

Timber production of Hungary consists mainly of hard and soft broadleaved species. Our domestic wood and wood-based products can be used in the building industry as partition elements, shutterings and scaffoldings, for provisional buildings, agricultural buildings, week-end houses, for industrial buildings with light construction as supplying elements, and for family houses, too. They can be used in the building joinery as well, for built-in furniture, for ready-made parquetry and for entrance doors, too. There are, however, some difficulties in realizing the available possibilities. For example: we don't dispose sufficient industrial capacities for producing the required products, our domestic broadleaved species have unfavourable properties in view of their processing with a few exceptions their quality is not fit for constructional purposes, we don't have any qualified fire-retardant preparations, and finally our price relations do not promote either the utilization of our domestic timber products in the building industry. To solve these problems the cooperation between forestry, wood-working industry and the building industry should be promoted.

A vállalati profil kialakításáról

KASSAI JENŐ

Az Erdő 1970. évi augusztusi számában vázlatos ismertetést próbáltam adni a fagazdasági marketing problémáról. Most a marketing problémakörből egyetlen fejezetet szeretnék kiragadni, s arról — a teljesség lehetősége nélkül, de az eddigieknél bővebben — néhány gondolatot elmondani.

A marketing tevékenységek közül a *vállalati profil* meghatározását emelném ki mint legfontosabbat. Ez azt jelenti, hogy a vállalatnak a profil kialakításában fel kell mérni saját adottságait, a környezeti hatásokat és ennek, valamint az összes, ide tartozó információnak a figyelembevételével 10 évre vonatkozó gazdasági célkitűzésének elérésére vállalati stratégiát kell kialakítani. Meg kell állapítani tehát, hol van ma a vállalat, milyen adottságokkal rendelkezik, hova és hogyan fog 10 év múlva célhoz érni.

A tervezés során figyelembe kell venni, hogy — vállalati szinten ugyanúgy, mint a népgazdaságin — *bizonyos évi nyereségemelkedési százalék elérése szükséges*. A bér, energiaköltségek várhatóan emelkedni fognak, s a technológiai fejlődés is nagyobb egységnyi ráfordításokkal járhat. Mivel az áremelkedések és önköltségek viszonya a mai arányokhoz képest változhat, célként előre meg kell becsülni a szükséges nyereségemelkedés évi mértékét is. Az eddigi statisztikákból és előrejelzésekből arra lehet következtetni, hogy körülbelül évi nyolctíz százalékos nyereségnövekedés lesz szükséges a mi területünkön.

Köztudott, hogy az európai erdőgazdálkodás az említett okok miatt egyre nagyobb válságokkal küzd. A kiutat a svédek vélték megtalálni az egyre nagyobb mélységben történő vertikális termelésben és a legmodernebb gazdasági módszerek alkalmazásában.

Az európai erdőgazdasági válság jelenségeit a mi viszonyaink között nehezen akarjuk felismerni. Pedig ezek az általános gazdasági folyamatok törvényszerű lefolyásai, a fa piaci pozíciójának változásai és a többi anyaghoz viszonyított értékaránya, kereslete, ha sokkal tompítottabban és védettebben is, de nálunk is érvényesülnek. Ma már nincs jól beállított vállalat, amit ha egyszer megalapoznak és elindítanak, örökké magától fog menni. A fejlődés a technológiai, bér- és szociális költségemelkedéseken keresztül egyre nagyobb termelési ráfordításokat követel, ez pedig egyre nagyobb nyereség elérésére kényszerít. Ha az árszínvonalat nem tudjuk emelni — már pedig ezt több oknál fogva sem lehet megvalósítani — akkor a nagyobb nyereséget csak a jövőbeni piaci igényekhez való rugalmasabb alkalmazkodással, vertikálisabb termeléssel és modernebb technológiákkal lehet elérni. Az ehhez szükséges műszaki fejlesztési alap pedig törvényszerűen, állami támogatás nélkül, egyre kisebb mérték-

ben fog rendelkezésre állni. Az említett válság jelei világosan mutatkoznak a faipari fejlesztés saját erőből történő megvalósíthatatlanságában. Nem lehet arra szorulni, hogy egy gazdasági ág minden problémája állami támogatással oldódjék meg, különösen akkor nem, ha az a népgazdasági ág csupán 1—2%-kal vesz részt a nemzeti jövedelem képzésében.

