



Jól ismerik a háziasszonyok a Tiszafaj Tsz tápéi húsüzemének termékeit. Rendszeresen szállítanak készárut az üzletekbe, javítva a közellátást, s igyekeznek is kitűnő, háziasszonyokkal ellátott vásárlóikat. Képzünk a húsüzemben készült, ahol egy új félautomata gép segítségével hetenként 1500 csomag fél kilogrammos sertésszirt csomagolnak az ÉLÍKER üzletei számára.

## Új olajkeverő üzem

Megkezdtek a termelést a Komáromi Kőolajipari Vállalat új olajkeverő üzemében. A vállalat almásfüzitői gyáregységében épített új létesítményben az eddiginél 50 százalékkal többet, évi 120 000 tonna olajféleséget készítenek. Itt keverik össze az alapolajokat a minőséget javító különféle adalékanyagokkal, itt kapják meg végleges összetételüket az olajtermékek.

Az új üzemben lényegesen jobb körülmények között és magasabb termelékenységgel dolgoznak a munkások, mint a régi olajkeverőben. Korszerű műszerekkel teljesen automatizálták a hordók töltését, bevezették a számítógépes termelésirányítást. Olyan üzemanyagok gyártását kísérletezték ki, amelyek többféle célra is alkalmasak, hatásosabbak és jobb minőségűek. (MTI)

# Pálya, korlátokkal

Rendszeressé váltak a vevők vagyunk jelszavú kiállítások. Ezeket kereskedelmi vállalatok partnert keresnek a hiánycikkek számító seregnyi termék készítésére. Ugyanakkor sok vállalat panaszkodik, hogy megcsappant a kereslet.

Igaz, a mákdaráló vagy a kalapács iránti kielégítetlen kereslet nem húzza ki a bajból a beruházási javakat előállító nagy gépipari céget. Bizonyos, hogy a következő közép-távú tervben nem lehet számolni a belső piac gyors bővülésével, s ezt a vállalati programok kidolgozásánál is figyelembe kell venni. A lehetőségek mégsem annyira szűkösek, amint azt némely termelők hevenyvel vélik. A tagadhatatlan korlátokon belül nyílik azért tér a mozgásra, ehhez azonban sok tekintetben szakítani szükséges a megszokott gazdálkodási stílussal, módszerekkel.

Elgondolkoztató eilentmondás, hogy a lassuló belföldi kereslet mellett seregnyi árucikk hiánynak számít, például a szőnyegek, bútorok, az automata mosógép, al-sóruházati költőtáru. Ahogy az sem mindig érthető, hogy bár van azonos értékű belföldi áru, a felhasználó mégis változtatlanul importál. Azért, mert fogalma sincs róla, hogy idehaza is készíthetik azt, amit ő dollárért vásárol. Ha ennyire kezdetleges a piaci munka akkor joggal állítható-e, hogy minden tekintetben korlátozottak a belföldi értékesítési lehetőségek?

Mind a minisztérium, mind a vállalatok vizsgálatai azt bizonyították, hogy a nemzetközi mezőnyről több területen elmarad a könnyűipar, ám legjelentősebb mértékben a költségdőlésben. Egészen az ideig tartó meglegyen kevés figyelem jutott a fejlesztés, a gyártás állóeszköz-igényességére, az energia-, anyag- és élőmunka-ráfordítások szükséges és fölös mennyisége arányainak alakulására. Ezért azután vannak műszakilag korszerű, használati értéküket tekintve a nemzetközi átlagot meghaladó termékek — például bizonyos kötöttárúk, cipők, női csizmák, faárúk — amelyek az indokolatlanul magas ráfordítások miatt csak kis mennyiségben, bizonyos presztízfogyasztás kielégítésé-ként adhatók el a hazai piacon. Külföldön végképp nem értékesíthetők, mert az eladók éles versenyében senki sem juthat úgy vevőhöz, hogy indokolatlanul magas termelési költségeket a vásárlóval akarja megfizettetni. Itt és más területen is viszonylag egyszerű módja nyílna a belső kereslet bővítésének; a költségek mérséklésével reális ár kialakítása, s ezzel új fogyasztói kör meghódítása.

