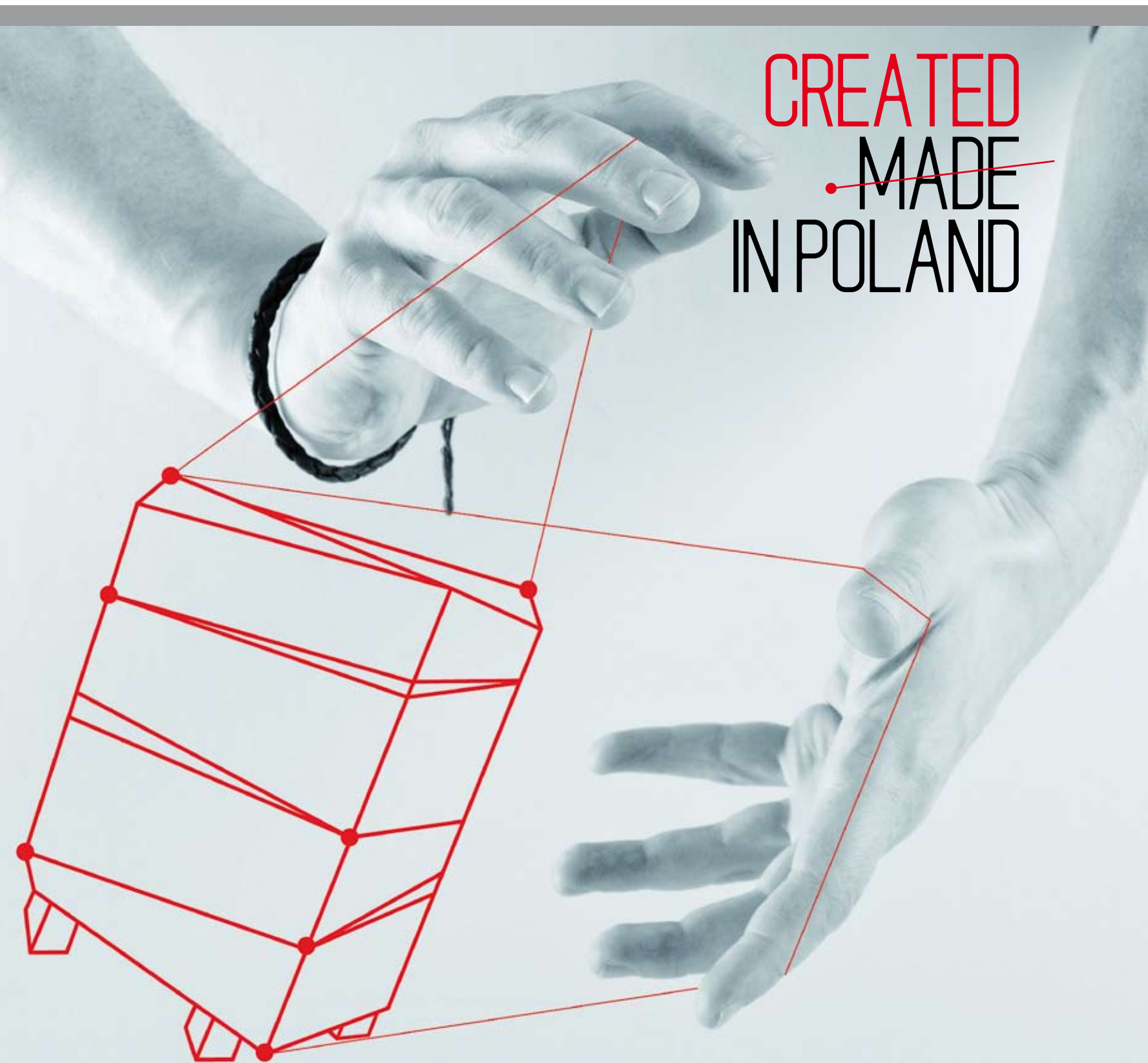


# MEBLE NEWS NEWS NEWS

CREATED  
MADE  
IN POLAND





WŁADYSŁAW STRYKOWSKI,  
DYREKTOR INSTYTUTU TECHNOLOGII DREWNA W POZNANIU

### INNOWACJE W SEKTORZE DRZEWNYM WARUNKIEM WSTĘPNYM ZIEŁONEJ GOSPODARKI

Pod tytułem „Innowacje w sektorze drzewnym warunkiem wstępnym zielonej gospodarki” 22 kwietnia br. w Genewie w Pałacu Narodów odbędzie się seminarium organizowane przez międzynarodową sieć naukową InnovaWood i Komitet Drzewny UNECE/FAO.

Mając na uwadze powyższe, chciałbym podzielić się kilkoma uwagami dotyczącymi przedmiotu seminarium.

Ważną rolę, zarówno w meblarstwie, jak i w pozostałych elementach łańcucha las – przemysł drzewny odgrywają innowacje. Początkowo wynikały one z potrzeb zwiększenia faktycznej dostępności surowca dla przemysłu, co charakteryzowano jako: oszczędność drewna, zwiększenie jego ilości i rozszerzenie zakresu stosowania. Aktualnie zainteresowanie odnawialnymi materiałami i zieloną gospodarką jest tak duże jak nigdy dotąd. Jednocześnie też według niektórych specjalistów innowacje sektora drzewnego odgrywają kluczową rolę na drodze ku zielonej gospodarce. Patrząc z innej strony, prawie codziennie spotykamy się w ogólnogospodarczej prasie fachowej z ciągłym narzekaniem na zagrożenia czyhające na krajowy przemysł meblarski, pomimo tego, że w ostatnich latach jest on jedną z lokomotyw rozwoju.

Dla przykładu kilka tytułów z gazet: „Meble się chwieją, branża szuka ratunku. Co zrobić, gdy eksport spada” („Dziennik Gazeta Prawna”, 20.11.2012 r.), „Eksport ratuje branżę” („Rzeczpospolita”, 25.01.2013 r.).

W rozważaniach na ogół nie szuka się głębszych przyczyn trudności występujących na rynku mebli, ale ich źródła sprowadza się do niewłaściwego kursu euro, wysokich cen drewna w Polsce itd. Z pewnością są to ważne przyczyny, mające wpływ na chwilową kondycję firm meblarskich, ale czy najważniejsze?

Na tle tych stwierdzeń warto kilka zdań poświęcić innowacyjności.

Nie ulega wątpliwości, że tworzenie i rozpowszechnianie wiedzy przez procesy innowacji jest podstawą wzrostu ekonomicznego. Innowacje wpływają na produktywność, zachowując długookresowo konkurencyjność – może to być zarówno część usprawnień, całkowicie nowy produkt, proces, rzadziej innowacja organizacyjna lub marketingowa. Firmy sektora meblarskiego stają się coraz bardziej świadome ważności innowacji

w globalnym krajobrazie. Z najnowszych danych statystycznych GUS wynika, że nakłady na działalność innowacyjną produkcji mebli w Polsce w ostatnich trzech latach 2009-2011 wyraźnie maleją, zarówno w firmach dużych, jak i małych. I tak nakłady na działalność innowacyjną w zakładach zatrudniających mniej niż 90 osób zmalały z 912 mln zł w 2008 roku do 316 mln zł w roku 2010 i odpowiednio: w zakładach zatrudniających ponad 49 osób – z 305 mln zł w roku 2009 do 265 mln zł w roku 2011<sup>1</sup>.

„Biznesowy model innowacji” w sektorze mebli przykładowo można charakteryzować przez porównawczą transformację do przemysłowych mieszkań. Pakiety mebli przemysłowych są często opanowane przez firmy handlowe – dobrą egzemplifikacją tego biznesu w Polsce jest globalna IKEA. Także tutaj występuje niezależny, mały biznes meblarski, a jednocześnie producenci dążą do wdrożenia innowacji bądź „wychodzą” z biznesu w przypadku braku sukcesu.

Przykłady wprowadzania radykalnych innowacji w sektorach opartych na drewnie są raczej rzadkie. Tylko firmy z wyraźnym profilem działania i odpowiednimi strategiami zarządzania mogą w pełni w miejscu lokalizacji realizować przedsięwzięcia innowacyjne.

Wdrażanie innowacji dla wielu firm produktów drzewnych jest trudne nawet w czasie ekonomicznej prosperity ze względu na to, że prowadzą one bardzo absorbującą normalną działalność produkcyjną bądź usługową. Jednakże z drugiej strony innowacyjność jest „esencją biznesu XXI wieku” i o tym starają się pamiętać co światlejsi menedżerowie zarządzający biznesem.

Firmy meblarskie głównie pod presją konkurencji usprawniają działalność w swoich biznesach poprzez poprawę produktywności i obniżkę kosztów. Redukcja kosztów pracy, materiałów i energii na jednostkę produkcji zazwyczaj jest oczekiwana w procesach innowacyjnych. Z kolei niektóre innowacje wdrażane są także poprzez urzędowe wymagania utrzymywania przez firmy odpowiednich standardów prośrodowiskowych.