Az elérendő célok közül mindenekelőtt a vállalati fafajpolitikát kell kialakítani. Itt — a későbbiekkel ellentétben — a fajok értéksorrendjét megállapítva az egy m³ kitermelt anyagból kihozott érték helyett az egyes fajokból, adott termőhelyen elérhető, maximális bruttó jövedelmet célszerű alapul venni.

Néhány fajt kiragadva, ennek szemléltetésére a következő táblázatot szeretném bemutatni:

Fafaj	Vágás- forduló év	1 ha élőfa- készlete m ³	1 átl. m ³ nettó kitermelési értéke Ft	1 ha bruttó termőhelyi jövedelem évenként Ft
Nemesnyár	31—40 (35)	397	657	7452
Lúcfenyő	41—60 (50)	270	990	5346
Lúcfenyő	31—40 (35)	183	990	5176
Erdei fenyő	41—60 (50)	280	742	4155
Erdei fenyő	61—80 (70)	382	742	4049
Bükk	81—100 (90)	369	718	2944
Tölgy	81—100 (90)	319	708	2509
Akác	31—40 (35)	166	488	2315
Cser (dot.)	81—100 (90)	336	517	1930
Cser (dot. nélkül)	81—100 (90)	336	432	1613

A nettó kitermelési értékeket Halász A.: „Gazdaságpolitikánk és a közgazdasági szabályzók néhány összefüggése” című cikkéből vettem. (Az Erdő 1968. 6. sz. 241—252. old.)

Az értéksorrend azt mutatja, hogy nemesnyárral, a két fenyővel, bükkal (ám-bár itt nagyobb távlatban érdemes lesz figyelembe venni a bükről majd később mondottakat) és tölgyel érdemes foglalkozni, de cserrel nem szabad. A jelenleg cserrel elfoglalt területeket minél előbb fel kell számolni és cserrel erdősíteni nem ajánlatos. Az akác-nehézségek viszont azt követelik, hogy az akác magasabb végértéket adó feldolgozási technológiáját keresni és kutatni kell, mert ha meg tudjuk oldani az akác nyugtalan szöveti viselkedését, akár kitermelés előtt, akár kitermelés után — és erre minden remény megvan — akkor az akáccal rendkívül magas bruttó termőhelyi jövedelmet hozó, értékes fát nyerhetünk. A csert a piac nem igényli és a cser papírfá export értékesítési lehetősége senkit sem téveszthet meg. Biológiaiilag sem őshonos fafaj — a fagykárakat sem bírja.

Jó lenne, ha ismernénk még a termesztés költségeit az erdősítéstől a vágás évéig kamatos kamattal számítva. Ebből megtudhatnánk, hogy reálisak-e a hazai árak, vagy ráfizetéssel dolgozunk-e. Sajnos, erre még számításaink sincsenek, ilyen kutatásokat csak tervezünk.

A vállalati fafajpolitika kialakításában nem lehet a pillanatnyilag érvényes szabályzókat figyelembe venni, azoknak nem is ez a közvetlen rendeltetésük. A szabályzók az éves forgalmat befolyásolják és az éves termelési arányt, illetőleg ennek szerkezetét irányítják éppen egy távlati cél elérése érdekében, de közvetett módon.

Ha a jövő perspektíváit piaci vonatkozásban szemléljük, a kereslet szempontjából általános fafajpolitikai elvként az lehet irányadó, hogy a hosszú vágásfordulójú nemes fafajokat mint a tölgy, kőris, esetleg bükk csak az ideális termőhelyeken ajánlatos megtervezni, ahol késelési, hámozási anyaghozadékok maximálisan remélhető. A jövő két keresett főválasztéka a hámozási anyag és a rostra bontható anyag lesz. A kettő között a jóminőségű fűrészrönk, ha alacsonyabb árral is, de keresett lesz. Ám a rostfa ára (rostlemez, forgácslemez, cellulóz stb.) mindig alacsony (FAO előrejelzés szerint a rostfakereslet 1980-ra az összes anyag egyharmada) lesz, mivel ez csak egy drága és hosszú termelési sor alapanyaga. Rost célokra tehát rövid vágásfordulójú és nagy fatömeget produkáló fafajokat szabad tervezni.

