

Vánszorgó Trabant

Káosz a szerelőcsarnokban

Elkeseredve nyilatkoznak a nyugatnémet szakemberek: itt semmi sem sikerül. Az NDK-beli Zwickautól néhány kilométerre, Mosel településen vagyunk, ahol egy új autógyárban egymás után gördülnek majd le a futószalagról a VW-Polok és a VW-motorral felszerelt Trabantok. A nyugatnémet autókonszern 5 milliárd márkát akar beruházni, s ez lesz a legnagyobb volumenű német-német vállalkozás. A VW-gyárnak kell megmutatnia, hogy az NDK-ban a központi tervgazdálkodás által tönkretett iparág ismét fellendül — nyugati tőke segítségével.

A keletnémet dolgozók egyébként az NSZK-beli Wolfsburgban ismerkedtek a nyugatnémet munkaintenzitással: ők szerelték 3 héten keresztül a VW-Polokba az ablakokat, az üléseket, a fényszórókat és a tankot, majd a komplett motort. Wolfsburgban gyorsan alkalmazkodtak a munkakörülményekhez, az NDK-beli üzemből azonban már más a helyzet. A nyugatnémet főmérnök csendesesen csak annyit jegyez meg: „aki a vánszorgáshoz szokott, az nem tud hirtelen ügetni.”

Az NDK-beli VW-gyárban egyelőre csak összeszerelik a Polokat — s ez így megy majd 1993-ig. Addig felépítik ugyanis a présgyárt, a karosszériaműhelyet, valamint a fényező egységet is. 1993-ig Wolfsburgból szállítják át a Polo fő darabjait, 1994-től az NDK-beli Moselben évente 250 000 VW-Polot állítanak majd elő. Erre az évre ehhez képest nagyon szerénynek a kilátások: októbertől naponta 50 Polo hagyja el a futószalagot.

Jönnek a koreaiak

Százhetvennégy százalékkal nőtt az elmúlt negyedévben Dél-Korea exportja a kelet-európai országokba, a múlt évi azonos időszakhoz képest. A szöuli kereskedelmi és ipari minisztérium által közzétett adatok szerint ennek az összértéke közel 101 millió dollár volt. A legértelmezesebben a Jugoszláviával, Bulgáriával, Magyarországgal és Csehszlovákiával bonyolított forgalom nőtt. Az exportcikkek listáját az elektronika és az elektromos háztartási készülékek vezetik. A szöuli kormány három beruházást engedélyezett az első negyedévben, mindhármát Magyarországon. (MTI)

