

Print 2000

GONDOLATOK A NYOMDAIPAR HELYZETÉRŐL

Faludi Viktória

Nem először készül a Magyar Grafika a Print 2000 Nyomdában. E számunk különlegessége a digitális prémium melléklet és a borító felületnemesítése. Már kívülről, a nyomda épületének homlokzatáról is látható az igényesség, a szakma iránti elkötelezettség. A cég képviselőiben a szakmai rendezvények javán igyekeznek jelen lenni, és fontosnak tartják az élő szakmai kapcsolatokat, a szakmai értékek megbecsülését és nem utolsósorban a korrekt üzleti magatartást. Kovács András és Szakályas Tibor tulajdonosigazgatókat kérdeztük, milyennek látják a nyomdaipar helyzetét most.

Sok nyomda a tíz évvel ezelőtti időszakban alkalmazott műveleti árak alatt kalkulál. Valószínű, hogy költségeik egy részéről egyszerűen megfelelkeznek áraik alakításánál. Néhány főnixmadár módjára újrászülető vállalkozás csupán az árak letörését éri el, időről időre bedőlnek a megfelelő kalkuláció hiánya miatt, miközben tönkreteszik a piacot. A mérlegekből többnyire



nem a behajthatatlan tartozások tükröződnek, hanem a gazdálkodási problémák. Nem kellene bedőlni annak, hogy a megrendelő egy kedvezőbb árajánlatot lobogtat.

Egy ilyen versenybe nem tanácsos beszállni. Korunk gazdaságában a költségek és az eladási árak csökkentése normális folyamat, de bizonyos határokat nagyon veszélyes átlépni. Egy



Kovács András



Szakályas Tibor

sikeresen gazdálkodó nyomda árképzésében az alapanyagköltség hozzávetőleg a termék árának felét vagy annál kisebb hányadát teszi ki. Ha ez az arány lényegesen eltolódik abba az irányba, hogy az alapanyag adja az ár zömét, el lehet képzelni, mennyi jut a fejlesztésre – vélekedik Kovács András.



az 500 milliót. Mitől nyomda egy nyomda? Lehetne például festék- vagy papírfelhasználáshoz kötni. Egy tömbház nyolcadik emeletén nem sok festéket használhat egy „nyomda”. A statisztikai hivatal kérdései meglehetősen elavultak, ezekből a válaszokból számunkra jellemzően irreleváns adatok nyerhetők.



Véleményem szerint, lassan tisztul le a piac, a folyamat még akár öt-tíz évig is eltarthat – kapcsolódik a beszélgetésbe Szakálas Tibor. A bankok még reménykednek abban, hogy visszaszerzik a pénzüket, de a fedezetként beszámított eszközök már nem érnek annyit, mint a hátralévő adósság. Szerintem, még mindig sok cég csődjét halogatják a bankok, beszállítók. 2009-ben 800 milliót írtak le a papírkereskedők veszteségként. Tavaly állítólag csak 2-3%-kal csökkent a papírfelhasználás volumene. Ez a csökkenés például azért lehet ilyen szerény, mert vannak nagy árbevétellel, de kétes eredménnyel működő vállalkozások.

Új értelmet nyert a kényszervállalkozás fogalma, ami újabban nem a vállalkozóvá válást takarja, hanem a csődbe ment cég átmentését egy másik, ingatag lábakon álló, de újnak látszó, a bedőlő vállalkozás hibáit is átörökítő formációvá.

Számos szakmai képviselő működik párhuzamosan, a PNYME, az NYPSZ, az MKI, a VOSZ, PPP Kلاسzer, de átfogó statisztikák, az iparág számára fontos és hasznos információk egyik társaságtól sem nyerhetők. Fontos lenne tudni, hány működő nyomda van valójában? Nem tudjuk pontosan mennyi a nyomdák összes árbevétele, hány nyomda árbevétele haladja meg

A globalizáció hatása ellenére a nyomdák üzemszerkezete azonos termékek előállítására esetén is teljesen eltérő lehet. Minden nyomdának fontos lenne tudni, hogy pontosan milyen piacon szeretne boldogulni. Amikor néhány éve megtörtént a beruházási boom, az ofset nyomókapacitások, majd a kötészeti gépsorok területén kellemetlen tanulságokkal járt. A további fejlesztéseknél ezeket a hibákat el lehetne kerülni a pontos tények és számok ismeretében.

A piaci versenyben vékony határmezsgye választja el a versenyképes árat a túl drágától és a túl alacsonytól is. Azok a cégek, akik a nyomdai brókereknek nagyban termelnek, előbb-utóbb önmagukat lehetetlenítik el a nyomott áron való értékesítéssel.

Nem vagyunk a legolcsóbb nyomda, mert fontos, hogy forogjanak a gépek, fontos, hogy munkatársainknak legyen állandóan munkája, nagyon fontos az elégedett vevő is, de működésünk alapértelmét mégis csak az elért, számokkal leírható eredmény igazolja. Szeretnénk évek múlva is ezen a piacon működni, ehhez megfelelő gépek és főként a céghez lojális, versenyképes szakmai felkészültséggel rendelkező kollégák kellenek. Fontos számunkra a fejlődés, a versenyképesség.