A fafajpolitika ilyen kialakítása természetesen az erdőművelési szemléletben is lényeges változást kell hozzon.

Régen, a felújítás során a fafajkiválasztást úgy csináltuk, hogy megnéztük a régi üzemtervekből, vagy egyéb adatokból, hogy a felújítandó területen vagy annak környékén milyen fafaj adta a legszebb anyagot. Később, az ötvenes évek elején, különböző növénysszövetkezeti elméleteket érvényesítettünk, most pedig a talajanalízis alapján kidolgozott tipológiai rendszer dönti el végső fokon a termőhelyen, egyedül biológiai szempontból optimálisan termeszthető fafaj kiválasztását. Holnap egy lépéssel tovább kell menjünk. A biológiai és piaci szempontok kompromisszumaként kell a fafajt kiválasztani. Fel kell becsüljük a jövő szükségletét és a vágáskor meghatározásával azt kell természetünk, amit a kitermelési időszaknak a piaca igényel.

Ezekre a kérdésekre az ún. finomított prognózisok adnak támpontokat. A finomított famérlegek prognózisai ugyanis nemcsak egy-egy fafaj keresleti-kínálati (kínálat alatt itt a prognózis időszak végén vágásra érett fakészletet értjük) helyzetét mutatják be, hanem az illető fafaj méret-, vagy választék szerkezetét is és a választékok felhasználó szektorait is. Itt találjuk meg a vágásfordulóval való szoros összefüggést. Sajnos, nálunk a prognózis készítés még gyermekcipőben sem jár, ilyen kutatásokat még csak most tervezünk. Ezeknek híján csak érzékeltetésre szeretnék bemutatni az NSZK Fapiackutató Társaságának egyik munkájából néhány kiragadott példát. Ezek a FAO általános előrejelzéseinél lényegesen részletesebb és a helyi viszonyok elemeiből összeállított piackutatási munkákra vannak alapozva.

Az erdeifenyő jövőendő piaci struktúrájára megállapították, hogy a jó minőségű rönk piaci kínálata nagyjából változatlan marad, az erdeifenyő bányafa meg tudja tartani részesedését az összes fenyőbányafa felhasználásában, mivel más fenyőfajokhoz mérten ára alacsony, de bányafatermesztést már nem lehet üzemi célként kitűzni. A fűrészáru kereslete az építőipar konjunktúrájától függ. A hosszú épületfa és a belső építészetben felhasználható borítóanyagok kedvezően értékesíthetők. A szélezett deszka, ládadeszka nehezen lesz értékesíthető. A tűzifa rostfaként történő értékesítése technológiai okok miatt korlátozott lesz. Az egyes választékok változó piaci helyzetét rugalmas vágásvezetéssel lehet némileg kiegyenlíteni.

A bükk jövőendő piacát az alacsony árak jellemzik. Az áremelkedést a könnyen helyettesíthetőség korlátozza, ezért itt csak nagy tömeggel lehet szintet tartani. A rönkárak süllyednek és a hosszú rostfa árához közelednek. A bükk furnér ára még süllyedni fog, mivel azt főleg az alacsonyabb bútorkategóriákban használják, ahol a műanyagfóliákkal történő bevonás erősen előtérbe kerül. A rostiparban a bükk-felhasználás emelkedése nem várható. A karosszéria és vagonépítésből, valamint a parkettagyártásból a bükk kiszorult. Nő-

vekvő alkalmazási terület várható a palettakészítésben. A bükk tűzifa rostlemez készítésre való felhasználása sem fog növekedni.