W praktyce w wielu przypadkach innowacyjna działalność w firmach zależna jest głównie od zewnętrznych kontaktów z dostawcami maszyn i urządzeń, klientami, organizacjami naukowo-badawczymi. Występujące



związki między producentami, organizacjami badawczymi i organizacjami wspierającymi w Polsce nie są jeszcze zbyt silne i odpowiednio rozwinięte.

Pomysły i wysiłki innowacyjne mogą być także wspierane przez takie bodźce, jak dostęp do badań, inteligentny rynek bądź wsparcie inwestycji ze środków pomocowych. Dla niektórych firm pozwolenia środowiskowe mogą stanowić istotne ułatwienia innowacyjne.

W niektórych krajach, takich jak Finlandia i Niemcy, zostały utworzone klastry, które mają za zadanie promocję współpracy innowacyjnej<sup>2</sup>. Klastry powinny zapełniać lukę występującą między biznesem, badaniami i zasobami w celu szybkiego dostarczania wiedzy na rynek. Również w niektórych krajach UE sektory oparte na drewnie generalnie charakteryzują się konserwatywną kulturą innowacji, niskim poziomem R&D i inwestycji, co powoduje niski wskaźnik innowacji. Czasami czynniki socjokulturowe są odpowiedzialne zarówno za siły napędzające, jak i za bariery innowacji, stąd łączenie się innowacji i kultury jako jednego elementu strategii firm może być czynnikiem decydującym o sile potencjału innowatorów i innowacji. Również ważnym czynnikiem ograniczającym innowacje firm jest percepcja decydentów w firmach meblarskich, iż nie ma potrzeb innowacyjnych i popytu innowacyjnego na rynku. Inne znaczące czynniki to brak informacji i kooperacji. W dalszym ciągu w przemyśle opartym na drewnie przedmiotem innowacji, w tym w meblarstwie, w znacznym stopniu są maszyny i urządzenia z importu z „drugiej ręki”, a tylko pewną niewielką ilość stanowią maszyny nowe.

Jedną z powszechnie stosowanych miar innowacyjności w gospodarce jest liczba patentów. W rankingu tym kraj nasz zajmuje dalekie miejsca. W państwach UE coraz więcej innowacji tworzą międzynarodowe zespoły badawcze pracujące w ramach kolejnych programów ramowych UE.

Jednym z trzech czynników decydujących o dystansie w rozwoju Polski względem krajów wysokorozwiniętych, także w sektorze opartym na drewnie, jest przestarzała technologia i brak nowych niedrogich produktów innowacyjnych np. dla budownictwa.

Istota polskiego skoku cywilizacyjnego w sektorze meblarskim w ostat-

nich 20 latach polegała na innowacyjności. Jednakże nasz skok transformacyjny był w rzeczywistości skokiem imitacyjnym. Na początku transformacji systemowej zbyt mocno podkreślano ścieżkę imitacyjną: że nie potrzebujemy w Polsce innowacji, bo w razie potrzeby sięgniemy po licencje – w efekcie w ciągu ostatnich lat niezbyt wysoka innowacyjność sektora leśno-drzewnego spadała. Jest głęboka mądrość w powiedzeniu, że kraj pozbawiony kultury innowacyjnej jest krajem zależnym. Może to dlatego producenci mebli korzystają w znacznym stopniu z zagranicznych kanałów dystrybucji mebli, godząc się na utratę tylko pozornie małej części zysków.

Powstała w 2006 roku Polska Platforma Technologiczna Sektora Leśno-Drzewnego, która stawia sobie za główny cel wspieranie swoich członków – firm przemysłów opartych na drewnie również w działalności innowacyjnej i w pozyskiwaniu środków pomocowych. Jak dotychczas, uczestnictwo w przedsięwzięciach podejmowanych przez PPTSLD nie stanowi zainteresowania firm meblarskich w kraju.

Jeżeli chcemy konkurować na zagranicznych rynkach nie tylko cenami, to bez innowacji to się nie uda, gdyż kończą się płytkie rezerwy w gospodarce krajowej. Sektorowy Program Badawczy Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, w ramach Platformy Technologicznej skupiającej firmy oparte na drewnie, pozwala na zintegrowanie badań nad ważnymi zagadnieniami obejmującymi całość łańcucha wartości, do których w pierwszym rzędzie zaliczyć można przedsięwzięcia innowacyjne.

Warto skorzystać z tej możliwości, gdyż innowacje są kluczowym elementem działalności Platform Technologicznych.

<sup>1</sup> Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010. GUS, Warszawa 2012; Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2007-2009, Warszawa 2011; Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2008, GUS, Warszawa 2010.

<sup>2</sup> Od kilku lat w Polsce także istnieje inicjatywa klastrowa, jednakże, jak dotychczas, brak w tym zakresie widocznych sukcesów.



# W NUMERZE

## INFORMACJE

Pomoże zminimalizować ryzyko inwestycyjne / **str. 5**

Co dalej? / **str. 6**

## WYWIAD

Naszym „produktem” jest absolwent / **str. 8**

## STATYSTYKA

Nieco lepiej czy dużo gorzej? / **str. 10**

## WYDARZENIA

Fabryka Mebli na Żywo z płytami dendrolight® / **str. 14**

Atrakcyjne spotkania branżowe / **str. 15**



str. 15



OGÓLNOPOLSKA IZBA  
GOSPODARCZA  
PRODUCENTÓW MEBLI

04-028 WARSZAWA

al. Stanów Zjednoczonych 51, pokój 614

tel. 022/517 78 39

fax 022/517 77 19

www.oigpm.org.pl

www.meble.org.pl

oigpm@oigpm.org.pl

### Prezes

Jacek Twaróg

### Wiceprezesa

Maciej Formanowicz

Tadeusz Respondek

### Wydawca:

WYDAWNICTWO  
**INWESTOR**

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 58/531 27 53

531 71 77, 531 30 23

www.wydawnictwoinvestor.pl

info@wydawnictwoinvestor.pl

### Prezes

Zbigniew Owsiak

### Wiceprezes

Rafał Sidor

### Redakcja

Katarzyna Orlikowska

na podstawie materiałów OIGPM

### Korekta

Sylwia Wojtanowska

### Dział DTP

Katarzyna Łukowicz

### Redakcja Meblarstwo - Komponenty i Technologie

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 58/531 27 53, 531 71 77

531 30 23

www.meblarstwo24.pl

POLSKIE MEBLE OUTLOOK 2013

# POMOŻE ZMINIMALIZOWAĆ RYZYKO INWESTYCYJNE

Raport „Polskie Meble Outlook 2013” jest jednym z najlepszych źródeł wiedzy o zmieniającej się polskiej branży meblarskiej.

⊙ MICHAŁ STRZELECKI

Tegoroczna edycja raportu, który jest rozpowszechniany przez biuro Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli, zawiera nowe elementy, które pokazują złożoność sytuacji w polskiej branży meblarskiej. Idąc za głosem osób pracujących z raportem, skoncentrowano się jeszcze bardziej na rzeczach branżowych, rezygnując z szerszego przedstawiania kontekstu polskiej gospodarki. W najnowszej edycji raportu „Polskie Meble Outlook” warto zwrócić uwagę między innymi na: nowe podrozdziały opisujące wyniki finansowe branży oraz nastroje przedsiębiorców, dłuższą i bardziej aktualną listę największych producentów mebli – 39 firm o przychodach przekraczających 100 mln zł oraz 500 firm ze szczegółowym opracowaniem profilu produkcji, stosowanych materiałów i danych kontaktowych, prognozy na rok 2013 dotyczące wartości produkcji sprzedanej, importu i eksportu, dane o rynku klientów

indywidualnych na rok 2013 na podstawie badań własnych B+R Studio i OIGPM, wykonanych na reprezentatywnej grupie dorosłych Polaków, po raz pierwszy opracowane dane na temat rozliczeń międzyfirmowych, informacje o potencjale zakupowym województw oraz kierunkach eksportu, które się rozwijają i o tych, które się kurczą oraz przeciętne ceny poszczególnych grup mebli w obrocie międzynarodowym. Wszystkie zagadnienia dostarczają narzędzi i argumentów do przygotowania się do posiedzenia rady nadzorczej, negocjacji handlowych, rozlokowania sieci dystrybucji, oceny kondycji własnej firmy czy oszacowania potencjału kontrahenta i przygotowania listy „targetowej”. Raport „Polskie Meble Outlook 2013” pozwala zminimalizować ryzyko inwestycyjne, dlatego powinien się znaleźć na biurku lub w tablecie każdego menadżera.



W NAJNOWSZEJ EDYCJI RAPORTU „POLSKIE MEBLE OUTLOOK” WARTO ZWRÓCIĆ UWAGĘ MIĘDZY INNYMI NA: NOWE PODROZDZIAŁY OPISUJĄCE WYNIKI FINANSOWE BRANŻY. NA ZDJĘCIU KOLEKCJA 4 YOU BY VOX.

