



## Mniej dynamiczny rozwój polskiego meblarstwa

**Oficjalne dane statystyczne za I kwartał 2005 roku wydają się potwierdzać słusność sformułowanych w poprzednich artykułach z tego cyklu tez o prawdopodobnym wyhamowaniu wzrostu produkcji meblarskiej.**

Po raz pierwszy od wielu kwartałów wydawnictwo „Nakłady i wyniki prze-

Rok ubiegły przyniósł zresztą rekordowe wyniki w skali całej gospodarki

| Produkcja sprzedana przemysłu meblarskiego (firmy „duże”) | I kw. 2004 | I kw. 2005 |
|---|------------|------------|
| Wartość produkcji sprzedanej (mln zł)                     | 4.540,3    | 4.414,9    |
| I kwartał roku poprzedniego = 100 (ceny stałe)            | 128,7      | 99,0       |

mysłu w 2004 roku” przynosi informację o spadku produkcji sprzedanej mebli (w „dużych” podmiotach).

Spadek wartości produkcji sprzedanej w I kwartale bieżącego roku o 1%, po jej wzroście o prawie 19% w roku 2004, można byłoby uznać za początek stagnacji bądź nawet pogłębionej dekonstrukcji w branży.

Przy interpretacji danych za I kwartał 2005 roku należy jednak, w pierwszym rzędzie, pamiętać, że podstawą porównań jest analogiczny okres bardzo korzystnego dla branży roku ubiegłego kiedy to wartość produkcji sprzedanej w I kwartale 2004 roku stanowiła dotychczasowy rekord dla tego okresu roku.

| Wyszczególnienie                                  | 2004 – cały rok | I kw. 2005 | I kw. 2004=100 |
|---|-----------------|------------|----------------|
| Przeciętne zatrudnienie (w tysiącach osób)        | 101,9           | 106,1      | 107,1          |
| Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto (w zł) | 1.760,32        | 1.712,74   | 98,2           |

x dane dla podmiotów, w których liczba pracujących przekracza 49 osób

spodarczego. Spadek wartości produkcji odnotowano w kilku innych gałęziach, w tym m.in. w produkcji drewna i wyrobów z drewna (o 4,4%).

Tezy o radykalnym pogorszeniu koniunktury w branży meblarskiej nie potwierdzają jednakże publikowane przez GUS częściowe (w ramach informacji o „ważniejszych wyrobach przemysłowych”) dane o wolumenie produkcji mebli.

Dane za I półrocze w zestawieniu z wielkościami za I kwartał br. wskazują na pewien wzrost dynamiki produkcji trzech spośród czterech uwzględnianych w statystyce GUS reprezentantów branży meblarskiej.

Zródłem rozbieżności pomiędzy statystyką produkcji

z sprzedanej, wyrażoną w złotych, a jej wolumenem, przy dominującym w przypadku branży meblarskiej wpływie eksportu na całokształt wyników sprzedaży, jest jednak przede wszystkim relacja złotego do głównych walut, w których realizowany jest ten eksport.

Wartość sprzedaży eksportowej liczonej w euro była w I kwartale br. o 6,7% wyższa niż przed rokiem, jednak jej równowartość złotowa wykazuje spadek o 9,4%.

Można więc przyjąć, że fizyczne rozmiary eksportu mebli (abstrahując od ewentualnych zmian cen dewizowych czy struktury asortymentowej) wykazują dalszy wzrost, aczkolwiek jego dynamika jest znacznie niższa niż przed rokiem.

| Grupa asortymentowa x           | I kwartał 2005 | I kw. 2004 = 100 | I półrocze 2005 | I półrocze 2004 = 100 |
|---------------------------------|----------------|------------------|-----------------|-----------------------|
| Meble do siedzenia (.....) xx   | 352            | 110,3            | 725             | 114,2                 |
| Meble kuchenne                  | 750            | 97,9             | 1.704           | 104,5                 |
| Meble drewniane do sypialni     | 637            | 120,0            | 1.208           | 112,6                 |
| Meble drew. do jadalni i salonu | 2.370          | 90,3             | 4.788           | 94,0                  |

wielkości bezwzględne - w tysiącach sztuk  
x dane dla podmiotów, w których liczba pracujących przekracza 49 osób  
xx pełna nazwa pozycji: „meble do siedzenia przeksztalcalne w miejsca do spania, z wyjątkiem ogrodowych lub kempingowych”

Łączna wartość polskiego eksportu w I kwartale 2005 roku była wyższa od odpowiedniej wartości sprzed roku: w złotych – o 4,8%, w dolarach – o 30,1%, zaś w euro – o 23,5%.

