



Ikt. sz.: VFB/11-3/2015.

VFB-7/2015.  
(VFB-17/2014-2018.)

## **J e g y z ő k ö n y v**

az Országgyűlés **Vállalkozásfejlesztési bizottságának**  
2015. április 22-én, szerdán, 10 óra 08 perckor  
az Országgyűlés Irodaháza I. emelet II. számú tanácstermében  
megtartott üléséről

## Tartalomjegyzék

<b>Napirendi javaslat</b>	<b>3</b>
<b>Az ülés résztvevői</b>	<b>4</b>
<b>Az ülés megnyitása</b>	<b>5</b>
<b>Az autóipar - mint húzóágazat - magyarországi helyzete, fejlesztési irányai</b>	<b>6</b>
<i>Elnöki köszöntő</i>	6
<i>Dr. Urbán László, a Magyar Suzuki Zrt. vezérigazgató-helyettesének prezentációja</i>	7
<i>Ekkehard Philipp, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. pénzügyi és controllingvezetőjének, a Daimler magyarországi képviselőjének prezentációja</i>	9
<i>Rezsnyák Péter, az Opel Szentgotthárd Kft. területi menedzserének prezentációja</i>	13
<i>Dr. Szabó László miniszterhelyettes (Külgazdasági és Külügyminisztérium) prezentációja</i>	17
<i>Glattfelder Béla államtitkár (Nemzetgazdasági Minisztérium) prezentációja</i>	20
<i>Képviselői hozzászólások</i>	23
<i>Koronczai Adrienn, az Inter-Gép Kft. ügyvezetőigazgató-helyettesének prezentációja</i>	29
<i>Csipak Róbert, a JAKO Fémárugyár Kft. ügyvezető igazgatójának prezentációja</i>	34
<i>Kancsár Zoltán, a MOULD Kft. ügyvezető igazgatójának prezentációja</i>	37
<i>Sinkó Ottó, a Videoton Holding Zrt. vezérigazgatójának prezentációja</i>	38
<i>Képviselői hozzászólások</i>	45
<b>Az ülés berekesztése</b>	<b>48</b>

## Napirendi javaslat

Az autóipar - mint húzóágazat - magyarországi helyzete, fejlesztési irányai

Meghívott előadók:

Dr. Urbán László, a Magyar Suzuki Zrt. vezérigazgató-helyettese

Ekkehard Philipp, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. pénzügyi és controllingvezetője, a Daimler magyarországi képviselője

Rezsnyák Péter, az Opel Szentgotthárd Kft. gyárigazgató-helyettese

Koronczi Adrienn, az Inter-Gép Kft. ügyvezető igazgatójának helyettese

Csipak Róbert, a JAKO Fémárugyár Kft. ügyvezető igazgatója

Kancsár Zoltán, a MOULD Kft. ügyvezető igazgatója

Sinkó Ottó, a Videoton Holding Zrt. vezérigazgatója

Glattfelder Béla, a Nemzetgazdasági Minisztérium államtitkára

Dr. Szabó László, a Külgazdasági és Külügyminisztérium miniszterhelyettese

## **Az ülés résztvevői**

### **A bizottság részéről**

#### **Megjelent**

Elnököl: **Volner János (Jobbik)**, a bizottság elnöke  
Szatmáry Kristóf (Fidesz), a bizottság alelnöke  
Dr. Varga László (MSZP), a bizottság alelnöke  
Bányai Gábor (Fidesz)  
Becsó Zsolt (Fidesz)  
Gelencsér Attila (Fidesz)  
Dr. Tiba István (Fidesz)  
Gúr Nándor (MSZP)

#### **Helyettesítési megbízást adott**

Törő Gábor (Fidesz) dr. Tiba Istvánnak (Fidesz)  
Kiss László (MSZP) Gúr Nándornak (MSZP)

#### **A bizottság titkársága részéről**

Farkasné dr. Molnár Valéria tanácsadó

## **Meghívottak**

### **Hozzászólók**

Dr. Urbán László, a Magyar Suzuki Zrt. vezérigazgató-helyettese  
Ekkehard Philipp, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft.  
pénzügyi és controllingvezetője, a Daimler magyarországi képviselője  
Rezsnyák Péter, az Opel Szentgotthárd Kft. gyárigazgató-helyettese  
Koronczi Adrienn, az Inter-Gép Kft. ügyvezető igazgatójának  
helyettese  
Csipak Róbert, a JAKO Fémárugyár Kft. ügyvezető igazgatója  
Kancsár Zoltán, a MOULD Kft. ügyvezető igazgatója  
Sinkó Ottó, a Videoton Holding Zrt. vezérigazgatója  
Glattfelder Béla, a Nemzetgazdasági Minisztérium államtitkára  
Dr. Szabó László, a Külgazdasági és Külügyminisztérium  
miniszterhelyettese  
Vona Gábor (Jobbik)

*(Az ülés kezdetének időpontja: 10 óra 8 perc)*

### **Az ülés megnyitása**

VOLNER JÁNOS (Jobbik), a bizottság elnöke, a továbbiakban ELNÖK: Kezét csókolom! Jó napot kívánok mindenkinek! Kérem azt, hogy a bizottsági ülésünk elkezdéséhez mindenki legyen kedves a helyét elfoglalni.

Tisztelt Képviselőtársaim! Tisztelt Vendégek! Sok szeretettel köszöntöm bizottságunk tagjait és meghívott vendégeinket egyaránt. A Gazdasági bizottság részéről is képviselőtársaink meg fognak minket tisztelni jelenlétükkel, illetve vannak más képviselőtársak is, akik szintén hozzá szeretnének ezen a rendkívül fontos bizottsági ülésen szólni. A bizottsági ülést ezennel megnyitom.

Először határozatképességünk megállapítására kell sort kerítenünk. Megállapítom, hogy a bizottságunk hat fővel van jelen, két főt helyettesítenek: dr. Tiba István képviselő úr Törő Gábor képviselő urat helyettesíti, Gúr Nándor képviselő úr pedig Kiss László képviselő urat helyettesíti majd. Két képviselőtársunk egyelőre késésben van, de rövidesen meg fognak érkezni. Bizottsági ülésünk tehát határozatképes.

Javaslatot teszek napirendünk elfogadására. A futárpostában kiküldött meghívóhoz képest más javaslat nem érkezett, azaz egyetlen napirendi pontra teszek javaslatot: az autóipar - mint húzóágazat - magyarországi helyzete, fejlesztési irányai lesz a bizottsági ülés fő témája.

Ismertetni szeretném a meghívott előadókat: dr. Urbán László úr a Magyar Suzuki Zrt. vezérigazgató-helyetteseként érkezett bizottsági ülésünkre; Ekkehard Philipp úr, a Mercedes-Benz Hungary Kft. pénzügyi és controllingvezetőjeként érkezett, tisztelettel üdvözlöm; Mákos Csaba úr, az Opel Szentgotthárd Kft. gyárigazgató-helyetteseként érkezett. *(Jelzésre:)* Rezsnyák úr érkezett helyette, elnézést kérek! A meghívóhoz képest némi változásunk lett. Koroncz Adrienn asszony érkezett a bizottsági ülésünkre, az Inter-Gép Kft. részéről; Csipak Róbert úr, a JAKO Fémárugyár Kft. részéről; Kancsár Zoltán úr, a MOULD Kft. részéről; Sinkó Ottó úr, a Videoton Holding Zrt. részéről. Glattfelder Béla urat is tisztelettel köszöntöm, aki a Nemzetgazdasági Minisztérium államtitkáráként érkezik hozzánk, és dr. Szabó László urat is, aki a Külgazdasági és Külügyminisztérium miniszterhelyetteseként vesz részt a bizottsági ülésünkön.

Kérdezem bizottságunk tagjait, hogy ki az, aki a kiküldött napirendi javaslattal egyetért, azt elfogadja. Kérem a támogató szavazatokat! *(Szavazás.)* Köszönöm szépen. Úgy látom, hogy egyhangú.

Javaslatot tennék tárgyalásunk menetrendjére. A meghívott előadóinkat először is arra szeretném kérni, hogy lehetőség szerint a prezentációikat 15 perces időtartamba legyenek kedvesek beilleszteni. Úgy terveztem, hogy először meghallgatjuk az autógyártók képviselőit, negyedórás-negyedórás prezentációkkal, majd ezt követően rövid szünetet tartunk negyedóra időtartamban, amikor kávé, szendvics fogyasztására sort tudunk keríteni, és ezzel egy időben az autógyártók részére biztosítani fogjuk azt a lehetőséget, hogy a sajtó képviselői előtt az általuk legfontosabbnak tartott gondolatokat meg tudják fogalmazni. Majd ezt követően a beszállító cégekre vonatkozó második szekcióval folytatjuk a bizottsági ülésünket, hasonlóan negyedórás-negyedórás cégenkénti időterjedelemben, és ezt követően a beszállítók részére is természetesen biztosítani szeretnénk azt a lehetőséget, hogy a sajtó képviselői előtt tudjanak megnyilatkozni.

Megkérdezem, hogy ki az, aki egyetért ezzel az általam tett javaslattal. Kérném először a támogató szavazatokat! *(Szavazás.)* Köszönöm szépen. Úgy látom, hogy egyhangú lesz. Akkor megállapítom, hogy bizottságunk a javaslatot elfogadta.

A képviselőtársaimat pedig arra kérném, hogy lehetőség szerint kétszer három percben legyenek kedvesek majd összefoglalni a saját mondanivalójukat, hogy ne éljünk vissza meghívott vendégeink türelmével.

Tájékoztatom bizottságunk tagjait arról, hogy Ekkehard Philipp úr, a Mercedes-Benz részéről, németül fogja megtartani előadását, így szinkrontolmányozást fogunk segítségül igénybe venni. Hambuch Erika asszonyt tisztelettel üdvözlöm, ő lesz segítségünkre a szinkrontolmányozás során.

Minden bizonnyal a képviselőtársaim tudják, hogy engedéllyel lehet szemléltetni a bizottság ülésén, így erről is szavaznunk kell, hogy erre a szemléltetésre engedéllyel sor kerülhessen. Így kérném képviselőtársaimat, hogy aki ezt támogatja, az legyen kedves jelezni részemre. *(Szavazás.)* Köszönöm szépen. Úgy látom, hogy egyhangú. Tehát a bizottságunk elfogadta a napirendet a kiküldöttek szerint.

## **Az autóipar - mint húzóágazat - magyarországi helyzete, fejlesztési irányai**

### **Elnöki köszöntő**

Rátérünk napirendi pontunk tárgyalására: „Az autóipar - mint húzóágazat - magyarországi helyzete, fejlesztési irányai.

Röviden a bizottság elnökeként egy köszöntőt szeretnék mondani, az összes parlamenti párt nevében közös megfogalmazott gondolatokat szeretnék lefektetni és hangsúlyozni. Először is, szeretném, hogyha meghívott vendégeink is azt látnák és a bizottság tagjai is azt látnák, hogy bár parázs politikai viták színtere rendszeresen az Országgyűlés és annak bizottságai, de itt jelenleg nem politikusokat hívtunk meg, hanem gazdasági szereplőket, így kérem azt a képviselőtársaimtól is, hogy a szakmai területen konstruktív jelleggel hangozzanak majd el a mai bizottsági ülés során a felszólalások.

Néhány alapvetést szeretnék a meghívott vendégeink részére megfogalmazni, melyeket ismereteim szerint kivétel nélkül minden parlamenti párt oszt, azzal egyetért. Bár rendszeresen megfogalmazódnak hazánk európai uniós tagságával összefüggő kritikák, kivétel nélkül minden parlamenti párt azt szeretné, hogy a következő jó néhány évben Magyarország az Európai Unió tagja maradjon, és az itt befektető cégek részére az uniós tagsággal összefüggő összes gazdasági és jogi természetű biztonságot garantálni, nyújtani szeretnénk.

Kivétel nélkül minden parlamenti párt elismeri és méltányolja a Magyarországon befektető cégek erőfeszítését, gazdasági és társadalmi szerepét.

A magunk eszközeivel mindannyian elő szeretnénk segíteni azt, hogy Magyarországon az eddigieknél vonzóbb, versenyképesebb gazdasági környezet jöhessen létre, a beruházó cégek - legyenek azok akár magyarok, akár külföldiek - versenyképessége, profitkilátásai pedig a jövőben javuljanak.

Szintén mindannyian egyetértünk abban, hogy törekedni fogunk olyan gazdasági környezet kialakítására, amely nem csupán a társasági adó szintjét teszi alacsonnyá, de több évre előre garantálja az itt beruházó cégek számára azt is, hogy lehetőség szerint az effektív adóterhelés semmiképpen ne növekedjen, lehetőség szerint a csökkentésére is sor tudjon kerülni.

Szintén minden parlamenti párt egyetért abban, hogy a magyar munkaerő versenyképessége és egyben hazánk gazdasági vonzereje elsősorban a magasabb szintű, gyakorlatorientált képzés erősítésével, a magasabb hozzáadott értékű termelés erősítésével fokozódjon.

Ezek tehát olyan megállapítások, amelyeket ismereteim szerint az összes parlamenti párt vezetősége oszt, ezt teljesen egyöntetűen képviseljük, és úgy gondolom, hogy egy nagyon erős felhatalmazást adunk a magyar gazdasági szereplők és a hivatalban lévő kormány számára is ahhoz, hogy ezt a biztonságot előrevetítve - a változékony politikai erőviszonyoktól függetlenül - az itt befektető cégek számára nyújtani tudjuk.

Elsőként a mai bizottsági ülésen dr. Urbán László úr, a Magyar Suzuki Zrt. vezérigazgató-helyettesének prezentációjára fog sor kerülni. Urbán úr, megadom önnek a szót. Köszönöm szépen.

*(Az előadásokat a bizottsági ülés teljes időtartama alatt vetítés szemlélteti.)*

**Dr. Urbán László, a Magyar Suzuki Zrt. vezérigazgató-helyettesének prezentációja**

DR. URBÁN LÁSZLÓ, a Magyar Suzuki Zrt. vezérigazgató-helyettese: *(Hangosítás nélkül.)* Tisztelt Elnök Úr! Köszönöm a szót.

ELNÖK: Bocsásson meg, a mikrofont biztosítani fogjuk önnek.

DR. URBÁN LÁSZLÓ, a Magyar Suzuki Zrt. vezérigazgató-helyettese: *(Bekapcsolja a mikrofont.)* Jó, igyekszem akkor.

Tisztelt Bizottság! Kedves Megjelentek! Köszönöm a lehetőséget, a lehetőséget arra, hogy ugyan önmagában az esztergomi Suzuki-gyárat, illetőleg vállalatomat nem kell úgymond ismeretlenül bemutatnom, én a prezentációmban arra a néhány vonatkozásra szeretném felhívni a figyelmet, amit talán kevésbé találunk meg a hazai köztudatban.

Először is, amikor az 1991-es megállapodás, befektetési szerződés megszületett, akkor 50 év után határozott úgy az akkori kormányzat, illetőleg a Suzuki Motor Corporation, hogy Magyarországon ismét lesz személygépkocsi-gyártás, mégpedig teljes vertikumú személygépkocsi-gyártás. A teljes vertikumú személygépkocsi-gyártás azt jelenti - kicsit leegyszerűsítve -, hogy a gyár egyik végén begurul az acéllemez henger, a másik végén pedig kigurul a kész autó. Hogy a kettő között mi van, azt majd a végén próbálok egy nagyon rövid bemutatóval, egy kisfilmmel érzékeltetni.

A másik ilyen vonatkozás - és talán a mai ülés szempontjából nem mellékes -, hogy a magyar Suzuki kezdettől fogva a hazai és persze, a dolog természeténél fogva a nemzetközi beszállítói hálózatot is, egyrészt a nemzetközit igénybe vette, másrészt a hazait fejlesztette. Ez az eredeti befektetési céllal függ össze, mert a Suzuki Motor Corporation azért döntött az európai gyártás mellett, mert így az akkori és sajnos még mind a mai napig fennálló kereskedelempolitikai korlátokat, elsősorban a vámot az Európában gyártott gépjárművei után nem kellett megfizetni és nem kell megfizetni. De ehhez az is kellett, hogy az első pillanattól kezdve - amint említettem - a hazai beszállítói hálózatát fejlesztette, de erről egy kicsit később.

Egy pillanatsfelvétel arról, hogy a Suzuki hogyan áll most. A 2008-as válság kirobbanásának évében a Suzuki már 282 ezer autót gyártott 300 ezres kapacitás mellett, ami egy nagyon tudatos fejlesztés eredménye volt, hiszen '92-ben évi 50 ezer autó gyártására jött létre a gyár, ezer fővel. 2008-ban gyakorlatilag meghatszorozódott a kapacitásunk, ez 5500 fő alkalmazását jelentette. A válság sajnos közbeszólt, nem kis gondot okozva nekünk. Elkezdődött két-három évvel ezelőtt egy teljes megújulás a modellválasztékban meg egyáltalán a gyártástechnológiában is. Ennek átmeneti következménye az, hogy a tavalyi gyártási

eredményünk volt az utóbbi tíz évben a legalacsonyabb, nem egészen 150 ezer autó, de ez azért is történt így, mert két kisebb régi modellt kivontunk a gyártásból, az SX4-et és a Splash-t, viszont csak idén, év elején, tehát március 5-én vezettük be a legeslegújabb modellünket, a Vitarát.

A gyár értékesítési eredménye tavaly mintegy 470 milliárd forint volt. Itt megjegyezném a pénzügyi adatnál, hogy a Suzuki 2009 óta euróban vezeti könyveit. Ennek elsősorban az az oka, hogy a termelés 97-98 százalékát exportáljuk és elsősorban európai országokba. Mindazonáltal nem kevés azon országok száma a világban, akik Európán kívül az exportunk célországai. Mindösszesen - tehát mondjuk, az európai 34-35 országot figyelembe véve még 50 - 85-86 országba exportáljuk jelenleg a termékeinket.

A beszállítókról. Van egy nagyon szép statisztikánk. A beszállítóinkat alapvetően két csoportba sorolja ez a statisztika vagy táblázat, grafikon. Az egyik grafikon a 270-280, főként, majdnem kivétel nélkül európai beszállítónkat mutatja, illetőleg a kisebbik grafikon a 76 hazai beszállítónkat pillanatnyilag. Ez azért az egyik kedvenc táblázatom vagy grafikonom, mert ez a kicsi jelöli ugyan a magyar beszállítókat, de beszállítási érték tekintetében az ő teljesítményük ugyanakkora, mint ez a magasabb oszlop.

A beszállítókkal kapcsolatban, mondjuk, az első tíz évben, tehát 2001-2002-ig alapvetően nem volt más a Magyar Suzuki viszonya, mint egy vevő-eladó viszony, tulajdonképpen a 2000-es évek elejétől kezdődött egy olyan együttműködés, amit a jövőben szeretnénk kiteljesíteni. Úgy fogalmaznám meg röviden, mert kevés az idő, hogy tudásalapú innovatív beszállítói fejlesztési bázist akarunk kialakítani nyilván Magyarországon, és elsősorban azért - hiszen profitérdekelt vállalat vagyunk -, hogy nekünk is, illetőleg a beszállítóinknak is minél eredményesebben sikerüljön megvalósítani azt az együttműködést, ami az autógyártás alapja.

Nem említettem, hogy a teljes vertikumú gyártás sikere - nem akarok arányokat mondani, de mondjuk így - fifti-fifti a beszállítóinkon is múlik, mert JIT és JIS módszerrel dolgozunk, tehát a just-in-time, just-in-sequence módszerrel, ami azt jelenti, hogy a beszállítóinknak plusz-mínusz két óra mindösszesen a lehetősége, hogy előbb vagy később hozzák meg a beszállítandó termékeket, ugyanis a Magyar Suzukinál nincs igazából raktározási kapacitás.

Említettem már az exportországainkat. Csak annyit, hogy Új-Zélandtól, mondjuk, Chiléig mindenhová szállítjuk. Főleg a legutóbbi modellünk, a Vitara óriási siker, ennek köszönhetően valószínűleg azt a tavalyi nagyon szerény eredményt akár 20-25 százalékkal is felül tudjuk múlni, fölötte leszünk. A Vitara már - a 2013 szeptemberében kijött másik új modellünkkel, az S-Cross-szal együtt - egy nagyon innovatív autó. Itt van néhány tulajdonsága, de nem mennék a részletekbe. Mindenesetre annyit, hogy a március 5-ei megjelenés óta most már ott tartunk - és igazából erre nem számítottunk -, hogy hat-hét hónapos előjegyzéseket tudunk csak elfogadni a kocsira. Itt a Magyar Suzuki eredetileg 70 ezer Vitarát tervezett előállítani, ehhez 74 magyar beszállító szolgáltatását vesszük igénybe, ahogy már említettem.

A Suzuki csoportról annyit, hogy Genfben jó pár új modellt bemutatott. Ezt azért mutatom be - ez a iK-2-es névre hallgató autó -, mert ez már ilyen könnyített, de hibrid modell lesz. Sajnos, egyelőre ezt nem Magyarországon gyártjuk, de Magyarországon forgalmazni fogja a Magyar Suzuki Zrt.

És akkor most jöjjön az a kisfilm - ha sikerült, de biztos sikerült, mert van egy tartalék is -, amely négy percig tart, és kérem, közben arra gondoljanak, hogy akkor ez alatt a négy perc alatt, amíg ezt a filmet nézik, négy Vitara elkészül Esztergomban, merthogy egy perc három másodpercenként jön le egy új autó a sorról. Köszönöm a figyelmet. Ha lesznek kérdések, szívesek válaszolok rájuk.



*(Filmvetítés közben:)* Sajnos, a telephelyünket egy kicsit kinőttük, a kapacitásunk hatszorosa az eredeti elképzelésnek, és a környéken tájvédelmi körzet van, illetve az ipari park körbenőtt minket. Az összes jelenleg gyártott modellünknek a hegesztése 100 százalékban robotokkal, tehát emberi kéz érintése nélkül történik. Egy autón, egy karosszérián 4000-4500 hegesztési pont található.

A legnagyobb présgépünk 5400 tonnás. Itt a kollégák biztos tudják, hogy ez milyen nagy. De lehet, hogy nálatok még nagyobb van.

