

Egyenjogú partnerek

Szerdán sajtótájékoztatót tartottak az Országos Kereskedelmi és Hitelbank Rt. képviselői. Kiss Pál vezérigazgató elmondta, hogy a 6,6 milliárd forintos alapítókéval létrehozott bank ügyfeleinek száma jelenleg meghaladja a 2500-at. A bank partnereinek 45 százaléka mezőgazdasági vállalat, szövetkezet, 36 százaléka ipari gazdálkodó szervezet, 13 százalék a kereskedelmi vállalat, e pénztézet vezetői például a Skála-Coop és a Centrum bankszámláját.

A pénztézet a hazai bankok közül a legszélesebb hálózattal rendelkezik, 48 fiókja működik az ország különböző településein, ebből 10 megyeszékhelyen. A vállalat részvényeinek döntő többsége — 5,7 milliárd forint — állami tulajdonban van, s 0,9 milliárd forintot pedig vállalatok jegyeztek. Mintegy 400 vállalat és szövetkezet részvényese a banknak.

Beszámoltak arról, hogy a részvényeseket a legjövődűrebb vállalatok közül választották ki. A részvénytulajdonosok december 31-éig már befizették jegyzett értékű papírjaik névértékének 30 százalékát. Mivel nagy érdeklődés mutatkozott a részvényjegyzés iránt, a bank vezetői úgy döntöttek, hogy az év közepén újabb közgyűlést tartanak, melyen döntenek az alaptőke további esetleges emeléséről. A bank részvényei szabadon értékesíthetők, azzal a kötéssel, hogy az értékpapírok forgalomba hozatalánál a részvényeseknek elővásárlási joguk van.

A bank 2500 vállalat és szövetkezet számláját vezeti, s mintegy 140 milliárd forint az induló hitelállománya. Partnerei között olyanok is akadnak, amelyek jelenleg veszteségesen gazdálkodnak.

Széles gumihevederek Szegedről

A Taurus szegedi gumi-gyárában befejeződött a szállítóheveder-gyártás korszerűsítése, amire 220 millió forintot fordítottak. A beruházásra azért volt szükség, mert a hazai szénbányászat és a külföldi megrendelők is mind több, és nagyobb teljesítményre alkalmas szállítószalagra tartanak igényt. A termelésbe állított új gépsor és más berendezések révén évente 150 000 négyzetméterrel több szállítóheveder kerülhet ki a gyárból. A mennyiség növelése mellett lehetőség nyílt a választék bővítésére, így egyebek között az eddigi 1400 milliméteres helyett 1600 milliméter szélességű hevederek gyártására.

Munkásgyűlés Kisteleken

Rajtunk múlik a jövőnk

Tegnap, szerdán délután a Kisteleki Kábelgyár kollektívája munkásgyűlésén Pócs Ervin, az MSZMP KB Gazdaságpolitikai Osztályának alosztályvezetője első sorban a Központi Bizottság novemberi határozatából adódó feleletokat elemezte, majd részletesen szövegezte a gazdaságpolitikánk gondjairól, illetve az elkövetkezendő időszak legfontosabb feladatairól.

Szólt arról, hogy a mára kialakult gazdasági helyzet nehézségei világosan kirajzolják azt a feladatot, hogy a negatív folyamatokat miként lehet össz-társadalmi erővel pozitívvá változtatni. Igaz, hogy a viharos világgazdasági változásokat mi olykor nehezen tudjuk követni, de az elmúlt két évben számtalan példa akadt arra, hogy a makacsabbak, az ügyesebbek, jobban dolgozók a megváltozott körülmények között is megtalálták helyüket. Sokszor hivatkozunk olyan objektív, tőlünk független folyamatokra, amelyekről később kiderült, jobbra fordításukért azért mi magunk is tehetünk volna valamit — jobb munkával, nagyobb odafigyeléssel. Sok vállalat azonban az elmúlt néhány évben úgy igyekezett pozícióját javítani, hogy indokolatlan termelői árnövekedéssel próbált többletjövdelemhez jutni. Ezen a téren még ma is egyfajta „tudathasadós” állapot uralkodik, hiszen legtöbbször másként viselkedünk mint vásárló, és megint másként mint egy eladóvállalat dolgozója. Igaz, a legkényelmesebb megoldás az árak emelése, hiszen egy százalék növekedés, a hatékonyság 8–10 százalékos látszólagos emelkedését jelentheti. A gazdasági környezetnek azonban olyan feltételrendszerrel kell teremtenie, ahol a költségek csökkentésével, a hatékonyság növelésével lehet csak előbbre jutni. Ha a gazdasági reform megáll a gyárkapuban, és nem érezhető minden egyes dolgozó pénztárcáján munkájának minősége — akkor ez hamar megkoptatja az egész érdekeltségi rendszert. Az elmúlt két év többlet bér-

