

csődökkelbe került, sokuk túl fog adni a javain. A szövetkezeti átalakulással éppen azért fosztották meg a tsz-eket az osztatlan földtől, hogy nyugat-európai példára szolgáltató, feldolgozó közösséggé alakuljanak. Ám inkább földet bérelnek, és termelnek, nehézkesen nyitnak más irányba.

Hoppon maradt farmerek

A gazdaköri vezető kifogásolja, hogy az integrációs támogatás is nagyon is célzott. Nem általában a termelhetőket, hanem csak a szövetkezeteket szolgálja. A gazdák által létrehozott „nyugati típusú” szövetkezetek minimális vagyoni betéttel jönnek létre, ebből nem futja beruházásra.

Jakab István az integráció gondolatát jónak tartja – ha ezzel a magángazdákat nem kényszerítik arra, hogy a termeléshez szükséges anyagok és eszközök beszerzését, a termény értékesítését kizárólag a szövetkezeteken keresztül bonyolítsák le. Ha a régi szövetkezetek integrálnák a magángazdaságokat, az elsősorban azzal járna, hogy a jövedelem náluk jelentkezne. Örvendi László hajdúsági agrárvallalkozó sem érti, miért csak a szövetkezet kaphat integrációs segítséget. Két, növénytermesztést szervező hajdúsóboszlói cég példáját hozza fel. Beruházásához egyik sem kap integrációs támogatást.

Kérdés persze, hogy nem tekinthető-e a szövetkezeteknek tett gesztus – különösen forrásszűke idején – ugyanolyan kivételegesnek, mint amit az Antall-, majd a Boross-kormány a farmerekkel tett. Az FM kabinetfőnöke szerint mindez csak a mérleget bilenti egyensúlyba. A korábbi hátrányok egy részét szünteti meg, a működőképesség legalapvetőbb feltételeit adja vissza a szövetkezeteknek. Nincs versenyelőny, ez csak rossz beállítás – állítja Horváth Gábor is. A kistermelők egymillió forintos szja-kedvezményét megvédte a MOSZ, pedig ez egyáltalán nem versenysemleges, de a tagjain keresztül a szövetkezetnek is segítség.

Azt már az élet dönti el, hogy az agrárgazdaság a szövetkezeti stabilizációval vagy a valódi termelői támogatással járt volna jobban.

SZIRMAI S. PÉTER

Hozzáadott mérték x681.21

A magyar orvosmúszergyártás a nyolcvanas évek végén összeomlott. A törmelékek (elsősorban a piacon korábban szinte egyeduralgó Medicor romjai) között azonban jelentős szellemi kapacitás maradt meg, ami az utóbbi időben lassan újjáéleszti az iparágat. A hazai cégek közül 15 most összefogott a magyar piac megtartása és az exportfeltételek megteremtése érdekében.

A kelet- és közép-európai rendszerváltás krachját az orvosi műszerek piacán azok a vállalkozások élték túl, amelyeknek nyugati mértékkel is piacképes termékük volt, illetve (elsősorban szakmai befektetőktől) tőkéhez jutottak, s ezzel áthidalták azt az időszakot, amikor új fejlesztéseik még nem hoztak pénzt. A fejlesztések időigénye ugyanis mind nagyobb, és ahhoz, hogy egy vállalkozás eredménnyel vehessen részt a nemzetközi versenyben, egyre nagyobb tőkebefektetésre van szüksége.

A türelem rózsája

„A legújabb, a vizeletet optikai úton analizáló műszerünket 1991-ben kezdtük el fejleszteni, tavaly jutottunk el a nullszériáig, s csak az idén a sorozatgyártásig. Ez idő alatt csak kiadásaink voltak; többségi tulajdonosunk, a hatalmas Boehringer konzern támogatása nélkül aligha sikerült volna piacra juttatnunk termékünket” – jellemzi a helyzetet Kiss Donát, az ASK Kft. ügyvezető igazgatója.

Az orvosi műszerek fejlesztésében a legnagyobb nehézséget a gyorsan változó és egyre keményedő műszaki paraméterek jelentik. Az Európai Unió országaiba például már nem lehet olyan berendezéseket ex-

portálni, amelyeknek nincs meg a CE-minősítésük. Az ehhez szükséges méréseket ma Magyarországon nem lehet elvégezteni. A fejlesztési folyamat közben megváltozó piaci szabályok is visszavet-

tik a munkát, sőt áttervezésre is kényszeríthetik a gyártókat. Kiss Donát olyan példát említ, amikor megváltoztak az egyik, már piacon lévő műszerükre vonatkozó előírások. Az elektromágneses sugárzást kellett volna drasztikusan csökkenteniük. A műszerhez egy plazmaképernyő csatlakozott, amely elvileg nem képes teljesíteni a megszigorított normákat. Egy szakértő azt javasolta, hogy vonják be a kijelzőt azzal a pasztával, amellyel a lopakodó bombázók felületét kezelik. A beavatkozás egyetlen képernyő esetében 800 ezer forintba került volna, körülbelül annyiba, mint az egész műszer...