Gyakran viszonylag nem jelentős beruházások segítségével lényegesen növelni lehetne az áruk tetszetősségét, használati

értékét — felületkezelés, színezés stb. —, ám erre alig ügyelnek a termelők, miközben panaszkodnak, kevés a megrendelés. Az úgynevezett piacképesség elemzése folytonos teendő lenne a vállalatoknál, de sajnálatosan mindennapos tapasztalat, hogy csak nagyon ritkán foglalkoznak ezzel, hanem szídják a nehézkesen dolgozó — s van, amikor tényleg nehézkes — külső és belkereskedőket. Mintha az eladások növelésének lehetősége csakis azokon múlna!

Idén a nehézipar 223 új termék előállítását kezdte, kezdi meg, s ugyanakkor 153 áruajtta készítését számolja fel. Lehet így is szelektálni, s dolgozókat, termelőeszközöket átcsoportosítani a kelendő áruk gyártásához. A híradástechnikában, a műszeriparban a gyártmányok elavulási ideje öt-hét esztendő. Ehhez a nemzetközi mércéhez mégiscsak a legutóbbi két-három évben kezdtek igazodni az érintett területeken...! Nyugodt szívvel mondhatja akkor bárki is, hogy kizárólag a mérséklődő belföldi kereslet állít fel a cég pályáján korlátokat?!

A könnyűipar teljes termelésének kétharmadát a belföldi piacon adja el. Ugyanakkor nyers- és segédanyagoknak szintén kétharmadát — berendezéseinek, gépeinek nyolcvan százalékát — külföldről, jórészt dollárelszámolású területeken vásárolja. Ennek döntő szerepe kellene, hogy jusson a tervezéshez, de jut-e? Az élelmiszeriparban a kereslet folyamatos növekedése tapasztalható a jól eltartható és a könnyen elkészíthető áruk iránt. A hatodik ötéves tervben várható, belföldi értékesítésre szánt egy-, másfél százalékos termelés-emelkedésen belül tehát ki lehet ugrani a mezőnyből, de csak olyan árukkal, amelyek éppen növekvő keresletnek felelnek meg. A szakemberek szerint ilyen értelemben szinte korlátlanok a lehetőségei a tejiparnak, ha valóban érzékeli a fogyasztói kereslet mozgását, s gyorsan követi e mindig változó keresletet.

Válójában arról van szó, hogy a vállalatok jó részének folyamatosan csökkenő létszám mellett kell megoldaniuk a termékszerkezet folytonos, s a legtöbb területen gyorsuló iramú korszerűsítését, viszonylag mérsékelt kereslet közepette. Ami korlátokkal teli, bonyolult haladási pálya, ám tágítható, a kezdeményező-készség, a fajlagos ráfordítások mérséklése, a fejlesztések megrostálása, a használati értékkel összhangolt ár, s ezernyi más, eddig csak kevés figyelemre méltatott forrás, módszer, eszköz segítségével.

Veress Tamás

# Áruk és csomagolásuk

Fontos a termékek „öltöztetése”

Hazánkban az utóbbi évtizedben megduplázódott a csomagolóanyag-felhasználás, s jelenleg évi 17 milliárd forintot fordítunk erre a célra, a nemzeti jövedelem mintegy 3 százalékát. Ez megfelel a fejlett ipari országok mutatóinak, de inkább csak arányában — végeredményében nem. Egyelőre még nem beszélhetünk magas színvonalú csomagolási kultúráról, az exportcsomagolás csak részben, nem egyszer hiányosan elégíti ki a követelményeket. Pedig korszerű csomagolás nélkül nem exportálható a külföldi eladásra szánt termék, különösen mostanság, amikor az áru megjelenési formája, esztétikai színvonala soha nem tapasztalt mértékben befolyásolja a vásárlási szándékot a külpiacokon.