kifizetése az árufedezet hiányában arra kényszerítették a költségvetést, hogy a hiányt valahonnan előteremtse. De azt is tudomásul kell venni, hogy még a nagy közös „zsák” sem feneketlen.

A jelenlegi gazdasági helyzet jellemzősekor az előadó utalt arra, hogy legfontosabb jellemzője a minőségjellemző hiány. Ez első sorban az export területén jelentkezik élesen. Ezért legfontosabb gazdaságpolitikai céljaink közé sorolható, hogy olyan piacépes termékekkel jelentkezzünk a jövőben a világpiacra, amivel a kedvezőtlen cse-rearány módosítható, ellenkező irányba fordítható.

Pócs Ervin felhívta a figyelmet arra is, hogy az MSZMP kongresszusán kitűzött célok változatlanul érvényesek, a gazdasági élet élénkítése, a kedvező folyamatok meggyorsítása ma is mindennél fontosabb. Az előrehaladás útjében természetesen nem minden vállalat esetében lesz egyforma. De ma még vannak „maratoni” lemaradások, amelyeket a jövőben fel kell számolni. Téves gondolat az, hogy azért nem tudunk megújulni, mert a legtöbb fejlesztésre nincs anyagi fedezetünk. Jó célokra, hasznos, előrevivő ötletre mindig jut.

A vállalatokat „le kell vetkőztetni” a jövőben. Tiszta képet kell kapni arról, hogy hová, kinek érdemes támogatást nyújtani. A szelektív fejlesztés első sorban azt jelenti, hogy a jobbkat kell segíteni, nem pedig a lemaradókat mindenáron magunk után húzni. Vannak kitörési pontjaink, de azt is tudomásul kell venni, hogy a feltételek nagyon kemények. Az „ingyenpénz”, a lemaradás pótlására kifejezett „ajándék” korszaka lejárt. Minden vállalatnak el-sősorban saját magának kell előteremtenie a boldogulá-sához szükséges feltételeket.

Bérlőpolitikai kérdésekről szólva az előadó elmondta, hogy végérvényesen le kell számolnunk az „egyenlődsi” téves felfogásával, sokkal jobban meg kell becsülnünk a teljesítményt. Az átlagos

bérvnövekedés azt jelentse, hogy a legjobbak az átlag fölött részesüljenek belőle, a hanyagok, a kevesebbet vállalatok viszont egyáltalán ne. Kívánatos lenne, hogy a jövőben az eddigiéknél sokkal jobban érvényesüljön a bértömeg jellegű gazdálkodás. Ez a vállalatoknak sokkal nagyobb mozgásteret enged, s jobban érvényesíti a vagyonérdekeltséget is.

Helyére kell tenni a jövőben a szellemi munka anyagi, erkölcsi megítélését is. Hiszen a műszaki megújulás nagymértékben ezen áll, vagy bukik.

Gazdaságunk kulcskérdése változatlanul az, hogy mennyire vagyunk képesek hatékonyabban dolgozni. Epen ezért hangsúlyozottan érvényt kell szerezni annak, hogy becsülete legyen a főmunkaidőnek. Legyen rang, hogy valaki egy-egy kollektíva tagja lehet, abban dolgozhat.