Egy nagyon fontos pénzügyi adatot elfelejtettem megemlíteni, hogy az eredeti beruházási értéke a gyárnak akkori árfolyamokon átszámolva mintegy 150 millió eurót tett ki, a jelenlegi eszközértéke a gyárnak, illetőleg az úgynevezett equities, tehát a tőkeértéke, inkább így mondanám, az ennek a tízszerese, tehát olyan másfél milliárd euró körül tartunk. Ez úgy jött össze, hogy egyrészt friss pénzt kaptunk az anyavállalattól, másrészt a Suzuki 22 éves történetében soha egyetlenegy fillért nem utalt haza, hanem a profitot mindig újra és újra befektette.

Köszönöm szépen a figyelmet, remélem, nem léptem túl az időt. *(Taps.)*

ELNÖK: Köszönöm szépen Urbán László úr előadását.

Felkérném a napirendünk szerint Ekkehard Philipp urat, a Mercedes-Benz pénzügyi és controllingvezetőjét, hogy tartsa meg, legyen kedves, az előadását. Köszönöm szépen.

**Ekkehard Philipp, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. pénzügyi és controllingvezetőjének, a Daimler magyarországi képviselőjének prezentációja**

EKKEHARD PHILIPP, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. pénzügyi és controllingvezetője, a Daimler magyarországi képviselője: Jó napot kívánok! Tisztelt Hölgyeim és Uraim! Nagy megtiszteltetés számomra, hogy itt lehetek ma önök előtt, és beszámolhatok a sikereinkről és tapasztalatainkról, a Mercedes-Benz személyautóinak sikeréről, amit Magyarországon gyártunk, Kecskeméten. *(Dr. Varga László megérkezik az ülésre.)*

A feleségem és én szeretjük ezt a szép országot, második hazánk lett.

Sajnos nem beszélek jól magyarul, ezért az előadásomat németül folytatom. Kérem megértésüket. Köszönöm szépen.

*(A hozzászólás a továbbiakban magyar-német tolmácsolással hangzik el.)* Jó is, hogy így kezdtük, mert látható, hogy mi ketten együtt jelenünk meg sokszor és együtt prezentáljuk egymást. Igaz, hogy egy csillag az, amire büszkék vagyunk, de két társaságról beszélhetünk, a kollégám az, aki a magyarországi Mercedes képviselőjeként a kereskedelemért felel. És gratulálni szeretnék mindjárt a kollégámnak, mert a luxusszegmensben az első negyedévben Magyarországon első helyre került a Mercedes. A másik társaság az a Mercedes-Benz Hungary Kft. Kecskeméten, amely ezeket a gyönyörű Mercedes gépkocsikat gyártja.

Tehát amiről mi beszélni fogunk, az a Mercedes-Benz Magyarországon. Egy sikertörténetről beszélünk. Ez nemcsak a Mercedes számára egy sikertörténet, hanem Magyarország számára is.

Összefoglalom, amit a képeken látunk. Tehát mi, a Mercedes találtuk fel az autót, és azóta is nagy szenvedéllyel dolgozunk azon, hogy az autónak jövője legyen. Nem csak nekünk köszönhető az, hogy abból a képből, amit az előbb láttunk, hogy egy ilyen területből, egy vízióból valóban 2009-ben elindultunk, köszönjük szépen az önök segítségét is, hogy nem túl bürokratikus lépésekkel, megoldási javaslatokkal segítettek bennünket abban, hogy valóban ez a vízió ma már valósággá válhatott.

Ezen a képen is látható az, hogy akkoriban, amikor 2008-ban ezt a döntést meghoztuk, hogy hol fogunk befektetni, akkor ötven különböző helyszín közül választottuk ki Kecskemétet. 2008-ban történt ez, mégiscsak a gazdasági válság idején, azt mondhatom, hogy az igazgatóság előrelátását utólag visszaigazolhatjuk, hogy jól döntöttek, igen, ide szeretnék befektetni, Európába, külföldön, Magyarországon.

Azért azt hangsúlyozni szeretném, miután én vagyok a pénzügyi, illetve a controllingrészleg vezetője, hogy akkor, amikor itt fektettünk be, nemcsak arról volt szó, hogy költségeket takarítsunk meg, illetve szubvenciókhoz jussunk hozzá, nem csak erről volt szó a befektetésnél. Nagyon fontos volt számunkra emellett az, hogy a minőséget, a Mercedes-minőséget itt Magyarországon is valóban meg tudjuk valósítani. Ez vonatkozott a munkaerő-kiválasztásra, az infrastruktúrára, a műszaki megvalósíthatóságra is.

Van egy testvérgyárunk, úgymond - németül, nővérvárunk -: Rastattból, Németország egy folyóparti városáról beszélünk. A Mercedes-Benz kompakt gépkocsijait gyártjuk ezen a két telephelyen, Rastattban és Kecskeméten. A B-osztály az, amit Kecskeméten is és Rastattban is gyártunk. Ez azért jó, mert ha piaci ingadozások vannak, akkor mindenképpen rugalmasan tudunk reagálni. Az A-osztályt pedig Rastattban gyártjuk, és a GLA kis terepjárónk is ott készül. És amire nagyon büszkék vagyunk, ez a B-osztály. Ez a három gépkocsi valóban made in Kecskemét, tehát Kecskeméten készülnek, de ebben azért részt vesznek a német kollegák is Rastattban.

Két olyan gépkocsi van, amelyet csak Magyarországon gyártanak: ez a CLA és a CLA Shooting Brake, amelyeket március óta már kínálunk, ezeket valóban csak Magyarországon gyártjuk.

Nagyon hatékonyan dolgozunk, köszönhetően annak, hogy rugalmasak vagyunk, gazdaságosak vagyunk, és nem utolsósorban annak is köszönhető, hogy nagyon közel. Ez egy magasról készített fénykép, ebből látszik, hogy óriási területtel rendelkezünk, 440 hektárnyi területtel, és ahogy a táblázatból is látszik, eddig a beruházás értéke egymilliárd euró volt. Ez is egy olyan újdonság, ami egyébként mind a szállítók, mind pedig a munkahelyek szempontjából fontos dolog. A Mercedesnek az egyetlen külföldön lévő préselő berendezésével itt rendelkezünk, tehát ez nagyon nagy esély egyébként a beszállítóknak is és nem utolsósorban a jól képzett munkaerő számára is.

Itt egy kicsit a kompakt gépjárművek történetét mutatjuk be. Ott van az A-osztály, talán egyikük-másikuk emlékszik is még erre vagy használt is ilyen gépjárművet. Aztán 2004 és 2011 között A- és B-osztályt építettünk, Németországban is gyártottuk ezeket, és most a Shooting Brake-vel kiegészítve időközben az öt kompakt szegmensből három Kecskeméten készül.

Tudni kell, hogy a kecskeméti gyár mindenképpen a Mercedes-Benz stratégiájában nagyon fontos szerepet játszik mind a növekedésben, mind a hatékonyságban. A piaci hatékonyság növelésében Kecskemétnek fontos szerepet szántunk. Ezért vagyunk itt ezen a helyszínen, ezen a termelési helyszínen és maradni is akarunk, ezt nagyon hangsúlyozni szeretném.

Erre vagyunk nagyon büszkék. Először is azért vagyunk nagyon büszkék, mert ez az az autó, amit Kecskeméten gyártunk, és a teljes világpiacra innen kerül ki, tehát ha bárhol a világon találkozunk egy ilyen Mercedesszel, akkor tudhatják, hogy ez a mi kocsink, Kecskemétről érkezett, Magyarországról. És azt is tudni kell, hogy 2014 szeptembere óta ez az a jármű, amelyet már az USA-ban is értékesítünk az úgynevezett NAFTA-térségben, és olyan ügyfeleink, olyan vevőink vannak, akik a minőséget tekintve nagyon is kritikusan állnak hozzánk. Különösen az USA-ban

nagyon nagy volt a visszhangja ennek a gépjárműnek, és egy bóknak is szeretnék itt hangot adni: nemcsak a dizájnya, a kinézete csodálatos, hanem a minősége is.

A CLA Shooting Brake is - amiről többször szóltunk - csak Magyarországról érkezik, ez a másik büszkeségünk. A teljes világkereskedelemben csak Magyarországról érkező ilyen gépjárművet értékesítünk világszerte, ez a másik büszkeségünk.

Saját tapasztalatunk, hogy Magyarországon a kosárlabda népszerű sport és egyre nagyobb népszerűségnek örvend, mintegy 180 országban kosárlabdáznak. Ezek azok az országok, ahova mi is a CLA-at exportáljuk, tehát messze a világon mindenhol Magyarországról.

Egy rövid kitekintés az eddigi sikertörténetünkre. Látható, hogy 2009 volt az előkészítés éve, már 2010 márciusában legyártottuk az első Mercedest, és 2015-ben a három éves fennállásunkat ünnepeltük több mint 300 ezer legyártott gépkocsival.

Tehát mik azok az igazi faktorok, amelyek a siker mellett szólnak és nemcsak a Mercedes számára? Egy bench gyárat építettünk fel, egy nagyon sikeres modern gyárat. A szerelésnél minimális pufferek vannak, nagyon gyors az összeszerelés egy szinten. A gyár elrendezése, kialakítása is optimálisra sikerült, hiszen újonnan készült. Ahhoz, hogy a Mercedes-Benzhez illő minőséget garantálni tudjunk, kiépítettük itt is a nagyon következetes minőségügyi rendszerünket. A munkaügyi jogrendszer, a környezet is ideális környezetet teremt számunkra a foglalkoztatáspolitikában. Nagyon büszkék vagyunk arra is, hogy implementálni, bevezetni tudtuk a duális képzési rendszert.

És ha egy kis megjegyzésem lehetne: azt gondolom, a duális képzés Magyarország számára nagyon fontos. Nagyon fontos, hogy rugalmasan lehessen reagálni a megváltozott keretfeltételekre, és ez egy európai, de nemcsak európai ország számára gyakorlatilag életbevágóan fontos. Ezért még egyszer szeretném köszönetemet kifejezni mindazoknak, akik tevékenyen részt vettek abban, hogy Magyarországon bevezették a duális képzést, tehát a szakmai képzést, illetve a felsőoktatásban is a duális képzés lehetőségét. És azoknak a motivációja mint szakmát tanulóknak, akik már a felsőoktatásban a duális képzés részesévé váltak, óriási, szeretném hangsúlyozni.

Nagyon fontosnak tartom a Mercedes-Benz Hungary kultúráját, ami nem egy német kultúra és nem egy magyar kultúra, hanem egy közös kultúra, amikor mindkettőből a legjobbat próbáljuk kihozni és azt összehozni.

Az i-re a pont - a német a tejszínhabot teszi rá, de mi a pontot tesszük az i-re -, hogy ennek kifizetődőnek kell lennie, a befektetőknek is, de kifizetődőnek kell lenni a munkahelyek számára is, tehát abban is láthatóvá kell válni, hogy ez megérte és hogy sikeres.

Itt látjuk a magyarországi Mercedes-Benz munkatársi gárdájára vonatkozó számokat. Jelenleg mintegy négyezer fő. Ez a törzsgárda, tehát nem számítjuk bele a szolgáltatókat, a mesterembereket, akik bent segítenek, akik szintén nekünk dolgoznak.

És hiába beszélek a sikerekről, ha ezt számokkal nem tudom alátámasztani. Tavaly a nettó árbevételünk alapján még a 8. helyen voltunk, az idén - majd május 21-én lesz egyébként a sajtótájékoztató Kecskeméten, és önöket is szeretettel várjuk oda - úgy lesz, hogy az 5. helyre fogunk felkerülni. A számok még titok, de ott majd kiderülnek.

Már szoltam röviden a beszállítóinkról. Három éve gyártunk itt Magyarországon, Magyarországról 32 beszállítónk van, és mindenkit bátorítani szeretnék arra, hogy pályázzon, vegyen részt a hivatalos pályázatokon, mert

nemsokára elkezdjük majd gyártani a kompakt gépjárművek második generációját, és mindenkit csak biztatni tudok, hogy próbálja megragadni ezt a lehetőséget.

Az előbb említett kultúra, amikor ötvözzük a magyar és a német pozitív tulajdonságokat. Azt gondolom, hogy a fókuszunkban mindig annak kellene lenni, ami minket egyesít és összehoz és nem annak, ami minket elválaszt és ahol különbözőségeink vannak.

Az előbb már említettem, hogy büszkék vagyunk arra, hogy az USA-ban, ahol nagyon kritikus az ottani vásárlói réteg, be tudtuk bizonyítani, hogy Magyarországról minőség érkezik. Ezt a minőséget annak köszönhetjük, hogy be tudtuk vezetni a Mercedes-minőséget, de leginkább annak, hogy a munkatársak velünk együtt húztak, hogy ezt a minőséget elfogadták és biztosítani is tudják. Tehát a bókom, a köszönetem a magyar munkatársaknak is szól.

A másik nagyon fontos dolog, amire felhívnám a figyelmet, az a rugalmasság. Egy termelő gyár mindig ki van téve a piac különböző ingadozásainak, amikor bevezet egy újabb terméket, akkor általában kicsit visszaesnek az eladási számok. Itt nézve viszont a keretfeltételek tökéletesek, nemcsak a gyár számára, hanem a munkatársak számára is, akik biztonságban tudhatják magukat.

Az előbb is említett duális képzés kapcsán büszkén elmondhatom, hogy most már 94 szakmunkástanulónk van, akik a duális képzésben már a mi gyárunkban tanultak, és az első generáció hamarosan meg is szerzi a szakmát, tehát végez. A műszaki főiskolával együttműködésben duális képzésben részt veszünk a felsőoktatásban, itt pedig 30 főiskolásunk van.

Azt is hangsúlyoznám, hogy a Mercedes, bár külföldről érkezett, nem idegen test Magyarországon, mi úgy érezzük, hogy része vagyunk ennek az országnak, része vagyunk ennek a régióknak is, és a közös szociális projekteknél lelkesen dolgoznak a munkatársaink, nem munkaidőben, szabadidejükben, sok szívvel.

Most már kétszer második helyet is elértünk, de a lényeg az, hogy a munkaerőpiacon vonzerővel bírnak mint munkaadó, és azon dolgozunk, hogy megint első helyezettek legyünk.

Hangsúlyozni szeretném, hogy nagyon fontosnak tartjuk - nem csak Magyarországon - a család és a munkahely összeférhetőségének támogatását. Szeptemberben kerül sor a nagy eseményre, de már az épület áll, itt látjuk a képen, meg fogjuk nyitni ősszel óvodánkat és bölcsődénket. Maga az épület, az óvoda és a bölcsőde közvetlenül ott található a munkatársak számára épített parkolók mellett, és hadd mondjam el büszkén, hogy ez az óvoda nyáron nem zár be, nyáron is nyitva van.

Végül pedig szeretném önöket arra biztatni, hogy látogassanak meg bennünket, van egy egész látogatói rendszerünk, ha bejelentkeznek, megnézhetik mindazt a csodálatos dolgot, amiről meséltem, és akár ellenőrizhetik is, hogy stimmel-e az, amit mondtam.

Nagyon fontos még, amit a végén elmondanék, a 2012-es stratégiai megállapodás a Daimler-Benz és Magyarország kormánya között. És azt hiszem, nemcsak a Mercedes vagy a Daimler nevében mondhatom azt, amit most mondani fogok, hanem minden olyan vállalat nevében, amelyek hasonló stratégiai megállapodásokat kötöttek, barterkapcsolatokról szóló megállapodásokat.

Maradjanak magyar államként, magyar kormányként, hivatalként megbízható partnerek számunkra, vállalkozások számára, és a másik oldalról mi is ugyanezt a megbízhatóságot kínáljuk önöknek, azt a megbízhatóságot, bizonyosságot, hogy mi itt maradunk, továbbra is befektetünk, és segítünk abban, hogy Magyarország gazdaságilag is sikeres legyen.

Mint azt most önök láthatják, jó döntésnek tartjuk ma is, hogy Magyarországon gyárat építettünk. A Mercedes-Benz „made in Hungary” sikere

folytatódik. Kérem, támogassanak minket a továbbiakban is! Nagyon köszönöm.  
(Taps)

ELNÖK: Nagyon köszönöm Ekkehard Philipp úr előadását. Fel szeretném kérni Rezsnyák Péter urat, az Opel Szentgotthárd Kft. területi menedzserét, legyen kedves megtartani az előadását, prezentációját. Köszönöm.

### **Rezsnyák Péter, az Opel Szentgotthárd Kft. területi menedzserének prezentációja**

REZSNYÁK PÉTER, az Opel Szentgotthárd Kft. területi menedzsere: Jó napot kívánok! Tisztelettel köszöntöm önöket. A felkonferáláskor elhangzott, hogy Rezsnyák Péternek hívnak, és a mai napon én képviselem az Opel Szentgotthárd Kft.-t.

Az Opel elég komoly történelmet írt most már Magyarországon, azt lehet mondani, hiszen negyedszázada lassan, hogy részt veszünk a gazdasági életben. 1990-ben volt az alapítás éve, akkor még a Rába szentgotthárdi telephelyével vegyes vállalatot alkotva jött létre a General Motors Hungary üzeme.

A területünket nézve itt körülbelül 350 ezer négyzetméter az, amit jelenleg is használunk. Körülbelül 1400 fő a jelenlegi létszámunk, ez elég sokat változott az idők folyamán. Jelenleg ez egy örvendes szám, és nagyon büszkék vagyunk rá, hogy elértük ezt a magas számot, eddig soha nem volt még a történetünk folyamán ilyen magas a létszámunk. Ez köszönhető annak - mint bizonyára tudják -, hogy 2011-ben elindult egy új nagyszabású motorgyártó projektünk, ami már működik, és mi is abban a nagyon szerencsés pozitív helyzetben vagyunk, mint amit itt a korábbi kollégák is elmondtak, hogy bizony nagyon nagy a kereslet és nagyon nagy az igény ezekre a termékekre, szinte alig tudjuk ezeket jelenleg kielégíteni.

A beruházásaink értékét tekintve látható, hogy 1,4 milliárd euró az eddigi összberuházás, amit az Opel, illetve a General Motors itt Magyarországon beruházott. A jelenlegi fő termékünk a motorgyártás, benzines és dízelmotorok vannak a palettán, és emellett vannak motorkomponensek is, amelyeket a világon különböző más GM-gyárakba szállítunk ki. Van egy sebességváltó-üzletágunk is, ahol automata sebességváltók összeszerelése folyik, illetve van egy sebességváltó-felújító részleg is, ami gyakorlatilag a vevőszolgáltatnak készít sebességváltókat.

És van még egy nagyon érdekes szegmens, ami egyre jobban fejlődik és egyre jelentősebb: ez a motororsó-felújítás. Azt tapasztaltuk az idők során, hogy jobb, ha ezt saját kézbe vesszük. Ezek a motororsók a megmunkálásnál használt megmunkáló központok motororsói, amelyek bizonyos üzemóra után felújításra szorulnak. Azt gondoltuk, akkor járunk a legjobban, főleg anyagilag, ha ezt saját kézbe vesszük, és nem valahol az eredeti gyártónál újítatjuk fel. Ez tehát elég jelentős tevékenységgé vált, más Opel- és GM-gyáraknak is végzünk ilyen felújítást világszerte.

Termékeinket tekintve, illetve az eredményeinket, ami ehhez kapcsolódik: mintegy 8 millió motort gyártottunk az idei évig, ezen belül 6,5 millió hengerfejet, ami komplett egységként tekintendő. Ez egy különálló üzemegység, ahol ezek készülnek. Megemlíteném az Allison automata sebességváltót, ami tulajdonképpen jelenleg már nem a General Motors részeként működő üzletág, de nagyon jó a kapcsolatunk, és továbbra is mi készítjük ezeket az automata sebességváltókat az Allison részére, főleg az európai és a közel-keleti piacra. Illetve amint már említettem, felújítással is foglalkozunk: itt körülbelül 50 ezer szerelt egységnél tartunk a felújítás terén.

Beruházásainkat tekintve, itt nem akarok végigmenni minden lépésen. Itt nagyon szeretném felhívni a figyelmüket erre a nagyon magas kéményre. Az előbb

említett új motorberuházás összértéke - ami látható - félmilliárd euró, ez jelentősen megnövelte az összértéket, és látható, hogy a General Motors, illetve az Opel/Vauxhall Europe nagyon komolyan veszi a szentgotthárdi gyártóbázist, annak jövőjét és annak fejlesztését.

Néhány példa arra, hogy milyen típusokba épülnek be a mi termékeink. Ebből látszik, hogy az Opel esetében a teljes termékpaletta - gyakorlatilag a Corsa, az Astra, a Zafira, a Meriva, az új kis terepjáró, a Mokka, az Insignia, a Cascada, a kabrióverzió és az Opel Adam is szerepel azon a palettán, ahova a mi motorjaink beépülnek. Ugyanakkor GM lévén a Chevrolet is benne van a portfóliónkban, tehát vannak olyan motorjaink, amelyek a Chevrolet különböző típusaiba épülnek.

Szeretnénk azonban ezek után a számok után egy kicsit arról is beszélni, hogy milyen nehézségekkel nézünk szembe nap mint nap, illetve ha visszatekintünk az elmúlt lassan 25 évre, akkor mi az, amit mi ott a nyugati határszélen, Szentgotthárdon, a General Motorsnál tapasztaltunk, és mik azok a nehézségek, amelyek mindenképpen említésre méltóak és beszélnünk kell róluk. Hiszen nemcsak arról szól ez a történet, hogy van egy multinacionális cég, aki idejön Magyarországra, nagyon szép gyárat épít és nagyon szép infrastruktúrát fejleszt, hanem arról is beszélni kell, hogy ehhez milyen egyéb dolgok csatlakoznak, amiket szintén ugyanúgy fel kell húzni arra a szintre, hiszen elérkezhet egy nap, amikor az a cég, mondjuk, elhagyja ezt a térséget, és akkor utána ott marad az a munkaerő, amivel valamit kezdeni kellene.

Nos, mi azt gondoljuk, hogy ezekről a problémákról mindenképpen beszélni kellene, és szeretném ezt a négy pontot egy kicsit bővebben kifejteni a következő néhány percben.

