

Farmer, írógép, hangdobozok

Kooperációk - kacskaringókkal

A hatvanas éveken megszületett, a hetvenes években megerősödött, a nyolcvanas évekre viszont a sorsa bizonytalanabbá vált. A nemzetközi kooperációról van szó, amelyre sokáig úgy tekintettek, mint a kelet-nyugati kereskedelem katalizátorára. Napjainkra azonban nyilvánvalóvá vált, hogy a dekonjunkcióra sötét felhői a kooperációk fölött is beborítják az eget. Ezért új utakat, együttműködési módzereket keresnek a magyar vállalatok is a nemzetközi szinten, mert változatlanul már nem megy.

Miért zavarja a Május 1. Ruhagyarat, hogy egy átlagos kanadai vásárló manapság csak hét farmernadrágot vesz meg évente, a korábbi kilenc helyett? A válasz egyszerű: mert a tengerentúli cég kevesebb nadrágot tud eladni, ezért már nem vesz át évente 600 ezer jeans-t a Levi's-együttműködés keretében nálunk gyártottak közül, hanem csak 450 ezret. A jól bevált, minőségi reklamációktól mentes kooperáció fejlődése megtorpant: stagnáló, vagy csökkenő életszínvonal mellett még a legfejlettebb tőkés országokban is visszaesik a márkás farmerok kereslete.

Küzdelmes változások

Idén sem várható kedvező fordulat — elemzi a piaci helyzetet Pintér András kereskedelmi igazgató. — Az első fél évben ugyan teljes kapacitással dolgozunk, az év utolsó negyedére azonban már nem ilyen rózsásak a kilátások. Előfordulhat, hogy megismétlődik, a tavalyi eset: a Levi's inkább kifizeti a kötbért, de nem rendel.

Más, hasonló könnyűipari példákat is lehet találni, ami érthető. A textilipar válsága miatt a fejlett tőkés országokban a külső kooperációs kapcsolatokot igyekeznek leépíteni, de legalábbis változatlan szinten tartani.

Milyenek az esélyek a gépiparban? Az Irodagépipari és Finommechanikai Vállalat (IGV) esete hasonló bajokra utal. Az IGV még a 70-es évek közepén lépett kooperációra a svájci Hermes-céggel, mégpedig taksáírógépek gyártására. Akkor úgy gondolták, hogy nyolc év alatt 100 millió svájci frank értékű magyar exportra van kilátás. Nos, a nyolc év letelt, az eredmény: 50 millió frank bevétel és a kooperáció az utolsókat rúgja. Ebben az év-



Írógép-szerelés kooperációban az IGV-nél Fejér Gábor felvétele

ben a Hermes úgymond, „felszabadította” az IGV exportkötelezettségét, s csupán 10 ezer írógépre tart igényt (vont olyan év, amikor több mint 40 ezer darabot rendelt).

Vállalatunk ezért új partner után nézett, s a nyugatnémet Olimpia cégre talált rá — kommentálja az „újraházasodás” okát az IGV kereskedelmi igazgatója, Prenek József. — Eszerint 1982-85 között 75 ezer darab elektromos írógépet szállítunk az NSZK-ba. Ami pedig a válás okát illeti: a Hermest bekebelezte az Olivetti cég, ami együtt járt a profil átállításával. Elektronikus írástechnikára és az úgynevezett „papír nélküli iroda” technológiájára tértek át. Ezt viszont mi még nem tudjuk követni.

Hasonló tapasztalatokról számolt be a Szellőző Művek kereskedelmi igazgatója, Bakó János is, amikor a kooperációs kapcsolatokról érdeklődtünk. Bár hozzátette: az NSZK-beli Neuwor-céggel olyan együttműködést építettek ki, amely évi 100 millió forintot exportot igényel. A kukorica nedves tárolására alkalmas toronysi-

lőket szerelnek össze a német céggel közösen. Berendezésük használatra jókora energiamegtakarítást eredményez a mezőgazdaságnak. A kooperáció révén a hazai vállalat hozzájuthat olyan korszerű technológiához, amelyet csak jelentős beruházásokkal fejleszthetne ki. S ez a nemzetközi együttműködés egyik legfontosabb hajtóereje.