Rentowność brutto całego przemysłu

Dokończenie na stronie 16

## Przybywa firm ze znakiem branżowym

**Kolejną firmą, która otrzymała znak „Polskie Meble - Potwierdzona Jakość” jest MTI-Furninova Polska z Kętrzyna, od 10 lat produkująca meble tapicerowane.**

- Do ubiegania się o znak „Polskie Meble - Potwierdzona Jakość” skłoniła nas chęć budowania w kraju, a także poza jego granicami pozytywnego wizerunku polskiego meblarstwa – tłumaczy Katarzyna Sadowska, zastępca dyrektora ds. sprzedaży krajowej i rynków wschodnich. - Chcemy, aby wszędzie postrzegano nasze pol-

skie meble jako sprawdzony, solidny wyrób. Aby ten znak każdemu klientowi kojarzył się z dobrą marką. Nasze wyroby spełniają wszystkie wymagania postawione w regulaminie przyznawania znaku śmiało mogą reprezentować na świecie solidną „polską robotę”.

Sofy, fotele, pufy i łóżka produkowane

wane w MTI-Furninova sprzedawane są głównie na rynkach zagranicznych, dlatego stosowanie znaku branżowego pozwoli na dodatkowe ugruntowanie ich pozycji na tych rynkach. Dodatkowo firma zyska większą wiarygodność jeśli chodzi o jakość produkowanych mebli.

Polskie firmy meblarskie produkujące bardzo atrakcyjne wyroby z ciekawym wzornictwem, w dobrej cenie i jakości pomalują przekonują się do nowego znaku branżowego, który gwarantuje firmie i meblom dodatkową promocję w kraju i za granicą. ○

## Izba partnerem w dyskusji o rynku surowca drzewnego

**Sytuacja na polskim rynku surowca drzewnego jest, łagodnie mówiąc, „niezdrowa”, więc OIGPM cały czas zabiega o zmiany mające korzystnie wpłynąć na niedobory surowca.**

Skomplikowaną dla meblarzy sytuację na rynku utrwala układ monopolisty - Lasów Państwowych przy wysoce skoncentrowanej produkcji płyt drewnopochodnych. W ubiegłym roku, Maciej Formanowicz, prezes Izby, zwrócił się do premiera Marka Belki o analizę sytuacji na rynku surowca drzewnego oraz wyznaczenie priorytetów dystrybucji drewna.

Wystąpienie prezesa OIGPM (opisywane w wcześniejszych biuletynach) oraz głosy dochodzące z innych pokrewnych branż skłoniły decydentów do podjęcia rozmów w szerokim gronie nad zaistniałą sytuacją. Pozytywnie zapoinowano propozycję OIGPM, aby oszacować zapotrzebowanie branż na surowiec drzewny i ustalić priorytety podziału dostępnego wolumenu drewna.

Wiele rozwiązań, które mogą ułatwić racjonalne planowanie rozwoju firm proponowanych jest w opracowywanym przez Ministerstwo Gospodarki i Pracy dokumencie „Strategia dla rynku drzewnego do 2010 roku”.

Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli wyraża zadowolenie z faktu kontynuowania dyskusji nad tym projektem. W pełni zgadza się z dokonaną w projekcie oceną obecnej sytuacji, w której monopolistyczna pozycja Lasów Państwowych i wynikająca z niej działająca, w tym w szczególności arbitralne rozdzielnictwo deficytowego surowca i dyktowanie cen uniemożliwiają producentom wyrobów z drewna, w tym producentom mebli, racjonalne, długofalowe planowanie rozwoju produkcji i sprzedaży.

OIGPM popiera ideę rozszerzenia stosowania umów długoterminowych na dostawy drewna, przy założeniu, że umowy tego rodzaju określać będą m.in. poziom cen i zasady ich ewentualnych korekt w trakcie trwania umowy, co stanowi element niezbędny do planowania produkcji przez odbiorców drewna i materiałów drewnopochodnych.