FOT. MEBLE VOX

## RYZIKO WALUTOWE OD KUCHNI

# CO DALEJ?

Ryzyko walutowe jest nieodłącznym elementem działalności mającym wpływ na wyniki firm z branży meblarskiej. Z jednej strony rok 2012 możemy zaliczyć do lat, które upłynęły pod znakiem wzrostu eksportu, jednakże nie należy zapominać o znaczącym spadku marży i wzroście kosztów.



WŁODZIMIERZ KACPERSKI,  
PREZES ZARZĄDU DOM MAKLERSKI AFS

Średnioroczny kurs z 2012 roku był zadowalający. Porównując go do poziomu z poprzednich lat (nie wspominając kursu 3,2000 EUR/PLN), należy stwierdzić, iż początek roku z poziomem bliskim 4,5000 napawał entuzjazmem. Kolejne miesiące przyniosły systematyczny spadek do poziomu około 4,0500 na koniec roku. Pytanie, które ciśnie się na usta wszystkich, brzmi: co dalej? Większość instytucji finansowych jest powściągliwa w publikowaniu długoterminowych prognoz, biorąc pod uwagę efektywność analiz długoterminowych dokonywanych w ostatnich latach. Prognozowanie w dłuższym terminie stało się bardzo trudne ze względu na brak odpowiedzi na podstawowe pytanie: kiedy skończy się kryzys i powrócą lepsze lata, gdy firmy ledwo wyrabiały się z realizacją zamówień, marże były na przyzwoitych poziomach, a ryzyko walutowe nie było aż tak istotne z punktu widzenia prowadzenia działalności? Aktualnie znaczny spadek marż operacyjnych nie pozostawia złudzeń. Niezależnie od metodologii podejścia do kursów walutowych w roku 2013, firmy będą skazane na konieczność aktywnego zarządzania ryzykiem walutowym. Pozostawienie procesu zarządzania ryzykiem walutowym samemu sobie może wiązać się z olbrzymimi stratami wynikającymi ze spadku kursów walutowych. Spadek marż ze sprzedaży zagranicznej powoduje, iż sprzedaż walut w nieodpowiednim momencie może całkowicie zniwelować zamierzony dodatni wynik ze sprzedaży zagranicznej. Aktualna zmienność kursów walutowych przekraczająca czasami 10 proc. w skali miesiąca oznacza istotne ryzyko z punktu widzenia przesuniętych w czasie płatności z tytułu dokonanej sprzedaży.

### Co zrobić z ryzykiem walutowym?

Początek roku 2013 wiąże się z dylematem przyjęcia określonych kursów walutowych w cennikach i ofertach dla kontrahentów. Jaki przyjmą kurs? Czy w długim okresie będziemy świadkami trendu wzrostowego wynikającego z pogarszających się danych ekonomicznych, czy może jednak rynek „przyswoił się” do pracy w warunkach kryzy-

su? Co zrobić z ryzykiem walutowym: zabezpieczać na bieżąco czy może zdecydować się na dłuższe transakcje? A jeśli zabezpieczę się na poziomie budżetowym, a rynek „ucieknie” w górę? Może jednak się nie zabezpieczać (do dzisiaj pamiętamy rok 2008, 2009 i rajd EUR/PLN powyżej 4,8000)? A co zrobić, jeżeli kurs pójdzie w dół? Niestety, zarówno wróżka, jak i analityk finansowy są w bardziej komfortowej sytuacji, ponieważ jeżeli się pomyli, to nie będą czuli konsekwencji swoich decyzji. W przypadku zarządzania ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie powyższe decyzje mogą w bardzo istotny sposób wpłynąć na osiągnięty wynik w 2013 roku.

W praktyce rynkowej sytuacja nie wygląda aż tak tragicznie. Klucz do sukcesu jest jeden – konsekwencja przemyślanego działania. Wystarczy odpowiedzieć na jedno pytanie: czy czuję się dobrze z otwartym ryzykiem walutowym i nie chcę się zabezpieczać, licząc na dodatkowe zyski w przypadku wzrostu kursów walutowych, czy może odwrotnie – wolę spać spokojnie, mając moją planowaną marżę operacyjną zabezpieczoną przed negatywnymi skutkami spadku kursów walutowych, rezygnując z ekstraprychodów w wyniku wzrostu kursu walut? Świadomy i przemyślany wybór jednej z powyższych strategii i konsekwentne realizowanie postanowień stanowi klucz do sukcesu.

### Przepis na sukces

Przechodząc do konkretnych przepisów na sukces, należy krótko wrócić do historii. W obliczu wysokich marż operacyjnych decyzja odnośnie zabezpieczeń ryzyka walutowego lub ich braku jedynie ograniczała wynik na sprzedaży zagranicznej. W chwili obecnej, biorąc pod uwagę niskie marże operacyjne, brak odpowiedniego podejścia do ryzyka walutowego może całkowicie zniwelować trudny sprzedaż zagranicznej. Dlatego też obecnie możemy mówić o ewolucji podejścia do ryzyka walutowego. Realia rynkowe zmuszają firmy do konieczności dokonywania transakcji zabezpieczających. Większość osób decydujących o przyjętym kierunku zarządzania ryzykiem stoi

na stanowisku, iż podstawowym celem zarządzania ryzykiem powinna być jego redukcja kosztem rezygnacji z nadzwyczajnych zysków wynikających ze wzrostów kursu walutowego. Próby gry na kursach walutowych z reguły kończą się wynikiem ujemnym w długim terminie. Jednakże nie oznacza to także, iż dokonywanie transakcji zabezpieczających przy dowolnym kursie walutowym celem redukcji ryzyka ma sens. Czy nie prościej podejść do koncepcji zarządzania ryzykiem walutowym, odpowiadając sobie na pytanie: jaki realny do osiągnięcia kurs walutowy jest akceptowalny w roku 2013? Czy w obliczu aktualnego kursu na poziomie 4,1500, jest to kurs 4,3000, a może 4,4000? W roku 2012 najwyższym kursem był kurs 4,5000, więc może 4,5000? W praktyce rynkowej najczęściej mamy do czynienia z efektem kursu historycznego. Znacznie trudniej podjąć decyzję dotyczącą zabezpieczeń sprzedaży na rynku „schodzącym”, pamiętając znacznie wyższe kursy sprzed tygodnia. Jednakże rynek transakcji zabezpieczających otwiera dla firm pewne możliwości – transakcje długoterminowe.

Większość firm z branży meblarskiej, dokonując transakcji zabezpieczających, dopasowuje okres zabezpieczenia do oczekiwanych przychodów wynikających z wystawionych faktur lub dokonanej sprzedaży. Gdy podchodzi się do tematu w ten sposób, kurs budżetowy lub kurs na fakturze determinuje poziom zabezpieczenia. W przypadku niewielkiej zmienności na rynku walutowym ryzyko walutowe jest ograniczone, jednakże w przypadku gwałtownych ruchów w dół firma może nie zdążyć z zawarciem określonych transakcji zabezpieczających. W przypadku długoterminowego trendu spadkowego, z którym mieliśmy do czynienia w 2012 roku, strategia krótkich zabezpieczeń wynikająca z wystawionych faktur, nie sprawdziła się. Często w wyniku długich terminów płatności firmy nie były w stanie sprzedać waluty po kursach gwarantujących planowaną rentowność.

### Transakcje długoterminowe

Mając na uwadze specyfikę rynku walutowego w przeciągu ostatnich lat, chciałbym zaprezentować odmienne podejście do ryzyka walutowego, realizowane przez niewiele firm z branży. Jest to podejście, które pozwoliło obecnie wypracować znaczny komfort pracy na rynku zagranicznym w wyniku zabezpieczenia wysokich kursów walutowych w stosunku do średniorocznych kursów spot. Omawiana strategia podejścia do ryzyka walutowego polega na zawieraniu długoterminowych transakcji forwardowych (transakcji do 3 lat). W chwili obecnej nasuwa się pytanie: co można zabezpieczać, nie wiedząc, co się stanie za 3 lata, jakie będą kursy i jaka będzie wielkość sprzedaży zagranicznej? Specyfika długoterminowych transakcji forwardowych polega na korzyści, jaką klienci odnoszą w formie dodatnich punktów swapowych dodawanych do dzisiejszego kursu spot. Dodatnie punkty swapowe w znacznym stopniu podwyższają terminowy kurs sprzedaży wynikają z dodatniej różnicy w oprocentowaniu pomiędzy PLN a EUR. Im większa różnica w oprocentowaniu pomiędzy PLN i walutą, tym wyższe punkty swapowe. Mechanizm bardzo prosty, jednakże bardzo rzadko wykorzystywany przez klientów ze względu na konieczność aranżacji długoterminowych linii skarbowych.

