *kézművesipar és a gyáripar* között. Ezt csak a rendeletekkel és a statisztikai határokkal lehet mesterségesen elkülöníteni, hogy munkások számától, megmunkáló gépek felhasználtságától és a készítmények értékesítési módjától stb. függően melyiket milyennek nevezzük. A szétválasztás napjainkban újra kiemelten fontos és szükséges: például a bútorkészítésen belül az egyik gyártó a kézműves, a másik az ipari kamara tagja – már ahol a kamarai tagság kötelező. Hasonlóképp elmosódik a határ az elsődleges és másodlagos faipar között. Ha a bútort készítője inkább farag, az előbbibe tartozik.

A famegmunkáló gépek Magyarországon történő készítése következtében a XX. század elején kisebb kézművesipari jellegű asztalos üzemek is berendezkedtek a gépi erőre, és gyárüzemekké alakultak. A fejlődéssel együtt járt a *szelekció* is, így a bútorasztaloság keretében az ülőbútor-készítők és a kisbútor-készítők csoportja egyre inkább elkülönült, teljesen külön mesterséggé vált a konyhaberendezések készítése, a mázolás alá kerülő különböző bútorokat előállító, úgynevezett fehérasztaloság is stb., noha ezek a csoportok nem különültek el, gyakran egy üzemben és egymással szoros kapcsolatban dolgoztak. Általánosan elmondható, hogy a szelekció növekedésével az iparág beszállítói-alvállalkozói rendszere is nőtt.

A XIX. század utolsó és a XX. század első évtizedei a *magyar bútorigar fénykorát* jelentik. Ekkor alakul ki a modern értelemben vett nagyipar, ekkor van nemcsak egy látványos gründolási láz, hanem egy ésszerű, átgondolt, gyors fejlődés is. A történelem ritkán ismétli önmagát, ugyanúgy pedig sohasem, mégis a 100 év előtti történések számos tanulsággal

szolgálhatnak a rendszerváltás utáni időre, azaz napjainkra, a sikeresség számos receptje átvehető, eseteiben módosításokkal másolható.

A kiegyezést követő évtizedekben, az 1870-es évektől kezdve az élelmiszeripar és a nehézipar mellett a *faipar* ért el igen gyors fejlődést. Igaz, az akkori Magyarország területének több mint 30 %-át erdők borították, így bőven volt alapanyag. A századfordulóra nemcsak átrendeződik, már be is fejeződik az erdők és nagy fűrésztelepek koncentrációja, a Popper bárók, a Grödelek, a Glesingerek és a Bayersdorffok lesznek az erdők és fűrésztelepek kizárólagos tulajdonosai. Ezek az üzemek túlnyúlnak a határokon: Popper Lipót például nemcsak szülőföldjén, Galíciában vásárolja föl az erdőket és fűrészüzemeket, de Bukovinában és Erdélyben is.

A *vasút* megjelenése nemcsak a szállítást olcsósította, hanem a kőszénbányák elérését is, így a fa, mint tüzelőanyag szerepe folyamatosan visszaszorult. Azaz, még több alapanyagot tudott adni a fűrészáru-gyártásnak és a fafeldolgozás egyéb területeinek, így többek között a bútorigarnak, még akkor is, ha a tűzifa egy része másképp nem volt hasznosítható az iparszerű termelésben. Lökést jelentettek az új technológiák is, továbbá az „új nyersanyagok”, mindenekelőtt a jó és akkor olcsó bükkfa, mint asztalosipari nyersanyag egyre szélesebb körű felhasználása.

A vasútépítés és az építkezési hullám kiváltja a talpfa és az épületfa iránti keresletet, amit már a gyáripar állít elő. Az építkezések és az általános konjunkturális fellendülés magukkal hozzák a bútorigarn termékek iránti keresletet is. A sikeres gyártók meggazdagodnak, a vagyon morzsái ma is jól láthatók, pl. Gregersen Guilbrandt pesti Lónyai utcai palotáján. (A norvég mester többek között országházi bútorokat is készített és nagy érdeme volt az import kiszorításában.)

A fűrészáruk mellett megjelenik az ipari *hajlítottfa-bútorgyártás*. Előzménye, hogy Thonet Mihály 1842-ben feltalálja technikáját, majd a minta Metternich Kelemennek (a bécsi kongresszus szellemi atyjának jó ízlése volt) a koblenzi kiállításon annyira megtetszik, hogy a mestert Bécsbe viszi. A korábbi parkettás kifejleszti az iparszerű gyártás technológiáját, s ezzel kezdetét veszi az olcsó tömegbútor: egy szék ára mindössze 3 osztrák forint, így nem csoda, hogy több mint 50 millió darab készül belőle. A hajlított hintaszéket 1860-ban kezdték

el gyártani, s már az első esztendőben évi 100 000 darabot készítenek. Az üzleti megrendelések gyarapodását segíti a jó PR és marketing: bronzérem az 1851-es londoni világkiállításon, majd az év „ipari tömegcikke” az 1855-ös párizsi seregszemplén. Ipartörténeti kuriózum: Magyarországon az első nagy tételt (400 szék!) a pesti Angol Királynő Szálló rendeli, ugyanaz a hotel, ahol Deák Ferenc, a haza bölcse tölti elvonultan, de nem magányban utolsó éveit.

A testvér, Thonet Vilmos korábbi morvaországi és ausztriai kezdeményezések után 1865-ben Magyarországon is létrehozza első gyárat Nagy-Ugrócon (a Gebrüder Thonetnek Magyarországon ekkor már több mint 10 000 kat. hold erdeje volt, vertikális rendszerben gondolkodtak). Gombamód szaporodnak az üzemek: az 1870-es években már Besztercebányán, Túrócszentmártonban, Kassán, Ungvárott, Zólyomban és Székesfehérvárt is van hajlítottfa-bútorgyár. Megindul és látványosan nő az értékesítés eddig nem ismert formája: a közületi kiszolgálás. Az adminisztrációhoz ülni kell, s ehhez székek kellenek, a megrendelések egyre nőnek.

Magyarországon a XIX. század utolsó harmadában az építkezések szaporodásával az *asztalosipar* is fellendült. A századfordulón 18 épületasztalos gyárat, 19 vegyes épület-, bútorasztalos-ipari gyárüzemet és 29 bútorasztalos gyárat, azaz összesen 66 asztalos gyárat tartottak nyilván. 1898-ban már 13 hajlítottbútor-gyár van Magyarországon, 1906-ban pedig már 17, utóbbiakból 5 nagyüzem. Az 1913. évi gyárstatisztika szerint az akkori fogalmaknak megfelelően (20 fő fölötti munkáslétszám) 251 asztalosipari gyára volt Magyarországnak, többségük már gépi erőre rendezkedett be. **(Sándor, 1954)**

Az első világháborúig az üzemek száma az egyes dekonjunkturális éveket leszámítva folyamatosan szaporodott. A bútorgyárak - más feldolgozóipari üzemekhez hasonlóan - a nagyobb városokban keletkeztek. A történelmi Magyarország gazdag faállománya kedvezett az iparszerű termelés kialakulásnak. A vasúti elérhetőség pedig a korábbi vízi szállításnak lesz alternatívája, illetve a folyóval nem rendelkező területeken az egyedüli nagy mennyiséget felvevő megoldás.

A bútorgyártás egyéb területei is fejlődésnek indulnak. Bár az 1862-ben alapított Szegedi Asztalosipari Rt. 1975-ben felszámolásra kerül, s az 1867-ben alakult Pest-Budai Bútorgyári

Rt. két éven belül csődbe jut, de a többi fejlesztés gyümölcsözőnek ígérkezik. A hajlított-bútorgyártókon túl **1884-ben már hét bútorgyár van Magyarországon, s ezek 649 munkással dolgoznak.** (A munkavállalók egy része már akkor sincs bejelentve, bár pontos statisztikával nem rendelkezünk, mindenütt feltételezzük a jelentős női és gyermekmunkát is. Példaként hivatalos statisztika 1910-ből: Eisler Józsiás kassai gyárában a 270 férfi mellett 290 nőt és 40 gyereket foglalkoztattak, akik fele a gyáron kívül dolgozott.)

A századfordulón a bejelentett bútorigipari munkások száma már meghaladja a háromezret, többségük nő. A jelentősebb üzemek mindegyike osztrák tulajdonban van. Legnagyobbak (200 fő fölötti munkáslétszámmal): a besztercebányai **Harnisch** bútorgyár 697 munkással, **Thonet** nagyugróci gyára 372 munkással, majd **Weitzer** borosjenői üzeme 211 dolgozóval. Ezt követik a budapestiek: **Thék Endre** 200 munkással, **Mischl Alajos** 90 munkással, **Lingel Károly** 60 munkással. (Sándor, 1954) A gyárak már specializálódnak is: a legnagyobb budapesti, a Thék bútorgyár pl. valamennyi korabeli jelentős középület (pl. Operaház, Zeneakadémia), főnemesi épület (pl. Károlyi-, Wenckheim-palota) belső kialakításában jeleskedik, míg Lingel az „amerikai típusú” igényes irodabútoraival ér el sikert. **Schmidt Miksának** pedig már lakberendezési vállalata is van, cége egyébként kitűnő minőségű stíl és modern bútort gyárt, természetesen a kor kívánalmai szerint. Az igényesség nemcsak a gyártásban, a tervezésben is fontos, pl. a Thék-gyárnak **Rippl-Rónai József** tervez bútorokat, **Körösfői Kriesch Aladár** a Lingelnek.

Erre a korszakra esik az utolsó nagy betelepedési hullám: német ajkú asztalosmesterek jönnek Magyarországra, elsősorban a gyorsan fejlődő Pest-Budára üzemet nyitni. Úgy érzik, a lehetőségek itt nagyobbak, s valóban, sorsuk ezt igazolja. Az 1848-49-es szabadságharc után települ pl. a Lingel-dinasztia alapítója is Magyarhonba. **(100 éves a Budapesti Bútorgyár, 1964)** Még mindig létezik a szelektív bevándorláspolitiká, a németek változatlanul előnyt élveznek.

Kuriózumként egy-két olyan vállalkozás is akad, amely mindmáig fennmaradt, ilyen pl. az 1896-ban Stern Hermann és fiai által alapított bognárcég, amely 1910-ben már Veszprémi Faipari Rt. néven működik, 1948-ban Veszprémi Faárugyár Nemzeti Vállalat nevet kap, 1975-től pedig **Balaton Bútorgyár** néven ismerjük (az Rt. megjelölést pedig 1993-ban, a FOTEX-csoport által végzett privatizációkor kapta). Hasonló a debreceni **Sellaton**

Hajlítottbútorgyár Rt. esete is, ahol a jogelőd 1907-ben alakult (2001. óta ez a neve, korábban Hajdúthonet Hajlítottbútor és Kereskedelmi Rt. néven volt ismert).

A magyar gyárak **gépesítettsége**, technológiai színvonala ugyanakkor messze elmarad az osztráktól: míg nálunk az 1884. évi iparstatisztika szerinti 7 bútorgyár egyikében sincs gőzgép, addig Ausztria 41 bútorgyárában 929 LE teljesítményű gőzgép volt üzemben. **(Sándor, 1954)**

A bútorgyártók hamar felismerik érdekközösségüket, és **kamarai szervezetbe** tömörülnek. Erősségüket jól jellemzi, hogy 1904-ben az asztalosiparnak és bútorgyártóiparnak a kereskedelemmel felmerült sérelmei egységes álláspontban kerültek terítékre, illetve részbeni orvoslásra **(Szávay, 1927)**.

Szorosan összefügg a bútoripar fejlődésével a **kárpitósiipar**, amely tulajdonképpen kifejezetten a bútoripar kiszolgálója. Azokat a bútorokat, amelyek nemcsak fából készülnek, hanem valamilyen szövet, vagy bőrbevonatot kapnak, ez az iparág dolgozza rá. Mint az előző alfejezetben szó volt róla, a kárpitosság gyakorlatilag a nyeregiparból alakult ki a XVIII. század második felében Angliában, miután a rugók és a különböző belső tömítések segítségével olyan ülő- és fekvő garnitúrákat tudtak készíteni, amelyek kifejezetten kényelemszolgáltató jellegűek voltak. Ezek folyamatosan terjedtek el a kontinensen a XIX. században, így Magyarországon is. Tulajdonképp ez az iparág, amelyik szinte kizárólag a bútoriparhoz kötődik. Míg más iparágak más ágazatok részére is dolgoznak, addig a kárpitósiipar kifejezetten csak a bútoripar részére. Jelentősége majd a XX. század második felétől lesz igazán nagy, a közlekedési eszközök tömegszerű elterjedésével.

A gründolási lázat hevíti az **állami támogatás**, adókedvezmények s nem utolsósorban a nagy állami megrendelések. A Ferenc József alatti magyar kormányok szinte mindegyike segíti az **új vállalkozások** létrejöttét. Külön iparági, alágazati támogatások ugyan nincsenek, de erre igény sincs. A konjunktúra tartós, különösen az építőiparban, ezért az asztalosipari munka iránt nagy a kereslet. Így fölértékelődnek a kincstári és önkormányzati erdők továbbá a hozzájuk tartozó fűrészüzemek is. Bérletük-tulajdonuk fillérékért történő megszerzése szinte kizárólag a Galíciából áttelepülő (főleg Lemberg, Tarnopol környékéről érkező) askenázi zsidóság sajátja, néhányan közülük mesés vagyonokat halmoznak fel, és a főnemesi rangot is

megszerzik (báróságot vásárolnak Ferenc Józseftől, pl. a Trencsénbe költöző Popperek). Mesébe illően gyorsan lehet ebben az időszakban egy szűk rétegnek hatalmas vagyonokhoz jutni. Valami olyasmi egyszeri különleges lehetőség ez, mint majd egy jó évszázaddal később, az 1990-es évek elején történő államivállalat-kivásárlások alkalmával.

Működik a *külkereskedelem* is. Amíg a korábbi bútorimport szinte kizárólag a főnemesi réteg kastélybútorainak párizsi vásárlását jelentette, addigra a XIX. század utolsó évtizedeiben már a felső középosztály is Bécsben vásárol. Ez viszonylag kis tétel. Ugyanakkor Magyarország jelentős bútorszállítója a Monarchia más országainak, az export lényegesen meghaladja az importot. A fejlettebb iparú szállít a kevésbé fejlettnak – ezt segíti elő a dualizmus *vámpolitikája* is. (A List Frigyes-féle védővámrendszer a kor gazdasági leképezésére volt válasz, védte a gyengébben fejlett honi ipart, nemcsak Magyarországon, hanem Európa számos más államában is.)

A Monarchia bútorgyártásában kialakul a *saját arculat*, már nemcsak a párizsi stílus létezik, jóllehet utóbbi a meghatározó. A nemzeti romantika és szecesszió megjelenésével mindinkább előtérbe kerülnek az egy-egy népcsoportot jellemző motívumok, így a bútordíszítésben is. Sokat számított pl. a hajlítottbútor-gyártás elterjedésében, hogy Ferenc József megkedvelte a Thonet-székeket, maga is vásárolt, így ez a közületi, majd magánkeresletnek - nemcsak Ausztriában, hanem a Monarchia egész területén - jelentős lökést adott. A királyi kereslet megtiszteltetés, az udvari szállítói minősítés – néhányan ezt is elérték, pl. Krámer Sámuel kárpitos - nemcsak társadalmi megtiszteltetést jelentett, hanem egyúttal a marketingmunkát is segítette. Az uralkodó néha a bútoripar jeleseinél kitüntetést vagy rangot is adott: Thék Endre például 1908-ban udvari tanácsosi címet is kapott.

A *szecesszió* megjelenése megtörte az egységet és új nemzeti stílust hozott. (Eddig csak a rusztikus bútoroknál tapasztaltunk ilyent.) A vonalvezetés még egységes, de országonként más és más a szemlélet: az art nouveau már nem azonos a Jugendstillel, libertyvel vagy a stilo nuovoval, de még a magyar szecesszióval sem, jóllehet közös jellemzőjük, hogy valamennyi művésze a ver sacrum apostolának érzi magát. Magyarországon ez együtt fut a millenniumi lelkesedés eklektikus stílusával, ami jól érződik századvégi bútorgyártásunkon. Létrejön a Magyar Iparművészeti Társulat a magyaros jellemzők felkarolására.

Az iparszerű termelés pedig szükségét érzi sajátos művészi megjelenésének, ahol nem is annyira a mesterségbeli tökéletesség, az alkotó ízlése s az egy-egy megrendelő kívánsága a meghatározó, hanem a tömeggyártáshoz tapadó tömegigény leképezése. Megjelenik a **design**, az ipari formatervezés, másképpen a nagy szériák stílusa. A hazai bútortervezésben ezt legjobban Wigand Ede jeleníti meg az 1910-es években, aki nem a magyarosra teszi a hangsúlyt, hanem a Deutscher Verbund (1907) formavilágának és az angol-osztrák műhelyek stílusának átvételére. (Korábban Steindl Imre fölkérésére a Parlament bútorainak egy részét tervezi.)

3. 3. A bútorgyártás a két világháború között

Az első világháború beköszönté után további föllendülést hozott a bútorgyártóknak. A háborús évek elején a kereslet nőtt, a konjunktúra még 1916-ban is tartott (ne feledjük: a lággyártás is a szakma része). A hadiszerezence változásával azonban megindult az általános elszegényedés, a tömegek inkább élelmiszerekre költöttek, és hirtelen megszűnt a bútor iránti kereslet.

A háborút követő békeszerződések lezárása után három fő tényező határozta meg a magyar bútorigar fejlődését, pontosabban fejlesztésének lehetőségeit. Mindhárom szorosán összefügg a kialakult új helyzettel.

A történelmi Magyarország területének 28 %-a, mintegy 9 millió ha volt erdőterület. A trianoni békeszerződést követően az **erdőállomány 65 %-a** az utódállamoknak jutott. Erdély, Felső-magyarország és Szlavónia erdei teljes egészében elkerültek a magyar koronától. Minimálisra csökkent a hazai alapanyagipar. A megváltozott körülmények hatására az ország már nem fatermelő, csak fafeldolgozó. (**Magyar Nemzetgazdasági Enciklopédia, 1938**) Más számítások szerint ennél rosszabb a helyzet: az erdőknek csak 16 %-a maradt a határokon belül, és a fenyő részaránya a korábbi 28 %-ról 4 %-ra esett. (**Schiberna, 2001**)

Az iparág szempontjából a nagyobbik baj, hogy a Monarchia szétesése a hagyományos **felvevő piacok** (Ausztria, Bosznia-Hercegovina, Szerbia, Románia) elvesztését jelentette, s a nyolc millió fő alattira zsugorodott belső piac nem támasztott élénk keresletet e területen sem. Amíg korábban Magyarország 10 000 db-os nagyságrendben szállított szobabútort és 100 000

db-os nagyságrendben hajlított bútort a Monarchia tagországaiba, ez a lehetőség egy tollvonással megszűnt.

A leépüléshez harmadikként hozzájárult a **világválság** begyűrűzése is. Az általános elszegényedés tovább csökkentette a bútorok iránt amúgy is lepadt keresletet. A krízis nagyságát jól szemlélteti, hogy amíg a faipari termékek exportjának értéke 1929-ben 6,3 millió pengő volt, addigra 1932-ben már csak 1,9 millió pengő. A belső piac kereslete is a felére zsugorodott. A háború előtt nagy szerepet játszott parkettagyártás szinte teljesen megszűnt, a korábbi kivitel éllóvasának számító furnér és enyvezett lemez gyártása jelentős mértékben visszaesett.

Magyarország megváltozott faszükségletét évi 300 000 vagonra becsülték, de ennek még kétharmadát se fedezte a belföldi termelés. (1936-ban 95 731 vagon fa jött külföldről, korábban valamennyi évben 70 000 vagonnál kevesebb, és ennek több mint fele fűrészelt fenyőléc (**Katona, 1930**).

A sors iróniája, hogy a fafeldolgozó ipar kétharmada viszont itt maradt az új határok között, azaz, az utódállamok kapacitás híján nem tudtak mit kezdeni a sok fával, a magyar fafeldolgozás pedig kereslet híján nem tudott dolgozni. Az ágazati iparszerkezet egyáltalán nem szerencsés: az előző alfejezetben említett 5 nagyüzem közül csak egy marad az új határokon belül.

Tovább rontotta a helyzetet, hogy Románia és Csehszlovákia egymás között (akkori külkereskedelmi szóhasználat) **rayonizálta** a magyar piacot és az ipari fa árát jelentősen emelte. A gazdag – immár fölösleges - kapacitás így folyamatosan leépült, amit jól jellemez, hogy a háborút megelőző 20 000 fő fölötti faipari munkáslétszám 1931-re 8 800 főre csökkent.

Nehezítette a bútorgyártók alapanyag-ellátását az 1934-ben bevezetett **fázisadó**, amely szerint mind a behozatali forgalomban, mind a bérvágások esetében nem a tényleges számlaérték alapján történt az adózás, hanem a Pénzügyminisztérium által megállapított átlagárak szerint. (**Katona, 1938**)

Természetesen sikeres példák is vannak, egy-egy cég – igaz, a kor politikai követelményének megfelelő átalakulásokkal - a mai napig működik. Ilyen a Blum Géza által 1929-ben alapított üzem, amely később Sátoraljai Bútorgyár, illetve Tisza Bútoripari Vállalat 2. sz. gyáregysége néven ismert, s 1993 óta Zemplén Bútoripari Kft. név alatt dolgozik.

Számottevő **bútorkivitel** az első világháborút követően az ismert politikai helyzet miatt csak Angliába és Olaszországba történt. Az angol árucseré forgalom az 1926-os kereskedelmi szerződést követően indult meg. Kiemelendő az elszámolás modernsége: az Angliába szállított bútor ellenértékét a Magyar Nemzeti Banknak a Bank of England-nél vezetett számlájára fizették be. (Ugyanakkor az MNB itthon azonnal fizetett a gyártónak: mi ez, ha nem közvetett exporttámogatás?) Évi átlag 7000 db hálószobát és ebédlőt szállítottunk a szigetországba, az ottani piacon Lengyelországot megelőzve az első helyre kerültünk a bútor kategóriában. Olaszországgal 1928-ban kötöttünk kereskedelmi megállapodást, amely az olasz gyarmatokra is kiterjedt. Ekkoriban a magyar bútorigipari export első helyén így Anglia áll, a teljes kivitel közel fele a szigetországba irányult. Második számú fölvevő partner Olaszország, a két viszonylat együttesen jelentette a magyar bútorkiszállítások 80 százalékát. A két ország igényes piacán elért siker egyúttal képet ad a magyar bútorgyártás minőségéről is.

Jellemző a húszas-harmincas évekre, hogy külkereskedelmi partnereink között mindössze egy állam akadt, ahol nem volt beviteli korlátozás, szabad volt a fizetési forgalom és nem volt szükség származási bizonyítványra. Ez az ideális ország: Albánia. A durazzoi-tiraniai bútorkultúrához picit egyébként mi is hozzájárulunk, az utolsó királyné, gróf Apponyi Geraldine a bútorok egy részét otthonról vitte.

A harmincas évek végére megindult – igaz, szerény mértékben, hiszen jelentős a távolság - a tengerentúli kereskedelem is: a dél-afrikai angol birtokok, Egyiptom és az Egyesült Államok a fő vásárlók.

Az export növelésére 1931-ben megalakul az **Asztalosmesterek Kiviteli Szövetkezete**, majd 1939-től a **Kisipari Kiviteli Intézet** is támogatja ezt a szervezetet, de eredményességét befolyásolja, hogy akkorra már a háborús folyamatok szabják meg az új irányt. A bútorgyártás elhelyezési gondja nemcsak Magyarországon jelentkezett, többek között ezért

került sor az 1936 őszen, Budapesten megtartott *Nemzetközi Erdőgazdasági Konferenciára*, amelyen a világ legfontosabb fatermelő országai képviseltették magukat. Egyre nagyobb sikere van az *Őszi Lakberendezési Vásárnak*, amelyen egyre több külföldi cég jelenik meg. Külön említésre méltó az *1937. Évi párizsi világkiállítás*, amelyre a Külkereskedelmi Hivatal támogatásával számos bútorgyártó cég is kijutott.

Kismértékű áttörést jelentett a diplomáciai lehetőségek szélesedésével az *antantgyűrű gazdasági lebontása*: Romániával 1931-ben kötöttünk kereskedelmi egyezményt, amely évi 8000 vagon fűrészfa behozatalát tette lehetővé. A Csehszlovákiával 1935-ben született alapkereskedelmi szerződés a magyar sertéskivitel ellenében behozható fakontingenst határozta meg. Az első (1938) és második (1940) bécsi döntés e lehetőséget értelemszerűen megszüntette.

Eredményesen működött a kor Széchenyi terve is: a *Széchenyi Tudományos Társaság* számos pályázatot írt ki és a Schimanek Emil műegyetemi tanár vezetésével irányított állami finanszírozású társulat bútoripari támogatásokat is adott. Többek között ennek is köszönhető, hogy a harmincas évek végére újra 6 bútoripari nagyüzemünk van Budapesten, Debrecenben és Szegeden.

A budapesti *ipartestületek* közül az asztalosoknak 1314 tagjuk, a kárpitósoknak 578 tagjuk van 1929-ben, a vidékiek a 324 helyi ipartestület egyikébe tartoznak. Az Országos iparegyesület 1925-től rendez aranykoszorús mesterversenyt *Országos Kézművesipari Tárlat* néven, ezeken faesztergályosok (pl. Babinszky János), asztalosok (pl. Mocsi József), intarziakészítők (pl. Hollósy Zsigmond), lakásberendezők (pl. Hosszú István), faszobrászok (pl. Katona István) és kárpitósok (pl. Fischer Zsigmond) nyertek rendre elismerést. Az említettek valamennyien aranykoszorúsok, de voltak ezüstkoszorús, bronzkoszorús stb. mesterek is. **(A magyar ipar almanachja, 1930)**

Ebben az időszakban zajlik le a kor igényeinek megfelelő *további szakmai specializáció, tagozódás*. Egyik első példája, hogy a csónakkészítő ipar az asztalosipartól elhatárolódik. **(Szávay, 1927)**

A bútoripari *beszállítói-alvállalkozói rendszer*, jóllehet számszerű adatunk nincs róla, teljes bizonyossággal működött már a két világháború között is. Annyira igaz ez, hogy amikor 1934-ben bevezették a már említett fázisadót, a szakma igen erőteljesen tiltakozott, hogy a lerótt fázisadóban nem érvényesült az egyenlő teherviselés elve, mert a vertikálisan megszervezett üzemek sok esetben ugyanazon árutételek után az előírt adó többszörösét fizették ki.

Az *alvállalkozói lobby* - ma így hívnánk - annyira erős volt, hogy 1936 végén már tárgyalások voltak a Pénzügyminisztérium és az érdekeltek között, amikor is a bútoripar azon kívánságának adott hangot, hogy az átlagárak és a régebbi fázisrendeletek – ma úgy mondanánk: hozzáadott érték - egyes vállalatokat hátrányos helyzetbe hozó intézkedései új alapon kerüljenek rendezésre, s e kívánság jogos voltát a Pénzügyminisztérium el is ismerte. (A két háború közötti bútoripari alvállalkozói-beszállítói rendszert egyébként számos korabeli monográfia dolgozza föl, míg hasonló hazai témájú anyagot 1950-1990 közötti dátumozással nem sikerült föllelni.)

Az iparszerű termelés megjelenésével a bútoriparban is egyre terjedőben a fém, üveg, és egyéb anyagok. Amíg a nagyipar hőskorában a kevésbé értékes fafajták felhasználására is sor került – ilyen volt például a bükk a hajlított-fa bútorok gyártásánál -, addigra az 1900-as évektől mindinkább a pót- és helyettesítő anyagok kerülnek előtérbe. A fa drága lett s erre megfelelően reagált a bútorgyártás.

A szakmában divat lesz neves mesterek alkalmazása, kialakulnak a modern, XX. századi bútorműhelyek. Ezt elsődlegesen a nagyobb gyártók engedhetik meg maguknak. A kicsik inkább mintalapok, modellrajzok alapján dolgoznak, gyakorlatilag másodlagos divatkövetők, mert átfogalmazott, átvett modellek alapján gyártanak.

A *bútordesign* is megjelenik a XX. század elején. A formatervezés ekkor kezd fontossá válni. A bútordivat már nem egységes. Párizs elveszti vezető szerepét (bár egyszer-egyszer felvillan még neve, például az 1925-ös világkiállítás alkalmával, ahol jelen van az esprit nouveau valamennyi művésze, így többek között Jacques Ruhlmann, az art deco irányzat talán legnagyobb asztalosa is), az egyes országok mind jobban kialakítják és megvalósítják saját elképzeléseiket.

A közép-európai bútorgyártásra nagyban rányomja bélyegét az építészetben megjelenő Gropius-féle **Bauhaus** iskola letisztult, egyszerű irányvonala, amely az európai, mindenekelőtt a közép-európai lakberendezésre, bútordivatra is kihat. Magyarországon is ez lesz elterjedőben. Az első világháború után mind nevesebb rangot vív ki magának az északolasz bútoripar, a milánói bútordesign. Megjelennek az első szakosodott ipartervezői műhelyek.

A **funkcionalizmus** is nagymértékben meghatározóvá válik, nem véletlen, hogy az igazi nagy bútorsikereket így lehet elérni. Mindenütt megjelenik az Aufbaumöbel, a variálható elemes bútor. Eklatáns hazai példája **Lingel Károly** cégének „amerikánus” stílusú könyvszekrénye és más kombinált szekrényei (Varia, Elkafí stb.), valamint irodabútorai. Nem véletlen, hogy a kor igényes építetői hozzáfordulnak a belső berendezésekért (Gellért Szálló, Corvin Áruház stb.)

A bútortervezés nálunk is egyre inkább önálló művészetté válik, számos megvalósított remeke megtalálható a budapesti Iparművészeti Múzeumban. A korszaknak már vannak neves magyar bútortervezői: így az eklektikát szinte tökélyre vivő **Faragó Ödön**, a franciás szecessziót (a belga-francia art nouveau) meghonosító **Horti Pál**, a népies-magyaros szecessziót (nem Jugendstilt!) kialakító **Toroczkai Wigand Ede** (első világháború előtti munkásságáról az előző fejezetben már volt szó), vagy a különlegesen nemes vonalú bútorokat gyártó **Nagy Antal és fiai** cég.

Lesznek felkapott, sikeres bútortervezők, mint például az „expresszív barokkot” megálmodó **Kozma Lajos** (1884 - 1948), akinek terveit nemcsak kis műhelyek valósítják meg (bár ez a jellemző, különösen szép példája a Rózsavölgyi könyvkereskedés belső kialakítása 1912-ből), hanem nagy sorozatot készítő gyárak, mint pl. a Heisler fabútor és a Haidekker fémbútor előállító vállalkozás – elkészülnek az első magyar tervezésű sorozatbútorok. Kozma Budapesti Műhelye (1913) a korszak egyik sajátos kezdeményezése az új bútorstílus megteremtésére, továbbá lakberendezési, építészeti, könyvtervezői, grafikus, illusztrátori tevékenysége is kiemelkedő, amik egy részét ő a bútortalakkal szorosán összefüggően, komplexen kezeli. *Das neue Haus* (1914) könyve a magyar lakás- és bútordesignban első. Iskolateremtő jellege vitathatatlan (1946-tól haláláig ő a főiskolai rangot kapott Iparművészeti Akadémia

igazgatója), stílusában meghatározó a dekoratívizmus és a neobarokk, a szecessziótól a Bauhouson át jut el egyéni formavilágáig.

A magyar bútordesign megteremtői közé tartozik Kozma tanítványa és követője, **Kaesz Gyula** (1897 – 1967), aki mellesleg Homér Lajos mellett az egyetemes bútortörténet hazai feldolgozója (**Kaesz, 1995**). A szakma egy része azt mondja bútortervezéséről, hogy barokkos, stilizált, de senki sem vitatja, hogy egyéni és színvonalas. Kaesz komplexitásra törekszik: nemcsak a bútor tervezésével, hanem elhelyezésével is foglalkozik, sőt szociológiai vetületeit is érinti, a harmincas-negyvenes években megjelent cikkei ezt igazolják (Bérlakások a létminimum számára, 1930; A néplakás bútorproblémája, 1944 , közli: **Kiss, 2000**). Talán ő se gondolta akkor, hogy írásai a második világháború után hosszú évtizedeken át mennyire időszerűek lesznek. Mint oktató, szintén hatással van a későbbi nemzedék szemléletmódjára.

Föltétlen a nagyok közé sorolandó a nemzetközi ismertségre is szert tevő **Breuer Marcell** (1902 – 1981), akinek kezdeti bauhausos stílusán áttör az önálló szemlélet, a tervezői egyéniség önmegvalósítása mind anyaghasználatban, mind formaalkotásban, s példája nemcsak a hazai, hanem a nemzetközi designban is számos követőre talál. A csövázás bútor Magyarországon született megálmodója Németországban, majd Hitler uralomrajutását követően 1937-től Gropiusszal együtt Amerikában teremt iskolát. (A témakörrel bővebben a modern designról szóló alfejezetben.)

3. 4. A szocialista ipar

A bútorgyártás, hasonlóan a magyar ipar egészéhez, 1945 után jelentős változáson esett át. A háború utáni első éveket az újjáépítési láz határozza meg, a fejlődés mennyiségi üteme impozáns. Nyugat-Európa szétbombázott gyáraihoz, üzemeihez viszonyítva átmenetileg az európai élmezőnyt jelentjük. A jelentősebb üzemek többsége ugyan nálunk is tönkrement, a termelés a háború előttinek mintegy harmada, de ez az arány még messze jobb nyugat-európai társainknál.

1946 végén az asztalosmesterek száma 12 902 fő, a segédeké 5 588 fő, a tanoncoké 2812 fő, azaz összesen több mint 20 000 ember dolgozott a magyar bútorgyártásban. A szakma ekkor még jellemzően a kisiparé. Az anyagihiány – mint akkor mindenütt – általános.

Az 1948-as fordulattal a tulajdonviszonyok átrendeződése s az *állami irányítás kizárólagos szerepe* lesz a jellemző a bútoripari üzemek esetén is. A kezdet a 100 fő fölötti cégek államosítása, ilyen az akkori bútorgyártásban mindössze 9 üzem, ebből 4 hajlított bútorgyártó. 1949-től a kisebbekre is lecsap a köztulajdon bárdja, s az ötvenes évek közepére gyakorlatilag marginálissá válik (de nem szűnik meg!) a magán kisipar. A tulajdonosváltás nem gazdasági, hanem politikai indíttatású. A budapesti Rózsa utcai Lingel-cég egykori munkása erről így vélekedik: „Ezzel megszűnt a 84 esztendőn kíméletlen következetességgel gyakorolt munkáskizsákmányolás.” (**100 éves a Budapesti Bútorgyár, 1964**). Mondja arról a cégről, ahol egyébként korábban a fizetések és a szociális juttatások messze meghaladták az ipartársakét. De valóban: vége a bútorgyárakban a tőkés által megvalósuló elnyomásnak, helyét az állam vesz át, a munkásosztály uralma itt is a szellemi proletárokat állítja az üzemek élére. (Az alágazatban foglalkoztatott 16 636 főből mindössze 10 fő mérnök!) A tőkés általi kizsákmányolás tényleg megszűnik, viszont a bútorgyárakban is belép az ötvenes évek nagy találmánya, a több műszak. A gazdasági érv a diktatúrák mellett áll: miképp lehet a legegyszerűbben beruházásmentesen duplázni vagy triplázni a termelést? A közgazdász szakma ezt extenzív növekedésnek hívja, s tény: 1950 – 1968 között megtízszereződik a magyar bútortermelés.

Kezdetben minden *szocialista*. Kihat ez a mennyiségi szemléletű szocialista tervutasításos rendszertől kezdve a szocialista munkaerkölcsön át a szocialista bútorstílusig mindenre. A szocialista jelző nem föltétlenül dicsérő epithon ornans: eseteiben nem párosul hozzá a szakma, a munka szeretete, az előrelátás, a szorgalom, jóllehet az előbb említettekkel összekapcsolása logikailag elképzelhető. Teret kap a birtoklás öröme, sokan tényleg szó szerint veszik a „mienk a gyár” fogalmát. A korabeli bútortrend általános jellemzője a tömeggyártás, az olcsó anyagok használata, a túlzott egyszerűség, az igénytelenség.

A negatívumok mellett pozitívumok is sorakoznak: a bútoripar a hatvanas évek végétől a kor – pontosan fogalmazva: az akkori életszínvonal lehetőségeit-igényeit kielégíti, mind mennyiségben, mind minőségben. Számos ágazatnál jobb eredményt mutat föl, a centralizált

rendszer nagy segítség az alapanyag beszerzéstől kezdve a gyártási technológián át az értékesítésig mindenütt. Teljesítményét az akkori szocialista országokéhoz kell mérni, s ezzel a mércével nézve az értékelés átlag fölötti eredményt mutat.

Változott a *technológia* is: hőpréselés a furnérozásban, lakköntés, mechanikai megmunkáló gépsorok, automatikus előtoló berendezések jelentek meg. A nagy beruházások értelemszerűen csak a bútoripar állami vállalatait érintik.

Javult az ágazat *szakmai felkészülése*: 1951-től a Budapesti Műszaki Egyetemen, 1957-től a soproni Erdőmérnöki Főiskolán indul felsőfokú szakképzés. A kikerülő szakemberek közel fele a bútorgyártásban helyezkedik el. (A korábbi József nádor Műegyetemnek és a soproni Bányászati és Erdészeti Akadémiának is remek tanári gárdája volt.)

A bútoripar szervezete, szerkezeti felépítése az ötvenes évekre lényegesen megváltozott. Hasonlóan más iparágak átalakulásához, a kisüzemek mesterséges tönkretétele (államosítás) révén a nagyüzemi szervezet, az *állami bútoripar* erősödött meg, amely gyakorlatilag az 1950-es évek elejétől az 1980-as évek végéig dominált. Ezek a gyárak-szövetkezetek szerkezeti felépítésükben olyanok voltak, hogy gyakorlatilag az iparág szinte teljes vertikumát lefedték, azaz a nyersfa bekerülésétől a készbútor előállításáig a teljes termelési folyamatot végezték, ily módon semmilyen vertikális munkamegosztás nem alakult ki. Hiánygazdaságban nem is lehet másképp.

A folyamat gyorsan és drasztikusan zajlott le: 1949 és 1952 között, nem egészen négy év alatt a nagy hagyományú, nemzetközileg is elismert kisipari szektort sikerült feldarabolni. A töredék megmaradó kisiparosok is alig gyártottak bútort, hiszen az adózási rendszer annyira kedvezőtlenül érintette őket, hogy csak a javítás, mint lakossági szolgáltatás maradt meg. Nehezítette az amúgy is súlyos helyzetüket, hogy asztalos szakmára a tanácsok iparjogosítványt 1982-ig ki sem adtak (Tóth, 2001).

Létrejönnek a későbbi nagy *bútorgyárak*. Több, ma is létező bútorgyártó kezdi ekkor pályáját: ilyen pl. az 1949-ben alapított Székesfehérvári Asztalosipari Gyár, (1993 óta Garzon

Bútor Rt.), az 1950-es alapítású Zalaegerszegi Bútorgyár (1991 óta Zala Bútor Rt.), az 1951-es Alföldi Bútorgyár (a név 1957-től), az 1952-es indítású Szatmári Vegyesipari Vállalat (Szatmár Bútorgyár).

Az első nagy szocialista bútorgyár a szolnoki volt, 1953-tól itt gyártottak itt konyhabútort, s itt van az **első komplex bútoripari beruházás**. A kor igényének megfelelően a gyár óriási kapacitással rendelkezett, hiszen egyaránt szükség volt a belföldi lakosság és a szocialista országok piacainak mennyiségi ellátására. Később azután mintául szolgált a többiek beruházásához. (A rendszerváltást követő MRP program nem volt sikeres, a gyár felszámolásra jutott.)

Ami viszonylag különbséget jelentett: egyes bútorgyárak egy telephelyen önmaguk végeztek valamennyi termelési folyamatot, míg mások egyik telephelyen csak egy sorozat munkafázist, a másik helyen pedig egy másik sorozat munkafázist végeztek. Ez utóbbi esetben tulajdonképpen egyik telephely volt a beszállítója a másik telephelynek, de mivel ez nem piaci alapon szerveződött, sőt, jellemzően egyetlenegy üzemről, vagy vállalatról volt szó, ebből következően a klasszikus, piaci értelemben vett alvállalkozói rendszer nem érvényesült, de nem is volt rá igény.

A **technika** nem nevezhető élenjárónak. Az ötvenes években az egész bútoriparban mindössze két hidraulikus prés működött: az egyik a Cardo Bútorgyárban, a másik az Újpesti Asztalosárúgyárban. „Egy-egy házilagosan elkészített olyan berendezés, mint a kézi fényezést részben felváltó politúrozó gép, a nitrólakkszóró berendezés a korpuszbútor- és székgyártásban már szenzációszámba ment.” (Tóth, 2000)

1950-ben (a kezdeti államosításon már túl van az alágazat, a száz fő fölötti üzemek esetén ez mindössze tízet jelentett, ebből négy hajlítottbútort gyártott) a Bútoripari Egyesüléshez összesen 28 gyár tartozott, többségük budapesti. Felügyeleti szervük (27-é) a Könnyűipari Minisztérium (KIM). Közülük mindössze egy nevezhető nagyüzemnek, az is csak létszám alapján: a Debreceni Hajlított Bútorgyár. (Termelési értéket tekintve a feleakkora létszámmal dolgozó Lingel vagy Újpesti Bútorgyár ugyanannyit produkál.)

Az állami és tanácsi vállalatok mellett indul a kikényszerített *szövetkezeti mozgalom* is: más szolgáltató és feldolgozóipari kisüzemekhez hasonlóan itt is megkezdődik a szerveződés. A helyi asztalosok a munkásosztály vezette formációban a kizsákmányolásmentességre és a tevékeny osztályharcra törekedve szerveződnek szocialista szövetkezetekké. Az öntudat erősödését segíti, hogy ez valójában egyetlen boldogulási-túlélési lehetőségük. Nem véletlen, hogy a fordulat éve körül alakul az asztalos szövetkezetek 90 %-a. Ilyen például az 1947-es alapítású Kárpitos és Díszítő Szövetkezet, a szintén 1947-es Kiskunfélegyházi Faipari Munkások Beszerző, Termelő és Értékesítő Szövetkezete (a későbbi Kiskunfélegyházi Asztalosipari Kisszövetkezet), az 1948-as Kecskeméti Asztalos Szövetkezet, az 1948-as Soproni Asztalos Kisipari Szövetkezet, az 1949-es alapítású (1997-ig működő) Budapesti Műbútorasztalosok Szövetkezete, az 1950-as Szegedi Asztalos Kisipari Szövetkezet, az 1951-es Mezőkövesdi Asztalos Szövetkezet, a szintén 1951-es Szarvasi Mezőgazdasági és Faipari Kisipari Szövetkezet (a későbbi Szarvasi Bútoripari Szövetkezet) stb. A túlélés az esetek többségében sikeres, meggazdagodni ugyan nem, de megélni lehet – s a korban ezért már érdemes cserélni.

A szövetkezetekben megmaradt a kézműves-kisiparos jelleg, a kis sorozatú vagy egyedi gyártás, a klasszikus műhelymunka. 1958-ban a bútorigipari termelés 45 %-át adják, termékei exportképesek: a 17 exportáló szövetkezet adja a teljes magyar bútorkivitel 67 %-át. Stílbútorai számos nemzetközi bútorkiállításon díjat nyernek. A későbbiekben a rendszer puhulásával a szövetkezeti arány fokozatosan csökken: 1975-ben a bútorgyártás össztermelésének 28 %-át, a foglalkoztatottak 36 %-át képviselték. (Ez utóbbi számok egyben mutatják a termelékenység vállalati szektortól való elmaradását, aminek kizárólagos oka, hogy az állami beruházásokat a vállalatok kapják.)

A harmadik bútorgyártó formáció a *kisiparosok*. Az államosítás ezt a réteget érintette leghátrányosabban, az előbbi kettő is az itt leépülőkből táplálkozott. 1950 végén még 8 965 bútorgyártással foglalkozó műhelyt tartanak nyilván, a szocialista iparhoz viszonyítva (állami és szövetkezeti ipar együtt) a foglalkoztatottnak többsége, 54,3 %-a dolgozott a kisiparban. Ez az arány a hatvanas évekre már csak 6 %. (Tóth, 2001) Fejlődésüknek a későbbi évtizedek sem kedveznek.

A magyar bútoripar az **1956-os eseményeket** követően fejlődést mutat: 1958-ban 23 616 munkást foglalkoztatott, évi 37 ezer garnitúra hálósobabútort és 53 ezer garnitúra konyhabútort, 15 ezer kombinált szekrényt, 449 ezer széket és egyéb hajlított bútort állított elő, azaz, nagyjából újra hozza a világháború előtti szintet. Nem jellemző, de egy-egy cég ebben az időben is alakul, ilyen pl. az 1956-os alapítású, 1994-ben privatizált Falco-Sopron Irodabútor Kft.

A következő éveket a **menyiségi föllendülés** jellemzi. 1950 és 1968 között a bútoripar termelése több mint tízszeresére bővült, ezen belül is elsősorban a kárpitos bútorok részaránya nőtt. A foglalkoztatottak száma ugyanezen idő alatt a két és félszeresére emelkedett, ami egyben a termelékenység látványos javulását is fémjelzi. Megindulnak az első bútoripari nagyberuházások (1957: az első hidraulikus hőprés az Újpesti Asztalosárúgyárban). A fejlesztéseken túl a többműszakos rendszer bevezetésének is van ebben érdeme. A centralizálás folytán (1963) jönnek létre e több telephelyes nagyvállalatok.