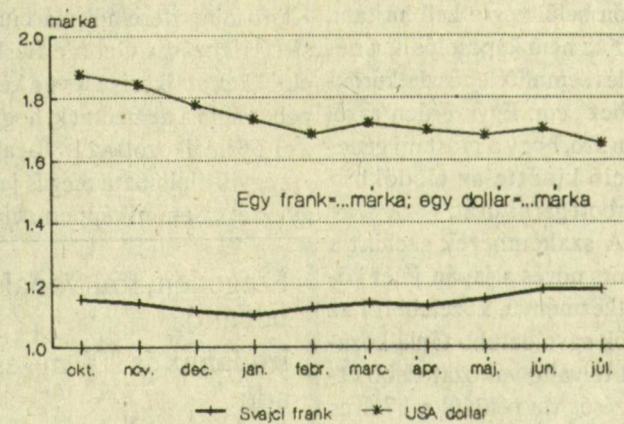
Egy jólértécsült százat csinált

Még mindig sötét ló a márka

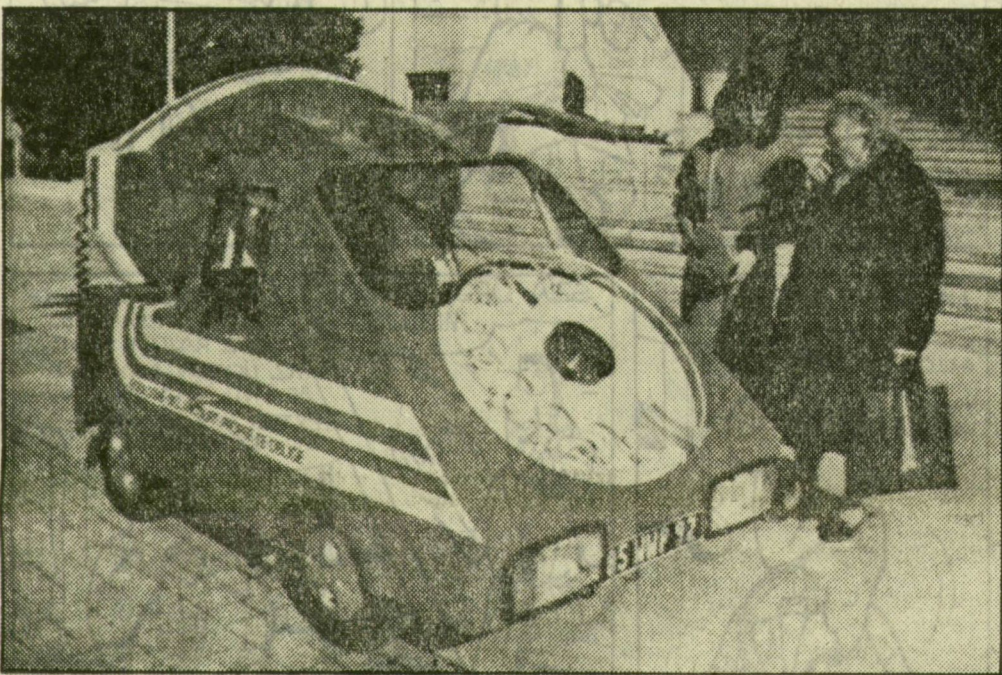
A mibe fektessék a pénzüket kérdésre még hónapokkal ezelőtt is egyértelműnek tűnt a válasz. Valutába, jó helyen fekvő ingatlanba stb., sorolta mindenki. Az utóbbival nincs is probléma, a márka és a dollár körül azonban mostanában felgyorsultak a történések. Mind ez tagadhatatlanul összecseng a német valutaunióval is, függetlenül attól, mennyire megalapozott a márka iránti bizalom megintása. Tény, hogy sokan konvertáltak más valutára, a várakozásoknál azonban kisebb összeget érintett az átváltás.

A márka havi keresztárfolyamai

1989. okt. - 1990. júl.



Telefon vagy autó?



„Ha nem sikerül telefonálnom, beleülök, és felugrom hozzád!” Ehhez természetesen nem kell más, mint az, hogy a gépkocsi telefonformájú legyen. Ebbe az autóbába párizsi szerelők állítólágy kürt helyett is csengőt szereltek. (MTI—Press—Képszerkesztőség).

A csizmás Mary

Önállóan is talpon

A Mary Cipőgyár Rt. ismét minőségi cipőgyár lett, ez most nem egy fordított irányú átalakulást jelent, hanem elismerést. A levél nemrég érkezett Madridból: át lehet venni a Nemzetközi Minőségért nagydíjat. A szép kitüntetés a külföldön is értékesítő cégeknek a lehető legjobb névjegy. Az örömből azonban öröm is vegyült ezúttal, az értesítés egy hónap és egy nap alatt érkezett meg, hogy kinek a hibájából, maig is rejtély. Az ünneplés átadásán nem vettek részt, de előbb-utóbb megkapják a díjat.

A Mino Cipőgyár szegedi gyáregysége negyedszázadon át működött nagyvállalati keretek között. Az önállósulási törekvéseket a központ mindaddig visszaverte, míg maguk a gazdasági nehézségek nem rendezték át a viszonyokat. A nagy külföldi partnerük tönkrement, a tartozásokat nem fizette ki, elindult a lavina, mely abban csúszosodott ki, hogy nem kaptak a bankoktól hitelt. Kétévi vegetálás után 1988-ban elkerülhetetlenül vált a nagyvállalat szanálása. Ennek eredményeként, a tartozások fejében az Országos Kereskedelmi és Hitelbank kezébe került a szegedi gyár. Novemberben a bank, két hazai bőrgyár, egy külkereskedelmi vállalat, két nagykereskedelmi vállalat, és egy térsz létrehozta a Mary Cipőgyár Rt.-t. Karsai László ügyvezető igazgatót arról kérdeztem, vajon az új keretek között hogyan találják meg számításukat.