Beruházás pénz nélkül

Fontosnak tartom a szemléleti tényezőket is — foglalja össze az együttműködések jelentőségét László Tamás, a Külkereskedelmi Minisztérium kooperációs osztályának vezetője. — A magyar vállalatok pontosan, határidőre szállítanak kooperációs partnereiknek, s a külföldi cég révén beleköszölhetnek a piaci konkurrenciaharc kifinomult módszereibe, tapasztalatokat szereznek a marketingtevékenység vagy éppen a műszaki fejlesztés terén. Az Orion egy nyugatnémet kooperáció segítségével zárkózott fel a magas színvonalú,

színes televízió-gyártáshoz. A kooperációk valójában bővítik a belföldi választékot is. A Videoton-Akai együttműködés eredményeként például japán Hi-Fi-lemezjátszók, kazettás magnók érkeznek Magyarországra, amelyek ellenértékét Videoton-hangdobozokkal egyenlíti ki.

A Külkereskedelmi Minisztériumban körülbelül 500 kooperációs szerződés tartanak nyilván. A dollárelszámolású exportból csaknem 9 százalékkal részesednek az együttműködéssel összefüggő szállítások. A nemzetközi munkamegosztásnak ez az ága — a már említett előnyök mellett — javítja az ország devizamérlegét.

Mit hoz a jövő?

— A nyolcvanas években a régi, steril — gyártásmegosztáson alapuló — kooperációk kiegészülnek kereskedelmi, műszaki-tudományos, netán vegyes vállalati formákkal — jelzi a jelenből a jövőbe vezető utat Gonda György, az Intercoperation Rt. osztályvezetője.

A nemzetközi statisztika ma már kétezer kooperációs szerződéssel számol a kelet-nyugati gazdasági kapcsolatokban. S akárcsak a nagy üzleteknél — gondoljunk a nemrég aláírt szovjet-nyugatnémet földgázmegállapodásra — a kisebb értékű szerződéseknek is túl kell lépni az egyszerű gyártásmegosztáson. A különböző példák azt mutatják: a mostani nehéz gazdasági viszonyok közepette is van jövője, reális lehetősége a korszerű kooperációs formáknak.

Az elmélet természetesen csak akkor válhat gyakorlattá, ha a nemzetközi kooperációk nem idegen szövetként épülnek be vállalatunk testébe. Mindenekelőtt, ha kifizetődőek. Tehát, aki a nehezebbnek tűnő — a fejlett ipari országok cégeivel való — együttműködést választja, az megfelelő jövedelmezőség esetén többletbevételhez is jutson.

Lehet, hogy első lépésben csak kereskedelmi együttműködés indul meg, s később terebélyesedik ki termelési kooperációvá. Lehet, hogy előbb kell a műszaki aknak találkozni, s csak utána a kereskedőknek. A lényeg: a nemzetközi kooperáció tartósabb köteleket, s perspektívusabb kereskedelmi kapcsolatokat jelentenek, mint az egyszerű üzletek.

Emőd Pál

Magyar faluvillamosítás Afrikában

Atomenergiái oktatóberendezések exportja

Indiában erőművi kazánokat, Törökországba és Iránba más erőművi berendezéseket, Irakba pedig alállomásokat szállít ebben az évben a Transzelektro Külkereskedelmi Vállalat. Új piacuk Nigéria, ahol bekapcsolódnak egy faluvillamosítási programba, vezetőrendszer, transzformátorok, kapcsolók és villanyoszlopok szállításával. Így módon több tucat nigériai falu egyidejűleg összeköthető az ország energiahálózatával. A faluvillamosítás terveit is magyar szakemberek készítették. Hasonló vállalkozásra készülnek fel az idén Iránban, jelenleg a tervező- és a felmérő munkáknál tartanak.