Az alágazat fejlődésében a lökést az **új gazdasági mechanizmus** (1968) bevezetése jelenti. A korszak bútorgyártásáról jellemző képet az 1. sz. táblázat mutat.

1. sz. táblázat

A bútoripari vállalatok szektorális és foglalkoztatottak szerinti megoszlása és részesedése az országos termelésből 1968-ban

	Vállalatok		Termelés	Export	Létszám
	száma	%			
<i>KIM</i>	6	5,8	38,0	35,8	36,0
<i>Más tárcák</i>	2	1,9	3,9	3,5	2,9
<i>Min. ipar</i>	8	7,7	41,9	36,8	39,6
<i>Tanácsi ipar</i>	18	17,3	21,2	5,2	21,5
<i>Állami ipar</i>	26	25,0	63,1	42,0	60,5
<i>Szövetk. Ipar</i>	78	75,0	36,9	58,0	39,5
<i>Összesen</i>	104	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: **Tóth, 2001**

A mechanizmussal megjelenő általános érdekeltség, de különösen az exportérdekeltség megteremtése, a minisztériumtól függetlenebb vállalatvezetés a bútorgyártás modernizációjára is kihat. A korszak talán legnagyobb pozitívuma, hogy az 1971 - 75 közötti években a bútoriparnak nagyszabású **rekonstrukciója** valósult meg. Ez akkor is dicséretes, ha csak a minisztériumi iparra vonatkozik, hiszen a szövetkezeti szektort és a tanácsi ipart érintetlenül hagyta. A másik szépséghiba, hogy megelőzte az elsődleges faiparét, így az anyagellátási feszültségek nagyobbak lettek. A rekonstrukció indoklása: „Bútoriparunk jelenleg egyetlen korszerű üzemmel sem rendelkezik, új gyár az elmúlt 20 év alatt nem épült, a meglévők jelentős része bútorgyártásra kevésbé alkalmas, lakóövezetbe tartozó épületekbe települt, amely körülmény egyben akadályozza a korszerű technikai berendezések és gyártási rendszerek alkalmazását, vagy a kényeszerű körülmények között megvalósított rekonstrukciók folytán üzembe állított gépek megfelelő színvonalú kihasználását” – hangzik a jellemzés 1969-ből.

A rekonstrukció folytán a lakóövezetből ipariba került át nyolc üzem, s alakult át gyárrá. Így jött létre a Székesfehérvári (a mai Garzon), a Zala, a Kanizsa, az Agria, Mohácsi, a Siklói, a Szatmár és az Ipoly Bútorgyár. Ekkor létesült a BUBIV encsi gyára, de a BUBIV Palota is 1969 óta önálló. Valamennyien korszerű nyugatnémet és olasz gépeket kaptak. A beruházási keret csak a gyártásra futotta, így az akkori logisztikában már használatos automatizált magasraktárak investíciójára nem került sor. (Tóth, 2001)

Sajnos, ezt az alágazati szintű beruházási csomagot több nem követte, ami napjainkig magán viseli a bútoripar technikai fölkészültségét. A beruházás lényege az volt, hogy a nyers fűrészáru feldolgozása legyen az elsődleges, illetve a nyugati exportra szállítható termékeket célozta meg. A korszak gyakorlatilag a furnér- és fahelyettesítő eszközök elterjedésének ideje lett: csak a frontfelületeknél, ajtó-és fiókelőtéteknél stb. maradt meg a klasszikus faszerkezet, míg az összes többi fahelyettesítő anyagokkal került pótlásra. Az iparszerűen termelők döntő része – nemcsak Magyarországon - erre állt rá. A rekonstrukció révén viszont megszűnt Magyarországon a **mennyiségi** bútorhiány.

A nagyok mellett a kicsik is dolgoznak: 1970-ben a kis- és középüzemek adják a bútortermelés felét, a stílbútorexport 100 százalékát. A **szövetkezeti és a tanácsi ipar**

jellemzően a kicsiké: 300 fő fölötti cég ezekben a tulajdonosi kategóriákban nincs, 60 %-uk létszáma 100 fő alatt van. Az évtized közepe a mennyiségi fénykor: 1975-ben 103 bútorigipari vállalat és szövetkezet működik az országban, a foglalkoztatottak száma eléri a 33 ezret.

„A hetvenes évek elejére már a hazai faipar területén is kialakultak azok a korszerű, gyáripari jellegű vállalkozások, amelyek továbbfejlődését a fennálló gazdaságirányítási rendszer, a piaci korlátok, a korszerű termelési és technológiai ismeretek stb. hiánya erősen behatárolták.” – mond véleményt a korról a szakma. (**Bútorszövetség, 2000**)

A bútorigipar jelenlegi helyzete kialakulásának másik fontos állomása az **1985-ös GB-határozat** volt, amely az ágazat **diverzifikálását** (beruházásra már nincs pénz) tűzte ki célul. Ez a határozat azt mondta ki, hogy a döntések vállalati szinten szülessenek, a több telephelyes társaságok önálló cégekké alakuljanak. Így kezdődött meg a nyolcvanas évek második felében a Szék- és Kárpitosipari Vállalat, a BUBIV stb. szétválása, és 15-20 új önálló egység jött létre.

A mezőny széthúzása jól sikerült - már ha ez előnynek minősíthető. Például a BUBIV 10 korábbi gyáregysége így az ezredfordulóra a lehető legheterogénebb képet mutatja, az egri gyárat svájci befektető vette meg, a gyulait és az encsit a dolgozók, a jászberényi idegen befektetőhöz került stb. A diverzifikálással együtt viszont nem alakult sem ésszerű munkamegosztás, sem a korszerű alvállalkozói-beszállítói rendszer. Minden gyártó a lehető legteljesebb autarkiára törekedett (és törekszik ma is). Ennek a „hagyománynak” lesz köszönhető, hogy a bútorigipar az egyik legkevésbé részekre szakosodott iparág Magyarországon.

Elsősorban a rekonstrukciónak, de nem kis mértékben az ötvenes-nyolcvanas évek hagyományainak (főleg az alapanyag-beszerezés nehézségeiről van szó) is köszönhető, hogy a gyárak fölszereltsége olyan, hogy **teljes vertikumot** tud végezni, ill. végez is. Ebbe a folyamatba beleértendő a nagykereskedelem is, nem ritkán az üzem közvetlen a kereskedőnek szállít. A nyolcvanas évek elején már a több telephelyes nagyvállalatok 20 egysége mellett 15 bútorgyár működött az országban. Ez a mennyiségi szemléletű szocialista bútortermelés korszakának zenitje, még akkor is, ha fejlesztés már nincs, s a dráguló alapanyagok miatt az alágazatban új fogalom is megjelenik: a veszteség. A szakma az ötvenes – hetvenes éveket

még 8 % fölötti nyereséggel zárja, a nyolcvanas évektől ez megismételhetetlen. (A kilencvenes évek elejére ez 5 % alatti, s az ezredforduló táján pedig már csak 2-3 % között van.)

Dobogós helyet ér el a **bútorexport**. A szakma újra rangot vív ki magának a piacon: a magyar bútor a KGST (mindenekelőtt szovjet) viszonylatban úgynevezett kemény árúnak minősül, ezért az akkori szokásoknak megfelelő barterkereskedelemben szintén kemény cikket, értékes fenyőfűrészárút és olajat kapunk érte cserébe. A tőkés export léte, sőt szerény növekedése pedig jelzi, hogy az ágazat minőséget is tud produkálni. A szakosodott külkereskedelmi vállalat, a Lignimpex (1991-ben csődbe jut, utóda: Ligniwood Kft.) fábehozatala és –kivitele így – ekkor még - egyszerű, mint ahogy a profilra dolgozó lakberendezési exportőr, az Artex helyzete is könnyű. A tőkés viszonylat, különösen a nem-szocialista relációjú kivitel támogató Kereskedelempolitikai Alap támogatása révén még gazdaságos is a gyártók számára. (később, a KGST összeomlását követően az Artex is felszámolásra kerül). Az olcsó alapanyag (minőségében ez nem minden relációnak felelt meg, a tőkés exporthoz drága alapanyagot, kelléket is kellett behozni), a szimbolikus munkabér és a speciális érdekeltségi viszony más ágazatokhoz képest könnyebb lehetőséget teremtett.

A faipari vállalatok részéről igen erős volt az **érdekképviseleti igény**, s mind többen lettek tagjai a Magyar Kereskedelmi Kamarának. 1975-ben jött létre a **Fa- és Bútoripari Tagozat**, amely teljes vertikumban átfogta a hazai faipart, maga köré tömörítve az alapanyaggyártástól kezdve a feldolgozó faipari vállalatok – bútorgyártók, épületasztalosok, és a fatömegcikket gyártó vállalatok jelentős részét, kiegészülve a fa- és bú-tornagykereskedő, valamint a szakosodott külkereskedelmi vállalatokkal.

A túlzottan sok profil, az erdőgazdasági vállalatok bekapcsolódása és ennek megfelelően a különféle érdekek ütközése azt eredményezte, hogy a tagozat kettévált, a bútorgyártó vállalatok a **Bútoripari Tagozat** keretében folytatták tovább munkájukat. A Kamara 1985-ös átalakulását követően az akkori politikai helyzetnek megfelelően már tényleges klasszikus **kamarai funkciót** is ellátott, sőt: a kormányzat felé mind élesebben fogalmazta meg a tagvállalatok érdekeit. A közgazdasági – a legnépesebb tagozat – elnöksége szakmailag nemcsak boncolta a párt gazdaságirányításának dilettantizmusát, hanem előterjesztéseiben vázolta a szakmai továbblépés lehetséges útját is.

A kamarai tevékenység mellett megindul a szakmai érdekképviseleti szerveződés is: az **Első Bútoripari Egyesülés** már egységes fellépést mutat az anyagbeszerzés könnyítésére, a belföldi értékesítés megszervezésére, valamint a külföldi piacok meghódítására. A rendszerváltás előkészítő korszakának terméke a **Bútoripari Koordinációs Iroda**, amely a Bútorszövetség megalakulásával szünteti meg tevékenységét.

A bútorszakma szellemi hátterét jelentő intézményi sorba tartozik az 1950-ben alapított **Faipari Gyártásszervező és Szerkesztő Iroda**, amely 1972-től **Bútoripari Tervező Iroda**, majd 1978-tól **Bútoripari Fejlesztési Intézet**, 1980-tól ugyanilyen nevű vállalként, 1992-től pedig **Bútoripari Vállalkozási Kft.** néven működik. Modern, korát szinte megelőző feladatra hozzák létre: tervezzen tömeggyártásra olyan bútorokat, amely mennyiségileg a hazai igényeket, minőségileg az exportot elégítse ki. Emellett, mivel a szakmában egyetlen (faiparban hasonló a Faipari Kutató Intézet, illetve Faipari Tudományos Egyesület), feladata az ötvenes – hatvanas években a gyári korszerűsítések tervezése is (ilyenek: Budapesti Bútorgyár, Újpesti Asztalosárúgyár, Debreceni Hajlítottbútor Gyár, Cardo Bútorgyár, Otthon Bútorgyár stb.). Ez a funkciója változatlanul a hetvenes években is megmarad (Agria, Balaton, Kanizsa stb. bútorgyárak), a tervezői-fővállalkozói tevékenység kutatással, dokumentációs szolgáltatással, szakfolyóiratokkal, sőt forgácsolószerszámok készítésével, kiállítások és vásárok szervezésével (kiemelendő ezek között az Őszi BNV bútor részlege) bővül. Mivel a nyolcvanas évek végére-kilencvenes évek elejére az alágazat egészére jellemző Balzac számbőr-effektusa, így logikus következmény, hogy az iroda-intézet-vállalat-kft. is a Samu nadrágja szerepére jut, még akkor is, ha egyes résztevékenységeire, pl. a forgácsolószerszám-élező funkciójára változatlan igény mutatkozik.

A **design** a kor és a körülmények igényének megfelelő. A szocreál, mint művészeti irányzat nemcsak Sztálinváros, Salgótarján és Komló világában jelenik meg, hanem mindenütt az országban, sőt egész Kelet-Közép-Európában. A lakótelepek egységes rendszere a belső építészetben sem követel különösebb igényességet, így a belső építészeti, lakberendezői és bútorgyártó feladat is ehhez alkalmazkodik.

Igaz, a kor fő problémája a lakáshelyzet mennyiségi megoldása, s ehhez mennyiségi szemléletű bútorgyártás kapcsolódik. Megjelennek a lakótelepek, az új lakásméreték eleve

megzabolázzák a bútortervezők fantáziáját, s a mindössze két négyzetméteres fürdőszobákba, hat négyzetméteres konyhákba, tizenkét négyzetméteres szobákba (csak azért ekkora, mert alatta félszobának minősül) nehéz beleálmodni nemhogy luxust, de akár egy kispolgári bútorgarnitúrát. A mennyiség viszont imponáló: évi 100 000 új lakáshoz bútor is kell.

A bútordesign szerves része a nagy design-nak: nemcsak a bútor alkalmazkodik a szobához, a lakószobák szocreál-munkás stílusa is jól illeszkedik a lakótelep szintén proletár egyszerűségéhez. (A szocialista stílus nem föltétlenül azonos a design hiányával, a személygépjármű-gyártásban, pl. a Pobeda áramvonalasságban messze megelőzte korát, vagy a Lada Szamara „kabátját” Porsche tervezőasztalon álmodták meg, a Csajka, de különösen a ZISz gazdag eleganciája, míves kivitelezése pedig nemcsak a sztálini barokk kitűnő példája, hanem nyugati felső kategóriát meghazudtoló színvonalat produkált.) Lakáskultúrában és bútorgyártásban mindenesetre nem jellemző a túlfűtött design.

Pedig a magyar bútoripar design-ja, de különösen minősége nem rosszabb a KGST-átlagnál, a tőkés exportra termelőké pedig európai színvonalat jelent – még kivitelezésében is. A kelet-európai felvevő piacnak a forma másodlagos, de már kell: a nyolcvanas évek elejétől mind fontosabb szerepet kap a moszkvai ártárgyalásokon. A korszak végére mind hangsúlyosabb a design, nemcsak a fogyasztási cikkek budapesti őszi vásárán, hanem Lipcsében, Poznanban és Plovdivban is.

A belföldi piacon is egyre erősödik a design iránti igény: egy-egy sikerültebb bútorcsaládra eseteiben még a korszak végén is még hosszú negyedéveket kell várni. Ez a gyártókat érthető módon kicsit elkényelmesíti. De ha szorgalmasabb akarnának lenni, se menne: akadozik az alapanyag, éppen nincs importkeret, az államháztartásban devizagondok keletkeztek – számos akkori akadály hátráltat.

Bár a kor hazai bútordesignja elmarad a két háború közöttitől, egy-egy sikeres termékcsalád évtizedeken át „menőnek” számít, ilyen például a már említett **Faipari Gyártástervező és Szerkesztő Iroda** 1964-ben megjelent Napfény, majd Csillag fantázianeívű szekrénysora (tervező: Heczendorfer László). Az alágazat szellemi színvonalát képviselő **BUBIV**-nál már 19 fős fejlesztő gárda van a hetvenes években. Felemás helyzet alakul ki: a tervezést tehetséges iparművészek végzik (Bodnár János, Bánáti János, Burián Judit, Király József,

Kemény Zoltán), ugyanakkor a legyártott bútorok uniformizálódnak, szinte valamennyi gyártótól ugyanaz kerül ki. Nagy keresletük van az elemes bútoroknak. A hetvenes-nyolcvanas években is készülnek sikeres bútorcsaládok (Horizont, Réka stb.), több formatervező ekkor lesz felkapott (Vásárhelyi).

Van természetesen a bútorkategóriában is *szocialista státuszsimbólum*: ilyen korpuszbútorok esetén a koloniál garnitúra, fából. Kialakul ennek egy proletár változata is, ahol már csak a nem kifejezetten fantáziadús díszítése készül nemes anyagból. A kárpitos szakma se adja alább: egy-egy sikerültebb kisebb szériás változathoz (pl. Glória-család) komoly szocialista összeköttetés, ennek hiányában anyagiasult formája szükséges.

A korszak vége más ágazatokhoz hasonlóan a hanyatlás jeleit mutatja. Emelkednek a termelési költségek, a gyárak veszteséggel zárnak. Az országos devizaproblémák miatt lelassul a műszaki fejlesztés, az életszínvonal zuhanásával felére *csökken a belföldi kereslet, visszaesnek a lakásépítések* (a hetvenes évek második felében – a nyolcvanas évek elején még évi 90 ezer lakás épül, 1990-ben már csak 44 ezer). Jól tükrözik ezt a bútorigipari termelési adatok is: 1980-ban 1,97 millió kárpitozott ülőbútor 0,51 millió fekvőbútor készül, 1989-ben már csak 1,35 millió, illetve 0,32 millió darab. Bár a technika és technológia ebben az időben is megy előre (műanyaghabok alkalmazása, fóliaborítású bútorok), az ágazat erősen leszálló ágba kerül.

4. A bútorgyártás jelenlegi helyzetének értékelése

A könnyebb áttekinthetőség érdekében ez a fejezet is egy-egy fő tárgykör, téma köré csoportosítva mutatja be és értékeli a magyar bútorgyártás jelenlegi helyzetét.

4. 1. Az alapanyag-ellátás

A **fa** a többi nyersanyaghoz viszonyítva aránylag könnyen megmunkálható anyag, számos kedvező tulajdonságánál: szigetelőképességénél, hasíthatóságánál, könnyű megmunkálhatóságánál, színénél, rugalmasságánál, fajsúlyánál stb. fogva igen sokféle, különböző jellegű használati tárgy készítésére alkalmas. Az ipari feldolgozásra alkalmas anyagok közül a majdnem mindenhol rendelkezésre álló fát ezért elsők közt alkalmazták már a legrégebbi időkben és használják ma is, így többek között a bútorgyártásnak is a legfontosabb alapanyaga.

A magyar **fapiac** nem helyi jellegű, azaz az egész országra kiterjedt. Ennek elsődleges oka Magyarország területi kicsisége. Viszont a kis mérethez viszonyítva is lehetne, de nincs szervezett formája, mint pl. a Bécsben 1873 óta létező fatőzsdének. Optimálisan működő gyártókapacitáshoz nagyobb régiók kellenek.

A fa termékpályája két nagy területet ölel fel. A **hengeresfa** esetében fűrész-, furnér- és rétegelt lemez ipar a sorrend, **vékonyfa** esetén agglomerált lemez, cellulózipar, energetika (fűtés). Mindkét változatnál közös fő gazdasági cél, hogy minél nagyobb hozzáadott érték képződjön. Mivel azonban az egyes fázisok gyártóinak érdeke nem esik egybe, hanem a profittermelés az elsődleges szempont, ez a magyarázata annak, hogy igen sok fa kerül ki feldolgozatlanul az országból. A leendő uniós tagság egyúttal a fakivitel könnyítését is jelenti. Ami azért gond, mert a hazai rönkfa már így is nagy tételben Nyugaton landol, holott a magyar bútorkészítők is tudnák használni. Az EU nem tesz lehetővé piaci diszkriminációt, tehát a probléma adminisztratív úton történő leszabályozása nem lehetséges. Megoldható viszont olyan érdekcsoportosulások létrehozása, ahol az alapanyaggyártó (erdőgazdálkodó) és a feldolgozó (bútorgyártó) egymásra talál, ilyen például a klaszter.

Bútorgyártás szempontjából ez azt jelenti, hogy a nyersanyagként használt fa viszont e jól támogatott és jól szabályozott kategóriába tartozik. Számos tanulmány foglalkozik a magyar erdők helyzetével. Egyöntetű az álláspont, hogy a privatizáció nem tett jót neki. Nagyon elaprózott a tulajdonosi szerkezet, aminek eredménye a művelésből való kivonás és lepusztulás. A hazai erdők területe 1 719 699 ha, ebből, több mint 700 000 ha magántulajdon, amiből kb. **400 000 ha nincs művelés alá vonva, azaz, közel negyede pusztul!** Kedvező az összetétel: 85 % lombos erdő. Ugyanakkor a feldolgozóipari kapacitások – öröklődés miatt – nem felelnek meg a faválasztéknak. Mind a Mezőgazdasági, mind a Környezetvédelmi Alap részletesen foglalkozik erdőgazdálkodással. Így lombos erdő vonatkozásában páratlan természeti kincsünk és egyben bútorigipari alapanyagunk tovább gyarapodhat.

A klasszikus **faipar** ácsiparra, asztalosiparra, esztergályosiparra, kádárságra, kerékkészítésre, bogrnárságra, kosárfonásra és egyéb termelő iparokra oszlik. Rendszerezéstől függően természetesen számos más besorolás is lehetséges. Valamennyi logikusan egymásra épülő, többé-kevésbé jól elhatárolható munkaterületeket jelent. Az asztalosiparnak csupán egy – jelentős vagy éppen legjelentősebb - részterülete a **bútorgyártás**, mint másodlagos fafeldolgozó tevékenység. (Az épületasztalos-ipar bútorkészítése a XIX. században gyakorlatilag teljesen megszűnt.)

A **faipar vertikálisan tagolt iparág**, kezdve az alapanyaggyártó tevékenységtől a félkész termékeken át a késztermékig – esetünkben a bútorig. Közgazdasági értelemben így értéktöbblet-halmozódás jelentkezik, vagyis ugyanaz a fa jelenik meg az erdőgazdálkodónál, a fűrészüzemben, a falemezüzemben, az asztalosiparban. A termelés fejlődése építette ki a szakosodást, a munkamegosztás fejlődése eredményezte napjaink technológiai struktúráját. Másképp: a részfolyamatok nagyüzemi, vagy iparszerű művelése műszaki oldalról növelte a minőséget és fölgyorsította a termelést, gazdasági oldalról pedig javította a versenyképességet.

Ennek megfelelően a faipari ágazat vállalatainak zöme nem tiszta profilú, a szakosodás nem teljes. A két háború közötti időszak, továbbá a szocializmus problémái – mindenekelőtt az alapanyag-ellátás gondjai – konzerválták a korábbi helyzetet: így jelenleg is még sok a több, egymásra épülő tevékenységet végző bútorigipari vállalkozás, jóllehet beindult a másik folyamat: a piaci viszonyok meghatározta kapcsolatok.

Technológia szempontjából a modern faipar két, viszonylag jól elkülöníthető csoportra osztható: az egyik az ún. **félkész (non-finished) árukat** készíti, amit eseteiben a másik csoport nyersanyagul használ, mint pl. fűrészáru, furnér, donga, bútorléc stb., míg az utóbbi pedig a teljesen **készárukat** gyártja. A gyártók listája elég heterogén: egyrészt ide tartoznak azok az iparok, amelyek az ács- és asztalos mesterségbe tevődnek, valamint az épület- és bútorasztaloság, a hajlított bútorgyártás, a furnérozás, rétegelt lemez, bútorlemez, pozdorjalap stb. gyártás. Mint a fejezet alpontjai bemutatják, a **magyar bútoriparon** belül - történeti okok miatt - a két technológia többnyire egy. A dolgozatnak nem tárgya az a faipari terület, amelyik a fa hasíthatóságának alapján dolgozik (ide tartoznak a fafaragók, kádárok, talpfa-, dongakészítők, zsindeykészítők és a különböző faszerszámok gyártói), bár elvértve ekképpen is készül bútor, ezért ezzel a továbbiakban nem foglalkozik, legfeljebb alvállalkozói-beszállítói szinten.

A történeti rész is utalt rá, bútorok nemcsak fából készülnek. A váltás gyakorlatilag a XX. század elején indult meg és jellemző tendenciája, hogy egyre több bútor készül **fahelyettesítő** és fától idegen anyagokból. (A 3. 1. fejezetben már szerepelt, hogy a középkor előtt milyen szép hagyománya volt ennek.) Mivel a bútorgyártásnak mind jobban növekvő hányadát képezik, továbbá a készítés vonatkozásában több helyen, de különösen az értékesítés terén szinte teljesen megegyező tendenciát mutatnak a fabútorokkal, így kézenfekvőnek tűnik nemcsak a statisztikában, hanem az iparág bemutatásánál is ismertetésük.

A faipar, azon belül a bútoripar szerepe a nemzetgazdaság egészéhez viszonyítva csekély. Nem magyar sajátosság ez, a világ legtöbb országában hasonlóképpen van. Hazai súlyát és egyúttal az utóbbi fél évszázad alatt bekövetkezett változásokat jól jellemzi a 2. sz. táblázat. A faiparon belül viszont helyzete domináns, s mint az adatok is mutatják, pozíciója folyamatosan erősödik. Még akkor is igaz ez, ha a bútorgyártás egy hosszán tartó, súlyos válságon esett át. (Lásd 4. 3. fejezet a termelés alakulásáról)

2. sz. táblázat

A bútoripar részaránya Magyarországon (%-ban)

	Termelési érték		Foglalkoztatottak száma	
	Ipar	faipar	ipar	faipar
1950	...	26,5	...	29,1
1960	0,6	30,9	1,1	41,0
1970	1,3	41,6	1,9	46,9
1980	1,3	57,4	1,9	64,0
1990	1,5	57,9	2,4	62,7
2000	1,9	62,1	2,5	63,1

Forrás: **KSH**

A *magyar statisztika* is a fenti – uniókonform - gondolatmenetet követi, azaz a bútoripari szakágazatba tartozik minden bútor, anyagától, gyártási technológiától függetlenül. A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) jelenleg ennek megfelelően csoportosítja, illetve öt kategóriába sorolja a bútorokat, jelesül:

36 Bútorgyártás, egyéb feldolgozóipari termékek gyártása**36. 1. Bútorgyártás**

- 36. 11. Ülőbútor
- 36. 12. Irodabútor
- 36. 13. Konyhabútor
- 36. 14. Egyéb (hálószoba, nappali, kerti bútor stb.)
- 36. 15. Ágybetét (nem folyamatos a KSH rendszerében)

A *korpuszbútor* – *kárpitosbútor* elkülönítés napjaink divatos elhatárolása. Valójában mindkettő a bútorgyártás része, nem egy esetben pusztán egy technológiai folyamat, egy gyártási lépcső különbözőségéről van szó, hiszen ugyanaz a pad, szék stb. elképzeltető fatámlás és kárpitozott kivitelben egyaránt. Ez az egy lépcső azonban más szakembert, más alapanyagot, más gyártási technológiát jelent. (A szakma egy része az *állványgyártást* is különállónak tekinti, mint pl. konyhaasztal vagy ülőke készítését. Sőt, a kép teljessége

kedvéért: a kis darabszámban készülő, de létező faragott bútor viszont az elsődleges faipar része.)

Az ötvenes-nyolcvanas évek hazai bútorgyártási fejlesztése azonban a kettő összevonására törekedett, nem is eredménytelenül. Az így kialakult jelenlegi helyzet felemás: a korpuszbútorgyártók nem foglalkoznak kárpitossággal, a többi gyártó pedig elsősorban üzemnagyságából adódóan mindkettőt illetve csak egyiket műveli. Az okok tehát a múltba nyúlnak vissza.

A klasszikus „rugós” kárpitosság csökkenőben. Napjainkban a kárpitos bútorgyártás fő alapanyaga a *habszivacs*. Az alapanyag is olcsóbb, kevesebb élömunkát igényel, könnyebben gépesíthető. Készül Magyarországon (PORAN, Sajóbábolna) és külföldön is. Vannak olyan hazai gyártók is, akik pl. csak matracgyártásra szakosodtak, pl. a külföldi tulajdonban lévő Slumberland.

Az EU normák nem engedik meg a megkülönböztetett ágazati, alágazati ipari támogatások igénybevételét, így a konformitásnak megfelelően magyar kormányzati iparpolitika és államilag finanszírozott növekedési pálya kialakítása csak célzott támogatással lehet, akár a Széchenyi Terv keretében. Ugyanígy ösztönzést kellene adni a nem erdőipari termékek bútorgyártásban történő fölhasználásának, mindenekelőtt a nagy hagyományokkal rendelkező cseresznyefa és diófa bútorgyártásnak. (A diófa kivágása korábban csak tanácsai engedély megszerzése esetén volt lehetséges.) A kiskertek, gyümölcsösök kivágott fája legtöbb esetben a bútorgyártás számára elvész, tűzifa lesz belőle, mert hiányzik az érdekeltségi és szervezeti rendszer. Az erdőgazdálkodásnál az érdekeltségi rendszeren lehetne változtatni, hogy a rönkfá itthon nyerjen földolgozást. Az alapanyag rendezése mellett szükséges a tervezés, marketing stb. rendbetétele – ezek is részei a gyártásnak.

4. 2. A rendszerváltás hatása az alágazatra

Még a legtekintélyesebb kutatóintézetek és augurok sem tudták megjósolni az előző század nyolcvanas éveinek derekán, hogy milyen politikai és gazdasági folyamatok zajlanak le az elkövetkező pár esztendőben Kelet-Közép-Európában. Így aztán azt sem, hogy mi történik a

politikai élet vagy a gazdaság egyes szereplőivel, vagy mi lesz egy-egy iparág sorsa. Ebből következően azok a mélyebb szintű előrejelzések, amelyek egy–egy alágazat jövőjét voltak hivatottak bemutatni, hetek alatt használhatatlanná váltak. Sorsfordulatokban gazdag kor ez, és nem föltétlenül szerencsés. A politikai átalakulás általános gazdasági visszaeséssel párosult, az itt bemutatásra kerülő bútoripar példája tehát nem egyedi. (E dolgozatnak is van egy prognosztikai fejezete, ami a valószínű politikai jövő alapján ítéli meg a bútorgyártás holnapját, de extrém helyzettel nem számol.)

Napjaink bútoripari gondjai a hetvenes évek végén kezdődtek. Az akkor érvényes bukaresti árelvnek (mi szerint a KGST árak változását az előző 5 év világpiaci átlaga határozza meg) köszönhetően a nagy 1973-as olajválság hatása Magyarországon töményen csak a második hullámban, 1978-tól jelentkezett. A különben is szerkezeti válságát élő magyar gazdaságra sokkolóként hatott. Folyománya: eladósodottság, a növekedés leállása, beruházások megszűnése, reálbércsökkenés, infláció. Nagyjából innen kezdődik a bútoripar válsága is. Pontos évszámot a statisztikák összehasonlíthatatlansága miatt nem lehet adni, de az eltérés +/- max. 1 év, azaz 1977 – 1979, a dolgozat tematikáját illetően irreleváns, hiszen az ilyen típusú változások nem hirtelen keletkeznek. A leszálló ág – a válság - két évtizeden át létezett, tehát hosszan tartó, súlyos krízis volt.

3. sz. táblázat

A bútoripar főbb adatai

	Term.érték	Állóeszköz	Létszám	Anyag-	Bér-	Nyereség az árbevétel %-ában
	millió Ft		fő	hányad, %-ban		
1950	182	193	5013	62,5	18,5	8,5
1960	1370	5220	12600	65,6	23,1	8,9
1970	2892	1137	20364	63,1	15,4	8,2
1980	11692	4692	30897	67,8	11,0	8,1
1990	19957	6692	24584	59,8	13,6	5,0
2000	81873	...	18129	58,6	14,6	2,6

Forrás: **KSH**

A 3. sz. táblázat jól mutatja a bútorgyártás fő mutatóinak változását az elmúlt fél évszázadban. A termelési érték nominális növekedése a lassú majd vágató infláció korában reálértékben komoly visszaesést jelent, az állóeszközök még a drágulás figyelembevételével is alig tudták az 1960-as szintjüket tartani, a létszám, mint természetes mutató pedig önmagában is jól jelzi a tényleges hanyatlást. A nyereség eltűnése az üzemek életének egyik fő jellemzője: a korábbi 8 –9 % közötti arány 2 %-ra mérséklődése az elbukás, a vegetálás korszakát hozza, hiszen ez átlagszám, a 4-5 %-ot produkálók mellett ott vannak a 0 alattiak.

A magyar bútoripar – hasonlóan a hazai ipar egészéhez – a rendszerváltást követően nagy szerkezeti átalakuláson ment keresztül. Eltűntek a szocialista nagyipart megtestesítő óriási intézmények, egyidejűleg megjelentek a piacgazdaságra jellemző zömmel kis-, ritkábban középvállalkozások. ***Az ágazat a politikai-társadalmi körülményeknek, de nem a piaci igényeknek és elvárásoknak megfelelően átalakult.*** A rendszerváltás évében, 1989-ben 22 állami tulajdonú vállalat, 33 társas vállalkozás (Rt és Kft), 59 szövetkezet volt a szakmában. A szervezeti és tulajdonosi átalakulási folyamat viszonylag gyorsan zajlott le: 1990-ben kezdődött s gyakorlatilag 1993-94-re be is fejeződött. A magyar bútorgyártásban azóta jelen van az amerikai, az izraeli, a német, az osztrák, az olasz és a svájci tőke, valamint megjelentek a multinacionális cégek is (a német Steinhoff-csoport a Kanizsa Trend Kft-nél, az osztrák ADA az ADA Hungária Kft-ben, a holland-német Samas-Schaerf csoport a Falco-Sopron Irodabútor Kft-ben, a svájci Dietiker az Egri Bútorgyár Kft-ben, stb.).

A tulajdonosi átalakulás nem automatikus csodaszer, nem mindig váltotta be a hozzá fűzött reményeket. A zalaegerszegi gyár pl. hiába esett át 1991-ben és 1993-ban is tulajdonosváltáson, a likviditási problémákat nem sikerült felszámolni, s 2001-ben a budapesti Business Kft vette meg (nem szakmai befektető: ingatlannal foglalkozik). A kicsik közül a forgótőke hiányával küszködőknek sem volt a tulajdonosváltás megoldás, így lehetetlenült el a Pécsi Bútorgyár vagy a Szatmár Bútorgyár. Az Agria Bútoripari Rt. pedig nem is tartozott a kicsik közé, likviditási gondjaival viszont a felszámolásra ítétek közé állt. A privatizáció egyetlen lízingben értékesített gyára, a Kanizsa Bútorgyár Rt pedig azt tudja igazolni, hogy a lízing se mindig válik be.

A strukturális változást motiváló tényezők nem voltak ideálisak. ***A szakmát a tőkeshiányosság, az elavult géppark jellemezte akkor és jellemzi ma is.*** A privatizációs hullám nem járt együtt

sem ésszerű tulajdonosi átalakulással, sem rentábilis üzemméret (kapacitás) kiépítéssel, sem jelentős tőkebevonással, ezért a **korábbi egészségtelen szerkezet egy még egészségtelenebb változatba csapott át.**

Az ágazat egyébként külföldön se tud látványos profittermelő erőt fölmutatni, nem véletlen, hogy a **külföldi befektetők** hazánkban is inkább más területeken próbálkoztak. Ebből következően a **pénzügyi befektetők** se nagyon tülekedtek, a **szakmai befektetők** pedig inkább piacot vásároltak, s az ágazat megújulása - ha ez az átalakulás egyáltalán annak tekinthető - kifejezetten lassú. Akadt olyan eset is, ahol a külföldi vásárló hozzáértően beruházott és jól menő üzemet csinált.

A szakmában levő magyarok, azaz a **hazai bútorosok**, a bútorcégek vezetői a privatizáció beköszöntével is inkább tulajdont, vagyont akartak, mintsem fejleszteni. Igaz, pénzük sem volt hozzá. A vevő az eredeti érték töredékért, nem egy esetben az adósságállomány kifizetéséért válhatott tulajdonossá. Néhány ügyesebb – a szakmára egyébként nem jellemző – szerencsecsillaga ekkor indult pályájára, no nem bútoripari, hanem vagyongyarapodási vonatkozásban. Kimagasló sikerről azonban nem tud a krónika. Egyszerűen azért, mert az elavult gépek, a leromlott üzemsarnokok és a nem frekvenciált helyen fekvő ingatlanokból nem volt mit eladni.

Az ismert pénzügyi gondok miatt a bútoripar **fejlesztési, beruházási tevékenysége** a '90-es években igen szerény volt. Belföldi kereslet alig lévén, szinte kizárólag azok tudtak előbbre lépni, akik jelentős exportot valósítanak meg. A többi vagy megszűnt, vegetál, de a fennmaradtakra általánosan jellemző: a beruházások tovább csökkentek. A legtöbb bútorgyártónál a probléma akkora volt, hogy a fejlesztést még amortizációs szinten sem tudták folytatni. A design leépült, a marketingre, PR-re szintén nem futotta.

Nem sokkal kedvezőbb a **keresleti oldal** változása sem. A kilencvenes években lezajlott társadalmi változás, amit témánk szempontjából leegyszerűsítve latin-amerikainak jellemezhetünk, és aminek fő jellemzője a tömegek elszegényedése s egy szűk réteg gazdagodása, szintén nem kedvezett a bútoripar fejlődésének. A sovány pénztárca nem engedi a minőségi bútor megvásárlását, legalábbis tömegméretekben nem. A reálbérek folyamatos csökkenése – gyakorlatilag a 70-es évek óta nem nőttek a bérek - a bútoripari termékek iránti

kereslet csökkenéséhez vezetett, más oldalról pedig az igénytelenség irányába tolta tovább az amúgy is színvonal nélküli vásárlóerőt. Bár ez utóbbi piaci és nem politikai indíttatású, a végeredmény azonban egyező. Nem arról van tehát szó, hogy a magyar ember annyira igénytelen, hogy még bútort se vásárol, mert fölösleges luxusnak tartja, hanem mert anyagi lehetőségei miatt nem telik rá.

A helyzetet súlyosbítja, hogy második világháborút követően a hazai bútoriparnak nem volt nívós vásárlóbázisa, sem itthon, sem külhonban. Formatervezés, praktikusság csak elvétve került elő vevői oldalon, még akkor is, ha Európában elsőként – 1951-ben! - kezdtük tantárgyként felsőfokú intézményben oktatni. Jellemző volt a rendszeres alapanyaghiány, s a tervekötelményeknek megfelelő erőltetett mennyiségi fejlesztés. Még a jólszituáltak világa is problémát jelent. Afféle új parvenü-jelenség korát éljük, avval a különbséggel, hogy még másolni sincs kiról. Generációnak kell eltelni, amikor a jelenlegi neogazdag rétegnek pénze mellett ízlésvilága is lesz, illetve a majdani középosztálynak legalább pénze. Az utolsó ötven esztendő magyar bútorainál ezért nem az időtállóság, a mives kidolgozottság dominált, jóllehet – mint minden területen – itt is akadtak kivételek.

Bár a rendszerváltást követő nagy átalakulási hullám a hazai bútoriparban is lezajlott, a folyamatnak nincs vége. Magyarország néhány éven belül csatlakozik az Európai Unióhoz, s ez teljesen más piaci struktúrát jelent. Az átalakulás valójában még be se fejeződött, amikor jön az új kihívás. Így egyszerre két tendenciának leszünk tanúi: a privatizációs hullám utórezgéseivel folytán bekövetkező tulajdonoscsereknél s a piaci igényekhez alkalmazkodni kényszerülő befektetői, illetve vállalati struktúraváltásnak.

A belpiac kibővülése – single market, az EU egységes piaca - fölöslegessé teszi a **külkereskedelmi közvetítő** vállalkozásokat mind az alapanyagok beszerzése, mind a készáru értékesítése terén. A vámok már az előcsatlakozási folyamatban eltűntek, de az időigényes adminisztráció és a tőkeigényes disztribúció miatt a külkereskedelmi cégek még működnek. A belépés után a nagy volumenű bútorkereskedők maguk fogják a terméket behozni, megspórolva a közvetítőt. Szinte egészen bizonyos, hogy az EU csatlakozást követően további külföldi cégek jelennek meg a láthatáron, s a már ittlévők is erősíteni fogják pozícióikat. Ez így természetes.

Az is egyértelmű, hogy a kibővült uniós piacon elvileg a magyar gyártónak is nagyobb esélye van áruja értékesítésére. Nagy piac, gazdag vásárlóerő, igényes vevők - megannyi kedvező lehetőség, ami csak elvi lehetőség. A fejlett világban eladható áru minőségi szintet is jelent. Ha lenne már bevezetett terméke, lenne megdolgozott piaca, lenne kiépített kereskedelmi láncolata, marketingje, akkor az ő számára is egyszerűsödne a helyzet. Másképp fogalmazva: ***ezek azok a feladatok, amelyek a sikeresség zálogát jelentik.***

Várhatóan kettős folyamat fog lezajlani: a kárpitos bútorok gyártóinak helyzete valamelyest megélénkül, a korpusz-bútorok készítőié viszont romlik. A folyamatok háttérében az előzményekben leírtak állnak, kiegészítve azzal, hogy az olcsóbb magyar munkaerő előnyét az ágazat nem tudja kihasználni. A ***gépesítettség*** ugyanis a már EU-tagországokban lényegesen magasabb, ezért a termelékenység nem hasonlítható a hazaihoz, továbbá más csatlakozó országok bútorigipari munkaerő-ára (pl. Lengyelország, a nagy konkurens) a miénkivel nagyjából azonos. Mivel a gépi háttér a korpusz-bútorok esetében a nagyobb, s a fejlett országok itt komoly előnnyel rendelkeznek, szinte egyértelmű a jövőkép.

Az ágazat - ezen belül különösen a korpusz-bútor - kifejezetten ***tőkeigényes***. A gépesítés rendkívül sokba kerül, amit kizárólag csak az igazi nagy gyártók s áttételesen az ő beszállítóik tudnak finanszírozni. Az alapanyag – a termék kb. 60 %-a - megvásárlása is pénzt emészt fel, hasonlóképp a tárolási költségek. A bútorok többsége kifejezetten helyigényes, szabadban semmiképp se tárolható, a száraz hely egyértelmű követelmény, faanyagok esetén a szárítási idő betartása is alapvető - s ez mind pénz. A nagy méret pedig – még szétszerelt állapot esetén is – a szállításban is jelentős költségtényező.

A tőkehiányon túl a fejlődés további gátja, hogy ***nincs igazán hazai verseny***. Faforgácslapot például mindössze két cég készít: a vásárosnaményi Interspan és a szombathelyi FALCO (cementkötésűt az utóbbi egyedül). A versenyhelyzetet nem javítaná új szereplő belépése, hiszen a jelenlegi kapacitás 500 000 m³/év, s a hazai igény mindössze 300 000 m³/év. A megoldás tehát inkább az export növelésében keresendő, ugyanis a termelés mérséklése az árat növelné.

A KGST-piacok elvesztése a bútorgyártásban is több folyamatot indított be, amelyek szinte láncreakciószerűen követték egymást. A fizetőképes kereslet lecsökkenésével jelentős

kapacitásfölöslegek keletkeztek – és vannak ma is. Néhány üzem a kapacitástöbblettel nem tudott mit kezdeni, más piacokra nem tudta áruját konvertálni, így kénytelen lett bezárni. Ezt értelemszerűen megérezte mind az elsődleges faipar, mind a másodlagos. 1980-ban Magyarország hengerfa-felhasználása még 10,9 millió HFE (hengerfa-egyenérték) m³ volt, addigra 1993-ban, a bútorgyártási mélypont kezdetén már csak 6 millió HFE m³. Ugyanez a tendencia igaz a fűrészüzemek kapacitáskihasználtságára: a 80-as évek 90 % fölötti mutatója 1990-re már csak 70 % volt, s 1993-ban pedig mintegy 50 %. A tendencia csak az utolsó két évben változott.

A magyar bútoripar helyzeténél, sajátosságainál fogva **szerkezeti átalakulásában** is sajátosan élte meg a rendszerváltást. A tulajdonviszonyok gyorsan átrendeződtek: a szocialista nagyipar így folyamatosan leépült. A 20 fő fölötti alkalmazotti létszámmal dolgozó bútorgyártók száma 1993 végén már csak 143 volt. **Decentralizáció:** a többtelephelyes nagyvállalatok földarabolódtak, a szövetkezeteknél is a vagyonfelaprózás volt a jellemző. A folyamat gyorsan ment: már 1989-90-ben beindult a többtelephelyes nagyok (BUBIV, Szék– és Kárpitosipari, Tisza Bútoripari Vállalat, Kanizsa Bútorgyár) szétszedése. Más oldalról erősödött a **centralizáció:** jelenleg – 2001-es adat - a 49 fő fölötti cégekből mindössze 27 az, amelyik a hazai bútortermelés több mint 2/3-át adja.

A hátrányos dolgok mellett azonban kedvező jelenségek is vannak. Egyértelműen igaz az, hogy a hazai bútorok **választéka** jelentősen nőtt az utolsó 10 évben, **minőségük** lényegesen javult a korábbi időszakéhoz képest, amit egyébként a reklamációk nagymértékű csökkenése is igazol. Természetesen még egyik sem jelenti azt, hogy elérték volna a nyugat-európai szintet.

A problémák ellenére az ágazat bizakodik, hogy az esetleg jövő konjunkturális föllendüléssel együtt látványosan nőhet a korábban elmaradt bútorvásárlási kedv. Amennyiben az évtized legvégén beindult **építőipari konjunktúra** tartós lesz, úgy a hazai fogyasztás se csökken tovább, így a kereslet motorja várhatóan a **belső piac** lesz. A lakásépítések száma alapvetően meghatározza a bútorkeresletet. A nyugat-európai gazdasági föllendülés (különösen a fő piacnak számító Németország) az évtized első éveiben nem várható, viszont 3-4 év múlva nagy valószínűség szerint bekövetkező **EU-tagságunk leegyszerűsíti, és megnövelheti a kivitelt.**

A **környezetvédelemben** is új szelek fújnak. Mindenekelőtt a faipari hulladékok ügyében várható változás. A kezeletlen tölgy- bükk- és keményfafűrészpor rákkeltő jellege miatt költségesebb elhelyezést igényel, bár rendessé, környezetbaráttá visszaalakítása is megoldható. Ugyancsak EU csatlakozásunk előtt rendeződik a faforgácslap-hulladékok sorsa is.