— Eddig eredményesen gazdálkodtunk. A munkalehetőséget, a termelési kultúrát törés nélkül sikerült fenntartani. Adóssághatárokat nem cipelünk magunkkal. Az anyagbeszerzéstől az üzemeltetésig minden tevékenységre létrehoztuk az önálló szervezeteinket.

— Honnan vették hirtelen a szakembereket?

— A számítástechnikai tudást igénylő területeken kívül, belső emberekkel oldottuk meg a feladatokat. Gyakorlatilag nem növeltük az adminisztratív létszámot.

— A márkanév változása nem okozott zavart az értékesítésben?

— A kereskedelmi partnereinkkel, beleértve a külföldieket is, már korábban a hosszú távú kapcsolatokat építettünk ki, így ismerték, hogy az új márkanév a régi minőséget takarja. Egyébként a belföldi keresleten érződik, hogy ma már a nők is jobban meggondolják a vásárlást. Az államközi szerződéseken alapuló keleti piac rendezetlen, beszűkült. A tőkés piaci nyitás létkérdés. Jelenleg a termékeink negyed részét szállítjuk oda.

— Az egy igényes és túl-

telített terület, miért pont a szegedi cipőt választják?

— Összmenyiségben valóban visszaesett az igényük, de a díszes, napi divatot követő, munkai igényes cipőket ma is keresik. S miépp ezt csináljuk.

— Újdonságaik?

— Belföldön úgy akarjuk a vevőinket megtartani, hogy komplettebbé tesszük a termékskálinkat. Az idén elkezdjük a női csizmák gyártását, a gépeket már megrendeltük. Lehet, hogy kevesebb pár lábbelit készítenek majd, de mindez több munkát és értéket jelent. Előrehaladott tárgyalásokat folytatunk nyugati cégekkel, hogy 1991-ben valamelyik részterületen vegyes vállalatot hozzunk létre. Ettől a gazdaság egészére jellemző pénztelenség enyhülését és új értékesítési utakat remélünk. A sűrű, kormos füstöt eregető keményünk nem sokáig borzolja már a környékiek idegeit. Amit a Mino 16 év alatt nem tudott és nem akart megoldani, mi most 7 millió forintot beruházással megteszünk. A fűtési idényre a széntüzelésről földgázra állunk át.

Az elmondottakból kitűnik, él a gyár, látják a feladatokat, s folyamatosan dolgoznak. Manapság ez nem kevés. Hatszáz ember munkája, megélhetése függ az előrelátó gazdasági döntésektől.

T. Sz. I.

Az év első néhány hónapjában — az 55 forint körüli áron — vásárolt nyugatnémet márkáért manapság nemigen lehet 46—48 forintnál többet kapni Szegeden. (Ugyanakkor a 30 százaléknál tervezett infláció időarányos részét magabiztosan teljesítette a gazdaság, s ennek tükrében még nehezebb magyarázatot találni a forint viszonylagos erősödésére.) Sokan úgy érzik, egyszerű a válasz, a német valutaunió az oka a márka gyengülésének.

Hogy ez nem ilyen egyértelmű, arra bizonyíték, hogy az ország egyéb szegleteiben korántsem zuhant ilyen erőteljesen a márka feketepiaci árfolyama. A nálunk kialakult alacsony ár gyakorlatilag a jugoszláv bevásárlóturizmusnak köszönhető, ilyen értelemben tehát helyi jelenség. A nagy tortúrával járó határátkelés után déli szomszédainknak nincs már kedvük ahhoz, hogy az ország belsejébe vigyék márkájukat, néhány forinttal magasabb ár reményében. Adják tehát Szegeden, ahogy veszik tőlük.