Látjuk itt azt, hogy a „magyar beszállítók hiánya”. Szeretném itt kihangsúlyozni - most csak a saját nevünkben beszélünk, tehát az Opel nevében beszélünk, hiszen hallhattuk itt Urbán László úrtól, hogy a Suzuki esetében elég komoly beszállítói háttérrel rendelkeznek, amihez tényleg szívből gratulálunk, és ez nagyon szép eredmény, ugyanúgy a Mercedes esetében is hallhattuk ezeket a számokat -, hogy mi ott a nyugati határszélen és az elmúlt időszak történéseit áttekintve nem voltunk ennyire szerencsések ezzel a dologgal, de néhány tényadatot azért majd még ehhez említek.

Nézzük akkor ezeket a pontokat! A magyar beszállítók hiánya. Itt tudni kell, hogy a General Motors esetében egy központi beszerzési szervezet létezik Európában, tehát nem minden területen, nem minden egységnél van saját beszerzési osztály vagy szervezet. Ennek a központi beszerzésnek nyilván vannak előnyei meg vannak azért bizonyos rugalmatlansággal is rendelkező hátrányai. Mindazonáltal tudni kell, hogy ez egy moduláris rendszerű dolog, tehát ha például egy tevékenységi kört, mondjuk, kiszervezünk, kiadunk egy külső beszállítónak, tegyük fel, egy logisztikai tevékenységet, akkor ott az bizony egy komplexebb egység, egy modul, tehát minden ahhoz kapcsolódó egyéb tevékenység is beletartozik ebbe a csomagba. Ennek sajnos kizárólagosan magyar beszállítók nem nagyon tudtak eleget tenni, vagy csak úgy tudtak kooperálni, ha valamilyen külföldi, adott esetben német vagy amerikai háttér volt mögötte.

Azt gondoljuk, hogy ezzel a teljes körű beszállítói felelősségvállalással kapcsolatban még azért van tennivaló, habár látjuk a fejlődést és látjuk az eredményeket, de azt gondoljuk, hogy alapvetően még mindig szükség van egy szemléletváltásra. És elébe kell menni ezeknek az üzleteknek, meg kell harcolni érte, meg kell azokat szerezni, nem lehet csak arra várni, hogy egy nagy cég majd odamegy és tálcán nyújtja ezeket a lehetőségeket.

A következő a beszállítói minőségügyi teljesítmény. Itt vannak azért sztenderdek, mi az ISO/TS 16949 szabványt követeljük meg minden beszállítónktól.

Nagyon fontos a minőségi tervezés, ez az előrelátó minőségi tervezés, ami az Advanced Product Quality Planning név alatt fut. Nyilván sokak számára ismerős ez a módszer. És a hibamentes szállítás. Nagyjából ez szinte magától értetődő, nem is nagyon fűznék hozzá semmit.

Aztán a fejlesztendő területek, amit mi gondolunk ezen a téren: a proaktív szemlélet, tehát mindenképpen egy előrelátó tervezés szükséges. A gyors reagálás, ami egy alapja a mai üzleti tevékenységnek. És a beszállító minőség fejlesztése. Ez is egy nagyon fontos dolog, mert sokszor kerülhetünk olyan helyzetbe, hogyha nem megfelelően menedzselt és nem megfelelően kontrollált ez a folyamat, akkor a beszállítók és azok albeszállítói már olyan minőséget produkálhatnak, ami aztán a márkanév alatt futó végterméket fogja negatívan befolyásolni, és ez nyilván megengedhetetlen egy cég számára. Tehát ezen a téren is, mi úgy gondoljuk, hogy fejlődésre van szükség. Habár, még egyszer szeretném hangsúlyozni, és dicséret mindazon cégeknek, amelyek ezen már túlléptek és jelenleg is már beszállítók, illetve valamilyen szinten együttműködnek ezekkel a nagy cégekkel, de úgy gondolom, hogy itt azért még mindig van tennivaló.

És elérkeztünk egy nagyon fontos ponthoz, ez pedig a szakember-utánpótlás. Elhangzott itt már a duális képzés, elhangzott az, hogy milyen módon kell az oktatást fejleszteni. Ez egy rendkívül súlyos pont, én nem tudom, hogy Kecskemét vagy Esztergom környékén ez mennyire problémás, azt konkrétan tudom, hogy Győr környékén rendkívül problémás a megfelelő szakember-utánpótlás. És ugyanez érvényes Szentgotthárdra is. Amennyire el tudják helyezni Szentgotthárdot a térképen, a legnyugatibb csücske az országnak, ami olyan szempontból nem baj, hogy ott van Ausztria és nagyon közel vannak az egyéb lehetőségek, de ugyanakkor ez hátrányt is jelent, hiszen nagyon sok kvalifikált munkaerő rögtön, ha nyelvismeret is van mögötte, akkor már inkább Ausztriában próbál munkát keresni, és ez, azt hiszem, teljesen érthető is, ismerve az ottani béreket. Azokkal a bérekkel viszont mi nem lehetünk versenyképesek. Tehát ez nyilván ismert mindenki számára, és ez teljesen nyilvánvaló, hogy mi azért lehetünk jók és azért lehetünk most Európában is nagyon jó pozícióban ezekkel a nagyvállalatokkal, mert hiszen ott olyan a munkaerő ára, amivel versenyképesek tudnak lenni. Tehát az nem lehet hogy nyilván a béreket felhúzzuk az osztrák szintre, viszont mégiscsak meg kell teremteni azt a fajta motivációt, amivel fiatal szakképzett munkaerőt tudunk, mondjuk, egy Szentgotthárd méretű városba csalogatni.

Itt azt is meg kell említenünk - lehet hogy ez kicsit ilyen magyar mentalitás, lehet hogy történelmünkből fakad -, hogy nagyon nehezen mobilizálhatók az emberek. Hiába nincs munkája, hiába nehéz a megélhetés azon a környéken, ahol ő lakik, de borzasztó nehezen lehet rávenni, hogy mozduljon ki, esetleg szedje a sátorfáját, költözzön el egy másik városba, egy másik környékre, vagy esetleg, ha nem ezt választja, de mondjuk, bejárható a távolság, egy 60-80 kilométer, akkor próbálja meg az ingázást. Nagyon sok esetben azt tapasztaljuk, hogy a fiatal emberek is, akik energikusak és elvileg ez nem lehetne probléma, mégis ódzkodnak attól, hogy ilyen 60-80 kilométereket utazzanak oda-vissza naponta. Én azt gondolom, hogy ez is egyfajta szemléletű probléma, és mindenképpen ezen majd valamilyen módon változtatni kell. A változtatás pedig azzal lehetséges, hogyha olyan motiváló erőt adunk, olyan lehetőségeket kínálunk, ami valóban csalogató a fiatal munkaerő számára is.

A vonzó munkáltatói arculat kiépítése egy nagyon érdekes és kényes téma, hiszen nemcsak arról szól a történet, hogy én akarok a legvonzóbb és legnagyobb

munkáltató lenni, és mindent megpróbálok kínálni, nyújtani és adni. Nyilvánvalóan ez egy nagyon szép dolog, és el is várható valamilyen szinten a cégektől, ugyanakkor a helyi önkormányzatoknak és olyan állami szervezeteknek is ebben részt kell vállalni, amelyek igenis tudnak tenni ennek érdekében. Mi az Opelnél azt valljuk, hogy mi megadunk támogatásokat, megadunk olyan eszközöket, amivel, mondjuk, egy fiatal pályakezdő talál magának egy megfelelő albérletet, de mi nem építünk házat, nem építünk nekik oda egy tömbházat, ahol bérelni tud egy lakást. Mi erre tettünk javaslatokat, és szerencsére sikerült megtalálni a megfelelő partnereket ehhez, Szentgotthárd város önkormányzata, illetve olyan befektetők, akik látnak ebben fantáziát. Meg is valósult, már a második üteme zajlik, egy ilyen tömbház kis lakásokkal, ami gyakorlatilag könnyen elérhető és akár bérelhető, akár később megvásárolható egy fiatal mérnök vagy pályakezdő számára is.

Ugyanakkor nagyon fontosnak tartjuk még, hogy ezt a mobilitást ösztönözzük. Nyilván ennek egyik eszköze, hogy adunk bejárési hozzájárulást, tehát van egyfajta finanszírozása annak, hogy akár vonatbérletet adunk, akár a saját autóval való bejárást könnyebbé tesszük. Nyilván nem egy az egyben fizetjük, ennek egy részét, de az is egy komoly hozzájárulás adott esetben egy fiatal számára.

A következő, ami nagyon fontos rész és kihagyhatatlan, megkerülhetetlen, ez az oktatás kérdése. A mi térségünkben nem voltunk olyan szerencsések, legalábbis eddig, hiszen a legközelebbi egyetem, ahol műszakiszakember-képzés vagy mérnökképzés folyt, az Győr. Most az a helyzet állt elő és oda jutottunk a helyi lobbitevékenység folytán, hogy a Nyugat-Magyarországi Egyetemen is elindul gépészmérnökképzés, konkrétan Szombathelyen, és ehhez az Opel is és még több nagyvállalat, ami a térségben működik, nagyon sokat tett és közreműködik ennek a működtetésében. És nyilván, ahogy itt már elhangzott, itt is a duális képzés a fő csapásirány, és ez jelenti azt, azt gondoljuk, hogy olyan mérnökök és fiatal szakemberek kerüljenek majd ki az iskolákból, akik nem egy újabb képzési folyamaton kell hogy átessenek ahhoz, hogy használható munkaerők legyenek, hanem már rögtön az első napoktól belerázódik abba a környezetbe, amiben tulajdonképpen már a képzés során is sokat mozgott, helyismerete van, tudása van arról a technológiáról, arról a folyamatról, ami ott zajlik, és így nem a nulláról kell neki indulni. Ezek nagyon fontos tényezők, sokkal fontosabb, mint azt akárki, aki nem annyira mélyen látja át a duális képzés lényegét, gondolja, de valóban, ez egy igen-igen fontos eredménye ennek a képzési formának, és mi is ezt támogatjuk.

A tanműhely felépítése egy új projektünk. Talán hallhatták, nemrégén a parlamentben volt egy bejelentés ezzel kapcsolatban egy új beruházásról: a gyár szomszédságában épül egy olyan oktatóközpont, oktatóbázis, ahol a helyi szakközépiskola diákjai tudják majd szintén ilyen duális képzés jelleggel egy nagyon jól felszerelt, nyugodtan mondhatom, high-tech technológiával rendelkező tanműhelyben elsajátítani azt a tudást, ami aztán a mindennapi életben szükséges a gyárkapun belül.

Ezen az oktatáson nagyon fontos dolog, hogy nemcsak tanárok, oktatók jönnek az iskolából és oktatnak, hiszen azért azt nyugodtan mondhatjuk, hogy ők sem nagyon vannak mindig tisztában azokkal a technikai folyamatokkal, amelyek a gyáron belül zajlanak, de a gyár szakemberei, mérnökei viszont ezt a tudást át tudják adni. Tehát ezt az egész oktatási folyamatot mi úgy tervezzük megvalósítani, hogy a tanárok és a mi szakembereink közösen adják át azt a tudást, amire a fiatal szakembereknek szüksége van.

És végül, összegzésképpen szeretném kiemelni, hogy ez a szakképzett munkaerőhiány azért komoly fenyegetettség, legalábbis a mi térségünkben mindenképpen, de ismervé az egyéb problémákat, azt gondolom, máshol is, és erre



nagyon oda kell figyelnie nemcsak a cégeknek, hanem az önkormányzatoknak és a kormánynak is.

A másik pedig az, hogy a vállalat ebbe mennyit investál, az nyilván a lehetőségeitől függ, de azt tudni kell, hogy ez nyilván a profitot és az egyéb eredményeket csökkenti. Aztán hosszú távon nyilván hozzájárul az eredményekhez, de azért itt kőkeményen pénzről, eurókról van szó, tehát mindenképpen összefogásra van szükség. Nyilván a vállalatok érdeke, hogy hozzájáruljanak ehhez és odategyék az anyagi forrást, ugyanakkor szükség van az állami szerepvállalásra is.

Ennyit szerettem volna elmondani. Nagyon szépen köszönöm a figyelmüket. (Taps.)

ELNÖK: Köszönöm szépen. A kormányzat részéről most két rövid, néhány perces prezentáció fog következni, azonban ha megengedik, addig is a cégek prezentációjával kapcsolatban egy-két nagyon fontos gondolatot szeretnék rögzíteni.

Az egyik az, hogy kiderült ezekből a prezentációkból, hogy komoly, milliárdos értékű, euróban számolva milliárdos értékű befektetésekre kerül sor, emberek ezreinek foglalkoztatását biztosítják ezek a befektetések. Nagyon fontos volt annak is a megjelenése, hogy a munkaerő újratermelésének rendszereit a cégek, akik felelősséggel és hosszú távra ruháznak be Magyarországon, saját erőforrásaikkal is segítenek megteremteni. Itt elsősorban az oktatásra, óvodai, bölcsődei elhelyezés lehetőségeinek megteremtésére gondolok, ez egy nagyon fontos kérdés lesz.

Szintén ki szeretném emelni annak a megjelenését - amit többen is hangsúlyoztak -, hogy van egy olyan elv az Európai Unión belül, hogy felzárkóztatják a gyengébben teljesítő gazdasági régiókat, és ez az elv nagyon sokszor érdekellentétbe, összeütközésbe kerül a növekedési pólusok problémájával, azaz az olyan gazdasági övezetekével, ahol nagy hozzáadott értékű termelés zajlik, tudásintenzív ágazatok telepednek meg, és értelemszerűen az Európai Unió felzárkóztató elve nem a növekedési pólusok további erősítését célozza az olyan telephelyeken például, amiket az itt megszólaló vállalatok létrehozta, hanem a felzárkóztatást célozza. Nyilvánvaló, hogy ebben összhangot kell majd találnunk, erre a későbbiek folyamán konkrét javaslatokat is szeretnénk kapni és tenni is a magunk részéről a cégek felé, illetve a cégektől is befogadjuk ezeket.

Megadnám akkor a szót dr. Szabó László úr részére, aki a Külgazdasági és Külügyminisztérium miniszterhelyetteseként rövid prezentációval szolgál részünkre. Köszönöm szépen.

### **Dr. Szabó László miniszterhelyettes (Külgazdasági és Külügyminisztérium) prezentációja**

DR. SZABÓ LÁSZLÓ miniszterhelyettes (Külgazdasági és Külügyminisztérium): Köszönöm szépen. Elnök Úr! Képviselő Urak! Hölgyeim és Uraim! Megígértem az elnök úrnak, hogy nagyon rövid leszek, ezért a következő ábrán gyakorlatilag mindent látnak, amit szerettem volna bemutatni, a többi már csak illusztráció lesz.

Talán a legfontosabb az, hogy a nemzeti hozzáadott értéke a gazdasághoz az autóiparnak 4,2 százalék. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy az egyik legkomolyabb, legjelentősebb szektora a magyar gazdaságnak az autóipar, ezenkívül a gyógyszeripart és az elektronikai ipart lehet még megemlíteni - ők fej-fej mellett haladnak -, de foglalkoztatottság szempontjából talán az autóipar az egyik legkiemelkedőbb ágazat.

A tavalyi termelési értéke az ágazatnak 6,6 billió forint volt, tehát 6600 milliárd forint. Ez egy nagyon komoly érték, és nagyon jó azt látni, hogy 23 százalékkal nőtt 2013-hoz képest, tehát ez nagyon agresszív dinamikát mutat. A

feldolgozóiparon belül ez 27 százalékos részesedést jelent a KSH adatai alapján, és a külkereskedelmi áruforgalom 20 százalékát, tehát Magyarország külkereskedelmi forgalmának, importjának és exportjának a 20 százalékát adja; ebből is látszik, hogy mennyire komoly dologról beszélünk.

Az export súlya az autóiipari cégek árbevételében 93 százalék, ami azt jelenti, hogy 100 autóból 93 autó el fogja hagyni az országot, ha itt gyártják; ez egy nagyon jó hír. Ennek 50 százaléka természetesen Németszágba megy, ahonnan a világ többi részébe fognak majd továbbmenni az autók.

Az ágazat exportja 21 százalékkal nőtt a tavalyi évben, ez is nagyon komoly dinamika. Magyarország teljes exportja körülbelül 4,7 százalékkal nőtt, tehát látható az, hogy ez az ágazat különösen nagy húzóágazatnak számít a nemzetgazdaság dinamikája szempontjából.

Ami még fontos és talán Magyarország szempontjából a legfontosabb: 132 ezer munkahelyet biztosítanak direkt a járműipari cégek, és ez csak a direkt foglalkoztatás. Tehát ha az indirekt hatást nézzük, akkor itt van azért egy multiplikátor hatás, ami olyan 1,5-2 százalék körül van, tehát nyugodtan meg lehet hárommal szorozni ezt a számot, ha meg akarjuk nézni, hogy direkt és közvetlen beszállítóként vagy szolgáltatóként még hányan dolgoznak az autóiiparban. Feltételezem, hogy ez megközelíti - ha a családokat nézzük - 2-3 millió ember megélhetését, tehát nagyon-nagyon komoly számokról van szó.

A következő két ábrán nagyon gyorsan szeretném bemutatni, hogy a termelési értéke hogyan változott a cégeknek. Akik nem látják a számokat, 2008-nál kezdődik és 2014 az utolsó szám, tehát látszik az, hogy nagyon komoly dinamika van. Azt hiszem, elégedettek leszünk, ha a következő húsz évben ez a trend folytatódik, akkor mindannyian boldogok leszünk.

A következő ábrán a foglalkoztatást szerettem volna bemutatni. 132 ezer főről beszélünk, a dinamika itt is nyilvánvaló, éppen ezért nagyon komolyan kell vennünk ezt a visszajelzést az Opel-től, de szerintem itt minden jelen lévő vállalat ezzel egyet fog érteni. A szakképzést igenis nagyon komolyan kell venni, és nagyon-nagyon oda kell figyelnie egyrészt a magyar államnak is, másrészt pedig a vállalatoknak is, hogy specifikus, gyakorlatias, jól használható tudással hagyják el az iskolát a fiatalok, lehetőleg már naprakész legyen a tudásuk és bevezethetőek legyenek azon nyomban, amint megkapták a diplomát a kezükbe. Itt szégyentelenül ellopjuk ezt a tudást a németországi duális képzéstől, de azt hiszem, a jóktól nem szégyen tanulni, és kérjük is a vállalatokat, hogy bátorítsanak minket, segítsenek nekünk, és mondják meg, hogy mire van szükségük ahhoz, hogy valóban ezek a szakemberek rendelkezésre álljanak. Egyet ígérhetek: az az ábra húsz évig nem fog így menni, mert minden magyar munkavállalót nem tudunk az autóiiparba küldeni önknek.

Nagyon röviden, hogy a külgazdasági elvárásaink mik és hol szeretnék fejlődni külgazdasági szempontból. Az egyik: Magyarország újraiparosítása. Magyarországnak nagyon komoly nehéz- és könnyűipara volt az előző rendszerben; nem ezt szeretnék replikálni, de igenis komolyan kell venni azt, hogy minél nagyobb hozzáadott értéket termelő munkahelyek jöjjenek létre, és Magyarország ne csupán egy összeszerelő üzem - sokszor ezt a kritikát kapjuk, hogy mi egy nagy autószerelő üzem lettünk, nem erről van szó; a hozzáadott értéket kell megnézni. Örülök nagyon annak, hogy nagyon sok autóiipari cég kutatásfejlesztéssel is foglalkozik, és láttuk itt az előadásokban, hogy a magyar kreativitásra is szükség van, egyre több mérnököt foglalkoztatnak, egyre több fejlesztőt foglalkoztatnak az autóiipari cégek, és a beszállítókat is folyamatosan fejlesztésre ösztönzik. Tehát az a beszállítói bázis is, akik ott vannak, ahhoz, hogy megfeleljenek az egyébként egyre növekvő minőségbiztosítási elvárásoknak, rá vannak kényszerítve, hogy fejlődjenek. És ezért jó hír az, hogy a

kutatás-fejlesztési célokra is egyre koncentráltabban és egyre nagyobb megtérüléssel fognak majd európai uniós pénzek is áramlani a következő években.

Az export GDP-hez mért aránya azért borzasztó fontos, mert Magyarország egy kis ország, extrovertált ország, gyakorlatilag az exportunk majdnem megegyezik a GDP-nkkel, a nemzeti hozzáadott értékkel. Tehát látni kell azt, hogy körülbelül 96 százalékát jelenti a magyar export, ha összehasonlítjuk a GDP-vel. Tehát ha jól megy a világnak, jól megy Németországnak, ha jól megy azoknak a nagy országoknak, ahová az exportunk megy, akkor valószínűleg a mi teljesítményünk is jó lesz. Ha ez nem így van, akkor önmagunkban nem tudunk sikeresek lenni. Integrálni kell magunkat a világgazdaságba, és nagyon oda kell figyelni a trendekre, és ezért fontos, hogy az a tudás és az a fejlesztési készség, amit az autóipar képvisel, az igenis ragadjon át a magyar beszállítói szektorra és a továbbképzésre, oktatásra is.

A harmadik pont, amit szerettem volna kiemelni, az a Magyarországon befektetett működő tőke. Ez Magyarországon egy főre lebontva közel 8 ezer euró most már. Ezzel a közép-kelet-európai régióban a másodikak vagyunk. Ha a GDP-hez hasonlítjuk a direkt befektetett tőkét, akkor már most is elsők vagyunk a régióban. Szeretnénk azt, hogy ez a működő tőke továbbra is áramoljon be az országba. Ehhez természetesen nekünk a megfelelő feltételeket biztosítani kell, és ezért fontos az, hogy az oktatás, a képzés, az állami támogatások, mindegyik úgy legyen becsatornázva, hogy frappánsan tudjunk válaszokat adni a nagybefektetők kéréseire. És ezért örülök nagyon annak, hogy sikerült egy olyan rendszert létrehozni a Külgazdasági és Külügyminisztériumban, ahol ezeket a válaszokat gyorsan meg tudjuk adni. Egy évvel ezelőtt egy egyedi kormánydöntésnek a pozitív elbírálására három minisztériumtól kellett tizenhat aláírás és hat-hét-nyolc hónapba telt, hogy egy egyedi kormánydöntést meg tudjunk hozni. Jelenleg ez egy minisztérium, két aláírás, és két-három hétbe telik. Hogyha jó a projekt, akkor nagyon gyorsan születik döntés, egy pozitív döntés egy beruházásról. És ezt értékeli is egyébként a beruházók, és nagyon sok sikeres projektet tudtunk tavaly véghez vinni.