W praktyce firmy stosujące strategie długoterminowe są w stanie w perspektywie 3 lat zabezpieczyć kursy o ponad 35 gr wyższe od poziomów aktualnych. Transakcje zawarte w roku 2010 na rok 2013 od poziomu średniorocznego, tj. 4,0150, dają nam poziom zabezpieczenia kursu EUR/PLN 4,3750 (w oparciu o aktualne punkty swapowe będące niższe od kwotowanych w 2010). Najniższym poziomem w 2010 roku był kurs 3,8300, najwyższym 4,2000. Transakcje zawarte

w roku 2011 na rok 2014 od poziomu średniorocznego, tj. 4,2200, dają nam poziom zabezpieczenia kursu EUR/PLN na poziomie 4,5800 (najniższy poziom 3,8700, najwyższy 4,5700).

W prezentowanej strategii bardzo istotną kwestią jest sposób podejścia do samych transakcji. Błędem jest zawieranie transakcji jednorazowo na cały rok na 100 proc. planowanych obrotów. Optymalne podejście powinno polegać na określeniu realnego poziomu przychodów w oparciu o średnie z ostatnich lat oraz przyjęciu konserwatywnego poziomu oczekiwanych przychodów walutowych w perspektywie 3 lat. Otrzymany wynik powinien być docelowo pomniejszony o około 20 do 30 proc., co daje nam finalne nominały, które powinny stanowić podstawę do zawarcia transakcji długoterminowych. Jednorazowo nie należy zabezpieczać więcej niż 25-30 proc. wyznaczonych nominałów, dokonując zabezpieczeń, „podążając” za trendem wzrostowym na EUR/PLN lub USD/PLN. W praktyce oznacza to wyznaczenie konkretnych poziomów, przy których dokonuje się transakcji zabezpieczających, dodatkowo określając postępowanie kursu spot inicjujący kolejną partię zabezpieczeń. Wyniki zaprezentowanej strategii zachęcają do refleksji. W przeciągu ostatnich 8 lat rekordowym poziomem zabezpieczenia był kurs EUR/PLN na poziomie 5,2630 (transakcja 3-letnia) w przypadku USD/PLN kurs 4,0630. Z drugiej strony nasuwa się pytanie, jak często firmy sprzedawały poniżej kursów bieżących w wyniku zawarcia transakcji 3-letnich. W praktyce możemy mówić o sytuacji, gdy wyjściowym kursem spot do zawieranych transakcji były poziomy niższe w stosunku do długoterminowych średnich, tj. poziom EUR/PLN w zakresie 3,2000-3,5000 i USD/PLN w zakresie 2,0200-2,8000.

Decydując się na realizację strategii długoterminowej, należy pamiętać o dodatkowych aspektach związanych z wyceną transakcji zabezpieczających na dzień bilansowy i możliwości zastosowania rachunkowości zabezpieczeń. Ponadto długoterminowe zabezpieczenia kursów walutowych wymagają aktywnego zarządzania limitami skarbowymi oraz możliwości weryfikacji długoterminowych kwotowań kursów walutowych. Pomimo dodatkowego nakładu pracy związanego z długoterminową strategią zarządzania ryzykiem, należy pamiętać, iż w przypadku znacznych zmian w długoterminowym ryzyku walutowym zawsze można dostosować portfel zabezpieczeń w stosunku do realnej ekspozycji, zamykając część zawartych transakcji. Dodatkowo biorąc pod uwagę fakt, iż kryzys kiedyś się skończy, co zapewne spowoduje spadek kursów USD/PLN i EUR/PLN poniżej długoterminowych średnich (średnia od 2005 roku 3,9800 EUR/PLN i 2,9800 USD/PLN), strategia długoterminowego zabezpieczania ryzyka w roku 2013 powinna stanowić materiał do dyskusji w przypadku zarządu lub komitetu ryzyka.

#### WADY I ZALETY STRATEGII ZABEZPIECZEŃ DŁUGOTERMINOWYCH:

Zalety	Wady
Możliwość uzyskania znacznie wyższych poziomów zabezpieczenia (około 12 gr rocznie na EUR i 8 gr na USD)	Możliwość wystąpienia znacznych ujemnych wycen transakcji zabezpieczających w przypadku znacznego ostabienia złotego
Możliwość budowy strategii sprzedaży opartej na kursach budżetowych	Konieczność aranżacji długoterminowych linii skarbowych
Ograniczenie długoterminowego ryzyka walutowego	Ryzyko większych marż bankowych
Możliwość uzyskania poziomów zabezpieczenia znacznie przekraczających kursy bieżące	



# NASZYM „PRODUKTEM” JEST ABSOLWENT

Rozmowa z prof. dr. hab. inż. Piotrem Beerem, prodekanem ds. nauki i rozwoju na Wydziale Technologii Drewna SGGW w Warszawie

**Meble News: Technologia drewna to dość nietypowy wydział do studiowania. Wiadomo, w Polsce na polityce, piłce nożnej i produkcji mebli każdy się zna.**

**Piotr Beer:** Mówiąc żartobliwie, to opinię o realizowanej polityce wszyscy znamy, a poziom reprezentacji piłki nożnej jest, jaki jest. Natomiast miejsce przemysłu drzewnego, w tym przede wszystkim przemysłu meblarskiego, w produkcji PKB jest już powszechnie znane. Przemysł drzewny jest przemysłem o istotności w skali kraju. Wydział Technologii Drewna SGGW w Warszawie w ostatnich 15 latach wykształcił ponad 1600 absolwentów, stąd na pewno przyczynił się do tak wspaniałego rozwoju przemysłu drzewnego. Technologia jest motywem przewodnim studiów. Przygotowujemy studentów pod kątem wielu rodzajów możliwych przypadków technologii, które spotykamy w produkcji, jednak duży nacisk położony jest na elementy materiałoznawstwa i wyjaśnienie zjawisk podstawowych. Poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: „dlaczego dane zjawisko czy efekt ma miejsce?” umożliwia naszym absolwentom logiczne rozwiązywanie realnych problemów.

**Meble News: Polskie uczelnie często spotykają się z zarzutem, że uczą teorii, a nie przygotowują do pracy w danym zawodzie, branży.**

**P.B.:** Czasami spotykamy się z zarzutem, że nie przygotowujemy studentów do pracy w danej technologii. Jest to problem wszystkich państw. Przez 8 lat odbywałem staże i pracowałem w trzech krajach poza Polską, i zawsze toczyła się na ten temat dyskusja. Usłyszałem relację z rozmowy studentów i profesora, która miała miejsce podczas wykładu na jednej z uczelni zagranicznych. Studenci mieli pretensje, że z tego, czego się uczą, tylko 5 proc. przyda im się w przyszłej pracy. Profesor potwierdził, że zdaje sobie z tego sprawę, ale nie wie, które 5 proc. (śmiech). Jeśli natomiast rodzina danego studenta od 2-3 pokoleń produkuje na przykład skórzane meble tapicerowane, to na studiach może on wybrać zagadnienia, które są bezpośrednio przydatne w praktyce. Innym zagadnieniem analizowanym na naszych zajęciach jest konserwacja drewna zabytkowego. Ukończenie tego kierunku studiów umożliwia studentom wybór przyszłej pracy pomiędzy obiektami zabytkowymi a współczesną technologią. Wiedza z dwóch specjalności bardzo ułatwia znalezienie zajęcia.

**Meble News: Jakie są perspektywy znalezienia pracy po ukończeniu technologii drewna? Większość absolwentów szkół wyższych ma problem ze znalezieniem pracy w zawodzie.**

**P.B.:** Nasi absolwenci łatwo znajdują pracę po ukończeniu studiów



Wydział Technologii Drewna SGGW  
w Warszawie  
i przemysł drzewny,  
z ukłonem w stronę meblarstwa,  
muszą działać razem,  
ponieważ korzyści są obustronne.





lub zakładają własną działalność. Chyba że ktoś koniecznie musi pracować w pobliżu Pałacu Kultury i Nauki, co nie jest łatwe do osiągnięcia, ale są absolwenci, których kariera zawodowa udowadnia, że i to jest możliwe (śmiech). Kształcenie studentów pod kątem rozwiązywania problemów podstawowych i logicznego podejścia do stawianych zagadnień umożliwi im bardzo szeroki zakres wyboru przyszłego miejsca pracy. Naszym celem jest kształcenie kadry przemysłu drzewnego. Staramy się, aby teoria łączona była z praktyką, i to zupełnie nie w myśl zasady: nic nie działa i nikt nie wie dlaczego. Warto jednak zauważyć, że nasz wydział kończą osoby, które wykazują największe zdolności i wytrwałość w zgłębianiu wiedzy z zakresu technologii drewna. Dokładamy wszelkich starań, aby nasi absolwenci byli jak najlepiej postrzegani przez przyszłych pracodawców.