A németországi viszonyokat nem lehet változtatlanul alkalmazni nálunk. De a bemutatott példákból láthatjuk, hogy azok milyen jó segítséget adhatnak fafajpolitikai döntésekre. A két fafaj piaci perspektívái arra kell ösztönözzék a stratégiakészítőket, hogy a bükk területeknek, valamely ott bizonyos megalkuvásokkal természetű gyorsan növő fafajjal — pl. lúccal — való felváltását vegyék fontolóra. Ilyen döntés az előbbieken említett szempontot, a magasabb bruttó termőhelyi jövedelem elérését is kielégítené.

A vállalati profil kialakítása során minél előbb el kell különíteni az üzemi és az egyéb célokra szolgáló erdőállományokat. Ez azért szükséges, mert az üzemi jellegű állományokat nem terhelheti a racionálisan nem üzemeltethető, de egyéb célokra szükséges állományok kezelése, ezek fenntartását más forrásokból kell megoldani. De nyilvánvalóan más vállalati stratégiát is kell kialakítani az üzemi erdőkre, mint az egyéb célú erdőkre.

A profilkialakítás *második legfontosabb tisztázandó feladata a terméksor meghatározása*, ami egyben magában foglalja a feldolgozás mélységét is. Ma semmiféle korlátja nincs annak, hogy egy vállalat a nyersanyagtermeléstől a végtermékig teljes komplex tevékenységet folytasson. Ez a törekvés világtendencia is. A megvalósítása már sokkal nehezebb feladat. Azért törekszik mindenki a végtermékek előállítására, mert a végtermék árában realizálódnak legjobban a termesztés vagy termelés egész műveletsorának összes költségei. Másrésztől azért, mert a magasabb végtermék árbevétellel egy vállalati termelési soron belül magasabb nyereséget és magasabb bruttó termőhelyi jövedelmet lehet elérni. Itt már az egy m^3 kitermelt anyagból kihozott végértékre, azaz árbevételre közvetlenül kell alapozzunk. A nagyobb fajlagos árbevétel eléréséhez a feldolgozási technológiák megállapítása előtt és azokkal összefüggésben is, két szempontot kell figyelembe venni. Az egyik szempont a kihozatal kérdése. Ennek mutatója, egy tört, melynek számlálójában a végtermék mennyisége, nevezőjében pedig a megtermelt anyag mennyisége van.

A mutató szemlélete és vállalaton belüli figyelembevétele egyik jellemzője annak a változásnak, ami a direkt tervirányításos gazdálkodástól a nyereségérdekeltségű indirekt irányítású gazdálkodási módhoz vezet. Tudjuk, hogy a mutató nálunk rendkívül kedvezőtlen. A tövön megtermelt egy m^3 -ból a szekunder feldolgozás után 0,5—0,3 m^3 végtermék lesz. A terméksor tervezésekor tehát olyan árucikkeket kell tervezni, amelyeknek a termelése ezt a mutatót javítja.

A másik szempontot a vertikális technológiák megtervezésében kell figyelembe venni. Ez a technológiákra történő ráfordításoknak — különösen az eszközérték nagyságának — a technológiák értékképző kihatásával mutatkozó aránya. Ha pl. a végterméktermelést négy termelési fázisban tervezzük — termesztés, felkészítés, elsődleges feldolgozás, másodlagos feldolgozás — akkor nyilvánvaló, hogy a legnagyobb technológiai ráfordítást és eszközellátottságot a másodlagos feldolgozásban engedhetjük meg, mert a másodlagos feldolgozás képezi a termék legnagyobb értéknövekedését, illetőleg a másodlagos feldolgozás technológiai és eszközellátottságától legnagyobb mértékben függ az értéknövekedés. Ennek optimális kielégítése után határozhatjuk meg, hogy milyen technológiai és eszközellátottságot enged meg az elsődleges feldolgozás értéknövelő hatása, illetőleg hogy az előbbi tényezők növelésével arányosan növekedik-e az általunk előállított féltermék értéke, vagy az eszközellátottság növekedésével arányosan csökken-e a termelési költség. Visszafelé a harmadik