A stratégiai partnerségekről már volt szó, nem akarok itt elidőzni. Láthatják, hogy több mint az egyharmada a magyarországi stratégiai szerződéseknek az autóiparhoz kapcsolódik. Ez nem véletlen. És nem fogom felsorolni a kiemelt járműipari központokat, mert mindannyian ismerik ezeket.

Nem szeretnék időt eltölteni a következő ábránál sem, ahol felsoroltuk a legfontosabb járműipari vállalatokat, önök mindannyian ismerik ezeket.

A következő ábrán láthatják azt, hogy '14-ben és '15 első negyedévében milyen vállalatokkal kapcsolatban történtek sikeres járműipari projektek. Gyakorlatilag 11 vállalattal 17 járműipari projektet fejeztünk be sikeresen, 730 millió euró értékben, 3200 új munkahely jött létre. Tehát ez a jelen, és majd a jövőről is szeretnék beszélni. A jövő az, hogy ennél jóval nagyobb, 28 aktív projekten dolgozik, most a befektetésösztönöző ügynökség. A döntés előtt álló projektek száma 28, 7600 új munkahely, 1,6 milliárd euró az, ami remélhetőleg beruházásként meg fog valósulni. És ez csak, amit most látunk. Ez az 1,6 milliárd euró egyébként egyenlő azzal az összeggel, amit tavaly az összes iparág összes beruházása jelentett, amit a HIPA hozott létre, és ez a jelenlegi GDP-nk 1,6 százaléka. Tehát csak a járműipar tervezett beruházásai a magyar GDP-nek egy 1,6 százalékos növekedését tudják jelenteni, hogyha ezek sikerrel megvalósulnak, és erre minden reményünk megvan.

A HIPA segíteni tud nem csupán a beruházások menedzselésében, nyomon követésében, hanem az oktatásban is szeretne részt venni, illetve nagyon komoly erőfeszítéseket teszünk annak érdekében, hogy a beszállítói kör is egyre mélyebb tudással rendelkezzen és egyre professzionálisabb szolgáltatásokat tudjon nyújtani a nagyvállalatoknak. Éppen ezért a tréningben, a képzésekben, rendezvényekben

mindig erre koncentrálunk, hogy a nagy integrátor cégeket, a nagyberuházókat hogyan tudjuk kiszolgálni magyar kis- és középvállalkozásokkal.

Ez az utolsó slide-om. Gyakorlatilag közel 300 beszállítót tud most a HIPA kiajánlani járműiparban a nagyvállalatoknak. Tehát kérem is önöket, hogy figyeljenek erre oda, és ha egy kicsit elvesztek vagy közeli beszállítót keresnek Magyarországon, a HIPA rendelkezik ezzel az adatbázissal, ami önöknek segítséget tud nyújtani. Kérjük, keressék meg a HIPA-t. 67 képzést csináltak tavaly, és csinált a HIPA egy olyan programot is az Automotive Hungary kiállításon, ahol 43 céget tudott például a BMW-nek bemutatni. A BMW-t azért említem itt meg, mert őket természetesen nem hívnánk meg egy ilyen rendezvényre, merthogy Magyarországon nincsen gyárunk, de van egy virtuális gyárunk, ugyanis egymilliárd eurónyi beszállítói tevékenység folyik Magyarországon, ami azért egy elég komoly nagyságú gyárnak felelne meg, hogyha ez itt téglában, malterban lenne jelen valamelyik nagyvárosunk környékén Magyarországon.

Gyakorlatilag az integrátor cégeket és a kkv-kat, amelyek regisztrálva vannak a HIPA-nál, itt látják.

Ami még nagyon fontos dolog, hogy a nemzetközi nagyvállalatoknak a hazai beszállítói köre - és itt most nem a járműiparról beszélek, hanem a teljes magyar gazdaságról - 62 százalékról 2013-ban 66 százalékra nőtt 2014-ben. Tehát ez is jó hír a magyar kis- és középvállalkozásoknak, hogy az ő szerepük a nagy integrátor cégek működésében igenis nőtt. És a jó hír az, hogy ezeknek a számoknak a figyelembevételével mellettük az értékláncban, a táplálékláncban is egyre magasabb szerepet tudnak betölteni. Ez nekünk azért nagyon jó hír, mert ahogy itt hallottuk, hogyha esetleg véletlenül egy leépítés, gyárbezárás, piaci viszonyok változása miatt szabaddá válna munkaerő, esetleg beszállítók elesnének olyan lehetőségektől, hogy az integrátor cégeknek beszállítsanak, minél magasabban van valaki ezen az értékláncban, akkor annál nagyobb valószínűséggel fog tudni saját lábára állni és önmaga is exportörként vagy a külpiacon nagy multinacionális cégeknek beszállítója lenni. Tehát ezért nagyon fontos az, hogy a tudás, amivel felvértezzük őket és amivel az itteni nagyvállalatok is felvértezik a beszállítókat, az hosszú távon is használható legyen.

És még egy jó hír, hogy a világ húsz legnagyobb autóiipari beszállítója közül tizenötön vannak itt jelen Magyarországon. Tehát ez azt jelenti, hogy ma már európai szinten is szignifikáns autóiipari központnak számít Magyarország. És ezért fontos - még egyszer - a jövőre gondolni, a továbbképzésekre, a szakirányú fejlesztésre, a duális képzésre, mert enélkül ez az iparág nem fog tudni továbbnövekedni.

Nagyon szépen köszönöm a figyelmüket. *(Taps.)*

ELNÖK: Köszönöm szépen Szabó László úr prezentációját.

Felkérem Glattfelder Béla urat, a Nemzetgazdasági Minisztérium államtitkárát, hogy rövid prezentációját tartsa meg. Köszönöm szépen.

### **Glattfelder Béla államtitkár (Nemzetgazdasági Minisztérium) prezentációja**

GLATTFELDER BÉLA államtitkár (Nemzetgazdasági Minisztérium): Köszönöm szépen, elnök úr. Tisztelt Bizottság! Tekintettel arra, hogy már több előadás és prezentáció is elhangzott, illetve megtörtént, én az eddig elhangzottaknak valamifajta összefoglalásával és kiegészítésével szeretnék foglalkozni.

Egyrészt, szerintem, nagyon fontos leszögeznünk, hogy a Magyarországon működő autóiipari, járműipari vállalkozások - az itt elhangzottak alapján is mondhatjuk - sikeresek és elégedettek, és a jövőjüket rendkívüli módon pozitívan

látják. Ezek a vállalkozások fejleszteni szeretnének, és azt szeretnék, hogyha ezekhez a fejlesztéseikhez a kormányzat részéről minden támogatást megkapnának. Nyilvánvalóan vannak számukra fontos kihívások, amelyek a mi kihívásaink is, az előttük álló akadályoknak a legyűrése Magyarország számára egy fontos feladat.

El kell hogy mondjuk, hogy az autóipar jövője nemcsak Magyarországon, hanem a világban is meglehetősen kedvező, tekintettel arra, hogy nemzetközi felmérések szerint 2050-re a világban háromszor annyi új gépjármű fog készülni évente, mint amennyi manapság. A jelentős mennyisége természetesen már az új piacokon, mondjuk, talán éppen Kínában fog készülni, de várhatóan Európában is tovább fog bővülni az autóipari tevékenység.

Másrészt nagyon fontos elmondani, hogy az autóipar folyamatos változás alatt van, tehát olyan nincs, hogy az autóipar egy statikus helyzetben lenne. Nagyon erős verseny van az autóipari gyártók között, és ez a rendkívül erős verseny arra készíti az autóipari szereplőket, hogy állandóan fejlesszenek. Ráadásul különböző külső kihívások is erre kényszerítik őket, mondjuk, az üzemanyagár-változás vagy azok az európai uniós előírások, amelyek az egy kilométerre vetített szén-dioxid-kibocsátás korlátozására irányulnak.

Ezek az állandó fejlesztések Magyarország számára előnyösek, ugyanis ebből az fakad, hogy az új kihívásoknak, az új feladatoknak az autóiparnak újabb és újabb beruházásokkal kell megfelelnie, és komoly esélyünk van arra, hogy ezeket az új beruházásokat Magyarországra vonzzuk. Itt hadd mondjak egy példát! Mondjuk, a ZF macklári gyára kifejezetten olyan kormányserkezetet gyárt, amelyik már nem pneumatikus, hanem elektronikus vezérlésű, és ezzel jelentős mértékben tudják csökkenteni a gépjármű energiatelhasználását, illetve súlyát is, ami pedig közvetett módon hozzájárul ahhoz, hogy a gépjármű energiatelhasználása és így a CO<sub>2</sub>-kibocsátása is csökkenthető legyen.

Egyébként, mondjuk azt, a rövid távú kilátások is kifejezetten kedvezőek. Itt hadd utaljak arra - elhangzott a korábbi előadásokban is -, hogy a magyar autóiparnak körülbelül a 40 százaléka németországi piacra irányul. Ha megnézzük a német autóipar megrendelésállományát, akkor ott ugrásszerű bővülés látható március hónapban, körülbelül 15 százalékos megrendelésállomány-bővüléssel rendelkezik a német autóipar.

Nagyon fontos stratégiai kérdés a szabadkereskedelmi egyezmények ügye. Tudom, hogy ezt sokfajta szempontból vitatják Magyarországon, és általában a szabadkereskedelmi egyezményekről általánosságban beszélnek. Sokfajta szabadkereskedelmi egyezmény van, mert teljesen másfajta érdekeink vannak például, ha Japánnal kötünk ilyen mint Európai Unió, vagy mondjuk, ha éppen az Amerikai Egyesült Államokkal vagy Kanadával. De míg a szabadkereskedelmi egyezményekben vannak defenzív érdekeink, aközben ne felejtsük el, hogy minden szabadkereskedelmi egyezmény megkötésekor vannak offenzív érdekeink is, ahol lehetőségünk van arra, hogy a termelésünket bővítsük. Ezek az offenzív érdekek meghatározó részben éppen a magyar ipar és gazdaság gerincét és leggyorsabban fejlődő szegmensét, az autóipart érintik pozitívan, következésképpen ezt mindig tartjuk szem előtt, amikor ezeknek a szabadkereskedelmi egyezményeknek a tárgyalásáról beszélünk.

A kormány és a Nemzetgazdasági Minisztérium fontos célkitűzése - mint a korábbiakban is elhangzott -, hogy az ipar részesedését a magyar GDP-n belül jelentős mértékben bővítsük. Ez most körülbelül 20-21-22 százalékon áll, de szeretném 2020-ra 30 százalékra növelni. Ez nem hajtható végre a magyar autóipar fejlesztése nélkül. A magyar autóipar fejlesztése - mint ahogy maga az autóipar is - bonyolult, összetett, ugyanígy ennek a fejlesztése is bonyolult feladat. Itt nagyon sok

minden elhangzott már a munkaerő mobilitását, a munkaerő képzettségét illetően, de ne felejtsük el a hazai kkv-k szerepét és így tovább.

Itt néhány dolgot szeretnék elmondani, ami mint nehézség előttünk áll, csak hogy lássák. Az elmúlt időszakban az autóipar fejlesztéseihez, még a nagyvállalati fejlesztésekhez is felhasználhatók voltak európai uniós források. A következő időszakban európai uniós források már csak a kkv-k fejlesztéséhez lesznek felhasználhatók, következésképpen a HIPA szerepe és a hazai forrásokból történő beruházásösztönzés szerepe meg fog növekedni, ugyanakkor viszont ezeket a bizonyos európai uniós forrásokat lényegesen hatékonyabban és lényegesen koncentráltabban, kifejezetten a feldolgozóipar kapacitásainak bővítésére szeretnék felhasználni. A gazdaságfejlesztés egyik legfontosabb fókusza a feldolgozóipari kapacitások bővítése; ezt részben közvetlenül, részben munkahelyek teremtésén keresztül, ipari parkok fejlesztésén keresztül és a beszállítói kapcsolatrendszer erősítésén keresztül kívánjuk a következő időszakban végrehajtani.

Szeretnék néhány félreértésről is beszélni, ami a magyar autóipart és járműgyártást illeti. Van ez a bizonyos „összeszerelés” szó. Ez bizonyos körökben lassan szitokszóvá válik, és én ennek nem örülök, mert ez a járműgyártás teljes félreértéséből fakad. Itt hadd idézzek például egy nemrég benyújtott országgyűlési képviselői szóbeli kérdésből, a nemzeti fejlesztési miniszterhez nyújtotta be a képviselő. A képviselő a következőt írja: „A kormány ne a külföldi tulajdonú összeszerelő üzemek támogatásával segítse elő az itthoni járműipar kivéreztetését.” Látható, hogy itt van tennivalónk, elnök úr. Önt is kérem, tegyen meg mindent annak érdekében, hogy a döntéshozók kellőképpen megértsék, hogy nincs értelme a hazai gépjárműösszeszerelő-ipart támadni, nekünk erre az iparra szükségünk van. Ez a jéghegy csúcsa, ami kilátszik az autóiparból, alatta egy óriási rendszer, egy óriási hálózat húzódik meg. Ennyi az összeszerelő-ipar, ami kilátszik, a jéghegy csúcsa a víz fölött, és alatta cégek tömege, munkahelyek tömege van, lényegesen több, mint amit itt a prezentációkban láthattunk.

Vannak olyan autógyárak, virtuális autógyár, mint például a BMW, amit Magyarországon nem is látunk, mégis mintegy 180 vagy talán 180-nál is több magyar beszállító - jelentős részben hazai kis- és középvállalkozó - áll a BMW mögött. Vannak olyan autómárkák, amelyeknek a neve ma el sem hangzott, mégis jelentős hazai, magyar tulajdonú beszállítója van. Kevesen tudják, hogy még a Ferrarinak is van Magyarországon beszállítója. Ez egy rendkívül összetett iparág, és olyan leegyszerűsítő módon, mint az összeszerelő-ipar támadása, nem jutunk előre.

Tudni kell azt, elnök úr, hogy egész Európában az autóipar költ magánforrásokból a legtöbbet kutatásfejlesztésre, lényegesen többet, mint bármely más iparág, többet, mint a gyógyszeripar. Ma már minden autóipari vállalat megköveteli a beszállítóitól, hogy a beszállító is folytasson kutatásfejlesztési innovációs tevékenységet. Az autóipar idehaza nem ellensége, hanem előmozdítója a kutatásfejlesztésnek és az innovációnak. Köszönöm szépen, hogy meghallgattak. (Taps.)

ELNÖK: Köszönöm szépen. A magam részéről egy rövid reflexióval szeretnék élni, mielőtt megadom képviselőtársaimnak a szót. Először is azt tartom fontosnak elmondani, amit az itt megjelent vállalatok vezetői felé is a magam részéről bizottsági elnökként tolmácsolni szeretnék. Az összes parlamenti párt egyértelműen érdekelt abban, hogy az itt megjelent cégek képviselői és más Magyarországon beruházó cégek képviselői - függetlenül attól, hogy magyar vagy éppen külföldi tulajdonban vannak - megfelelő profitkilátások mellett tudjanak működni kiszámítható, biztonságos gazdasági és jogi környezetben. Én személy szerint bizottsági elnökként is arra tudok

garanciát vállalni, hogy bizottságunk tagságával ezt a törekvést igyekszem majd elősegíteni.

Nagyon fontosnak tartom azt is elmondani, hogy az európai uniós tagság által nyújtott jogi és gazdasági természetű biztonság további, évekre előre történő nyújtásában is szándék- és akarategység van a parlament pártjai között. Tehát ez is egy olyan fontos kérdés, amivel az itt megjelent vállalatok vezetőinek is tisztában kell lennie, hiszen ez nyújtja egy ilyen hosszú távú, 1-1 milliárd eurós befektetés esetén azt a biztonságot, ami ilyen esetben szükséges lehet.

Szintén szándék- és akarategység van minden egyes parlamenti párt részéről abban, hogy a magyar munkaerőt versenyképesebbé tudjuk tenni, elsősorban a duális szakképzés révén, amit kellően gyakorlatorientálttá szeretnénk tenni. Az itt elhangzott észrevételek kapcsán, amelyek a magyar gazdasági környezet sajátosságaira, a hátrányokra vonatkoznak, a munkaerő mobilitásával kapcsolatban vagy a munkaerő helyben történő rendelkezésre állásával kapcsolatban elsősorban itt azt tudom az itt megjelent vállalatok részére felajánlani, hogy ha ilyen jellegű észrevétel érkezik bizottságunkhoz, akkor minden esetben igyekszünk majd ezt a törvényhozás eszközeivel támogatni. A kormánnyal is együttműködünk természetesen, hiszen ezeket a kérdéseket soha nem pártpolitikai alapon kezeljük, hanem a józan ész és a gazdasági racionalitás alapján.

Most pedig, képviselőtársaim, döntenünk kell arról, hogy a jelen lévő vendég képviselők számára hozzászólási jogosultságot adjunk-e. Többen jelezték azt, hogy meg szeretnék a bizottságunk ülésén jelenni, és Vona Gábor képviselő úr jelezte, hogy meg szeretne jelenni bizottságunk ülésén és hozzá szeretne majd szólni.

Kérdezem képviselőtársaimat, hogy ki az, aki a képviselő úr számára a hozzászólási jogosultságot biztosítani szeretné. Kérem a támogató szavazatokat! *(Szavazás.)* Köszönöm szépen. Úgy látom, hogy egyhangú.

Akkor a bizottságunk eddigi menetrendjéhez hasonlóan oly módon szeretném a szót megadni, hogy először az ellenzéki képviselőket, majd a kormánypárti képviselőket illesse felváltva a szó. És azt kérem képviselőtársaimtól, hogy három-három percben az első szekcióval összefüggő kérdéseiket, észrevételeiket, megjegyzéseiket legyenek kedvesek megtenni. A későbbiek folyamán pedig, jelzem, ahogy ez a kérdéskör lement, akkor a negyedórás szünetet az előre egyeztetett forgatókönyv alapján biztosítani szeretnénk a cégek részére, kávé- és szendvicsfogyasztással, illetve a cégek képviselői részére egy rövid sajtótájékoztató keretében.

Varga László képviselő úrnak adom meg először a szót.

### **Képviselői hozzászólások**

DR. VARGA LÁSZLÓ (MSZP), a bizottság alelnöke: Köszönöm a szót, elnök úr. Tisztelt Vendégeink! Tisztelt Képviselőtársaim! Nagyon köszönöm az előadásokat, és szeretnék gratulálni minden itt megjelent cég képviselőjének, minden itt megjelent cégnek, köszönöm, hogy eljöttek. Az önök sikere Magyarország sikere, ahogy elnök úr is fogalmazott, úgy gondolom, hogy kivétel nélkül minden frakció érdekelt abban, hogy önök sikeresek legyenek, hiszen a magyar gazdaság meghatározó szeletét adja a járműgyártás.

Amellett, hogy egymás riválisai is, erről nyilván nem beszéltek itt az előadásokban, én örömmel látom azt, hogy sok javaslatban, tartalmi elemekben egymás partnerei is tudnak lenni, nyilván ezeket az elemeket kell a későbbiekben erősíteni, hiszen Magyarország kitörése, egyik lehetősége a járműipar további fejlesztése, további szereplők megjelenése akár a magyar gazdaságban. Ez az egyik része a dolognak, ami közvetlenül vendégeinknek szól. Aztán, nyilván betartva az időkeretet,

ez egy bizottság, amely politikusokból, különböző pártokhoz tartozó politikusokból áll, ezért vannak kérdések, amit adott esetben, azzal együtt, hogyha a célokban egyet is értünk, másképp látunk.

A bizottság ülése alatt egy bizottságiállásfoglalás-javaslatot juttattak el a kormánypárti képviselők nekünk, melynek kapcsán néhány dolgot szeretnék megfogalmazni. Először is, vannak szövegszerű javaslataim, amit talán nem most mondanék el, majd a bizottsági ülés végén, amikor ennek a megvitatására sor kerül, visszatérnék rá. Általában mondanám, hogy javarészt 2010 előtti döntések határozták meg a járműipar helyzetét Magyarországon, gondolhatnék itt akár a Mercedesnek a Magyarországra való települése kapcsán a fejlesztés megindulására, még az MSZP vezette kormány idején született meg ez a döntés. Valóban, megy tovább ez a fejlődés, és örülök neki, hogy ez töretlen, de azt kell mondjam, hogy a bizottsági állásfoglalás szövegezése is olyan kellene hogy legyen, amely tükrözi az elnök úr által is elmondottakat, tehát hogy itt kormányzati ciklusokon átívelő és egyébként frakciók között nem vita tárgyát képező ügyekről van szó. Tehát én azt szeretném javasolni, hogy ezt az állásfoglalást így tegyük majd meg, ebben szövegszerű javaslataim lesznek.

A másik része, ami a javaslattal összefügg és a megszólalásokkal is összefügg a mondanivalómnak. Látjuk a helyszínekről, hogy talán Kecskemét kivételével, amely nyilván az ország centrumához tartozik inkább, az ország nyugati felében lévő gyártókapacitások épültek ki az elmúlt évtizedekben Magyarországon. A Fidesz állásfoglalási tervezete sem ír Kelet-Magyarországról, hiszen a jelenlegi szereplők alapján nem írhat Kelet-Magyarországról ebben a tekintetben. Én azt javasolnám, hogy értsenek egyet a bizottság tagjai abban, hogy Kelet-Magyarországon szükségeltetik a következő olyan gyártókapacitás letelepítése, amely potenciálisan megjelenhet Magyarországon. Ebben kormányzati szándék szükséges, politikai egyetértés szükséges, és hadd mondjam önöknek azt, hogy Miskolc egyéni országgyűlési képviselőjeként én határozottan azt kérem az autóipar szereplőitől, hogy segítsék ezt a folyamatot. A kormány szereplőitől meg ezt várom, hogy segítsék azt, hogy Miskolcra települhessen a következő markáns, több ezer munkahelyet teremtő ilyen kapacitás. Azért is mondom ezt - és ezzel zárnám -, merthogy tegnap látogatott Orbán Viktor Miskolcra, és bejelentette, hogy ezer hektáros ipari-parkkapacitást tervezne kiépíteni a kormány Miskolcon, állami pénzből. Ezt én támogatom Miskolc egyéni képviselőjeként, és örülnék ennek, hogyha ez megvalósulna. Azonban az ígéreteknél ma már több kell, konkrétumok kellenek, segítsenek Miskolc és Kelet-Magyarország számára a kormánypárti képviselők is azzal, hogy kiegészítjük ezzel ezt az állásfoglalást. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönöm szépen. Tisztelettel kérem a bizottság tagjait, hogy lehetőség szerint tartsák be ezt a három perces előre meghatározott időkeretet. *(Dr. Varga László: Elnézést!)*

Kérdezem, hogy ki kíván a kormánypárti képviselők közül szólni elsőként. *(Jelzésre:)* Parancsoljon!