#### **Meble News: Czy wydział jest w stanie zapewnić studentom dostęp do nowinek technologicznych pojawiających się w przemyśle?**

**P.B.:** Część naszych studentów w momencie rozpoczęcia studiów jest w 105 proc. praktykami. Szczególnie dotyczy to studentów studiów zaocznych i wieczorowych. Są to osoby z przemysłu, które chcą pogłębić wiedzę o najnowsze osiągnięcia z zakresu technologii drewna. Na przykład, jeśli powstają wykruszenia krawędzi w uszlachetnionych powłoką płytach wiórowych i producent mebli dzwoni jedynie do producenta narzędzi, to oznacza, że podstawa zjawiska nie jest mu znana. Wśród właścicieli i kierownictwa zakładów przemysłu dostrzegamy natomiast większe zrozumienie istotności kształcenia pracowników, i to wszystkich szczebli. Natomiast studentom, którzy wcześniej nie zetknęli się z przemysłem drzewnym, zapewniamy możliwość odbywania praktyk w przedsiębiorstwach sektora drzewnego. Realizacja praktyk odbywa się od drugiego roku studiów. Ich miejsce jest wybierane zgodnie z obraną specjalnością: zarządzanie i techniki komputerowe w inżynierii materiałów drzewnych, meblarstwo i konstrukcje drewniane, i konserwacja drewna zabytkowego. Praktyki odbywają się pod czujnym okiem pracowników naukowo-dydaktycznych, odpowiadających za ich realizację po każdym roku studiów na danej specjalności.

#### **Meble News: Czy przedsiębiorstwa chętnie biorą udział w procesie dydaktycznym studentów?**

**P.B.:** Obecnie podjęto wysiłki, aby włączyć przemysł w proces dydaktyczny, i to na szczeblu władz rektorskich. Powołano przedstawiciela rektora ds. współpracy z gospodarką. Na naszym wydziale prowadzimy działania, aby wykreować, nazywaną roboczo, Przemysłową Radę Doradczą, której członkami oprócz przedstawicieli wydziału będą przedstawiciele przemysłu. Jest to nowa inicjatywa, będąca w fazie organizacji, ustalania potrzeb i zasad działania. Naszym „produktem” jest absolwent/ka. I od jego/jej poziomu wykształcenia i jakości zdobytej wiedzy zależy, czy znajdzie uznanie (patrz: praca na rynku). I teraz należy poruszyć temat „jakości” kadry wydziału. Staramy się, aby wiedza pracowników naukowo-dydaktycznych była bezwzględnie aktualna. Nie ma pracownika naukowo-dydaktycznego, który wie wszystko. To chyba oczywiste. Osobiście cały czas uczę się z moimi studentami. Warto zauważyć, że od ponad roku na wydziale regularnie organizowane są seminaria prowadzone przez praktyków z przemysłu.

#### **Meble News: Co może zaoferować wydział branży meblarskiej?**

**P.B.:** Branża meblarska, jak wiemy, jest bardzo rozdrobniona. Mówiąc z pamięci – podmioty mikro, których jest 90 proc., realizują 10 proc. obrotu, a podmioty duże, o udziale poniżej 1 proc., realizują ponad 50 proc. obrotu. Jako jednostka naukowo-dydaktyczna dbająca o przemysł drzewny globalnie, musimy myśleć i działać w każdej skali. Stąd podnoszenie kwalifikacji MMŚP (mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa) jest dla nas bardzo istotne. Duże i małe firmy w zasadzie nie konkurują ze sobą, gdyż sektor odbiorców i produktów jest różny, jak i technologia produkcji. Wydział stara się promować wśród przedsiębiorców studia zaoczne oraz podyplomowe, jako formę podnoszenia kwalifikacji zawodowych pracowników.

#### **Meble News: Jak realizowana jest współpraca wydziału z przemysłem czy takimi organizacjami jak OIGPM?**

**P.B.:** Zanim ukonstytuujemy zamierzone założenia dotyczące Przemysłowej Rady Doradczej, już teraz możemy wyróżnić inicjatywy dotyczące współpracy pomiędzy wydziałem i poszczególnymi zrzeszeniami oraz firmami. OIGPM jest dobrym przykładem. Organizacja, która zrzesza wielu czołowych producentów mebli, jest dla wydziału idealnym partnerem. To jest oczywiste i nie mówię tych słów pod kątem tego biuletynu. Jesteśmy naturalnymi partnerami – wydział i przemysł – i jeśli nie będziemy współpracować, to utrzymanie 4. pozycji eksportera mebli na świecie nie będzie możliwe. Oczywiście, wydział działa i stara się współpracować ze wszystkimi organizacjami w kraju; taka jest nasza rola. Należy podkreślić, że wydział organizuje też liczne seminaria, na których prelegentami są przedstawiciele przemysłu. Takie spotkania pogłębiają wiedzę teoretyczną naszych studentów, dotyczącą technologii, materiałoznawstwa, organizacji i zarządzania.

#### **Meble News: Czy wydział może wykazać się wdrażaniem innowacyjnych technologii?**

**P.B.:** Oczywiście. Bez autoryzacji danych nie mogę mówić o szczegółach, a zwłaszcza o budżetach projektów. Wielu firmom pomogliśmy w uzyskaniu dotacji, realizując działania B+R. Główne zagadnienia w sferze innowacyjnych technologii koncentrują się na modyfikacji drewna i materiałów drewnopochodnych oraz na optymalizacji linii produkcyjnych. Wydział może się również poszczycić patentami i wzorami użytkowymi.

#### **Meble News: Co jest obecnie największym problemem dla wydziału?**

**P.B.:** Pieniądze. Oczywiście środki, którymi dysponujemy, są ważne, ale nie są najważniejsze. W ramach skromnego budżetu, działając rozsądnie, możemy zawsze osiągnąć założone cele. Są firmy, które widząc obopólne korzyści płynące ze współpracy, oddają nam do dyspozycji materiały i urządzenia najnowszej generacji. Myślę, że bez zgody firm mogę wymienić Homag, BizeA, Pfleiderer, Forte, jako wiodące w naszej współpracy. Efektem takiej współpracy jest również dostęp studentów do najnowszych zdobyczy technologicznych. Wydział Technologii Drewna SGGW w Warszawie i przemysł drzewny, z ukłonem w stronę meblarstwa, muszą działać razem, ponieważ korzyści są obustronne.

#### **Meble News: Dziękuję za rozmowę.**



POCZĄTEK ROKU W LICZBACH

## NIECO LEPIEJ CZY DUŻO GORZEJ?

Według wstępnych danych Głównego Urzędu Statystycznego wartość produkcji sprzedanej firm małych, średnich i dużych w branży meblarskiej w 2012 roku wyniosła 26,8 mld zł, podczas gdy w 2011 roku było to 28,9 mld zł. Według szacunków B+R Studio łączna wartość produkcji sprzedanej z uwzględnieniem firm mikro wyniesie około 29,4 mld zł, co stanowi spadek w porównaniu do roku 2011 o 7,3 proc.

 TOMASZ WIKTORSKI, MILENA DOROZIŃSKA I MICHAŁ STRZELECKI

Jednocześnie wolumen produkcji wybranych czterech grup mebli monitorowanych przez GUS tylko w jednym przypadku był niższy niż przed rokiem. W roku 2012 oddano do użytku 152,5 tys. mieszkań, czyli o 16,5 proc. więcej niż rok wcześniej. Takie zmiany mogą być wynikiem co najmniej trzech niezależnych mechanizmów: tańsza produkcja, brak w przychodach firm usług dodatkowych związanych z pracami wykończeniowymi przy obiektach przygotowywanych rok wcześniej na Euro 2012, konsolidacja firm i ograniczanie podwykonawstwa.

### Koniunktura w przemyśle

Po pesymistycznych ocenach na koniec 2012 roku, dotyczących ogólnego klimatu koniunktury w produkcji mebli, w pierwszych dwóch miesiącach 2013 roku wskaźnik ten został oceniony nieco lepiej, odpowiednio na minus 5,4 i minus 4,2. Pomimo tego styczeń i luty 2013 wypadł dużo gorzej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Wskaźnik portfela zamówień w styczniu i lutym został oceniony na minus 16,2 i minus 13,5, i jednocześnie został oceniony gorzej odpowiednio o 11,5 i 10,1 pkt. procentowego w porównaniu do analogicznego okresu roku 2012. Jeśli chodzi o deklaracje związane ze wzrostem bieżącej produkcji, należy zauważyć, że wraz z początkiem roku utrzymują się nastroje pesymistyczne.