Izba podtrzymuje swe pełne poparcie dla propozycji powołania Rady Programowo-Konsultacyjnej do spraw

Sektora Leśno-Drzewnego, wyrażając przy tym pogląd, że do jej podstawowych zadań powinno należeć ustalanie „listy rankingowej potrzeb” i formułowanie wniosków co do jej praktycznego stosowania przez Lasy Państwowe w systemie dystrybucji surowca drzewnego, w tym m.in. w odniesieniu do określania limitów rocznych zakupów surowca, upoważniających odbiorców do zawierania z LP umów długofalowych. Limity te powinny być zróżnicowane w zależności od branż. Poza tym, Rada powinna opiniować stosowane przez LP ceny oraz zasady sprzedaży surowca drzewnego, a także współpracować z LP w sytuacjach kryzysowych, np. w przypadkach klęsk żywiołowych.

Skład Rady powinien odzwierciedlać w sposób neutralny strukturę odbiorców surowca drzewnego (bez nieuzasadnionej dominacji którejś z branż), zaś jej kompetencje nie mogą ograniczać statutowych kompetencji Lasów Państwowych, wynikających z ustawy o lasach.

Izba wyraża nadzieję, że sformułowane wyżej uwagi przyczynią się do stworzenia właściwej, eliminującej konflikty partykularnych interesów, platformy wymiany poglądów. ○

## Komfortowe meble za rozsądne pieniądze

**- Cegielski Fabryka Mebli MaVer zajmuje się produkcją mebli tapicerowanych i jest ich znanym wytwórcą. Proszę nam zdradzić, jakie były początki firmy? Jaki jest dzisiaj jej potencjał, zatrudnienie?**

- Firma powstała na początku lat osiemdziesiątych jako mały zakład produkcyjny zajmujący się wytwarzaniem mebli tapicerowanych. Wraz z przeobrażeniami ustrojowymi zmienił się też MaVer. Zaczęliśmy bywać na targach meblowych i pokazywać nowe wyro-

by. Nagradzono je często złotymi medalami Międzynarodowych Targów Poznańskich i wyróżnieniami.

W końcu 1992 roku zatrudnialiśmy już kilkadziesiąt osób, dorobiliśmy się własnego, dużego zakładu produkcyjnego w Kostrzynie, a kilka miesięcy później wysłaliśmy pierwsze meble do Niemiec. Tak rozpoczęła się ekspansja MaVer-u na rynki Europy Zachodniej. Sukcesywnie rosło zatrudnienie, przybywało zagranicznych

odbiorców, a spółka przekształciła się w 1998 roku w kapitałową spółkę akcyjną. Dzisiaj w dwóch zakładach produkcyjnych w Kostrzynie i we Wrześni zatrudnionych jest 240 osób. We Wrześni wybudowaliśmy od podstaw nową fabrykę i nowoczesny biurowiec i to właśnie tam mieści się obecnie siedziba spółki. Wśród naszych kontrahentów postrzegamy jesteśmy jako partner solidny, o ugruntowanej pozycji. Stąd ciężko przyznawane od kilku lat certyfikaty ogólnopolskie: solidna firma, przedsiębiorstwo „Fair Play” czy międzynarodowa statuetka „Europrodukt”.

- Proszę o krótkie scharakteryzowanie oferty produkcyjnej firmy.

- Wierni jesteśmy pierwotnemu założeniu firmy, iż produkować będziemy to, na czym najlepiej się znamy, a więc meble tapicerowane. Wszak czyż praktyka nie czyni mistrza? Obecnie mamy w ofercie zarówno pojedyncze fotele, zestawy wypoczynkowe jak i sofę czy fotele telewizyjne i wielofunkcyjne.

- Wiadomo, że tendencje na rynku mebli tapicerowanych zmieniają się bardzo w zależności od aktualnych trendów, głównie w kanonach obciwoch. Na ile firma dostosowuje się do tego, co w tej chwili jest „modne” i w związku z tym, jakie nowości MaVer proponuje klientom w 2005 roku?