Formálódó uniós tagságunkkal függ össze a hazai **egészségvédelmi** normák szigorodása. Várható, hogy a fapor megengedett munkahelyi koncentrációjának értékei módosulnak. A jelenlegi 5 mg/m³ totális és 1 mg/m³ respirábilis porkoncentráció értékek úgy változnak, hogy az előbbi szabályozást kiterjesztik bükk, tölgy és egyéb keményfaporokra, míg az utóbbit eltörlik. Úgy tűnik, végleges megoldást nyer a recirkulációs szellőztetésre vonatkozó előírás és a fekete-fehér öltözők ügye (utóbbinál várhatóan elég lesz a kétszokrényes megoldás).

4. 3. A termelés alakulása

A szakma a hetvenes évek végétől a kilencvenes évtized végéig válsággal küzdött. Az építőipar, mint az egyik bútorigipari növekedést legjobban meghatározó ágazat hasonlóképpen: egészen 1999-ig, az utolsó két esztendőit leszámítva az átadott új lakások száma folyamatosan csökkent. Az életszínvonal reálértékben jelentősen visszaesett, s emiatt a bútorigipar felvevő igénye is drasztikusan visszafogottá vált. A reálkeresetek a 90-es évek végén sem érték el az évtized elejének szintjét, az pedig alatta marad a 70-es évek második felének! A nyomor mélyülése bármelyik gazdasági területen végigkövethető, így a bútorgyártásban is. Konkrét számokkal: a belföldi bútorkereslet 1990-hez képest 1993-ra 40 %-kal esik vissza, a lakásépítés (átadott lakások száma) még előző alfejezetben jelzett 1980-as 90 000 darab/év, illetve az 1990-es 44 ezer darab/év értéke tovább mérséklődik, 1999-re már 20 000 darab/év alá kerül.

A termelés visszaesése olyan mértékű, hogy még 2001-re se éri el a 80-as évek szintjét. A bútorigipari mélypontot az 1994 - 1996 közötti időszak jelentette. A lassú fejlődés ugyanis csak 1999-től mutatkozik meg, utána gyorsul. A fejlődési tendencia sem minden termékcsoportra

egyformán igaz: leginkább föllandult az egyéb bútorkategória, az ülőbútor, illetve az irodabútor-gyártás (részletesen a 4. 3. fejezetben).

A válságjelenség nemcsak a bútoripar sajátja. Bár a magyar ipar egésze 1993-1999 között közel 5 %-os növekedést produkált, a korábbi évek negatív teljesítményét nem tudta kiegyenlíteni, a bruttó hozzáadott érték volumenindexei a magyar iparban a statisztikai évkönyvek adatai szerint ritkán vannak 100 % fölött: 1986 – 99,5 %; 1987 – 103,2 %; 1988 – 98,5 %; 1989 – 98,0 %; 1990 – 92,4 %; 1991 – 82,2 %; 1992 – 95,3 % (**KSH**), jelenlegi szintje nem magasabb a hetvenes évek végénél – nyolcvanas évek elejénél. A válság tehát nemcsak az alágazaté, hanem, az iparé, a magyar nemzetgazdaság egészéé, vagyis mindannyiunké.

A *Gazdasági Minisztérium* így jellemzi a helyzetet: „A rendszerváltást követő években a bútoripar súlyos helyzetbe került, jelentős piacvesztést szenvedett el belföldön és külföldön egyaránt. Az alágazat belföldi értékesítését az 1990-es években több tényező is visszavetette: a legutóbbi évekig csökkent a háztartások jövedelme, ami az új lakásépítések számának folyamatos mérséklődésével párosulva visszafogta a bútorok iránti keresletet. Mindkettőben nagy mértékű volt a zuhanás, a reálbérek esetén az utóbbi évek emelkedése se hozta vissza a nyolcvanas évek szintjét, az 1 000 lakosra jutó lakásépítések 1,9-es mutatója pedig nemcsak hazai viszonylatban gyenge időszak, de nemzetközi mércével nézve is.” (**GM, 2002**) Összehasonlításként: az 1996-1999-es időszakban a németországi lakásépítési mutató 5,7 %, az osztrák pedig 7,1 %. (**KSH Nemzetközi, 2001**)

4. sz. táblázat

A magyar bútoripar termelése az utolsó 12 évben
(érték M Ft, illetve volumenindex előző év = 100 %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Érték</i>	19,9	21,0	22,1	26,2	28,6	35,8	38,2	43,2	60,1	62,3	81,9	99,3
<i>volum.</i>	92,1	84,6	88,7	106,1	91,5	102,0	89,4	99,0	117,4	94,7	123,6	117,0

Forrás: **KSH**

A 4. sz. táblázat az utolsó 12 év bútortermelésének alakulását mutatja. Az inflációval dúsított kor a volumenindex fontosságát hozza elő, ami szerint az 1993-as és 1995-ös év minimális többlete nem ellensúlyozza a korábbi évek negatív számait. Kétségtelen tény, hogy a hazai bútorgyártás az utolsó két egymás utáni esztendőben már fejlődést mutat, s ilyen húsz éve nem volt. Sőt, a világgazdasági kedvezőtlen tendenciák, s a magyar ipar egészének lassulása ellenére tartja pozícióját, ami egy exportorientált alágazattól nem kis teljesítmény. (A bútor és bútorelem együttes kivitele a tíz legnagyobb termékcsoporthoz tartozik.)

A következő három táblázat (5., 6., és 7.) a három legutolsó év fő bútorgyártási, értékesítési, illetve az utóbbi megoszlásának számait mutatják. Az adatokból jól látszik az egyéb bútor (kisbútor, kiegészítő bútor, egyedi bútor) és az ülőbútor dominanciája, továbbá az export szép részesedése.

5. sz. táblázat

A bútorigar termelése és értékesítése 1999-ben (M Ft)

Termékcsoporthoz	Termelés	Értékesítés	Ebből belföld	Ebből export
<i>Ülőbútor</i>	21691	21594	9515	12079
<i>Irodabútor</i>	6254	6258	5878	379
<i>Konyhabútor</i>	5106	5047	2668	2379
<i>Egyéb</i>	29200	29164	16958	12206
<i>Ágybetét</i>	27	27	22	5
Összesen	62277	62090	35043	27047

Forrás: KSH

6. sz. táblázat

A bútoripar termelése és értékesítése 2000-ben

(M Ft)

Termékcsoport	Termelés	Értékesítés	Ebből belföld	Ebből export
<i>Ülőbútor</i>	32407	32387	13972	18415
<i>Irodabútor</i>	10263	10244	90892	1162
<i>Konyhabútor</i>	6967	6978	3533	3445
<i>Egyéb</i>	31098	30884	18187	12697
<i>Ágybetét</i>				
Összesen	81835	80736	45016	35720

Forrás: **KSH**

7. sz. táblázat

A bútoripar termelése és értékesítése 2001-ben

(Md. Ft)

Termékcsoport	Termelés	Értékesítés	Ebből belföld	Ebből export
<i>Ülőbútor</i>	46,8	46,8	19,3	27,5
<i>Irodabútor</i>	12,8	12,8	10,5	2,3
<i>Konyhabútor</i>	6,6	6,6	3,5	3,2
<i>Egyéb</i>	32,3	32,3	19,5	12,6
<i>Ágybetét</i>	0,8	0,8	0,8	0
Összesen	99,3	99,3	53,5	45,6

Forrás: **KSH előzetes adatok**

A bútoripar *éves termelése* az utolsó éveket leszámítva gyenge. A '90-es évek magas inflációs rátáit ismerve, reálértékben igen jelentős a visszaesés. A termelés csökkenése jellemzően és folyamatosan évi 5 % körül mozgott a nyolcvanas évek második felében és a kilencvenes évtized során. A magyar ipar egészéhez viszonyítva – ha ugyan ez vigasz – a bútorgyártás helyzetének változása viszont kedvezőbb volt. A tendenciától viszont látványosan eltérnek az

utolsó két esztendő adatai: 2000-ben 81 873 M Ft, 2001-ben pedig 99 302 M Ft volt az alágazat termelési értéke.

Ha az utolsó két év 15 - 20 % körüli tempóját sikerül tartani, akár 2006-2007-re el lehet újra érni az 1985 - 1986-os év termelési eredményét, s 2010 után pedig a kiindulásnak tekintett hetvenes évek végén mutatkozó fénykort. Természetesen a folyamatos növekedéshez szükségesek a már említett kedvező termelési és keresleti feltételek. Megfelelő tőkeinvestícióval a gépesítési lemaradás is behozható, az uniós csatlakozás – lásd 5. 5. fejezet, Ausztria példáját – nagyobb belső (egységes) piacot eredményez, a jelentős hazai lomboserdő-állomány pedig szinte predesztinálja az alágazatot a nagy teljesítményre – egyébként saját alapanyag nélkül is lehet sikeresnek lenni, ezt mutatja Olaszország példája 5. 4. fejezet - , az olcsó munkaerő pedig komoly versenyelőnyt jelent. Az alágazat termelésbővítési esélyei jók, a most megkezdett növekedési pálya hosszú távon tartható.

8. sz. táblázat

Bútortermékek termelése termékcsoportonként(1000 db, 1000 m³)

BTO szám, termékcsoport megnevezése	1998	1999	2000	Index 2000/1998
<i>361111 00 00 Fémvázás ülőbútor</i>	417,1	634,6	584,1	140,0
<i>361111 70 00 – Kárpitozott, fémvázás ülőbútor</i>	87,1	142,5	129,5	148,7
<i>361111 90 00 - Nem kárpitozott, fémvázás ülőbútor</i>	153,4	190,3	200,0	134,0
<i>361112 00 00 Favázás ülőbútor</i>	766,9	744,6	824,7	107,5
<i>361112 50 00 – Kárpitozott, favázás ülőbútor</i>	397,3	383,2	480,3	120,9
<i>361112 90 00 - Nem kárpitozott, favázás ülőbútor</i>	196,0	197,3	182,0	92,9
<i>361113 50 00 Kerti ülőbútor műanyagból</i>	726,2	853,8	546,6	75,3
<i>361211 00 00 Fém irodabútor</i>	103,6	80,7	31,1	30,0
<i>361212 00 00 Fa irodabútor</i>	430,3	439,4	432,1	100,4
<i>361213 00 00 Üzletberendezés fából</i>	13,5	17,1	29,0	214,8
<i>361411 30 00 Üzletberendezés fémből</i>	338,3	428,8	347,9	102,8
<i>361310 00 00 Konyhabútorok</i>	441,8	571,6	531,1	120,2
<i>361310 70 00 – Beépíthető konyhabútor</i>	396,8	542,1	509,3	128,4
<i>361310 91 00 – Konyhaasztal</i>	7,1	4,2	2,8	38,9
<i>361412 11 00 Faágy</i>	16,6	16,4	90,6	545,8
<i>361412 12 00 Fa gyermekágy</i>	6,0	5,8	9,1	151,7
<i>361412 20 00 Fa hálószobabútor</i>	156,6	144,8	108,5	69,3
<i>361412 21 00 – Ruhásszekrény, fehérneműszekrény stb.</i>	85,6	81,1	47,4	55,4
<i>361412 22 00 – Öltözőasztal, fésülködőasztal stb.</i>	2,6	3,0	4,5	173,1
<i>361412 23 00 – Kárpitozott fekvőbútor</i>	40,2	42,2	28,4	70,6
<i>361412 50 00 Ebédlőbútor és nappali bútor</i>	416,7	399,8	380,9	91,4
<i>361412 51 00 – Étkezőasztal</i>	51,4	50,4	59,4	115,6
<i>361412 53 00 – Dohányzó-, rádió-, televízió-és telefonasztal</i>	81,4	48,4	46,3	56,9
<i>361412 55 00 – Szobaszekrény, szekrény sor stb.</i>	123,4	142,1	131,0	106,2
<i>361413 70 00 Kerti bútor fából</i>	22,6	73,0	95,0	420,4
<i>361413 91 00 Beépíthető szekrény</i>	10,4	4,4	13,6	130,8
<i>361413 93 00 Iskolabútor fából</i>	16,6	36,4	14,9	89,8
<i>361414 30 00 Műanyag bútor</i>	164,3	158,2	187,5	114,1

Forrás: Laskay, 2002

A 8. sz. táblázat adatai mutatják, hogy a magyar bútorgyártásban - a mennyiségi növekedésen túlmenően - jelentős strukturális változásra került sor. A kiemelt 28 termékcsoporthól, a vizsgált három év alatt hét termékcsoporthnál átlagon felüli – 30% feletti – növekedésre került sor, ugyanakkor 12 termékcsoporthnál visszaesett, illetve stagnált a termelés, kilenc termékcsoporthnál ugyanakkor átlagos volt a termelés mennyiségének a növekedése. Mindezek arra utalnak, hogy az új piaci körülmények újabb kihívást jelentettek a szakma számára. Jellemző tendencia volt ugyanis, hogy az

- ülőbútorokon belül a fémvázás ülőbútorok termelésének mennyiségi növekedése (90,9%-os) jelentősen túlhaladta a fémvázás ülőbútorok 7,5%-os termelésnövekedését. Jobban növekedett a kárpitozott ülőbútorok termelése, mint a kárpit nélküli ülőbútoroké,
- az irodabútorok termelése mennyiségben nem növekedett, az értéknövekedés azonban jelentős volt, ami arra utal, hogy az értékesebb, a versenyképesebb termékek termelésére történt átállás, (Az import ugyanakkor értékben csökkent, mennyiségben viszont növekedett,)
- a konyhabútorok mennyiségi növekedése átlagon aluli, 2000-ben 1999-hez képest vissza is esett a termelés. Az értékbeli növekedés is átlagon aluli, ami arra utal, hogy a termelés – a kereslet összetételében történő változás folytán – az alacsonyabb árfekvésű termékek felé tolódott el. (Ugyanez figyelhető meg az import esetében is). Bővült – bár erre nincsenek számszerű adatok – az egyedi, a közvetlen megrendelésre gyártott konyhabútor gyártása, jobban előtérbe kerültek ugyanis a mikrovállalkozások,
- igen változatos a kép az egyéb bútorok termelésének növekedése illetve mérséklődésének terén. Az átlagos bútortermelésének növekedéséhez képest jelentősen csökkent a hálószobabútorok, valamint az ebédlő és nappali bútorok termelése. A kárpitozott fekvőbútorok termelése is csökkent. Növekedett ugyanakkor a kiegészítő jellegű bútorok (faágy, öltözőasztal, étkezőasztal, kerti bútorok, beépíthető szekrények, műanyag bútorok) termelése.

A termékcsoporthoz vonatkozó változások megfogalmazása a Bútorszövetség legutóbbi közgyűlésére (2002. április 18.) készült anyagban található. (Laskay, 2002) A számokból jól látszik a válságból való kimenetel tendenciája.

4. 4. A belföldi értékesítés megváltozása

A gyártás mellett az értékesítés a legfontosabb. A téma – ellentétben a többi területtel – szakmailag frissen feldolgozott. A Piacanalízis Marketing Bt. 2001-ben átfogó tanulmányt készített A bútoripar és –kereskedelem helyzete az évezred elején címmel (Molnár-Józan, 2001), amely egyrészt a gyártók, forgalmazók és vevők megkérdezésén, másrészt a piac általános értékelésén alapul. Marketingstratégiára vonatkozó javaslatok valamennyi gyártó és értékesítő számára hasznosítható receptek. A jövő sikerének útja is megfogalmazódik: ne termékfejlesztés legyen, hanem kínálatpolitika, vagyis: a gyár ne először termeljen, és azután értékesítsen, hanem *azt gyártsa, amire kereslet mutatkozik.*

Az értékesítés formája az utolsó két évtizedben lényegesen megváltozott. Az 1970-es évek végéig a Bútorért (Bútorértékesítő Vállalat) és az ÁFÉSZ-ek intézték a terítést, majd létrejött a Bútorker (Bútorkereskedelmi Vállalat) és a Domus. Ezek a kereskedő cégek ugyan az eladást intézték, de a költséges raktározás-szállítás átvételével pénzügyi könnyebbséget is jelentenek a termelőknek.

A hiánygazdaságtól a *vevőcentrikusság* idegen. A kereskedelmi terítés ennek megfelelően szegényes volt, még a nyolcvanas években is hónapokat kellett várni a jobb bútorokra, s egy-egy szerencsésebb széria esetén kenőpénzt kellett adni vagy éppen protekcióért kellett folyamodni (ezt hívták akkoriban szocialista összeköttetésnek). Bemutatóterem alig, kevés mintaterem, prospektus gyéren, gyártmányfejlesztés minimális – a kilencvenes évekig ez jellemezte az értékesítést, amely láncolat egyébként is szegényesen épült ki, alkalmazkodva a piac akkori viszonyaihoz.

1990-ig keresleti piac volt, nem egy jobb minőségű bútorra hosszú hónapokat kellett várni. A lakosság életszínvonalának csökkenésével, de különösen az importliberalizációval (1991)

mindinkább kínálati piac jött létre, s a *hazai nagykereskedelem gyakorlatilag teljes felszámolásával* a bútorigipari vállalkozásoknak komoly értékesítési gondjaik lettek. A korábbi hagyományos láncolatok (Domus, Royal) átalakultak, illetve megszűntek, bár a bútorkereskedelem az importnak köszönhetően igencsak föllendült. 1990 - 2000 között megnégyszereződött a forgalom. Igaz, ez nem jelentette a belföldi gyártású bútorok eladásának javulását.

A forgalmazók száma is megduzzadt: az utóbbi 5 évben háromszorosára nőtt. A **KSH** adatai szerint 1998 és 2001 között évente mintegy ötszázzal (!) gyarapodott a bútorokat és lakberendezési cikket árusító boltok száma. E nagy fölfutás révén 2000-re a regisztrált forgalmazók száma meghaladja a 4 000-et, azaz számszerűsége tekintve nem lehet ok a panaszra. (2001. év végén már 4382 bútor, háztartási lakberendezési üzlet szerepel a KSH statisztikájában) Az éves forgalmuk 877, 7 Md. Ft, 21,1 %-kal több mint az előző évben. És akkor hol vannak még a „garázsforgalmazók”, a „lomisok” és a kisebb, eseteiben számla nélkül is forgalmazni tudó legális értékesítők? (A 4.8. fejezet róluk szól.) Ez akkor is szép bazár, ha tudjuk, hogy az említett boltokból csupán 500 – 600 az, amely valóban szakosodott, bemutatórésszel rendelkező üzlet.

Az újonnan létrejöttek szinte kizárólag kiskereskedelmi egységek, jellemzően egy-egy részterületre szakosodnak: ülóbútor, konyhabútor, antik bútor stb. Mellettük a másik véglet: a nagy külföldi értékesítők is zömmel itt vannak. Így az IKEA, a KIKÁ (korábbi Michelfeit), a Tutto Mobili, stb., amelyek elsődlegesen - vagy inkább jellemzően: kizárólag - saját országuk gyárainak termékeit kívánják értékesíteni. ***Ez természetes folyamat, erre kell fölkészülni.***

A kezdeti lépések már meg is történtek. A 2001. év végén nyitotta meg kapuját a 4 000 m²-es SCANTO (a harmadik legnagyobb német bútorcég, a Möbel Walther leányvállalata), de a törökbálinti után épül Budaörsön az új giga KIKÁ, s terjeszkedik a budapesti VAM Design és az IKEA is. A dolgozat lezárásával egyidőben nyílt meg Magyarország első BoConcept üzlete, első franchise-rendszerű bútorboltja Óbudán, s már most további 3 - 4 indítását tervezi a tulajdonos dán Club 8 Company A/S cég. (**Napi VG, 2002.** március 5.)

A *nagy értékesítők* főleg külföldi tulajdonban vannak. Teljesen érthető, hogy a saját bútorikat kívánják eladni. Például az IKEA magyarországi kínálatában mindössze 5 % jut a

magyar beszállítóknak, s ez az áruházlánc még nem is éppen a legigényesebb bútorokat forgalmazza. Pedig az alapító úgy fogalmaz, hogy „a vállalat, mint család” adja a siker kulcsát. (Torekall, 1999) Nem véletlen, hogy a hazai bútorfogyasztás több mint felét az import adja, s egyre nagyobb a térnyerésük. Amíg a kilencvenes évek közepe óta magyarországi gyártású bútorok értékesítése mintegy 20 %-kal nőtt, addig az importbútoroké 45 %-kal.

Ilyen és hasonlóak megjelenésével kell számolni, azaz a belső piaci értékesítési verseny éleződik. Harc a vevőkért. A győzteseket pedig viszonylag könnyű megjósolni: azok, akik megfelelően ismerik a hazai piacot és eléggé tőkeerősek.

Mi a probléma megoldása? Valamilyen központi segítség kellene ahhoz is, hogy hazai bútoreladási láncolat vagy hálózat alakuljon ki. A nagykereskedelmet az élet találta ki, nem az íróasztali kutatómunka. Magyarországon ilyen jelenleg nincs. Ez azt jelenti, hogy a gyárak komoly problémával küszködnek egy-egy termékcsalád legyártása után. A tárolási költség igen jelentős, a raktárkészletek nagyok, és nincs olyan hálózat, amely ezt föl tudná szippantani. Nem ritka, hogy még a nagy áruházak is igen szerény tételszámot rendelnek meg, egy-egy sorozatból például csak 4-5 darabot, ráadásul még azokat sem egy színben, vagy azonos mintával.

A központi segítség nem fog magától jönni. A gyártók összefogásával – például lehet ez a szakmai szövetség is – viszont létrehozható, akár a Széchenyi Terv univerzalitása is ad állami mankót. Az üzleti alapon álló, piaci szemléletű bútorertékesítési lánc komoly konkurenciát jelenthetne a külföldieknek, annál is inkább, mert több gyártó tud magas minőséget is produkálni. Az is megvalósítható, hogy ebben a szervezetben az állami segítség mellé a bútorgyártók nyitó készlete sorakozna föl, így 50 – 50 %-os konstrukcióban kivitelezhető lenne az elképzelés, gyakorlatilag viszonylag kis befektetéssel indítható a szervezet.

A verseny *további kiskereskedelmi egységek* megjelenését is hozhatja. A fejlett tőkésországokban arányát tekintve több bútorbolt van, például a másfélszer nagyobb Hollandiában számuk mintegy 7 800, de 30 %-uk valamilyen kereskedelmi lánc vagy franchise szervezet tagja. Többségük jól megél, ami bizonyítja, hogy a kínálat önmagában

még nem teszi tönkre a piacot, még akkor se, ha a holland vásárlóerő a magyarnál erősebb. (ice.it/estero/amsterdam).

Várható tehát a külföldiek teljes palettája, és a kicsik – mikrok – erősödése. Nem várható viszont spontán folyamatként a profi közép- és kisméretű üzletek terjedése. A hazai vállalkozónak ugyanis nincs pénze, vagy ha van, nagyobb profíthozamú helyre teszi. A legnagyobb - és egyetlen - magyar bútorlánc, a Domus bútorainak átlagos forgási sebessége 108 –110 nap, a gyártók felé a fizetési határidő 30 – 45 nap, a különbözetet meg kell finanszírozni. A kiállítóterem akkor vonzó, ha méretes, vagy több helyiségből áll, ennek viszont nagy a rezsije, azaz *színvonalas bútorbolthoz szakmai tudás és jelentős tőkeerő is kell.*

Az ágazat 1998 – 2000 időszakra vonatkozó összevont értékesítési statisztikáját a 9. sz. táblázat közli. Az egyes bútorigipari termékcsoportok értékesítési helyzetének alakulását az utolsó három évben export/belföld bontásban az előző fejezet 6., 7. és 8. táblázatai részletezik.

9. sz. táblázat

Fa– és bútortermékek értékesítése

(Folyó áron, milliárd Ft)

Termékcsoportok megnevezése	1998	1999	2000	Index 2000/1998
<i>Bútor és bútoralkatrész</i>	52,4	61,2	82,5	157,4
<i>Épület asztalosipari termékek</i>	18,9	22,0	28,1	148,7
<i>Tároló és egyéb fatermékek</i>	11,8	13,9	17,8	150,8
<i>Feldolgozott termékek együtt</i>	83,1	97,1	128,4	154,5
<i>ebből: export részarány %-a</i>	37,1	42,6	40,8	-
<i>Fa faáru és bútor termékek együtt</i>	121,9	141,6	177,6	145,7
<i>ebből: export részarány %-a</i>	43,6	44,9	44,2	-

Forrás: **Bútorszövetség**

Az erősebb gyártók közül néhányan – a nagyobbak - megengedhetik maguknak *mintaboltok* létrehozását. Sajnos, a tőkeigényesség miatt csak kevesen. A kezdeti lépések egyes termelők

esetében bíztatóak: a Tisza Bútoripari Kft-nek 23 üzlete van, a Garzon RT. nek 15, a Balaton Bútorgyárnak 11, a Sellaton Hajlítottbútor Rt-nek 6, stb. – kevés. Ez azonban nem pótolja a hazai nagykereskedelmi hálózatot, nem is ez a funkciója: a sajátját árulja.

Magyarország jelenlegi legnagyobb bútorigipari vállalkozása a **Domus**. A cég 1949-ben jött létre Bútorértékesítő Vállalat néven, majd 1974-ben és 1982-ben jelentős átalakulási folyamaton ment keresztül: megalakult a Bútorker és a Domus. Az előbbi nagy veszteségeket halmozott fel, majd megszűnt, az utóbbinak az 1991-93-as privatizáció lezárultával fő tulajdonosa a Fotex lett, a cég 1993-ban a tőzsdére is bekerült. A bútorigipar negatív tendenciái a Domusnál is lecsapódtak (a cégvezetés megfogalmazása szerint: „forgalom visszaesése, készletek nagymértékű növekedése, növekvő hitelszükséglet”), ezért jelentős átszervezés kellett. A Domus Lánc Kereskedelmi Kft 1995-ben 11 egyszemélyes áruházi kft egyesülésével alakult, 1999-ben további 4 kapcsolódott hozzá. (**Domus, 2002**)

A nagykereskedelmi üzletág átvételével az 1999-es év veszteséges lett, a többi év – az üzletág felszámolását követően – nyereséges, viszont – **megszűnt a nagykereskedelem**. A magyar bútorigiparban – úgy tűnik – nincs is szükség rá. Kiiktatásával annak árrésén a gyártók és kiskereskedők osztoztak. Megszűntének több oka van: rossz üzletpolitika, gyenge marketing, információhiány stb., azonban a fő csapást a kereslet drasztikus zuhanása és a tőkehiány jelentette.

A Domus csoport jelenleg (2002) négy egységből tevődik össze: Domus Lánc Kft. (2001-ben 7 778 M Ft nettó árbevétel), Domus Kereskedelmi Rt.(552 M Ft), Domus Stúdió Kft (65 M Ft), Fehérvár Kft. (6 M Ft). A Domus Kereskedelmi Rt. Magyarország legnagyobb lakberendezési áruházi hálózatát működtető vállalkozás. Részesedése a magyar bútorkereskedelemben 8 - 10 % közötti.

A már említett külföldi bútóráruházak megjelenésével és a Domus átalakulásával a magyar bútorkereskedelem piacán nem maradt számottevő hazai szereplő. Így az importliberalizáción túl a külföldi tulajdonosok miatt is meg kell küzdeni a hazai gyártóknak a belföldi értékesítésért. Ugyanakkor a Domus a nagyok között még mindig a legmagyarabb: termékeinek megközelítően 70 %-a a hazai termelőktől származik.

Az import kifejezetten a tőkeerős kereskedőknek kedvez. A kicsi ezt nem tudja megfinanszírozni. Távol-Kelet árai alacsonyok, előfordul a 40 – 50 %-os árdifferencia. Bár bútorban 50 % fölötti az anyaghányad, s nagy a szállítási + vámköltség, azonban a bérköltségek alacsony volta versenyképessé teszi őket.

A bútorok zöme divattermék. Az európai középosztály 10-20 évente teljesen kicseréli bútorát. A lakásépítések mellett a másik fő ok a vásárlásra. Mindinkább fontos a design, a célszerűség. Az olasz iskola így lett híres, nemcsak a bútorok területén. A nálunk fejlettebb országokban egyre nagyobb hangsúlyt kap a belső építész és a lakberendező: a lakás belső kialakítása is szakma, méghozzá nem is akármennyire. A jövő útja valahol nálunk is ez. Szerepük nem pusztán esztétikára szorítkozik: figyelnie kell a bútor funkciójellegét, az adott helyiségbe illeszthetőségét, élettartamát, takaríthatóságát, sőt még olyan tanácsot is kell tudnia adni a vevőnek, hogy hol mi olcsóbb, hol mit célszerűbb beszerezni – így ők is részei az értékesítési láncnak.

A mives bútor egyre kevésbé fizethető meg, az alapanyag is kevés, a kisiparosok száma is véges, nem is beszélve a legfontosabbról: a vevők pénztárcájáról. Természetesen lesz – van – egy szűk réteg, amelyik kifejezetten ezt keresi, vásárolja, s a kisiparosok azon kis csoportja, amely extra minőségű bútort tud előállítani, a jövőben is biztos kereslettel számolhat. Nem ez a tendencia lesz a jellemző, de ez is hozzátartozik az értékesítési folyamathoz.

A **virtuális áruházak** terjedésével megnő az értékesítés egyszerűbb, költségtakarékosabb formáinak szerepe. Nyugaton ennek már kialakult gyakorlata van (lásd, pl. az osztrák bútorgyártók kínálatát), de nálunk is kezd terjedni. A virtuális_kiállítóteremben megjelenik a virtuális asztal, szék, ágy, cserélhető a színek, s mert a bútorok a virtuális lakótérben tetszőlegesen mozgathatóak, afféle lakberendezési látvány is kikerekedik belőle. (**moebel.at/verband/projekte**)

A vevőszolgálati rendszer, az egyénre szabás, a számítógépes megjelenítés különösen igaz a bútorra, hiszen kevés olyan termék van, ami ennyire terjedelmes és viszonylag olcsó. A számítógépes katalógus internetre töltése alágazati szinten (tehát nem gyártónként!) is lehet előnyös, erre is létezik számos külföldi próbálkozás (például: **www.auswahl.at**). Egy szekréynyor, vagy franciaágy mérete – terjedelme – alig kisebb egy személyautónál, vagy

legalább felénél, s mégis mekkora az árkülönbség! A gyári raktárból való közvetlen vevőhöz szállítás nemcsak költségtakarékos, de kisebb a törés vagy roncsolódás veszélye, nincs átrakási, többlet-tárolási díj stb.

Az értékesítés sajátos, egyre növekvő formája a *közbeszerzési szállítás*. A nagyobb cégek éves forgalmának 15-20 %-át adják, az állami megrendelések értéke az utóbbi években meghaladta az 1 Md. Ft-t, aminek zöme értelemszerűen irodabútor. Az állami költségvetési intézmények e jellegű vásárlásaikat az utóbbi években központosított közbeszerzéssel, a BM Országos Közbeszerzési Főigazgatóságán, illetve 2000-től a Miniszterelnökség Közbeszerzési és Gazdasági Igazgatóságán keresztül intézik. Az MKGI kb. 1 000 állami költségvetési intézmény, továbbá önkormányzatok számára is végez irodabútor-beszerzéseket. (A nagy tételű megrendelések révén így a gyártók akár 15-30 % engedményt adnak.) A jelenlegi, 2001-2002 között futó közbeszerzés 3,42 Md. Ft értékű részét a Balaton Bútorgyár Rt. vezette öt cégből álló konzorcium kapta.

A *tömegtermelés leegyszerűsíti nemcsak a gyártást, hanem az értékesítést is*: a korpuszbútorok zöme lapraszerelt állapotban kerül a fogyasztóhoz, a lapok előkészített állapotban vannak, s az egységcsomag tartalmazza a szükséges vasalatot, szerelési útmutatót, esetenként még a célszerszámot is. A kárpitos bútorok is egyszerűsödtek: a műanyag szivacs és egyéb helyettesítő anyagok mindinkább kiszorítják a hagyományos alapanyagokat. A gépi tűzés stb. nemcsak gyorsítja a munkavégzést, de az olcsóság és az igénytelenség irányába is mutat. Viszont erre van kereslet, ez a piaci trend, ezt kérik a vevők. A jövő ezt az irányt erősíti. Az értékesítők számára ez két tendencia: helytakarékosság és olcsóság.

Mint minden vásárlás alapfeltétele, a bútor esetén is a pénz a meghatározó. Az Európai Bútorszövetség fölmérése szerint 1,5 %-os reáljövedelem emelkedés indukál 1 %-os bútórvásárlás-bővülést. (**uea outlook**) Nyilvánvaló, hogy a volt szocialista tábor, így Magyarország esetén ebből nem lehet kiindulni, hiszen a korábbi évtizedek már említett reálbércsökkenése az EU-ban ismeretlen fogalom, viszont az új évezredben a magyar gazdaság növekedése és különösen az export esetén ezt az összefüggést figyelembe lehet venni.

Az értékesítéshez a pénzen túl **vevőcentrikusság, marketing is, PR is szükséges**. A magyar bútor legyen fogalom. A vásárló tudja, hogy a hazai árú vetekszik a nyugatival, sőt eseteiben jobb annál. Mint ahogy igaz is: ha már exportálni képesek vagyunk, miért lennénk silányabbak? (Számos példa van a hazai gazdaságtörténetben a sikeres megvalósításra: a csantavéri Törley család csak úgy tudta pezsgőjét a külföldmajmoló hazai fizetőképes kereslettel elfogadtatni, hogy előzőleg a párizsi világkiállításon díjat nyert. S ha más a pezsgő hazájában elfogadott lett a magyar termék, itthon is megindulhatott a terítés.) Nem föltétlenül ez a recept, de hasonló lehet a bútornál is. Bár kicsi a magyar piac, nem lebecsülendő, s várható konjunktúrája középtávon jobbnak ígérkezik a Lajtán túliaknál (sokan már Prága-Budapest-Krakkó háromszögről beszélnek, mint a fejlődés motorjáról), ha nem is méretét, legalább dinamikáját tekintve. A piackutatás pedig magáért beszél: a kereskedő és gyártó megismeri az igényt, tud alkalmazkodni hozzá. A bővülő magyar piacon a hazai termelő akkor lesz pozícióban, ha aktív kínálatpolitikát folytat (**Molnár-Józán, 2001**), eredményes marketingje van, tudja tartani a szállítási határidőt (a Domus becslése szerint ez 1/3-ának még nem sikerül) és árban versenyképesebb lesz.

Végül, de nem utolsó sorban: az értékesítést segítheti az **azonos profilú üzletek egymásmellettsége**. Ilyen volt a múlt század első felében a budapesti Baross utca, ahol szinte minden házban volt bútoros (néhányuk még ma is létezik, meglepően átvészelték az utolsó 50 évet). A komoly vevők jó része úgyis elmegy oda, és ott vásárol. Mint ahogy a budapesti Múzeum körút antikváriumainak vagy a Szent István körút régiségboltjainak is nem kis részt azért megy jól, mert egy helyen vannak.

4. 5. A külkereskedelem új formája és hatása

A történeti részben szó volt róla, s napjaink tendenciájában is újfent érvényesül: **a bútorigar exportdinamikája az ipari átlag fölött van**. Ez azt jelenti, hogy a nemzetközi elismertség tükrében a magyar bútorigar minőségben lényegesen többet tudott és tud nyújtani, mint egy átlagos magyar iparág. Az export hagyományai gazdagok, annak két háború közötti alakulását, a korábbi Monarchiában történő értékesítést, illetve a középkori kezdeteket a harmadik fejezet már taglalta.

A jó kiviteli eredmények ellenére a háttér gyenge. Sajnos, a '60-as, '70-es évek nagy rekonstrukcióját nem követte új beruházási hullám, így a jelenlegi géppark nagymértékben elavult, viszonylag nagy meghibásodással dolgozik, és minőségében nem mindig tudja azt produkálni, mint a nyugati technika. Hiába az olcsóbb munkaerő, ha az a másik oldalon ellensúlyozható a korszerűbb gépekkel és gyártási folyamatokkal. Az export magas aránya nem jelent egyben problémamentességet. Annál is inkább, mert az export nagyrészt bér munka.

A rendszerváltással a külkereskedelem állami monopóliuma megszűnt, a bútor területén is. Az alágazat hagyományos exportőr, bár a tulajdonosváltások idején a kivitel akadozott, 1993 óta a bútormérleg újra többlettel zárul. Az utolsó évek teljesítménye alapján úgy tűnik, a pozíció tartható.

A **KGST összeomlása** is hozzájárult a kilencvenes évek bútoripari válságának erősödéséhez, így igen fontos piacok veszttek el. Alapigazság, hogy a piac elvesztése könnyű, visszaszerzése újra évek munkája lesz, viszont a kereslet Kelet-Európában jelentős, van már fizetőképes is, s a magyar bútor árfekvése nyugati társainál eseteiben kedvezőbb lehet. Ismét meg kell hódítani, perspektivikus, nagy volumenű kereslet.

A piacgazdaságra való átállással változott a viszonylati szerkezet is: a korábbi KGST helyett ma már az OECD a fő külkereskedelmi partner, ezen belül is az Európai Unió országai. Az **import** több mint $\frac{3}{4}$ -e az Európai Unióból, ezen belül is elsősorban Németországból és Olaszországból érkezik. Az **export** 90 % fölötti részaránya megy az EU országaiba, a két fő partner Németország (megközelítően 70 %) és Ausztria. A jövő útja a belpiaci részesedés növelése mellett mindenképpen az exportfejlesztés, mert a magyarországi terítés mind nehezebb, hiszen a korábbi vásárlói réteg elszegényedett, holott a kárpitosbútorok esetén mintegy 10-15 év, a korpusz bűtorok esetén mintegy 15-20 év (lenne) az átlagos megújítási idő. Ha a reálbérek és a lakásépítések javulásával erősödik is a hazai piac, a kicsisége föltétlen indokolja a kivitel szorgalmazását.

10. sz. táblázat

Fa- és bútorexport 2000-ben

M Ft (M USD)

Termék	Összesen	EU	OECD
<i>Faáru (bútor nélkül)</i>	61196 (218)	44124 (158)	48254 (172)
<i>Bútor és - elem</i>	157350 (560)	142836 (508)	153054 (544)

Forrás: **KSH**

2000-ben a magyar bútorexport 62 %-át az ülőbútor alkatrészek tették ki (11. sz. táblázat). A kilencvenes évek második felében új termékként jelent meg a 10 legfontosabb árucsoport között az egyéb orvosi-fogorvosi-kórházi bútorberendezés, a nem kárpitozott fémvázás ülőbútor, az ágygá alakítható ülőbútor – részesedésük egyre nő.

11. sz táblázat

Fontosabb bútorigipari termékek exportja 2000-ben

Megnevezés	Millió dollár	Százalék
<i>Ülőbútor alkatrész</i>	350,5	62
<i>Favázás ülőbútor, kárpitozott</i>	59,4	10
<i>Fabútor, egyéb</i>	37,5	7
<i>Más bútor alkatrésze</i>	33,5	6
<i>Ágyfelszerelés</i>	23,7	4
<i>Fém-bútor, egyéb</i>	9,4	2
<i>Orvosi-fogorvosi-kórházi ber.</i>	8,9	2
<i>Favázás ülőbútor, nem kárp.</i>	8,8	2
<i>Fémvázás ülőbútor, nem krp.</i>	7,6	1
<i>Ágygá alakítható ülőbútor</i>	7,1	1
<i>Első 10 termék aránya</i>		96
<i>Bútorigipar összesen</i>	568,5	100

Forrás: **GM, 2002**

A hazai kereslet korábbi zsugorodásán túl a magyar bútorgyártás másik fő problematikája az *importverseny kiéleződése*. Egyre többen hoznak be bútort, viszonylag alacsony áron, ami versenyképes a magyar iparral szemben. Jelentősen megnőtt a használt bútor behozatal, amely egyrészt áránál fogva nagyon vonzó a közönség számára, másrészt nem kell hozzá minőségi bevizsgálás stb., és az alacsony belföldi fizetőképes kereslet leginkább erre orientálódik. Az

utóbbi 10 esztendőben a bútorimport több mint kilencszeresére bővült, különösen látványos a növekedés a liberalizációt követően, a kilencvenes évek közepén.

„Az import liberalizálásának hatására rendkívüli mértékben megnőtt az új és használt (pl. német, olasz, holland stb.) bútorok importja, amelynek részaránya a teljes belföldi értékesítésben ma már több mint 60 %-ra tehető.”- látja a problémát a Gazdasági Minisztérium is. (GM, 2001)

12. sz. táblázat

Bútorimport 2000-ben

M Ft (M USD)

Termék	Összesen	OECD	EU
<i>Faáru (bútor nélkül)</i>	39220 (139)	33231 (118)	23375 (83)
<i>Bútor és -elem</i>	75276 (266)	65254 (231)	50300 (178)

Forrás: KSH

A 13. sz. táblázat mutatja, hogy az import legnagyobb részét ülőbútor-alkatrész teszi ki. A kivételben is ez a termékcsoport áll első helyen, így nem nehéz a bér munka-jelleget észrevenni.

13. sz. táblázat

Fontosabb bútoripari termékek importja 2000-ben

Megnevezés	Millió dollár	Százalék
<i>Ülőbútor alkatrész</i>	100,1	37
<i>Fabútor, egyéb</i>	39,7	15
<i>Fémbútor, egyéb</i>	23,9	9
<i>Hivatali fabútor</i>	15,3	6
<i>Más bútor alkatrésze</i>	14,0	5
<i>Favázás ülőbútor, egyéb</i>	10,1	4
<i>Ágyfelszerelés, egyéb</i>	7,8	3
<i>Hivatali fémbútor</i>	7,6	3
<i>Fa hálószobabútor</i>	7,2	3
<i>Forgó ülőbútor</i>	5,7	2
<i>Első 10 termék aránya</i>		86
<i>Bútoripar összesen</i>	269,5	100

Forrás: GM, 2002

A bútorbemhozatal nem különíthető el az alapanyag-bemhozataltól. Így tekintve az import mintegy harmada faáru. Az import legnagyobb részét a fűrészáru-bemhozatal teszi ki, ezen belül is döntően a fenyőtermék. (2000-ben 29 373 M Ft, 1999-ben 21 951 M Ft. Fő szállítók: Románia, Szlovákia Ukrajna) Lényegesen kevesebb a lombos fűrészáru bemhozatala (2000-ben 3 027 M Ft, 1999-ben 1 813 M Ft. Fő szállítók: Szlovákia, Románia Ukrajna.)

14. sz. táblázat

A magyar bútorbemhozatal árúcsoportok szerint (Mio. USD)

HS kód	Árucsoport megnevezése	1998	1999	2000	2001
9401	Ülőbútorok és részei összesen	85,8	114,2	135,3	134,6
940130	<i>Forgó ülőbútor, változtatható ülés magassággal (teleszkópos)</i>	7,6	7,0	5,7	5,9
940140	<i>Ággyá átalakítható ülőbútor</i>	0,8	1,1	1,0	1,3
940150	<i>Ülőbútor fűzfavesszőből, nádból stb.</i>	1,6	1,7	1,5	1,4
940161	<i>Favázás ülőbútor, kárpitozott</i>	10,3	9,5	10,0	11,3
940169	<i>Favázás ülőbútor, nem kárpitozott</i>	2,9	3,9	3,7	3,6
940171	<i>Fémvázás ülőbútor, kárpitozott</i>	4,7	4,1	4,3	3,9
940179	<i>Fémvázás ülőbútor, nem kárpitozott</i>	2,2	2,5	2,5	2,6
940180	<i>Ülőbútor, egyéb (műanyag ülőbútor, kerti bútor stb.)</i>	3,1	3,9	4,5	4,0
940190	<i>Ülőbútor alkatrész</i>	45,1	74,4	100,1	87,2
9403	Más bútor és részei összesen	109,2	118,6	119,2	118,8
	<i>Irodabútorok, üzletberendezés, fémbútor:</i>				
940310	<i>Hivatali fémbútor (asztal, szekrény)</i>	9,0	8,1	7,6	7,7
940320	<i>Fémbútor egyéb (fémszekrény, üzletberendezés stb.)</i>	19,1	24,7	23,9	20,4
940330	<i>Hivatali fabútor (asztal, szekrény)</i>	16,5	17,8	15,3	12,6
	<i>Konyhabútor:</i>				
940340	<i>Fa konyhabútor</i>	5,1	4,9	5,4	6,6
	<i>Egyéb bútor:</i>				
940350	<i>Fa hálószobabútor</i>	7,2	6,5	7,2	8,7
940360	<i>Fabútor, egyéb (ebédlő- és lakószoba)</i>	25,9	35,6	39,7	43,1
940370	<i>Műanyag bútor</i>	3,4	3,6	3,7	3,4
940380	<i>Bútor más anyagból (nád, fűzfavessző stb.)</i>	3,1	3,1	2,3	2,4
940390	<i>Egyéb bútor alkatrésze (elem stb.)</i>	16,3	14,3	14,0	13,7
940410	<i>Ágybetét (matractartó stb.)</i>	0,4	0,5	0,8	1,0
940421, 940429	<i>Matrac (szivacsból, gumi vagy műanyag, rugós belső résszel stb.)</i>	1,8	2,3	2,7	3,3
9401, 9403, 940410, 940421- 940429	Bútor összesen	197,2	235,6	258,0	257,7
	<i>Láncindex</i>	<i>102,2</i>	<i>119,5</i>	<i>109,5</i>	<i>99,9</i>

15. sz. táblázat

A magyar bútorkivitel árúcsoportok szerint

Mio. USD

HS kód	Árucsoport megnevezése	1998	1999	2000	2001
9401	Ülőbútorok és részei összesen	319,5	442,1	441,1	496,1
940130	<i>Forgó ülőbútor, változtatható ülés magassággal (teleszkópos)</i>	0,9	0,8	1,1	1,1
940140	<i>Ággyá átalakítható ülőbútor</i>	8,3	9,9	7,1	4,6
940150	<i>Ülőbútor fűzfavesszőből, nádból stb.</i>	0,2	0,2	0,1	1,3
940161	<i>Favázás ülőbútor, kárpitozott</i>	48,1	54,2	59,4	71,4
940169	<i>Favázás ülőbútor, nem kárpitozott</i>	8,3	8,9	8,8	8,2
940171	<i>Fémvázás ülőbútor, kárpitozott</i>	0,8	1,1	1,1	0,6
940179	<i>Fémvázás ülőbútor, nem kárpitozott</i>	6,4	5,9	7,6	7,5
940180	<i>Ülőbútor, egyéb (műanyag ülőbútor, kerti bútor stb.)</i>	1,2	1,9	2,2	2,5
940190	<i>Ülőbútor alkatrész</i>	243,7	357,4	350,5	391,7
9403	Más bútor és részei összesen	85,3	88,4	92,6	97,0
	Irodabútorok, üzletberendezés, fémbútor:				
940310	<i>Hivatali fémbútor (asztal, szekrény)</i>	2,3	1,3	1,4	1,9
940320	<i>Fémبútor egyéb (fémszekrény, üzletberendezés stb.)</i>	7,8	8,2	9,4	10,6
940330	<i>Hivatali fabútor (asztal, szekrény)</i>	2,6	4,4	5,7	5,8
	Konyhabútor:				
940340	<i>Fa konyhabútor</i>	2,0	1,8	2,0	1,4
	Egyéb bútor:				
940350	<i>Fa hálósobabútor</i>	5,1	4,9	2,0	1,8
940360	<i>Fabútor, egyéb</i>	40,8	41,1	37,5	33,2
940370	<i>Műanyag bútor</i>	0,9	0,8	0,8	1,1
940380	<i>Bútor más anyagból (nád, stb.)</i>	1,1	0,6	0,3	1,2
940390	<i>Egyéb bútor alkatrésze (elem stb.)</i>	22,7	25,3	33,5	39,9
940410	Ágybetét (matractartó stb.)	0,8	0,8	1,0	0,7
940421, 940429	Matrac (szivacsból, gumi vagy műanyag, rugós belső résszel stb.)	0,6	0,9	1,0	1,1
9401, 9403, 940410, 940421-940429	Bútor összesen	406,2	532,2	535,8	594,9
	Láncindex	123,9	131,1	100,6	102,6

Megjegyzés: 1.) Az ENSZ nomenklatúra SITC 82-es Bútor és bútorelem árúcsoport tartalmi köre eltér az EU, illetve az EU-val konform hazai (vámtarifán alapuló) csoportosítástól.