W styczniu i lutym odsetek ten wyniósł minus 11,6 i minus 14,6. Natomiast oczekiwania na przyszłość odnośnie produkcji wraz z początkiem 2013 roku są stosunkowo lepsze niż pod koniec roku 2012. W tym

momencie należy zwrócić uwagę na zbliżony poziom wskaźnika oczekiwań zarówno przy produkcji, jak i zamówieniach (minus 5). Stan zapasów wyrobów gotowych w styczniu został oceniony na minus 3,2 i wynik ten zbliżony był do ocen z września ubiegłego roku (-3,5). Natomiast w lutym 0,3 proc. firm deklorowało niedobór zapasów. Cały rok 2012 pod względem zdolności firm do bieżącego regulowania zobowiązań wypadł negatywnie. Początek roku 2013 charakteryzuje się pogorszeniem zdolności do regulowania zobowiązań (minus 12,7 i minus 13 odpowiednio w styczniu i lutym) w porównaniu do grudnia 2012 roku. Równocześnie styczeń wypadł dużo gorzej od analogicznego okresu roku poprzedniego, bo aż o ponad 11 proc. wzrósł odsetek firm, które deklorowały problemy związane ze zobowiązaniami finansowymi. Od sierpnia 2012 roku po raz pierwszy w styczniu 2013 roku wskaźnik określający poziom należności firm meblarskich przyjął wartość dodatnią plus 6,6. W lutym już o 8,4 proc. więcej firm zadeklarowało, że ich oczekiwane należności spadają. Tak jak w analogicznym okresie ubiegłego roku, w styczniu i lutym menadżerowie firm mają potrzebę ograniczenia zatrudnienia. W styczniu i lutym wartość odzwierciedlająca potrzebę zwolnień wyniosła odpowiednio minus 12,5 i minus 9,7. Przewaga ocen negatywnych większości analizowanych wskaźników koniunktury wskazuje, że większa jest grupa firm, dla których trudności w prowadzeniu działalności się zwiększają niż grupa firm, którym działalność prowadzi się łatwiej. Firm oceniających, że sytuacja się nie zmieni, nie uwzględnia się.

WOLUMEN PRODUKCJI WYBRANYCH GRUP MEBLI I MATERIAŁÓW DREWNOPOCHODNYCH:

Wyroby	Jednostka miary	I 2013	I 2012=100	I-XII 2012	I-XII 2011=100
Meble do siedzenia przekształcalne w miejsce do spania	tys. szt.	183	78,2	2 246	93,1
Meble kuchenne	tys. szt.	187	83,9	3 113	115,5
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. szt.	222	104,7	3 106	101,8
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. szt.	1 543	84,4	19 781	105,3
Płyty wiórowe i podobne płyty z drewna i/ lub materiałów drewnopochodnych	dam <sup>3</sup>	423	98,5	102,2	4 869
Płyty pilśniowe z drewna lub materiałów drewnopochodnych	tys. m <sup>3</sup>	37 432	82,0	89,5	501 914

### Koniunktura w handlu

Klimat koniunktury w handlu w styczniu i lutym został oceniony przez branżę „Artykuły gospodarstwa domowego” (RTV, AGD, meble i inne) odpowiednio na minus 25,4 i minus 30,2, czyli dużo gorzej niż w analogicznym okresie w 2012 roku (odpowiednio minus 13,6 i minus 12,5). Oceny ogólnego klimatu koniunktury w handlu detalicznym kształtują się analogicznie. Wskaźnik ogólnej sytuacji gospodarczej w handlu detalicznym w lutym ukształtował się na poziomie minus 10,8, czyli o 2,5 pkt. procentowego gorzej niż w styczniu. Analizując wskaźnik ogólnej sytuacji gospodarczej dla branży „Artykuły gospodarstwa domowego”, w lutym zaobserwowano pogorszenie nastrojów. Wskaźnik ten wyniósł minus 21,4, a w grudniu ubiegłego roku minus 8,2. Jeśli chodzi o przewidywania, to w tym zakresie również są one negatywne (w styczniu i lutym odpowiednio minus 40,2 i minus 38,9). Pod względem wskaźnika ilości sprzedanych towarów luty jest najgorszym miesiącem od czerwca 2012 – wskaźnik wynosił minus 27,9. Przewidywania popytu na towary w lutym (minus 43) zostały ocenione lepiej o blisko 10 pkt. procentowych niż w poprzedzającym miesiącu, ale znacznie gorzej niż w lutym 2012 roku (minus 14,5). Wskaźnik zapasów towaru w styczniu i lutym utrzymuje się na zbliżonym poziomie (minus 7,3 i minus 7,4), ale, niestety, od kilku miesięcy nadal wzrasta. Niestety, początek roku dla branży „Artykuły gospodarstwa domowego” charakteryzuje się znaczną przewagą głosów mówiących o konieczności zmniejszania cen – wskaźnik w styczniu i lutym wyniósł odpowiednio minus 16,7 i minus 16. Tak pesymistyczne nastroje miały miejsce ostatnio jesienią 2011 roku! Wskaźnik opisujący sytuację finansową firm z branży „Artykuły gospodarstwa domowego” od lutego 2012 roku utrzymuje wartość ujemną. Pomimo iż początek 2013 roku oznaczał niewielką poprawę nastrojów firm w tym zakresie, to w lutym wskaźnik ten wyniósł minus 33,1.

### Koniunktura konsumencka

Bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej (BWUK), który opisuje obecne tendencje w konsumpcji indywidualnej, w lutym polepszył się o blisko 2 pkt. procentowe w stosunku do stycznia i wyniósł minus 28,9. Zarówno na początku 2012, jak i 2013 roku wskaźnik ten kształtował się na zbliżonym poziomie. Jedynie w styczniu 2013 roku ocena była gorsza o 4 pkt. procentowe w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Analizując zagadnienia dotyczące zaistniałych i oczekiwanych zmian sytuacji finansowej gospodarstw i zmian sytuacji ekonomicznej w kraju, w lutym w porównaniu do poprzedniego miesiąca można zaobserwować niewielkie ograniczenie nastrojów pesymistycznych. Złagodzenie ocen negatywnych o 4 pkt. procentowe zanotowano przy oczekiwaniach na zmiany sytuacji finansowej gospodarstw domowych i wskaźnik ten równy był minus 14,7. Natomiast poprawę o 0,3 pkt. procentowego odnotowano przy ocenie dokonywania ważnych zakupów. Analogiczną sytuację zaobserwować można w przypadku wyprzedzającego wskaźnika ufności konsumenckiej. Wskaźnik w styczniu wyniósł minus 40,7, a w lutym minus 37,5. W lutym uległy poprawie nastroje odnośnie zmian dotyczących sytuacji finansowej gospodarstwa domowego i ogólnej sytuacji ekonomicznej w kraju w obu przypadkach blisko o 4 pkt. procentowe w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Z kolei nastroje konsumentów dotyczące poziomu bezrobocia uległy pogorszeniu w porównaniu do analogicznego okresu. W lutym wskaźnik ten ukształtował się na poziomie minus 65,4, a rok wcześniej wynosił minus 50,7.

### Produkcja

W ślad za negatywnymi ocenami wskaźników koniunktury podążają informacje o wolumenie produkcji wybranych grup mebli w styczniu

2013 roku. W przypadku trzech grup, a mianowicie mebli do siedzenia przekształcalnych w miejsca do spania, mebli kuchennych i mebli drewnianych do jadalni i salonu odnotowano spadki od 15 do 22 proc. w porównaniu do stycznia 2012 roku. Jedynie w przypadku mebli do sypialni obserwowano wzrost o blisko 5 proc.

W tym samym czasie wolumen produkcji płyty wiórowej był o około 1,5 proc. niższy w porównaniu do stycznia 2012, a płyt pilśniowych o 18 proc. niższy. W dalszej części omówione będzie również podsumowanie roku 2012.

W momencie przekazywania do druku niniejszego materiału oficjalne informacje o wartości produkcji sprzedanej i zatrudnieniu w branży dostępne były za okres I-III kwartał 2012 roku. Produkcja sprzedana firm małych, średnich i dużych była o 5,3 proc. niższa niż w 2011 roku, przy czym mniejsze spadki notowały firmy duże i średnie (-5,1 proc.), a większe firmy – małe (minus 6,3 proc.). W sposób zbliżony zachowuje się zatrudnienie. Po trzech kwartałach 2012 roku w branży meblarskiej zatrudnienie znajdowało 126,7 tys. osób (bez firm mikro i właścicieli, współwłaścicieli

#### WARTOŚĆ PRODUKCJI SPRZEDANEJ:

Produkcja sprzedana	I-III kw. 2012 w mln zł	I-III kw. 2011 w mln zł	I-III kw. 2011=100
Firmy duże, średnie i małe	19 668,5	20 768,8	94,7
Firmy duże i średnie	16 100,4	16 959,9	94,9
Firmy małe	3 568,1	3 808,9	93,7

#### ZATRUDNIENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ:

Zatrudnienie	I-III kw. 2012	I-III kw. 2011	I-III kw. 2011=100
Firmy duże, średnie i małe	126,7	132,9	95,3
Firmy duże i średnie	100,7	104,3	96,5
Firmy małe	26,0	28,6	90,9

#### DYNAMIKA HANDLU ZAGRANICZNEGO – DANE WSTĘPNE:

	I-III kw. 2012 w mln zł	I-III kw. 2011	I-III kw. 2011=100
Produkcja sprzedana PKD 31	19 668,5	20768,8	94,7
Import CN 9401-9404	3 295	3 141	104,9
Eksport CN 9401-9404	21 317	19 682	108,3
Produkcja – Eksport + Import	1 647	4 228	38,9

Handel zagraniczny	I-III kw. 2012					
	mln PLN	dynamika r/r	mln EUR	dynamika r/r	mln USD	dynamika r/r
Eksport CN 9401-9404	21 317	1,08	5 031	1,02	6 470	0,94
Import CN 9401-9404	3 295	1,05	777	0,99	1 000	0,91

#### ŚREDNIOWAŻONE KURSY WALUT W ZŁOTYCH:

Waluta	I-XII 2012	I-XII 2011	I-XII 2011=100
Dolar amerykański [USD]	3,2570	2,9634	110
Euro [EUR]	4,1850	4,1198	102



i pracujących członków rodzin). Jest to liczba o 4,7 proc. niższa niż cztery kwartały wcześniej. Mniejsze ograniczenie zatrudnienia było udziałem firm dużych i średnich (-3,5 proc.), a większe – firm małych (-9,1 proc.). Prawdopodobne jest, że w przypadku firm mikro zarówno spadek sprzedaży, jak i zatrudnienia wynoszą jeszcze więcej. Przeciętne wynagrodzenie w branży meblarskiej w okresie I-III kwartał 2012 roku wyniosło 2647,13 zł i było o 4,3 proc. wyższe niż rok wcześniej.