Néha úgy tűnik, mintha megelégedtünk volna antiinflációs elképzeléseinkről. Ez azonban nem igaz. Hiszen az árnövekedéseknek csak 2 százaléka központi szabályozott, legnagyobb hányadát azonban a termelő vállalatok maguk igyekeznek feljebb srólolni. Az indokolatlan termelői ár-emeléseknek azonban a jövőben még szigorúbban kell elejét venni. Mások ügytelenségét, tehetlenségét ne az fizesse meg, aki abban vétlen. A vállalatok első sorban a költségek csökkentésével, takarékosabb

munkaerő-gazdálkodással jussanak plusz nyereséghez, s így a teljesítmény arányában növekvő bérehez. Ehhez a folyamathoz jelentősen hozzájárul az, hogy a fejlődést, a gyorsítást akadályozó tényezőket feltárjuk, hogy minden vállalat kritikusan, önkritikusan értékelje helyzetét, meghatározza tennivalóit. Hiszen első sorban rajtunk múlik, hogy mit hoz a jövő. Azt is tudni kell, a világgazdasági feltételek nem lesznek könnyebbek, nekünk kell alkalmazkodnunk, jobban megfelelnünk a kiszabott feltételeknek — fejezte be előadását Pócs Ervin.

Delta-dilemmák

A forgalom nő — de kevés az új üzlet

Csongrád megye öt városában nyolcvanhat iparcikk-üzletet van a Delta Kereskedelmi Vállalatnak. 1986-ban több mint 2 milliárd forintot kiskereskedelmi árbevétel mellett 74 millió nyereséggel zárhatták az évet. Ez több mint 14 millió forinttal nagyobb eredmény az elmúlt évinél. Ha csak a számokat nézzük, úgy tűnik, minden rendben az iparcikk-kereskedelem háza táján. Gondok azért itt is akadnak szép számmal. Például a 13,5 százalékos forgalomnövekedés ellenére az üzletek fejlesztésére, új boltok nyitására, a megnövekedett vásárlói igények kielégítésére — anyagi eszközök hiány — csak jelentős késéssel vállalkozhat a vállalat. A fejlesztésre fordítható összeg éppenscák a meglévő üzletek fenntartására, toldásra-foldásra elegendő. Bár az árucikk beszerzésében valamelyest javult a helyzet, hiánycikkkel változatlanul vannak, sőt, bizonyára, lesznek az idén is.

Paragi Ilona gazdasági és Bán Sándor kereskedelmi igazgatóhelyettesekkel az összegezésen túl, a továbblépés lehetőségeiről is beszélgettünk.

A forgalom növekedésének egyik fontos tényezője az új üzemeleti formák térhódítása. A jövedelemérdekelttség fokozását jelzi, hogy 1985-ben 130 „vállalkozó” munkatársunknak 2,2 milliárd forintot fizettünk ki a megtermelt többlet nyereség arányában. A vállalat-hoz tartozó üzletek több mint fele, negyvenkilenc bolt tért át az elmúlt években erre az üzemeleti formára.

A vásárlóknak ez miért előnyösebb?

Az üzletvezetők az árubeszerzésben teljesen ön-állóak ebben a formában. Mindenki onnan igyekszik beszerezni, ahol a legolcsóbban hozzájuthat egy-egy cikkhez. A vállalati központ csak a minimális elvárást „tervezi” meg, a többi az adott üzlet dolga. A bátrabb vállalkozók, a nagyobb forgalmat lebonyolítók a saját zsebüknél érzik, hogy érdemes a vevők kívánságait maximálisan teljesíteni. Ezért előnyös a vásárlóknak is.

Ha jól értem, a vállalat az üzletek önállóságának növelésén fáradozik.

Igen. Az elmúlt két évben korszerűsítettük a Delta belső szervezetét, felépítését.

Elsőként a vállalati tanácsot alapították meg 1985 novemberében. A 21 fős testület irányítja ma is a vállalat döntéseit. Tavaly a központi adminisztrációt is egyszerűsítették, csökkentették. Az új formák természet-

esen máról holnapra még nem jelenthetnek döntő változást. Ahogy itt mondják, „tanulni kell” még az együttgondolkodást. Az itt dolgozó 745 munkatársból közel 600-zal az üzletekben, eladóként szinte naponta találkozhatunk. Az elmúlt években ez a pálya is elnőiesedett. Ennél is nagyobb gond, hogy a bolti dolgozók negyede évről évre kicserélődik.