DR. TIBA ISTVÁN (Fidesz): Köszönöm szépen, elnök úr. Tisztelt Jelenlévők! Először is, egy nagy jelentőségű bizottsági ülésnek tartom ezt a máit, egyrészt azért, mert az autóipari cégek beszámolóit hallhattuk, másrészt azért, mert igen jelentős dolognak tartom azt, hogy végre az ellenzéki oldal is egyetért azokkal a megállapodásokkal, amit a kormány az autóiparon keresztül a gazdasági élet fejlesztésére gyakorolni kíván, hiszen eddig, ahogy államtitkár úr is elmondta, nem feltétlenül ezt tükrözték a parlamenti hozzászólások vagy a parlamenti kérdések.



A másik nagyon jelentős dolog az az, amit Ekkehard Philipp úr, illetve Rezsnyák Péter úr is elmondott a duális szakképzéssel kapcsolatban, hiszen ez is egy kormányzati oktatási koncepció, amelyben megint igen sok ellentmondás és ellentét volt ellenzék és kormányoldal között. A gazdasági élet jelentős szereplői igazolják, hogy jó úton jár a kormányzat oktatáspolitikája, amikor ebbe az irányba szeretne elmozdulni.

Egyetértek Varga László képviselőtársammal, hiszen mi, kelet-magyarországi vagy északkelet-magyarországi képviselők vagyunk itt egy jó néhányan a bizottságban, egyrészt örömmel halljuk, amikor a gazdasági élet szereplői ilyen eredményeket produkálnak, másrészt viszont egy picit a szívünk vérzik, hiszen sikeres térségek vannak az ország nyugati és a középső részén, míg Kelet-Magyarországon ilyen területeket autóipar terén sem meg sajnos nagyon más területen sem tudunk felmutatni, bár Miskolcra utalva a Takata ott van már, tehát van egyfajta elmozdulás. És azzal is tisztában vagyunk, hogy nem valószínű, hogy ezen cégek, amelyek egy-egy területén az országnak megtelepültek, tovább fognak most jönni, szedik a sátorfájukat és eljönnek Kelet-Magyarországra, de őszintén reméljük azt, hogyha további fejlesztésekre van lehetőség, akkor ebben segíteni fognak, hiszen míg Nyugat-Magyarországon munkaerőhiánnyal küzdenek, addig Kelet-Magyarországon mi azzal küzdünk, hogy óriási a munkanélküliség.

És ha már a szakképzésről beszélünk: én arra kérném a cégek képviselőit, hogy egy picit szakképzés terén gondolkozzanak a kelet-magyarországi régióban is, hiszen nagyon sok olyan szakképző intézmény van, amelyik nagyon szívesen működne együtt bármely autóipari céggel ösztöndíjrendszerrel, és abban a pillanatban el tudjuk azt érni, hogy a magyar fiatalok, hogyha egy megállapodást kötnek ezekkel a cégekkel, akkor ne külföldre menjenek munkát vállalni, hanem Magyarországon belül könnyebben tudnak elmenni az ország nyugati részébe, ha ott van munkalehetőség. Tehát ebben, szerintem, mindannyian partnerek vagyunk. Nyilván a magyar mobilitási viszonyok mellett, ahogy el is hangzott, ez nem annyira bevett szokás, de meg kell próbálni elébe menni ezeknek a dolgoknak, és akkor a kelet-magyarországi régióban is egy igen komoly előrelépést tudunk elérni. És természetesen, bár nem akarom én a kelet-magyarországi képviselőktől elvenni a szót, de azt hiszem, ebben egyetértünk és mindannyian támogatjuk, hogy most már a kelet-magyarországi régióra kell a kormányzatnak kiemelten koncentrálni. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönöm szépen. Gúr Nándor képviselő úr!

GÚR NÁNDOR (MSZP): Köszönöm szépen. Köszönjük szépen a prezentációkat. Mint Varga László képviselőtársam, alelnök úr mondta, az önök sikere Magyarország sikere, én is így látom. Én is így látom, de hozzáteszem, nem csak egy adott kormány sikere, kormányokon átívelő folyamatokról van szó megítélésem szerint.

A beszámoló, a prezentációk kapcsán nagyon sok tekintetben azonosságok és néhány vonatkozásban különbözőségek is a felszínre kerültek. Olyan különbözőségek is, amelyek vonatkozásában megítélésem szerint a kormánynak tennivalója van, még több tennivalója van, és bármely színezetű a kormány, azt folytatnia kell. Például a beszállítói részarányok növelését.

Az államtitkár úr is szólt róla, hogy az európai uniós források későbbi felhasználása tekintetében a kkv-szektor fejlesztései azok, amelyek támogatást élvezhetnek, tehát ebbe az irányba kellene erősíteni a pozíciókat, növelni a részvétel lehetőségét.

Nyilván felvetődhet ehhez illetően az a kérdés is, amely a nagy cégek keretein belüli forrásfelhasználásokat jelenti akár a szakképzési hozzájárulások, akár a tanulói szerződések vonatkozásában, de felvetődhetnek azok a kérdések is, amelyek a munkaerő-piaci dolgokat érintik intenzíven, a mobilitás hiányát érintően vagy ahhoz kapcsolódóan, illetve a bérezési kérdéseket érintően. Értem én a versenyképesség kérdését, de hozzá kell tennem, hogy a mobilitás feloldásának egyik lehetséges eszköze nyilván a bérek intenzívebb fejlesztésével párosulhat vagy egyéb, más kiegészítő támogatások, mobilitást segítő támogatások életre hívásával.

Két dolog, amit szeretnék mondani. Az egyik az, hogy meggyőződésem szerint a duális képzési rendszernek helye van Magyarországon, sőt sokkal inkább helye van, és olyan valóságos alapokra és talajra helyezve, mint ahogy az, mondjuk, évszázados hagyományok óta Németországban megvalósult. Nem beszélni kell róla, hanem csinálni kell.

A másik része a történetnek pedig az, hogy ha fejlesztésekről esik szó, további fejlesztésekről - és ezt kérdésként is szeretném megfogalmazni -, akkor milyen szándékaik vannak a további fejlesztések tekintetében. És nemcsak a tartalmi része érdekelne, hanem látnak-e lehetőséget abban, amiről most már itt ketten is szoltunk, tehát Magyarország északkeleti részén - ahol egyébként a háttértechnológia rendelkezésre áll még mindig, ami az autóipar, az autógyártás tekintetében nagyon fontos - vannak-e elképzeléseik. Gondolkodnak-e e tekintetben? Reményeim szerint önök gondolkodnak, mi pedig - reményeim szerint a kormányzati oldal egyetértésével együtt - ezt az irányvonalat kívánjuk támogatni.

A kormánynak pedig egy gondolatot szeretnék megfogalmazni abban az egy percben, amit az elnök úr jelzett felém. Értem én a BMW virtuális létét, értem én a Takata dolgát, de szeretnék arról is majd többet tudni - ha nem is ma itt ezen keretek között -, mert ezekről a dolgokról nem beszélni kell, ezeket a dolgokat csinálni kell a magyar munkavállaló érdekében.

A cégek vonatkozásában pedig az idézőjelbe tett búcsúmondatom az, hogy a munkabéke fenntartása nyilván elengedhetetlen, az önök számára is fontos. Éppen ebből kifolyólag valószínűsítem, hogy az üzemi tanácsok mellett azonkívül a szakszervezetekkel való együttgondolkodás is fontos lehet most már az önök évtizedes tapasztalatai alapján. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönöm. Jelzem előre, hogy még két képviselőtársam jelezte felszólalási szándékát. Bányai Gábor képviselő úr!

BÁNYAI GÁBOR (Fidesz): Köszönöm a szót, elnök úr. Igen tisztelt Vendégeink! Tisztelt Képviselőtársaim! Nem vitát gerjesztve, de szeretném Varga Lászlónak jelezni, hogy 1990 és 1994 között a Suzuki-, az Opel- és az Audi-gyár alapításában Antall József és kormánya vett részt. Tehát nem versenyt kell szítanunk, hogy melyik kormánynál történt ilyen fejlesztés, örüljünk, hogy itt vannak, köszönjük szépen ezt is. *(Dr. Varga László: Kormányzati ciklusokon átívelő folyamat.)*

Szeretném önöket arra kérni, az itt jelen lévő multinacionális cégek vezetőit - miután a következő években a magyar gazdaságba érkező európai és hazai források mértéke jelentősen megnő a korábbihoz képest -, hogy a gazdaságfejlesztési innovációs operatív program keretén belül mind a saját megyémben, Bács-Kiskunban, mind a többi, majd később talán a kelet-magyarországi megyékben is használják ki ezeket a forrásokat, és keressenek sokkal több beszállítót a cégeikhez. Érjük el azt, hogy láthatólag - bár az autógyártó cégek mögött közel százezer embernek van pluszban munkája a beszállítók révén. Tehát ennek a kiterjesztését és a források felhasználását az ennyire magas tudással és innovációval rendelkező cégek

részéről használják fel és keressenek például Kecskemét esetén belül vagy kívül, a városon kívül is beszállítókat, mert számos olyan cég van már - a Magyar Suzuki Zrt. részéről is tudjuk -, hogy Bács-Kiskunban is találtak, Esztergomtól majd 200 kilométerre beszállítókat.

Szeretnénk arra ösztönözni önöket, hogy ezt a segítséget használják ki minden megyében, ahol a cégek megjelentek, és azokon kívüli megyékben, mert nagyon fontos lesz - miután önök komoly munkát végeznek az országunk érdekében -, hogy kiterjesszék azokra a térségekre is, amelyek el vannak maradva vagy messze vannak az autógyárak központjaitól. Köszönöm szépen a figyelmüket.

ELNÖK: Köszönöm szépen. Vona Gábor képviselő úr!

VONA GÁBOR (Jobbik): Köszönöm szépen a szót, elnök úr. Tisztelt Bizottság! Tisztelt Jelenlévők! Tisztelt Vendégeink! Az utolsó hozzászólás sohasem a legszerencsésebb, hiszen lehet, hogy már mindenki az üdítőre és a szendvicstre gondol, úgyhogy nagyon rövid leszek. Nehéz is újat mondani, hiszen minden elhangzott, úgyhogy én mint egy ellenzéki párt vezetője inkább már elhangzott gondolatok aláhúzására, kiemelésére korlátoznám saját magam hozzászólását.

A legfontosabb, ami szerintem mindenképpen üzenetként el kell hogy jusson a hazai járműgyártás vezető szereplőihöz, hogy a járműgyártás ügye Magyarországon nem pártpolitikai kérdés, hanem szakpolitikai konszenzus, és azt gondolom, nemzetgazdasági siker övezi. Itt kisebb fajta verseny alakult ki a képviselőtársaim hozzászólása során, hogy ki szereti jobban önöket. Ezt a versenyt úgy próbálnám lezárni mint utolsó hozzászóló, hogy mindannyian ugyanúgy szeretjük önöket és ugyanúgy bízunk abban, hogy az a közös siker, ami valóban Magyarország és az önök közös sikere, folytatódni fog.

Azért nagyon fontos kiemelni ezt a közös sikert, mert a hazai gazdasági szereplők helyzete 1990 után az ideérkező külföldi tőkével kapcsolatban nem volt mindig ilyen szerencsés, és mind a mai napig nem minden esetben ilyen szerencsés. Sokszor a hazai vállalkozások számára az itt megjelenő külföldi tőke versenye nem volt vállalható vagy leküzdhető, sokszor érezték azt, hogy egyenlőtlen feltételek teremtődtek, és ez nem minden esetben a hazai vállalkozások hibája volt, hanem azt gondolom, sokszor a magyar kormányok, a magyar állam hibája volt az, hogy nem készítette fel őket kellő mértékben erre a versenyre. Nagyon jó volt hallani a kormány képviselőjét arról beszélni, hogy az ilyen jellegű igény, az ilyen jellegű felismerés most már, azt gondolom, pártoktól függetlenül a magyar politika része.

A járműgyártás viszont hála istennek ezeket a problémákat nem mutatja, a külföldi járműgyártó cégek hazai partnereinek, beszállítóinak növekménye, gondolom, mindannyiunkat örömmel töltött el. Minden magyar ember büszke ezekre a cégekre, amelyek Magyarországon itt vannak, és hosszú távú sikerükben vagyunk mindannyian érdekelték.

Nagyon köszönöm azt Ekkehard Philipp úrnak és Urbán Lászlónak úrnak, hogy ezt a közös sikert mind a ketten a prezentációjukban kiemelték, Rezsnyák Péter úrnak pedig azt köszönöm, hogy ő a pozitívumok, a sikerek mellett azért az előttünk álló feladatokra, problémákra is kitért. Azt gondolom, így volt teljes ez a mai előadás-csomag, hiszen láttuk azt, hogy nagyon sok tennivalónk van még a sikereink ellenére is.

Még két mondatot engedjenek meg! Varga László képviselőtársam kialakított itt egyfajta kelet-magyarországi munkacsoportot, amelyhez ezúton én is szeretnék csatlakozni mint szintén kelet-magyarországi illetékességű országgyűlési képviselő. Én is azt gondolom, hogy Kelet-Magyarországnak szüksége van erre az odafigyelésre.

Nyilván a viták majd ezen munkacsoporton belül akkor fognak kialakulni, ha a kelet-magyarországi helyszínen kell valamilyen módon megoldást találnunk, de én azt gondolom, ebben is lesz nyitottság a különféle politikai szereplők között.

A másik pedig zárásképpen, az itt lévő integrátorok felé utalva. Az első mondatomat szeretném még egyszer aláhúzni: bármelyik pártról is beszélünk, önök minden párt részéről számíthatnak a támogatásra, az odafigyelésre és a megbecsülésre, és abban bízunk szerintem itt mindannyian - a pártok jönnek-mennek, a kormányok és az ellenzék viszonya cserélődik, erről szól a demokrácia, erről szól a politika -, hogy önök viszont nem mennek, hanem maradnak, és hosszú távú közös sikernek lesznek itt a kovácsolói. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönöm szépen. Képviselőtársaim, akkor negyedórás szünetet...  
(Jelzésre:) Bocsánat! Szatmáry Kristóf képviselő úr!

SZATMÁRY KRISTÓF (Fidesz), a bizottság alelnöke: Elnézést! Bizottsági alelnökként engedjenek meg annyi hozzászólást, hogy egyrészt szeretném én is először megköszönni itt a nagy járműgyártóknak, hogy részt vettek ezen a bizottsági ülésen. Azt gondolom, ez visszaigazolása annak a kormányzati politikának, ami a járműgyártást a magyar gazdaság egy nagyon fontos zászlóshajójának tekinti. Teszem ezt akkor is, ha egy kicsit sajátos ez a bizottsági ülés, és lehet azt mondani, hogy rendhagyó jelleggel, de talán hagyományteremtő módon fog a Vállalkozásfejlesztési bizottság ilyen ügyekkel ilyen széles körben foglalkozni, mert ez azért lehetőséget ad arra itt a politikai pártoknak is, hogy valóban tisztázzanak néhány dolgot.

Nagyon örülök egyébként Vona elnök úrnak, hogy itt van, de azért arra kérném - és itt az elnök urat is -, hogy lehetőleg ezt az álláspontot vagy ezt az iránymutatást a parlamenti felszólalásokban a frakció többi tagja részére is adják meg. Amire itt az államtitkár úr utalt a nem igazán hízelgő megnyilvánulások kapcsán a külföldi tulajdonú összeszerelő üzemek támogatásával kapcsolatban, azt egyébként éppen jobbikos képviselők mondták el. Tehát bízom, hogy ez az ülés arra ad alkalmat, hogy ezeket a néha számunkra is nehezen értelmezhető támadásokat az ilyen összeszerelő üzemeknek nevezett, egyébként nagyon komoly nemzeti cégekkel szemben, át tudja fordítani.

Én azt gondolom, hogy a köszönet illeti valóban az összes nagy nemzetközi gyár részéről, akik idejöttek, munkát adtak, technológiát hoztak. Bár itt hangsúlyozni kell, hogy azt gondolom, a gazdaságpolitikánk fókuszában a nagy nemzetközi cégek támogatása mellett elsősorban vagy kifejezetten valóban a beszállító hazai kis és középvállalkozói szektor beintegrálása kell hogy legyen.

És van itt pár téma, amiről, azt gondolom, hogyha nyíltan beszélünk, akkor egy ilyen bizottsági ülés keretében is kell beszélni, és az az, hogy itt többször elhangzott, hogy a bérek közötti különbség az persze versenyelőnyt jelent, de talán azt is el kell mondani, hogy nekünk mindenképpen az a célunk, kormánypárti képviselőknek, hogy ezt a bérkülönbséget a magyar munkavállalók szempontjából leküzdjük. Azért merem mondani, mert az én családom egy része is szentgotthárdi, és én azt tudom mondani, hogy hosszú távon az a cél, hogy azokat a bérkülönbségeket, amelyek ma Magyarország és Ausztria között megvannak, amelyek sajnos bizonyos szektorokban még három-négyszeresek, közösen leküzdjük az elkövetkező időszakban, és az legyen a cél, hogy Magyarországon azért vannak itt a nagy nemzetközi cégek, mert minél több beszállítójuk van, és egyébként a magyar gazdaság hatékonysága miatt azonos bérekkel tudnak versenyezni. Ezt gondolom egyébként olyan fontos célnak, amely a jövőben mindenki számára támogatható. És valóban, majd egy bizottsági állásfoglalással is készülünk. Itt természetesen a szövegszerű javaslatokat szívesen

vesszük. Mindenképpen fontosnak tartjuk ezt a bizottsági állásfoglalást, hiszen itt jó néhány olyan szám elhangzott, ami a járműgyártás termelési értékének egyébként közel 60 százalékos növekedésének vagy akár a járműgyártásban foglalkoztatottak több mint 50 százalékos növekedésének számai, azt gondolom, ezek kellő súlyúak ahhoz, hogy ezt egy bizottsági határozatban, állásfoglalásban lefektessük.

Én még egyszer szeretném megköszönni a cégek képviselőinek, és azt gondolom, hogy hasznos és a politikai döntéshozók számára is fontos üzeneteket hallhattunk itt a mai ülésen. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönöm. A magam részéről egy rövid reflexióval szeretnék élni, most nem bizottsági elnökként, hanem egy párt országgyűlési képviselőjeként szeretnék természetesen szólni, és ebben az esetben nem pártpolitikától függetlenül, hanem párt képviselőjeként. Arról szeretném tájékoztatni a bizottsági ülésünkön megjelent képviselőket és vendégeket, hogy a Jobbikot Vona Gábor irányítja, a Jobbik gazdaságpolitikáját én irányítom, ami itt kettőnk részéről elhangzott, ez a párt hivatalos álláspontja, és tekintettel arra, hogy az álláspontunkat nem szoktuk változtatni az idők előrehaladtával, kormányzati ciklusonkénti cserékkel sem, ebben az esetben erre az álláspontra és ennek állandóságára számítani lehet.

A másik kérdés pedig, amit képviselőtársaim fölvetettek. A gazdaságpolitikánk központi eleme az, hogy a kormányzat esetlegességét lehetőség szerint a gazdaságpolitikából számúzzuk, tehát ne elsősorban egyedi kormánydöntésekkel próbáljuk egyes szektorok jövőjét jobbra tenni, hanem olyan versenyképes gazdasági környezetet kínálunk Magyarországnak számára, ami a politika által keltett húzd meg-ereszd meg politikai kurzusok függőségét csökkenteni tudja.

A másik nagyon fontos, amit el szeretnék mondani: a Jobbik az a párt, ami termelést támogató adórendszer szeretne a jelenlegi személyi jövedelemadóztatásban érvénybe léptetni. Tehát az iparba, a mezőgazdaságba és a turizmusba szeretnék az adókedvezményeket összpontosítani; ezekben az ágazatokban az effektív adókulcs csökkentésére lehet a maihoz képest számítani, mert úgy gondoljuk, hogy ezek az ágazatok azok, amelyek jelentős GDP-hozzájárulást képesek Magyarországnak számára adni, és ezek azok az ágazatok, amelyek az a közjó, az életszínvonal növekedését hozhatják el a magyar emberek számára. Ez az elkötelezettségünk régi keletű, és a jövőben sem fog változni.

A magam részéről nagyon szépen köszönöm a beszélgetésünk első szekciójában megjelent vendégeknek a türelmet. Most 15 perces szünetet rendelék el, addig vendégeink részére szendvics, kávé és üdítő fogyasztása rendelkezésre áll, illetve a sajtót természetesen biztosítani tudjuk itt az előtérben. Köszönöm szépen.

*(Szünet: 12.15 - 12. 40)*

ELNÖK: Tisztelt Vendégek! Tisztelt Képviselőtársaim! Akkor az előre jelzettek szerint némi csúszással, de folytatni szeretnénk a bizottsági ülést. Kérem, hogy mindenki foglalja el a helyét!

Tisztelettel köszöntöm Koroncz Adrienn asszonyt, az Inter-Gép Kft. ügyvezető igazgatójának helyettesét, akit fel szeretnék kérni előadásának megtartására. Ön é a szó.

**Koroncz Adrienn, az Inter-Gép Kft. ügyvezetőigazgató-helyettesének prezentációja**

KORONCZI ADRIENN, az Inter-Gép Kft. ügyvezető igazgatójának helyettese: Ezúton is köszönjük az elnök úr meghívását a bizottsági ülésre. Így, hogy egymás

között maradtunk, azt gondolom, talán majd a többi előadóval egybehangzóan egy kicsit más oldalról tekintenénk a járműiparra, illetve más oldalról is megvizsgálunk a járműipart, mint ahogy ezt a nagy három OEM vezetője tette. Tesszük mindezt azért is, mert bár a nagy beruházások mindig látványosak, és bízunk benne, hogy hosszú távra szólnak, mégis azok a hosszú távon belüli úgynevezett flexibilitási kihívások a munkaerő-állomány lekötése és a munkahelyteremtés tekintetében a beszállítók számára is nagy feladatot jelent, ugyanis a statisztikák alapján - az elmúlt másfél évtized statisztikáit áttekintve - a beszállítók adják a munkahelyteremtés stabilitását a hazai gazdaságban. Ezért is köszönjük azt, hogy meghallgatnak bennünket e tekintetben.