### Handel zagraniczny

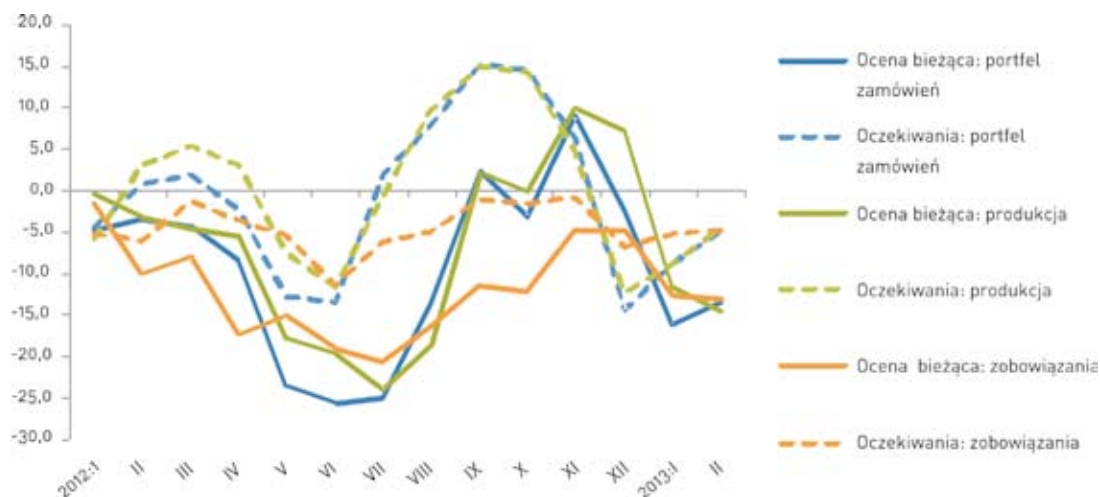
Tabela „Dynamika handlu zagranicznego – dane wstępne” wyraźnie ukazuje przyczynę negatywnych nastrojów w branży meblarskiej. Powodów do narzekań nie powinni mieć eksporterzy, ponieważ wartość eksportu po trzech kwartałach dla grupy produktowej CN 9401-9404 była wyższa od analogicznej wartości z roku ubiegłego o 8 proc. (uwaga: oprócz mebli wartość uwzględnia fotele do pojazdów mechanicznych, meble medyczne, śpiwory i materiały pościelowe). O blisko 5 proc. wzrósł import towarów z tej samej grupy. Jednocześnie wartość produkcji sprzedanej zmniejszyła się o 5,3 proc. Efekt jest prosty do przewidzenia – w sposób

radykałny spadły obroty na rynku krajowym (Produkcja – Eksport + Import). Należy jednak zastrzec, że zaprezentowana wartość jest wartością orientacyjną pokazującą tendencje zmian, ponieważ występują istotne różnice w klasyfikacjach produkcyjnej i handlu zagranicznego. Niemniej spadek obrotów branży meblarskiej na rynku krajowym utożsamia się z ograniczeniem inwestycji po turnieju Euro 2012, a nie ze spadkiem obrotów na rynku klientów indywidualnych.

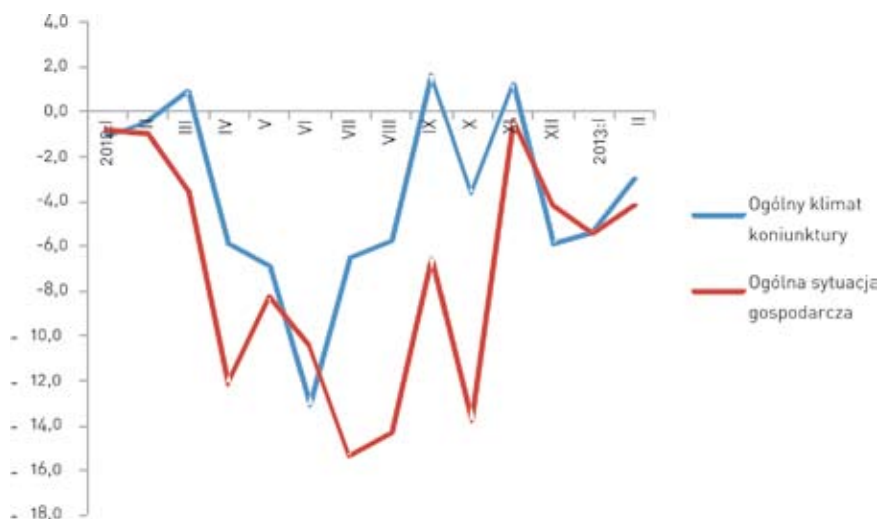
Eksport liczony w euro wzrósł o 2 proc., ale po przeliczeniu na złotówki wynik jest o 8 proc. wyższy niż rok wcześniej. Ze względu na różnice kursowe (umocnienie dolara o 10 proc.) wartość eksportu liczona w dolarach amerykańskich spadła o 6 proc.

Import towarów z grupy CN 9401-9404 liczony w złotówkach wzrósł o 5 proc., pomimo iż w walutach obcych obserwujemy w przypadku euro 1-proc. spadek, a w przypadku dolarów 9-proc. spadek. Ze względu na wahania kursów walut i wartości wymiany zagranicznej w poszczególnych miesiącach, dynamika zmian w złotówkach i w walutach obcych dla całego okresu trzech kwartałów nie wynika wprost z różnic średnio-ważonych kursów.

WSKAŹNIK KONIUNKTURY W PRZEMYSŁE, CZ. 1.



WSKAŹNIK KONIUNKTURY W PRZEMYSŁE, CZ. 2.





# meblarstwo

komponenty i technologie

Classic Veneer | ul. Spacerowa 17, 83-031 Łęgowo | Tel.: 58 325 24 25 | [biuro@cveneer.pl](mailto:biuro@cveneer.pl)



**Zamów darmowy próbnik fornirów!**

Poznaj naszą ofertę na [www.classicvenerer.pl](http://www.classicvenerer.pl)

 **meblarstwo**

**Kontakt:**

Wydawnictwo Inwestor Sp. z o.o.  
ul. 30 Stycznia 42, 83-110 Tczew  
tel.: +58 531 27 53

Redakcja: [listy@meblarstwo24.pl](mailto:listy@meblarstwo24.pl)

Prenumerata: [prenumerata@meblarstwo24.pl](mailto:prenumerata@meblarstwo24.pl)

Reklama: [reklama@meblarstwo24.pl](mailto:reklama@meblarstwo24.pl)



Wydanie **kwietniowe**  
przygotowujemy na zbliżające  
się targi **Furnica** w Poznaniu.

DREMA I FURNICA 2013

## FABRYKA MEBLI NA ŻYWO Z PŁYTAMI DENDROLIGHT®

Międzynarodowe Targi Poznańskie, firma Trehus Design oraz gdańska Akademia Sztuk Pięknych i poznański Uniwersytet Przyrodniczy zapraszają uczestników targów DREMA i FURNICA 2013 na wydarzenie specjalne – Fabrykę Mebli na Żywo.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW MTP

Fabryka Mebli na Żywo już na stałe wpisała się w krajobraz najważniejszych targów dla branży obróbki drewna i produkcji mebli w Polsce. W tym roku, w ramach targów DREMA i FURNICA uruchomiona zostanie pełnozakresowa produkcja mebli w postaci dwóch biurków i kontenerków biurowych. Twórcy Fabryki wykorzystają do ich produkcji innowacyjny i ekologiczny produkt, jakim są płyty DendroLight®. Linia produkcyjna zostanie wyposażona w pełny zakres maszyn i urządzeń zapewniających obróbkę materiału od formatyzowania aż po pakowanie gotowego produktu.

