



Októberben indulhat a gyártás

Népautót akar a Suzuki

– A próbaüzem a gyárban várhatóan május–június körül indulhat el, ekkor finomítjuk a gyártósort, lőjük be a gépeket. A tervek szerint az igazi sorozatgyártás októberben kezdődhet. Az ilyenkor természetes próbakocsikon túl még az idén szeretnénk nyolcszáz magyar Suzukit értékesíteni a hazai kereskedelmi forgalomban. Exportról csak jövőre gondolkodhatunk.

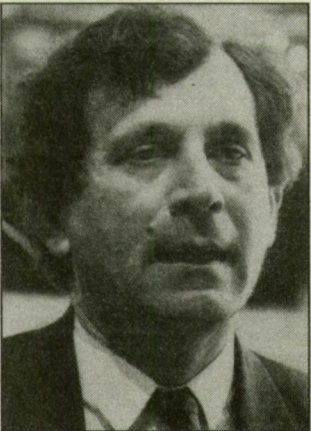
– Esztergomban sikerül tartani a tervezett építési ütemet?

– Eddig minden a menetrendnek megfelelően halad. A kilencven októberi első kapavágást követően tavaly elkészült a főépület, s mára a teljes magyar Suzuki-stáb kiköltözött Esztergomba. Három hónap múlva a sajtólüzemben megindulhat a próbagyártás. Ezzel párhuzamosan teljes erőbedobással dolgozunk az értékesítési hálózat kiépítésén, valamint folyamatosan képezzük leendő munkatársainkat Japánban.

– Mennyibe fog kerülni a magyar Suzuki, mondjuk a konkurens Opel Astrához képest.

– Nem vagyunk versenytársak, az Astra egy egészen más kategória. Az ár egyébként egy hajszállal kevesebb lehet a mostaninál, ami vámmal és áfával jelenleg 835, illetve 880 ezer forint. Természetesen sok függ az inflációtól, a forint esetleges le- és felértékelődésétől. Egyébként kilométermegkötés nélkül adjuk az egyéves garanciát, s az első időben várhatóan részlet, illetve kedvezmény nélkül is árulhatjuk az autókat, akkora a kereslet.

– Milyen arányban lesz magyar ez a Suzuki?



FOTÓ: NAGY LÁSZLÓ

Az elmúlt év áprilisában alakult Magyar Suzuki Részvénytársaság egyszerre három nagyobb feladat megoldásán dolgozik. Egyik az esztergomi gyár beindítása, a másik a magyar szállítók kiválasztása, a harmadik a hazai eladási hálózat kiépítése. A teljes kapacitással dolgozó összeszerelő-üzem körülbelül ezerkétszáz embernek, valamint száz-százhusz márkakereskedőnek biztosít majd folyamatosan munkát. Lepsényi István vezérigazgatót a budapesti Suzuki-szalon hétfői megnyitója után elsősorban az esztergomi állapotokról kérdeztem.

– Már az indulásnál húsz hazai cég mondhatja el magáról, hogy gyári beszállító, s ez összességében harmincöt százalékos magyar alkatrészarányt jelent. Később ez hetvenig is felmehet, de tovább nem na-

gyon, hiszen a motort és a sebességváltót hosszabb távon Japánból szerezjük be.

– Milyen öreg a gyártandó modell?

– A japánok folyamatosan fejlesztik termékeiket, kívül-belül egyaránt, s az esztergomi változatnak is egészen más lesz a műszerfala, mint a mostaninak. Olyan ígéretünk van, hogy mindig megkapjuk a legújabbat. Arról sincs szó, hogy valamiféle fapados változatot ajánlanánk a magyaroknak, hiszen nem lesz különbség az exportra és a hazai piacra szánt modellek között. Szériafelszereléshez tartozik a hátsó ablaktörlő, a páramentesítő, a jobb oldali visszapillantó tükör és a hatvan-negyven százalékból osztott hátsó ülés is. Természetesen azért lesz olcsóbb és drágább változat is.

– A Suzuki átütő sikere nem kis mértékben köszönhető a terepjáróknak. Ezeket mikor kezdenek gyártani nálunk?

– Az már tudott, hogy a Sedannal indulunk, abban kell megerősödni, s csak utána jöhet a terepjáró. De erre a sorozatgyártás megkezdése után még legalább két évet várni kell.

– Említtette, hogy kezdetben keresett autót lehet a Suzuki. Ez körülbelül mekkora piaci részesedést jelent?

– Magyarországon évente hetven-nyolcvanezer darab új autót lehet majd eladni, ennek a piacnak huszonöt százalékát szeretnénk megszerezni. Erre a kapacitás is adott, hiszen jövőre már évi huszonegyezer autót készülni Esztergomban.