Forrás: Laskay, 2002

A bútoripar helyzete végül is nem rosszabb, mint a többi iparágé. Nincs szégyenkeznivalója sem a belföldi termelés, sem az exportértékesítés növekedése vonatkozásában. (Az már más kérdés, hogy a magyar ipari átlag, mint viszonyítási alap, mennyire szerencsés a dinamika méréséhez.) Több gyár - legalábbis középtávon - jelentős külföldi megjelenést tud a magáénak mondani, ára versenyképes és minőségben azt a szintet tudja produkálni, amit a külföldi piac igényel. Ezen exportőröknél lényeges probléma nincs, a fejlődésük jó. A kivitelre nem képeseknél viszont komoly anyagi és ezzel szoros összefüggésben jövőképek gondok vannak.

Árban sajnos az exportőrök sem tudják érvényesíteni piaci pozíciójukat, ami főleg abból adódik, hogy különleges terméket, különleges minőségben, vagy nagyon jó termelékenységgű mutató mellett sem tudnak létrehozni. Gyakorlatilag egyetlen olyan magyar gyár sincs, ami a fejlett nyugati technikát 100 százalékban ismerné vagy használná. Különösen *nagy az elmaradás a korpuszbútorgyártás korszerű technológiájának alkalmazásában*, aminek elsődleges oka a drága gépekben keresendő.

Általánosan jellemző még a *kézi munkaerő*, az olcsó bérek folytán a magas élők munkaráfordítás. Viszont egyre több olyan terület van, ahol a technológiai fegyelem inkább csak a gépet igényli, tehát ez a munkáslétszám rovására megy. A mai bútorok jó része lapraszerelt állapotú, viszonylag kevés élők munkát igénylő technológiával készül, és a jövő tendenciája is ez. Nyugat-Európa több országában - például Olaszországban - többek között a jelentős beruházásigény miatt egy-egy munkafolyamatra szakosodva alakulnak ki azok a termelők (beszállítók, alvállalkozók), amelyek az egyes részfolyamatokat elvégzik, és a klasszikus értelemben vett bútorgyártónál végül kizárólag vagy legalábbis nagyjából az összeszerelés fázisa marad, annál is inkább, mert ezek a modern bútorok jórészt nem hagyományos famegmunkálással készülnek.

A hazai lomboserdő-készlet bőséges alapanyag háttérrel nyújt. Az érdekeltségi rendszer jelenlegi kialakult formája viszont olyan, hogy a fűrészipar termelésének fele közvetlen exportra megy, és nem a hazai ipar kapja. A megoldás lehetőségeit a dolgozat már tárgyalta (4. 1. fejezet), de a teljesség kedvéért a külkereskedelmi részben is szükséges megemlíteni, vagyis: törekedni arra, hogy a faáru minél magasabb feldolgozottsági fokon (közgazdaságilag: nagyobb hozzáadott értékkel) jusson ki az országból.

A külkereskedelem bútoripari tulajdonosváltás követően kialakult dinamikáját a 16. sz. táblázat szemlélteti. Mivel az adatok dollárban szerepelnek, így nagyjából a tényleges volumennövekedés is követhető. Figyelmet érdemel, hogy amíg az utolsó hét évben az import megduplázódott, addig az export közel megnégyszereződött, s így a bútormérleg a majdnem-nulla helyzetről erőteljes aktívumba csapott.

16. sz. táblázat

A magyar bútor-külkereskedelem

(Mio. USD)

	Behozatal	Kivitel	Egyenleg
1993	126,9	152,4	13,5
1995	152,4	232,9	80,5
1996	185,0	343,0	158,0
1997	195,5	351,0	155,5
1998	202,5	430,5	228,0
1999	243,6	555,7	312,1
2000	269,5	568,5	299,0
2001	257,7	594,9	337,2

Forrás: **KSH**

A bútoripar termékei méretüknél fogva jelentős szállítási-költség elemet hordoznak, ami a piac kibővülésekor se lesz elhanyagolható tényező. Minimális a valószínűsége annak, hogy francia, spanyol, portugál, vagy akár angol bútorok nagy tételben kerüljenek a hazai piacra. Természetesen fordítva is igaz: exportlehetőségeinket a távolság ugyanúgy behatárolja. Ezért konkurencia oldaláról elsősorban a szomszéd vagy közeli országok (pl. Lengyelország) gyártói jönnek szóba, azoknak is elsősorban olcsóbb, magyar vevő által megfizethető termékei.

Kiegészítő termékek esetén pedig már most is az ázsiaiak uralják a piacot, mind nálunk, mind az EU-országokban, azaz, itt nem várható változás. Áraik lényegesen kisebbek, mint bármelyik európai gyártóé, nem egy esetben fele körül, azaz még vámmal, szállítással együtt

is lényegesen olcsóbb. Többen közülük (pl. tajvani, dél-koreai termelők) pedig európai minőséget is képesek produkálni.

4. 6. Vállalati méret, foglalkoztatás

A magyar bútorgyártás üzemeinek KSH szerinti besorolása nem különbözik más gazdálkodó szervezetekétől. Ugyancsak egyező a nemzetgazdaság egészével, hogy az 5 fő alattiakról nem készült kezelhető statisztika, a becslés pedig nagyon félrevezető lenne, így erre vonatkozó számsor a dolgozatban csak egy összevont becslés erejéig szerepel.

A Bútorszövetség adatainak megfelelően a létszám alapján a besorolás a magyar bútoriparban a következő:

17. sz. táblázat

A hazai bútoripari vállalatok mérete 2000-ben létszám szerint

Vállalati létszám (fő)	Vállalatok száma (db)	Foglalkoztatottak (fő)	Átlagos létszám
5 – 9	228	1413	6
10- 19	156	2048	13
20 – 49	82	2609	32
50 – 249	72	6608	92
250 – 499	12	4193	349
500 -	2	1258	629
Összesen	552	18129	33

Forrás: **Bútorszövetség, 2001**

Az adatok szerint a magyar bútoripari vállalatok kis- és középvállalkozások. Mindössze kettő kerül létszám alapján nagyvállalati kategóriába. Rengeteg a kisvállalkozás, bár a középvállalkozásra se lehet panasz: kétszer annyi, mint a szomszédos Ausztriában. A vállalati méret hazai és EU támogatási szempontból is igen fontos. (A dolgozat 6. fejezete részletesen ismerteti a KKV koncepciót, továbbá a KKV-kritérium unió-konform értelmezését.) A vállalati méret egyben alágazati koncentrációt is fémjelmez: a 670 kettős

könyvelést folytató cég közül (nem mind a Bútorszövetség tagja) 28 adja a forgalom felét, az első száz vállalkozás pedig több mint 80 %-át.

A termékesoport szerinti foglalkoztatotti bontást a 18. sz. táblázat mutatja. Bár a különböző számbavétel miatt a statisztikák pontosan nem egyeznek, valamennyi adatbázis a foglalkoztatotti létszám 17 000 – 18 000 fő közötti mértékét mutatja.

18. sz táblázat

A bútoriparban foglalkoztatottak száma termékcsoportonként (fő)

Terület	1998	1999	2000	Növekedés 1998- 2000
<i>Ülőbútor</i>	5312	5204	6527	+ 1225
<i>Irodabútor</i>	1807	2092	2478	+ 671
<i>Konyhabútor</i>	1151	1271	1270	+ 119
<i>Egyéb bútor</i>	8988	8121	7718	- 1270
<i>Bútor összesen</i>	17248	17688	17993	+ 745

Forrás: **Bútorszövetség, 2002**

Ehhez a foglalkoztatotti létszámhoz a Bútorszövetség adatai szerint további 6 410 fő tehető (2000. év), akik mikrovállalkozásokban (1 - 4 fő) tevékenykednek, így a teljes létszám megközelítően 25 000 fő. Nincs adatunk a részfoglalkoztatotti besorolású mikrovállalkozásokról. (A szürke és fekete gazdaság pedig értelemszerűen nem ad statisztikát, csak becslést.)

A termelési adatok és a foglalkoztatottak számának ismeretében az alágazat termelékenységét is könnyen meg lehet határozni. A 19. sz. táblázat az utóbbi évek változásának dinamikáját mutatja.

19. táblázat

Termelékenység a bútoriparban

(Előző év = 100 %)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Termelés	91,5	103,4	88,3	98,9	113,6	94,7	125,6
Alkalmazottak	87,3	89,1	91,2	90,9	109,5	102,6	101,7
Változás¹	104,8	116,0	96,8	108,8	103,7	92,3	121,6

Forrás: **GM, 2002**

Létszám és munkabér szorosan összefüggő kategóriák. A magyar bútorgyártás egyik, ha ugyan nem fő vonzereje (a határidőtartás és a minőség mellett) az alacsony munkabér. A 20. és 21. sz. táblázat a bruttó és nettó munkabérek alakulását mutatja az alágazatban.

20. sz. táblázat

Foglalkoztatottak havi bruttó keresetének alakulása a bútoriparban

(Ft)

	Fizikai	Szellemi	Összesen
2000	48 992	91 252	55 618
1999	44 870	83 461	50 975
1998	41 314	80 290	47 923
1997	34 985	69 405	41 714
1996	28 736	56 468	34 037
1995	22 815	48 596	27 521
1994	19 758	41 904	23 924
1993	16 594	33 932	19 858

Forrás: **KSH**

Összehasonlításként: 2000-ben a magyar ipar egészében a fizikai állományúak átlagos bruttó munkabére 72 191 Ft, a szellemieké 160 231 Ft, az ipari átlagbér pedig 91 553 Ft. Ez

¹ Egy alkalmazottra jutó termelés értékének változása

össességében 40 %-os bútoripari bérelmaradást jelent, azon belül is a szellemieknél nagyobb a különbség. Tekintettel arra, hogy 2001. január 1-ével a minimumbér 40 000 Ft-ra emelkedett, ehhez viszonyítva az ágazat fizikai dolgozóinak pénze az előző évben mindössze 22 %-kal volt magasabb. Mivel a minimumbér 2002-re 50 000 Ft-ra emelkedett, az olló még jobban összecukódott, ugyanis ilyen mértékű növekedést az alágazat nem tudott a piaccal elfogadtatni (a konkrét 2001-es bér adatok még nem ismeretesek, szóbeli közlés).

Nemzetközi bér-összehasonlításban sem kedvező a kép: az OECD 2000-re vonatkozó statisztikáját ismerjük, eszerint a 30 tagállam közül Magyarország (12 400 USD) az utolsó előtti helyen áll, nálunk alacsonyabb munkaerőköltség csak Mexikóban van, sőt, ha az elvonásokat is figyelembe vesszük, azaz a nettó jövedelmet (7 502 USD) hasonlítjuk, hazánk az utolsó. (VG, 2002. április 16.) Pedig ez a szám már vásárlóerő-paritással lett megállapítva, azaz a nominális eltérések lényegesen nagyobbak. Az első helyet jelentő Svájc esetén ugyanezek az adatok rendre 36 194 USD, illetve 29 777 USD-t tesznek ki. EU szinten se jobba helyzet, az egy ledolgozott órára jutó ipari bruttó munkabér-költség hatoda-nyolcada a Tizenötök élmezőnyének. (MEH-Ecostat, 2000)

21. sz. táblázat

Foglalkoztatottak havi nettó keresetének alakulása a bútoriparban

(Ft)

	Fizikai	Szellemi	Összesen
2000	34 875	57 074	38 356
1999	32 151	53 132	35 470
1998	30 955	51 746	34 480
1997	26 211	44 502	29 629
1996	21 458	35 564	24 155
1995	17 472	31 156	19 966
1994	15 297	27 994	17 696
1993	12 612	22 104	14 404

Forrás: KSH

A nettó havi átlagos munkabér a magyar iparban 2000-ben 57 679 Ft volt, az alágazatnál átlagban 50,4 %-kal kerestek többet, az eltérés a fizikaiak esetén kisebb (47 551 Ft), 36,3 %, míg a szellemiek esetén több (93 604 Ft), 64,0 %.

A kilencvenes évek elején *több bútorgyárban* drasztikus volt a *létszámleépítés*, a foglalkoztatás csökkenése évről évre tart. (22. sz. táblázat) Az utolsó három év javuló tendenciájában az is közrejátszik, hogy a statisztikai számbavételnél az 5 –20 fő közöttiek is szerepet kaptak. Amíg a '80-as évek végén az ágazat alkalmazotti létszáma megközelítette a 30 ezer főt, addigra ez a szám 1993 végére 20 ezer alá zsugorodott, sőt 1997-re már csak 13 000 fő volt, pedig az *alágazat egésze az igazi nagy létszámleépítéseket elkerülte*, olyan üzembezárások, mint pl. a bányászatban vagy kohászatban, itt nem voltak.

22. sz. táblázat

Foglalkoztatottak a bútoriparban (fő)

	Fizikai	Szemleli	Összesen
<i>2000²</i>	15 304	2 689	17 993
<i>1999</i>	15 046	2 642	17 688
<i>1998</i>	12 018	2 282	14 300
<i>1997</i>	10 749	2 308	13 057
<i>1996</i>	11 714	2 645	14 359
<i>1995</i>	12 877	2 870	15 474
<i>1994</i>	14 350	3 314	17 664
<i>1993</i>	16 424	3 803	20 227
<i>1990</i>			24 584
<i>1985</i>			26 127
<i>1980</i>			30 897
<i>1975</i>			32 805

Forrás: **KSH**

² A statisztikai számbavétel a 20 fő alattiaknál becslésen alapul.

Az új helyzet kiprovokálta az **üzemléti átalakulást**. A régi nagy gyártók folyamatosan leépültek, s ha nem is azonos kapacitással, de egyre másra alakultak az új termelők és kereskedők, szinte valamennyien kisvállalkozások. Különösen a középállalati méretkategóriájú üzemek száma csökkent. A munkabérek kényszerű emelése a gépesítés növelése, s ezzel együtt a nagyüzemi-középüzemi foglalkoztatás csökkenése irányában fog hatni.

A foglalkoztatás helyzete a számok ellenére alig változott, bár az 1998-tól prezentált növekedés valós. A korábbi évek hasonlításánál fontos tudni, hogy a KSH ekkor (1998) mélyítette a statisztikai számbavételbe bevont kört. Így a korábbi 20 fő helyett 5 főnél húzta meg a határt. Így az új létszámövlések nem hasonlíthatók. A pontossághoz az is hozzátartozik, hogy a KSH az 5 és 20 fő között kategóriának adatait reprezentatív mintavétellel számolja, s a KSH munkatársaival folytatott beszélgetésekből kiderült, hogy itt nemcsak a lelkesedéssel van gond (a kijelölt arra érdemesek ugyanis nem kapnak a többletmunkáért honoráriumot), hanem a kérdőívek kitöltésénél a hozzáértéssel is. A kis létszámú cégeknél ugyanis kevésbé várható el az irodai-adminisztratív szakmai hozzáértés, különösen, ha a könyvelést külső cég végzi.

A bútorigari foglalkoztatottak meghatározóan – 90 % fölött – főállásúak. Az egyes évek közötti eltérés nem szignifikáns, jellemző a nem teljes állományúak 6 - 7 %-os aránya. Eltér a nyugat-európai gyakorlattól a főállásúak többletfoglalkoztatása. A jelenlegi **Munka törvénykönyve** gyakorlatilag korlátlanul engedi a **túlórát** – nemcsak a bútorgyártásban és kereskedelemben. Bár egyes **rendeletek** maximálják a munkaidőt, vagy egyenesen tiltják a túlórát (pl. 26/2000 sz. EüM a rákkeltő anyagokkal foglalkozók munkaidejéről, s a bútorigarban van ilyen), ha a magasabb értékű jogszabály, a **törvény** - engedi. EU csatlakozásunk ezt szigorítja, a normák gyakorlatilag egységesek lesznek. Nemcsak a gyártásra, kereskedelemre is igaz lesz. El kell felejteni a többletműszakos rendszereket (iparban, pl. járműgyártásban 4 műszakra is van precedens, pl. a szentgotthárdi Opel-gyárban, kereskedelemben pedig egyáltalán nem meglepő a 0 - 24 órás nyitva tartás), az alapbérésített túlórát, a szombat délutáni és vasárnapi üzlet-nyitvatartásokat, de még a hétköznapi estit is. Amit gyenge szakszervezet és hiányzó szakmai munkavállalói érdekképviselet nem tud kiharcolni, azt leszabályozza majd az Unió gyakorlata.

4. 7. Beszállítói - alvállalkozói rendszer

Az alvállalkozói-beszállítói részarány a hazai bútorgyártásban kicsi. Bár konkrét statisztikai fölmérés nem készült erről, egészen bizonyos, hogy jóval 50 % alatt van, már csak a termék viszonylag homogén jellegéből adódóan is. Ez az egész alágazatra jellemző. A továbbiakban a dolgozat néhány gondolatot fogalmaz meg az alvállalkozói-beszállítói rendszer jelenéről, lehetséges fejlődéséről.

A magyar bútorgyártás tulajdonképpen - a feldolgozóipar más területeihez képest – *jellemzően nem alvállalkozóképes*. Ennek ellenére vannak olyan részei, ahol igencsak elképzelhető, mindenekelőtt a tömörfából készülő bútorok gyártásánál, vagy például az eddig mostohán kezelt területeken, például a fa szárításánál. (Ez utóbbi folyamat mesterséges úton 6 hét, természetes úton közel esztendő [1"-os fa esetén]. Hiányzik az országos műszárítás, a jelenlegi kapacitás mintegy 2-5%-a az igénynek.) A bútoriparhoz szükségszerűen más iparágak, ágazatok is "alvállalkozóként" csatlakozhatnak (ilyenek: a vasalatokat készítő fémmegmunkáló ipar, üvegyártás, műanyagipar ill. az egyértelműen bútoripart kiszolgáló kárpitosipar).

Az alvállalkozói-beszállítói rendszer költségkímélő, javíthatja a kapacitáskihasználást, jobbíthatja a minőséget. Működése a mai korszerű bútorgyártásban is elképzelhető, mint a nyugati országok, főleg Olaszország példája igazolja. Különösen nagy lehetőségek vannak a tömörfa-bútorkészítésben és a különféle bútorvasalatok, illetve műanyagok gyártásánál a rendszer kialakítására.

Elvértve találni olyan példákat, hogy a *volt KGST-országok* szétesését követően megkezdődött volna az alvállalkozói-beszállítói rendszer kialakulása a különböző kelet-európai országok bútorgyártói között. Még inkább csak fehér hollóként, de léteznek olyan esetek, amikor környező országok vállalatai ilyenformán együtt tudnak működni. Jó példa erre a zalai térség és a Letenyei Furnérfeldolgozó Vállalat együttműködése, ahol ez utóbbi szállítja az anyagot a korpusz-bútorok készítéséhez, vagy észak-magyarországi fafeldolgozók Szlovákiából hozzák be a bükkalapanyagot, speciálisan megrendelve, kifejezetten a bútorgyár részére.

Hangsúlyozandó azonban, hogy nem ezek a jellemzők a volt-KGST bútoripar egészére pedig ez is lehetne egy megoldás.

A bútoripar számos olyan termékcsaláddal rendelkezik, amely speciális háttérpart igényel. Vasalatai máshol nem használhatók. Azok a műanyagtermékek, amit bedolgoz, máshol szintén nem használhatók. Ugyanez vonatkozik az üvegből, márványból, gránitból készült asztallapokra stb. Azaz: ***a kialakuló együttműködés jellegét tekintve inkább az alvállalkozói formához, mint a beszállítóhoz áll közelebb.***

Az alvállalkozói-beszállítói rendszer nagymértékben elmozdulhatna akkor, ha az elavult gépek selejtezése során már nem kerülne sor újak vásárlására, hanem az újabb generációk már egyenesen az alvállalkozókhoz kerülnének, azok egy-egy részterületen ilyenekkel dolgoznának, és úgy kerülne az összeszerelő bútorgyárba a termék. Hangsúlyozandó azonban, hogy ez az alvállalkozói-beszállítói rendszer csak a kisméretű egységeknél, a tömörfa bútoroknál, a nem faanyagokból (fémalkatrészek, vagy fémbútorok csővázai, üveg, műanyag stb.) készülőkénél történhet, hiszen a farészek, vagy fapótló részek mérete nagy, súlyuk sok, szállításuk, raktározásuk költséges, tehát az utóbbi folyamatoknak a bútorgyárban kell maradniuk. Ugyancsak vigyázni kell a kárpitosmunka alvállalkozásba adásával. A szövet színe végenként eltérő, ezért ugyanabból a végből kell a fotelt, heverőt, kanapét stb. kárpitozni. A garnitúráknak tehát egy helyen kell kárpitot kapniuk.

Az egészséges alvállalkozói rendszer kialakításának irányába hathatna az az ***egyéni vállalkozói háttér***, amely elősegíthetné ennek működését. Jelenti ez egyrészt azokat a bedolgozókat, amikor otthon, vagy kisüzemben végezhető munkával (vasalatok, kiegészítők gyártása, műanyag cikkek készítése stb.) megoldható lenne az az alvállalkozói rendszer, amely ennek a szakmának egyes területeken a sajátja lehetne. Másrészt: az úgynevezett kiegészítő bútorok, (polcrendszerektől kezdve a gyógyszereszekrényeken át a konyhai kisbútorokig) gyártása csekély helyigényű, esetenként nem is fából vagy fahelyettesítő anyagokból készülnek, így alvállalkozói, vagy bedolgozói rendszerben történő készítése sokkal inkább lehetséges és praktikus, mint pl. a fekvőbútoroké, vagy az ülőbútoroké. Ilyenekre számos példát láttunk már Nyugaton, különösen Olaszországban. Nem véletlen, hogy az Európai Bútorszövetség Stratégiai tanulmányának egyik legnagyobb fejezete a sub-contracting (**ueanet**).

Az alvállalkozói-beszállítói rendszer kiépítésében fontos szerepük van a **gazdasági szabályozóknak**. A kis- és középvállalatok közvetve (pénzügyi segítség), vagy közvetett formában történő támogatása (adókedvezmény, olcsó állami hitel stb.) a fejlett világ számos országában létezik, s nem egy esetben a beszállítói rendszer egyik ereje. Különösen indokolt ez egy induló rendszernél, s egy olyan iparában, mely jelentős exportot bonyolít le.

Nem tűnik offenzívnek a potenciális kisvállalkozói kör magatartása sem. Szerepe van ebben hagyományos piaci orientációjuknak, illetve, hogy a műszakilag igényesebb beszállítói feladatvállalásra nincsenek fölkészülve. Még aktív vállalkozásfejlesztési politika mellett is évekbe kerül, amíg versenyképességük szembeállhat a külföldi kooperátorokkal. Pedig a lehetőség az induláshoz nem rossz: a rendszerváltozást követően sok feldolgozóipari cégnek megszűnt az önálló termék arculata és szűkítettébb profitú gazdálkodó szervezetté alakultak át.

Ha nem lenne a nagy gyártóknál teljes vertikum, könnyebben menne a munkamegosztás is. Csíráiban létezik ilyen, munkafolyamatok felosztásán alapuló kooperáció hazánkban is, példa erre a korábbi Interspan - Cédrus Szövetkezet - BUBIV közötti együttműködés.

Nagyban segíthetné a bedolgozó rendszer működését a banki **finanszírozási** háttér, mint már többször kifejtésre került. A faanyag drága, a nyersfától a bútorig tartó technológiai folyamat hosszadalmas. Ezért, különösen pl. exportra menő konstrukciónál elképzelhető olyan exporthitel, vagy egyéb más pénzügyi konstrukció, amely hozzájárulna ahhoz, hogy a bútorgyárak nagyobb készleteket tudnának forgatni, és fejlesztéseiket is meg tudnák valósítani. Amennyiben ez nem következik be, néhány exportőr bútorgyárat leszámítva, ha a fejlesztés a jelenlegi szinten megreked és a világszínvontól egyre inkább el fog maradni. Az exporthitel alvállalkozónak juttatásával pedig a bútorgyár is, az alvállalkozó is jól járna. Elképzelhető a fejlesztési típusú támogatások összevonása az exportösztönzővel akár összevontan országos szinten, akár megyékre vagy már EU-kompatibilisan régiókra leosztottan.

Ugyancsak az alvállalkozói rendszer beindulását segíthetné az *informatikai* háttér. A bútorgyártók nem egy esetben nem is ismerik azt a háttér kapacitást, amely az adott alkatrészt, vagy részegységet részükre készíteni tudná. Nagyon sok múlik a személyes ismeretségen és a korábbi kapcsolatokon.

A beszállítói – alvállalkozói problémát önmagában a bútoripar megoldani képtelen. Már korábban említésre került: alvállalkozás korpuszbutornál képzelhető el jól (egy munkahely kialakítása legalább 1-1,5 M Ft), vagy a fa mesterséges szárításánál (egy gazdaságos méretű üzem legalább 100 M Ft) stb. - jön szóba, de mind-mind költséges. Ezért, ha nem kellően megfinanszírozott alvállalkozói csapat össze is toborozódik, pénzhiány miatt csak "barkácsszervezet" keletkezne - fogalmazott találóan az egyik budapesti kárpitosbútor cég vezetője.

A piac nincs azon a szinten, hogy a beszállítói rendszert maga formálja, egyrészt mert hagyományai az utóbbi 4 évtizedben elvesztek, másrészt a fejlesztés az ágazatban meglehetősen tökeigényes. Mindenképpen olyan iparpolitikai és/vagy pénzügypolitikai eszköztár szükséges, amelynek segítségével az alvállalkozói-beszállítói rendszer az ágazatban kialakítható. Magyarországon több olyan kis fröccsöntő üzem, famegmunkáló cég stb. létezik, amely egy-egy részelemet gyártva sokkal gazdaságosabbá tudná tenni a bútoripar egy-egy részének vertikumát, mint ahogyan jelenlegi formájában működik.

A fejlesztésnek tehát kettősnek kell lenni. Szükséges olyan iparpolitikai eszköztár, amely meghatározza, hogy az ún. összeszerelő bútorgyár szintjén mi az, aminek meg kell maradnia, illetve fejlődnie, másrészt ennek fölülről irányított "mesterséges" szelektálása-sorvasztása együtt kell járjon az egész alvállalkozói rendszer fölépítésével. Ha a kettő nem együtt történik, akkor nyilvánvalóan jelentős leépülésre kerül sor.

Amíg a tulajdonosi átrendeződés a bútoriparban teljesen be nem fejeződik (mert lesz még tulajdonosváltás EU csatlakozásunkkor), addig a folyamat könnyebben irányítható. Ahhoz pedig, hogy az alvállalkozók-beszállítók erősödni tudjanak, elsősorban olyan kis- és középvállalkozói program kialakítása szükséges, ami ezek működését elősegítheti. Mindenekelőtt a finanszírozás területén igaz ez, hiszen a kis gyártók nem tudják azokat a szerszámokat, célgépeket maguk megvásárolni, beszerezni, amivel a nagyvállalatok számára

szükséges termékeket elő tudnák állítani. Más kérdés, hogy megfelelő érdekeltség esetén a nagyvállalat át tudna adni bizonyos célgépeket alvállalkozóinak vagy beszállítóinak, de erre nincs bútoripari precedens.

Ezt a folyamatsort a piac is el tudja önmaga végezni, sőt el is végzi. Azonban úgy sokkal lassúbb, vontatottabb. A jól irányított állami segítség szükséges, nemcsak azért, mert Nyugat-Európában is mindenütt jelen van, hanem mert a folyamatot nagyban fölgyorsíthatja. Az se elhanyagolható szempont, hogy a bútoripar fejlesztése - akár önmagában, akár alvállalkozói formájában igen tökeigényes. Egy korpusz munkahely kialakítása - ez lehet az alvállalkozásba egyik legjobban bevonandó terület - milliós investíciót jelent.

Az iparpolitikának kellene odahatni arra is, hogy az olcsó élők munkával dolgozó magyar bútoriparnak inkább abba az irányba tolódjon, hogy nem a kizárólag gépi megmunkálás, lapokból összeszerelt, elemes bútorokat gyártsa, hanem inkább a több faragást, kézművességet igénylő bútorokat is készítse, hiszen a versenyképesség e területen jobb lehet. Más kérdés, hogy csak azokra az igényes piacokra lehet ez utóbbit gyártani, ahol a fizetőképes kereslet is megvan.

Ugyancsak az iparpolitika feladata le(het)ne az ún. hiányzó rések kitöltése. Magyarországon a '90-es évek elejére pl. folyamatosan elsorvadt a **fém bútorgyártás**, holott ennek Nyugat-Európában igencsak nagy reneszánsza van, és föltehetően a kereslet se kicsi. A bútorgyárak erre való elmozdulása viszonylag szerény, hiszen a megmunkálási, technológiai és egyéb feladatok teljesen mások, mint egy hagyományos fa- vagy fapótló anyag esetén. Nyilvánvaló, hogy a kínálat bővítése, az ún. vegyesbútorok készítése (tehát fa kombinálva fémmel stb.) megannyi olyan kínálati tényező lehetne, amelyet az igényes piac kedvel és vásárol is. A bútorgyárak önmagukban ezért létrehozni nem képesek.

A **műanyag bútor** helyzete se jobb. Bár nagy a konkurencia, a helyzet nem reménytelen. A hazai granulátum, mint alapanyag adott. Minősége azonos a nyugat-európaival (pl. TVK). A fröccsöntés technikája sem igényel különösebb szakértelmet. A többi viszont tökeigényes. Különösen a szerszám a drága, ezért csak nagy szériára érdemes investálni.

A költségeket nagyobb részben egy ideig még a támogatási alapoknak kellene fedezniük, annál is inkább, mert az ipari növekedés számára létkérdéssé válik mind a kooperációs, mind az alvállalkozói-beszállítói piac kialakítása. E folyamatot elősegíti, hogy az önálló termékpiacon arculatú feldolgozóipari gazdálkodó szervezetek száma mindinkább csökken. A támogatás pedig azért is szükséges, mert a kisvállalkozói-beszállítói aktivitás műszaki paraméterei a bútoriparban inkább az alacsonyabb, mint a magasabb követelmények tartományába tartoznak. (A Gazdasági Minisztérium 2001-ben kezdte a beszállítói program indítását, remélhetően a bútorgyártók számára hasznosítható vetülete is lesz.)

Érdekes módon az egy-egy kisüzem teljes vertikumát végigjáró bútorok ára nem magasabb, mint azoké a termékeké, amelyek nagy szériában, nagy sorozatban készülnek. Valahol ez is amellet szól, hogy a bútorgyáraknak inkább összeszerelőknek kellene lenniük, s alvállalkozókkal dolgoztatni.

Közvetve, de segítené az alvállalkozói-beszállítói rendszer kialakulását az importliberalizáció mérséklése is. A korábbi importengedélyezés helyett most mindenki szabadon vásárolhat külföldön. Abban az *átmeneti időben*, amíg a bútoripar és alvállalkozói rendszere megerősödik, és még nem vagyunk tagjai az EU-nak, közvetett eszközökkel mérsékelni kellene az importot. Ne feledjük: az ágazat 15 - 20%-a veszteségesen működik!

Röviden: a bútoripar egészét az alvállalkozói-beszállítói rendszer egyelőre kevésbé érinti, mint a feldolgozóipar számos más ágazatát. Azonban több területen kialakulhat az az egészséges vertikum, ami különösen tömörfa-bútorok, a nem faanyagok gyártásánál, valamint az egyes speciális munkafolyamatok végzésénél megoldhatná a költségtakarékosabb, nagyobb termelékenységet nyújtó alvállalkozói-beszállítói rendszer kiépítését. Ez is valahol a jövő egyik útja.

4. 8. Az illegális gyártás és kereskedelem

A magyar bútoripar egyik jellegzetes problémája a *zuggyártás és -árusítás*. Gyakorlatilag bárki bármit gyárthat és árulhat. Egyelőre nincsenek minőségi minimumot jelentő szabványai a hazai bútorgyártásnak, ezért mindenki foglalkozhat vele, ha megfelelő célszorszáma(i) és

néhány szakembere van. Ez azt is jelenti, hogy a hazai bútorok kivitelezési színvonala, minősége heterogén. Ára is ennek megfelelő, hiszen nem egy esetben az alacsony rezsiköltséggel dolgozó, nagyrészt feketén gyártó kisvállalkozó lényegesen olcsóbb bútortermékeket tudnak előállítani, mint akár a gyáripari keretek között viszonylag korszerű technológiával termelő, legálisan dolgozó és persze ennek megfelelő adót és egyéb közterheket fizető bútorgyártó.

A becslések 25 – 30 %-ra teszik az illegális iparüzést és értékesítést. A csak feketén dolgozó bútorműhelyek produktuma ennél lényegesen kisebb, mintegy fele, viszont a legális gyártók is tudnak számla nélküli terméket produkálni. A kicsiknél ez könnyebb, mint az akár raktárkészletet is könyvelő nagyoknál, s a szürkegazdaság léte vevőnek is, eladónak is kedvez. Egy fölmérés szerint csak a Pápán és környékén levő „összeszerelő” száma meghaladja az 50-et (**Molnár-Józan, 2001**).

Konkrét példa kilencvenes évek második feléből: a fürdőszobai polcos szekrényeket készítő, nagy szériával dolgozó, teljesen gépesített, legkorszerűbb technológiát alkalmazó német gyártó polctermékei több mint duplájába kerülnek **beszerzési áron** (tehát nagykereskedelem, ab gyár), mint amennyiért a rákospalotai "cég" a maga düledező konyhácskájában-szobájában „moszkvai szakemberekkel" (a Moszkva tér a fekete munkaerő-közvetítés egyik központja Budapesten) hasonló **kiskereskedelmi áron** gyártani és eladni tud. Az anyagköltség itt is, ott is nagyjából azonos (bár azt is lehet Áfa nélkül szerezni), tehát „csak” a többen lehet a kiadásokat megfogni és vonzó árat kialakítani.

Az események szerény krónikása a beavatottak büszkeségével írja, hogy saját szemével látta a bútorgyártás e speciális világát. Meglepte a célszerszámok ügyes és ötletes ki- és átalakítása, tudományos megfogalmazással: innováció, a helyhiányt ellensúlyozó logisztikai tökély, a marketinget pótló terítési lelemény. Utóbbi nagyban segítette az alacsony ár, ami egyben a különben csekély minőségi differenciára is gyógyírként hatott. A humán menedzsmentről pedig az említett Moszkva téri emberpiac gondoskodik. Mindehhez kapcsolódik a szervezettség, egy átgondolt organigram, amiben még a szinergia-effektus előnyeit is föl lehet fedezni. Ennyi nagyszerűség együttlétével, pusztán a gyártó rövid leírásával azonban a történet torzó lenne.

A szabadosság ugyanis teljes: a zuggyártó még arra se veszi a fáradságot, hogy saját prospektust nyomasson, egyszerűen lefénymásolja a német vállalkozóét. Bár az eredeti színes, s az ő kópiája csak fekete-fehér, a fogyasztó számára a mindenható ár itt is balzsamként művel csodát. Ismeretlen jótévőként besegít a joghézag is, ezért a felfedezést követően nincs lebukás: a külföldi vállalkozó csak annyit tehet, hogy ügyvédjével a *Patentamt* (szabadalmi hivatal) és a *Qualität* (minőség) kifejezést leveleiben sűrűn használtatja. A grafománia azonban egyoldalú: a teuton megkeresésekre turáni hallgatás a válasz.

A programhoz a *commedia dell' arte* is hozzátartozik. Jelenete akkor éri el csúcspontját, mikor a két vetélytárs szakmai kiállításon – spontán rendezés a budapesti BNV-n - találkozik, s mivel mindketten ismerik lehetőségeiket, csupán potenciális együttműködésről beszélnek, természetesen csak udvariasságból, mivel egyikük sem gondolja komolyan. Hiszen, ha esetleg történne is valami, aminek reális esélye nem több, mint amekkora a magyar kertibútorok determináns szerepe a batáviai piacon, - a probléma akkor is megkerülhető. A későbbiekben ugyanis elegendő lesz pusztán egy-két hangsúlyos alkatrész megváltoztatása, s a kopírozás vádja még csak fel se merül.

Felvetődik a gondolat: a bútorgyáraknak a kisvállalkozókat lehetne megnyernie alvállalkozónak vagy beszállítónak, és így nemcsak az együttműködés lehetne biztosított, hanem csökkenne a feketemunka és a tisztességtelen verseny is. Ezzel a lépéssel a vásárló is jól járna, hiszen nem kétes eredetű és minőségű árut venne, sőt a szavatosságot is érvényesíteni tudná.

A zuggyártás egyenes folyománya a *zugkereskedelem*. Az értékesítés részben már említésre került, hogy a magyar piac szereplői között ott vannak, nem is kicsi arányban. Jellemző, hogy általában gyenge minőséget, igénytelen bútort árulnak, hiszen a fő meghatározó az ár, minél olcsóbb terméket értékesíteni. A hely ilyenkor általában a garázs, hiszen a bútor mégis csak terjedelmes áru. Nem lebecsülendő a veszélyhelyzet, hiszen fináncoldalról ez a tevékenység lényegesen könnyebben felismerhető, mint pl. az arannyal gagyizás a budapesti rendőrségi központban. Még ha közgazdaságilag azonos értéket is képviselnek és a forgalmazó etnikum is azonos, a terjedelem (méret) eltérése viszont szignifikáns.

A fekete és szürke gazdaság szerepe annyiban pozitív a magyar bútortpiacon, hogy az árakat lenyomva tartják, így a legális gyártók se tudnak az inflációval arányos, vagy afölötti árakat érvényesíteni, vagyis, végül is ez utóbbival a fogyasztó jól jár. (Az előbbivel kevésbé, mert az alacsony árhoz általában gyenge minőség párosul, így e bútorok relatíve drágák.) Másik pozitív hatásuk, hogy a forgalmazók árrését is kordában tartják, nem kis mértékben nekik köszönhető, hogy az eladási árrés általában 20-40 % (a Domusnál pl. 28 – 30 %) között mozog, eseteiben még alatta is van. (Összehasonlításként: a viszonylag hasonló értéket forgalmazó, és szinten nagy helyigényű konyhai fehérarú forgalmazók árrése 50 % körül mozog.) Harmadik pozitív hatása pedig az érintett több száz bútorgyártó és -forgalmazó vállalkozás és emberei profittermelésében nyilvánul meg.

A zuggyártás és garázskereskedelem mellett a legálisan működők számára a harmadik veszélytényező a **lomi**. A lomi fogalom: egy sajátos munkavégzést jelent; több településen a foglalkoztatottság meghatározója a lomtalanításból élés. Bár ez a tevékenység nem illegális, mégis a témakörbe tartozik. Új műfaj, ez is a rendszerváltás mellékterméke. Nyugat-Magyarország számos területére jellemző, hogy a szakosodottak – a szakma profijai - a szomszédos Ausztria lomtalanítási programjait folyamatosan figyelemmel kísérik, és a jobb bútorokat behozzák. A tevékenység nem ütközik törvénybe, a behozott bútor után nem kell vámot stb. fizetni, kis feljavítás után értékesíthető. (A tevékenység jól figyelemmel kísérhető pl. a devecseri lomi-cigánysoron.)

A lomi meghaladja a turizmus fogalmát: a pontos osztrák lomtalanítási naptár, a nagyméretű utánfutó, a gyors szétszerelést biztosító célszerszámok, a kiépült terítési hálózat és a rendszeres átjárás megannyi igazolója ennek. Szakmai ismeret is kell hozzá, mert az eladhatatlan bútorból még a benzinpénz se jönne be. Vagyis a jó lomis nem csupán szétszerelési és feljavítási ismeretekkel rendelkezik, hanem piaci tudása is van (hiszen nem csak rendelésre dolgozik), sőt becsüsi funkciót is gyakran ellát, azaz afféle uomo universale a szakmában. A határon sincs gond: az osztrák félnek a lomi kifejezeten jó, hiszen kevesebb gond van a használt bútor megsemmisítésével. Magyarhonban is jelentkezik előny: egyrészt a „turista” megélhetési gondjai is csökkennek, másrészt a bútortvásárló is töredék árért jut használt bútorhoz.

Nyilvánvaló, hogy majdani uniós tagságunk mind az árnyéktermelésre, mind az ágazatra oly szignifikáns garázskereskedelemre is mutat megoldást, de addig sok víz folyik le a Rajnán és a Dunán. A fekete és szürke gazdaság elleni küzdelem az Unión belül se egyformán sikeres, főleg kormányzati szigor és társadalmi vélekedés kérdése: a német pl. messze előbbre tart, mint az olasz. A helyzet egyébként nemcsak az államkasszának, kapcsolódó szerveinek (társadalombiztosítás) és a legális gyártónak hátrány, hanem a fogyasztónak is: a gyengébb minőségű termék hamarabb tönkremegy, esztétikai látványa is szerényebb, s bizony az olcsóbb ár lesz a drágább.

4. 9. Érdekképviseltek, szakmai szövetségek

Eredményesen működnek az érdekképviseltek, jóllehet mindössze egy tucat év tapasztalatát tudják maguk mögött. A bútoripari szövetség, röviden: **Bútorszövetség**, teljes nevén (alapításkor) a Bútorvállalkozók Országos Szakmai Szövetsége gyakorlatilag a legnagyobb bútorgyártók többségét tömöríti. Eleinte 43 tagjuk volt, a jelenlegi (2002. április) taglétszám 140. A bútoriparban egyébként mintegy 600-700 vállalkozás - ebből 459 hivatalosan, azaz regisztráltan - működik, ezek közül azonban csak 143-nak a létszáma 20 fő fölötti (1993-as adat). A szövetség tagjainál képződik teljes alágazati termelés mintegy 60 százaléka. A szakmai lefedettség – más szakmai szervezetekhez, érdekképviseltekhez viszonyítva – a közepesnél jobb. A tagdíj 17 500-200 000 Ft/év, és árbevételtől függő.

A szervezet neve 2001. áprilisa óta **Magyar Bútor- és Faipari Szövetségre** bővült, s a profil szélesedése háromféle tagozat létrehozását eredményezte:

bútoripari
beszállítói és kereskedői
faipari.

A 25 tagú elnökség a bútorgyárok vezetőiből kerül ki. A Szövetség közreműködésével került sor 2001-ben 5 bútoripari vállalat pályázati összefogására, aminek eredményeképpen a közbeszerzési pályázaton eredményesen szerepeltek, s jelentős kormányzati beszállításra tettek szert.

Az információáramlás a szövetségben belül viszonylag jó, a Hírlevelet a tagok rendszeresen kapják. Ez évtől – 2002 - európai uniós rovata is van EU-UEA néven. (Bár ebből még csak egy szám jelent meg, a szakma EU csatlakozását könnyíteni hivatott.) A szerény működési költség ellenére a pénzügyi gondokat a szövetség nem tudja igazán megoldani, de ez más hazai szakmai érdekképviseletnél is így van. Összejöveteleket rendszeresen tartanak, a tagok egy része kifejezetten aktív. A legutóbbi közgyűlés 2002. április 18-án volt.

A szövetség munkája más ágazatokéhoz viszonyítva megfelelő, pontosabban: az átlagosnál jobb. A kapcsolat a tagok és szövetség között rendszeres. A szövetség a szakvásárokon való közös megjelenést szervezi, időnként az erre kapható kereskedelemfejlesztési alap-támogatást megszerzi stb. - tevékenysége pozitív.