A Transelektro 1982. évi piaci programja az export fokozását irányozza elő, a tavalyi 17 százalékos fejlődés után most további 10-11 százalékkal bővítik kivitelüket. Ez a dinamikus növekedés már most megalapozottan látszik, hiszen a külkereskedelmi vállalat rendelésállománya legalább 75 százalékos. Az aláírt üzletek jó részét éppen ezek a nagy volumenű erőművi szállítások adják.

Várhatóan az idén beírni a különböző atomerőművi egységek exportját tervbe vett elképzelésük is. Piaci

felmérésük szerint a magyar kazettaátrakó berendezések, szállítópályák és oktatási célokot szolgáló gépek iránt nemcsak a szocialista országokban nagy az érdeklődés, hanem a fejlődő államokban is. Szó van például a Budapesti Műszaki Egyetemen létesített tanreaktorhoz hasonló erőmű exportjáról ezekbe az országokba, a szükséges tananyagallal kiegészítve. Nemrég a bécsi Atomenergia-ügynökség is a Transelektro megrendelői közé lépett, s a különféle oktatóberendezésekből már az idén vásárolni kívánna.

A külkereskedelmi vállalat tovább fokozza a villamos háztartási készülékek kivitelét is egyes nyugat-európai országokba. Ezt az tehetővé, hogy a Hajdúsági Iparművek az automata mosógépekből és a vízmelegítők-ből, az Elekthermax és a Salgótarjáni Vasöntőde és Gépgyár pedig a tűzhelyekből és a beépített konyhai sütők-ből — részben kooperációk eredményeként — többet tud előállítani, mint korábban. Az igényeknek megfelelően bővítették a választékot is. Ezekből a háztartási gépekből ebben az évben csaknem 600 millió forint értékben exportálnak.

Világgazdaság

London. Komputervezérlésű vitorlás hajó megépítésére készül a Cockerill belga hajógyár. A tervek szerint 1984-85-re bocsátják vízre a 27 fős legénységgel üzemelő 30 ezer tonnás hajót, amely az elképzelések szerint az Atlanti-óceánon szállít ömlesztett árut. (Bár Japánban már üzemel egy hasonló, annak vízkiszorítása mindössze 1500 tonna.)

Teherán. Az iráni kormány képviselője közölte, hogy országa, mintegy 540 millió dolláros kölcsönt nyújtana Japánnak, hogy Japán cégek befejezzék a Bandar Khomeini olajipari komplexum építését. Japán még nem fogadta el az iráni kölcsönajánlatot, amely részint az építmenyben keletkezett károkat kijavítását, részint a beruházás teljes befejezésének költségeit fedezné. (Jelenleg 85 százalékos a készült-ségi fok.)

Varsó. A lengyel belkereskedelmi és szolgáltatási minisztérium bejelentette,

hogy februárban a jegyre vásárolható vaj egy részét más állati zsíradékkal helyettesítik. Az átmeneti intézkedés oka a vajtermelés csökkenése, és a tavalyinál kisebb import.

Párizs. A francia szocialisták és kommunisták új vagyonadóval akarják finanszírozni a tervezett államosításokat, amelyek 8 milliárd frankkal kerülnek többre az eredetileg becsült összegnél. Az öt ipari szakszervezet, két pénzügyi társaság és 18 bank tervezett államosításért az állam 28,8 milliárd frank kártalanítást fizet. A gazdasági minisztérium becslése szerint az összeg 35,1 milliárdra rúghat.

New York. Az elmúlt évben némileg csökkent az Exxonnak, a világ legnagyobb olajtársaságának nyeresége. A cég forgalma több mint 4 százalékkal, 115 milliárd dollárra nőtt. A tiszta bevétel 1,5 százalékkal csökkent, de még így is szép summa: 5,5 milliárd dollár.