fázis, a felkészítés technológiai változtatása sem a termék értéknövekedésére, sem mennyiségi növekedésére nincs különösebb kihatással, az eszközellátottság növelése tehát csak akkor indokolt, ha azzal a technológia összes ráfordítása csökken, vagy valamilyen, a munka folyamatosságát gátló tényezőt kell elhárítani. A termelés első fázisánál — a termesztésnél — az eszközellátottság nem játszik nagy szerepet. A technológiák változtatásával járó ráfordítások növelése azonban nagymértékben magával vonhatja az értéknövekedést, ha pl. minőségi eredményeket hozó, intenzívebb nevelési eljárásokat vagy tömegnövekedést eredményező trágyázási technológiákat alkalmazunk. Természetesen csak akkor, ha ezek ráfordításai arányban vannak az értéknövekedéssel.

A terméksor konkrét kialakításában a nyereségnövekedésről és az eszközellátottságról mondottakat figyelembe véve a nettó vastagfa egy m^3 -ének értéknövelési lehetőségeit kell kihasználnunk az indulásnál.

Tény az, hogy pillanatnyilag majd minden vastag faanyagot el lehet Magyarországon adni. Egyáltalán nem mindegy azonban, hogy milyen áron. Minden fagazdasági szempont a minél mélyebb vertikálitást kívánja és ezt az égető szükségességet a nagyobb értékbevétel igénye diktálja. A profil kialakításában tehát az évről évre növekvő nyereségrátát fokozatosan növekvő értékbevétellel tervezzük meg. Ennek során *a primér választékok előállításáról fokozatosan másodlagos termékek gyártására törekszünk.* Ez lehetőséget ad egyúttal arra is, hogy alapot szerezzünk a következő, fejlettebb technológia bevezetésére.

A tízéves tervezés során történő gyártmányfejlesztésre a következőkben egyszerű példát igyekeztem összeállítani. A példában, melyet csak egyetlen fafajra — a tölgyre — dolgoztam ki, a jelenlegi minimális technológiai fejlettséget és viszonylag igen kevés további fejlesztési lehetőséget vettem figyelembe. A fejlesztést két ütemben terveztem.

100 m^3 tölgy nettó vastagfa jelenlegi értékesítése átlagosan a következő választékkösztetelben történik:

Hámozási rönk	4 m^3	à 2320 Ft	9 280 Ft
I. o. fűrészrönk	8 m^3	à 1920 Ft	15 360 Ft
II. o. fűrészrönk	10 m^3	à 1700 Ft	17 000 Ft
Bányafa	4 m^3	à 570 Ft	2 280 Ft
Kivágás	2 m^3	à 820 Ft	1 640 Ft
Fagyártmány alapanyag	26 m^3	à 1991 Ft	51 766 Ft
Donga kivágás	5 m^3	à 1350 Ft	6 750 Ft
Egységes tűzifa vagy rostfa	41 m^3	à/t 377 Ft	10 028 Ft
Összesen	100 m^3		114 104 Ft

Egységárára az „ERDERT” árjegyzék árait vettem alapul, a fagyártmány alapanyag árát parkettfríz, bútorkész és kerítésoszlop termeléssel 1991 Ft-ra hoztam ki. 1 m^3 nettó vastagfa átlagos bruttó árbevételére így 1141 Ft jött ki. Ehhez az értékesítéshez jelenleg is meglevő, egyszerű kis fagyártmányüzemet feltételeztem. A többi választékot primer állapotban értékesítjük.

A fejlesztés első ütemében olyan lehetőséget teremtünk, hogy a II. o. fűrészrönköt, a bányafát, a kivágásokat és a donga alapanyagot fel tudjuk dolgozni. Ehhez kis keret vagy rönkvágó szalagfűrész szükséges, gőzölő, szárító üzem még nem.