Tudatos tagtoborzás nincs, viszont a tagdíj csekély, így a belépés viszonylag könnyű. Kapcsolata a kamarákkal hasonló szövetségekkel (FAGOSZ, Országos Asztalos Szövetség stb.), megfelelő. Ez utóbbi annál is könnyebb, mert sokakkal egy épületben, sőt egy emeleten is van.

A FAGOSZ, a *Fagazdasági Országos Szakmai Szövetség* is 1990-ben alakult. Eleinte 34 taggal működött, ma már 169 cég tartozik hozzá, ami a szakterület (erdőgazdálkodás, fafeldolgozó ipar, fakereskedelem) mintegy 60 – 70 %-át jelenti. FATÁJ c. hírlevele havonta jut el a tagokhoz. A FAKAT kiadványrendszer segíti az üzleti kapcsolatok kiépítését, az információk továbbítását. Statisztikai feldolgozásai (pl. hazai fűrészipar), szakmai konferenciák, kiállításokon való részvétel szervezése (évi két saját konferencia + bemutatók), szakmai kiadványok forgalmazása is tevékenységi körük része. Két tagozata van: a fűrésziparosoké és a parkettagyártóké.

Az Országos Asztalosipari Szövetség szintén 1990-ben alakult. A jelenlegi *Országos Asztalos- és Faipari Szövetség*nek mintegy 1100 tagja van. Többségük egyéni vállalkozó. Rendszeres havi kiadványa, a Magyar Asztalos és Faipar. A tagdíj itt egységes: egyéni vállalkozóknak 9200, társas vállalkozásoknak 18 400 Ft/év. A szervezet jellegéből adódóan (létszám, tagdíj mértéke) más szervezeti és munkarendben dolgozik, bár szolgáltatásai tekintve a feladat hasonló (szakmai tanácsadás, továbbképzés, lobbyzás, szakvásáron

megjelenés), illetve a méreteltérésből, pontosabban a nem-iparszerű termelésből adódóan más funkciói is vannak (szakmai tanácsadás, szakmai továbbképzés, év asztalosa pályázat stb.).

Nehezebben szerveződött a **kézműves bútorgyártók szakmai szövetsége**. Ennek két gyakorlati oka van: lényegesen - nagyságrenddel - nagyobb létszámot kell(ett) megmozgatni, másrészt a tagdíj is sokkal szerényebb, holott csupán már a tagok számából adódóan a költségek is bizonyára jóval magasabbak. A kamarai tagság Magyarországon jelenleg nem kötelező. Különösen nem (ipari illetve kézműves kamarai tagság) föltétlen szükséges két szakmai szövetség, bár az érdekkülönbség a kicsik és nagyok között indokoltta teheti. Az előbbieket néha annyira kicsik, hogy még a tagdíj kifizetése is komoly gondot okoz. S akkor hiába a szervezettségben rejlő erő, ha nincs mód kihasználni.

A **nyugat-európai példák** is különbözőek, a bútorgyártók országoként és azon belül feldolgozóipari áganként hol egy, hol több szakmai szövetségbe tömörülnek. Bár a tagság nem kötelező, a szakmai szövetségek nyújtotta előnyök akkorák, hogy számos cég egyszerre többnek is tagja. A lobby működik, az információk értékesek és frissen eljutnak a tagokhoz, egy-egy nagyobb tenderen történő indulás könnyebb szakmai szövetségi háttérrel vagy legalábbis tanácsadással. (Az Európai Unió ilyen jellegű gyakorlatával az 5. fejezet foglalkozik.)

Léteznek – és egyre gyakrabban lesznek – olyan külföldi szakmai szövetségek, amelyek túlnyúlnak országhatárokon. Példa erre a konyhabútorok terén kialakult társulás (www.derkreis), ahol számos ország szervezetei alkottak egységfrontot egy speciális területen (internetes: .de, .ch, .at, .nl, .be stb. alatt) , ahol nyíltan meg is fogalmazzák az egyesülés célját: a pozíció erősítése és védelme, a jövőbeni elhelyezési lehetőségek javítása, a gazdaságosság fokozása és a profittermelő képesség javítása. Az ilyen szakmai szövetségek nyitottabbak: nemcsak a profilba tartozó lehetnek tagok, hanem mindazok, akik a profiltól nem idegenek. Így a kapcsolódó területek is ott vannak a szövetségben, mint például franchise-cégek, lízingcégek, tanácsadó cégek stb.

Ismét mások a **tengerentúli példák**. Ott alapvető szempont a küldetéstudat megfogalmazása, a vevőorientáltság, a legmagasabb szintű termelési technológia elsajátítása, a szakmán belüli etikus magatartás és csak ezután kerül sorra a piaci térnyerés, szakmai összefogás – legalábbis

kifeje ez a szlogen. A *Furniture World Magazine* leírása alapján harminc fölötti az észak-amerikai (kanadai és USA) bútorszövetségek száma, mindegyik egy-egy részterületre szakosodott. A teljesség igénye nélkül:

Aktrin Furniture Information Center
American Furniture Hall of Fame
American Furniture Manufacturers Association
American Innerspring Manufacturers
American Society of Furniture Designers
Appalachian Hardwood Manufacturers
Better Sleep Council
Business and Institutional Furniture Manufacturers Association
California Manufacturers Association
Florida Home Furnishings Association
Furniture First Buying Group
Greater NY Furnishings Association
Hardwood Information Center and Hardwood Council
HF Association of Delaware Valley
Home Furnishing International Association
International Sleep Products Association
Louisiana Home Furnishings Association
Metropolitan Home Furnishings Association
National Home Furnishing Association
Ontario Furniture Manufacturers Association
Southern Home Furnishings Association
Unfinished Furniture Association
Upholstered Furniture Action Council
Western Home Furnishings Association
Wood Component Manufacturers Association
Stb., stb., stb. ...

Nagy ország, nagy fogyasztói piac, nagy sorozatú termelés – és sok érdekvédelmi szervezet. Grant elnök óta a lobby klasszikusan óceánon túli találmány, ez az érdekképviselési szervezet

elsődleges tevékenysége. A második ezzel szorosan összefügg: információáramoltatás. Ezt a bútorgyártók is tudják. Itt is igaz: minél fejlettebb egy ország feldolgozóipara, annál inkább több szakmai szövetségnek is tagjai a gyártók. A tagság jól fölfogott érdekük, hiszen a tagdíjért számos juttatást kapnak, amit ha külön-külön fizetnének meg, lényegesen többbe kerülne. Nem is említve az informális találkozókat valamilyen szakmai rendezvényen, ami nélkül ott élni sem lehet. (furninfo.com/homeassociations) Büszke vagyok magamra – mondaná az elcsépelet mondatot a filmbeli amerikai bútorszövetségis, és igaza lenne.

5. Az Európai Unió és a legfontosabb külkereskedelmi partnerországok bútoriparának értékelése

„Furniture is one of the basic consumer goods without which civilized life is impossible, but it is also a product with cultural and sentimental value.” Azaz: „A bútor az alapvető fogyasztási javak egyike, enélkül a civilizált élet elképzelhetetlen, de egyúttal olyan termék is, amelynek kulturális és érzelmi értéke is van.” – ez a kezdőmondata az European Commission (Európai Bizottság, **eu.org**) bútoriparról szóló jelentésének.

Az elemzés hangsúlyozza, hogy az Európai Unió vezető szerepet tölt be a nemzetközi bútoriparban, és termékei a legjobbak közé sorolandók. Kiemeli a korábbi idők francia és angol bútorstílusait, az olasz divat meghatározó jellegét, a német konyhastílus ergonomiai erőseit, a skandináv natúrstílus szépségét, amelyeket a világ minden részén elismerés övez. Az európai bútorgyártásnak nagy szerepe van a személyes életstílus kialakításában.

A kitűnő stílusú bizottsági jelentés ellenére **az Európai Uniónak nincs egységes, bútoriparra vonatkozó koncepciója**. A Közös Piac, az Európai Gazdasági Közösség, majd az Európai Közösségek történetét vizsgálva egyértelmű, hogy az adott kor szükségszerűsége hozta magával egy-egy ágazat, vagy akár termék közösségi szintű rendezését. Ilyen például a Montanunió, amely a szén- és acéltermelést, illetve -kereskedelmet szabályozza, vagy ilyen a zöld Európa politikája is, amely a mezőgazdasági termékeknek nyújt speciális védelmet. Hogy ez mennyire politikai kérdés, jól mutatja az a tény, hogy az EU támogatások mintegy felét az agrárszektor kapja, jóllehet még a legelmaradottabb országokban is 10 % alatti GDP hozzájárulást vagy lakosságarányt érint.

A bútoripar nem ilyen kiemelt terület. Össztermelésben, foglalkoztatottságban elfoglalt súlya jelentéktelen. Gondjai lényegében egyeznek a feldolgozóipar más területeivel. Ezért az EU nem is annyira a növekedési helyzetét, fejlődési lehetőségeit vizsgálja. Az Európai Bizottság jelentésében kiemeli, hogy a bútorgyártás technológiája mennyire semleges a környezetre, milyen magas fokú az alapanyag felhasználása, s mennyire emberbarát az egymásra épülő ágazatok és alágazatok rendszere.

Az ágazat-alágazat unió-szintű finanszírozása nem közvetlen, azaz az EU-nak konkrét bútorgyártási programja és hozzá tartozó rendszere nincs. Vannak viszont ipart, környezetvédelmet, foglalkoztatást, képzést, regionális politikát, kis- és középvállalkozásokat stb. segítő projektek. Ezeket a vállalkozások, a bútorszövetségek, szakmai egyesülések meg tudják szerezni. A sok tucatból egy példa: az Európai Bizottság Interprise programja segítségével üzletikapcsolat-felvételi találkozót szerveztek a tavalyi évben az olaszországi Pesaróban a 2 és 250 fő közötti bútorgyártók részére. A szervező a müncheni IHK (Ipari és Kereskedelmi Kamara), a célterület Görögország (partner az FGI, a Görög Iparszövetség). Az Unió költségvetése ilyen esetben az utazási költségek kivételével a felmerülő összes szervezési, rendezési és egyéb kiadásokat állja. Évente több tucat hasonló kezdeményezés van. (lindau.ihk.de/aussenwirtschaft/neuigkeiten/moebelindustrie)

A dolgozat is ebben a megközelítésben elemzi a jövő útjait, annál is inkább, mert egyes támogatások már most elérhetők (Phare, Sapard, Ispa), csatlakozásunkat követően pedig a teljes paletta rendelkezésre áll – a magyar bútorgyártók számára is.

Az EU általános gazdasági irányelvei viszont valamennyi ipari terméket egységesen érintik, így a bútort is. Az áru, a szolgáltatások, a tőke és a munkaerő szabad áramlása, továbbá az egységes piac (single market), a vámunió, az azonos feltételek, fogyasztóvédelem, környezetvédelem mind működő szabályok, majdani tagságunkkal ránk is teljes mértékben vonatkoznak.

Van azonban az Uniónak egységes bútorigazgatási kitékintése, rálátása abban az értelemben, hogy az EU illetékes DG-i (Dirección General) folyamatosan vizsgálják a különféle iparágak helyzetét, az ehhez kapcsolódó közvetett kérdésköröket (foglalkoztatottság, környezetvédelem, innováció stb.), ezekről hatástanulmányokat készítenek. A támogatási rendszer is úgy épül föl, hogy egy-egy speciális gazdasági problémára nyújtanak megoldást, illetve adnak hozzájárulást.

Létezik kidolgozott európai bútorkoncepció is. Igaz, ez nem az Európai Unióé, hanem a bútorgyártóké, azok szakmai szövetségeié. A demokrácia erősödésével ugyanis mind nagyobb

a civil szervezetek szerepe egy-egy ágazat területi összefogásának érdekében. A bútorgyártók esetén is igaz ez, az egyes nemzeti szakmai szövetségek, érdekképviselők rendszeres és szoros kapcsolatot tartanak fenn egymással, közösen lobbyznak, keresik az érdekezésségből és az együttes fellépésből adódó előnyt.

Az EU érintett honlapján (europa.eu.int/comm/enterprise) 15 különféle uniós szakmai szövetség található, ebből a bútorgyártóké az *UEA*, European Federation of Furniture Manufacturers, az *Európai Bútorszövetség*. (A rövidítés a francia változathoz adódik: Union Européenne de l' Ameublement). Jelenlegi elnöke, a svéd Jürgen Engels 2001. decemberében találkozott Günther Verheugen bővítési biztossal, így *az alágazat szempontjából vizsgált EU kibővítés hivatalosan is napirenden van*. (A megbeszélésen magyar tagok is jelen lehettek, ami uniós kapcsolataink erősödését jelenti. Bővebben lásd: Magyar Bútor- és Faipari Szövetség **Hírlevél, 2002**)

A szövetség web-oldala (uea.com) részletesen ismerteti a szervezet projektjeit, a kapcsolódó EU-témákat (környezetvédelem, szabvány stb.), az alágazat üzleti lehetőségeit, a soron következő kiállításokat és vásárokat. Kiemelendő az INFO – 2000 adatbázisa. A tagok jelszó ellenében részletes információkhoz (statisztikai adatok, üzleti hírek, kiállítások, támogatási lehetőségek) jutnak.

Az UAE így fogalmazza meg *küldetését*: „az európai bútorigar nevében beszélni az európai és nemzetközi szervezetekkel és más ipari szövetségekkel.” A szervezet több mint 10 000 gyártó érdekét képviseli. Legfőbb szerve a Főtanács (General Council), évente kétszer ülésezik. A gyakorlati vezetést az Igazgatók Tanácsa (Directors` Board) irányítja, az adminisztratív munkát a Titkárság (Secretariat) végzi. A szervezet szakmai tevékenységét három fő irányban és ennek megfelelő bizottságban fejti ki:

1. munkaerő és szociális kérdések
2. technológia és innováció
3. vásárok, kiállítások.

Az Európai Bútorszövetség szervezeti felépítése és működése megegyezik a hazai érdekképviselői szervezetek felépítésével, természetesen az elnevezések és az elhatárolások

mások. (Kivonatos magyar nyelvű ismertetése: **Laskay-Matlák, 1999**). Szakmai érdekképviselési szempontból tehát Magyarország fölzárkózott, avval csekély megszorítással, hogy UAE-tagságunk tagdíjfizetéssel is jár, ami a Bútorszövetség befizetése miatt a honi tagdíjak emelését jelenti.

Az Unióban számos más, hasonló profilú érdekképviselési szervezet működik (CEI-Bois, FENA stb.), amelyek az UAE-hez hasonlóan tudnak információt és szolgáltatást nyújtani, vagy érdemes lesz hozzájuk csatlakozni. A szűk keresztmetszetet ez utóbbiaknál is a tagdíj fogja jelenteni.

A „kicsik” között kiemelendő az Internationale Union des Schreiner- und Möbelhandwerks, amelynek 1992 óta az Országos Asztalos- és Faipari Szövetség is tagja.

5. 1. Bútorgyártás az Unióban

Mint a korábbi fejezetek is utaltak rá, a bútorgyártás helye a gazdaság egészének szerkezetében nem egységesen kijelölt. Ennek megfelelően az EU is egy saját logikát használ, a faipari vertikum két részből áll: fafeldolgozás és bútorgyártás. Utóbbi az Eurostat értelmezésében máshová nem sorolt feldolgozóipari alágazatként szerepel. Bár a bútorgyártás aránya az Unióban nagyobb, mint más faipari ágazatoké (szint valamennyi tagországban 50 % fölötti a részaránya a faiparban), nincs önálló alágazati formája.

A bútorgyártás a **fa-alapanyagú iparokhoz** tartozik, amelyik az egyik legfontosabb iparág (az ő szóhasználatukban: ipari szektor) az Unióban. Az **ágazat** 6 részből tevődik össze és az erdőgazdálkodástól a mechanikus fafeldolgozáson át a papírgyártásig a teljes vertikumot foglalja magában. Termelési értéke 326 milliárd €, a hozzáadott érték 111 milliárd €. Két és fél millió foglalkoztatottjával az EU feldolgozóipari termelésének 8 %-át adja.

Az EU bútorgyártása a feldolgozóiparban
1999-ben, millió €-ban

Megnevezés	Termelési érték	Hozzáadott érték	Foglalk. száma
<i>Feldolg ipar összesen</i>	3 968 171	1 201 699	23 288 300
<i>Fafeldolgozó ipar</i>	325 581	110 542	2 535 400
<i>% feldolg. ip.ban</i>	8,2	9,2	10,9
<i>Bútorgyártás</i>	76 848	26 020	776 800
<i>% feldolg. iparban</i>	1,9	2,2	3,3
<i>% fafeldolg. Iparban</i>	23,6	23,5	30,6

Forrás: **European Commission**

Maga az **alágazat** természetesen szerényebb részesedéssel rendelkezik. A termelési érték 77 milliárd €. A feldolgozóiparhoz való hozzájárulása megközelíti a 4 %-ot, azaz lényegében az ágazat termelésének majdnem felét adja. Az Európai Bútorszövetség szerint a bútoripar a hazai össztermék (GDP) mintegy 2 %-át adja, és 770 000 embert foglalkoztat, és további mintegy 600 000 – 700 000 embernek ad munkát a beszállítói szektorban és a kiskereskedelmi területen. (**furniture-info.com**)

Az EU bútoripara **nagy felhasználó** is: bár egyre terjed a helyettesítő anyagok használata (mintegy évi 1 millió tonna), a bútorok többségükben fából készülnek, az UEA becslése szerint a termékek majdnem $\frac{3}{4}$ -e fa alapanyagú, az alágazat évi 2,2 millió tonna fát dolgoz fel. Jelentős felhasználója továbbá a habanyagoknak, a teljes termelés egy harmadát veszi fel a kárpitozott bútorokhoz (autó-, repülőgépek stb. is) és matracokhoz. A kárpitos bútorok borításához évi 260 000 tonna szövetre van szüksége (a termelés 1/3-át, 322 millió m²-t igényli). Jelentős a bőrfelhasználás, 40 000 tonna (a termelés 11%-a, 44 millió m²), továbbá az üveg (a termelés 7 %-a, 400 000 tonna), a fém (420 000 tonna) és a ragasztó (a termelés 16 %-a, 300 000 tonna). (**ueanet**)

Az öt nagy bútorgyártó ország adja a Tizenötök bútortermelésének több mint 80 %-át. A koncentráció még ezen belül is nagy: Németország teljesíti az EU-gyártás 27 %-át,

Olaszország 22 %-át, azaz ketten együtt majdnem a felét. Külkereskedelmi forgalomban ordított a rangsor: Itália az első, majd Németország, Franciaország és Dánia a sorrend.

Az EU bútortpiaca a legnagyobb a világon: a világtermelés 38 %-át adja, külkereskedelemben 43 %-át. Előbbi értéke 2000-ben 82 milliárd €, ebből 23 milliárd € az export, amelynek egyébként csak a fele irányul az Unió országaiba. (Részletes termelési adatokat a 24. sz. táblázat közöl.)

A gyártás zömét a kis-és középvállalkozók adják, az alágazatban 90 000-re tehető a számuk. Az ötven legnagyobb vállalat éves forgalma meghaladja a 100 millió €-t. A koncentráció egyre erősödik, az említett 50 részesedése a piacon 20 %-kal nőtt az utóbbi 12 évben. A nagyok közül néhányat a tőzsdén is jegyeznek. Az első tízből 5 német tulajdonban van (Schieder, Steinhoff, Welle, Alno, Wellmann)

A bútorgyártásban dolgozó **foglalkoztatottak száma** megközelíti a 800 000 főt, így az alágazat rangja nemcsak a faiparon belül meghatározó, de a feldolgozóiparon belül is egyik legjelentősebb. Az átlagos foglalkoztatotti létszám 9 fő körül mozog. A 20 fő fölötti, statisztikai kötelezően besorolt cégek száma 8 800, 600 000 foglalkoztatottal, ők adják a bútortipari termelés $\frac{3}{4}$ -ét. A nagyok súlya folytán az átlagos bútortvállalat mérete is megnő, bár országonként más és más, Németországban 78 fő az átlagléttség, Olaszországban 35 fő.

Jellemző a családi tulajdonú kisvállalkozás.

A bútortgyártáson belül a termékcsoportok megoszlását a 24. sz. táblázat szemlélteti. Kiemelendő a bútortalkatrész (nem befejezett bútort) első helye. A kárpitosbútorok a korpustbútorok funkcionális megbontása miatt kerültek második helyre.

24. sz. táblázat

A termelés megoszlása az EU bútorgyártásában 2000-ben

<i>Megnevezés</i>	<i>Megoszlás %</i>	<i>Megjegyzés</i>
<i>Bútoralkatrész</i>	17,1	Kiegészítők is
<i>Kárpitos</i>	14,5	
<i>Konyha</i>	13,0	
<i>Iroda</i>	11,7	
<i>Hálószoba</i>	11,5	
<i>Nappali</i>	10,3	
<i>Ágymatrac</i>	4,5	Ágybetét is
<i>Szék</i>	4,0	
<i>Üzleti</i>	3,8	
<i>Kerti</i>	3,1	
<i>Egyéb</i>	6,5	Máshová nem sorolt

Forrás: **ueanet**

Az Európai Bútorszövetség becslése szerint az alágazatban mintegy 40 % a hozzáadott érték. A termelékenység a kilencvenes években 20 %-kal nőtt. Mindkét mutató jobb, mint az EU feldolgozóipari átlaga. Az alágazat jelentős strukturális változáson ment át az utóbbi 10 esztendőben, aminek lényege a koncentráció, azaz a kicsik megszűnése vagy beolvadása a nagyokba. A verseny korszerűsítést kíván, ahhoz pedig tőke szükséges, különösen a korpuszbútor-gyártásban. A gyártók főleg az automatizálásba és a számítógépes technikába fektetnek, különösen igaz ez az irodabútor- és a konyhabútor-gyártásra, a modern üzemek mind CAM-rendszerben dolgoznak (Computer Assisted Manufacturing). Az utak néha eltérnek, az olaszok például a designra teszik a hangsúlyt, a németek pedig az olcsó munkaerőre, ezért (és piacszerzésért) vásárolnak fel gyárakat Kelet-Közép-Európában, főleg Lengyelországban.

Az Unión belül igen eltérőek a **bútorvásárlási szokások**. Általánosan jellemző, hogy a gazdag országok cégei és polgárai vásárolják a többet, még a szegények a kevesebbet. Egy uniós polgár átlagosan 130 €-t költ évente bútorvásárlásra, a legtöbbet a németek költik (210 €),

őket követik a luxemburgiak, majd az osztrákok. Az alacsonyabb egy főre jutó GDP-jű országokban ez az érték 100 € alatt van (Görögország, Portugália). Az Európai Bútorszövetség fölmérése szerint a lakosság 70 %-a akkor vesz bútort, ha ízlésvilágában és/vagy jövedelmi pozíciójában történik változás, mindössze 30 % a vásárlási ok gyerek születése, új háztartás alakítása vagy tönkrement bútor cseréje esetén. (**ueanet.com**)

Az EU háztartások kiadásaik 2 %-át költik átlagosan bútorok vásárlására. (Hasonlításul: élelmiszer 16 %, rezsi 23 %, közlekedés, telefon 16 %, autó 5%). Ez a struktúra mintegy példa lehet két évtized múlva a magyar háztartásokra.

Jellemző a **bútorkereskedések** koncentrációja, különösen az északi országokban. Délen inkább a kiskereskedők a meghatározók. Néhány nagy francia és német konzern az egész kontinensen jelen van. A forgalom 30 %-át ők bonyolítják le, 27 % jut a független kis- és középvállalkozásoknak (a klasszikus értelemben vett kiskereskedőknek), 20 % a nagykereskedőké, 12 % az áruházaké, 7 %, ami közvetítőlánc nélkül jut a fogyasztóhoz és 4 % az e-mail kereskedelem.

Az EU elsősorban önmagával kereskedik. A nagy választék, a földrajzi közelség, a vámadminisztráció mentessége mind-mind ezt segíti. Így a legnagyobb felvevőpiac, Németország legnagyobb kelet-európai exportálója, Lengyelország is csak a 4. helyen van a német bútorimportban (Olaszország, Anglia és Franciaország után).

Az **EU külkereskedelmében** a három legnagyobb exportpiac az USA, Svájc és Oroszország. A legtöbb bútort Lengyelországból, Indonéziából és Csehországból vásárolja (Magyarország 10. a listán, többek között Szlovénia és Románia is megelőzi.).

Az EU Kelet-Európába is exportál. Különösen jelentős az irodabútor-kereskedelem. A nyugat-kelti irányú forgalom értéke meghaladja a 400 milliárd lírát, ellenkező irányban még 100 milliárd lírást sem éri el. A kivitel több mint 50 %-át Olaszország produkálja, őt követi Németország, Belgium, Anglia. A behozatal felét meghaladóan Németország részesül. További sorrend: Franciaország, Belgium, Anglia. (**Volpe, 2002**) A közép-kelet-európai országok közül az EU számára a legnagyobb szállító partner Lengyelország, ahol mintegy 80

gyártó exportképes. A lengyel korpuszbútor árak annyira alacsonyak, hogy néha a magyar alapanyag ára alatt vannak.

Az Unió külön foglalkozik a **bútor, mint hulladék** kérdésével. Miképp történik az elhasználdott bútorok összegyűjtése, újrafelhasználása. Kiderül, hogy a fahulladék – ellentétben a régebbi hazai szakirodalommal, amely szerint teljesen környezetbarát és újra felhasználható, EU-szinten már nem egészen így minősül. A többi alapanyag helyzet még rosszabb. A Tizenötök három irányban fejtik ki ezirányú tevékenységüket:

- **a szemét arányának csökkentése**

elérési utak: kevesebb anyagfelhasználás, kisebb súly (acél helyett alumínium, üveg helyett műanyag), környezetbarát csomagolás, a bútorok élettartamának növelése.

- **elégetés**

lényege az energiatermelés, mérgező anyagok kivonása, csak éghető anyagok használata. Egy tonna bútorhulladékból átlag 300 kg hamu válik ki és 15 000 – 30 000 kJ energia keletkezik.

- **anyagok újrahasznosítása**

recycling, azaz olyan anyagok beépítése, amelyek újra felhasználhatóak az ipar számára. Szükséges hozzá megfelelő szelektálás, tárolás, továbbá természetesen szervezés és pénz. Egyes területeken már jók az eredmények (papír 50 %, üveg 45 %), de a fa és bútor területén még nem megoldott (10 %).

Az Európai Bútorszövetség bútorhulladék hasznosítására vonatkozó vázlatának terjedelme 6 oldal (uea). Magyarország uniós csatlakozását követően ez a kérdés is fölmerül, még akkor is, ha EU szinten is különböző a hozzáállás a fejlettségi mutató függvényében: pl. a hulladékegetés 75 %-os aránya Dániában és Luxemburgban más fontosságú, mint a 0 %-os arányú Írországból vagy Portugáliából. Jó hír a gyártóknak, hogy a kapcsolódó teendők csupán kisebb része vonatkozik a bútorgyártókra, főleg az oktatásnak, szabályozórendszernek, szervezésnek lesz itt szerepe – ezek szinte mindegyike része

állami feladat. A kapcsolódó környezetvédelmi beruházásokhoz az EU Magyarországon is nyújt támogatást (ISPA), s emellett a minisztériumnak is vannak pályázatai.

5. 2. Az ágazat külső megjelenése

Az Európai Unió bútorgyártását a KKV szektor dominanciája jellemzi, ezen belül is a kicsik a meghatározók. Az Európai Bizottság becslése szerint 90 000 – 100 000 bútorgyártó létezik. A vállalatméret egyúttal bemutatkozási kritérium is: a kis- és középvállalkozások többségükben sem hazai, sem külföldi kiállításokon nem jelennek meg, hiszen pénzük erre nincs, s nagyon igény se, zömük kizárólag helyi igényeket elégít ki, általában egy megrendelő részére dolgozik. A külső megjelenést ez határozza meg, bár az Uniónak van több ilyen jellegű támogatási programja is, a bútoripari kisvállalatok számához képest elenyésző, nem is említve, hogy az ilyen rendezvényekhez más érintett ágazatok, alágazatok is csatlakozhatnak. (Általában a költségek 50 %-át viseli az EU, de néha ennél többet is ad.)

Számos ilyen rendezvénysorozatban Magyarország is, mint csatlakozó tag, érintett, például az évente megrendezésre kerülő *Europartenariat* találkozó kifejezetten az európai KKV-k közötti együttműködést szorgalmazza. A rendezvényekre kijutó 40 – 50 szerencsés magyar kisvállalkozás között egy-egy bútorgyártó és/vagy kereskedő is akad. (**Szombathelyi-Vértesy, 1995**) Bár a kiállítók és meghívottak száma ezres nagyságrendű és évente sok ilyen rendezvény van, a cégek nagy számához képest elenyésző.

A nagy bútorgyártók folyamatos külső megjelenése viszont kötelező. Mind belföldön, mind külföldön. Valóságban is, azaz kiállításokon, vásárokon, szakmai rendezvényeken, érdekképviseleti összejöveteleken, sajtófogadásokon és virtuálisan is.

A bútorgyártók legfontosabb nemzetközi eseménye a Kölni Vásár. Rendszeresen több mint 50 ország kb. 1 500 – 2 000 kiállítója van jelen. A kiállítók kétharmada külföldi. A legtöbben Olaszországból, Dániából, Franciaországból, Svájcban, Spanyolországból és Ausztriából érkeznek. Akinek a szakmában rangja van, az minden évben képviselteti magát. Nemcsak látogatóként. Az esemény jól szervezett: még a nemzetközi vonatok is megállnak a vásárváros állomásán, a repülőtérrel is átszállás nélkül elérhető. Elsősorban a termelő szakma nemzetközi

seregszemléje ez, de a kapcsolódó területek se maradnak el: faipari célgépektől kezdve szállítóeszközökig a legkorszerűbb technika teljes sorozata felvonul.

A bútordívat központja Milánó. A bútordesignban ugyanannyira meghatározó a harminckét tornyú város, mint amennyire a termelésben a kölni (a designról bővebben 4. 4. alfejezetben). A **Milánói Vásáron** a megjelenés ugyanúgy kötelező, legalábbis annak, aki a szakmában jelenteni akar valamit. A legtöbb formatervező erre az időzítési új modelljei bemutatását. Egy-egy sikeres darabbal nemzetközi hírnevet lehet szerezni.

Emellett sok száz, sőt közvetett érintőségében sok ezer nemzetközi rendezvény, kiállítás van az Unió valamennyi országában. Ezek bemutatása itt fölösleges, valamennyi elérhető az interneten. Mindössze egy példa a „kicsikre”: a **Bolognai Szakvásár** rangosságát nemcsak tradíciója adja, hanem mert kiválóan ötvözi az egymáshoz rokon területek együttes szerepeltetését. Színvonalában, sikerességében alig marad el az előbbiektől, a kiállítók száma mindig 1 000 fölött. Csak a fürdőszobai kiegészítők (accessori di stanza da bagno) kategóriában száznál több gyártó vesz rendszeresen részt, a nagyok: egy Ridder, Dietsche, Sieper, Gemma, Alibert, Kan stb. ezt ugyanúgy fontosnak – már-már kötelezőnek - tekintik, mint a Kölni Vásáron történő bemutatkozást.

Az EU bútorgyártói és kereskedői megjelennek a kelet-közép-európai nemzetközi rendezvényeken is. Nagy fogyasztói létszámú piac, és az országok gazdasági növekedése függvényében ígéretes piac is. A Meble, a **poznani Bútoripari és Lakberendezési Vásár** az egykori KGST-térség legrangosabb szakmai seregszemléje. Indulása még a szocialista országok között szoros és megbonthatatlan együttműködést, annak termékbeni megnyilvánulását kívánta fémjelezni, s bár azóta a politika a térségben gyökeresen megváltozott, a vásári tradíció maradt: 2001-ben pl. több mint 600 cég mutatta be termékét. A kiállítók 2/3-a gyártó, közöttük 100 fölött van a külföldi.

A hazai bútoripar 1959-től vesz részt a Budapesti Ipari Vásáron, majd 1968-tól a Budapesti Őszi Vásáron, 1984-től a Budapesti Nemzetközi Vásáron. A **Nemzetközi Bútorakadémia** 1992-től önálló kiállításként szerepel. A **Ligno-Novum** faipari szakvásár szintén évente kerül megrendezésre a fővárosban. A bútorgyártás és –kereskedelem nemzetközi rangját jelzi, hogy a budapesti vásár a poznani után a legjelentősebb a térségben.

A szakma valamennyi EU országban rendelkezik saját, rendszeresen megjelenő kiadvánnyal, bizonyos országokban többel is. Néhányuk határon túlnyúlik és kifejezetten nemzetközi jellegű. Egyesek nagy hagyománnyal rendelkeznek, a *Furniture World Magazine*-t pl. 1870-ben alapították. (furninfo.com) Az alábbi táblázat az ismertebb külföldi szaklapokat sorolja fel.

25. sz. táblázat

Fontosabb nyugat-európai bútorigárral foglalkozó lapok

Név	Ország
Moebelmarkt	Németország
Meubilhome	Belgium
Meubel	Hollandia
Die moderne Küche	Németország
Casarredo & Design	Olaszország
Il Legno	Olaszország
El Mobiliario	Spanyolország
Möbelnytt	Svédország
GAPCasa	Olaszország
H. und K. Verarbeitung	Németország
Il Giornale dell' Arredamento	Olaszország
Material + Technik	Németország
Muebles de Espana	Spanyolország
Puutekniikka / Puutalous	Finnország
Cabinet Maker	Anglia
IDM – Industria del Mobile	Olaszország
Le Courrier du Meuble	Franciaország
Möbelkultur	Németország
UDM – Upholstery Design and Manufacturing	Anglia

Forrás: ueanet.com

A Bútortörténeti Társaság, a *Furniture History Society* 1964-ben alakult a londoni Victoria & Albert Museum szervezésében. Éves kiadványa, a gazdagon illusztrált Furniture History csak a tagokhoz jut el. Alkalmi kiadványai és hírlevelei (Newsletter) viszont mindenki számára elérhetőek. Számos társaság, szövetség ad ki rendszeresen nívós kiadványokat, a *Sotheby's* aukciós ház katalógusa az egyik legszebb, legszínvonalasabb.

Végül, de nem utolsó sorban a *virtuális megjelenés*. Honlapja, web-elérhetősége minden valamirevaló cégnek van, nemcsak a nagyoknak. Az Európai Bútorszövetség Stratégiai Programja a hagyományos vásárokon és kiadványokon túl az EDI-ben (Electronic Data Interchange) látja az alágazat külső megjelenésének jövőjét. Nemcsak bemutatkozni a vásárlónak, hanem a szakmabeli társnak is, a kooperáció így sokkal hatékonyabban, gyorsabban és olcsóbban jön létre. A Szövetség két további automata információs rendszer használatát ajánlja: ERP (Enterprise Resource Planning) és DWH (Data Warehouse). Az adatsere dömpingszerű növekedése így nagymértékben hozzájárul a szakma globalizációjának gyorsulásához is (ueanet.com/Strategy).

A bútorgyártó világ másik nagy nemzetközi virtuális szereplője a *World Furniture Club*, a Világ Bútorklubja. Elektronikus újságjuk, a World Furniture Review negyedévente frissül, míg a Business News & Articles kétheti kiadvány.

5. 3. A német bútoripar

Ahogy a teljes magyar külkereskedelemben, úgy a bútoriparban is Németország jelenleg Magyarország legnagyobb külkereskedelmi partnere, mind kivitelben, mind behozatalban. Fontos tény, hogy mint az Unió legnagyobb országa, fogyasztása és termelése is legnagyobb. Az ország területének 30 %-a erdő, a hegyes vidékek szinte egyetlen jövedelemforrása az erdőgazdálkodás. Mindezek, továbbá nem utolsó sorban a földrajzi közelség teszi indokolttá bemutatását.

Az említett szempontok ellenére a bútorgyártás viszonylag jelentéktelen helyet foglal el az ország gazdaságának egészében. A következő adatsor (26. sz. táblázat) néhány fontosabb adatot közöl az alágazat feldolgozóiparon belüli szerepéről.

26. sz. táblázat

Főbb ágazati adatok, 1999

<i>Megnevezés</i>	Vállalatszám (20 fő fölött)	Foglalkoztat. (1000 fő)	Bérek (Mio. DM)	Forgalom (Mio. DM)	Beruházás (Mio. DM)
<i>Feldolg. ipar</i>	40 296	6 310	419 571	2 351 857	98 639
<i>Bútorágazat</i> ³	1 986	221	11 858	55 921	1 888

Forrás: **Statistisches Bundesamt, 2001**

A német statisztikában az ágazati bontás nem csak bútort, hanem ékszert, hangszeret, játékokat és sporteszközöket is tartalmaz. Viszont ismeretes, hogy a teljes feldolgozóiparból (100 %) az összevont csoport 2,47 %-kal részesedik, illetve a bútór ágazat részesedése 1,71 %, azaz: a faipari szegmens 70 %-át teszi ki a bútorszektor. Az összes költségek legnagyobb tétele itt is az alapanyag 51 %-kal, azaz a teljes költségek több mint felével. A bútorgyártás nagyon anyagigényes ágazat, ez a korábbi állítás itt újfent megerősítést nyer. A második legnagyobb tételt a bérköltségek jelentik 27 %-kal. Az ágazati – csak bútort tartalmazó - termelési adatokat termékcsoport-bontásban a 27. sz. táblázat szemlélteti. Az adatok jól mutatják az ülőbútorok dominanciáját.

27. sz. táblázat

A német bútorgyártás főbb adatai

	1 000 db			Millió DM		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
<i>Ülőbútor</i>	24 689	25 039	25 927	10 875	11 101	11 301
<i>Irodab., fém</i>	2 195	2 151	2 418	938	973	1 095
<i>Irodab., fa</i>	5 656	6 607	7 010	2 701	2 854	2 923
<i>Üzleti bútor</i>	519	490	597	1 723	1 672	1 684
<i>Konyhabútor</i>	25 921	26 487	26 127	6 920	7 012	6 814
<i>Fürdőszobai</i>	4 464	4 194	4 217	747	716	711
<i>Szobabútor</i>	22 432	22 581	23 021	6 744	6 418	6 424

Forrás: **Statistisches Bundesamt, 2001**

³ Á ágazatot jelent, azaz a bútoron kívül játék és sportszer.

A német *fafeldolgozó iparban* 2000-ben 280 000 ember dolgozott, ez 2001-re 2,9 %-kal, mintegy 8000 fővel csökkent. A termelési érték 78 690 millió DM. A 2001-es visszaesés itt nagyobb, mint a bútorosoknál: 3,1 %. (A Szövetségi Gazdasági és Technológiai Minisztérium adatai **bmwi.de**)

A *bútorgyártásban*, mint önálló alágazatban a foglalkoztatottak létszáma 162 000 fő, a termelési érték 44 380 millió DM. Az ágazat üzemeinek száma 1 418 (a német statisztikában is csak a 20 fő fölötti vállalkozásokról van pontos adat). A német bútorgyártó üzemek 85 %-a kevesebb, mint 200 munkást foglalkoztat. A nagyok diktálják a piacot, elsősorban a 2 000-nél több alkalmazottal dolgozó cégek (pl. a schwalenbergi SH Schieder 2 400 fővel, az engeri Wellmann 2 700 fővel, a neunkircheni Schäfer 2 100 fővel stb.)

A német bútoripar *területi megoszlása* nem egységes. A legnagyobb gyártók Észak-Rajna-Vesztfáliában, Bajorországban és Baden-Württembergben vannak. Néhány nagyvállalat a piacon meghatározó: Hülsta-Werke, SH Schieder Möbel Holding, Wellmann-csoport, Welle-Holding, Pfeiderer és Hornitex, Steinhoff Holding, Glunz Rt. stb.

Fejlett a *belföldi értékesítés*. Németországban 2000-ben 15 147 bútorszaküzlet működött 110 000 foglalkoztatottal, azaz átlagosan 8 fős üzletek vannak. A bútorértékesítésben nagy szerepe van a mintegy 20 vásárló csoportnak, szövetségnek (Einkaufsverbände), akik a bútorpiac 60 %-a fölött rendelkeznek

A német bútoripar és -kereskedelem hagyományosan – jó másfél évszázada - *külkereskedelem-orientált*. A 28. és 29. sz.táblázat mutatja, hogy milyen nagy ütemben emelkedett a kivitel és a behozatal mind összességében, mind az egyes partnerországok vonatkozásában.

28. sz. táblázat

A német bútolexport
(millió DM)

Ország	2000	1999	Változás (%)
<i>Összesen</i>	8938,7	7547,3	+ 18,4
<i>EU</i>	5867,3	4916,9	+ 19,3
<i>Hollandia</i>	1557,2	1308,0	+ 19,1
<i>Ausztria</i>	1130,3	1032,4	+ 9,5
<i>Kelet-Európa</i>	937,3	837,8	+ 11,9
<i>Csehország</i>	271,5	228,6	+ 5,0
<i>Lengyelország</i>	246,5	215,0	+ 14,7
<i>Magyarország</i>	138,7	117,8	+17,8

Forrás: furniture-export.de

29. sz. táblázat

A német bútorimport
(millió DM)

Ország	2000	1999	Változás (%)
<i>Összesen</i>	12315,2	11139,8	+ 10,6
<i>EU</i>	4756,8	4749,5	+ 0,2
<i>Olaszország</i>	1943,8	1936,6	+ 0,4
<i>Dánia</i>	723,9	689,9	+ 4,9
<i>Kelet-Európa</i>	5020,5	4267,4	+ 17,6
<i>Lengyelország</i>	2360,0	1966,7	+ 20,0
<i>Csehország</i>	883,6	784,8	+ 12,6
<i>Szlovénia</i>	640,4	612,9	+ 4,5
<i>Magyarország</i>	382,1	306,4	+ 24,7

Forrás: furniture-export.de

A német bútorimport bővülése a kivitelnél ugyan szerényebb, de az 1995-2000 közötti időben végig 10 % feletti. Magyarország 2000. évi német relációjú teljesítménye - 25%-os növekedés az előző évhez képest – elismerésre méltó.

A német bútorexport 2001-es teljesítményére vonatkozóan is van már szám, bár csak csoportadat áll rendelkezésre. Eszerint az EU-ba irányuló kivitel 3,7 %-kal csökkent az előző évhez képest s így 3,22 milliárd €-t ért el. A viszonylat kép heterogén: a holland szállítások 8 %-kal csökkentek, míg mások 1-2 %-kal nőttek. Ugyanakkor a kelet-európai (minket is ide sorolnak) kivitel 7,6 %-kal nőtt. A tendencia tehát megváltozott, a recesszió érezteti kedvezőtlen hatását.

A tendencia tavaly itt is megváltozott. A recessziót jól mutatja, hogy 2001-ben az import 4,1 %-kal esett, így értéke 6,68 milliárd € volt. Németország azonban még így is nagy arányban kívülről vásárolja bútorát: amíg az Unióból származó import aránya 2000-ben még 43 % volt, 2001-ben már csak 36 %.

A szakmában élénk a *civil szerveződés*. A német precizitásra jellemzően az érdekképviselői szerveknél, szövetségeknél is tagoltság érvényesül. A csúcson a Hauptverband der Deutschen Holz und Kunststoff verarbeitenden Industrie und verwandter Industriezweige áll. A hozzá tartozó vállalkozások 2000-ben 79,4 Md. DM forgalmat bonyolítottak le. Az ernyőszervezet 4 szakmai szövetséget tömörít, ezek közül a legnagyobb a bútorigipari szövetség, *Verband der Deutschen Möbelindustrie* (VDM) 44,5 Md. DM forgalommal. (hdh-ev.de)

A szakmai szövetségek elsődleges feladata a német bútorigipar érdekeinek képviselete a politika, a gazdaságirányítás és a szakszervezetek előtt, másik funkciója a szakma megjelentetése a nyilvánosság előtt, illetve a PR tevékenység – fogalmazza meg munkájukat Dirk-Uwe Klaas, a Német Bútorgyártók Szövetségének elnöke.

Mint a statisztikai adatok is mutatják, a német gazdaság recesszióját a bútorigipar is érzi. A gazdaság teljesítményének visszaesése az alágazatban érződik: a lakásépítések mérséklődésével együtt járó piaczsugorodás. Ez a termelés 1-2 %-os visszaesésében és néhány kisebb, kevésbé tőkeerős vállalkozás bezárásában nyilvánult meg. 1995 óta tavaly

zárta a legrosszabb évet a német bútorgyártás, a korábbi éveket tartós növekedés jellemezte. **(hdh-ev.de)**

Mivel a lakásépítések száma nem nő a közeljövőben, így az ágazat két dologban bíz. A német lakosság mintegy harmada új bútort kíván vásárolni a közeljövőben – derül ki az Allensbach közvélemény-kutató intézet felméréséből. Az internetes eladások is növelik a vásárlói kedvet, túl ezen, a fogyasztók olcsóbban, hamarabb kapják meg a kívánt bútort. A hagyományos kereskedelem is fejlődik, már a nyolcvanas években megkezdődött a nagy kereskedelmi bútorklánok kiépülése, az SB (önkiszolgáló) és a Mitnahme-Möbelmärkte (fizess és vidd), így a vevő olcsóbban és kedvezőbb határidővel jut a bútorhoz. **(furniture-export.de)**

A Kelet-Közép-Európában lezajló rendszerváltás a német bútorgyártókat cselekvésre készítette. Számos termelő – a nagyok, tőkeerősek - az olcsóbb bérek miatt áthelyezte üzemét, mindenekelőtt Lengyelországba, de a régió más országaiban is vannak beruházásaik, így Magyarországon is. E változások révén a kilencvenes években a korábbi olasz és dán import mellé a térségből származó import is fölzárkózott. Ez akkor is szép teljesítmény, ha nagyobbik része – bérmunka. **(nrw.de/landnrw/nrwllex/lexmoebel)**

5. 4. Az olasz bútoripar

Az olasz bútorgyártás nem csupán mennyiségénél, hanem divattrendjénél fogva is meghatározó. Ahogy korábban Párizs, napjainkban Milánó környéke jelenti a világtendenciát. A majlandi bútort vásárlás jelzi a következő évek – évtized trendjét. A helyi designstúdiók a világ legjobbjai, nemcsak a lakberendezés vonatkozásában (például: bőr- és szőrmetervezők megjelenése az ugyancsak milánói MIPEL-en, ahol egy Gucci, Bulgari, Pollini stb. kollektívája a divatra ugyanolyan meghatározó).