KOVÁCS ANDRÁS

Kódex – etika nélkül?

A Fogyi-ügy hosszú idő óta először vet fel a nyilvánosság előtt reklámetikai kérdéseket. A szakemberek pedig azt jósolják, hogy a piacgazdaságba való átmenet némileg zúros időszakában a reklámszakmában is egyre több lesz a „szabálysértés”, máris szaporodnak a fogyasztók félrevezetésére, a konkurensok lejáratására irányuló kísérletek.

Pedig nem íratlan törvényekről van szó, megjelent ugyanis az új reklámetikai kódex. A Magyar Reklámszövetség éppen a gazdasági élet és a piac átalakulása miatt tartotta szükségesnek az először 1981-ben kiadott magyar reklámetikai kódex átdolgozását. Alapul a párizsi nemzetközi kereskedelmi kamara által kiadott gyűjtemény szolgált; ezt igazították a hatályos magyar jogszabályokhoz.

A kódex alapelve, hogy a reklám nem sértheti sem a fogyasztót, sem a gazdasági élet más szereplőit. Vagyis jogilag megengedettnek, tartalmát tekintve igaznak kell lennie. Megjelenésében figyelembe kell vennie a társadalom erkölcsi normáit és az esztétikai közízlést. Nyelvezete pedig feleljen meg a magyar nyelv szabályainak. Fontos, hogy a reklám legyen világosan felismerhető, a médiákban határozottan különüljön el a közszolgálati célú tájékoztatástól. A reklámtevékenység során tilos más termék elnevezését, védjegyét vagy megjelenési formáját, mások reklámötletét felhasználni. A reklám sem tartalmában, sem megjelenésében nem tartalmazhat semmi olyat, amivel a fogyasztót megtéveszti vagy félrevezeti.

Mindezek betartásáért személyében felelős mindaz, aki a reklámtevékenységben bármilyen módon részt vesz – szögezi le a kódex.

K. G.

Kamarai mintavétel

Francia farmok

A szegedi régió és Finistère megye között szövődő együttműködés keretében a nemrégiben szervezett franciaországi tapasztalatcserén a helyi agrárkamarat Kotogány Mihály elnök képviselte. A gazdaságról, érdekképviseléről szerzett – az itt részben közreadott – tapasztalatai, benyomásai a nálunk lassan kibontakozó kamarai szerveződés követendő irányaihoz is támpontot adhat. Természetesen a szolgálai másolás hiba lenne, de a működő rendszerekből való mintavétel mindenképp hasznos.

Finistère-ben – a mi vidékünkhez hasonlóan – a szántóföldi zöltségek kiemelkedő helyet foglalnak el a növénytermesztésben. Ezzel is magyarázható, hogy a farmok átlagosan csak 12 hektárosak. A szakosodott árutermelésre jellemző, hogy a gazdaságok kétharmadában csak egy-két növényféléssel foglalkoznak, de azzal profi szinten. Az élvonalban maradáshoz kutatások, kísérletek segítik. A megtekintett kísérleti állomás főként a termelők és az agrárkamara pénzéből gazdálkodik, minimális központi támogatással. Ebből következik, hogy a kísérletek nem öncélúak, az irányokat a termelők diktálják.

Mezőgazdasági vállalkozó csak az lehet, aki ilyen jellegű iskolát végez. A képzést az agrárkamara finanszírozza. Az oktatás a gyakorlati ismeretek mellett a pénzügyi gazdálkodás teljes körére kiterjed. A kezdők támogatást és gazdasági lehető-

Kígyózó kábelek

Nyereség Szegeden

A február a vállalati mérlegek készítésének hónapja. A Magyar Kábel Művek szegedi gyáránál most igencsak elégedettek. Kiderült ugyanis, hogy a tavalyi évet 480 millió nyereséggel zárták, a termelést pedig nemhogy csökkenteni, hanem növelni kellett. Zádori János igazgató böngészti a táblázatokat.

– Gyárunk kétféle terméket, telefon- és erősáramú kábelt állít elő. Korábban az erősáramúkábel-gyártás volt a jelentősebb, ez a tavalyi évben megváltozott. Legnagyobb belföldi megrendelőnk, a Magyar Posta ugyanis 20 százalékkal növelte az igényét, mert jelentős telefonhálózat-bővítésbe kezdett. Az erősáramú megrendelés viszont a felére csökkent. Ez mégsem vezetett termelés-csökkenéshez, mert gyárunk exporttermelése 30 százalékkal nőtt, Németországba szállítottunk telefonkábeleket. Évi 50 millió márka értékű szállításra kötött a vállalat ötéves keretszerződést. A keresletátalakulásnak belső átcsoportosítással próbálunk megfelelni.

– A belföldi piacra érdekesebb termelni, vagy a külföldire?