Ebben az ütemben az értékesítés a következő választékszerkezetben történik:

Hámozási rönk	4	m ³	eladva	à 2320 Ft	9 280 Ft
I. o. fűrésZRönk	8	m ³	eladva	à 1920 Ft	15 360 Ft
II. o. fűrésZRönk átlagosan II. o. gerendává felvágva 65% kihozattal	10	m ³	eladva	à 3540 Ft	23 010 Ft
Dongarönk felvágva boroshordó dongává 60%-os kihozattal	3	m ³	eladva	à 5160 Ft	15 480 Ft
32 m ³ fagyártmány alapanyag felvágva fríz, zárlec, bútorlec és kerítés-oszloppá 60%-os kihozattal 19,2 m ³ -re, 2036 Ft átlagos egységgárral	32	m ³	eladva	à 2036 Ft	65 152 Ft
41 m ³ tűzifa eladva	26,6	t		à 377 Ft	10 028 Ft

1 m³ nettó vastagfa átlagos bruttó árbevétele 1383 Ft.

Második fejlesztési ütemben csak a hámozási rönköt és a tűzifa egy részét adjuk el primer állapotban. A fejlesztéshez az előbbi ütem értéknövekedéséből nyert alapból és az építőipar faipari háttérének bővítése miatt járó állami támogatásból (Mezőgazdasági és Élelmezéstudgyi Értesítő XXI. évf. 8. sz.), valamint fejlesztési hitelből már kis, korszerű, szárítóval, simítóval, simító és megmunkáló gépekkel, mázoló, csomagoló üzemmel felszerelt fűrészüzemet létesítünk, vagy a meglevő üzemet ilyen módon rekonstruáljuk.

A választékszerkezet most már a következő lesz:

Hámozási rönk	4	m ³	à 2320 Ft	9 280 Ft
8 m ³ I. o. fűrésZRönk felvágva falburkolatnak bedolgozva 60% fűrészelési kihozattal, 1 m ³ rönkből 20,4 m ² burkolat lesz 8, m ³ -ből	163,2	m ²	à 240 Ft	39 168 Ft
10 m ³ II. o. fűrésZRönk 60% kihozattal fel-fűrészelve kiad 6 m ³ -t. ebből 3 m ³ -t felhasználunk ülés és háttám deszkára, a kész fűrészaruból 5% megdolgózási és 10% leszabási hulladékkal kiad 2,55 m ³ -t. 1 pad ülésdeszka + háttám = 0,05 m ³ 51 padkészlet			à 300 Ft	15 300 Ft
3 m ³ -ből lépcsőkorlát-deszka 10% anyagvesztéssel kiad 2,7 m ³ -t, ami 168 lépcső-folyóméternek felel meg.			80/fm	13 440 Ft
5 m ³ dongarönk felvágva 60 %-os kihoza-tallal	3	m ³	à 5160 Ft	15 480 Ft
32 m ³ fagyártmány a.a. 60%-os kihozattal a következő választásokká 5 m ³ készparketta	210	m ³	à 128 Ft	26 880 Ft
2,4 m ³ zárlec	2,4	m ³	à 3540 Ft	8 496 Ft
5,0 m ³ bútorlec	5,0	m ³	à 3630 Ft	18 150 Ft
2,5 m ³ küszöbdeszka 1 m ³ = 400 fm ...			à 7200 Ft	18 000 Ft
4,3 m ³ kerítésoszlop	430	fm	à 18 Ft	7 740 Ft
19,2 m ³				79 266 Ft
41 m ³ tűzifából 30%-ot kiválogatunk és kertészeti cöveknek vágjuk fel. 12,3 m ³ -ből m ³ -enként 200 db-ot hozunk ki	200	db	à 4,5 Ft	
12,5 m ³ -ből	2460	db		11 070 Ft
30%-ot felaprítunk 12,5 m ³ =	81,25	q	à 44 Ft	3 575 Ft
40%-ot; 16,4 m ³ -t Tükernek átadunk	10,66	t	à 377 Ft	4 018 Ft
Összesen				190 597 Ft

A fejlesztési ütem végrehajtása után így 1 m³ nettó vastagfára már kb. 9106 Ft-os átlagos bruttó értékbetétet érhetünk el. Az értéknövekedés a jelenlegi értékbetételhez képest a I. ütemben 21%-os, a II. ütemben (az I. ütemhez képest) 38%-os volt. A számított egységarak csupán irányáraknak tekintetők. A másodlagos termékek árát az építőipar egységaráiból és kalkulációi-

ból vettük. Természetesen mind az üzemi költség, mind az eszközigényesség a fejlesztéssel együtt növekedik. A főtermékek mellől kikerülő melléktermékeket (bőrdeszka, szelanyag, hulladék, fűrészpor stb.) a nagyobb biztonság kedvéért nem számoltuk. Ha átlagos felfűrészelési költségként 177 Ft/m³-t vesszünk, az első fejlesztési ütemnél 100 Ft értéknövekedésre 14,30 Ft költség-növekedés esik a felszerszámozás amortizációján kívül.