A bútortrend kialakítója, milánói *Salone di Mobile* formában, anyagban és színben is meghatározó. A szakmának komoly része a design, cégek százai élnek meg bútortervezésből, lakberendezésből és belső építészetből. (Bővebben erről a design c. alfejezetben.)

Olaszország adja a világ bútortermelésének 10 %-át, és a világ bútorkereskedelmének 20 %-át bonyolítja le. A termelés fele exportra kerül, elsősorban (60 %) az Európai Unió országaiba. Ez annál is figyelemreméltóbb teljesítmény, mivel a szükséges faanyag 80 %-át külföldről hozzák be és az olasz munkabérek sem a legolcsóbbak. (**corporateinfo.com**) A két varázsszó: szervezés és design. Az olasz bútorok rangja lett, kivívta magának.

Magas termelékenysége, fejlett bedolgozó-alvállalkozó rendszere, számos klasztere révén igen korszerű gyártási technológiát valósít meg, ami eseteiben példaértékű. Nem egy klaszter termelése európai mércével nézve is jelentős, például az északolasz **Promosedia**, három egymás melletti település székgyártó klasztere (azonos profilú cégek helyi tömörülése) **adja az olasz székgyártás 80, az európai széktermelés 50 %-át**. Itt a környék beszállító cégeivel együtt 1600 vállalkozás (alvállalkozókkal együtt) foglalkozik székek előállításával, és ez a tevékenység több mint 10 000 embernek jelent munkahelyet. (**zalamedia.hu**) Az udinei székvásár 1977 óta kerül megrendezésre, a szakma egyedülálló különlegessége.

A klaszterbe szerveződés az olasz bútorgyártásra különösen jellemző. A legtöbb bútorigipari klaszter Friuliban van - a székgyártó háromszög - , ezt követi a már említett Udine, Pordenone, majd Treviso, Rimini, Siena a sorrend (**open.cineca.it**) A bútorgyártás az északi tartományok sajátja, a vállalatok és a foglalkoztatottak 2/3-a itt van (Lombardia, Pesaro). Hagyományos ipar reneszánszáról van szó: a manzanoi üzemek már az 1400-as években szállítottak ülőalkalmatosságokat Velencének, az Adria királynőjének. Legálisan 33 000 kis- és középvállalkozás foglalkozik bútorkészítéssel és ez 220 000 embernek ad munkát.

A klaszter a kicsik sajátja. A nagy bútorgyárak tevékenysége Észak-Olaszországban meghatározó, bár az utóbbi évtizedekben egy-egy a Mezzogiornon is megjelent. Nyolc olyan cég van az alágazatban, ahol a foglalkoztatottak száma 1 000 fő fölötti. A legnagyobb az 1959-ben alapított Natuzzi csoport például a kárpitos bútorok terén szignifikáns, nemcsak Olaszországban, hanem az USA-ban is. Évi 580 millió € forgalmával és 3 360 foglalkoztatottjával az elsők között van az európai piacon. Figyelemreméltó a foglalkoztatottak átlagéletkora: 30 év! A konyhabútorokra szakosodott Snaidero Rt. 350 millió € forgalmával és 2 220 foglalkoztatottjával szintén az EU élmezőnyt jelenti (második az olasz piacon). A nagyok közé sorolandó még a Scavolini, a Chateau d'Ax, a Doimo-csoport és a Florida csoport is.

Az olasz bútorgyártás 4 fő területe

- konyha
- hálószoza
- nappali, szalon
- iroda, szálloda, üzlet, közösségi bútorok.

Az olasz gazdaság a kilencvenes években lényegében nem változott, az ipari termelés növekedése is átlagosan 1-2 % között mozgott, azaz, lényegében stagnált. Gyakorlatilag valamennyi ágazatra, alágazatra ez a jellemző, így a feldolgozóipar egészére és a faipari termelésre is.

30. sz. táblázat

A termelés dinamikája az olasz iparban

(1990 = 100 %)

	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Ipari termelés</i>	96,5	101,5	107,0	105,2	107,5
<i>Feldolg. ipar</i>	95,9	100,9	106,5	104,4	106,6
<i>Fa-,faip.term.</i>	106,6	110,2	110,6	104,3	102,5

Forrás: ISTAT, 1998

Az ipari termelés bővülési folyamata az ezredfordulóra lelassult. A milánói iparkamara szerint ennek fő oka a kivitel csökkenésében keresendő, ugyanis nagy mértékű mind az EU piac (hagyományosan nagy felvevő Németország) mind az amerikai piacon tapasztalható dekonjunktúra. Az alágazat helyzete ennek ellenére az átlagosnál jobb, hiszen amíg az ipari termelés növekedésére csak 1 % alatti ütemet jósolnak a következő évekre, addig a bútorgyártás gyarapodását 2,0 % körülire teszik. Az olasz belső bútorpiac a kilencvenes években is élénk volt. A CISL szerint a folyamatos gazdasági növekedés, az adók csökkentése, a kormány expanzív pénzügyi politikája és a reálbérek növekedése együttesen tette lehetővé a jó eredményt. Ehhez járult az alacsony infláció (a korábbi évtizedekben az olaszok megszokták a két számjegyű éves drágulást), a kapcsolódó alacsony kamatozású

hitelek, s a hosszú távú olcsó hitellehetőségek. A tőzsdemozgások kedvező iránya is hozzásegített a bútoriipari beruházások emelkedéséhez. Azonban ez most – úgy tűnik – egy időre lelassul.

A 31. sz. táblázat a legutóbbi évek adatainak ismertetésén túl idénre és jövőre prognózist ad. A növekedés üteme ugyan lassul, de ez várhatóan nem okoz visszaesést.

31. sz. táblázat

Az olasz bútorgyártás dinamikájának alakulása

(állandó árakon, %-ban)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Termelés</i>	3,8	4,0	8,1	2,3	2,0	3,4
<i>Belf. piac</i>	6,6	7,3	7,3	0,8	1,7	3,1
<i>Export</i>	3,3,	3,5	9,6	4,0	3,1	5,0
<i>Import</i>	24,0	25,7	17,3	9,0	10,0	15,0
<i>Term.árvált.</i>	0,9	1,2	1,8	1,8	0,8	2,0

Forrás: cna.it/fnala

A *belföldi értékesítés* szakosított és jól szervezett, szinte mindenütt van bútorkereskedő. Egy bútorért egy olasz család átlagosan 5 666 000 lírát ad ki (2000. évi adat) (corporateinformation.com). A bútor divatcikk, rendszeresen cserélik. Az EU-n belül a legtöbb bútorüzlet Itáliában van, számuk 2000-ben 22 000 fölött volt. A nagy szám sok kis üzletet jelent. Összterületük 7 958 000 m², azaz egy üzlet átlagos nagysága 362 m², egyik legkisebb az EU országaiban. Délnek haladva nő a fekete és szürke gyártás és kereskedelem, a garázsértékesítés.

Az értékesítés komplex. Az éttermi étkezésekből ismert „tutto compreso” a bútortermékekre is jellemző. Az eladás velejárója a 24 hónapig kamatmentes hitel, a 60 hónapos hitelkonstrukció, a régi bútor beszámítása, a szállítás, a szerelés és a garancia. A vevő a bútort vásárláshoz szakmai tanácsot kap a belső építészettől, a lakberendezőtől és műszaki szakembertől. (Részletes leírás: centromobili.com)

Olaszországban az Európai Unió átlagát meghaladó a *fekete és szürke gazdaság* aránya, a bútorgyártásban és a –kereskedelemben is. Említése nem a pusztán tény miatt kerül a dolgozatba, hanem az eszköz révén, miként próbálja a kormány a problémát megoldani. Mint korábban szó volt róla, a magyarországi zuggyártás és garázkerekelem is jelentős, ezért, mint példa, az eset ismertetése föltétlen hasznos. A megoldás az etikett. A 126/1991. sz. rendelet ugyanis előírja, hogy valamennyi bútort címkével kell ellátni. Evvel nemcsak a termék életpályájának ismerete, hanem a későbbi esetleges garanciaprobléma is megoldott. A certifikátumon ugyanis fel kell tüntetni:

- a termék pontos áru kategória szerinti megnevezését (denominazione merceologica)
- A termék megnevezését a kereskedelmi forgalomban (nome commerciale)
- A gyártó nevét és székhelyét, import esetén Európai Unió vagy más származási országot
- Anyagösszetételt, különös tekintettel a környezetkárosítókra, illetve az ember számára veszélyes összetételűek alkalmazására
- Munkamódszerek leírását
- Használati utasítást.

Bár ezeket az ISO 9000, 9001, 9002 automatikusan tartalmazza, mégis kellett törvényi előírás, ugyanis a gyártók egy jelentős része – különösen a kicsik – nem tudja megfizetni az ISO minősítés költségeit. A kormány ezért támogatja (már Magyarországon is) bevezetését: Olaszországban már több mint 32 000 cégnél működik az ISO-t. Exportálni enélkül gyakorlatilag lehetetlen. A nagyok számára ez egyértelmű és követhető. A kicsik részére a kézműves kamara szervez tájékoztatókat. A római székhelyű országos szervezet, az Associazione Nazionale Artigiani del Legno Arredamento honlapján a vállalkozásoknak nyújtott szolgáltatások között az egyik legfontosabb, s több oldalon szerepel részletes ismertetése és előnye. (A web-lap sok más hasznos szolgáltatást is tartalmaz: tanfolyamok, szemináriumok szervezése, külföldi vásárokon, kiállításokon való együttes megjelenés, szakmai-piaci hírek, gazdasági és piaci szabályozók magyarázatokkal, érdekképviseltek bemutatása.)

Az **olasz bútorkülkereskedelem** hagyományosan pozitív szaldóval zár. Különösen jó évnek tekinthető a 2000, amikor 9 % fölötti nettó exportnövekedést sikerült elérni. Az Assomobili, az Olasz bütorszövetség – Associazione Nazionale Artigiani del Legno Arredamento – lényegesen kisebb növekedéssel számol a következő évekre. A KSH-ban elérhető legfrissebb statisztikát a 32. sz. táblázat prezentálja.

32. sz. táblázat

Az olasz ipari termékek külkereskedelmének alakulása
(milliárd líra)

	Import			Export		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
<i>Faipari term. (bútor nélkül)</i>	5089,8	4420,8	4829,9	2157,4	2082,8	2258,7
<i>Egyéb feldolg. term. (bútor is)</i>	4483,4	5033,8	5758,0	25654,4	25781,1	27279,3
<i>Ipar összesen</i>	290412,1	274843,9	304474,6	372259,9	379828,2	369143,1
<i>Külkereskedelem összesen</i>	335661,1	321295,8	354445,7	381174,7	388885,1	405731,6

Forrás: ISTAT, 1998

Az olasz bútor legnagyobb felvevőpiaca hagyományosan Németország, a teljes kivitel 18 %-ával. Ezt követi a sorban Franciaország és az Egyesült Államok, ez utóbbi példa azt is igazolja, hogy bár a bútor terjedelmes és viszonylag magas a szállítási költsége – létezik olyan tanulmány, amelyik szerint maximum 200 km-es körzetben lehet csak bútort gazdaságosan értékesíteni – különleges minősége stílusa stb. esetén érdemes messzebbre is kivinni.

Az olasz bútor a magyar külkereskedelemben is dobogós, behozatalunkban a második, kivitelünkben a harmadik helyen áll. Bútornagyhatalomként is van esélyünk jelenlétünk növelésére: a 32. sz. táblázat export-import adatai szépen mutatják, hogy a behozatal dinamikája meghaladja a kivitelét.

Bár az olasz kereskedelmi mérleg valamennyi évben évtizedek óta hiánnyal zár, a fizetési mérlege viszont tartósan pozitív. A külföldről történő hazautalások és a turizmus a jelentős ellensúlyozó, azonban számos más terület, így a bútor is besegít ebbe a folyamatba. Az olasz design is exporttermék. Számos külföldi cég is tudja, hogy a rangos tervezőgárda nevével fémjelzett árucikket könnyebb eladni, arról nem is beszélve, hogy már a tervezésnél is egyik fő szempont az eladhatóság, a vevőnek kedvező forma kialakítása. A *disegno*, mint szellemi műhely, egyre jelentősebb exportőr.

A bútorgyártás fontosságára jellemző, hogy a szakmának külön *kutatóintézete* is van. A CISL Milano szervezésében működik a Furniture Research Institute az egyes termékekről és a világ 50 legfontosabb országáról készít alágazati tanulmányokat. (cismilano.com) Legutóbbi tanulmánya a fürdőszobabútorok és kiegészítők olasz piacáról szól. Színvonalas, információgazdag munka. Az intézet természetesen Magyarországról is készített anyagot „The furniture industry in Hungary” címmel. A 36 oldalas munka 2002 januárjában jelent meg és 200 euróért megvásárolható. (worldfurnitureonline.com)

A németekkel ellentétben *nem jellemző a külföldön dolgoztatás*, az olaszok otthon szeretnek működni. Mindössze egy olasz bútorgyártó cég van, amelynek 150 fő fölötti külföldi vállalkozása működik.

5. 5. Az osztrák bútoripar

Az osztrák bútoriparban 90 statisztikailag mérhető, azaz 20 fő fölötti vállalat működik, összesen 10 500 foglalkoztatottal. Ez a teljes feldolgozóipari vertikumnak (916 db üzem) 10 %-át jelenti. Az alágazat termelési értéke 2001-ben 27 560 Mio ATS, 2000-ben 27 600 Mio. ATS volt. A változás a korábbi évekhez képest minimális, így pl. 1996-ban a termelés értéke 25 800 Mio. ATS volt. Az eltérés gyakorlatilag megegyezik az alacsony infláció mértékével, azaz nincs reálértékben változás.

Stabil termelés, stabil kereslet. Mint ahogy a gazdaság egészében, látványos növekedési változás a kilencvenes évek osztrák bútorgyártásában nem volt. Heinz F. Hofer, az Osztrák

Bútoripari Szövetség elnöke szerint a belpiacon nem is várható mennyiségi bővülés a közeljövőben.

A 33. sz. táblázat az ipari termelés és bútórágazat (sportszer, hangszer is) utóbbi fél évezedének változását mutatja. Jól látható, hogy az ágazat teljesítményének növekedése alatta marad az iparénak. Ez az időszak jelentette Ausztria EU csatlakozását – sehol egy figyelemreméltó eltérés.

33. sz. táblázat

Az osztrák ipari termelés alakulása
(1995 = 100 %)

	1998	1999	2000
<i>Ipari termelés</i>	118,1	124,0	132,8
<i>Bútórágazat⁴</i>	110,7	113,0	132,1

Forrás: **Bundesanstalt Statistik**, 2002

Az osztrák bútoriparon belül néhány nagy cég a meghatározó: Bene, Thonet, Ewe-Küchen, Wittmann. Klasszikus értelemben vett nagyvállalatnak csupán a Bene-csoport minősül: 500 fő fölötti létszámmal Ausztriában, 1 000 fő fölötti a kelet-európai üzemeivel. A gyártók döntő része magánkézben levő középüzem. A gyártás kézműves tradíciókon alapul, de nagyüzemi technológiával történik, s az osztrák Bútorszövetség ismertetője szerint legfőbb jellemzője a precizitás és a magas minőség. (**moebel.at**)

Az Osztrák Bútorszövetség tájékoztatója 5 fejezetre bontja az osztrák bútorgyártás bemutatását:

- Osztrák kézben a konyhabútorpiac
- Tovább növekszik az osztrák üzletbútor-piac
- Visszaeső piac a lakás- és ülőbútorok esetében

⁴ Az ágazat alatt értendő a bútoron kívül az ékszer, a hangszer a sport és a játékkészítés is, de a bútorgyártás a meghatározó, több mint ¾-es részesedésével.

- Az irodabútorok vonatkozásában pozitív a kereskedelmi mérleg
- Nő az osztrák bútorgyártók aránya a belföldi piacon. Nagyobb exportrészesedés megvalósítható.

Az alcímek jól jelzik a szomszéd országban napjainkban megvalósuló bútortrendet.

A termelés fő hangsúlya a szobabútor (30. sz. táblázat). Bár tendenciájában csökkenő, mégis értéknagyságánál fogva első. Szépen fejlődik a bútoralkatrész-gyártás.

34. sz. táblázat

A bútorigipari termelés főbb összetevői
(millió €)

	1999	2000
<i>Irodabútor</i>	282	281
<i>Üzleti bútor</i>	147	112
<i>Konyhabútor</i>	133	131
<i>Szobabútor</i>	378	364
<i>Egyéb</i>	266	276
<i>Bútoralkatrész</i>	258	288

Forrás: **Bundesanstalt Statistik, 2002.**

A Magyarországgal lényegében azonos lakosságszámú (bár vásárlóerőben megközelítően háromszor gazdagabb) országba a belföldi értékesítést 2000-ben 1 753 vállalkozás végezte 24 614 alkalmazottal. Az értékesítés jól szervezett. A piacot a két véglet jellemzi: a nagy bútorláncok (zömmel multinacionális cégek) és a kiskereskedők jelenléte.

A termelés mintegy 30 %-a exportra kerül (2000-ben: 28,5%). Az osztrák bútorok legnagyobb felvevője több mint 75 %-os arányban az Európai Unió. Első Németország, sorrendben Olaszország, Anglia és Franciaország követi. Az import nagysága folyamatosan az exporté mögött marad, így a kereskedelmi mérleg e tétele hagyományosan negatív szaldóval zárul.

Az osztrák külkereskedelem alakulása 2000-ben

	Import		Export		Egyenleg
	100 kg	1000 €	100 kg	1000 €	1000 €
Bútor	3 818 953	1 589 307	2 078 855	1 200 274	- 389 033
Keresk. össz.	654 121 522	74 935 176	320 005 587	69 692 303	- 5 242 873

Forrás: **Bundesanstalt Statistik, 2002**

Ugyanakkor az exportban látványos erősödés tapasztalható, legalábbis a 2001-ben az előző évhez képest 7 %-os növekedés ezt jelzi. Különösen szépen alakult a fürdőszobai és konyhabútorok kivitele, ahol 11 %-os a növekedés az előző évihez képest. (A szobabútorok esetében a növekedés 5,1%, az ülőbútoroknál 5,3 % az előző évhez képest.)

Az osztrák bútorgyártó vállalatok $\frac{3}{4}$ -e exportál, elsősorban az EU országaiba. A fő partnerek: Németország és Olaszország. A szakmai szövetség állítása szerint ***Ausztria csatlakozása az Unióba lényegesen javította az ország bútorgyártó exportpozícióját.*** Akkor is igaz ez, ha a kivitel a behozatalnak felét sem éri el. (A 29. sz. táblázat jól mutatja, hogy semmi lényegi változás nem történt sem ipari, sem ágazati növekedési ütemben Ausztria EU-csatlakozásával.) Az említett 90 regisztrált vállalat harmada részt vesz a kölni vásáron, azaz a nemzetközi trendet folyamatosan figyeli.

Minőség és design a jelszó az osztrák bútorgyártásban is. Gyökeresen más az igény a konyhabútorok esetében, mint korábban. Már nem jellemző a faltól falig vagy a padlótól a plafonig szerkezet, sokkal inkább az egyedi bútorok dominálnak. (A 31. sz. táblázat szerint a konyhabútor értékben az utolsó előtti helyen szerepel.) A fogyasztók színben a szélsőségeket kedvelik, vagy a nagyon világos, vagy a nagyon sötét bútorokat. Egyre inkább eltolódik az igény az értékesebb fajták felé, mint pl. mahagóni, cseresznye, dió vagy gesztenye.

Nagy figyelmet fordítanak az ***ökölógiai felelősségre és a környezetvédelmi előírásokra.*** A vízzel oldódó lakkok alkalmazása a felületkezelésben meghatározó fontosságú, állításuk szerint Európában élen járnak ebben. Kiemelt terület a levegő tisztasága és a

hulladékgazdálkodás is, az Osztrák Bútorszövetség honlapján ezek a fő címek, fontosnak érzik.

6. EU-csatlakozás, stratégia

A fejezet néhány olyan fontos szempontra hívja fel a figyelmet, amelyek alkalmazása megkönnyítheti a magyar bútorgyártás helyzetét az uniós csatlakozáskor. Nincs egységes recept, minden bútorgyártó, forgalmazó maga választja ki, melyik vállalkozásához a legközelebb álló.

A dolgozat a kérdéskört alágazati szinten kezeli s választ is ennek megfelelően ad. A stratégia alapelemeinél kiválasztási szempontja volt, hogy – uniós csatlakozásunk vigíliáján, a könnyebb hasonlíthatóságért – a témakörök egyezzenek az Európai Bútorszövetség Stratégiai Tanulmányával (**ueanet**).

- Gyártás

Még inkább jellemző lesz az üzemi koncentráció, a kevésbé tőkeerősek további felmorzsolódása. A termelékenység hosszú évtized után növekedni fog. A versenyképességnek az olcsó bér már nem tartós motorja. Erősödik az alvállalkozói-beszállítói rendszer, akár kistérségi szerveződésekben (klaszter, ipari park). Javul a logisztika, csökkennek a szállítási határidők. Ha a háttérfeltételek (lakásépítés, reálbérek, exportországok konjunktúrája) tendenciája lényegesen nem változik, az ezredvégen indult növekedési pálya tartósan ígérkezik. Két évtized krízise után jöhet az aurea aetas.

- Menedzsment

Piacorientált, vevőcentrikus. Az automatizálás, a csökkenő infláció, az elektronikus kereskedelem is ármérséklő irányba hat. Nem nőhet az élőmunka-költség még akkor sem, ha az alágazat bérszínvonala a magyar gazdaságban – nemcsak a feldolgozóiparban – az egyik legalacsonyabb. A minimálbér növekedése is a gépesítést, a racionalizálást kényszeríti ki. A gyorsaság, a rugalmasság egyre fontosabb. A minőség az új menedzsment fő szlogenje.

- Termékfejlesztés

A fő cél olyan új alapanyagok alkalmazása, amelyek a bútorokat olcsóbbá teszik, anélkül hogy a minőség, a tartósság sérülne. Az új bútorok a XXI. század igényeinek feleljenek meg, nemcsak ökológiailag és ergonómiaailag, hanem stílusban és praktikusságban is. Nő a

választék, egyre inkább eltűnik a típusbútor. Az olcsó bútorok életgörbéje egyre rövidebb lesz, még akkor is, ha felhasználódásuk ezt nem indokolná.

- ***Emberi erőforrás***

A képzett munkaerő, az új generáció megjelenése az alágazatban. Fiatalos stílus a bútortervezésben és a vállalatvezetésben. A „rég motorosok” szerepe, bármennyire is ügyesen lavíroztak a tervgazdálkodás és a privatizáció útvesztőiben, és értek el ma már elképzelhetetlennek tűnő mennyiségi eredményeket, csökkenőben.

- ***Kereskedelem***

A marketingszemlélet erősödése. Minél rövidebbre zárni az értékesítési láncot. Kevesebb szállítás, rövidebb tárolási idő, fogyasztócentrikus vevőszolgálatok. Nagy lehetőség nyílt az e-kereskedelemben. A hitelezés automatikussá válik, pénzügyintézetek bevonása szükséges. A gazdaságos szériagyártás, no meg a rendelkezésre álló nagy termelő kapacitás külföldi piacot igényel, az exportnak növekednie kell.

6. 1. A magyar bútorgyártás lehetőségei (SWOT elemzés)

Az elmúlt évtizedben lezajlott hazai és világméretű változások, a jelenlegi magyarországi és EU helyzet ismerete alapján, továbbá szakértőkkel folytatott beszélgetések, a Bútorszövetség és az Unió faalapú iparágaira (forest-based industries) vonatkozó elemzés felhasználásával az alágazat SWOT-elemzése megrajzolja a jelenlegi helyzetet és a várható jövőképet.

A SWOT nem csodaszer, de nem is pusztán divatjelenség. A prognóziskészítés egyik hatékony módszere, a dolgot is ebből a megközelítésből szedi négy csokorba az egyes területek fő jellemzőit.

Erősségek:

- Magas exporthányad. A hazai termelés mintegy 50 százaléka kivitelre kerül. A magyar ipari átlaghoz képest feltűnően jó arány.

- A belföldi feldolgozóipar alapvetően a hazai erdők termékének a piaca. Ez elsősorban a lombos erdőkre vonatkozik, a tűlevelűekkel kapcsolatban a természetes piac már 1920-ban felborult (lásd. 2. 2. fejezet). A fa alapanyag a tűlevelűeket leszámítva bőven elegendő. Erdeink adottságai kifejezetten jók. (**Schiberna, 2001**)
- Határidő, szállítási fegyelem mintegy $\frac{3}{4}$ -üknél megfelelő, a hazai gyártók hozzászoktak, ellentétben számos olcsóbb, de kevésbé precíz keleti szomszédal. Az exportőröknél pedig nem is lehet ez gond.
- Szakértelem, képzés kifejezetten jó, sőt talán Magyarország a legjobb a térségben. Nagy hagyományok, gazdag múlt. Ide értendő a hazai fatudomány fellekvára, a Nyugat-Magyarországi Egyetem is.
- Minőség. A legtöbb hazai nagy gyártó már rendelkezik ISO-minősítéssel, vagy tervezi bevezetését. Ez nagy előrelépést jelent a kivitel növelésében, illetve a pozíció megtartásában.
- Pozitív külkereskedelmi szaldó. A magyar bútorgyártók tartósan többet exportálnak, mint a bejövő alap-, nyers- és kellékanyag. Az importbútorok növekedés messze elmarad az exportétól.
- Jó, javuló munkakultúra. Egyre közeledünk az EU-szinthez. Az egy főre jutó teljesítményelmaradás a gépesítettség alacsonyabb mértékében, a zömmel elavult, nullára írt eszközök használatában keresendő.
- Alacsony bér, eseteiben túlzottan is. Nemcsak EU-hoz képest olcsó, de más hazai feldolgozóipari ágazatokhoz is. Minden relatív: keletebbre még olcsóbb, mindenekelőtt nagy konkurensüknél, Lengyelországban.
- Új eljárások, munkafogások. A technika-technológia fejlődésével számos dolog leegyszerűsödik, gyorsabb és olcsóbb lesz. Egyre több a számítógépes munkafolyamat, ami a precizitást növeli. Több know-how.
- Innovációérzékenység. Mind a hazai, mind az uniós bútorgyártók egyik kitörési pontja. A nemzeti kormányok és az EU is felismerte ezt. Nem véletlen, hogy minden fejlesztési programban kiemelten szerepel.
- Javuló értékesítés, vevőcentrikusság erősödése. Nagy lehetőségek az internet-kereskedelemben. Bővülő szakmai folyóiratok, lakáskultúra terjedése. Szakképzett eladók.
- Kapacitástöbblet. A hetvenes évek nagy rekonstrukciója során a gépi-üzemi felszereltség a mai kereslet és teljesítmény többszörösére jött létre.

- A szakma be tudja tartani a környezetvédelmi előírásokat, eseteiben a magyar szigorúbb az EU követelménynél.
- A globalizálódó piac a bútorgyártást se kerüli el: egységesülő tendenciák a gyártásban, értékesítésben, designban és divatban.

Gyengeségek:

- Tőkehiány. A legfontosabb és legnagyobb hazai probléma. Különösen korpuszbútor esetén.
- Más ágazatokhoz képest kevesebb innováció, ami elsődlegesen a tőkehiánnyal függ össze. (Az EU SWOT elemzése szerint a fás szakmára a konzervativizmus a jellemző.)
- Alacsony profitráta. Tulajdonképp a tőkehiány fő oka is ez, hiszen a szolgáltatóiparban vagy a feldolgozóipari ágazatokban lényegesen jobb a megtérülési mutató.
- Növekvő gyártási költségek: drágul az energia, a munkabér és a - EU előrejelzése szerint - nyomdaipari költség
- Hengeresfa-kivitel. A kitermelt fa nagy része nyers állapotában, vagy alacsony feldolgozottság mellett kerül ki az országból. Az érdekeltségi rendszer átszervezésével a probléma megoldható.
- Alacsony munkabér. Félő az elvándorlás más szakmákba – különösen, ha ott javuló kínálat van. A minimálbér további emelése azt eredményezheti, hogy sokan nem tudják kitermelni.
- Túl sok piaci (gyártó és értékesítő egyaránt) szereplő, az alágazat átláthatatlan, a kicsikről semmilyen adatszolgáltatás nincs.
- Elaprózottság, rengeteg a mikrovállalkozás (5 fő alatt), nagy hányaduk a fekete és szürke gazdaságban érintett.
- Információhiány gyártói, kereskedői, érdekképviseleti, kormányzati – minden szinten.
- K+F kihasználás alacsony. A jó oktatói és kutatói háttér sokkal többre képes. A medicina neve: érdekeltség.
- Lakberendezés, belső építészet, design – közös, hogy mindegyik többre lenne képes. Tehetséges emberek –marketing nélkül.
- Alvállalkozás, beszállítás gyerekcipőben. Egyik legjobban bővíthető terület.

- A hazai szakkereskedelem hiánya. Tőkeerős magyar tulajdonú üzletekre van szükség. Induláskori egyszeri támogatással, kedvező hitellel lehet segíteni. A megfelelő infrastruktúra szakképzett eladót kíván.
- Kapacitásfölösleg még a rekonstrukciós időből. Üzemesarnok, raktártér stb. rezsije akkor is ugyanaz, ha a gyártó csökkentett teljesítménnyel dolgozik.
- PR, vásárok, kiállítások – a nyugati exportőr cégekhez képest a magyar bútorosok jelenléte csekély. Az EU kifejezetten támogatja a vásári megjelenést, a magyar érintetteknek (ITD Hungary, Hugexpo stb.) is ebben az irányban kell haladni.
- Marketing gyenge. Kiút van, javaslatok a Bútorszövetség részére készült tavalyi tanulmányban. **(Molnár – Józán, 2001)**
- Interneten megjelenés. EU összehasonlításban alacsony, összehangoltság gyártók és kereskedők között nincs. A Szövetség honlapja se foglalkozik az egész ügy királyával: a vevővel.
- Közvetlen vevőkapcsolat hiánya a valós világban is. Erőteljesebb kínálatpolitika szükséges. Az elérési utak azonosak az értékesítési részben leírtakkal.
- Nehéz verseny a világgal: magas árak Európában. Nagy adók. A tendencia nálunk is ez: emelkednek a bérköltségek, nőnek az egyéb vállalati terhek (környezetvédelmi kiadások, szociális juttatások). A termelékenység növelésével ellensúlyozható.
- Túl sok adminisztráció – költséges. Szükséges: egyszerűbb, átláthatóbb menedzsment, a szinergia-effektusok jobb kihasználása. Modern organigram is javíthat.
- Nincs statisztika a kis- és mikrovállalkozásokról. A KKV szektor elhanyagolt a bútorgyártásban - EU szinten is. A különböző szakmai szövetségek együttműködésével a helyzet enyhíthető.

Lehetőségek:

- Magyarországon építőipari boom van kibontakozóban. Ha a kedvezményes lakáshitelek maradnak, sőt bővülnek, úgy a hazai bútorkereslet is számottevően nőni fog.
- Nagyobb lakások készülnek mind szobaszámot, mind alapterületet tekintve. Azaz: több bútor is kell.
- Igényesebb bútoroké a jövő. A fő vásárló a formálódó középosztály. Ízlésvilága javulóban, pénztárcája hosszú évek után először nem apadóban.

- Növekvő hozzáadott érték, javuló arányú fafelhasználás. Fejlődik a technológia, új anyagok jelennek meg, egyre kevesebb a hulladék.
- Növekvő specializáció. A részfolyamatok szakosítása gyorsítja, és olcsóbbá teszi a termelést. Egyik fő útja az alvállalkozói szervezet kiépítése.
- Szerveződések (ipari park, klaszter, szövetség). Az engrosszizmus előnye az anyagbeszerzéstől a közös megjelenésig mindenütt költségtakarékossággal járhat.
- Az EU előnyösnek látja az európai hálózatok kialakulását (Trans European Networks), mindenekelőtt, mert új ártényezők jelennek meg. Ez a bútorgyártást se hagyja érintetlenül.
- Uniós tagságunk könnyítheti a bútoexportot. Számos ország példája igazolja ezt (a dolgozatban Ausztria szerepel).
- Környezetvédelem területen bár nagy az elmaradás, az uniós segítséggel gyors fölzárkózás remélhető.
- A keleti piac újraéleszthető. Az indítás erőteljes marketingmunkát igényel.
- Lombos erdő, fa mennyisége növekvőben. A Nemzeti Erdőtelepítési Program (NEP) 2035-ig 700 000 ha erdő telepítését irányozza elő (**Schiberna, 2001**)
- A képzés jövője biztató. A bútorgyártásban is egyre több középfokú és felsőfokú végzettségű munkatárs.
- Előny lehet a hazai gyártási – értékesítési lánc kialakításában. A zárt rendszer költségtakarékos. Van már magyar kezdeményezés, pl. az élelmiszer üzleteknél a CBA.

Fenyegetettségek:

- Uniós csatlakozásunk egy második importverseny indíthat el. A nagy áruházak közvetlenül a gyártótól rendelnek.
- Külföldi áruházláncok tőkeerejük révén és olcsóbb, de igénytelenebb bútorokkal (lengyel, román, távol-keleti) jelenthetnek veszélyt.
- Műanyagok és egyéb helyettesítő anyagok további térnyerése csökkentheti a fabútorok arányát.
- EU recesszió van kialakulóban. A stagnálást vagy visszaesést a bútorpiac az elsők között érzi meg.

- Hazai lakásboom kifulladásra a fizetőképes kereslet függvénye. Hiába az olcsó kamat, ha másik oldalon nincs fizetőképes kereslet. A középosztály irányába tartók piaca pár éven belül telítődik.
- Tőkehiány. Nemcsak a jelenben, a jövőben is gond. Ha tartósan nem lesz pénz, a szakma magyar tulajdonú oldala tönkremegy.
- Az EU bizonytalan jövőképe azt jelenti, hogy a támogatások nem bőségszaruk. Minél több a felvett tag, annál kisebb az osztható pénz. Nem tudni, hogy a nagy konkurens, Lengyelország csatlakozása mit jelent. Kedvezőtlen irányba világos, a mértéke a kérdéses.
- A politikai instabilitás is hozzájárulhat az export csökkenéséhez. A térség helyzete 1920 óta nem rendezett, s az EU sem oldja meg a gondot. Schengen szelleme még nagyobb leválasztó lehet, mint a korábbi korszakoké.
- Az erdőtartalékok világszerte csökkennek. Jó erdőtörvénnyel a probléma orvosolható, az EU szinten és Magyarország esetében is igaz. Ugyanakkor tény, hogy az erdők növekedése nem tart lépést a faigénnyel, ezért áremelés is elképzelhető.
- Egyre nő az árkülönbség az európai és távol-keleti árak között – az utóbbiak javára. Az alacsonyabb minőségi kategóriákban még nagyobb versenyre kell felkészülni.

A felsorolás nem jelent fontossági sorrendet. A bútortermék egyes szereplői maguk érzik, hogy mely elemeknek van esetükben prioritásuk. Alágazati szinten viszont az általános, a jellemző jelenik meg.

6. 2. A jövő koncepciója – vállalati teendők

A bútorgyártás az ipari termelés egy kis területét jelenti. Így van ez nemcsak a vázolt országok gazdaságban, hanem a világ egészében is. A teljes ipari termelést 100 %-nak véve a fa és bútortermék együttes termelése (azaz a nem-fa bútortermékekkel együtt) a teljes ipari termelés 1,8 %-át jelenti az OECD térségben. A rendelkezésre álló statisztika szerint mind a nyolcvanas, mind a kilencvenes években a **bútorgyártás növekedési üteme** a teljes ipari termelésnek (például: 1986 - 1990 6,6 %, illetve **4,7 %**; 1991 – 1995 2,1%, illetve **0,6 %**) alatta marad (**KSH: Nemzetközi, 2001**).

A hazai kereslet várható alakulásán túl a magyar bútorgyártás jövője nemcsak az EU-csatlakozásunk mikéntjétől (gyorsaság, alkalmazkodás), hanem még két külső tényezőtől is függ: a világ bútorkeresletétől, illetve alapanyaghelyzetétől, továbbá kelet-európai pozíciónk visszaszerzésétől.

A világ: úgy tűnik, a közeljövőben nincs fahiány. Sőt, a faipar még többet is termel, mint a feldolgozó ágazatok igénye, FAO becslések szerint mintegy 20-30 %-kal. A kereslet lassan, de folyamatosan nő. Az összetétel is jó, a lemezfa-ellátás megfelel a keresletnek. A környezetvédelmi előírások szigorodásával a fahulladék ipari felhasználása nő. Új tendencia, hogy a bútortípusok is megjelennek a fejlett országok gazdaságpolitikai eszköztárában. A legújabb amerikai recesszió ellenintézkedési között ott van a Bush-kormány védővamos területei között a bútort is az acéllal, a textillel egyenrangúan. Mi ez, ha nem a stratégiai termékek jellemzője?

A globalizáció erősödésével mind jobban nyomulnak a **távol-keleti gyártók**. Az alapanyag és a munkabér annyira olcsó, hogy még a szállítási többlet, sőt a vámtétel is belefér a megmértetésbe. Nagy sorozatokat gyártanak, átveszik az európai design tendenciákat, s szinte verhetetlenek.

A fa támogatottsága az EU-ban nem olyan mértékű, mint más agrártermékeké, ezért az uniós faanyag ára nem is versenyképes a világpiacon. Azaz: a fa kevésbé jut ki az Unióból, helyi üzemekben kerül feldolgozásra. A tendencia tehát változatlan: bőven lesz faanyaga az Unió bútorgyártásának. A magyar rönkfa exportjáról már esett szó. Ugyanígy ösztönzést kellene adni a nem erdőipari termékek bútorgyártásban történő fölhasználásának, mindenekelőtt a nagy hagyományokkal rendelkező cseresznyefa és diófa bútorgyártásnak. (A diófa kivágása korábban csak tanácsai engedély megszerzése esetén volt lehetséges.) A kiskertek, gyümölcsösök kivágott fája legtöbb esetben a bútortipar számára elvész, tűzifa lesz belőle, mert hiányzik az érdekeltségi és szervezeti rendszer.

Kelet-Közép-Európa: az országok csatlakozása nem egyszerre történik. A volt KGST-államok jó része (Balkán, Szovjetunió utódállamai) az EU-tól még nagyon messze van. Ezen országok életszínvonalának várható alakulása tükrében nem valószínű, hogy drága nyugati bútort vegyenek, tehát egy piaci szegmens adott. Az EU problémája a bútorgyártás vonatkozásában

nem Magyarország. A tíz, kelet-európainak nevezett csatlakozni vágyó országban szinte mindenütt jelentős a bútoripar, az ipari termelés 4,6 %-át adja, 360 000 alkalmazottal. **(Hírlevél, 2002)** Nem egy országban meghatározóan domináns az olcsó bútor kivitele, mint pl. Lengyelország esetében gyakorlatilag dömpingáron jut ki a termék.

A Nemzeti Fejlesztési Terv 2000 – 2005 kiemelt szerepet szán a feldolgozóiparnak, s azon belül azoknak az ágazatoknak, amelyek exportorientáltak. A hazai bútorgyártás – mint már szó volt róla – ide tartozik. A program megfogalmazása szerint a cél: a hazai favagyron növekvő hozzáadott értékkel történő hasznosítása, a továbbfeldolgozás, a késztermék-kibocsátó ffeldolgozás fejlesztése, a K+F fokozása és elismertetése, a kereskedelmi kapcsolatok erősítése.

Az EU alágazati iparpolitikájáról már volt szó. A szektor és versenysemlegesség jegyében várhatóan a későbbiekben sem lesz elkülönített bánásmód. A továbbiakban ezért olyan fő területek kerülnek bemutatásra, amelyek az EU – és az ebben már konform magyar irányítás – gazdaságfejlesztési elképzeléseiben primátust élveznek. A bútorgyártási processzusban részt vevő vállalkozó azonban maga tudja, hogy számára melyik politika lehet kedvező.

A magyar bútorgyártás jövőkonceptiójánál a tőkehelyzet a meghatározó. Ha van pénz, lesz fejlesztés és könnyű a fölzárkózás. A hazai bútoripari vállalkozások körében **még** a honi tőke a domináns. Tőkemegoszlás 2000-ben: 55 % hazai magán, 42 % külföldi és 3 % állami. A tendencia a középső szektor növekedését mutatja, bár a kilencvenes évek közepétől a változás nagyon csekély. 1994-re lényegében megszűnt az állami tulajdon az alágazatban. **(KSH, 2000)**

A kettős könyvvitelt folytató bútoripari cégek jegyzett tőkéje 1995-ben 14 Md Ft volt, 1999-ben 18 Md Ft. Az előbbi időpont 408 db, az utóbbi 670 db vállalkozást jelent, vagyis az egy cégre jutó tőke nominálértékben 34,3 M Ft-ról 26,9-re M Ft-ra csökkent. **(GM, 2001)** A 78 %-ra történő zsugorodás mértéke lényegesen nagyobb lenne, ha az inflációból adódó értékvesztést is ideszámolnánk, ugyanis így reálértékben felét sem éri a jegyzett tőke. Vagyis: **az alágazatban nincs pénz.** Remény lehet a külföldi szakmai befektető, de még jobb lenne a kedvezményes hitel vagy állami beruházási támogatás. A bútorgyártás jövőjének alfája ez. Az értékesítésben egyértelműen a külföldi tőke a meghatározó. A Domus kivételével az összes

nagy áruház vagy lánc külföldi tulajdon. A kicsik tőkéje gyakorlatilag nulla, „erényük” a szervezésben, nem egy esetben hallani: tessék kiválasztani a boltban a bútort, mi 10 %-kal olcsóbban meghozzuk...

Joggal merül fel a kérdés: *Mit tehet a magyar gyártó, mikor sikeres egy üzem vezetése?* Mi szükséges a tőkén túl? Nincs egységes recept, hiszen ahány termelő, szinte annyi speciális helyzet. Van viszont egy vörös fonal, ami mentén lehet haladni. Rövid ismertetése gyakorlatilag a legtöbb hazai gyártó részére alkalmas akár egy feasibility study vázlatához, egy korszerű üzemjövőkép kiépítéséhez.

Mindenekelőtt kell egy átgondolt *termékstratégia*, hozzá tartozó költség- és árpolitikával. Először tehát fel kell mérni a piaci igényt, mi az eladható (az értékesítési rész evvel külön foglalkozik). Ezt követi a *rugalmas termelési szerkezet* kialakítása, amely folyamat a termékfejlesztéssel kezdődik, s a minőségellenőrzésnél fejeződik be. A rendszer komplex: a termék gyártási pályáján keresztül szinte valamennyi terület átvilágításra kerül, a korszerű organigram létrehozásától a dolgozók továbbképzéséig minden beletartozik. Napjainkban általános jellemzője a magasabb feldolgozottsági fok, a korszerűbb felületkezelési technológiák alkalmazása, a termelékenység emelése.

A *termékstratégia* már a kilencvenes években is több bútorgyártónál teljes termékváltást jelentett. Néhányan a magasabb minőséget képviselő exkluzív bútorok gyártásának irányába indultak el, mások a közületi intézmények (irodaházak, kórházak, iskolák, szállodák) építése vagy felújítása során jelentkező keresletélnkülést használják ki (niche stratégia).

Eseteiben a negatív stratégia is eredményes volt: számos cég szabadult meg kihasználatlan kapacitásától, veszteséges termékeitől és technológiáitól, a felesleges munkaerőtől. Bár ennek a módszernek az ágazat jövőjére vonatkozó élenjáró eleme nincs, még mindig jobb, mint a teljes tönkremenetel, s ez lehet a túlélés egyik eleme, mint ahogy több esetben lett is.

A *termelés szervezésének módszere* lehet a benchmarking vagy a reengineering, az utóbbi évtizedek nyugati gyakorlata azt mutatja, hogy az üzemi életgörbéknek nem kell klasszikus pályájukat befutni, számos vállalatnál ez jelentette a sikeres túlélést vagy éppen a fellendülést hozta meg, de elképzelhető, sőt számos példa van rá, hogy egyszerű racionalizálás (például

egy átgondolt vezetői workshop) is elvezet ide. Az erre szakosodott vezetésszervező cégek ebben sokat segíthetnek. A kilencvenes évek első felében az induló lépés már megtörtént: kialakult az új tulajdonosi szerkezethez igazodó szervezeti struktúra, illetve szervezeti kultúra. Ez utóbbiak azonban ad hoc jelleggel történtek, a jövő pedig az *átgondolt, tudatos stratégiáról* szól.

A vezetés-irányítás jövője az informatika. Olyan munkahelyi szervezet szükséges, ahol felkészült döntéshozók vannak, akik megfelelő információkat kapnak. Az informatikai egység feladata kettős: irányítja, szervezi, szűri a kintről jövő, illetve kimenő információt, másrészt megszervezi a hatékony belső tájékoztatást, az üzemegységek, dolgozók közötti információcserét. A korszerű faipari, bútoripari gépek számítógép-vezéreltek, mindinkább többre képesek, mint a közvetlen munkafolyamatok levezénylése. A termelési rendszer így szorosan összekapcsolható a gyártási folyamatot kiegészítő elemekkel is, mindenekelőtt a logisztikával. A cég vezetése tehát nem csupán a bútorgyártással foglalkozik - ezért van a műszaki vezetés - , és nem is csak a gazdasági rész érdekli - ezért van a főkönyvelő vagy gazdasági igazgató - , hanem mind hangsúlyosabban az informatikai és humán menedzsment ügyekbe kapcsolódik be. Meghatározó szerepe lehet - és lesz - a *marketing információ rendszernek* (MIR), a vezetés megismeri a piacot, a konkurenciát, a lehetőségeket.