A magyar húsupar termékei méltán világhíresek, de bármennyire is kedvelik külföldön a dobozott sonkát, vagy a téliszalámit, gyulai kolbászt, aligha vásárolnák meg korszerűtlen formában. A Pápai Húskombinát — a Terimpex közvetítésével — idén például 5600 tonna dobozott sonkát, lapocka konzervet szállít több mint 30 országba, s a másfél milliárd forint várható exportbevétel — számokkal ugyan nem kimutathatóan, de nagy részben mégis — annak köszönhető, hogy igazodtak a vevők csomagolási igényeihez, nem egyszer furcsa szokásaihoz. Korábban például kiderült, hogy a hengeres dobozból nehéz kivenni a sonkát, ezért megváltoztatták a doboz formáját, ugyanakkor azzal is számoltak, hogy legnagyobb piacukon, az Egyesült Államokban nem kedvelik a sonkadoboz címkéjén a sertés képi megjelenítését.

A Gyulai Húskombinát — ugyancsak Terimpex közreműködésével — másfél milliárd forint exportbevételre számít idén, de hogy a sikert el is könyvelhesse, arra volt szükség, hogy a párosgyulai vákuumsomagolását megoldják, mert így keresik külföldön. Az egyébként szívesen vásárolt pickszalámi nyomtatott celofánfóliás megjelenése is a vásárlói érdeklődés csökkenését előzte meg.

E példákkal szemben áll viszont az a tény, hogy a magyar exporttermékek komoly hányadát fogyasztói csomagolás nélkül hozzák

forgalomba. A hazai fogyasztási cikkek gyártói — amint azt az OMFÉ egy nemrég készült tanulmánya megállapította — gyakran megfelelnek a csomagolási műszaki és esztétikai alapkövetelményeikről, s a külteretkedelmi szerek is elsősorban a termékre összpontosítanak, a csomagolási kérdések háttérbe szorulnak. Mindez a haszon elmaradásával jár. Számítások szerint exportbútorainknál és textilipari termékeinknél 10–15 százalékos, a gyógyszerknél pedig nem kevesebb, mint tízszeres árnövekedés lenne elérhető korszerű csomagolással. A csomagolási hiányának fő oka a hazai kapacitás hiánya, vagy a korszerűtlen ipari háttér. De nem minden esetben ez a fő ok. A Magnezit Művek például zsugorfólia-zsákba csomagolná a tűzálló téglákat, mert a fólia nemcsak esztétikusabb a hagyományos burkolóanyagnál, de meg is óvja a terméket, és az öntapadó címke révén egyszerűsíti a nyilvántartást, a gyors raktári munkát. A Tiszai Vegyi Kombinátban már megkezdődött a polietilén zsugorfóliák és zsugorsapkák gyártása, s megoldották a fóliák többszínű mélynyomását. Igérték is a Magnezitnek 40 ezer fóliazsákot,

ám szeptemberig csak 10 ezret szállítottak. Emiatt a tűzálló téglá versenyképessége csökken, hiszen sok külföldi vásárló ragaszkodik a fóliázáshoz.

A csomagolás — az áru reklámozása, könnyű szállítása és raktározása mellett — a termék megóvását szolgálja. A biztosítási statisztikák szerint a szállításnál előforduló károk 10 százaléka közvetlen a csomagolási okokra vezethető vissza. A Technoimpex tapasztalatai szerint a ládába csomagolt gépek javarészt sérülten érkeznek a külföldi kikötőbe. A lécek eltörnek, a pántolás elszakad. A külföldi kikötőben történő javítás nagy költséget jelent. Hamburgban például egy láda javításáért több mint 2000 márkát fizetnek, természetesen a magyar szállítók.

Az Egyesült Izzó például inkább vállalja, hogy a termékei árában mintegy 15 százalékos képviseljen a csomagolási költség, mert ha nem vállalná, az évi többszáz millió darab izzó, fénycső, halogénlámpa nagy része eladhatatlanná válna, és az üzemí selejthányad is nőne. A Medisorban külön csomagolástechnikai csoportot szerveztek, amelynek tevékenységét a gyártmányfejlesztés folyamatába építették.

## Kisüzemek exportra

Kerámiaüzem, betonelemgyár, autójavító műhely — jelenleg már 25–30-féle komplett kisüzemből áll a szövetségi ipar exportkínálata. Teljes üzemeltetésre hatvanas években exportáltak, azóta a választék jelentősen bővült. Egyre növekszik ugyanis, elsősorban a fejlődő országok igénye a gyorsan termelésbe állítható, termelékeny, s viszonylag nem bonyolult technikai-technológiai követelményeket kívánó termelőegységek iránt.