- Produkowanie długich serii powoli się kończy. Pracujemy dla dużych sieci handlowych i wysyłkowych, ale pod konkretne potrzeby ich indywidualnych klientów. „Masówka” wypierana jest dzisiaj na świecie przez zamówienia komisowe i w naszej meblarskiej branży upatruję umacniania się tej tendencji. Jest to trudne wyzwanie, ale w spółce takie zamówienia stanowią już większość produkcji. To klient decyduje czy chce mieć korpus w paski, a poduszki ozdobne gładkie. Magazynowe zamówienia są coraz szersze. Nasza wzorcownia cały czas pracuje nad nowymi wzorami. Nie ma tygodnia byśmy nie proponowali klientom nowych rozwiązań tak technicznych jak i wzorniczych, czy

w dziedzinie doboru tkanin, lub też kolorystyki.

Obecnie panuje w Europie moda na meble tapicerowane o prostej formie, ale rozłożyste i dające się składać jak kostki domina. Po zestawieniu takich elementów powstaje albo wielkie legowisko do „leniuchowania”, albo wygodne miejsce do spania dla dwóch, trzech osób. Te meble uniwersalne. Mogą spełniać rolę wypoczynkową, lub, gdy mamy gości, mogą zastępować łóżko. W tkaninach zaś duży wybór - od ekologicznych lnów i skór po „mięsiście” alcantary, a to wszystko łączy się z tkaninami w paski, bardzo modnymi w tym sezonie.

**Rozmowa z Krzysztofem Cegielskim prezesem Fabryki Mebli MaVer we Wrześni**



- A jak wygląda praca nad kolejnymi projektami mebli, kto w firmie odpowiada za wzornictwo i stylistykę, czy są etatowi stylisty?

- Praca nad nowościami trwa okrągły rok. Powołaliśmy specjalny zespół, który czuwa nad wprowadzaniem nowości, śledzi światowe tendencje w me-

blarstwie i tkaninach meblowych oraz nowinki techniczne. Kto pierwszy je zastosuje, wyprzedzi konkurencję. Ostatnio rozpoczęliśmy współpracę z jednym z niemieckich designerów.

- W jakim kierunku będzie w najbliższym czasie rozwijała się sprzedaż i produkcja firmy?

- 99% naszej produkcji trafia do krajów Unii Europejskiej i tam chcemy umacniać swoją pozycję. Wchodzimy też na rynki pozaeuropejskie, między innymi do Kanady, USA, Izraela, Emiratów Arabskich. Handlowanie w skali globalnej stało się faktem.

- Dziwi tegoroczna nieobecność na targach Meble w Poznaniu. Czym jest ona spowodowana?

- Mamy już portfel zamówień do końca roku, a ponadto silnych partnerów, którzy są z nami już kilka, a nawet kilkanaście lat. Ponadto poważni kupcy zagraniczni coraz częściej nie mają w kalendarzach odnotowanych przyjazdów na poznańską imprezę. Woła kameralne targi wewnętrzne i kontakty ze sprawdzonymi klientami. Nasi odbiorcy to największe sieci handlowe, które nie mogą sobie pozwolić na przypadkowość lub brak pewności, co do zrealizowania kontraktu przez nieznanego dostawcę.

- Przeszkoda w działalności gospodarczej, z jakimi borykają się polskie firmy, zdaniem 87% respondentów nie są związane z wejściem Polski do Unii Europejskiej, lecz wynikają z funkcjonowania systemu prawnego i administracji w Polsce. Jakże jest Pana zdanie na ten temat, z jakimi problemami, jeżeli w ogóle, boryka się firma i co Pana zdaniem najbardziej doskwiera przedsiębiorcy w Polsce?

- „MaVer” w Unii jest już od kilkunastu lat i dobrze się nam tam handluje, aczkolwiek to bardzo wymagający rynek. W kraju natomiast najbardziej przeszkadza mi brak stabilności przepisów, zwłaszcza podatkowych. Wchodzą w życie z dnia na dzień i natychmiast musimy je stosować, a na ich podstawie

Dokończenie na stronie 16



## Zmieniono statut i wybrano nowe władze OIGPM

**Walne Zgromadzenie Członków Izby wybrało władze na trzecią kadencję działalności Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli.**

Jednocześnie podjęto decyzję o wybraniu osób do reprezentowania Izby na zewnątrz na najbliższym posiedzeniu Rady, które zaplanowane zostało na 26 września 2005 roku.