Szépíthetés

Hogy a gyarlóságnak asszony a neve, azt a Hamletből tudjuk, hogy a hiúságnak is, azt pedig mindennapi tapasztalatokból. Ezért nem csodálkozhatunk, ha a hölgyek hajlandók szépségükért szubjektíve indokolható, ám közgazdaságilag teljesen indokolatlan felárat fizetni.

Mert vaskos felárat fizet például az, aki nem éri be a fodrászüzletekben használatos lakkal, festékkel, meg egymással, hanem jobb minőségű anyaggal kezelteti a haját. Ebben az esetben ugyanis egyszer meg kell vennie az anyagot a boltban, aztán — másodszer is már felárral — a fodrászban. A jó minőséghez ragaszkodókat többszörösen is megadóztatják; aki magyar lakot visz, az csak 3 forintot fizet, aki mondjuk osztrákot, az 8-at. Mert ha lenne a fodrásznál tőkés inportból származó lakk — amint az illatszert-boltban akad —, úgy annyit számolnának érte.

Hogy miért kell egy anyagért kétszer — ráadásul másodszer felárat is — fizetni, arra a Budapesti Állami Fodrászat vezetői nem tudtak magyarazatot adni. De hogy kell, azt nem tagadják; ők adták ki erre az utasítást. Ne szépítsük hát a dolgot: ez a vendég megkárosítása. Ahelyett, hogy a vendéget szépítenék — tisztességesen kalkulált áron.

(g. zs.)

Egy öreg cipész emlékei

— A jövő héten jöjjön érte — mondta az öreg cipésmester, amikor szombat délelőtt kétségbeesve áldogáltam műhelyében, kezemben a levált talpú csizmával.

— De csak egy könnyű cipőm van ezen kívül, s abban elsüllyedek a hóban — próbáltam lelkére beszélni, kérve, hogy ha lehet, még aznap elvihessem.

— Jól van, kettőre készen lesz — válaszolta a mester. S nem csalás, nem ámtítás, kettőkor kezembe is nyomta a megjavított csizmát. De lelkemre kötötte, hogy még ne vegyem fel, mert a havat nem szereti a frissen ragasztott talp. A 30 forintot, amit a javításért kért, eltette az asztalfiókba, s ugyanazzal a mozdulattal egy békebeli szakmai katalógust húzott elő.

— A Teleki téren valamikor ennek alapján lehetett bevásárolni. Egy kiló talp — ebből három pár cipőre tellett, nőinél legfeljebb négyre — 2 pengő 50 volt. S a bőrök. Igazi sevrőből dolgoztunk. Nem hibáztott a faszög meg a zsinór sem. A műszereket pedig, vagyis az árakat, a késeket magunk csináltuk. Minden cipész tudta a módját. Itt, Visegrádon, nyolcan voltunk. Ma a 72 évemmel én vagyok a fiatalabb. Hiszen a másik kolléga lassan már eléri a 80-at is.



— Hogy miért nincsenek fiatalok? — fűzi tovább a monológot Schandl Hubert, az egy mondatban megválaszolható. — Mert nincs anyag. Nézz meg ezt a cipőt, a jobb lábásra fekete, a balra meg barna gumisarkot tettem, mert már csak ez a kettő maradt. Szőgért, kellekért meg kell járni Marosra, Várcra meg Pestre. Sokszor hiába. S akkor oda az idő meg a útiköltség.

No meg a kereset. Egy foltzó cipész órábéré nem jön ki többre 30 forintnál. Aztán ha valaki napszámot vállal — persze nem télen —, akkor legalább 50 forintot kér. Ezért nyáron mindig bezárom az üzletet, s a fe-

leségemmel kapálni megyek a hegyre, a szőlőbe. Itt van a közelben, talán ha 700 négyszögöl. Így megvan a borom egész évre.