A bútoripari termelékenység növelésének egyik eszköze a gépesítés. Ma már a legolcsóbb munkaerő is legalább 1 M Ft-be kerül évente (2002-es minimálbérből kiindulva 12 x 50 000 Ft + 42 % + 1 hónap helyettesítése szabadságolás miatt) és egyre drágul. Menetelésünk az EU felé valószínűsíti az élőkommunka további drágulását, továbbá a minimálbér növelése kiváltja a kvalifikált munkaerő árának ugrásszerű emelkedését (Vértesy, 2002). A kevesebb munkaerő a humánpolitikai járulékos költségeket is nagyban lecsökkenti. A nyugati példák azt igazolják, hogy a bútorgyártás legtöbb folyamata gépesíthető. A már korábban csatlakozott dél-európai alacsony fejlettségű országok belépés utáni bérnövekedése jelzi, hogy Magyarország is hasonló utat jár.

A műszaki kultúra egyre dominánsabb, a számvitelben meghatározott amortizációs idő (informatikai eszközöknél 3, többi gépnél 5 év) mind jobban egybeesik a gépek valós és különösen erkölcsi elhasználódásával. Az akceleráció tovább erősödik, hiszen *egyre több célgép lesz részben vagy teljesen számítógép-vezérelt.* A korábbi vertikálisan egymásra épülő

gyártási folyamatok egy síkra tolódnak: a farönk lézeres letapogatása egyben már a végfolyamatot, a feldolgozott bútorterméket is jelzi. A kérdés csupán az, hogy e szerkezetek ára mikor térül meg a kedvezőbb és gyorsabb anyagfelhasználással, a jobb minőség adta árelőnnyel és az élőmunka-megtakarítással. A verseny mindenesetre erős, előnyben vannak a jogelőd nélküli új bútorcégek, ahol a létszám kialakulását a tényleges munkaerő-szükséglet szabja meg és nagyobb tőkeellátottság révén könnyebben korszerűsítene.

A költségcsökkentés másik hatékony eszköze az integrált logisztika. Az elv: csak azt az alapanyagot megvenni s csak akkor, amikor szükséges. Csak akkor gyártani az alapanyagot, a jobb és/vagy olcsóbb, különben beszállítótól vagy alvállalkozótól érdemes venni. A készterméket a lehetőség szerint csak akkor szabad elkészíteni, ha van már rá vevő - **just in time módszer.** (A JIT alkalmazása nemcsak a logisztikát változtatja meg, hanem a termelési folyamat egészének átértékelését, igen erős vállalati rugalmasságot feltételez.) A bútorgyártás költségeinek több mint 50 %-a alapanyag. Ilyen magas anyaghányad mellett a jól szervezett logisztikának kiemelt szerepe van. A folyamat zavartalan és sikeres működtetéséhez szükséges a korszerű informatikai rendszer, ami alapján szervezni lehet a termelést. Utóbbi működtetése egyértelműen olcsóbb, mint a magas raktárkészlet tartása, különösen, hogy a fa igényes elbánást követel (hőmérséklet, páratartalom). A logisztika másik fő része **a szállítás egyszerűsítése.** A hetvenes évek olajárrobbanásai után a fuvarozás nagyon megrágult, különösen igaz ez olyan viszonylag nagy terjedelmű árura, mint a bútor. Cél a kisebb távolság s a nagyobb tételek összevonása. Nagy sorozatú megrendelők esetén a bútorgyár klasszikus szerepe szinte el is tűnhet: az alvállalkozók közvetlenül a vevőhöz hozzák termékeiket (üveg, vasalat, fémrészek, műanyag stb.) s ott történik a készreszerelés.

Magasabb feldolgozottsági fok, korszerű termékpolitika karöltve a vevőcentrikus értékesítéssel – lehet a következő lépcső. A már említett termékstratégiának ezek is részei. A gyártás már régóta nem szorítkozik a termelésre: a PR-tól a környezetvédelmen át a minőségbiztosításig komplex módon minden idetartozik, azaz, a bútorgyártási vezetésnek is ennyi mindenre kell figyelnie. Az **információs forradalom** a bútorgyártásban is mindenütt jelen van: követni kell a vevők igényét, az általános piaci elvárásokat, a divatot, a versenytársakat, az alapanyaggyártókat – a számítógépes támogatás nem csak a gyártáshoz kell.

Nagy aránya miatt külön kell szólni a **bérmunka jövőjéről**. Az ilyen gyártók kényelmes helyzetben vannak, hiszen a megrendelő mindent ad, nem kell bajlódni termékfejlesztéssel, marketinggel stb. Sőt, a vezetés még - joggal - büszke is lehet: lám, az üzem tud nyugati színvonalú terméket előállítani, tud minőséget és határidőt tartani, amire sok másik nem képes. Mindez: igaz. Az érem másik oldala a kiszolgáltatottság, a behatárolt termékpálya. Az élők munkája drágulásának várható trendje mellett megjelennek azok az Unióba igyekvő keleti, déli szomszédok is, akik még csak most ismerkednek az idő és minőség fogalmával, s ahol az élők munkája lényegesen olcsóbb. A távol-keleti bérmunkával pedig szállítási előny ellenére se lehet versenyezni, s minőségük egyre gyakrabban megközelíti az európai szintet. (konkrét példa: fürdőszoba-bútoraik vonatkozásában a hazai minőségi reklamáció nem több mint a neves német vagy olasz gyártók termékei esetében).

A tömegtermelés egyre erőteljesebben leegyszerűsíti a gyártást és értékesítést: a korpusz-bútorok zöme lapraszerelt állapotban kerül a fogyasztóhoz, a lapok előkészített állapotban vannak, s az egységcsomag tartalmazza a szükséges vasalatot, szerelési útmutatót, esetenként még a célszerszámot is. A kárpitos bútorok is egyszerűsödtek: a műanyag szivacs és egyéb helyettesítő anyagok mindinkább kiszorítják a hagyományos alapanyagokat. A gépi tűzés stb. nemcsak gyorsítja a munkavégzést, de az olcsóság és az igénytelenség irányába is mutat. Viszont erre van kereslet, ez a piaci trend, ezt kérik a vevők. A jövő ezt az irányt erősíti. Mind olcsóbb, mind egyszerűbb anyagok jönnek. A kárpitos bútorok gyártása szempontjából igen fontos, hogy a környezetvédelmi előírások szigorodásával várhatóan nő a közlekedési eszközökbe és egyéb tömegbútorokba építendő hagyományos anyag. A műanyag helyett egyre terjedőben az idompréselt farostlemez, legalábbis a tömegközlekedésben. A korpusz-bútoroknál pedig a robottechnikáé, a számítógépes vezérlésű munkafolyamatoké a jövő.

6. 3. Innováció, K+F

Más iparágakhoz hasonlóan, a bútorgyártásban is innovációnak minősül az új termék technológia bevezetése, de még az új piac, az új nyersanyag vagy éppen az ágazati átszervezés is. A szakirodalom a schumpeteri modellt különféleképp értékeli, azonban mindenki egyetért abban, hogy a termék és a technológia az innováció tárgya. Mind az

OECD, mind az EU tágan kezeli az innováció folyamatát, amely végül is nem más, mint az ötlettől a termékig, szolgáltatásig való eljutás.

A **bútoripari innováció** költségességében tér el a feldolgozóipar más ágazataitól. Különösen igaz ez a korpuszbútor gyártása esetén, ahol egy új munkahely kialakítása nemigen oldható meg 1,5 – 2,0 millió forint alatt. Erősen gépesített és nagy anyagigényű alágazatról lévén szó, az innovációs folyamatok különösen nagy tőkeáfordítással járnak – legalábbis az esetek nagyobb részében.

Az alágazat különösen innovációérzékeny. A bútorgyártás alapanyaga, technológiája fél évszázad alatt teljesen megváltozott, a hőskor, a 100 év előtti gyárak működése pedig nem is hasonlítható a mostaniakhoz. A funkcionális termékből mindinkább divattermék lett, ami szintén kikényszeríti az innováció bevezetésének szükségességét.

Innováció nem képzelhető el kutatás és fejlesztés nélkül. A K+F klasszikus három funkciója az alapkutatás, az alkalmazott kutatás és a kísérleti fejlesztés. A magyar bútoriparban ugyanúgy szükség van rá, mint a világ más országaiban, sőt exportorientált ágazat révén, kiemelt szerepe van.

A nemzetközi mezőnyt tekintve, a térségben nem állunk rosszul. A **Nyugat-magyarországi Egyetem, a Budapesti Műszaki és Gazdasági Egyetem** tudásbázisa, alapkutatásokban elért eredménye a szakmában a kelet-közép-európai térség talán legjobbja, szégyenkezésre semmi ok. Mivel az alapkutatásból a bútorgyártóknak csak közvetett haszna van, s eseteiben az is csak évtized múltán, nyilvánvaló, hogy ennek finanszírozása nem mehet az ágazat terhére. A feladat: megtalálni és megnyitni azokat az állami csatornákat (pályázatokat), amelyek a folyamatot elősegíthetik. Nagy könnyebbség és előny, hogy az alapkutatásokhoz szükséges szellemi potenciál rendelkezésre áll és gazdag tapasztalata van.

A K+F két másik területébe a bútorgyártók is bekapcsolódhatnak. Sőt, ha a versenyben élen akarnak járni, erre egyre jobban szükség van. Mind az alkalmazott kutatás, mind a kísérleti fejlesztés profitábilis ötvöződése alakulhat ki a kutató és gyártó szféra között. Ennek egyik megvalósulási formája lehet a bútoripari klaszter, de természetesen más együttműködési forma is elképzelhető.

Az innováció terjedésénél a *komplex folyamatot* kell végigkövetni, azaz olyan intézményektől, amelyek az innováció születésében részt vesznek, egészen a tudásáramlást elősegítő, megvalósító cégeken át a felhasználóig. Az innovációs csomópontokat a klaszterekről szóló alfejezet tárgyalja, jóllehet számos más hálózat-felépítési rendszer lehet, céljaikat tekintve azonban azonosak.

A bútoripar nem igényel csúcstechnológiát. De igényel jelentős tőkét – különösen a korpuszbútor gyártásában -, továbbá használ fel élenjáró ágazatok szolgáltatásaiból, mindenekelőtt az informatikából. A design pedig a divat elmaradhatatlan velejárója, fejlesztése eseteiben legalább annyira költséges, mint a gyártási technológiáé. Az Európai Bútorgyártók Szövetsége szerint az Unió bútoriparára jellemző a piac-, azaz a fogyasztó irányította innováció, amelynek fő célja a versenyképesség növelése és a költségek csökkentése, fő eszközei az új design, az új anyagok alkalmazása, az elektronikus kereskedelem (ueanet.com/outlook).

A bútorgyártásra is igaz a hazai K+F intézményi rendszer szervezetlensége: a profilintézmények száma a kilencvenes évek alatt 50 százalékkal nőtt (1200-ról 1800), míg a kutatói létszám ugyanilyen arányban csökkent (30 000-ról 20 000-re). A sok kicsi outputja gyakorlatilag nulla, bár természetesen itt is lehet kivétel. A legnagyobb leépülés a műszaki tudományok területén történt. A lecsökkent teljesítménye még szét is aprózódott, így hatékonysága hatványozottan csökkent. Nem véletlen, hogy a hazai bútorgyártásban nagyon erőltetve találni példát az utolsó 10 év K + F alap kutatási eredményeinek továbbvitelében, pedig volt hagyománya, és ma is egy kifejezetten exportorientált, divatérzékeny alágazatról van szó.

Az innováció eredményeit nagyon nehéz közvetlenül mérni. Ahogy nemzetgazdasági szinten a GDP mutató jelenti a legmegfoghatóbb bázist, addig alágazati – vállalati szinten a termelési érték és az exportteljesítmény lehet ilyen mutató. Egyes ágazatok – például gyógyszeripar – eleve bekalkulálják a költséges K+ F-et. A bútoripar ezt nem teheti, a piac ugyanis nem fogadná el, pedig az alágazat is rendkívül innovációérzékeny, sőt, tendenciájában egyre erősebben.

A bútorigipari innováció fő problémái a piaccal kapcsolatosak. Így: tőkehiány, kiélezett hazai verseny, importverseny, a gyenge konjunktúra miatt az exportnövekedés várható lassulása, a kiszámíthatatlan állami szerepkör – lényegében ezek a fő problémák. És a legnagyobb: ki lenne a finanszírozó? Valahol emiatt akadnak el az egyébként elképzeléseiben szép kezdeményezések.

A bútorigipari innováció egyik alapproblémája a *vállalati méret*. Az innováció költséges, világszerte igaz az, hogy inkább a nagy, különösen óriásvállalatok engedhetik meg maguknak. Ugyanakkor a hazai bútorgyártók között mindössze kettő van, amelyik EU mérce szerint nagyvállalatnak minősül, de ezek is csak foglalkoztatotti létszám és nem tőkeellátottság alapján lettek azok. Megoldás lehetne a Bútorszövetség egy innovációs műhelye, vagy egy üzemek közötti spontán szerveződés. (Indulásként pl. egy pályázatkészítő team felállítása is elképzelhető.)

Hasonlóan nem tudunk beszélni az *importverseny* kiváltotta innovációs kényszerről. A külföldi bútorok jelentős része használtan érkezik az országba, másik részük zömét pedig kinti elfekvő készletek ideszállítása jelenti, azaz nem egy csúcsmínőségű és divatélenjáró kategóriáról van szó.

Az innováció elválaszthatatlan az információforrásoktól. A vásárlók (bel- és külföldi egyaránt) igénye, a szakma trendjei (vásárok, szaklapok), a versenytársak, beszállítók szereplése és a kutatóintézetek adják ennek alapját, nagyjából ebben a fontossági sorrendben. A hozzá tartozó technikai kiépítés még hiányzik. Pályázati pénzek léteznek ezekhez, a beruházásoknál érdemes figyelembe venni.

6. 4. Kis- és középvállalkozások

A rendszerváltással egyidőben létrejöttek a modern értelemben vett kis-és középvállalkozások (továbbiakban: *KKV*) – a bútorgyártásban is. Ha a jelenlegi helyzet jogi kiindulópontjaként határt akarunk állítani, úgy ezt a limest több évszámot és törvényt szimbolizáló kövekkel jelölhetjük meg. A képzeletbeli origó az 1988. évi VI. törvénytől van, a vállalkozás alapításának alanyi joggá válásától a külföldi működőtőke beengedésén (1989) és a

külkereskedelem liberalizálásán (1991) át a KKV törvény megjelenéséig (1999) bizony hosszú volt a folyamat. Út a tiltástól a túrésen át a támogatásig. A szektor nemcsak a politika és a jog vonatkozásában járta be a maga via dolorosáját, de az élesedő gazdasági verseny, a hektikus gazdaságpolitika, a multik és vegyesvállalatok megjelenése se nagyon támogatta (Vértesy, 1993).

A nagyszámú KKV piaci megjelenéséhez egy sajátos körülmény segített: a kényszer. Az ésszerűtlen magyar adórendszer (SZJA) sajátosságai nyomán a kedvezőbb adózás irányában próbálkozott több százezer honfitársunk, s a soványka nettó munkabér helyett a költségként történő megjelenés néhány morzsával többet juttatott az érintettek asztalára. A KKV-k kálváriája ettől még nem szűnt meg, jóllehet a statisztikában számos kedvező elem is megjelent: nőtt a piaci szereplők száma, csökkent a munkanélküliség stb. A **KSH** milliós vállalkozói adata nem szól arról, hogy itt nem a kapitalizmus iránti vágy volt a gründolási láz alapja, mint hogy arról sem, hogy az új KKV-szektor a 2 millió megszűnt munkahely helyére mindössze 500 ezret hozott. *A bútorgyártásban is sokan csak azért lettek magánvállalkozók, hogy számlaképesek legyenek.*

Mi a KKV? A nemzetközi gyakorlat nem egységes, országonként a helyi adottságok függvényében mások és mások a kritériumok, elég csak arra utalni, hogy az Egyesült Államokban még 1000 fő fölötti vállalkozások is folyamodhatnak bizonyos esetekben KKV támogatásokért. A nagy KKV alapítási hullám után tíz esztendővel az 1999. évi XCV. törvény – továbbiakban: KKV törvény – jogilag végre rendezte a kérdést:

... „2. § Kis- és középvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek

- a) összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele legfeljebb 4000 millió Ft, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2700 millió Ft, továbbá
- c) megfelel a (3) bekezdésben foglalt feltételeknek.

3. § (1) Kisvállalkozásnak minősül az olyan vállalkozás, amelynek

- a) összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele legfeljebb 700 millió Ft, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 500 millió Ft, továbbá

c) megfelel a (3) bekezdésben foglalt feltételeknek.

(2) Mikrovállalkozásnak minősül az olyan vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és megfelel az (1) bekezdés b)-c) pontjában foglalt feltételeknek.

(3) Egy vállalkozás akkor minősül kis- és középvállalkozásnak, ha abban az állam, az önkormányzat vagy a 2. § szerinti vállalkozáson kívül eső vállalkozások tulajdonosi részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön vagy együttesen sem haladja meg a 25 %-ot.”

(A KKV törvény nemcsak a vállalatméretben foglal állást, hanem egyúttal a szektor olyan **EU-konform meghatározását** jelenti, amit a gazdaság minden területén alkalmazni kell.)

A KKV a magyar bútoriparra is jellemző, sőt, meghatározó, hiszen kettő vállalkozás kivételével valamennyi cég ide tartozik. Ebből adódik, hogy a szakma egészét érinti a kormány és az EU KKV politikája, s mind a honi, mind az uniós KKV támogatásokkal (utóbbinál nemcsak indítási, fenntartási támogatás is van) lehet számolni, ami természetesen e területen sem automatizmus, hanem pályázni kell. Az is világos, hogy a hazai kicsiknek drasztikusan javítaniuk kell versenyképességük színvonalán, ha el akarják kerülni a további pozícióvesztést a nagy tradíciókkal rendelkező multinacionális konszernekkel szemben.

A magyar KKV-k ipari tevékenysége, s ezen belül a bútorgyártás a XXI. század első évtizedében még átmeneti korszakban van: az ipari társadalom és a posztindusztriális fejlődés határán áll. Jellemzője, hogy a növekedés már nem az extenzív erőforrás-felhalmozó hatások következménye, hanem a szerkezeti változásoké. A korábbi időszakot meghatározó olcsó munkabér nyújtotta előny egyre csökken, helyét a szakértelem és a fejlett infrastruktúra veheti át, különösen az olyan exportorientált alágazatokban, mint a bútór.

Az SzJA ésszerű átalakításával – ez 2006-ra tehető – a KKV-k száma elkezd csökkenni, mindenekelőtt a kényszerből alakult egyéni vállalkozások, szerényebb mértékben a másodállásos BT-k és Kft-k körében. A mintegy 300 ezer ilyen vállalkozás legalább fele ezt az utat választja. A szektor teljesen átrendeződik: ahogy az EU-ban is a létrejövő kicsiknek mintegy 50 %-a már az első 5 évben tönkremegy, nálunk is hasonló tendencia alakul ki, az

eltűnés–megszűnés jogi szabályainak megjelenésével és kikényszerítésével az első időben látványos változásra számíthatunk. Nagy valószínűséggel ez lesz igaz a **bútoripari mikrovállalkozásokra** (5 fő alattiak), beleértve természetesen az ilyen méretű bútorkereskedőket is.

Unió haladásunk együtt jár Brüsszel KKV politikájának követésével. Az EU-ban a legutóbbi évtizedben megduplázódott a KKV szektor támogatása, s kirajzolódott évtizedünk közepéig terjedő prioritásai: vállalkozói szellem növelése, kedvezőbb üzleti környezet, piaci lehetőségek kihasználása, szolgáltatások körének bővítése vállalkozások számára, pénzügyi források könnyebb elérhetősége a KKV-knak, versenyképességük növelése, jogi környezet javulása, az adminisztratív korlátok mérséklése (nekünk a csatlakozás idején ez utóbbi átmeneti növekedést jelent). **Nő a bútorgyártó és –kereskedő KKV-k nemzetköziesedése:** uniós trend ez, a legtöbb országban további exporttámogatás is van, noha méretükből adódóan csak szerény töredékük képes exportra, az is inkább csak stílbútorban, egyedi darabokkal és kiegészítőkkel.

A magyar bútor KKV szempontjából fontos figyelembe venni az EU 2000-ben elfogadott Lisszaboni Stratégiáját (azóta ez a Stockholmi Európai Tanácsülésen tavaly külön megerősítést nyert), amelynek egyik pillére a vállalkozások előmozdítása, s a KKV erősítése. A bővítés előnyös hatással lesz a növekedésre és a foglalkoztatottságra, más kérdés, hogy az egyes tagországok és jelöltek miként élik meg. Az alágazat vonatkozásában valószínű, hogy az uniós bútor KKV-k tapasztalatelőnyét és tőke- és infrastrukturális fölényét részben kiegyenlíti a magyar kicsik –az egész alágazat - alacsony bére, szociális és környezetvédelmi költségeinek szerényebb volta. Sajnos, az előbbi termelékenységé azonban jóval magasabb annál, hogy ez a hátrány teljesen behozható lenne.

A hazai bútorcégek szempontjából az irányító minisztérium szerepe és támogatási politikája meghatározó. A tényező fontosságára utal, hogy egyes EU-országokban külön KKV minisztérium van: Belgiumban, Franciaországban és Luxemburgban. Az első lépés már nálunk is megtörtént: a Gazdasági Minisztérium Ipari Főosztálya végrehajtotta a létszámleépítést és megszüntette az ágazati munkát.

Hasonlóan *alapvető a kivitel támogatása és az exporthitel-biztosítás*. Ne csak a néhány nagyvállalat kapja a közvetett állami szubvenciót, hanem az ipari KKV-k széles szektora. A támogatás e formája a világ számos államában, több EU tagnál is működik, nem egy országban az eximbank szerepe közvetlen a jegybanké után következik. Az alágazat magas exporthányada egyértelműen igényli ezt, annál is inkább mert új, elvesztett piacok megszerzésére lenne lehetőség.

A már említett, 2000. január 1-én hatályba lépett KKV törvény az évtized során *gazdaságélénkítő keretjelleget törvénné válhat*. A kezdeti lépések biztatóak: a központi költségvetés önálló célleírányzatot hozott létre, mind a 2000 évi, mind a 2001-2002 évi költségvetési törvényjavaslat fő prioritásai közé tartozott az indoklás alapján a KKV ösztönzése. Így a gazdálkodó szervezeteknek nyújtandó támogatások az inflációt mintegy 4-5 százalékponttal meghaladóan növekszenek, ezen belül is KKV ezt meghaladóan juthat kedvezményekhez, a támogatások és kedvezmények e körben nominálértékben mintegy 22 %-kal emelkednek. Az olyan alágazatoknak, ahol a KKV a domináns, mint a milyen a bútorszakma is – ez komoly segítséget jelenthet.

Nagyon valószínű, hogy a KKV szektornak nyújtott EU támogatások Magyarországon is növekszenek. *Az Unió KKV programjai 1998 óta a magyar bútorgyártások számára is elérhetőek*, a gyakorlat szerint az adminisztratív, nyelvi s egyéb megfelelési lehetőségek azonban kicsik. A jövő útja a kérelmek szakosodott cégek által történő elkészítésének elősegítése (esetleg a pályázatok elkészítésének állami támogatása), a közvetlen kapcsolat kialakulása (Brüsszelben már van KKV kiküldött, feladata a lobby), s a pénzek lehívhatóságának növekedése.

6. 5. Klaszterek

Az EU-nak több évtizedes gyakorlata van a vállalkozói légkör kedvezőbbé tételére. Ezek egy része *általános jellegű*: a szakmai oktatási politikáktól kezdve az infrastruktúra fejlesztésén át a környezetvédelmi támogatásokig számos jogcím létezik a támogatások igénybevitelére. Mindegyikben közös azonban: nem automatikusan jár, kérni kell, s a szükséges feltételeknek eleget kell tenni. Ezt nemcsak állami vagy fél-állami szervezetek kapják, a vállalkozások-

vállalatok részére is van szubvenció: ilyenek a különféle kis-és középvállalkozói támogatások, a kedvező kamatozású beruházási hitelek, a vissza nem térítendő hozzájárulások, az ingyenes szakmai tanácsadások stb.

A szubszidiaritás, az alulról jövő kezdeményezések és megoldások kiemelt szerepet játszanak az EU politikájában. Brüsszel kiemelten támogatja azokat a **helyi jellegű** kezdeményezéseket is, amelyek a gazdaság élénkítését kívánják szolgálni vagy az elmaradottabb településeket, vidékeket, területeket fölzárkóztatni. Itt is számos orvosság van a strukturális alapoktól kezdve a különféle regionális politikákig. A helyi kezdeményezések általában különféle érdekcsoportosulásokban, koncentrált kapcsolatokban jelennek meg, ilyenek: ipari parkok, kutatás-fejlesztési együttműködések, inkubátorházak, innovációs parkok, vagy akár hálózatok, klaszterek stb. formájában.

A klaszter a regionális hálózatépítés mind jobban elterjedő formája. Lényege: egy adott termelési-szolgáltatási vertikumba tartozó, egymással fizikai közelségben is levő gazdálkodó szervezetek önkéntes alapon történő szerveződése és együttműködése közös célok megvalósítására, kölcsönös előnyök megteremtésére. Az így létrejött értékláncban a hozzáadott érték kevesebb ráfordítással nő. Az összehangolt minőségfejlesztés révén értékesebb, piacképesebb árút állítanak elő.

Az egységes fellépéssel, közös céllal, az egyesült erővel – viribus unitis – nagyobb eredményt lehet elérni, mint egyenként. Ahogyan a Római Birodalomban a liktorok által cipelt vesszőnyalábok (fascies) az egység fontosságára hívták föl a figyelmet, ugyanúgy a klaszter lényege is az egységben van. Az amúgy is földrajzi közelségben működő tagok a közös szerveződéssel elérhető kedvezőbb méretgazdaság folytán ***hatékonyabban és költségtakarékosabban*** végezhetik tevékenységüket. A beszerzés, marketing, értékesítés, K+F, innováció, képzés stb. területén mindenütt meg tudják ezt valósítani, s az a körülmény se mellékes, hogy ehhez állami és uniós támogatás is elérhető.

A klaszter önkéntes térségi szerveződés. Földrajzi értelemben véve kisebb, mint egy régióé, de nem feltétlenül kell egy régió belülinek lennie, akár 2-3 egymással határos régió egymás melletti településeinek gazdálkodó szervezetei is létrehozhatnak ilyent. A klaszter gazdasági

értelemben csoportba, szövetségbe rendeződést jelent. A lényeg a helyi kezdeményezésen és a tényleges földrajzi közelségen van. A jelenlegi gazdaságfejlesztési koncepciók lényege nem a nemzetállami, hanem az alacsonyabb szintű szerveződési szint elősegítése, aminek az a filozófiája, hogy lenn, vállalati-vállalkozói szinten úgymint jobban tudják, mit és hogyan akarnak csinálni.

A klaszter gazdaságfejlesztési eszköz. Abban az értelemben, hogy az adott terület vállalkozásai erősítsék versenyképességüket, növeljék hatékonyságukat e kooperáció révén. Itt nem hagyományos ágazati-alágazati fejlesztésről van szó, hanem egy szubregionális szerveződésről. Ahol természeti, gazdasági adottságaikra, hagyományaikra, közös értékeikre és nem utolsósorban az adott földrajzi környezet azonosságára alapozva hálózatokat fejlesztenek ki.

Globalizálódó világunk kihívása a széleskörű munkamegosztás. Egyre ritkább az, hogy egy-egy terméket pusztán egy cég állít elő. Számos beszállítóra, alvállalkozóra, kooperációra van szükség. Az árú és szolgáltatás értékét együttes munkájuk adja. Szerveződésük elősegíti a hatékonyabb munkavégzést, az együttműködést, az összehangolt munkafázisokat, a minőségnek termékben történő egységes megjelenését. A vállalat mögött álló ellátási lánc csökkenti a logisztikai költséget, a közösen végzett innováció gyorsítja a belső fejlesztését, a kutatások összehangolása költségmegtakarítást eredményez. Ez mind-mind hozzájárul az adott kistérség felértékelődéséhez, a klaszterben részt vevő vállalatok és környezetük könnyebb boldogulásához.

A termelő cégek, szolgáltató intézmények, tudományos és kutató intézetek, valamint különféle fejlesztési szervezetek klaszterben szerveződő együttműködése folytán jelentős fejlődés érhető el. A hálózaton belül könnyebb a korszerű munkaszervezési, gyártástechnológia eljárások bevezetése, könnyebb a kutatási eredményekhez való jutás, könnyebb a gyakorlati alkalmazás, a fejlesztések megvalósítása, könnyebb a kapcsolat az érintett partnerek között.

Vannak olyan tanulmányok, amelyek kimutatják a klaszter gazdaságfejlesztésre gyakorolt közvetlen hatását. Méréseik szerint a *klaszterszerveződés révén a kapcsolódó cégeknek mintegy 4-5 %-kal nő a teljesítményük.* Természetesen ez a számszerűsítés erőszakolt, s

kiszámítását illetően vitát kiváltó lehet, az azonban tény, hogy több amerikai és nyugat-európai példa igazolta használhatóságát és eredményességét.

Az első klaszterek az Egyesült Államokban, majd Kanadában jöttek létre a hatvanas években (példa egy ilyen több mint 3 évtizede működő klaszterre a FAMU Industry Cluster), és sikerességük révén Nyugat-Európa több országában is követésre találtak: Dánia, Anglia, Németország stb. jártak és járnak élen. Különösen fontos szerepet töltenek be Olaszországban, ahol az olajválságok utáni gazdasági megtorpanások fékezésében, majd a későbbi kríziseket követő talpraállásban igen komoly tényezők voltak. Az ott működő mintegy 200 klaszter jelenti azt a stabil gazdasági mozgatóerőt, amely az ország dinamikus gazdasági fejlődését hivatott biztosítani. Mivel a klaszterek helyiek, nem is annyira országok szintjén, mint inkább egy-egy régióban jelenik meg sikerességük: Wales, Baden-Württemberg, Friuli példái (utóbbinál különösen Udine és Pordenone faipari klaszterei) igazolják, hogy egy-egy tartomány gazdasági fölfutásában milyen meghatározó szerepet játszhatnak.

Magyarországon is megkezdődött az első klaszterek létrehozása: a pannon autóipari, a dunántúli termál és a zalai bútorklaszter voltak az élenjárók. Irányultságukat nevük is mutatja. A Gazdasági Minisztérium további 400 millió forintot különített el további 8-10 klaszter létrehozására, azaz egy-egy szerveződés már induláskor átlagosan 40-50 millió forint támogatást kaphat. Ennek megfelelően a pályázati kiírásban 25 - 25 millió forintban maximálták az egy klaszter kiépítéséhez, illetve működtetéséhez adható állami segítséget. Helyi, zömmel kisméretű gazdasági szereplőket érintő szubvencióról van szó, így az összeg nem kevés. E két forráshoz egyéb szubvenciók is járulhatnak. „Mindössze” a fejlesztés nettó összegének 25 %-át kitevő saját forrással kell rendelkezni – szerepel a megkötés a pályázati kiírásban.

A Széchenyi Terv Regionális Gazdaságépítési programja keretében a támogatást lehet igényelni intézményrendszer, klasztermenedzsment létrehozásához, kiépítéséhez, a hozzá kapcsolódó információs rendszer megteremtéséhez, működtetéséhez, az általa végzett szolgáltatások és képzési programok finanszírozásához és számos más kapcsolódó területhez, gyakorlatilag a legtöbb vállalkozói tevékenységekhez.

A **faiparban** a klaszter jelenthet vertikális vagy horizontális kooperációt, akár a kettőt együtt. A klaszter tagja lehet az erdőgazdálkodó, a fűrészüzem, a bútorgyártó, a vasalatkészítő, de ugyanúgy beleillik a képbe a kutató, a tudományos, az informatikus, a logisztikus, a szállítványozó, a marketinges vállalkozás, intézmény – mindegyik talál magának feladatot, s mindegyiknek származhat belőle előnye. Kialakulhat a klaszter nagyjából azonos erősségű kis- és középvállalkozások között, de akár egy nagyvállalat holdudvarában is, pl. egy nagy bútorgyár beszállítói-alvállalkozói rendszerében. A helyi közelség csökkenti a szállítási költségeket, a jól szervezett logisztika a raktározásit, az összehangolt munka pedig az időt a K+F-től az értékesítésig.

Ilyen **bútorklaszterben** megtalálja helyét valamennyi szereplő, aki hozzá tud járulni a projekt eredményességéhez. Az informatikus megoldja a hálózaton belül a zökkenőmentes adatmozgást. A marketinges figyeli a piacot: milyenek a bútortrendek, milyen fa, milyen feldolgozottsági fokán van kereslet a piacon, miket lehet könnyen exportálni, mi a magyar piac igénye. A hazai fa- és bútorkereskedő megmondja, mire van szüksége. Ugyanezt tesz az exportőr vállalat. A végtermék, azaz a bútor készítője, legyen akár „csak” összeszerelő, ennek alapján tervez. Adatait az érintettekkel közli, így mindenki tudja, milyen résztermékkel, alkatrészszel, kiegészítővel, mikorra kell készzen lennie. Az egységes minőségi rendszer, ha nem is garantálja a reklamációmentességet, ám nagymértékben csökkentheti az ilyen jellegű vevői panaszokat.

Klaszter, hálózat, kooperáció azok a fogalmak, amelyek az új gazdasági és regionális politika impulzusait jelentik. Célja, hogy a regionális know-how-t, emberi tőkét és anyagi forrásokat ésszerűen összefogja, hogy a jövőben mind a hazai mind a nemzetközi piacokon még sikeresebben lépjenek fel - mutatja az **alsó-ausztriai TecNetCluster Holz faipari cluster** honlapján Peter Sattler klasztermenedzser. És meggyőző: az ismeretek, képességek és készségek hálózati összefogása révén javult a faipari vállalatok termelékenységése, csökkentek a költségek, könnyebb lett az új piac meghódítása, vagy akár új termék kifejlesztése. (A 2001 januárjában alapított sankt-pölteni klaszternek már több mint 120 vállalat és szervezet a partnere. Közép- és hosszú távú projektjeivel három területre koncentrált: „Építés fával”, „Bútor és design”, Fa és energia”.)

A **zalai bútorklaszter** – hivatalos nevén Pannon Fa- és Bútoripari Klaszter - indulása mindenképp példaértékű. Munkáját még nem lehet tárgyilagosan értékelni: 2001. elején alakult, az eltelt idő túl rövid. Vitathatatlan tény: mint első magyar faipari klaszter, példaként szolgál az ágazatot közvetlenül vagy közvetve érintő valamennyi vállalkozásnak. Profilja meglehetősen nagy horizontot fog át: a Telepiac internetes portáltól a beszállítói rendszer szervezésén és az innováción át a zalaegerszegi felsőfokú faipari képzés indításáig szinte minden szerepel a programban. A területi és termék alapon koncentrált kooperációs hálózat tagja többek között a Garzon Bútorgyár, a Balaton Bútorgyár és a Balatonfelvidéki Erdő- és Fafeldolgozó Rt., de nem szakmabeliek is vannak: önkormányzat, kamara, szakmai szövetség, más profilú cég stb.

Az első hazai faklaszter működését mindenki figyelemmel kíséri: mit csináltak helyesen, mit rosszul. Eredményessége nagyban meghatározza, hogy más földrajzi térségekben az ágazat vállalkozásai mennyire éreznek kedvet klaszterek létesítésére. Hibái évekre visszavethetik a vállalatok-vállalkozások-intézmények klaszterformáló kedvét, mint ahogy fordítva is igaz: sikeres szereplésük hálózatépítési hullámot válthat ki. Hiába az állami és/vagy uniós támogatás, a sikeres konkrét példa a legjobb marketing.

A jelenlegi klaszterszerveződés két utat kínál a **faipar szereplőinek**. Az egyik: a fa, mint termék földolgozásán alapuló, előállítási-gyártási folyamatokat követő hálózati szerveződés. Nem föltétlenül kell a teljes vertikumot a faültetéstől a bútor-kiskereskedelemig lefedni: akár egy-egy munkafolyamat-csoport összehangolása is mutat eredményt. A másik út: azonos, vagy hasonló profilú faipari cégek klaszterbe tömörülése a külső – nem-faipari – cégekkel történő jobb tárgyalási pozíció elnyerésére, költségtakarékosabb és hatékonyabb igénybevételekre.

Az élet ritkán vagy inkább sose produkálja a tisztán elméleti változatokat. (Egyetlen kivételt az egy nagyvállalat köré szerveződő alvállalkozói-beszállítói kis-és középvállalati csoportosulás jelent.) A faipari klaszterekkel se lesz ez másképp. Éppen ezért igen valószínű a két út keveredése, azaz azonos, vagy hasonló profilú vállalkozások, és azokat kiszolgáló más profilú többiek klaszterbe szerveződése.

A klaszter tehát az EU és most már a magyar kormány által is mindinkább támogatott helyi vállalkozói csoportosulási forma, afféle mini hálózat. A példák azt igazolják, hogy az ilyen

jellegű önkéntes szerveződések különösen a kis- és középvállalkozások számára előnyösek. Az összefogás, az egységes fellépés segítségével a gazdasági kibontakozás is gyorsabb lehet, mint önállóan, egyedül. A közös föllépés nemcsak a támogatások megszerzésében segít, hanem az alapanyagok beszerzésétől kezdve a kutatási eredmények gyors hasznosításán át az olcsóbb, jobb minőségű áruk gyártásáig mindenütt. A faipar egymásra épülő munkafolyamatai, a széles vertikum, a magas állóeszköz-igény, a drága szállítás stb. megannyi olyan tényező, ami indokoltá teszi további faipari és/vagy bútorigipari klaszterek létrehozását.

6. 6. Egyéb fejlesztési támogatások, lehetőségek

Mind az EU, mind Magyarország számos támogatási technikát dolgozott ki a feldolgozóipari vállalkozások, így a bútorgyártók számára is. Bár hagyományában és pénzügyi lehetőségeiben a két donor nagyon eltér egymástól, közös bennük a szemléletmód, ugyanis a magyar rendszer egyre inkább az unióhoz alkalmazkodik. Ez az alfejezet csak azt a részt tekinti át, ami a bútorgyártókat is érint(het)i.

Az Unió költségvetése 2000 – 2006 között fix. A 700 ezer milliárd €-ből változatlanul legnagyobb tétel az **agrárpolitika**, a kiadások közel felével. A bútorgyártás ebből csak áttételesen részesül az erdőgazdaságoktól felvásárolt fa formájában. (Az utóbbi 3 formában is kap támogatást: a fenntartható erdőgazdálkodásra, az erdészeti erőforrások bővítésére és az erdőterületek növelésére.) Az ártámogatásból a haszon azonban az erdészeté, a fűrésziparé csak annyi, hogy nem kényszerül Európán túli országokból nagy tételű behozatalra. A hazai bútorgyártás tehát erre ne számítson.

Az EU második kasszája a **regionális alapoké**. Azok a régiók, amelyek legjobban elmaradtak az uniós átlagtól, automatikus támogatást kapnak. A kohéziós politika célja a különbségek csökkentése, hiszen a leggazdagabb és legszegényebb területek között a különbség 4,5–szeres, kétszer magasabb, mint pl. az USA-ban. A leggazdagabbak (Hamburg és környéke) az uniós átlag dupláját is elérik, míg a legszegényebb régiók még 50 %-át sem (a portugál Alentejo pl. 42 %, a francia Réunion 47 %, a görög Ipeiros 47 %), - náluk a magyarok jobbak. A bútorosok számára ebből se lesz pénz, mert a legtöbb gyártó Budapesten, illetve Nyugat-

Dunántúlon van, s ez a két legfejlettebb magyar régió (az előbbi addigra nagy valószínűséggel eléri az EU átlag 75 %-át, így ebből a körből automatikusan kiesik).

A Brüsszeli Bizottság deklarálja a szektorsemlegességet. Egyes specifikus szektorokra indokolt esetben eltérő szabályozás és támogatás vonatkozik (acélipar, vasúti közlekedés stb.), a bútorgyártás azonban nem tartozott és nem tartozik a kiemelték közé. Tehát ez az automatikus forma is kiesik. A többiért folyamodni kell.

Ami viszont mindenkinek, így a bútorosoknak is lehetőség a csatlakozás után: **termelő és munkahelyteremtő beruházások támogatása. Fenntartó támogatás. Környezetvédelmi támogatás. Infrastrukturális támogatás. Minőségbiztosítási támogatás. Fejlesztési támogatás. Kiállítási támogatás. Oktatási támogatás stb.** – szinte számtalan, de pályázni kell érte, meg kell felelni a kiírásnak.

Formáját tekintve lehet segély, kamat-kiegészítés, kormánygarancia, TB és/vagy, adó csökkentése, mérsékelt árú beszerzés. Ezekért lehet pályázni egyénileg, kollektívan. Utóbbinak van nagyobb esélye. A terjedelmi korlátok miatt mindössze egy példája, mint a bútorgyártás megújulásának egyik hatékony eszköze: az **ipari, technológiai parkok** használata. Ez a megoldás elsősorban a kis- és mikrovállalkozásoknak kedvez, vagyis azoknak a bútorgyártóknak, akik kis létszámúak és kis szériában termelnek. (Kettő kivételével az összes magyar gyártó megfelel e kritériumnak.)

Mi van a csatlakozásig? Hasonlóan az EU-hoz, Magyarországon is gyorsan nő **az ipari parkok** száma. Amíg 1998-ban még csak 75 parkban 550 cég működött, addig 2002 elején már 146 ipari park működött, s ezek több mint 1600 cégnek adnak otthont. A fejlődést nagyban segíti, hogy a Gazdasági Minisztérium kiemelt helyen kezeli az ipari parki koncepciót, amit jól jellemez, hogy a Széchenyi Terv keretében 2001-ben már 1,9 milliárd Ft támogatást nyújtott e célra, ami ugyanannyi, mint a korábbi 4 év együttes támogatása. Az év során 13 új ipari centrum nyerte el az ipari parki címet s kapott hozzá támogatást. Az összegből 350 millió forint jutott 7 olyan projektnek, ahol inkubátorház, illetve innovációs központ valósult meg.

Javítja a helyzetet, hogy az ipari parkokra vonatkozó kétlépcsős pályázat második fordulójában elnyerhető támogatás mértéke a korábbi 33 %-ról 50 %-ra, maximális összege pedig 100 millió forintról 200 millió forintra nőtt. Sőt az innovációs központnál 75 %-os támogatás és 250 millió forint maximális támogatás érhető el, az ez összeg pedig már elegendő nemcsak egy mikro-, hanem egy kis, illetve középvállalkozás fejlesztéséhez, még a tőkeigényes bútoriparban is. Az ipari parkok fejlesztésére szánt 2002 évi keret már 4 milliárd forint, tehát mindenképpen érdemes az alágazat kis- és középvállalkozásainak ezt kihasználni.

A nagyok és kicsik, vagy pontosabban az iparszerűen termelők és a kisipari módszerrel dolgozók között talán a különbséget az ipari park megoldásnál lehet meghúzni, hiszen ez utóbbiba anyavállalatok nem illenek be, míg a klaszter formájú szerveződésbe a kicsik is beleférnek.

Az Európai Unió támogatási rendszerében az ipari parkok kiemelt szerepet kapnak, így egészen bizonyos, hogy uniós tagságunk csak erősíteni fogja az ilyen irányú kezdeményezéseket. Már most szükséges jelezni: várható, hogy 2006 után mind az uniós, mind a hazai támogatási rendszer megváltozik. Az előbbi a kibővülések miatt, utóbbi pedig azért, mert teljesen konform lesz Brüsszel elvárásaival. Tehát azok a bútorgyártók, akik hosszú távon terveznek, ebből kell, hogy kiinduljanak. Nem elfelejtve azt sem, hogy a majdani 27 tagú Unióban a konkurensok (pl. lengyelek) is ugyanezt a támogatást kaphatják.

Az előny nem ér véget az ipari park létrejöttével. Ma már számos országban és területen foglalkoznak jövőjükkel. Az egyik ilyen út a technológiai parkokká történő átalakulás, de számos más fenntartó és fejlesztő út létezik. EU konform támogatási rendszerünk nagy valószínűséggel itt is követi Brüsszel gyakorlatát.

Várható, hogy a közeljövőben a magyar kormány ilyen és hasonló típusú – pályázatok formájában elérhető – támogatásokkal lép a feldolgozóipari vállalkozások elé. A Széchenyi-terv 2002. évi tenderein 110 milliárd forintra lehet pályázni, a feltételek a korábbi esztendőkéhez képest javultak - ilyen és hasonló lépésekkel közeledünk az Unió gyakorlata felé.

6. 7. Design, divat

„Il disegno - Non si può produrre alla costruzione di un mobile o di una sedia o tavolo che sia senza avere le idee chiare su quello che si vuol fare”, vagyis: Design - Nem lehet bútort, széket vagy asztalt gyártani anélkül, hogy ne lenne tiszta elképzelésünk arról, hogy mire akarjuk használni. Ezt a credót a világ legjobbjának tartott olasz iskola fogalmazza meg (**il-legno.it/disegno**).