W Zgromadzeniu, które odbyło się 24 czerwca w Warszawie uczestniczyli przedstawiciele 26 firm członkowskich.

### Odkryto się Walne Zgromadzenie Członków Izby

Przedstawiono Sprawozdanie z działalności Rady Izby za rok 2004 oraz dorobek OIGPM w latach 2001 - 2004.

Zaznaczono, że w trakcie kończącej kadencji Izba wykonała bardzo istotny postęp od stowarzyszenia, którego podstawowym problemem było znalezienie funduszy na podstawową działalność, do prężnie działającej firmy, która realizuje projekty za ponad pół miliona złotych. Podkreślano przy tym niewątpliwą sukces, jakim było podpisanie dwóch umów na dofinansowanie projektów OIGPM z PARP.

Uchwałami zatwierdzono sprawozdanie Rady Izby, Komisji Rewizyjnej oraz Sądu Koleżeńskiego za okres od 1.1.2004 do 31.12.2004 oraz udzielono za ten okres absolutorium Radzie Izby i Prezydium Izby.

Dyskutowano nad rozwojem oferty usługowej Izby skierowanej dla firm małych oraz rozwojem kojarzenia kontaktów biznesowych. Przy tej okazji pracownicy Biura Izby przypomnieli o powstającej nowej interaktywnej stronie www.oigpm.org.pl, która będzie posiadała między innymi

funkcjonalną możliwość wymiany informacji kooperacyjnych.

Jednym z istotnych punktów zgromadzenia były głosowania nad zmianami w statucie Izby. Marek Adamowicz, dyrektor Biura Izby przedstawił

na forum Zgromadzenia proponowane zmiany do Statutu Izby, mające na celu usprawnienie działania Izby oraz nadania jej bardziej nowoczesnego charakteru.

W wyniku dyskusji i stosownych uchwał, większością głosów zatwierdzono uchwałę w sprawie przeniesienia siedziby Izby z Poznania do Warszawy. Zatwierdzono jednogłośnie zmiany w Statucie Izby, którego pełen tekst znaleźć można na stronie internetowej www.oigpm.org.pl. Jednogłośnie zaakceptowano zmiany w sprawie wysokości wpisowego dla firm przystępujących do Izby i składek członkowskich dla członków nadzwyczajnych.

W wyniku tajnego głosowania w skład nowej Rady Izby weszły następujące osoby: Tadeusz Nadolski (Versal - 22 głosy), Dariusz Machulski (Furniko - 21 głosów), Tomasz Węclewski (Martela - 19 głosów), Stanisław Kijewski (Mebloeko - 18 głosów), Władysław Strykowski (ITD - 18 głosów), Jacek Twaróg (Ludwik Styl - 23 głosy), Michał Balcerkiewicz (Balma - 21 głosów), Janusz Mikołajczyk (Mikomax - 20 głosów,

Krzysztof Cegielski (Maver - 19 głosów), Jan Florowski (Kuncar - 18 głosów), Adam Krzanowski (Nowy Styl - 24 głosy), Maciej Formanowicz (Forte - 20 głosów), Ryszard Rychlik (Profi<sup>m</sup> - 20 głosów), Stefan Tkaczyk (MMI - 19 głosów), Rafał Desczyk (Kler - 18 głosów).

W drodze jawnych wyborów ustanowiono też nową Komisję Rewizyjną, w której skład weszli: Jacek Langner (Fach Mebel), Andrzej Braciszewski (ABC Formy Siedzenia), Stanisław Pękal (KROFAM) oraz powołano nowy Sąd Koleżeński złożony z: Stanisława Rusaka (Alpina), Zygmunta Kusyha (Dąb), Ryszarda Sebastiana (Furnel), Marii Przybylak (IWN), Katarzyny Sadowskiej (MTI Furninova).

Bepośrednio przed posiedzeniem walnego zgromadzenia obradowała po raz ostatni Rada i Prezydium OIGPM kadencji 2001-2005. Na posiedzeniu omówiono między innymi zagadnienie pożyczek dla Izby udzielonych przez fabryki reprezentowane w Radzie Izby na łączną kwotę 350 000 zł, w celu realizacji projektów dofinansowywanych z funduszy UE. Członkowie Rady zaakceptowali propozycję przedstawioną przez Biuro Izby. Jednocześnie zobowiązali Biuro Izby do zawarcia indywidualnych umów z pożyczkodawcami.