Az V. ötéves tervidőszak kezdete óta az Interag Rt. közreműködésével mintegy négy millió dollár értékű komplett kisüzemet expor-

tált a Prizma Tervező és Fővállalkozó Szövetkezet, a Budapesti Építőanyagipari Szövetkezet és a Technocoop Szövetkezet közös vállalat, főként Tanzánia, Dél-Jemen és Nigéria számára. Az afrikai országokban 13 ilyen „magyar kisüzem” működik már, de ezenkívül a szövetségek szakmunkástanulói-intézeteket is „szállítottak”.

A kisüzemek komplett exportjához a tervezésen és a gépek szállításán kívül a szakemberek, munkások kiképzése, az üzemeltetéshez szükséges ismeretek átadása is hozzátartozik. A Miskolci Vasipari Szövetkezet például, mely elsősorban fémtömeg-cikküzemet exportált, az

Kiürült a szegedi Ligetfürdő — majdnem. Elmaradtak az utóbbi napokban azok a vendégek, akiknek nem elég a faggal dacolva uszunkálni a fedetlen nagymedencében, hanem egy-két hossz után huszáros rohammal „beveszik” az üldögélőt, a kis gyógymedencét. Most azonban azzal a huszáros rohammal — messze elkerültek a SZUE öreg lubickolóját, mert hogy üres. Betegállományban van, meghűlt. Panaszkodtak is régi kedvelői, hogy nem

oly tüzes már, mint hajdan volt, s hűvösségét nem tudták mire vélni. Csak azt tudták, lehűlt, s azóta kiürült. A kátrányzagú, barna víz nyomába eredtünk olvasóink kívánságára. Vízet fakasztani ugyan nem tudunk, információit szerezni viszont igen.

Ezek szerint pedig: nincs, de lesz víz az üldögélőben. Dr. Takács Antal, a Szegedi Vízművek és Fürdők Vállalat igazgatója mondta:

— Azt hiszem, kevesen tudják, hogy a SZUE kismencedéjébe az Odesszai lakótelep fűtéséhez használt termálvizet engedjük. Ez lényegében a radiátorokat megjárta, hőjének nagy részét leadott „fáradt víz”. A városgazdálkodási vállalatától, mint hulladékvizet ingyen kapjuk. Ebben az időszakban a vállalat még csak ezzel a vízzel melegíti a lakásokat, tehát nem fűt rá a kazánházában, így aztán 30–35 fokosra érkezik a medencéhez. A 36 fokos testnek ez hűvös. Ugyanakkor a vízben üledékek képződtek, amit pedig a KÖJAL kifogásolt. Így aztán a két ok miatt leállítottuk a kismencede feltöltését.

— Mikor lehet újra fűrdöni?

— Talán már ezen a héten, ha a városgazdálkodás „ráfűt”.

— És ha nem?

— Akkor is lesz meleg víz, mert a Partfűrdőről átvezetünk — nem kis költséggel! — az ottani 42 fokos vízből. Csak hogy az nem az a közkedvelt barna víz lesz.

Sisák Géza, a városgazdálkodási vállalat főmérnöke:

— A SZUE kismencede víze valóban a lakótelep fűtőrendszerén megy keresztül, mielőtt a Tiszába engednénk, csak épp az nem igaz, hogy csupán ezzel fűrdünk. Most is használunk gázenergiát az odesszai 5 ezer lakás fűtéséhez. Ahhoz igen! De nem a strandra jutó fáradt vízhez!

— Vagyis az üldögélő nem lesz melegebb...

— De lehet. Megbeszélés kérdése. Ha megkeres a vízmű, egyeztetetünk. A fűtésnek ára van.

Vagyis: abban mindenki egyetért, hogy a sokak hite szerint csodatévő vízre szükség van, s a SZUE varázsát adó „meleg zug” hiányzik, de nemsokára újra felszáll a fehér párafüggöny.

A gazdasági realitások viszont itt is közbeszóltak: a melegnek is ára van. S ha egyszer az új, helyettesítő megoldás is súlyos tizedreket emészt, megérné a régit megmenteni. Csak egy telefonba kerül, hogy elinduljon.

I. Zs.