Ebben szerepe van a viszonylag alacsony keresetszintnek is. Tavaly 58 ezer forint körül alakult az átlagkereset, de ebben egy tízszázalékos évi bérfejlesztés is benne volt már. A forgalom után járó mozgóbérek egy részét tavaly alapbéréssé tettük. Igyekszünk a jól dolgozókat erkölcsileg is megbecsülni. Tervezzük, hogy még az idén Delta-plakettet alapítunk, amit évente 2–3 olyan dolgozónk kaphat meg, akik a legtöbbet tettek azért, hogy eredményesen gazdálkodhassunk.

Milyen sajátos gondok jelentkeztek az elmúlt években a kereskedőpályára presztízsének csökkenése és az elnőiesedés miatt?

Középiskolai végzettséggel csak kevesen jönnek eladónak. Így sokan nem ismerik a legújabb technikát — ez a műszaki áruk kereskedelmében hatalmas gond. Így fordulhat elő, hogy akadnak még olyanok, akik nem eladnak, hanem kiszolgálnak. Az elnőiesedés első sorban a villamos- és műszaki üzletekben probléma, ahol sokszor súlyos árukat kell mozgatni, ilyen helyen szinte lehetetlen betartani, hogy csak húsz kilót emelhet egy nő.

A kereskedők munkája mellett fontos a szép, vevőcsalogató üzlet is...

Sajnos, új üzletet tavaly egyáltalán nem tudtunk nyitni. Fejlesztésre 10 millió forint jut évente, ez éppenscák a már meglévő üzletek fenntartására elegendő. Az idén, úgy tűnik, másként lesz. Szegeden, a Bajcsy-Zsilinszky utcában az év végén megnyithatunk egy 800 négyzetméteres felújított üzletet. Régen bútorokat kínáltunk itt, ezentúl kultúrcikket szeretnénk „betelepíteni”. Új építkezésre csak egyre vállalkozhatunk az elkövetkezendő években. Csongrádon műszaki boltot szeretnénk nyitni.

Milyen beszerzési nehézségekkel kellett megküzdeniük tavaly?

— Viszonylag kedvező helyzet alakult ki. Hiánycikkek ugyan akadtak, de ez

nem jelentett krónikus állapotot.

Például?

— Olcsó színes televíziókból, mélyhűtőkből, kismotorokból többet is el tudtunk volna adni. Súlyosabb hiányhelyzet alakult ki az autógumi területén és a festékek kínálata is nagyon hiányos volt. Javult viszont a bútorvásárlás. Itt „kinálati” helyzet teremtődött tavaly.

Milyen kötöttségeik vannak a beszerzésben?

— Az ország bármely területéről, bármely vállalat-tól közvetlenül is beszerezhetünk bármit. A versenyhelyzet azt eredményezte, hogy a piacokat a kereskedelmi vállalatok felosztották egymás között. Sőt, minden egyes üzlet más-más árut, olykor eltérő áron is kínálhat. Plakéttöttség tehát nincs.

A beszerzés, a szállítás költségeit hogyan tudják az árakban kifejezésre juttatni?

Sokan azt gondolják, hogy az ár nálunk „romlik el”. Pedig nem így van. Bizonyos határok között szabadon dönthetünk arról, mit mennyiért kínálunk. De az arányos árhoz tartani kell magunkat. Ugyanakkor az üzletek bérleti díjai évről évre emelkednek, a beszerzési, szállítási költségek is. Ezt a fogyasztói árba kelleni valahogy beépíteni, csak hogy nem mehetünk el a „csillagos égig”. Mi úgy gondolkodunk, hogy 10 százalék alatti árkülönbség még beleér az arányosság fogalmába.

Milyen konkrét terveik vannak erre az évre?