Van egy másik érv is, amely amellett szól, hogy a 46—48 forintos márkának vajmi kevés köze van a német valutaunióhoz. Ez pedig a konvertibilis valuták keresztárfolyama. Már meglehetősen régóta beszélnek a két márka egyesítéséről, a pénzvilág azonban a mind biztosabb hírek hallatán sem akaródzott leértékelni a márkát. Pedig a szegény rokon — mondják sokan — biztosan visszahúzza a tőkeeros nagybácsit. Hát, ez egyelőre még nem nagyon látszik a keresztárfolyamokon.

Tíz hónappal ezelőtt 1 dollárért még közel 1,9 márkát kellett adni, ma elég az 1,65 is. Vagyis, erősödött a dollárhoz képest a márka. Igaz, ez a folyamat döntően februárig már lezajlott, s azóta — hullámzásokkal ugyan — tulajdonképpen stabilizálódott az árfolyam. Persze, időközben a dollár is gyengült, s a svájci frankhoz hasonlítva már más a márka értéke. Tíz hónapja egy frankért 1,15 márkát kellett adni, ma valamivel többet, 1,18-at. A svájci frankkal szemben tehát gyengült a német valuta.

Úgy tűnik, hosszabb távon tartja magát a márka, de nézzük inkább az izgalmasabb, a valutaunió körüli időszakot. Az tény, hogy az egyesülést megelőzően mindenki találgatott, mennyire bícsaklik meg, mekkorát zuhan majd a márka. Valami azonban már akkor is látszott. A nyugatnémetek tízedszázalék pontossággal kiszámíthaták, mennyi keletnémet márka létezik egyáltalán a világon, s milyen megoszlásban. (Bankbetét, készpénz, munkabér, szo-

cialista országok turistakeretei stb.) Kiszámították, hogy bírják, és bele is vágtak. Ehhez jön még a közismert német fegyver, amely a kritikus napon, napokon minden pánik nélkül levelezényelte az átváltásokat, sokat használva ezzel a márka stabilitásának.

A tavaszi hónapokban tehát találgattak a devizaszámila-tulajdonosok, konvertálják-e a márkát, s ha igen, milyen valutára? Meglepetéscsend volt egészen az egyesülést megelőző két hétig. Június közepéig csak csordogáltak az átváltások, valamilyen 20-a előtt bolydult fel a város. Egymás sarkát taposták az ügyfelek a valutapénztárak ablakai előtt. Egy jól értesült százat csinált jellegére nagyon sokan váltották át márkájukat, egészen az utolsó napig. Többnyire dollárra, de ha a sorban egy városképi jelentőségű — értsd név, egzisztencia, anyagi javak — személy a svájci frankot részesítette előnyben, akkor szépen utána ment az egész hallgatóság. A harmadik befutó — stabilitásának és kedvező kamatozásának köszönhetően — az angol font volt.

Az idő eddig a nyugton maradókat igazolta, hiszen a márka — heti árfolyamokat tekintve — június eleje óta magabiztosan és folyamatosan erősödik a dollárhoz képest. A svájci frankhoz hasonlóan, ugyanez nem mondható el, gyengülésről azonban itt sem beszélhetünk.

A hosszabb távon gondolkodók, lehet, hogy jó lóra tettek, de akik rövidebb időn belül hozzányúlnak számlájukhoz, már korántsem biztos. Nehezen hiszem, hogy a közeljövőben mindenki Amerikába. Svájcba vagy Angliába igyekeznek, s ebben az esetben újra konvertálnia kell. Vagyis, minimum kétszer egy százalék átváltási veszteség, plusz az esetleges időközbeni árfolyamcsökkenés.

Azt már végképp nem értem — pedig ilyenre is volt példa —, hogy azok, akik még idén ősszel személygépkocsit akarnak vásárolni Németországban, miért váltották át márkájukat dollárra. Ahhoz már vajmi nagy dolognak kell történni, hogy ők is pozitív egyenleggel zárják ezt a nyári átváltást.

Persze innen, Európának ebből a szögletéből még nem lehet biztosat mondani a változásokról. Ezzel együtt — a versenysportból kölcsönzött kifejezéssel élve — a márka még mindig sötét lónak számít, a legbeavatottabb szakemberek körében is.

Kovács András

A márka heti keresztárfolyamai

1990.05.22. - 1990.07.24.