Prezes Izby przygotował również okolicznościowe dyplomy z podziękowaniem dla członków Rady Izby, Komisji Rewizyjnej oraz Sądu Koleżeńskiego za uczestnictwo w pracach tych organów w kadencji 2001-2005.

## O europejskim rynku meblowym dyskutowała Rada Główna UEA w Poznaniu

**W posiedzeniu Rady Głównej UEA, które odbyło się 3. czerwca w Poznaniu podczas targów Meble, Biuro '2005 uczestniczyli przedstawiciele 12 krajów oraz przedstawiciele organizacji UEA-EIAS.**

Spotkanie objęło szereg punktów od budżetu UEA począwszy, poprzez sprawozdanie z działalności UEA w 2004 roku, wyniki i trendy w handlu branży meblarskiej UE, aż do spraw związanych z działaniami na rzecz rozwoju konkurencyjności branży meblarskiej na poziomie europejskim.

Podkreślano pozycję polskiego przemysłu, który od szeregu lat ma dynamikę wzrostu rzędu 10%, podczas gdy w pozostałych krajach Europy odczuwalny jest spadek produkcji i ogólna recesja branży.

Niestety, przykład Polski nie jest w stanie przekierować negatywnego trendu całej branży. Interesująca część dyskusji poświęcona była propozycjom w sprawie poprawy konkurencyjności branży, które UEA zgłosiła do Komisji Europejskiej.

Proponowano obniżenie kosztów poprzez przeniesienie obciążeń socjalnych z przedsiębiorców na konsumentów, obniżenie ceł na materiały i półprodukty do produkcji mebli oraz rozwój badań w zakresie automatyzacji. Podkreślono również konieczność rozwoju kontaktów kooperacyjnych pomiędzy wszystkimi krajami UE. Spotkanie było

też okazją do przedstawienia punktu widzenia polskiej Izby.

Zaproszeni goście, stanowiący międzynarodową grupę przedstawicieli europejskich stowarzyszeń meblarskich byli pod pozytywnym wrażeniem pozo-



Zaproszeni goście podczas zwiedzania ekspozycji grupy Nowy Styl  
Fot. GD - Krzysztof Fechner

mu wystaw i profesjonalizmu organizatorów targów poznańskich.

- Nie spodziewaliśmy się takiej gościnności - podkreślali w mniej oficjalnej części spotkania goście, którzy dzięki uprzejmości organizatorów mieli okazję zwiedzić Poznań i jego okolice.

Kolejne posiedzenie Rady odbędzie się w Wiedniu 14 października 2005 roku.

## Mniej dynamiczny rozwój polskiego meblarstwa

Dokończenie ze strony 15

obniżyła się z 7,6% w I kwartale 2004 roku do 6,9% w tymże okresie 2005 roku, zaś rentowność netto - z 6,2% do 5,2%. Opłacalność produkcji w branży meblarskiej uległa więc w bieżącym roku zdecydowanemu pogorszeniu także w relacji do większości pozostałych działów przemysłu.

Nadal zwiększało się natomiast w I kwartale br. przeciętne zatrudnienie w branży (w „dużych” podmiotach).

Wzrost liczby pracujących o ponad 7% wyróżnia tym razem branżę meblarską na tle przeciętnej dla całego prze-

między innymi kształtowały się natomiast relacje przeciętnej wynagrodzenia, które w I kwartale w całym przemyśle było o 2,2%, a w przetwórstwie przemysłowym - o 1,6% wyższe niż przed rokiem, zaś w branży meblarskiej obniżyło się o 1,8%.

Za naturalny, w kontekście korzystnych dla importerów kursów walut obcych, uznać należy dość znaczny realny wzrost importu mebli - w wyrażeniu dolarowym (o ponad 18%) i w euro (o 12,5%), bowiem jego wartość w złotych była o 4,3% niższa niż przed rokiem.

Wskaźniki zmian wartości importu mebli kształtowały się w sposób zbliżony do indeksów dla całego polskiego przywozu, które w I kwartale br. wyniosły: w złotych - spadek o 2,7%, w dolarach i euro - wzrost odpowiednio o 21% i 14,8%.