A szép terv a bútor sikere – vallja a másik olasz, s teszi az internetre nem is annyira a laikusoknak tájékoztatásul, mint inkább az olasz kis- és középvállalkozóknak az előrelépés irányába. És valóban: a *design a bútorgyártás lelke*, avagy: a forma a funkciót szolgálja. Nagy klasszikusai már a XX. század első felében fölfedezték ezt: Le Corbusier, Rietveld, Breuer, Rathenau.

Időben a *design kezdete a szecesszió végére esik*, az első design iskola, a Deutsche Werkbund⁵ 1907-ben alakul. „Több emberre hatni” – mondja hasonlóképp a belga iskola, a Les Vingt (A húszak). „Nagy tömegek számára elérhető áron szép bútorokat, használati tárgyakat tervezni” – vallja Walter Gropius, az 1919-ben létrehozott Bauhaus alapítója. (**Gropius, 1959**)

Az európai bútorkészítők meghatározói a világ bútortrendjének. Gyártásban, minőségben és designban. Az *Európai Bizottság* bútordesignról szóló jelentésében az utolsó másfélszáz év történéseiből emel ki néhány meghatározót. Ezek: Thonet a hajlított fa szék gyártásával, Le Corbusier az üreges szerkezetek és az üveglapú asztal elterjesztésével, Bellini a bőrbevonatú fém csövázás székek elterjesztésével (Marco Bellini: „A formatervezés fontosabb dolog annál, semhogy formatervezőkre lehetne bízni.”), Stark az egy plexiüvegből készülő székekével. A jelentés szerint ők azok, akik bizonyos értelemben forradalmasították a bútorok alapanyagait, illetve azok felhasználhatóságát.

Sok művészet- és ipartörténész a *Thonet-székek sorozatbani megjelenésétől* (1859, bár Thonet 1841-ban kap 15 évre kizárólagos szabadalmat) számítja a bútorigipari, sőt az ipari formatervezés kezdetét, azaz a bútorét ennyire élenjárónak tekintik. Mások szerint a gépesítés

⁵ Pontosan: a müncheni Vereinigte Werkstätte és a Dresdner Werkstätte egyesülésével jön létre.

föltétlen szükségessége a design-nak, s az első, ipari mértékben géppel gyártott bútor csak 1905-ben készül el Drezdában (**Riba, 2000**). Azonban általános egyetértés van abban, hogy az iparszerű bútorgyártás kezdete egybeesik a design megjelenésével.

A bútorok *formája* különösen fontos. A célszerűség, anyag és szín mellett mind hangsúlyosabb a formatervezés. Ahogy a XIX. század végéig a párizsi bútordivat jelentette a világot, úgy napjaink bútoraink zömét az észak-olasz mesterek álmodják meg. A milánói vásáron megjelenő új irányzat meghatározó a szakmában. Amikor 1923-ban létrejött az első *monzai kiállítás*, még senki se gondolta a gyors sikert. A biennálékat triennálék követték, a székhely is hamarosan átkerült a közeli Milanóba (1933). Az észak olasz designgyártók közül (pl. Giugiaro) többen már kifejezetten nagyüzem, azaz sok száz alkalmazottja csak formatervezéssel foglalkozik.

Az olasz design az *art decoból* nőtte ki magát. (Az art deco kezdeti jellemzője a drága anyagok használata, a luxusstílus, ami később szerényebb anyagokra váltott, azzal, hogy a minőség hangsúlyozása megmaradt.) Mesterei: Giuseppe Terragni (a comói Casa del Fascio tervezője), Giacomo Balla, Duilio Cambelotti, Ivo Pannaggi, Gió Ponti lettek az európai bútortrend meghatározói. (**Montenegro, 1998**) Ponti „superleggera” (szuperkönnyű) fantáziánévű széke pl. ugyanolyan áttörést jelentett az ötvenes évek végén, mint Breuer Marcell csövázása a huszas években. (Ponti 1928-ban indított Domus folyóirata ma az olasz bútor-formaművészet egyik bibliája). A műfaj új, a jobbak nem is tanulják, csak csinálják, az elv ugyanaz mint a költészetben: poeta non sit sed nascitur (pl. a szakma egyik legsikeresebbje, az 1887-es születésű Marcello Nizzoli csak 53 éves korában kezd ipari formatervezéssel foglalkozni, de évtizedeken át meghatározója az olasz iskolának.) (**Sparke, 2000**).

Az olasz stúdió a mérce - még akkor is igaz ez, ha számos más híres iskola létezik, eltérő stílussal, formavilággal. Ilyen például a már említett német design mellett a harmincas évektől megjelenő markáns skandináv (a természetes és hagyományos anyagok hangsúlyozása) design, a kényelemcentrikus londoni iskola (1915-ben alakul a Design and Industries Association), vagy a túltermelés ellen küzdő és ezért elsődlegesen eladáscentrikus amerikai formatervezés. Egy-egy nagy név feltűnik, mint pl. a finn *Alvar Aalto* (1898-1976), Artek műhelyével, speciális nyírfa hajlított bútorlapjaival, a plywood feltalálásával – de ezek

valóban corvus albusok, és akkor sem találnak nemzetközi szintű követésre, ha az ötlet valóban kiváló (a finn mester alkotásaiban tökéletes az alkalmazkodás a helyi faadottságokhoz, a skandináv jellegű bútorcsaládba viszi be a finn ipart, környezetbarát is stb.)

A bútordesign négy alapvető dologgal foglalkozik:

- **praktikus funkció** – a használat fiziológiai szempontjai (ide tartozik az élettartam, használhatóság is)
- **esztétikai funkció** – művészeti jelleg és az ezáltal kiváltott érzet szempontjai (megjelenés, küllem)
- **szimbolikus funkció** – a termék milyen értékeket hordoz és mit akar jelenteni (pl. Freud Zsigmond dívány effektusa)
- **ökológiai és ergonómiai funkció** – napjaink tárgya mennyire illik a világunkba és mennyire környezetbarát, és nem utolsósorban: mennyire illik testalkatunkhoz, egyéniségünkhöz.

A bútor beszél a tulajdonosához, vevőjéhez. A termék nyelve pedig a megjelenése, a formája, színe, felülete és külső-belső kialakítása. A nyelvvizsga akkor sikeres, ha a (leendő) tulajdonos megszereti. Ilyen egyszerű? Igen, legalábbis a szakma egyik csoportja szerint (wohninformation.de/design).

Egy-egy termék kifejlesztésének költségeiből mintegy 5 – 10 % jut a formatervezésre. (Németh András, 2000.) Ez az összeg nem spórolható meg. A ma vásárlója számára ugyanis a megjelenés legalább olyan fontos, mint a minőség, megbízhatóság, kényelem vagy technikai tudás. A sikeres design a termék(család) iránti keresletet megsokszorozza, mert a **jó design elismerése a nagy sorozatú eladás**.

A **stílus** a divatos megjelenés, az adott korra jellemző trend. A **termékkultúra** pedig azt fogalmazza meg, hogy kiknek, milyen célból, milyen időtartamra készülnek a tárgyak. A bútorok a külsejükkel fejezik ki magukat – vallják a szakértők. A termék nyelve az anyag formája, színe éppúgy, mint megjelenése, praktikussága. A nyelv eszperantója a standard: a fotel, a szék, az íróasztal vagy a bárasztal magassága mind más, de kategóriájában egységes. (wohninformation.de/design) A tervezőirodák annyira dominánsak, hogy egy-egy

divatanyaguk is évtizedekre jellemző, ilyen pl. a galuchat, a speciálisan kikészített cápabőr, mint borítás alkalmazása az ülőbútoroknál.

A ma bútora egyszerű és mégis elegáns. Akinék készül, az ma már nem döntően a klasszikus család. Nyugat-Európában se, nálunk se. Magyarországon a nagycsaládos és a nyugdíjas érezte meg igazán a rendszerváltás gazdasági árát. Ők nem vesznek bútort. A fiatalok körében a válás, az egyedülélés, az alkalmi együttélés a módi, azt igazolja a statisztika és az élet. A csonka család csonka bútorszetre vágyik (mamamentes háztartásban éppúgy fölösleges az öltözőasztalka, mint a papamentesben a borotvaszekrény vagy utód nélkülieknél a gyerekbútor). Az egyedülálló se családi garnitúrát akar – egyszerűsíthetnénk, s valóban: az egyedül élő férfikörökben kialakult yuppie, a szinten társ nélküli harmincas hölgykörök single bútora nem sokban különbözik egymástól. Ilyen jellemző rétegek pár évtizeddel ezelőtt nem is voltak, nemhogy nekik készült volna bútor...

A rendszerváltás magyar bútora is elhagyta mind a paraszti-kispolgári konzervatív formát, mind a szocialista avantgardnak is tekintett proletár igénytelenséget. A ma bútorválasztéka óriási, már a második lépcsős olasz divat is tömegben itt van hazánkban, innen már szinte csak pénztárca (no, meg ízlés!) függvénye a trend követése. A szupermodern mellett újra megjelent a hatvanas-hetvenes évek nyugati vonala is, Andy Warhol iskola éppúgy, mint a reneszánszát élő pop-art stílus vagy a kagylófotel, vagy akár a minimál-stílus.

A magyar bútorgyártás sajátossága, hogy gyenge a marketing. Hiánya a designra is kihat: a külföldi termék jobban variálható, könnyebb a különböző felhasználói igényeket kielégíteni, néha minőségben is jobbak, nem is beszélve arról, hogy jobban hangzik egy belsőépítészeti tervben egy sokadik vonalbeli talján név, vagy egy közepes skandináv, mint egy hazai első – mondják a lakberendezők.

Itt van a *konzervatív divat* is. „Meglepő, de sok fiatal választ konzervatív jellegű, tömör cseresznye-, tölgy- vagy bükkfából készült, és nem laminált forgácslapokból összerakott könyvgarnitúrát, posztóval fedett bridzsasztalt, redőnyzárás írópultot, vitrines tálalószekrényt, szecessziós széket, öblös viktoriánus bőrfotel” – nyilatkozza a HVG-nek a Lingel Kft. igazgatója. (Vajna, 2002) És valóban: az anyag nemessége is tükrözhet egyéniséget, nemcsak

a stílusa. Horatius óta tudjuk, hogy ez a tartalom és forma egysége – nemcsak az irodalomra igaz.

Mindinkább divat az **öko**. Nemcsak az Osztrák Bútorszövetség hirdeti honlapján a viasszal kezelt bútort vagy a vízben oldódó festék használatát, hanem a fejlett világban szinte mindenki. A fa többszörös kezelése környezetbarát anyagokkal is megoldott, hiszen még kültéri használat esetén is elérhető a több évtizedes garancia. Az ökolakások megjelenés, az ökoépítészet terjedése szinte automatikusan maga után vonja az ökobútor iránti igényt. **(Dobszay 2002)**

A holnap lakás- és irodabútora az átrendeződő világe. Új fogalom: **az otthoni munkahely, amely speciális bútor kíván**. A számítástechnika fejlődése és az információáramlás technikai fejlettsége új távlatokat teremt az irodai munkában és az otthoni feladatokban. Egyszerűbb és gazdaságosabb lesz otthon dolgozni, a cég megspórolja a kapcsolódó rezsit, a dolgozó a munkabajárási időt. Az új életforma is új típusú bútorokat, új lakásberendezést igényel. Aki időben készül erre, előnyben lesz a többiekkel szemben. Megjelenik a munkahellyel kombinált többfunkciós lakás.

A korábbi húsz esztendőről öt-tíz évre csökkent a nyugattól való lemaradása magyarországi irodák bebútorozása terén – vallja a szakirodalom (**S. Ráduly, 2001**), s nagyjából ennyi a magánbútorok esetén is. A fölzárkózás egyértelmű oka az importliberalizáció, s remélhetően évtizedünkben a gazdasági föllendülés és a reálbérek növekedése.

Az igényes bútorok iránti kereslet Magyarországon is életben tartja az alágazat design iránti igényét. A magyar formatervező-képzés egyébként nagyobb múltú, mint másutt, az Iparművészeti Főiskolán, a mai Magyar Iparművészeti Egyetem elődjén már 1951 óta oktatják – Európában elsőként. Ma már a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen, illetve a soproni Nyugat-magyarországi Egyetemen is lehet designernak készülni. A több mint két és fél ezer szakképzett formatervező hatalmas szellemi potenciált jelenthet – ez is lehet a magyar bútorgyártás egyik tartaléka.

A rendszerváltást követően a hazai bútordesign visszaesett. A nagy bútorgyárok is „leadták” saját tervezőgárdáikat, és megbízásos alapon, külső irodával végeztették az új formák

kialakítását. A korábbi BUBIV-féle tervezőgárda tagjaiból (ez volt a legnagyobb csapat, lásd 3. 4. fejezet) sokan lettek magánvállalkozók, stúdióvezetők, oktatók. A kilencvenes évek végétől a bútorgyárok és a designerek ismét keresik a szorosabb kapcsolatot. A szakmai mezőny összefogásában nagy szerepet játszik/játszhat az Ipari Formatervezési Tanács. Az Orbán-kormány alatt létrejött tömörülés az OSZH (Országos Szabványügyi Hivatal) égisze alatt működik, és az érintett tárcák koordinációján túl afféle állami ernyője lesz/lehet a szakmának.

A hazai design szelektál: bizonyos bútortípusok egyáltalán nem találhatók meg a hazai piacon. Ilyenek például a szekrényágyak, a fali ágyak, amelyek összecukható jellegüknél fogva kicsi helyen elférnek, s az amúgy kicsi lakásokat több funkcióssá teszik, átvarázsolják. A patentbútor segítségével a hálóból szép nappali alakul, s egy helyiségnek két funkciója lesz. A panellakások ideális bútorok lennének. Ugyanez igaz a színes bútorokra is. Meglepő módon magyar gyártó és forgalmazó alig van.

A fogyasztó ízlése dönt nemcsak a stílusban, de az anyagban is. Hiszen kerti bútorok nemcsak a plastik és a fémbútor alkalmas, de az időjárásnak ellenálló teakfa is ugyanolyan kiváló (megfelelő kezeléssel néhány európai fajta is). Ugyanez igaz a szobában is: ízlés dolga, hogy ki a márványlapú asztalt, ki az üveget, ki a fából készültet kedveli.

A ma embere – a bútorfogyasztó elsődlegesen a középosztály, országoként más anyagi feltételekkel – egyre többet ad lakása stílusára, bútorának egyéniséget visszatükröző jellegére. Ugyanez igaz az iroda, üzlet étterem stb. belső megjelenésére. A trend egyre erősödik. Több divatirányzat felé fordul, a németek pl. a Wellnesst helyezik előtérbe.

Az általános tendenciák mellett párhuzamosan léteznek a **nemzeti tendenciák**. A legtöbb országnak van saját bútorstílusa. E tendenciák részletes ismertetése egy külön dolgozat témája, ezért csak két rövid példa. A dánok például – az ország lakosságához viszonyítva Dánia a világ legnagyobb bútorexportőre, pedig az első korszerű üzem csak az 1920-as évek végén jelent meg – nem a meghatározott stílusra és divatkövetésre voksolnak, hanem a megfelelő és jó formára, a funkcionalitásra és a minőségre. Egy széknek privát használatban például legalább 10 000 hintázást kell kibírnia 70 kg súly mellett, de már egy éttermi vagy iskolai szék esetén ez 50 000 billentést jelent. Olyan bútort terveznek és gyártanak, ami

minden stílushoz passzol, és emellett embercentrikus. A kortalanság és a kiváló minőség fontosabb, mint a divat – vallják, ám a kis országban 3 bútorstílus-iskola is van: a kézművesipari, az építészeti és a lakberendezési. Néhány név az akadémiáról és a bútorfőiskoláról: Kaar Klint, Mogens Koch, Ole Wanscher, Arne Jacobsen, H.J. Wegener. (**moebel-dam.de**).

A bécsi iskolának is vannak elképzelései. A *Wiener Möbel* stílus már a két háború között is meghatározó volt. A bécsi Institut für Motivforschung rendszeresen jelentet meg anyagokat az osztrák bútordivatról. Ezekből megismerjük, hogy a szomszédban a bútorok vásárlása esetén inkább a hölgyek döntenek, hogy ott is léteznek státuszszimbólumok, s ott is tendencia az egyéniséget kihangsúlyozó bútorösszetétel kialakítása. A korábbi k.u.k. hagyományok modernizálásán túl az egyéni tendenciák is egyre erősödnek.

Anyag és funkció is szorosan összetartoznak. Sokan ilyen alapon közelítik meg a kérdést. A nagyon kemény bükk tűnik a legideálisabbnak szék alapanyagként, a tömör és szintén kemény tölgy a többi területen kiváló bútoranyag, mások a könnyebben munkálható fenyőre esküsznek. A nemesfák közül kiemelendők a szép színűek, mint a fekete ében vagy a fehér kinin, de akár a vöröses mahagóni, az Európában is honos fajták közül a cseresznye, dió és gesztenye. Mások a tartósságra esküsznek, s így a teak kerül előtérbe. (A dán bútorigarban pl. az egyik legnépszerűbb alapanyag, főleg az indiai, jávai, burmai és sziámi teak).

6. 8. Minőség

A jó design nincs *minőség* nélkül. A szépség és kényelem mellett a minőség is fontos – vallja az irányzat megteremtője, az angol Morris a XIX. század második felében. Akkoriban ő még csak a gépeket akarta védeni, hogy azok is tudják azt a minőséget, amit a kézműipar. A bútorgyártásban is.

Napjainkban a modern bútorgyártás elképzelhetetlen minőség nélkül. Nem véletlen, hogy a fejlett európai országok kamaráinak, érdekképviseleti szervezeteinek egyik legfőbb feladata a *minőségi rendszerek* elterjesztése. A *termékbiztonság, fogyasztóvédelem, termékfelelősség* is

– jogi sajátosságai folytán - lényegében ehhez a kategóriához sorolható. Az Európai Bútorszövetség is kiemelten kezeli ezeket a kérdésköröket.

A **minőség** fogalma a magyar bútoriparban sem ismeretlen. Már a hőskorban alapkritériumnak tekintették a gyártók, a céhes asztalosipar elképzelhetetlen lett volna enélkül. A történeti rész (a dolgozat 3. fejezete) ezt ismerteti, mint ahogy az iparszerű gyártás kezdeteit is. Az államosítások után a bútorpiacon is a hiány lett jellemző, ami nyilvánvalóan nem kedvezett a minőségfejlesztésnek. Bár a hetvenes évekre a mennyiségi probléma megoldódott, az exportot leszámítva később sem történt látványos minőségi előrelépés a magyar bútoriparban.

Ha piaci oldalon nem is, adminisztratív oldalon létezett minőségvédelem a szocializmus éveiben is. **FAIMEI** néven (**Faipari Minőségellenőrző Intézet**) 1952-ben létrejött a szervezet, amely a **minőségellenőrzésen túl szabványalkotással és minőség szabályozással** is foglalkozott, de oda tartozott például a bútoripari **garanciális javítások** vizsgálata is (az intézet 1996-ig működött). A Magyarországon forgalomba kerülő bútoroknál a forgalomba hozatal előtt **kötelező minőségvizsgálat** volt előírva. Épp a gyakori minőségi problémák miatt igen erős volt a fogyasztók gazdasági érdekeinek védelme. Az EU konformitás ezt – a gyerekbútor kivételével – hatályon kívül helyezte 1997-ben. Napjainkban a Fogyasztóvédelmi Felügyelőség látja el a piaci reklamációs feladatokat, már ha az a gyártó és a vásárló között közvetlenül nem talál megoldásra, az intézmény feladatköre azonban lényegesen kisebb és szűkebb körű. Így megfogalmazható az az álláspont, hogy **a hazai fogyasztóvédelem, termékbiztonság, termékfelelősség erősebb volt az uniós gyakorlatnál**, azaz itt lényegében visszalépés történt.

A rendszerváltással viszont előretört e folyamatok üzleti jellege. **Termékfelelősség-biztosítást** a gyártók a kilencvenes évek eleje óta több szakmai kompozit vagy non-life biztosítótársasággal, szakosodott brókercéggel tudnak kötni, gyakorlatilag csak a szerződő fél pénztárcája jelent határt. A díjtétel a várható kockázat és a bekövetkezési gyakoriság függvénye – legalábbis a biztosítási matematikus ezek alapján dolgozza ki a tarifát. (Az irodai forgószekek hőskorában például a három- és négy lábú székekre már nem lehetett felelősségbiztosítást kötni, s ezen aktus hiánya fölgyorsította a balesetveszélyes ülőalkalmatosságok – akkoriban is aludtak el irodaszékben, csak éppen fölborultak - ötlábúra

cserélését.) Bár a magyar gyakorlatban nem, de Nyugat-Európában és különösen Amerikában léteznek már milliós értékű (dollárban számolt) termékfelelősség-biztosítási perek – valahol ez is a jövő. A forgalmazók által kínált felelősségbiztosítási termékek megfelelnek az európai standardnak, annál is inkább, mert egy kivétellel – Garancia Biztosító - a hazai biztosítótársaságok külföldi tulajdonban vannak.

A mai magyar minőségpolitika már kompatibilis az EU-val. Az ISO 9000, 9001 és 9002 minőségirányítási és az ISO 14000 szabványsorozat éppúgy terjedőben, mint a termékfelelősség előtérbe kerülése, a minőség oktatása vagy épp a minőségcentrikus vezetői szemlélet. A hazai akkreditált laboratóriumok tudják azokat a vizsgálatssorozatokat végezni, amiket kinti társaik. Annál is inkább, mert valamennyi külföldi kézen van (utolsónak a MERT került ilyen privatizációba 1998-ban.)

Az ***ISO minősítés*** szerte a világban mind-mind jobban terjed. Ma már több mint 400 000 cég rendelkezik az Európai Unióban ilyen minősítéssel. Az Európai Bútorszövetség tanulmánya szerint az ISO 9000-es minősítést 1998 végéig 2 218 bútorgyártó szerezte meg. Ez a szám lényegesen kisebb, mint pl. az elektronikában, optikában, gépgyártásban vagy akár fémfeldolgozásban, ahol nagyságrenddel több üzem rendelkezik ISO-minősítéssel, de a bútorgyártásban zömmel kicsik vannak, s részükre ez jelentős költség. (ueanet.com/Strategy)

A ***szakmai minősítés*** napjainkban egyre fontosabb. A vevő igényli. A ma marketingmunkájának egyik fő feladata a termék minőségének fogyasztóval történő megismertetése. Ennek számos útja van: ilyen a médiában történő megjelentetés, egy független laboratórium minősítési igénybevétele, az etikett használata, az ISO-minősítés. A gyártók is egyre jobban rájönnek, hogy az erre fordított pénz nem kidobott, számos vevő – mind többen – keresi, igényli ezt. Nem is említve az exportot, vagy a nagy értékesítési láncokat.

Az EU jelzései közül fontos még a ***CE*** (Communauté Européenne), ami azt jelzi a fogyasztónak, hogy a termék a rá vonatkozó előírásoknak, azaz a hatályos brüsszeli irányelveknek megfelel. Egyes országok szigorúbbak, a németek pl. 1993 óta megkövetelik a ***GS*** (geprüfte Sicherheit – bevizsgált biztonság) jelzés használatát, a bútorok többségénél is.

Sokan általános, nemzetközi minőségbiztosítási jelet használnak, ilyen a **QC** (Quality Control), vagy – különösen számítógépes munkahelyeknél az „ergonómiailag ellenőrizve” felirat.

Számos országban külön előírás a bútortermék címkével, etikettel történő ellátása, felsorolt országaink példáinál maradván a *certificazione del prodotto* vagy a *deutsches Erzeugnis*, illetve *österreichisches Erzeugnis* felirat feltüntetése. Ez a rendszer a minőségi magyar bútornál is elképzelhető lenne. Nemcsak a *hungaricum* – külön támogatási keret van rá a Gazdasági Minisztériumban – hanem minden minőségi hazai termék megérdemelné ezt, s egy-egy árucsoport nivóját a legilletékesebb, maga a szakma, az érdekképviselőt állapítaná meg.

Általános törekvés, s ez már nemcsak a Magyar Bútor- és Faipari Szövetség tagjainál, hanem a regisztrált gyártók többségénél is jelentkezik, hogy *legyen folyamatos ellenőrzés a minősítési tanúsítványokkal* szemben. A bútoripar egyes – nemcsak külföldi - beszállítóinál már mindinkább megkövetelik, hogy megfelelő minőséget produkáljanak, pl. bútorlapok vonatkozásában stb.

A regionális, kistérségi kezdeményezéseknél éppen úgy, mint a helyi szerveződésű ipari parkok vagy klaszterek esetén igen fontos az *egységes megjelenés*. Ehhez pedig egységes minőségbiztosítási rendszerre van szükség. Nem elég a jó minőség gyártása, szükséges annak megfelelő elismertetése is. A nemzetközileg elfogadott ISO mindenütt terjedőben és úgy tűnik, aki haladni akar a világgal, nem kerülheti meg. Igaz ez a kicsikre is, ahol általában pénzhiány miatt halogatják bevezetését. Remélhetőleg a GM ezirányú támogatási rendszerének további szélesedésével, kedvezőbb feltételeivel a bútorgyártás szereplői közül is mind többen élnek ezzel a lehetőséggel.

A nagy gyártók – anyagi lehetőségeik függvényében – foglalkoznak a TQM, a japán minőségi körök stb. bevezetésével is. Bár a magyar bútorgyártásba erre még nincs példa, talán jelenleg fizetőképes igény se, elképzelhető, hogy a jövő egyik útja nálunk is ez lesz, s így nem jár rosszul az gyártó vagy értékesítő, amelyik elébe megy a kor kihívásának.

7. A kutatómunka eredménye, tézisek

Az asztalos- és kárpitosiparon alapuló bútorgyártás a magyar gazdaság egyik legkülönlegesebb pályát befutó alágazata. A II. világháborúig az alágazat tervező, gyártó és alvállalkozói-beszállítói rendszerével jelentős sikereket ért el nemcsak a hazai, hanem az igényes nyugat-európai piacon is, mindenekelőtt Angliában és Olaszországban.

Az ötvenes évek államosítása és centralizációja a bútoripart se kerülte el, s az alakuló szocialista nagyvállalatok új munkastílust hoztak. A gazdasági mechanizmus megjelenését követően a bútoripari rekonstrukció is mindinkább abban az irányban hatott, hogy egy-egy bútorgyár a teljes vertikumot végezze. Ezzel nemcsak az esetleges beszállítások lehetősége, hanem a csirájában-romjaiban meglevő bútorgyárak közötti kooperáció is gyakorlatilag megszűnt. (A koncentráció egyébként nemcsak a bútoriparra, hanem valamennyi ágazatra jellemző: még 1985-ben is mindössze 956 állami vállalat és 936 szövetkezet van összesen az országban.)

A nyolcvanas évek második felének decentralizációs hulláma a több telephelyű nagyüzemekből (BUBIV) önálló kis vállalatokat csinált. A hagyományosan autarchiára törekvő bútorgyártás még a kicsiknél is a teljes vertikumot célozta meg, eseteiben nem is sikertelenül.

A bútoripar fejlesztése kifejezetten tőkeigényes, egy korpuszbútoros munkahely kialakítása jóval 1 M Ft fölött van, s az iparszerű termeléshez még alvállalkozói szinten is legalább 6-8 fős üzemek kellenek. Megfinanszírozásukhoz állami kedvezmények (mindenekelőtt alacsony kamatú hitel, vissza nem térítendő támogatás) nélkül lehetetlen, mert tőke hiányában csak barkácsszervezetek jönnek létre.

Mielőbb lépni kell. A magyar bútoriparra rázúduló nagy import, mely különösen az utóbbi években lett dömpingszerű, az amúgy is zsugorodó keresletet számukra még kisebbé teszi. Így az exportálni nem tudó gyárak mind hátrányosabb helyzetbe kerülnek, és a kiút nem

föltétlen első állomása az alvállalkozásban keresendő, jóllehet a továbblépéshez egy idő után nélkülözhetetlen.

A finanszírozás fő gond. Erre utalt valamennyi partner, nemcsak a kis- és nagyüzemi bútorgyártók, hanem a nyers- és alapanyag-beszállítók éppúgy, mint a nagy- és kiskereskedelem. Tőkeerős hazai alvállalkozók pedig nincsenek. Megoldást jelenthet a külföldi szakmai befektető vagy a hazai címkézett támogatások valamelyike: az új munkahelyek teremtése, elmaradott területek fejlesztésére, válságiparágak menedzselésére, kis- és középvállalatok támogatására stb. nyújtandó állami szubvenciók megszerzése, mint ahogy kedvező banki - esetleg kifejezetten beruházásra, alvállalkozókra-beszállítókra szakosodott - konstrukciók is látványosan segíthetnek.

Számos kedvező jelenség is van. Az export dinamikája a nyugat-európai recesszió ellenére nem torpant meg, az ágazatnak megbecsült neve van. A technikai elmaradottság is kisebb, mint más iparágakban. A bútorigipari fizetések nem a legrosszabbak (bár messze az ipari átlag alatt vannak), a létszámléépítés lényegesen alacsonyabb, mint más ágazatokban. **Az iparágak van tartaléka:** a kapacitáskihasználás messze nem teljes, az építőipari boom tovaterjedése sokat segíthet a bútorgyártók helyzetén.

Az alágazat helyzete jobb a magyar átlagnál, ezért megkülönböztetett figyelmet érdemel. A termelés fele-kétharmada exportra megy, főleg nyugati piacra. Ez a szegmens igényelné leginkább a megbízható, jó minőséget produkáló, egyenletes ütemben dolgozó beszállítói-alvállalkozói réteget, amelyik korszerű gépparkjával, kedvező fizetési feltételeivel mind vonzóbbá válna az egyre inkább csak összeszerelésre specializálódó bútorgyártóknak.

A kibontakozási utak sokfélék. Az általános recept csak elvileg igaz, minden gyártónak a maga képére kell megformálnia a továbbmenetel céljait és eszközeit. Vannak viszont olyan egységes szabályozók, amelyek az EU-ban már hatékonyan működnek, s várhatóan a jövőben is működni fognak. Az EU történetében iparági vagy alágazati terméktámogatás a kezdeti időkből származó Montanuniót és textilipari segítséget leszámítva tartósan és nagy volumenben nem volt. Csak a mezőgazdaságra létezik a termékszintű szabályozás, de ott is beharangozott cél ennek mérséklése. Az ilyen konstrukció ugyanis egyáltalán nem olcsó: az uniós kiadások fele a zöld Európa támogatására megy el.

A téma feldolgozása időrendi sorrendet követ. Egy-egy kérdéskör lezárása megállapításokat tartalmaz, amelyek fontossága a témából, illetve a későbbi felhasználó szempontjából különböző lehet.

Az itt megfogalmazott megállapítások nem köbe vésett igazságok, hanem egy adott helyzetnek egy adott időpontban végzett elemzéséből adódó értékelése, terjedelem-szabta lényegre törő ábrázolása.

1. ***A bútorgyártás kiheverte a rendszerváltás okozta sebeket, túljutott a válságon és a fellendülés kezdetén van.*** Az analitikus vizsgálat azt mutatja, hogy a magyar bútoripar a spontán privatizáció és az általános gazdasági válság idejét átvészelte, s 1998 - 1999-től már a kibontakozás első jelei mutatkoznak. Az általános gazdasági növekedés, azon belül is főleg a lakáshitelek kedvezőbbé tételével megjelenő építőipari boom valamint a reálbérek növekedése az alágazat hazai értékesítési és így termelési lehetőségeit is javítja.
2. ***A magyar bútorgyártás jövője nem kis mértékben az Európai Unió már bevált közvetett iparfejlesztési receptjeiben keresendő:*** kis- és középvállalatoknak nyújtott támogatások, regionális politika, környezetvédelmi szubvenciók, korszerű minőségi előírások és termelési rendszerek menedzselése, innováció, K+F erősítése, klaszterek, innovációs parkok szervezése stb. adják a zálogát a további növekedésnek. A korábban csatlakozott országok bútoriparának vizsgálata azt mutatja, hogy a növekedés gerjesztői ebben az irányban keresendők, a bér munka aránya csökken.
3. ***A kutatás szerint az alágazat tartalékai számottevőek:*** a szakmai vezetés, szakember-állomány jó, a képzés átlag fölötti mind a kelet-közép-európai konkurenciához, mind más hazai ágazatokhoz viszonyítva. Továbbá jelentős öröklődött műszaki kapacitások vannak, s a modern anyagok használata, a határidő, a minőség tartása egyre kevésbé okoz gondot.
4. Az alágazati elemzés problémákat is föltárt. ***Hiányzik a magyar bútorgyártásban a működő tőke, az információáramlás, a PR, a marketing, a nagykereskedelem, a***

hazai értékesítési szervezet, gyenge az exporttámogatás. A külföldi nagy bútorláncok már itt vannak, s csatlakozásukat követően még jönnek. Célszerű lenne addig hazai tulajdonú szervezetek létrehozása. Utak: gyártók összefogása, új gyártási és értékesítési technológiák (just in time, franchise stb.) és állami ösztönzés (lobby).

5. **A vizsgálat az alágazat hátterére is kiterjedt, számos kapcsolódó területet fejleszteni kell.** Gyerekcipőben jár a hazai design, hiába a kitűnő szakembergárda, ha nincs nemzetközi elismerés. Gyenge a kellék- és vasalatgyártás. A modern vezetés-szervezés, termékfejlesztés, logisztika, controlling, alvállalkozói-beszállítói, marketing információ rendszer, ökoszemlélet stb. alkalmazása is lehet/lesz a siker záloga. A minőségellenőrzés inkább csak a nagyoknál létezik, komolyabb környezetvédelem ott se, a fejlődés útja pedig ez.
6. **A rendszerváltás megteremtette a lehetőségét a kézművesipar fellendülésének.** A kissorozatú vagy egyedi stílbútorok keresletének és így gyártásának reneszánsza van, mint ahogy a kevésbé eszközigenyes kárpitos szakmára is igaz ez. Újra éledhet a nagy hagyományú és nemzetközi sikerekkel rendelkező kisipar. A 2003-tól ígért átalányadózás továbbá a mikro- és kisvállalati támogatások a szakma e területét erősíthetik.

A kutatómunka során beigazolódott, hogy a hazai bútorgyártás más feldolgozóipari alágazatokhoz képest kedvező adottságokkal rendelkezik, amit feltétlenül érdemes kihasználni mind a belföldi piacon, mind az exportban. Fejlődése a kapcsolódó ágazatok (textilipar, műanyagipar) bővülését is maga után vonja, valamint kedvező kapcsolódó folyamatokat gerjeszthet (foglalkoztatottság, innováció stb.). A tanulmány is a maga szerény eszközeivel ehhez kíván hozzájárulni.

8. Irodalomjegyzék

Az alsó-ausztriai faipari klaszter, 2002

a St. Pölten-i szervezet honlapja <http://www.holzcluster-noe.at>

American Office Furniture, 2002

(New Jersey, USA) honlapja <http://www.amoffice.com>

Asztalos Mesterkönyv, 1997

Országos Asztalos és Faipari Szövetség kiadványa Palatia Nyomda Győr, 1997

Bonifert Donát, 2001: A regionális gazdaságfejlesztési programok végrehajtásának intézményrendszere
Európai Tükör, 2001. 6. szám

Brockhaus`, 1894 Konversations=Lexikon 12. kötet

Brockhaus

Leipzig, 1894

Bundesanstalt Statistik Österreich, 2001: Statistisches Jahrbuch Österreichs 2002

Bundesanstalt Statistik kiadványa

Wien, 2001

Derkreis, 2002: a német Bútorszövetség honlapja

<http://www.derkreis.de/verbund>

Dobszay János, 2002: Öko az építőiparban – A la natúr

HVG 2002. március Forma – Ingatlanüzlet melléklet

Domus Kereskedelmi Rt.: Összevont (konszolidált) éves jelentés 2001,

valamint Éves jelentés 2001

Domus Rt., 2002

European Commission, 2000: Panorama of European Business, 1999

European Commission Bruxelles, 2000

Fakereskedelmi és Faipari Ismeretek, 2001

Szerk.: Stark Magdolna

Faipari Tudományos Alapítvány Sopron, 2001

FAGOSZ, 2001 Faipari Cím és Terméktár

(FAKAT – FA) Sásdi Nyomda, 2001

FAGOSZ-kiadvány 2001

FAMU, 2002 Industry Cluster (USA) honlapja

<http://www.famu.edu/about/admin/vppa>

FAO, 2001 Forest Products Markets and Prospects 1996 - 2001

United Nations kiadványa New York and Geneva

Földművelési Minisztérium, 1996: A magyar fagazdaság jövőképe

FM

Budapest, 1996

FNALA , 2002 Associazione Nazionale Artigiani del Legno Arredamento

http://www.cna.it/fnala/assomobili_02.htm.

Forgó M., 2001: Az AGENDA 2000 hatása a vidékfejlesztésre

Európai Tükör, 2001. 2-3. szám

The Future starts today (editorial), 2002

<http://www.furniture-export.de/Editorial.htm>

Gazdasági Minisztérium, 2002 Alágazati elemzés

<http://www.gm.hu/gyorsmenu/statisztikák/htm/indust/agazatok/butor>.

Gropius, Walter, 1959: Architektur

Fischer Bücherei

Frankfurt am Main, 1959

Hírlevél, 2001 és 2002

A Bútorszövetség időszakos kiadványai

HDH, 2002: a Német Fa- és Műanyagfeldolgozó Ipar Országos Szövetsége
Hauptverband der Deutschen Holz- und Kunstverarbeitenden Industrie und verwandter
Industriezweige <http://www.hdh-ev.de/Organisation/Kurzportrait>

Homér Lajos, 1944: A bútor története Egyiptomtól napjainkig
Révai Nyomda Budapest, 1944

Industrial Structure Statistics, 1999
OECD kiadvány Paris, 2000

International Yearbook of Industrial Statistics, 2000
UNIDO kiadvány Vienna, 2000

Ipari és építőipari statisztikai évkönyv, 2000
KSH Budapest, 2001 továbbá a korábbi évek évkönyvei

ISTAT, 2000: Commercio con l' estero 1999
Statistiche del commercio estero <http://www.istat.it/Anotizie/Acom/comest/prima.htm>

ISTAT, 1999: Annuario Statistico Italiano 1998
Istituto Nazionale di Statistica Roma, 1998

Kaesz Gyula, 1995: Ismerjük meg a bútorstílusokat
Háttér kiadó (hetedik kiadás) Budapest, 1995

Kamara, 1999: A bútorgyártás és –forgalmazás feltételei az EU belső piacán
A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Kiadványa Gutenberg Press, 1999

Kamprad, Ingvar, 1999: Az IKEA titka
Bertil Torekall feldolgozása Móra, 1999

Katona Béla, 1937: Magyarország közgazdasága
Athenaeum Budapest, 1937

Kiss Éva, 2000: Kaesz Gyula (1987 – 1967)

A szerző kiadása Kner Nyomda, 2000

Kopint-Datorg: Magyarország elsődleges faipara

Kopint tanulmány Budapest, 1995

Kopint-Datorg, 1997: Magyarország elsődleges faipara II.

Kopint tanulmány Budapest, 1997

Kovách Géza – Binder Pál, 1981: A céhes élet Erdélyben

Kriterion Könyvkiadó Bukarest, 1981

Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 2000

KSH Budapest, 2001 és korábbi évek

Laskay Lajos, 2000: A fafeldolgozás és a bútorgyártás Magyarországon és az EU gazdaságában Bútorszövetség Budapest, 2000

Laskay Lajos, 2000: Úton Európába

A hazai bútorgyártás piaci folyamatai 1999-2000 I. félév Bútorszövetség Budapest, 2000

Laskay Lajos, 2001: A bútorgazdaság fejlesztésének stratégiai célkitűzései

Bútorszövetség Budapest, 2001

Laskay Lajos, 2001: A hazai bútorgyártás helyzete és fejlődési lehetőségei 2001-ben

Faipar 2001. 4. szám

Laskay Lajos, 2002: Bútor- és faipar Magyarországon számokban

Közgyűlési információs anyag Magyar Bútor- és Faipari Szövetség, 2002

Magyar Nemzetgazdasági Enciklopédia, 1937 II. kötet

Sárik Gyula és Géza Könyvnyomda Cegléd 1937

A magyar ipar almanachja, 1930

Szerk: Dr. Ladányi Miksa Elek-nyomda Budapest, 1930

A magyar ipar, 1941

Szerk.: Dr. Árvay József Athenaeum Budapest, 1941

A magyar nyelv értelmező szótára, 1978: I. kötet

Akadémiai Kiadó, Budapest, 1978

Magyar Néprajzi Lexikon, 1977: I. kötet

Szerk.: Ortutay Gyula Akadémiai Kiadó Budapest, 1977

Moebel, 2002 : Az Osztrák Bútorszövetség honlapja

moebel.at/verband/sparten.htm

Moebelpool. 2002: Német faipari és bútorgyártó kereső honlap

moebelpool.de

Molnár László – Józsan Anna, 2001: A bútorigar és –kereskedelem helyzete az évezred

elején Piacanalízis Marketing Bt. Budapest, 2001

Montenegro, Riccardo, 1998: A bútor

Magyar Könyvklub kiadványa Officina Nova Budapest, 1998

Németh András, 2000: Tetszésnyilvánítás A dizájn a multik világában

HVG, 2000. november 11.

OAFSZ, 2002

Az Országos Asztalos- és Faipari Szövetség honlapja oafsz.hu

Panorama of European Business, 1999

Eurostat European Commission Luxemburg, 2000

S. Ráduly János, 2001: Susztercipőnézőben - Irodabútoros cégek igazgatói szobái
HVG 2001. december 1.

Regionális Gazdaságépítési Program, 2001

GM Budapest, 2001

Riba István, 2000: A gépi művészet Ipariforma-történet
HVG 2000. november 11.

Sándor Vilmos, 1954: Nagyipari fejlődés Magyarországon 1867 – 1900
MTA Történettudományi Intézet Szikra Kiadó Budapest, 1954

Schiberna Endre, 2001: A magyar erdőgazdálkodás az európai uniós csatlakozás előtt
Európai Tükör, 2001 2-3 szám

Sparke, Penny, 2000: Design Mesterek és mesterművek
Athenaeum Budapest, 2000

Statistisches Bundesamt, 2001: Statistisches Jahrbuch 2001
Statistik für Bundesrepublik Deutschland Wiesbaden, 2001

Sun, 2002:

sun.it/prodottiesoluzioni/server/datacenter_com az olasz Datacenter keresője

Cs. Szabó László, 1943: Magyar néző
Nyugat, 1943

Szávay Gyula, 1927: A magyar kamarai intézmény és a budapesti kamara története
Pesti Könyvnyomda Rt. Budapest, 1927

Szombathelyi Ferenc – Vértesy László: Hungarian SME-s - Europartenariat Portugal, 1995
European Commission Initiative Beta P & P, 1995

100 éves a Budapesti Bútorgyár, 1964 1864 – 1964

Ságvári Nyomda

Budapest, 1964

Széchenyi Terv, 2001: Pályázatok SZT-RE-1

GM Budapest, 2001 in: Széchenyi Nemzeti Fejlesztési Terv www.gm.hu/szechenyi

Tischler, 2002

tischler.de.bhkh

Bundesverband des Holz-und kunststoffverarbeitenden Handwerks honlapja

Tóth Sándor, 1999: A ffeldolgozás 1945 előtt

Agroinform

Budapest, 1999

Tóth Sándor, 2001: A ffeldolgozás 1945 után

Agroinform

Budapest, 2001

UEA, 2002

az Európai Bútorszövetség honlapja ueanet.com

Új magyar lexikon, 1959 I. kötet

Akadémiai Kiadó

Budapest, 1959

Dr. **Vajdáné** dr. Horváth P. – Nagy Sz. – Szegő K. – Zánkai K., **2000: Bútorgyártás**

Ipargazdasági kutató és tanácsadó Kft.

Budapest, 2000

Vajna Tamás, 2002: Követési távolság

Lakberendezési divat Magyarországon HVG 2002 márciusi Forma – Ingatlanüzlet melléklet

Vértesy László, 1988: A magyar ipar presztízse külföldön

Ipargazdaság 1988/11.

Vértesy László, 1991: Die Wiedergeburt der Kleinunternehmen in Osteuropa (Proceedings for the Special Call for Papers) 36th ICBS World Conference, Vienna 1991

Vértesy László, 1993: Die Rolle der Joint-ventures im Übergang zur Marktwirtschaft in Ungarn ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München, 1994

Vértesy László, 1995: Exportgondok vállalati vélemények tükrében (MEHIB-EXIMBANK tanulmány) CET, Budapest

Vértesy László, 1998: SMEs and Social Changes in Hungary Conference of the European Small Business Association Budapest, 1998

Vértesy László, 1999: A mikro-, kis- és középvállalkozások innovációs tevékenysége, képessége és készsége (OMFB tanulmány) CET, Budapest

Vértesy László, 2001: Innováció a hazai bútoriparban (Szerk: Lentner Csaba) In: Tudományos értékeink Sopron, 2001

Vértesy László, 2002: Furniture Industry towards Globalization National Culture – Globalisation „Roots and Wings” International Conference, 2002 Sopron

Vértesy László, 2002: Klaszterekkel az unió felé Asztalos és Faipar, 2002/3

Vértesy László, 2002: A humán tőke értékéről Humánpolitikai Szemle, 2002/4

Vértesy László, 2002: A magyar bútorgyártás és az EU (2002. szeptemberében Sopronban megrendezésre kerülő faipari konferencia)

Wind Andreas, 2002: Möbelindustrie Geschäftspartnersuche in Italien oder Griechenland leicht gemacht <http://www.lindau.ihk.de/aussenwirtschaft/neuigkeiten/moebelindustrie.htm>

wk, 2002 wk-wohnen.de Deutsche WK Möbel honlapja