– 85-90 százalékban hazai piacra termelünk, ez ugyanis jóval nyereségesebb. Külföldre drágább a szállítás és nagyobb az ársverseny. Kezdetben még veszteséges is volt az exporttevékenység, mégis vállalnunk kellett, mert az a piac biztosabb a belföldinél. Ki is van használva a teljes exportkapacitásunk.

– Gondolom, a nyereség nem csak a termelésnövekedésből származik.

KECZER

KÖRKÉP

Le kell mondani az ECU-ról mint egységes európai fizetőeszközzről! – ezt a felfogást képviselte az Európa Parlament liberális képviselőcsoportjának szóvivője, Rüdiger von Wechmar. Ehelyett mindössze az Európai Közösségen belül jelenleg meglévő nemzeti fizetőeszközöket kellene „euro” kiegészítéssel ellátni. A német márkát például ezután euro-márkának hívnák, a francia fizetőeszközt pedig euro-franknak keresztelnék át.

Jól sikerült a külföldiek számára történt első részvénykibocsátás Kínában, amelynek során egy kínai vállalat részvényeit kínálták megvásárlásra az érdeklődőknek: a háromnapos jegyzési időszak alatt több mint négyszeres volt a túljegyzés.

Oroszországban minden érték a feje tetejére állt, s ez már a moszkvai utcákon is szemmel látható. Míg a kommunista rendszer idején a feketepiacon nagy összegeket kínáltak a dollárokért, most azzal szólítják meg az utcákon a turistákat, nincs-e véletlenül eladó rubeljük deviza ellenében. A dollár feketepiaci árfolyama ennek megfelelően egy hét leforgása alatt 130 rubelről 120-ra zuhant. A forgalomba lévő pénz mennyisége pedig egy év alatt megduplázódott.

T. Sz. I.

Szerződés van – sertés lesz-e?

A Pick Szeged Szalámigyár és Húsüzem az élelmiszer-gazdaság azon kevés cége közé tartozik, melynek léte nem ingott meg alapjaiban. A viszonylagos stabilitást azzal a ténnyel is jellemezhetnénk, hogy a tavalyi sertéskrisz idején is folyamatosan termelték. A kialakult alacsony felvásárlási ár országos jelenség volt, ennek hatásait itt sem tudták kivédeni. A sertéstartók megingott bizalmát azzal kívánták ellensúlyozni, hogy jó előre bejelentették, az eddigi 500 ezer darab körüli nagyságrendben szeretnék megkötni ezévi szerződéseiket is.

Tekintve, hogy az árak és mennyiségek hozs-zútávra érvényes egyensúlya korántsem kialakult, fix árat nem ígérhetnek. Azt az adott időszak piaci és egyéb hatásai fogják meghatározni. Tekintve, hogy a pénzügyi fedezettel garantált felvásárlási ár még csak a tervek szintjén fogalmazódott meg, a vállalat saját kockázatára 60 forintos minimálárat alakított ki. Forró Sándor élőállat-forgalmi vezetőtől a szerződés-kötések állásáról érdeklődtünk.

A kistermelőknek elsősorban a szalámigyártásra alkalmas nagysúlyú sertéseket ajánlották. November végiig akarták a szükséges 100 ezer darabot lekötni, a valóságban ez január végére a 90 ezret érte el. A különbözetre most tesznek ajánlatot a szomszédos megyék közeli területein

élő gazdáknak. A szalámi másik kellékét, az úgynevezett tenyésztésbe fogott sertést mindig az egész országból szokták összeszedni. A nagyüzemekkel sikerült a tökehúsnak alkalmas tételekről megegyezni. A kistermelők körében nem szorgalmazták a kis súlyú sertések átvételét, de így is 50 ezerre leszerződtek. Összességében a félmilliárd körüli igényüket jórészt szerződéssel fedték le.

A drága malacárak egy vágóállat kínálati hullámvölgyet vetítenek előre. Ennek bekövetkeztével vélhetően a felvásárlási árak is idővel emelkedni fognak. Az akkori helyzetet nehéz előre prognosztizálni, s csak akkor fog kiderülni, a szerződés egyben leadott malacot jelent-e. A korábbihoz képest olcsóbb takarmányárak és a túlfeszített malackereslet együttes hatásaként a termelő szemszögéből egyelőre a nagy súlyúra hízalás tűnik gazdaságosabbnak.

Jelenleg nincs komolyabb gond a felhozattal, a Pick januárban 90, február elején 100 százalékos kapacitás, kihasználtsággal dolgozott. A nagysúlyúért jelenleg 68 forintot adnak kilónként, a kistermelői kis súlyú sertések árát a napokban emelték 2 forinttal, így jelenleg 70 forint.

TÓTH SZELES ISTVÁN