(ZMM)

| Wyszczególnienie      | Wartość w mln zł | I kw. 2004=100 | Wart. w mln USD | I kw. 2004=100 | Wart. w mln EUR | I kw. 2004=100 |
|-----------------------|------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
| Import ogółem         | 624,3            | 95,7           | 202,6           | 118,4          | 153,9           | 112,5          |
| w tym: do siedzenia 1 | 382,3            | 103,5          | 124,1           | 128,5          | 94,3            | 121,9          |
| pozostałe 2           | 215,0            | 84,2           | 69,8            | 103,8          | 52,9            | 98,6           |
| stelaże 3             | 27,0             | 97,3           | 8,8             | 120,0          | 6,7             | 114,1          |

mysłu - zaledwie 1,2% - i przetwórstwa przemysłowego, gdzie wyniósł on 2,7%.

## Komfortowe meble za rozsądne pieniądze

Dokończenie ze strony 15

rozliczać się z fiskusem. Natychmiast też rodzą się wątpliwości natury interpretacyjnej, z którymi kłopot mają nawet urzędy skarbowe. W kilka miesięcy później pojawia się kolejna poprawka ustawy czy zmiana rozporządzenia i znów stres czy właściwie stosujemy przepisy. W dużej firmie czasami podjęcie decyzji jest nie lada wyzwaniem i opłacone bywa olbrzymim stresem, jeśli chce się działać zgodnie z literą prawa.

- Co Pana zdaniem jest kluczem do sukcesu w zarządzaniu tak dużą firmą?

- Przede wszystkim pomysł na taką firmę, konsekwencja w działaniu, dyscyplina finansowa i wórek pomysłów na jej rozwój. Kto się zatrzyma - za chwilę nie będzie miał racji bytu na rynku.

- Praca pochłania na pewno większość Pańskiego czasu, czym jednak lubi się Pan zajmować w wolnych chwilach?

- Od lat studenckich pasjonuje mnie fotografia. W przeszłości współpracowałem nawet z kilkoma gazetami. Teraz fotografuję wyłącznie dla przyjemności, choć rodzina i znajomi namawiają mnie na przygotowanie jakiejś wystawy. Pasjonuję się też podrózkami i sportem: piłką nożną i siatkówką - jako kibic, natomiast jazdę na nartach, windsurfing, grę w tenisa oraz ostatnio jazdę na motorze wpisałem w swój wolny czas i oddaję się im w miarę możliwości czasowych.

- Jak dokończyłby Pan zdanie: Meble MaVer to...?

- Meble MaVer to ... duży komfort za małe pieniądze.

○

## Nie tylko typowe meble z MebloEko

**Posiadający blisko siedemdziesięcioletnie tradycje Zakład Produkcyjny MebloEko z Torunia jest jednym z polskich czołowych producentów mebli biurowych, gabinetowych i hotelowych. Firma funkcjonuje w strukturach toruńskiego Stowarzyszenia Zakładu Doskonalenia Zawodowego i przygotowująca jest obecnie do przekształcenia własnościowego. Poczynione zostały też pierwsze kroki w celu zastrzeżenia nazw towarowych i nazwy firmy.**

W latach siedemdziesiątych w warsztatach ZDZ rozpoczęto produkcję prostych, popularnych wówczas na polskim rynku meblościanek oraz zestawów kuchennych. Segmenty meblowe były wytwarzane wówczas z wykorzystaniem naturalnej okleiny dębowej. Na początku lat dziewięćdziesiątych wychodząc naprzeciw panującemu dużemu popytowi na meble biurowe postanowiono wykorzystać dotychczasowe doświadczenie i powstał pierwszy zestaw mebli biurowych, również z wykorzystaniem okleiny naturalnej.

Z czasem unowocześniono park maszynowy, co pozwoliło na zwiększenie mocy produkcyjnej i uzyskanie wyższej jakości.

Obecnie atutem zakładu jest elastyczność i mobilność, dzięki czemu produkcja dostosowana jest do kon-

kretnych zamówień. Zakład nie ogranicza się wyłącznie do wytwarzania



i sprzedawania mebli. Zamówienia realizowane są kompleksowo od wykonania aranżacji wnętrza, poprzez projekt mebli, aż do ich montażu. Wiele spośród realizacji to meble nietypowe według projektu architekta, np. boksy kasowe czy lady recepcyjne.