Az előadók is hangsúlyozták a hazai járműipar és a járműipar gazdaságban betöltött szerepét is, húzóágazatként az adatok alapján és az itt elhangzott előadások alapján is kétségkívül a járműipar nagyon jelentős szereplője a hazai gazdaságnak, de fontos azt is megemlíteni, hogy a hazai és a magyar tulajdonú beszállítók arányának növelése, a beszállítók által előállított termékek mennyiségének és értékének aránya potenciális fejlesztési lehetőséget kínál. Szándékosan feltételes módban fogalmaztam meg ezt a mondatomat, és ennek az okára a későbbiekben mindenképpen visszautalok majd.

Fontos azt is megállapítanunk, hogy a járműipar ismét egy olyan ágazat, amely a XX-XXI. században egy gazdasági átrendeződés szerepét és helyzetét éli meg, ami még inkább előtérbe helyezi a tulajdonosok, illetve az alapítók eredeti szándékait - itt a hozam tekintetében értem a szándékait.

Szintén lényeges tényező és befolyásolja a beszállítók hazai tevékenységét és sikerességét az iparágban megjelenő tőke- és tudásintenzitás, és az a verseny, ami az iparági szereplők tekintetében, mind az OEM-ek, mind a beszállítók tekintetében a birtokolt tudás és technológia, illetve ezek birtoklásának a hiánya közötti szakadék jelent. Ez is azt támasztja alá, hogy a járműiparban a beszállítói értékláncban az erőforrások újrafelosztásának idejét éljük mindannyian, akik mára már az elmúlt évtizedben, évtizedekben fel tudtunk nőni a járműipari beszállítói státusz betöltésére, annak a státusznak a beöltésére, amely elsősorban Tier-3-as, illetve Tier-2-es beszállítói státuszt jelent, mint amely beszállítói státusz képviselőként is jelenleg itt vagyunk.

Engedjék meg, hogy nagyon röviden érzékeltessem az Inter-Gép Kft. tevékenységén és az elmúlt több mint két évtizedes járműipari beszállítói tevékenységen keresztül azokat a legfőbb kihívásokat, amelyek ma a mindennapjainkban a versenyképességünket, annak a sikerességét jelentősen befolyásolják!

Az Inter-Gép Kft. képviselőként nyilatkozom tehát, azon Inter-Gép Kft. képviselőként, amely egy olyan régióban helyezkedik el, ami még mindig fehér foltként jelenik meg a járműiparban. Cégünk Zala megyében, Zalaegerszeg közvetlen közelében, mégis egy kistelepülésen tevékenykedik. Bízom benne, hogy jó példával tudunk arra szolgálni, hogy egy 600 fős településen is létre lehet hozni - bár több évtizedes munkával - és működtetni lehet sikeresen, eredményesen olyan beszállítói tevékenységet, járműipari beszállító vállalatot, amely Zala megye első harminc legeredményesebb vállalatai közé tudta magát felküzdeni. Olyan nagy, eredményes multinacionális nemzetközi vállalatok vannak ezen az eredményességi listán, amelyek között mi vagyunk a második olyan kkv, amely hazai tulajdonú cégeként tud szerepelni és az egyetlen járműipari beszállító. Ilyen tekintetben talán azt kell mondanom, szerencsés, hogy a nagy járműipari megrendelők már elhagyták a tárgyalótermet, hiszen abban az esetben, amikor a profitrátát látják, akkor nem feltétlenül csupán

csak a befektetett időt, energiát és tudást értékelik, hanem természetesen a profitot is igyekeznek megosztani.

Vidék viszonylatában mindenképpen kihívást és egyben természetesen előnyt is jelent számunkra, hogy egy kistelepülésen tevékenykedünk, és természetesen ez a tény is meghatározza azt a küldetésünket és küldetéstudatunkat, ami a kollégáink, munkavállalóink motivációjának is az alapja. A megrendelőink igénykielégítése és teljes körű igénykielégítése mellett nagyon fontos számunkra és a tulajdonosok megfogalmazott célja, hogy a munkavállalók tudását, szaktudását és egyben ipari sikerességét elősegítsük. Mindez természetesen kihívást jelent számunkra a tekintetben is, hogy ezeket a munkavállalókat és kollegákat meg tudjuk tartani már a tudásuk birtokában, hogy egy beszállító vállalatnál maradjanak ahelyett, hogy egy közelünkben működő OEM-hez csatlakoznának.

És mindemellett a vidéki régió tekintetében fontos szerepünk van abban is, hogy a településünket akár a helyi adókon és egyéb, a társadalmi felelősségvállalás keretei között tett tevékenységünkkel fejleszteni tudjuk. Ez adja a küldetésünknek és az értékrendünknek a figyelem, fegyelem és felelősségét hármas kihívását, ami a mindennapjainkat áthatja. Ez vezetett ahhoz többek között, hogy mára már a jelentős megrendelői állományunk szereplői között négy olyan nagy nemzetközi vállalat van, amelyek járműipari Tier-2-es beszállítók, és a tavalyi évben az egyik megrendelőnk, járműipari megrendelőnk tekintetében arany fokozatú beszállítói státuszt tudtunk elérni.

Mindezt tesszük úgy, hogy bár a járműipari megrendelőink alapvetően az adott technika, technológia és a gyártott alkatrészek tekintetében a specializáció igényét támasztják velünk szemben és támasztják ezt a legtöbb közvetlen beszállító vállalattal szemben, mi a diverzifikáció mellett és annak költséghányada mellett döntve nemcsak a járműipar - személy-, illetve tehergépjármű, vontatott gépjárművek - fékrendszereit, biztonságtechnikai alkatrészeit állítjuk elő, hanem pontosan a vállalat stabilitása tekintetében a diverzifikáltság fenntartásával gázbiztonsági termékeket, hajónavigációs rendszerek elemeit, illetve elektronikai termékek fémipari elemeit is gyártjuk. Maga a termék és a megrendelői állomány diverzifikálása teszi azt szükségessé és támasztja azt a követelményt is egyben, hogy technológiailag is diverzifikáljuk a tevékenységünket.

Mindez pedig már az alapvető beszállítói követelményekhez igazodva, azt a két legfontosabb területet támasztja számunkra alapkövetelményként, hogy tőke- és tudásintenzív iparágban kell hosszú távon, alacsony költséghányad mellett sikerességünket fenntartani. Mert ez az, ami jelen pillanatban a járműipari beszállítóknak a legnagyobb követelményt támasztja tevékenységünkkel szemben, hogy milyen módon tudnak tőke- és tudásintenzív vállalati tevékenységet fenntartani.

A tőke- és tudásintenzitás mellett pedig a beruházási és a kockázatvállalási készségünk és képességünk fenntartása jelenti a legnagyobb kihívást, amit nemcsak az OEM-ek, hanem az egyéb nemzetközi nagyvállalatok is a hazai beszállítókkal szemben negatívként említenek, hogy a hazai vállalatoknak nemzetközi viszonylatban viszonylag kicsi a kockázatvállalási készségük és képességük. Erre majd a későbbiekben szintén utalnék röviden, hogy vajon mi az, ami ezt befolyásolja.

Ahhoz, hogy hosszú távon egy hazai beszállító a státuszát fenn tudja tartani a járműiparban, szükséges a termék hozzáadott értékének a folyamatos emelése. Annak ellenére, hogy a járműipari hozzáadott érték az OEM-ek tekintetében viszonylag alacsony, a beszállítók tekintetében viszont ez a hozzáadottérték-arány jelentősen magasabb értéket tud képviselni. A hozzáadott érték évről évre emelését csak abban az esetben tudja elérni egy beszállító vállalat, hogyha képessé tud válni egyedi alkatrészek mellett komplex összeszerelt alkatrészeknek, egységeknek az előállítására

is. Vagyis ez már azt vonja maga után, hogy adott régióon belül egymásra épülő technológiáknak kell elérhetővé válni, ami pedig magával vonja, hogy a járműipai beszállítók, Tier 3-as, Tier 2-es beszállítók mellett azoknak a beszállítói körének - és itt már a kisvállalati körről beszélek - szintén fejlődőképesnek kell lennie, hogy a közepes méretű vállalat a továbbiakban hosszú távon is beszállítani képes tudjon lenni.

És tartva a prezentációban az eredeti felhívásuk szerinti témakört, amely alapvetően nem a cég tevékenységének bemutatására irányult, hanem a vállalat fenntarthatósága alapjainak a kérdéskörét kérte körbejárni, olyan fő feltételeket, illetve kihívásokat igyekeztünk a tulajdonosokkal felvázolni, amelyek a mindennapjainkban és egy országos szövetség statisztikai, illetve tagi állománya visszajelzése alapján is megerősíthető, hogy azok a feltételek, amelyek ma a versenyképességünket jelentősen befolyásolják és alapvetően kevésbé pozitív irányban, azok néhány témakör köré csoportosíthatók.

Nagyon örülök annak, hogy az Opel képviselőjében Rezsnyák Péter úr itt tudott lenni délelőtt, és bár nem beszéltünk össze, még akkor sem, hogyha hasonló régióból érkezünk, de azok a főbb pontok, amelyek az ő versenyképességüket és hasonlóan a beszállítók versenyképességét is gyengítik, az a hazai fiatal munkavállalók szakismeretének a fejlesztési területe. Nagyon fontos kiemelni, hogy látunk pozitív példákat a duális képzés tekintetében, mi magunk is a vállalatunkkal részt veszünk mind középfokú, mind felsőfokú oktatásban, a hallgatók oktatásában, illetve az oktató kollégák, tanár kollégák továbbképzésében is, azonban látjuk, hogy ahogy a nagyvállalatok a duális képzőközpontokat létrehozzák, alapvetően vonják el a beszállítóktól azt a fiatal munkaerőt, amit még eséllyel a régióban meg tudnánk tartani. Tehát fontos azt kiemelni, hogy a duális képzésben meg kell próbálnunk a fiatalokat a kis- és középvállalatok irányába is csábítani és terelni.

Mindemellett látjuk a nyelvismerettel kapcsolatos követelményeknek a változását a felsőoktatásban, illetve a középfokú oktatásban, és szeretném azt hangsúlyozni, hogy a nyelvismeretnek és a hasznosítható nyelvismeretnek a hiánya, illetve egyre jelentősebben a szűkkörűsége a beszállítóknak nagyon jelentős versenyhátrányát okozza.

Az előttem szólók megemlítették, illetve miniszterhelyettes úr is megemlítette a munkavállalói bérek szintjét. Ha jól láttam, két héttel ezelőtt jelent meg az Ecostat legfrissebb felmérése az Európai Unió, illetve az Európai Unióval határos országok, számunkra versenytárs országok bérszintjével kapcsolatos felmérés. Mindenképpen jó hír az OEM-ek tekintetében az alacsony bérszínvonal, ám a beszállítók tekintetében ez ugyanennyire jelent negatívumot is, hiszen legfőképpen a nyugat-dunántúli régióban a fiatal munkavállalók jelentős hányada, szakismerettel rendelkező jelentős hányada választja a szomszédos országok járműipari régióit leendőbeli munkahelyeként. Mindenképpen üdvözlendő a kormánynak azon indíttatása, hogy a béreket és a reálbéreket igyekszünk emelni, de meg kell próbálnunk a fiatal munkavállalók, még nem családos fiatal munkavállalók számára is egyfajta vonzást és perspektívát mutatni a járműiparban.

A finanszírozás tekintetében - hiszen azt mondtuk, hogy a tudásintenzitás mellett a tőkeintenzitás, a beruházásintenzitás jelenti az egyik legjelentősebb kihívást számunkra - üdvözljük a kedvezményes hitelkonstrukciót, de fontos azt is kiemelnünk, hogy amikor egy beszállító eléri a közepes vállalati méretet, akkor a pénzügyi konstrukciók tekintetében is diverzifikálnia szükséges, nem elegendő hitelekkel finanszírozni a vállalatát, hanem a diverzifikáció tekintetében pályázatokra és egyéb munkahelyteremtő konstrukciókra van szükség. Mi magunk is találkozunk azzal a kihívással, hogy az egyik járműipari megrendelőnk már másfél éve hallja



tőlünk, hogy pályázunk, pályázunk és újra fejlesztünk, miközben még mindig a pályázati források megjelenésére várunk. Fontos a járműiparban, hogy hosszú távra gondolkodunk, hosszú távú együttműködésben kell gondolkodnunk a beruházások megtérülése tekintetében is, és egy-egy beruházás a járműiparban, annak a hajlandósága és megtétele nem tud várni fél évet, nyolc hónapot és egy évet és másfél évet pedig legfőképpen nem.

Említettem, hogy a vidéki telephelyen való működésünkre vissza fogok térni. Fontos azt kiemelni, hogy városok vonzáskörzetében a járműipar nagyon jelentősen tud növekedni, vidék tekintetében pedig számomra megdöbbentő volt, amikor én magam is egyetemistaként Németországból hazaérkeztem és azt kellett látnom, hogy vidéki viszonylatban nem tudnak járműipari vállalatok növekedni. Mára már egy évtized után érthető, hogy miért nem, hiszen az infrastruktúra nemcsak a közlekedésben merül ki, amely tekintetében Zalaegerszeg irányában most van egy parlamenti döntés, ha jól tudom, de nemcsak a közlekedés irányában kell az infrastruktúrát megemlítenünk, hanem például elektromoshálózat-ellátottság irányában is, hiszen Nyugat-Európából - akár egy-egy projekttranszfer tekintetében - az energiaintenzív tevékenységek kerülnek kihelyezésre, illetve áthelyezésre. Ennek tudatában kell lennünk a járműiparban.

Fontos megemlítenem a beruházás- és a tőkeigényesség mellett a Ptk. tavalyi évi változását, amely a hazai és nemcsak járműipar, hanem a hazai közép vállalatok tevékenységére mindenképpen kihatással van, ez az ügyvezetői felelősségvállalásnak és ügyvezetői felelősségre vonhatóságnak a kérdése, amely szintén a magyarországi, hazánkban működő, hazai tulajdonú vállalatoknak a kockázatvállalási készségét és képességét jelentősen befolyásolja.

Sokat emlegetjük, illetve azt gondolom, a sajtóban is sokat hallunk róla, hogy talán a legkönnyebben megközelíthető fejlesztési terület, illetve számunkra kihívási terület az adminisztrációs költségek emelkedése és azoknak a kiszámíthatatlansága.

Fontos kiemelni a járműiparban a flexibilitást - mint ahogy ezt Ekkehard Philipp úrtól is hallottuk -, ami nemcsak a munkaerő tekintetében jelent követelményt, hanem az árak és költségszintek tartásának és csökkentésének tekintetében is. Azt látni kell, hogy egy OEM- és egy Tier 1-es, Tier 2-es beszállító vállalat, vagyis a mi megrendelőink nem engednek árat emelni akkor sem, amikor számunkra a termékek előállításának a bekerülési költsége emelkedik. Mindez azt jelenti, hogy ha nem tudunk árat emelni, akkor azok a beruházási forrásaink csökkennek és szignifikánsan csökkennek, amelyeket innovációra és tudásintenzításra kellene fordítanunk a tekintetben, hogy hosszú távon, vagyis a beruházási időszakon belül meg tudjuk őrizni a vállalat versenyképességét.

Az idő szűkössége miatt, bár nem utolsósorban, ki kell emelnem a vállalatok együttműködésének hiányát. Valószínűnek tartom, hogy ez kulturális jellemzőkből fakad, mégis azt gondolom, hogy az Európai Unió belül és globálisan is elvárt a hazai vállalatoktól, hogy megpróbáljanak együttműködni, egymással tudást és adott esetben régióon belül technológiát megosztani. Mindenképpen üdvözölt az, hogy a klaszterek és a különböző együttműködési platformok támogatása az elmúlt években jelentős támogatást kapott. Ez a támogatás érzéseink szerint most, jelen pillanatban átalakulóban van, de ki kell emelnünk azt, hogy a szakmai szervezetek, illetve a technológiai centrumok szinten tartása és az együttműködési platformok fenntartása szükséges annak érdekében, hogy a beszállítók együtt, globálisan, regionálisan versenyképesé tudjanak válni, illetve azok a vállalatok, amelyek most versenyképesek, azok tudjanak maradni a jövőben is.

Tartva az időkeretünket - hiszen mi magunk, vezetők is a beszállítói területen taktidőben mérjük az időt -, szeretném megköszönni még egyszer a meghívást. Azt

gondolom, a járműiparban bármilyen tevékenységet is végzünk, bármilyen terméket is állítunk elő, az Inter-Gép Kft.-n kívül más tevékenységet végző cégek számára is fontos mondat lehet, amit itt feltüntettünk a slide-ban: könnyebb egy járművet mozgásba hozni, mint azt a későbbiekben majd megállítani, vagyis fékezni. Ez az Inter-Gép Kft. tevékenységére mindenképpen jellemző, hiszen fékrendszereket, biztonsági termékeket gyártunk, de mindannyiunkra igaz, hogy akkor, amikor a gazdasági környezet változik, a cégeknek fékezniük szükséges, de a fékezéshez is energiára van szükség, mint ahogy a járműiparban e tekintetben nagyon sok új technológiai és kutatásfejlesztési innovációs tevékenység folyik. Ezt nekünk, vállalatvezetőknek is szem előtt kell tartunk akkor, amikor a gazdasági feltételek kihívásait és túlélési feltételeit igyekszünk figyelembe venni működésünk során. Köszönöm szépen. (*Taps.*)

ELNÖK: Köszönöm szépen az előadást. Egyben jelezni szeretnénk a mai bizottsági ülésünk résztvevői számára, hogy a sajtóérdeklődést csak rövid ideig tudjuk viszonylag fenntartani - így is egyébként a sajtó szokásától eltérően egészen kitartó volt -, azt azonban jelezni szeretném, hogy azokat az észrevételeket, amelyek most itt elhangzanak, értelemszerűen képviselni szeretnénk, lehetőség szerint minél nagyobb körben megismertetni, és azt a törvényalkotói munkát, ami az önök által elmondottak alapján szükségessé válhat, el szeretnénk bizottságon belül végezni, tehát ilyen módon minden duplán hasznosul.

Fel szeretném kérni Csipak Róbert urat, a JAKO Fémárugyár Kft. ügyvezető igazgatóját, hogy legyen kedves a prezentációját megtartani. Köszönöm szépen.

**Csipak Róbert, a JAKO Fémárugyár Kft. ügyvezető igazgatójának prezentációja**

CSIPAK RÓBERT, a JAKO Fémárugyár Kft. ügyvezető igazgatója: Tisztelettel köszöntök mindenkit. Köszönöm szépen a meghívást, illetve hogy megtarthatom az előadásomat.

Az első pár slide-on szeretném bemutatni a JAKO Kft.-t, ezt a német családi tulajdonban lévő céget, egy 350 fős fémforgácsoló cégről beszélünk, majd érinteni szeretném azt a témát - a vállalkozás buktatóiról, kihívásairól, mindennapi tevékenységéről -, hogy akár első sori beszállítóként nap mint nap mivel szembesülünk, illetve kitérnék arra is, hogy mivel egy vállalkozásfejlesztési bizottsági ülésen vagyunk, milyen szerepet, milyen támogatást kaphatna a beszállítói kör a kormány részéről vagy egy központilag meghatározott szervezettől. Ezt a címben is megfogalmaztam, egy koordinációs szerepvállalásról lenne szó.

1998-ban alakult Szekszárdon a JAKO Fémárugyár Kft., a második telephelyet pedig nem egy szerencsés időszakban, 2008-ban Gerjenben - ez körülbelül 35 percre van Szekszárdtól - húztuk fel.

Fő tevékenységeink, illetve milyen piacokon vagyunk jelen. Elsősorban az autóipart emelném ki, első sori beszállítói vagyunk a Volkswagen konszernnek, tehát a győri Audiba szállítunk forgalmunk 26-27 százalékában, ha a tavalyi évet veszem figyelembe, de ugyanúgy jelen vagyunk a tehergépjármű szektorban is, a Knorr-Bremse az egyik nagy vevőnk, akik ugyanúgy nemrég stratégiai partnerséget kötöttek az állammal, illetve ipari alkalmazások terén, kéziszerszámok terén - nem autóiparról beszélünk - egy-két ismert név is előfordul: nemrég a miskolci Bosch-sal kezdtünk el egy komolyabb együttműködés.

Amint látják, szép nagy darabszámokra vagyunk beállva, akár a tízmillió darabot is eléri a gyártott alkatrészek száma. Precíziós alkatrészekről beszélünk, nagyon komoly tűréssel gyártunk, illetve forgácsolunk.

Itt néhány terület látható, hogy miben vagyunk erősek: köszörülés, mángorlás, csiszolás, csigamarás, de elsősorban az esztergálást említeném meg. Ezek tartoznak a fő tevékenységeink közé.

Itt meg bemutatnék néhány gépet. Azt mondjuk, hogy ezek közül éves szinten olyan 15 millió eurós forgalmat hozunk össze, ha az elmúlt három évet nézem, minden évben egy-másfél millió eurós beruházást sikerült részben pályázati segítséggel megszerezni. Ezek között látunk néhány gépet, az esztergagépparkunk is megerősödött. Ezt csak azért, hogy képet adjak arról, hogy milyen gépek állnak rendelkezésünkre. Itt egy nagy hatékonysággal működő gépet látunk, ami olyan alkatrészeket gyárt, amelyeket a Volkswagennek szállítunk, éves szinten olyan egymillió darabszámot. Illetve a fogazás gépparkot említeném meg; robotok által kiszolgált gépekről beszélünk.

Nagyon nagy hangsúlyt fektet mostanában az autóipar a tisztaságra, ultrahangos mosóberendezéssel rendelkezünk, és ezzel biztosítjuk a rendkívül magas tisztaságot mint nagyon fontos követelmény akár egy OEM részéről is.