A második fejlesztési ütemben az első ütemhez képest a felszerszámozás amortizációján kívül 100 Ft értéknövekedésre kb. 19 Ft költségnövekedés esik. A csomagolás, kiserelés költségeit nem számítottuk, de azokat értékesítésnél külön fel lehet számítani. A szükséges beruházások szemmel láthatóan mindkét esetben rövid idő alatt megtérülnek. A fejlesztések tízéves időszakon belüli időütemezését úgy kell elkészíteni, hogy az említett vegyes beruházási források hitele törleszthető legyen.

A teljes terméksor kialakításakor természetesen a példa szerinti, vagy más fejlesztési koncepciót valamennyi természetesen elhatározott fafajra összeegyeztetett módon kell kialakítani. Ugyanígy ki kell alakítani a melléktermékek terméksorát is. A kialakított koncepciókból az egyes üzemágak, üzemszázalékok kooperációs stratégiáját, feladatait is meg kell határozni.

A vállalati profil kialakítását az üzemtervi előírásokkal az esetleges revízió során lehet összhangba hozni. Természetesen a profilkialakítás a marketing tevékenységnek csak kis része, s a teljes vállalati stratégiához a többi elemet is alkalmazni kell.

Összefoglalva a vállalati profil kialakításáról mondottakat, hangsúlyoznunk kell, hogy sem a fafajpolitika kérdése, sem a műszaki fejlesztés nem lehet öncélú elhatározás, hanem elsősorban a piaci struktúra átalakítása és a maximális jövedelem igényének érvényesítése kell legyen. Piackutatás alapján kiválasztott felhasználó szektorok igényeivel összeegyeztetett árucikkkel történő kielégítés adja meg a fejlesztés irányát. Ezeknek a termékeknek a gyártására kell megfelelő üzemet, vagy gépet beállítani.

Каспай Е.: О ФОРМИРОВАНИИ ПРОФИЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наиболее важной задачей маркетингской деятельности предприятия является формирование профиля предприятия. Нужно изучить положение предприятия, определить его цель и для достижения этой цели нужно выработать десятилетнюю стратегию. В формировании профиля прежде всего нужно создать политику пород. Для этого целесообразно брать за основу достигаемую в данных условиях произрастания брутто запаса леса. Подбор выращиваемых пород нужно производить с согласованием биологической точки зрения с условиями рынка. Второй наиболее важной задачей является определение ассортимента продукции. Это составляет основу производства. Здесь нужно быть внимательным к тому, чтобы расходы были пропорциональными к объёму выращиваемой продукции (ценности), значит при этом нужно исходить от возможной стоимости выращивания одного кубометра толстомерной древесины. Наконец, направление развития должно определять удовлетворение требований в ассортиментах продукции, определенного на основе розыска рынка, сектора.

Kassai, J.: DETERMINING THE PROFILE OF AN ENTERPRISE

To determine the profile of an enterprise is the basic task of the marketing activity. The position of the enterprise should be appraised, management goals and a ten-year strategy for realizing them are to be determined. It is the species policy, upon which a decision is to be made primarily, when establishing the profile of the enterprise. This can be based on the maximum of the total income, that can be obtained on the site. The species to be grown have to be chosen by harmonizing the biological possibilities with the market requirements. Another very important task is to determine the list of the assortments to be produced. In this connection, setting out of the quality of the available „Derbholz” and the possibilities for increasing its average value, which define the assortments that could be produced of it, it should also be taken into account, that the production value be in proportion to the expenditures. On this basis the development program is to be directed to those products, which as to the market research are required by the consumers.