Miközben az öreg elpakol — erre a hétre befejezte a munkát, s kezével a csirizt dörzsöli —, egy történetbe kezd.

— Apósom is cipész volt, most lenne 100 éves, ha megélte volna. Az első háborúban kintrekedt Oroszországban, három és fél évig. Valahol az Ural közelében, a Tura folyó mellett, egy kis faluba került három társával. Köztük egy magyar volt, a Fejér megyei Csókáról való. Jökezd cipész volt apósom, s Franci, szeretett dolgozni. Szívesen hozták hozzá a cipőket — így mesélte nekem —, hiszen gyorsan visszakapták.

Csak az volt a baj, hogy az itthoniakkal való kapcsolat jó ideig reménytelennek tűnt. Amde egy német hadifogoly, valami egyetemi tanár került a falu postájára, aki öt nyelven beszélt, s jól megértette magát a Francival. A tanár ajánlotta, hogy küldjön haza levelet, hamarosan válasz is jön majd. Így is lett.

Ez a tanárember 200 rubelt kért kölcsön az apósomtól, mielőtt hazamehetett. Franci oda is adta a pénzt, s kapott egy elismervényt,

amin a teljes név és németországi cím állt. Ha jól emlékszem, Brémában lakott a hadifogoly.

Ez 1918-ban történt. Harmincöt évvel később az anyósom megtalálta egy kabátban az elismervényt. Nagy volt a szegénység akkoriban, tollat fogott, és kérte vissza az adósságot. Válasz egy jó hónapig nem érkezett. Egyszer csak csomagot hozott a postás, benne a válaszelevél. „Kedves Franci! Már elköltöztünk Brémából, így a normálisnál is tovább tartott, amíg kinyomozták az új címetet. Remélem, tudjátok használni ezeket a prima gyapjúhalmikat, amelyeket becsmagoltam. Ólel régi adóssod!”

Aztán még jó néhány csomag érkezett.

A másik cimborá, a csókai fiú, néhány évtizeddel később ugyancsak felbukkant. Arra kérte apósomat, hogy igazolja neki azt a három évet, amit cipészkedéssel töltött, és segítsen az ipartestületi mestervizsgánál. Egy ideig itt gyakorolt Visegrádon, és ennek fejében azt ígérte, hogy sikeres vizsga esetén 50 kiló mézét hoz, mert 100 méhcsaládot tart.

Szentendrén le is vizsgázott, sikerrel, a mézét azonban azóta is hozza.

Lejegyezte: E. P.

Rugalmas termékszerkezet

Módosította termékszerkezetét az idén önállóvá vált Pápai Elekthermax. A kül-és belpiaci lehetőségeket elemezve újraértékelték korábbi döntéseiket is. Így egyértelművé vált, hogy a hosszú távú fejlesztésre és exportra szánt Cirkotopf — légáramlásos sütő-főző edény — az adott technológiai háttérrel, a jelenlegi konstrukcióban nem lehet gazdaságos, a tervezett évi 150 ezer darabos gyártásban. Az erre a célra kötött 150 millió forintos hitelszerződés felbontását kérték a Magyar Nemzeti Banktól. Ehelyett, terveiket a tényleges piaci igényekhez igazítva, tovább növelik az itthon népszerű hőtárolós kályhák és a külföldön is keresett, bútorba építhető tűzhelyek és nagykonyhai berendezések gyártását.

Hőtárolós kályhából ebben az évben már 30 000 darabot adnak át a fogyasztóknak, 10 ezerrel többet, mint tavaly. A BNV-n nagydíjat nyert, bútorba építhető sütő-főző alkalmatlanságokból pedig mintegy 18 ezret, háromszor annyit, mint 1981-ben. Ezt a termékcsoportot egyébként elsősorban exportra készítik.

A szintén kelendő nagykonyhai berendezések is újabb variánsokkal bővülnek.