A forgalom 7–8 százalékos növekedésével számolunk. Ez a minimum. Az üzletek vállalkozókedvétől függ, hogy mennyivel lesz több. A kereseteket 5–6 százalékkal szeretnénk emelni úgy, hogy az idei évet többlettel nélkül megússzuk. Három alternatív tervet dolgoztunk ki — a végső döntést a vállalati tanács hozza meg a közeljövőben.

Rafai Gábor

A környezetvédelemről

A HNF Győr-Sopron megyei elnöksége környezetvédelmi bizottságának tevékenységéről, valamint a településeken keletkező szennyvizek kezelésének és elhelyezésének tapasztalatairól tanácskozott szerdán a HNF országos elnökségének

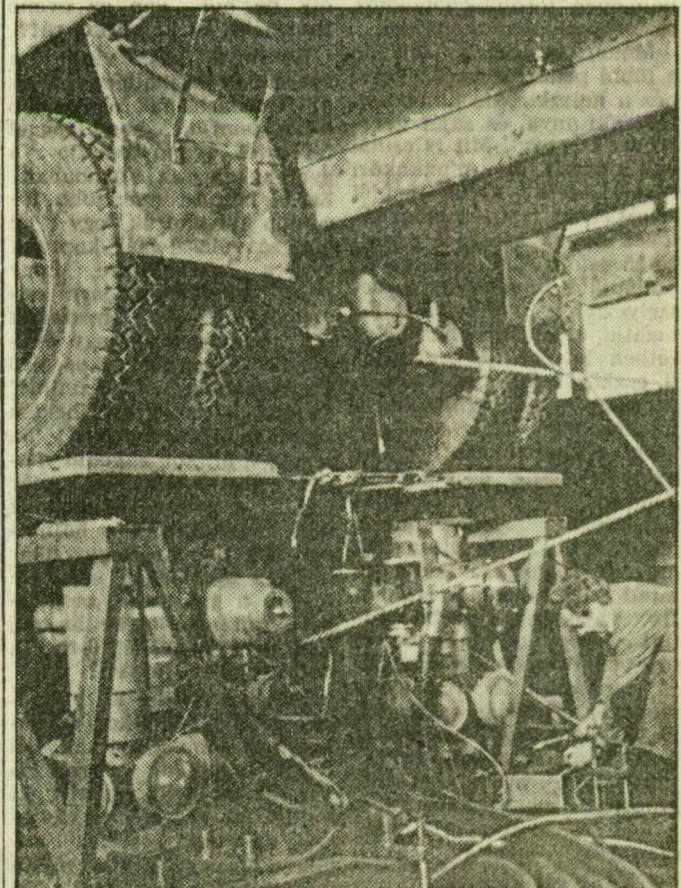
Csehszlovák — magyar tárgyalások

Kapolyi László ipari miniszter január 19. és 21. között Budapesten tárgyalásokat folytatott Ladislav Lu-hovyyval, a Csehszlovák Szocialista Köztársaság általános gépipari miniszterével a két ország közötti gépipari együttműködés további bővítéséről.

A megbeszéléseken egyeztették a közútjármű-ipar, a szerszám-gép- és berendezésgyártás, a mezőgépipar fontos termékcsoportjaiban, valamint a műszaki-tudományos területeken a kapcsolatok fejlesztését szolgáló intézkedéseket. Kiemelt figyelmet fordítottak a magyar-csehszlovák személygépkocsigyártási kooperáció előkészítésére.

A csehszlovák minisztert fogadta Maróthy László miniszterelnök-helyettes.

Rázópadon a Rába



Az Autóipari Kutató és Fejlesztő Vállalat megalakulása óta részt vesz a közútjármű-gyártás fejlesztésében. A változó igényekhez alkalmazkodva, főként a Rába Magyar Vagon- és Gépgyár, a Csepel Autógyár, az Ikarus Karosszéria- és Járműgyár kutatási és fejlesztési igényeit elégíti ki. A vállalat alapvető témái a gépkocsik kipufogógázai által okozott légszennyezés, valamint zajának és rezgésének csökkentése.