Itt látjuk azokat a beruházásokat, amelyek 2014-ben valósultak meg. De ha a 2015-ös évet veszem, körülbelül ilyen nagyságrendben fogunk gépeket vásárolni. És az előadásom további részében kitérek arra is, hogy a pályázati úton elnyert beruházásoknál milyen jelentőséggel bír a kormányzati munka, illetve támogatás.

Néhány terméket látunk itt a fontosabbak közül, rozsdamentes alapanyagból, illetve acélból megmunkált alkatrészek. Vagy akár alumíniumból.

Nagyon fontos, hogy meg tudjuk mérni az alkatrészeinket, itt is nagyon komoly 3D-s mérőgépekkel rendelkezünk.

Kihívások, buktatók, elengedhetetlen feltételek. Egy OEM-beszállítónál, illetve egy autóipari beszállítónál alapvető követelmény az ISO/TS 16949-nek nemcsak a megszerzése, tehát nem az a lényeg, hogy a független társaságnak, amely minket évente felülvizsgál, egy kirakatként mutassuk meg, hogy nekünk ilyen is van, hanem azt a mindennapokban szabjuk testre és használjuk is.

Nagyon fontos az OEM-követelményeknek az alapos ismerete. Itt elsősorban a beruházásokra gondolok és azoknak a buktatóira. Tehát ha arról van szó, hogy az Audi megkeres minket - most őket említem, mert ott vagyunk első sori beszállítók -, nagyon fontos, hogy egy árajánlatkérés során részletekbe menőleg nézik meg az összes követelményt. Nálunk is többször fordult elő, hogy akár egy ultrahangos mosóberendezést vagy akár egy mérőgépet felejtettünk ki, ami több száz ezer eurós beruházást igényel, azt saját zsebből kellett kifizetnünk.

Nagyon fontos az, hogy az ajánlatkérés során szoros együttműködés alakuljon ki nemcsak a beszerző kollégákkal, hanem a konstruktőrökkel.

A proaktivitást, a kommunikációt nagyon erőltetni kell, nagyon sokan vannak a piacon, főleg a mi szektorunkban.

A tartalékok biztosítása pedig az előbb említett hibák miatt nagyon fontos, hogy nem várt kiadásokat tudjunk lefedni.

Mik a jelenlegi piaci lehetőségeink? Mi is a meglévő legnagyobb vevőkre támaszkodunk, annak az együttműködését fejlesztjük. Ami nagyon fontos, hogy versenyképesek vagyunk, mert a munkaerő ára, alacsony szintje ezt lehetővé teszi. Viszont szakképzett munkaerőből - Adrienn is említette meg az előttem szólók - nagyon nagy hiány van a piacon, és ez a hiány megmutatkozik száz kilométerrel arrébb is, tehát nem tudom honnan elhozni a szakembert, mert ott sem áll rendelkezésre.

A közterhek mértékének a növekedése. Itt elsősorban a bankadóra gondolnék, a versenyképességet folyamatosan rontja.

A gazdasági ösztönzők megléte, ez is egy nagyon fontos pont. Tehát nagyon fontos az, hogy jobb helyzetbe kell hozzuk az autóiipari beszállítókat. A jelenlegi kiírások azt mutatják, hogy van egy központilag kiírt pályázat, ami nem feltétlenül az autóiiparra van szabva. Ez alatt azt értem, hogy bizonyos feltételeket nem biztos, hogy az autóiiparba ugyanúgy feltételrendszerként kellene kiírni, hanem rugalmasabban kellene kezelni. Én azt gondolom, hogy a járműiparban vagy a beszállítóknak legyen egy külön lehetőségük (*Szatmáry Kristóf távozik az ülésről.*), egy külön pályázati rendszer, ami alkalmat nyújt arra, hogy lépéselőnyhöz jussunk. De nagyon fontos a munkaerő-piaci tevékenységre, tehát a plusz pályázati lehetőségre - Adrienn ugyanúgy említette - nagyon sokáig kell várnunk, tehát nem tudjuk azt, hogy milyen pályázatok állnak rendelkezésre, milyen lehetőségeink lesznek. Tehát jelenleg az van, hogy 350-400 árajánlatkérés fut be éves szinten hozzánk, ennek körülbelül 2-3 százaléka valósul meg. Azt gondoljuk, hogyha központilag az autóiipart külön kezelnék és külön keretet adnánk annak, hogy milyen - tehát akár ha a mi cégünket figyelembe vesszük, egy bizonyos összeg folyamatosan rendelkezésre állna, és azt mi meg tudnánk pályázni, akkor nem 3,5-4 százaléka valósulna meg a beruházásoknak, hanem sokkal több. Ezzel nyerne a gazdaság, ezzel nyerne az állam, ezzel nyerne a vevő és nem utolsó sorban mi. De sokkal több munkához jutatnánk azáltal, hogyha a pályázat, akár ha az intenzitást is veszem alapul, nem 20 százalék, hanem 35 vagy 40 százalék lenne, sokkal nagyobb előnyben lennénk, sokkal jobb pozíciókba kerülénk.

A rugalmasságot említettem. Nagyon fontos, hogy a feltételrendszer legyen alkalmazható a speciális helyzetben lévő gazdasági szereplőkre is. Tehát itt elsősorban, azt gondolom, hogy az autóiipart próbáljuk meg ebből a pályázattal rendszerből kivenni, és nem az első pontban említett... - tehát ha Szekszárdot vesszük alapul, a helyi területfejlesztés elsősorban nonprofit szervezeteket támogat, tehát azokat a beruházásokat. Ez alatt értem a tereket, a művelődési házat vagy utcák felújítását, ami nagyon szép dolog, de nem gazdaságélénkítő.

Az elszámolás egyszerűsítése. Nagyon lényeges a fejlesztési cél tényleges megvalósulása legyen a cél, nem pedig az, hogy hogyan dokumentálok le egy pályázatot, és hogy azt mennyi idő alatt. És több hónap telik el, visszadobják az elszámolást vagy pedig a számlákat, mert valamilyen apró hiányosságot találnak, fontosabb lenne arra koncentrálni, hogyha az ötlet jó, akkor minél hamarabb történjen meg a kifizetés.

A bürokráciát csökkenteni, a pénzügyi lebonyolítást gyorsítani kell, ez ugyanaz a téma.

Amit említettem, a támogatói szervezet működik valamilyen szinten, akár a kamarákat veszem figyelembe. Ez Szekszárdon is működik, tehát a területfejlesztés. Tavaly megkerestek minket, hogy mi mondjuk meg, hogy milyen igényeink vannak és arra megpróbálnak pályázatot kiírni. Ez sajnos nem jött össze. Tehát arra kellene fordítani a figyelmet, hogy mérjük fel a nagy autóiipari gyárak igényeit, és ezt az igényt, ezt az információáramlást juttassuk el a beszállítókhöz is.

Tehát tudjuk azt, hogy egy Audi, egy Mercedes, egy Suzuki mivel tervez, mert akkor tudom én is szakemberrel ellátni a céget, ha tudom előre, hogy milyen tervei vannak az OEM-vállalatnak. És hogy most ez központilag, vagy pedig a helyi kamarákon keresztül történik, vagy gyűjtik be ezeket az igényeket, hogy osszák le a beszállítóknak, az már másodlagos kérdés.

Nagyon fontos az, hogy mi is igénybe vesszük az eximbankos olcsóbb hiteleket. Nagyon fontos az - akik mögöttünk állnak, mi első sori beszállítók vagyunk -, hogy akár én vagy a mi cégünk adja meg a lehetőségét egy kooperációs partnernek, egy

hőkezelőnek vagy egy felületkezelőnek ugyanezt a kedvezményt, tehát hogy ők is ugyanúgy tudjanak pályázni, ez alatt ezt értjük.

Nagyon fontos az innováció, a termékfejlesztés, a K+F. Nagyon fontosnak tartjuk azt, hogy ha van egy megkeresés vagy van egy árajánlatkérés, akkor akár ne Németországból diktálják nekünk azt, hogy milyen alapanyagból gyártjuk le azt az alkatrészt, hanem igenis megvan nálunk az a technológiai ismeret, ami alapján mi azt gondoljuk, hogy ha mi ötletet adunk a vevőnknek, és azt mondjuk, hogy egy másik alapanyagból gyártjuk le, az akár olcsóbb is, gyorsabban tudom legyártani más tőrészel, mindenki jól jár, ugyanakkor nem Németországból veszem meg az alapanyagot, hanem Magyarországról. Köszönöm szépen a figyelmet. (*Taps.*)

ELNÖK: Köszönöm szépen. Fel szeretném kérni Kancsár Zoltán urat, hogy legyen kedves, tartsa meg prezentációját.

### **Kancsár Zoltán, a MOULD Kft. ügyvezető igazgatójának prezentációja**

KANCSÁR ZOLTÁN, a MOULD Kft. ügyvezető igazgatója: Szeretettel üdvözlök mindenkit. Kancsár Zoltán vagyok, a MOULD Kft. ügyvezetője. Én egy kicsit kakukktojás vagyok itt ebben a mai napban, mert a mi cégünk egyedül az, aki nem autóiipari beszállító jelenleg, és én most ebből a szemszögből szeretném tájékoztatni önöket, hogy mi mint leendő autóiipari beszállítók milyen problémákkal küzdünk, illetve mik azok a felmerülő dolgok, amelyek minket visszatartanak ettől az egésztől vagy hátráltatnak.

Egy picit mesélnék a cégről. Mi magyar tulajdonú családi vállalkozás vagyunk, több mint húsz éve vagyunk a piacon, műanyagfröccsöntéssel foglalkozunk, hőre lágyuló alkatrészeket állítunk elő. A telephelyünk Pest megyében, az M5-ös autópálya mellett található, jó lokációban, 44 kilométerre vagyunk innen, és látják a számainkat. Pici cég vagyunk, a legnagyobb vevőnk jelenleg az Electrolux, akinek porszívóalkatrészeket gyártunk immár 2006 óta.

A problémák terén első helyen azt mondom, hogy maga az infrastruktúra - amit páran itt már előttem említettek is - lehet problémás. Jelen állapotban mi is már ott tartunk, hogy kinőttük az üzemünket, illetve a raktárunkat, tehát ha teljes kapacitással működik az üzem, akkor sajnos már nem tudunk hatékony gyártást tervezni, illetve folytatni meg a folyamatainkat optimalizálni. Tehát itt mindenféleképpen fejlesztés szükséges ahhoz, hogy mi egy szinttel tovább tudjunk lépni. Illetve itt lehet megemlíteni olyan más eszközöket is, illetve helyeket, mint egy labor vagy a gyártóeszköz-tárolás, ami előírás lehet egy autóiipari beszállításnál, viszont jelenleg nincs rá még megoldásunk.

A második helyen, illetve ez nem rangsort jelent, hanem második problémának én is a humán erőforrást említeném, tehát a szakképzett munkavállalót. Igaz, hogy mi kicsi cég vagyunk, de itt is azzal küzdünk, hogy nagyon hosszú ideig tart a megfelelő embert a pozícióra megtalálni. Ezért jellemző nálunk az, hogy jelenleg egy fő több pozíciót betölt, tehát több munkakört ellát. Nyilván ezt addig csináljuk, amíg csak lehet, úgy érve, hogy terhelhetjük az embert ezzel, és így a hiányzó pozíciókat megpróbáljuk házon belül megoldani, viszont ennek is van egy bizonyos határa. Tehát amennyiben itt megint csak az autóiipar felé nézünk, akkor biztos, hogy ez nem oldható meg ezzel a módszerrel, hanem akkor a szervezetet át kell szerveznünk, át kell alakítani, illetve a hiányzó pozíciókat be kell tölteni.

Egy másik ilyen probléma lehet még a jogszabályoknak, az ISO-auditoknak való megfelelés. A mi példánknál maradván, itt annak idején minőségirányítási és környezetirányítási rendszereket vezettünk be, üzemeltettünk és auditáltunk, jelen

állapotban viszont azt kell mondjam, hogy igaz, hogy üzemeltetjük, de az auditáltatás nincs meg, tehát jelen vevőink közül egyik sem kéri az auditot. Mint ahogy itt előttem Róbert is mondta, viszont a TS-nél ez nagyon fontos, tehát ott nemcsak az kell, hogy meglegyen az ember papírja, hogy van neki egy ilyen auditált rendszere, hanem az működjön is. Mi pont azt tapasztaljuk itt az egyéb vevőknél, hogy hiába volt nekem papírom, ő erre nagyon nem kíváncsi. Tehát például az Electrolux leküldi a saját minőségbiztosítási embereit, és engem ő auditál az ő szempontjai szerint, és ha azon megfelelek, akkor ő aztán azt, hogy nekem ISO 9001, illetve 14 ezres minőség- és környezetirányításom van, kipipálja és szép dolognak tartja, viszont nem tartja szükséges feltételnek. Az autóiparban ez már biztosan nem így van, tehát ezt szintén beruházással vagy fejlesztéssel lehet megoldani.

Ahhoz, hogy mi autóipari beszállítóvá váljunk, nagyon fontos, hogy konkrétan megismerjük a feltételeket, hogy melyek azok, amelyek alapján ezt mind meg tudjuk tenni. Nagyon komplex folyamatról van szó, és ez azt jelenti, hogy máról holnapra nem megy, hosszú idő, lépésenként lehet megtenni, és nyilván minden téren fejlődni kell egy kkv-nak ahhoz, hogy ő valamilyen szinten Tier 2-es vagy Tier 3-as szinten tudjon csatlakozni egy Tier 1-es beszállítóhoz, viszont nagyon nehéz összevadászni ezeket az információkat, hogy mégis merre induljon el az illető cég.

Fontosnak tartanánk azt, hogy ez egy átláthatóbb rendszerben megtalálható legyen, és ezáltal segítse a kkv-kat abban, hogy ők beszállítóvá válhassanak. Itt én gondolok magának az autógyárnak, az OEM-nek a szerepére, az államnak is, illetve az egyéb szövetségeknek és szervezeteknek nyújtott összefogásra és támogatásra, ami úgymond kézen fogja a kkv-t, és végigvezeti azon az úton, irányt mutat, és segíti abban, hogy ő elérje azt, hogy beszállító lehessen, illetve ne mellékutakra fusson. Tehát olyan beruházásokra és olyan fejlesztésekre költse úgymond az amúgy is tőkeszegény pénzét, amire a későbbiek során a beszállító azt fogja mondani, hogy szép-szép, hogy megcsináltad, de köszönjük szépen, nekünk nem erre van szükségünk.

Úgy látom, hogy amennyiben ez így meg tudna valósulni, akkor minden résztvevő számára csökkenne a kockázat, tehát versenyképesebb beszállítókat kapna az OEM, vagy a Tier 1-es beszállító, vagy a Tier 2-es, ha ilyen szempontból nézzük. A lokációban, tehát földrajzilag közel lévő vállalatok tudnának beszállítani neki, nem lenne nagyobb kitétsége ezáltal. És egy kkv-nak jellemzője a rugalmasság és a flexibilitás, ami itt el is hangzott, hogy szükséges a gyártásban. A kkv pedig azért csatlakozna az autóiparhoz, mert az egy elég stabil és kiszámítható fejlődést tudna neki biztosítani.

Én röviden most ennyit szerettem volna elmondani, köszönöm a figyelmüket.  
(Taps.)

ELNÖK: Köszönöm szépen. A magam részéről fel szeretném kérni Sinkó Ottó urat, a Videoton Zrt. vezérigazgatóját a prezentációjának megtartására. Köszönöm szépen.

### **Sinkó Ottó, a Videoton Holding Zrt. vezérigazgatójának prezentációja**

SINKÓ OTTÓ, a Videoton Holding Zrt. vezérigazgatója: Sinkó Ottó vagyok, a Videoton vezérigazgatója. Köszönöm szépen a meghívást és az érdeklődést. Örülök annak, hogy ezen keresztül lehetőséget kaptam arra, hogy néhány szót én is mondjak.

Pár szóban bemutatnám a cégünket. Azért tartom szükségesnek, mert a mai Videoton valóságos méretéről, tevékenységéről rendkívül kevés információ van a

köztudatban. Ez nyilván a mi hibánk is, úgyhogy ezt az alkalmat is szeretném arra megragadni, hogy ezt némileg pótoljam.

Ez az árbevételünk alakulása az elmúlt öt évben, amire felhívnám a figyelmet, hogy az elmúlt öt év során 72 százalékkal növekedett az árbevételünk, a foglalkoztatotti létszám ezzel szemben 23 százalékkal nőtt. Ezen belül a feldolgozó ipar aránya - ezt lehet látni a piros oszlopok mértékéből, hogy gyakorlatilag a növekedésünket a feldolgozó ipar adta és nyújtotta. Emellett még csinálunk különféle szolgáltatásokat, ezek a kék buszok, amelyek jönnek-mennek, a Videoton speciel ehhez is kötődik, de ezt nem tekintjük póttévékenységnek, valahogy belesodrótunk, egyébként annak idején még a munkásszállításból maradt ránk, aztán amikor megpályáztuk a lehetőséget, akkor sikerült megnyernünk. Nem nagyon volt versenytársunk a piacon, mi meg értettünk hozzá, úgy tűnik. Tehát a kék oszlopokban ilyesmi vannak, hasonló jellegű, gyártáshoz kapcsolódó szolgáltatások, de a foglalkoztatottaknak is és az árbevételnek is a gerincét alapvetően a feldolgozó ipar adja.

Ugye itt lehet látni, a Videoton foglalkoztatotti létszáma 8400 fő, ebből 5400 az, ami 2014-ben a feldolgozó iparhoz kapcsolódik. Rosszmájú megjegyzés: az első három, akik előttem szóltak, nagy cégek, ha összeadjuk, akkor ez körülbelül annyi. Meg nyilván árbevételben nem vagyunk ott, GDP-hez való hozzájárulásban sem vagyunk ott, de a létszám az létszám.

Most ez a konferencia az autóiparról szól, ezen belül az autóipar részarányát létszámban és árbevételben ez mutatja. Ez azt jelenti, hogy körülbelül 2013-ig többé-kevésbé hasonló létszámmal sikerült elérnünk egy elég jelentős és drasztikus növekedést, 2014-ben már volt egy számottevő növekedés a létszámunkban. Az összes létszámban is a növekedés jelentős részben az autóiparhoz kapcsolódott, körülbelül 500 fővel növekedtünk az elmúlt évben feldolgozó iparon belül, összesen meg egyébként 450-nel.

Ez ugye azt mutatja, hogy eddig a pontig a növekedésünket a belső hatékonyság javulásával értük el, meg egy kicsit az árfolyam is segített. Ugye mi alapvetően exportálók vagyunk, tehát ezt szükségtelen tagadni.

Tehát ha összevesszük ezeket a számokat, mi rendkívül elégedettek vagyunk, és mindig kellemes meglepetéssel nyugtázzuk az előző évet, eddig sikerült a várakozásainkon felül teljesíteni. Ez az év, mint ahogy eddig mindegyik, igen nehéznek ígérkezik. Mindjárt arról is mondok pár szót, hogy miért és mi ebben a nagy kihívás.

Az autóipar a legnagyobb piacunk, messze a legnagyobb, ezen belül ennek a részaránya évről évre növekszik, jelenleg meghaladja a 40 százalékot. Más piacokhoz is kapcsolódunk, háztartási elektronika, ipari elektronika - néhány vevőt majd bemutatok, azon keresztül talán lehet érzékelni ezt is, de végül is ez az autóiparról szól. Tehát a Videoton egy meglehetősen jelentős résztvevő. Egyébként a foglalkoztatottat az autóiparban nem mondtam, 2400 fő körül volt az elmúlt év végén. Egyébként most is növekszik.

Ezek a vevőink. Ugye itt volt szó erről a Tier 1, Tier 2 beszállító dologról. Ezek között a Suzuki megtalálható, nekik közvetlenül beszállítunk. Ők egy különleges autóipari gyár, ha itt volnának, akkor szembe is dicséreném őket, ők igen nagy gondot fordítanak arra, hogy a beszállítóikat Magyarországról származtassák, és ez az első perctől kezdve így van. Nekünk is van egy cégünk, amelyik nekik beszállít; nem a legnagyobb vevőnk a Suzuki, úgyhogy nem azért tettem ezt a megjegyzést, hanem azért, mert az ő megközelítésük és hozzáállásuk, azt gondolom, itt is említést érdemel. A többi cégnek is beszállítunk, azoknak is, amelyek itt vannak meg azok, akik nincsenek itt, azoknak is, ezeken keresztül. Ezek Tier 1-es beszállítók többnyire. Tehát

mi generálisan egy Tier 2-es, második vonalbeli beszállító vagyunk az autóiparban. A legtöbb magyarországi cég, mint ahogy néhányan az előttem szólók közül is, ők Tier 3-as pozícióban vannak vagy Tier 2-es pozícióban vannak. Tehát ez egy fejlődési sor, az embernek oda el kell jutnia, föl kell ahhoz nőni. Borzasztó nehéz belépni az autóiparba, ez így van, nem tréfadolog ezek az auditok, egyebek, itt ezt komolyan veszik, beköltöznek az auditorok az ember cégébe, és bizony azok ott vannak a harmadik műszakban is, és megszámlolnak mindent, megnézik mindent. Tehát ezeket a minőségügyi rendszereket effektíve működtetni kell, csak akkor lehet ide belépni. Másrészt viszont, amilyen nehéz bekerülni, annyira stabil is, tehát ezt azért hozzátenném.

Egy Electrolux jellegű vevőnél, amelynek tulajdonképpen csak az ár számít, addig tudunk benn maradni, tudunk mi - nyugodtan beszélhetek múlt időben, nekünk ilyen vevők már nincs -, amíg nem volt neki egy jobb, olcsóbb alternatívája. Ha jön egy olcsóbb alternatíva, ő nem igazán figyeli az adott beszállító megbízhatóságát, a pénzügyi stabilitását stb., neki többnyire csak az ár számít. Tehát könnyebb oda bekerülni, de könnyebb kikerülni is. Az autóipar ezzel szemben teljesen másképpen működik, tehát ha itt az ember bedolgozza magát, rengeteg tudást, ismeretet tud felhalmozni, és ezeken keresztül stabilizálni tudja a pozícióját. Ezért borzasztó fontos foglalkoztatáspolitikailag, nemzetgazdaságilag, úgyhogy, azt gondolom, fontos ez, hogy ezt a bizottság is első kézből hallja.