A szabályok változása mögött elsősorban a multinacionális cégeket képviselő lobbykat kell keresni, amelyek a piacvédelem egyik legfontosabb eszközét a minőségi előírások folyamatos szigorításában látják. A minőség javítása természetesen a fogyasztókat, ebben az esetben a betegeket szolgálja, egyézersmind azonban az ezzel összefüggő követelményváltozások jelentős többletköltségeket okoznak az egészségügyben.

Végtelen fejlesztés

A költségnövekedés egyik oka, hogy a piacon lévő termékek még nem értek életciklusuk végére, ám a változások miatt nem teljesítik az új normákat, így elkerülhetetlen az áttervezés, a korszerűsítés. A minőségbiztosítás kereténél szolgáló ISO 9000-es nemzetközi szabvány szerinti működési rendszer felépítése és független szakértővel való tanúsíttatása sem olcsó, de a fenntartása még drágább. Más út azonban egyre kevésbé kínálkozik, hiszen a feltételek teljesítése híján a vállalatok adminisztratív okok miatt be sem jutnának a fizetőképes piacokra.

A magyar vállalatok számára az is hátrányt jelent, hogy a



Dániel András rajza

dekonzentrált kutató és fejlesztő cégek önmagukban nem képesek nagyobb programokat finanszírozni, így a vállalkozások, jobb esetben azok licencei tőkeerős külföldi cégek kezébe kerülnek. Termékeiket már akkor kénytelenek eladni, amikor azok még lényegesen kisebb hasznot hoznak, mint a piacra kerülés után. Másfelől a hazai hatósági szabályozás is kőkorszaki körülményeket idéz. A működési engedélyeket kiadó intézetek, amelyek gyakorlatilag hatóságként funkcionálnak (például az Országos Kórháztechnikai Intézet), nincsenek felkészülve feladataik ellátására. Korszerű felszerelés híján ugyanis gyakorta nem képesek azokat a méréseket végrehajtani, amelyek alapján eldönthetnék, hogy egy műszer vagy berendezés teljesíti-e az előírásokat.

Itthon maradnának

„A Központi Fizikai Kutató Intézetben és annak egykori területén ma számos vállalkozás működik olyan felkészült szakemberekkel, akik képesek annak a mérési, ellenőrzési technológiának az alkalmazására, ami többek között a műszeripari, finomechanikai kutatás-fejlesztésben nélkülözhetetlen. Itt felépülhetnének olyan laboratóriumok, amelyek hiányában a hazai szakma kénytelen-kelletlen Németországba jár elvégeztetni a szükséges vizsgálatokat” – mondja Kiss Donát. Ő annak a minap létrejött szakmai szerveződésnek („MDQ” Szakmai Szövetség az Orvosi Eszközök Minőségfejlesztéséért) is elnöke, amelynek többek között egy ilyen, a térségben egyedülálló mérésügyi központ létrehozása is a tervei között szerepel. Az MDQ azonban elsősorban lobbyzni kíván a szakterületre csoportosítható, többek között kormányzati és PHARE-pénzek megszerzése érdekében. Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium felmérése szerint az orvosműszer-ipar éves árbevétele 1995-ben 12 milliárd forintra tehető. Reálisabb számot kapunk, ha a cégek nem saját termékeikből befolyó kereskedelmi bevételeitől eltekintünk. Az iparág teljesítménye még így is 8 milliárdos. Ennek fennmaradása és bő-

vülése attól is függ, hogy az egyre keményedő feltételek teljesítéséhez nélkülözhetetlen technikai eszközök rendelkezésre állnak-e Magyarországon. Az a 15 cég, amely belépett az MDQ-ba, elhatározta, hogy 1997-ig megszerzi az ISO 9001-es minősítést. Kidolgoznak egy olyan minősítő jelet is, amelyet csak a tagok termékei viselhetnek. Kezdeményezésükkel szeretnék elérni, hogy az ágazatban egyre több hazai termé-

ket vásároljanak a felhasználók. A nyugati cégek ugyanis sokkal jobb marketingtevékenységet képesek kifejteni, mint a hazaiak, de még ők is csak úgy képesek eladni, ha megfelelő referenciahálózatot építenek ki. Ennek érdekében ingyen osztogatják új termékeiket, abban a reményben, hogy a szaktekintélyeket követve szélesebb körben is megrendelik műszereiket. A magyar gyártók sem tehetnek mást.

Persze, ha az egymással is vitában lévő intézet-hivataloknak a forgalmazáshoz szükséges engedélyeit meg tudják szerezni. Könnyen megeshet ugyanis, hogy amíg a hivatalnokok elrendezik az egymás közötti hatalmi és befolyási vitákat, addig a magyar gyártók a hazai piac kapujában, pecsétek híján, csendben tönkremennek.

MEIXNER ZOLTÁN

Holnap már én is „nagykutya” leszek!



A **GTE Yellow Pages** szakmai címjegyzék teljes körű, pontos és aktuális adatokat tartalmaz a gazdasági élet szereplőiről – a legkisebbektől a legnagyobbakig.

Ha Ön a **GTE Yellow Pages**-ben hirdet, egy dologra jó, ha felkészül: sikerei látán riválisai sárgulni fognak az irigységtől! Készüljön fel még valamire: hamarosan a „nagykutya” életét élheti! 1027 Budapest, Tölgyfa u. 28. Tel.: 212-1487

GTE Yellow Pages - Keresni fog, mert keresni fogják!