W chwili obecnej podstawową ofertę

stanowią meble biurowe, gabinetowe i hotelowe w okleinach naturalnych, od dębu, poprzez mahoń, orzech amerykański, czereśnię, aż po inne okleiny, na które jest zapotrzebowanie.

Konstrukcja oraz wykonanie stanowią niezaprzeczalny atut mebli. Krawędzie wykończone są doklejkami z litego drewna. Naturalny fornir oraz wyokraglenia doklejek podwyższają standard mebli i nadają im prestiżowy charakter. We wszystkich elementach stosowane są okucia renomowanych firm, co w połączeniu z dobrą jakością materiałów zapewnia solidną konstrukcję oraz dużą wytrzymałość. Dodatkowo blaty robocze biurek lub lad, szczególnie narażone na uszkodzenia mechaniczne, pokryte są materiałem odpornym na ścieranie oraz działanie związków chemicznych.

Bogaty zestaw elementów typowych, niemalże nieograniczone możliwości zmian gabarytowych i konstrukcyjnych, precyzyjny system kontroli jakości na każdym etapie produkcji, gwarantujący najwyższą jakość wykonania w połączeniu z bogatą gamą kolorystyczną to niekwestionowane atuty przemawiające za wyborem mebli Zakładu Produkcyjnego MebloEko.

### „Spóźnione” programy Unijne

Realizacja projektów z dofinansowaniem UE jest trudna nie tylko dla przedsiębiorców. Niemalże problemy ma również, zarządzająca znaczną ilością pieniędzy PARP. Pomimo zaangażowania dodatkowych osób terminy rozpatrywania wniosków są przekładane o całe miesiące. Na przykład przedsiębiorcy składający wniosek w ramach SPO WKP 2.3 w lutym na listę rankingową projektów musieli czekać do końca lipca. Do tego ostateczna lista projektów, na które będą podpisane umowy nie została wciąż podana (do zamknięcia wrześniowego numeru Biuletynu). Pozostaje mieć nadzieję, że skoro sama PARP odczuła z jakim trudem realizuje się projekty UE to kontrolując przedsiębiorców zachowa „ludzka twarz”.

### Specjalizacja - racjonalizacja

Coraz więcej firm decyduje się w ramach „outsourcing'u” na powierzanie

obsługi medialnej firmom zewnętrznym. Firmy Profi<sup>m</sup> oraz Mikomax zdecydowały się powierzyć działania marketingowe i PR firmie Yasna Communications z Wrocławia. Z punktu widzenia Izby, wybrana firma spisuje się bardzo dobrze. Taka specjalizacja często poprawia strukturę kosztów

### „Okno i ucho” branży

i optymalizuje działania podejmowane przez pracowników firmy. Z pewnością rozwiązaniem polegającym na wydzieleniu z firmy działów nie należących do podstawowej działalności firmy obok zalet ma też wady, ale to producent powinien odpowiedzieć sobie na pytanie, co mu się najbardziej opłaca i jaki wariat wybrać. Można jednak przypuszczać, że „outsourcing” - tak nie lubiany przez pracowników - będzie nadal przynosił miejsca pracy u obsługujących firmy produkcyjne kooperantów.

### Nagrody dla członków OIGPM

O tym, iż OIGPM oraz wszyscy jej członkowie poważnie traktują i przygotowują się na najważniejsze targi meblowe w Polsce świadczą liczne nagrody, które zdobyły firmy we wszystkich możliwych kategoriach podczas czerwcowych targów Meble i Biuro 2005 w Poznaniu. Złoty Medal MTP targów Meble 2005 nagrodzono dwóch członków Izby (Ludwik Styl - Fabryka Mebli Twaróg i Kolekcja Mebli Klose), natomiast podczas targów Biuro medal trafił w ręce Grupy Nowy Styl z Krosna. Trzy targowe stoiska członków Izby nagrodzono też w konkursie Acanthus Aureus.

Członkowie OIGPM otrzymali również wyróżnienia i nagrody Grupy Polskich Kupców Meblowych oraz Prezesa Krajowej Izby Gospodarczej.

Cieszymy się z uznania dorobku naszych firm oraz życzymy pomyślnego rozwoju sprzedaży i dalszych sukcesów.