Zestawy biurowe ANETA oraz IZA, składające się z biurka i kontenerków, zostały zaprojektowane przez studentki II roku studiów magisterskich na Wydziale Architektury i Wzornictwa gdańskiej Akademii Sztuk Pięknych Anetę Eron i Izabelę Tkaczyk, pod kierunkiem prof. Haliny Kościukiewicz. Od strony technologicznej projekt przygotowują studenci Katedry Meblarstwa Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu pod egidą prof. Jerzego Smardzewskiego. Studenci obu uczelni będą wspólnie wspierać projekt również na miejscu, w Poznaniu, w trakcie trwania targów DREMA i FURNICA 2013.

Fabryka Mebli na Żywo zaprezentuje produkcję przy zastosowaniu innowacyjnego materiału i nowoczesnych technologii. Produkowane meble będą składać się w 90 proc. z płyt DendroLight®, które można zastosować praktycznie w każdym koncepcie produkcyjnym branży drzewnej, meblarskiej i budowlanej. Pokaz przewiduje m.in. prezentację obróbki elementów na maszynach CNC oraz ich lakierowanie i suszenie. Płyty DendroLight® zostaną dostarczone przez wyłącznego dystrybutora tej marki w Polsce – firmę Trehus Design.

Panele DendroLight®, w odróżnieniu od innych płyt drewnopochodnych, wytwarzane są z naturalnych profili drewnianych i zachowują wszystkie cechy litego drewna: wytrzymałościowe, ciepłe, dźwiękowe, izolacyjne, zdolność niezawodnego utrzymywania elementów łączących, szerokie możliwości wykończeń krawędzi i powierzchni płaskich oraz ekologicję.

Unikalne panele charakteryzują się zredukowaną masą w porównaniu z masą litego drewna na poziomie 40 proc., a w porównaniu z płytami HDF – 60 proc. Płyty DendroLight® osiągają tak niską gęstość jak 250 kg/m<sup>3</sup> i minimalizują wewnętrzne napięcia litego drewna, jednocześnie odpowiadając jego wszystkim cechom.

Płyty DendroLight® mogą być użyte w procesie produkcyjnym, bez potrzeby wymiany czy przebrojenia parku maszynowego, a ich obróbka odbywa

się przy użyciu typowych narzędzi i na tradycyjnych maszynach. Panele te mogą zdecydowanie skracać proces produkcyjny i ograniczać ilość czynności obróbczych. Dzięki temu, że są produktem naturalnym, wpływają pozytywnie na żywotność narzędzi.

Bazą dla wszystkich produktów DendroLight® i jednocześnie autonomicznym produktem jest unikalna warstwa środkowa, zbudowana z profili świerku, sosny i osiki w formie dwustronnego grzebienia. W gotowej płycie cienkie żeberka profilu ułożone są sąsiadująco pod kątem +/- 45 stopni w stosunku do powierzchni. W rezultacie materiał posiada większą wytrzymałość, przy czym jednakową we wszystkich kierunkach. W procesie klejenia, przy użyciu kleju PVAc (D3/D4) lub EPI, jego ogólna ilość w materiale nie przekracza 4 proc.

Warstwa środkowa może być oklejana wszystkimi dostępnymi na rynku produktami, takimi jak: laminaty i płyty HPL, MDF, HDF, obłogami, konglomeratami czy kamieniem naturalnym.

W trakcie Fabryki Mebli na Żywo do produkcji mebli użyte zostaną również płyty trójwarstwowe DendroLight®. W ich przypadku warstwa środkowa jest pokrywana z obu stron podkładami ze sklejki, MDF lub HDF. Trójwarstwowy panel DendroLight® jest wspianym rozwiązaniem do konstruowania mebli, drzwi bezprzylgowych, ścianek działowych i elementów dekoracji wnętrz w szerokim rozumieniu (także schodów, przy zastosowaniu warstwy środkowej wzmocnionej żebrami). Panel może być fornirowany wszystkimi rodzajami okładzin pozwalających na niezliczone możliwości ozdobne.



PRODUKOWANE W CZASIE FABRYKI MEBLI NA ŻYWO MEBLE BĘDĄ SKŁADAĆ SIĘ W 90 PROC. Z PŁYT DENDROLIGHT®. FOT. DENDROLIGHT



MEBLE POLSKA 2013

# ATRAKCYJNE SPOTKANIA BRANŻOWE

W czasie tegorocznych targów MEBLE POLSKA na wspólnym stoisku konsorcjum Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli i MTP, prowadzącego Branżowy Program Promocji, odbyło się wiele interesujących spotkań branżowych i konferencji.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

W czasie tegorocznej edycji targów MEBLE POLSKA, które odbyły się w dniach 5-8 marca w Poznaniu, miało miejsce wiele imprez towarzyszących, które współorganizowała Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli.

Po pierwsze, warto było uczestniczyć w cyklu seminariów oraz konsultacji prowadzonych przez dr. Marka Borowińskiego o następujących tytułach: „Jak zwiększyć sprzedaż w salonie meblowym – bezpłatne konsultacje dla każdego”, „YouTube – szanse i możliwości w promocji własnej firmy, czyli tajniki komunikacji marketingowej w social media”, „Negocjacje handlowe, czyli jak najwięcej zyskać i zachować partnerskie relacje w biznesie”, „Czym różnią się witryny salonów meblowych w Polsce i w Niemczech”, „Jak zwiększyć sprzedaż w salonie meblowym?” czy „Psychologia koloru w reklamie”.

Seminaria prowadzone przez dr. Marka Borowińskiego przeznaczone były głównie dla kadry handlowej pracującej bezpośrednio

z klientami indywidualnymi w salonie meblowym. Uświadamiały one, jak właściwie urządzić sklep, przeprowadzić klienta tak, aby wpłynąć na jego zachowanie celem zwiększenia sprzedaży – Visual Merchandising, w jaki sposób należy prowadzić skuteczne negocjacje handlowe etc.

Z kolei firma B+R Studio w dniu 6 marca zaprezentowała oficjalną premierę raportu „Polskie Meble Outlook 2013” oraz zorganizowała konferencję pt. „Polaków wydatki na meble 2013 – najlepszy raport o rynku klientów indywidualnych”.

W tym samym dniu odbyły się także warsztaty prowadzone przez Dom Maklerski AFS pt. „Zarządzanie ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie – podejście praktyczne”.

Z kolei dzień później odbył się cykl spotkań prowadzonych przez firmę DHL Global Forwarding: „Fracht morski”, „Fracht lotniczy”, „Współpraca międzynarodowa”.



JAK ZWYKLE DUŻYM ZAINTERESOWANIEM CIESZYLI SIĘ SEMINARIA PROWADZONE PRZEZ MARKA BOROWIŃSKIEGO. FOT. K. ORLIKOWSKA

16 lat na rynku

GPD

Gazeta Przemysłu Drzewnego

„Wszędzie tam, gdzie przerabia się drewno...”



## Giełda maszyn

Giełda maszyn to prosty i skuteczny sposób, by dotrzeć do tysięcy przedsiębiorców poszukujących nowych i używanych maszyn w przystępnej cenie.

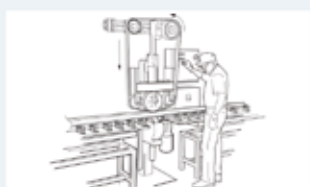
Nasi handlowcy są do Państwa dyspozycji i chętnie pomogą w przygotowaniu Państwa ogłoszeń.



Zadzwoń

**58 531 27 53**

Skontaktuj się z działem ogłoszeń,  
a twoja maszyna znajdzie nowego właściciela.



Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit lectus felis, malesuada ultricies. Curabitur

Zakład Zakład Zakład  
ul. Krakowska 140, 00-000 Miejscowość  
☎ 48 123 2323, 48 52252 52  
✉ jankowski@firma.com



Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit lectus felis, malesuada ultricies. Curabitur et ligula. Ut molestie a, ultricies porta urna. Vestibulum commodo volutpat a, convallis ac, laoreet enim. Phasellus fermentum in, dolor.

Zakład Zakład Zakład  
ul. Krakowska 140, 00-000 Miejscowość  
☎ 48 123 2323, 48 52252 52  
✉ jankowski@firma.com



Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit lectus felis, malesuada ultricies. Curabitur et ligula. Ut molestie a, ultricies porta urna. Vestibulum commodo volutpat a, convallis ac, laoreet enim. Phasellus fermentum in, dolor. Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit lectus felis, malesuada ultricies. Curabitur et ligula. Ut molestie a, ultricies porta urna. Vestibulum commodo volutpat a, convallis ac, laoreet enim. Phasellus fermentum in, dolor.

Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit

Zakład Zakład Zakład  
ul. Krakowska 140, 00-000 Miejscowość  
☎ 48 123 2323, 48 52252 52  
✉ jankowski@firma.com

**Moduł GM1**  
51 mm x 59 mm

**59,-\***

**Moduł GM2**  
51 mm x 71 mm

**79,-\***

**Moduł GM3**  
51 mm x 105 mm

**99,-\***

\*Większa liczba ogłoszeń upoważnia do upustów.