Ezek az összeszerelő üzemek (*Kezével idézőjelet mutat.*), amelyek iszonyatos beruházásokkal idetelepültek Magyarországra, nagyon nagy szívóhatást jelentenek. Első lépésben sokat nem dobnak a gazdaságon, ezzel nehéz vitatkozni, de az exporton igen, és az árfolyamot stabilizálni tudják stb. De ahogy telnek az évek - és ezek nem egy évre jöttek és nem kettőre -, egyre nagyobb szívóhatást fejtenek ki, egyre több lehetőséghez fogják majd juttatni a magyarországi beszállítókat. Ebben egyébként van kormányzati mozgástér, tehát ebben noszogatni őket és erre valahogy motiválni őket - megfelelő eszközökkel természetesen, amelyek EU-konformak -, azt gondolom, hogy ebben volna perspektíva. Tehát nyilván protekcionizmust nem lehet csinálni, nem lehet előírni, hogy csak magyar beszállítót stb., de az, hogy, mondjuk, méltányosan szóhoz jussanak a magyar cégek is, erre, azt gondolom, van mozgástér, ha nagyon akarjuk.

Tehát ezek az autóipari vevőink, ahogy mondtam, az autóipar a legfontosabb piacunk. Ezen belül egy csomó ipari... - itt, gondolom, sokak látnak itt ismerős neveket más iparágakból, ez olyan 25 százalék lehet a Videoton gyártótevékenységének.

Aztán ez egy másik 25 százalék körülbelül, az ilyen household, tehát az ilyen konyhai kisgépek meg mindenféle egyéb vevők. Konyhai kisgépekben elég erősek vagyunk, ez köszönhető annak is, hogy mi túlélünk, más európai gyártók pedig nem éltek túl. Tehát sok mindent gyártunk még Philipsnek, Braunnak, DeLonghinak. Electroluxnak gyártunk mi is apróbb dolgokat, leginkább csak kapacitáskitöltésre, megmondom őszintén, tehát mi azokat addig tudjuk gyártani, amíg éppen van üres kapacitásunk, az az árazás nem alkalmas arra, hogy az ember új gépeket ruházzon be stb., tehát az egy más világ.

A Philips. Korábban szórakoztató elektronikát gyártottunk a Philipsnek, az elkerült Európából is, nemcsak Magyarországról. Utána háztartási kisgépeket gyártottunk a Philipsnek, jelentős részük elkerült, de azért még valamennyi van. Viszont a Philips lifestyle termékei igenis keményen itt vannak, és a mi termékportfóliónk legnagyobb részét ezeket adják ki: epilátorok, masszírozók, babycare, mellszívó, igényesebb padlóápoló gépek. Például az a GHD is egy hajszárító, de egy nagyon igényes, nagyon extra hajszárító, az nem Philips, az egy



angol cég extra márkája. Ezek azok, amelyek Magyarországon tudnak lenni, de ez most autóipar, úgyhogy eltértem.

A növekedés korlátjai. Úgy készültem, hogy én leszek az, aki belemérem a bizottság arcába, hogy ez mekkora nagy probléma; nem én vagyok az első, az n-edik vagyok, de ennek szeretném a jelentőségét hangsúlyozni. Felmérhetetlen, óriási nagy probléma. Nem fogunk tudni arról beszélni - lehetnek itt szép kormányzati tervek arról, hogy mennyit fogunk növekedni, mennyit fog növekedni a magyar ipar, a magyar gazdaság és a többi, és a többi. Itt van egy szűk keresztmetszet, és nem a pénz az, nem a szándék, a befelé jövő tőke, ami helyet keres, ez megvan, tehát a piac adott; munkaerő nincs. Ez egy olyan korlát, amit viszont borzasztóan nehéz túllépni, tehát itt okos módszerek kellene ahhoz, hogy ezen sikerüljön átlépni. Ha ugyanannyi emberrel dolgozik az ember - mutattam a Videoton első négy évét az ötből -, többé-kevésbé változatlan létszámmal elég szépen tudtunk fejlődni, belső hatékonyságjavítás és a többi, és a többi, ebben van néhány százalék mindenkinek, ez minden cég szintjén megvalósul, aki jól működik, de expanzív növekedésre - el kell felejteni - nincs lehetőség.

A legnagyobb problémát nem a cégek egymás közti versenye jelenti, hanem a kivándorlás. Sajnos, ez ellen lehet szólni, sokféleképpen meg lehet ezt fogalmazni, én egyikre se vállalkoznék. Én azt mondom, hogy sajnos ez tény, amit adottként kell tekintenünk, nem tudunk vele mit csinálni, kénytelenek vagyunk elfogadni. És nem az a kérdés, hogy ezt elfogadjuk-e vagy sem, hanem azt tartom én a fő kérdésnek, hogy hányan fognak visszajönni ezekből. Mert ha olyan körülmények vannak, lesznek itt Magyarországon, itthon, hogy perspektívát látnak és visszajönnek, akkor nekik ez egy néhány éves kaland volt, ahol megtanulták a nyelvet, megtanulták a kinti munkakultúrát és a többi, és a többi, és az ország számára még hasznosabbak lesznek, mint eddig voltak. Ha viszont nem látják ezt a perspektívát az országban, akkor nekünk nagyon-nagyon súlyos problémáink lesznek, nem lesz más, mint a lefelé épülés.

Illetőleg hozzátenném még itt, hogy egy nagyon jól koordinált, értelmes bevándorlási politika esetében, azt hiszem, el kell kezdeni játszani a gondolattal. Úgy, ahogy más országok ezt a bevándorlási politikát jelentős mértékben alárendelik a gazdaság munkaerőigényének vagy számottevő mértékben összehangolják vele, azt hiszem, ezt itt is meg kell tenni. Sok helyen van olyan merítési alap jelenleg sajnos - például a politikai helyzetből adódóan -, Ukrajnában, de akár még Szerbiában is; elég komoly problémáink vannak, és az egy lehetséges merítési alap. Hogy ezt sikerül-e hatékonyan megfogni, és ezzel valamit tenni legalább időlegesen, mert lehet, hogy ők is vissza akarnak menni néhány év után, sőt én annak örülnék, ha az lenne, hogy akkor visszamennek, és az átmeneti munkaerőigényén a magyar munkaerőpiacnak segítenének, tartósan pedig majdcsak elboldogulnánk valahogy. Ide még hozzátenném én, hogy ennek a korlátnak a feloldása a bevándorlási politikán keresztül is lehetséges.

A duális képzés. Örültem neki, hogy ezt tulajdonképpen így vagy úgy, de mindenki felvetette, aki eddig ezt elmondta. Én egy borzasztóan nagy zöld pipát tettem oda mellé. Az oktatási rendszer részéről meg más részről is, talán politikai oldalról is időnként vannak hangok, amelyek a duális rendszert támadják. Az alapkoncepciót az én véleményem szerint nem lehet vitatni. Az, hogy közelebb vigyük a képzési összetételt a gazdaság igényeihez, nem kérdés. Kicsit cinikus leszek: ha van egy jó - konkrét valakiről beszélek -, értelmes fiú, akit, mondjuk, nem is érdekel a matematika, annyira Homéroszt se akarja megtanulni, hogy ő kicsoda, viszont borzasztóan szeret fúrni-faragni, akkor miért ne adjuk meg neki a lehetőséget arra,

hogy ő egy jó szakember legyen, egy jó szakmunkás? Miért kényszerítjük bele őt? Ez az egyik oldal.

A másik oldalon azt is hozzá kell tegyem, hogy nem szabad viszont, hogy a duális képzés olyan általánosan alacsonyabb igényeket támasszon a fiatalság felé. Tehát normálisnak nem azt tartom, ha valaki érettségi nélkül kezd el dolgozni; azt tartom normálisnak, ha körülbelül az érettségi szintet megszerzi. Tehát én hosszú távon a szakközépiskoláknak látom a legnagyobb szerepét és nem a szakmunkásképzőknek, viszont aki meg csak oda fér be, bocsánat, de az is kapja meg a lehetőséget, és ő még bőven lehet egy nagyon jó szakmunkás. Aki pedig elment szakközépiskolába, az tanuljon a munka mellett, a gyár fizesse neki, a cég fizesse neki a továbbtanulását az esti tagozaton és a többi, és a többi. Ha ehhez kapunk egy kis adókedvezményt, azt nagyon megköszönjük, annak nagyon fogunk örülni; ha nem kapunk, akkor is itt-ott mi nyilván megpróbáljuk, mert attól függ, hogy az illető mennyire fontos nekünk. Ha nincs munkaerő - márpedig nincs -, akkor azzal kell főznünk, ami van. Tehát igyekezzünk azokat képezni, akik vannak, olyan messzire, amennyire csak bírjuk őket elvinni, és ebben kell őket támogatni mindenféle szintről.

Mondanék egy érdekes példát, nem tartozik ide, önkormányzati, de valamilyen szinten a szemlélet szempontjából mégiscsak idetartozik. Van nekünk egy munkásszállásunk, ami körülbelül hat éve üres, belefér 400 fő. El kéne most indítani, mert kevés az ember, és ha hoznának oda, akkor Fehérváron 400-zal többen dolgoznának. Kinek az érdeke ez? Kinek az elsődleges érdeke, hogy ez a munkásszálló elinduljon? Az államnak, önöknek és az önkormányzatnak, ugyanis, ha 400 fővel lehet növelni Fehérváron a foglalkoztatottak számát, akkor ez helyiadó-potenciálban körülbelül 80 millió forint iparűzési adót jelent évente, nem beszélve a járulékokról meg egyéb dolgokról. Nekünk tök mindegy, mert nem tudunk olyan árat kérni érte, hogy 1-2 millió forint éves nyereségnél több legyen, még örülünk, ha az visszajön, amit rá kell költeni. Tehát ezek a dolgok komplexek, rendkívül komplexek, és nagyon okosan össze kell hangolni az egyes szereplők érdekeit, mert nem biztos, hogy annál van a döntés, akinél az erő. Az volna a gazdaságpolitika szerepe, hogy megpróbálja ezeket a hiányosságokat megtalálni, detektálni és aztán összehangolni.

Egy másik dolog a szakképzéssel kapcsolatban, mert ez arról szól, hogy hogyan tudjuk a képzési rendszert hatékonyabbá tenni. A duális képzés arról szól, hogy a fiatalokat, akik még nincsenek kiképezve, valahogyan hatékonyabban be kell állítani a gazdaság szolgálatába. Én felhoznék egy másik szempontot: azt a munkaerőt, azokat a dolgozókat, akik vannak, hogyan lehet megfelelő anyagi eszközökkel - megint csak összehangolva az érintettek érdekét - hatékonyabban bekapcsolni az életbe. 2011-ben, amikor a szakképzési hozzájárulás meg lett változtatva, ez volt a Videotonnál összesen 175 millió, ami miránk jutott, 2012-re ez megnőtt 195 millióra. Ebből itt volt a piros, az állami befizetés, az körülbelül ennyi volt, ennyit a saját dolgozók képzésére fordítottunk, ennyit kiosztogattunk különféle iskoláknak, szakképzőknek, egyetemeknek, mit tudom én, miknek, ezt pedig a saját tanműhelyünk működtetésére fordítottuk.

Na most, át lett alakítva a képzési rendszer, a tanműhelyünket egyébként megszüntettük, úgyhogy érdeklődve hallottam valakitől, hogy ők tanműhelyeket építenek. *(Jelzésre:)* Igen, az Opel mondta, hogy ők tanműhelyt építenek; na, nekünk be kellett zárunk, mert olyan a rendszer, hogy nem támogatja. Lehet, hogy az Opelnek belefér, ez is érdekes. Mi nagynak kicsi vagyunk, kicsinek meg nagy. Tehát itt nagy örömmel hallottam, hogy majd csak a kkv-k részesülnek a támogatásokból; mi eddig valamiért nem kaptunk, most meg majd azért nem fogunk kapni, mert mi nem vagyunk kkv, viszont még nem került szóba, hogy egyedi támogatásokra sor kerüljön. Mindegy, azért elboldogulunk, én nem panaszkodni szeretnék, hanem rendszerjavító

javaslatokat szeretnék itt tenni. Tehát nekünk nincsen problémánk a működésünkkel, mi a stabilitást, a kiszámíthatóságot várjuk a gazdaságpolitikától, nem azt, hogy bennünket jobban preferáljon, oktalanság volna ilyet kérni.

Ez nem is tanműhely egyébként, hanem arról van szó, hogy vannak nálunk ipari tanulók, akik bent a cégben dolgoznak. Ha mi egy cég volnánk, egy jogi személy volnánk, akkor mi is megtehetnénk azt, hogy valamennyit használhatnánk saját dolgozó képzésére, de nem egy jogi személy vagyunk. 45 ipari tanuló kell ahhoz - lehet, hogy most nem ez a megnevezés, mindegy, nekem most ez ugrott be -, hogy saját dolgozóra is használhasson föl a szakképzési hozzájárulásából. 45-nél nekünk sokkal több van, de nem egy jogi személyben, hanem többen; mind 100 százalékos tulajdonunk egyébként, de nem vonhatjuk össze. Miért? Mi a különbség? Tulajdonképpen ez a multiknak van, ez a multiknak kedvez. Egyáltalán kell-e ilyen korlát, hogy 45? És akkor most az itt ülő kkv-k nevében is szólok. Honnan jött a 45?

A másik az, hogy speciel nekünk se jön össze, nekünk azért nem jön össze, mert több jogi személy vagyunk. Tehát én javasolom felülvizsgálni ezt a bizonyos korlátot, egyrészt összevonhatóvá tenni, másrészt meg, szerintem, le is kellene szállítani. Mert miért csak az használhasson fel a saját meglévő dolgozói képzésére a szakképzési hozzájárulásából, aki legalább 45 ipari tanulót... Nekem ez a szabály kicsit olyan célirányosnak tűnik. Tehát nekem az lenne a tiszteletteljes javaslatom a szakképzési hozzájárulás felhasználhatóságával kapcsolatban, hogy nyissa meg a kormányzat a saját dolgozók képzésének lehetőségét. Lehet ez sok, lehet kevés, lehet kicsivel kezdeni, hogy ne mérje bele a költségvetés arcába mindjárt az elején valami jelentős tétellel.

És még egyet mondok. Nem kérem ennek a visszaállítását, illetőleg azzal én is borzasztó óvatos lennék, hogyha nekem közöm lenne ehhez a döntéshez, mint ahogy nincs. Ugyanis ez a képzőhelyek közvetlen támogatása, amit, ugye, az iskoláknak lehetett adogatni a szakképzési hozzájárulásokban, és abból ők eszközöket vettek meg minden egyéb, szerintem, annak jelentős része volt abban, hogy félrevitte a magyar szakképzés összetételét. Mert a gimnáziumok, ugye, nem kaphattak ilyen fajta szakképzési támogatást. Akkor mit csináltak a gimnáziumok? Kerestek maguknak egy szakmát, amit ők is tudnak képezni a meglévő tanárokkal, átalakították magukat szakközépiskolává, és akkor nyilván mit képeztek? Olyanokat képeztek, amit könnyű képezni, amihez nem kell nagyon érteni a tanárnak se meg nem kell nagyon érteni az iskolának se. Aztán, hogy annak volt a piacra vonatkozóan létjogosultsága vagy nem, az náluk másodlagos szempont volt, az elsődleges szempont az volt, hogy tudjanak venni számítógépet.

Tehát azzal én is borzasztó óvatos volnék, hogy azt a rendszert abban a formában visszaállítani. Az biztos, hogy rossz volt, az nem volt jó. Az iskoláknak se volt jó, tehát ezek a nagy kilengések, azzal én is óvatos volnék. Viszont a saját dolgozó képzésére ez nagyon fontos lenne. Kialakult minálunk, én tudom, egy nagyon jó, hatékony képzés, ahol áldozatot hozott egy kicsit a dolgozó is meg egy kicsit a cég is, a dolgozó sokszor kicsit a munkaidejét, a szabadidejét, azt mondta, hogy persze, ez engem előrevisz, én akkor többet fogok keresni, tehát akkor áldozok a saját szabadidőmből is. Most a cégek az előtt a döntés előtt állnak, hogy akkor ebből a pénzből képzik a dolgozót, a dolgozó meg egyébként fogja magát és elmegy. Tehát nem egyszerű. Nyilván csinálunk képzést, de nem annyit, mintha... És, ha ezeket az összegeket képzésre lehet fordítani, akkor az a dolgozó értékesebbé válik, nem feltétlen csak annak a cégnek, de a teljes nemzetgazdaság számára egy borzasztó hatékony, célirányos képzési ráfordítás lesz, mert az biztos, hogy annak piaci létjogosultsága van, mert különben a cég nem indítja el. Tehát ez, szerintem, rendkívül előremutató lenne, fontos jelzés lenne a gazdaság szereplőinek, kicsiknek,

nagyoknak egyaránt, külföldinek, belföldinek egyaránt, és meg lehet úgy csinálni tempírozva, hogy egyrészt az összeg limitált legyen, ugye, ez gazdasági döntés kérdése, másrészt azt is meg lehet, hogy mire lehet ezt, tehát milyen akkreditációhoz kötjük azokat a tanfolyamokat, amit ebből fizetni lehet, ezt én is nagyon megszárném. Amíg ez annak idején vissza lett állítva, mert ebből rengeteg visszaélés volt, én is tudom, hogy rengeteg visszaélés volt - hát, úgy kellene megcsinálni, hogy kellően megszární a lehetőséget, ahová lehet, ezeket az akkreditálásokat stb.

A másik dolog - megint lelőtték a poénomat -, ezek az összeszerelő üzemek. Amikor ezt meghallom, akkor egyfajta személyes sértésnek is tekintem, megmondom őszintén, mert egy kicsit úgy érzem, hogy ez azt a dolgot is lekezeli, amit mi csinálunk. Tehát mindennek van egy fejlődési ütemezése, ugye, megszületik a csecsemő, nem várhatjuk el tőle, hogy másnap bemenjen a gyárba dolgozni. Akárhogy is nézzük, ha ezt kormányzati ciklusban mérjük, akkor ez öt kormányzati ciklusba telik, amíg a csecsemőből egy munkaképes vállalkozó lesz. És ezt nem lehet fölgyorsítani, ez nem kormányzati stratégia kérdése, ez nem inszertívek kérdése, ez ennyi ideig tart.

Most egy másik dolog. Autóiparról beszélünk, ugye, megjelent a kocs, Kocs községben, ötszáz év telt el addig, amíg az lett, ami most van. Ha most valaki odamenne ahhoz a Kocs községbeli valakihez, hogy te, öreg, miért kocsilóccsel csináltad a felfüggesztést, miért nem magneto ride-dal, amit manapság használunk - speciel mi gyártjuk, ugye, ez a viszkozitását szabályozza, és ezen keresztül csillapítja a lengést -, az az illető nagyon nagyot nézett volna és csodálkozott volna. Tehát vannak dolgok, amiket meg lehet csinálni, vannak dolgok, amiket nem lehet csinálni.

Az, hogy ilyen üzemek települnek Magyarországra, annak egyrészt örülni kell, másrészt meg tudomásul kell venni, hogy ez a gazdaság fejlettségi szintje, ahol mi most tartunk. Ez nem azt jelenti, hogy itt is akarunk maradni, egyáltalán nem akarunk itt maradni. És akkor itt hozzá megmutatnám a Videoton részét. Erre lehet azt mondani, hogy egy ilyen végszerelő akármicsoda, ez egy kábelgyártás egyébként, ami iszonyatos tömegeket mozgatott meg annak idején, huszonöt évvel ezelőtt. Ötezer emberünk volt nekünk kábelgyártásban, elment, másik országba ment, túlvagyunk rajta.

Ez egy következő fejlettségi szint, ez az egyik cégünk, ez körülbelül, mondjuk, a tíz évvel ezelőtti színvonalat jelenti. Ez pedig, mondjuk, a Videoton mai színvonalát jelenti. Alapvetően a legnagyobb volumen nálunk az elektronikai gyártásban van, tehát néhány év után elértük azt, hogy a Videoton megint elektronikai gyártó lett, mert az elektronika részaránya az autóiparon belül rettenetesen növekszik, és mi meg értettünk az elektronikához, és ezért aztán az elektronika részaránya minálunk kiugróan magas. Azt a bontást most nem mutattam meg, de nem is releváns. Na most, ez nekünk huszonöt évbe telt, és nem nulláról indultunk. Tehát tudomásul kell venni: van egy fejlődési ütemezés, senki ne mondja azt, hogy ott meg kell állni, csak ne emlegessük ezt pejoratívan, mert az sérti a hozzánk befektető multinacionális cégeket és speciel személy szerint engem is, mert lekezeli azt, amit mi elértünk, és borzasztó nehéz volt kilépni abból idáig.

És akkor itt van ez a kis kolibriszerű dolog. Ez az egyik saját fejlesztésű termékünk, mondjuk úgy, hogy az egyik büszkeségünk. Az egyik cégünk, amelyik együttműködik... - mindegy, mondom a nevét, mert értelmetlen lesz - ...a Philipszel, ezzel a bizonyos lifestyle termékkel, ők gondolkoztak rajta, vannak ott okos mérnökök, fejlesztők stb., összerakták. Ez egy fültisztító. Úgy néz ki, mint egy kolibri, ezért elnevezték, Kolibri a fantázianeve. Ezt teljes egészében a mi mérnökeink csinálták. A közelében nem vagyunk annak, hogy mi ezt piacra tegyük, mi egyet tudunk ezzel tenni, hogy javasoljuk a Philipsnek, hogy vizsgálja. Aztán, ha elég jónak találja, akkor majd ő a piacra teszi. Mi meg szívesen gyártjuk. De ezt már teljes

egészeben mi csináltuk, mi csináltuk a konstrukcióját, mi csináltuk az elektronikáját, mindent, ami benne van, mi terveztünk. Tehát ezen a szinten mi eljutottunk arra a fejlettségi szintre, hogy igen, itt aztán innovációról meg minden egyébről beszélünk.

Csak fölhívnám a figyelmet egy másik dologra. Ugye, az 1994-es Videoton szakmai összetétele: 72 százalék alapfokú, 20 százalék szakmunkás és középfokú, 8 százalék felsőfokú. 2004-ben így változtak a százalékok. 2014-re pedig így. Tehát az alapfokúak aránya radikálisan csökkent, szakmunkás-középfokú radikálisan nőtt és a felsőfokúaké, na, az meg aztán végtelen módon nőtt.

Ide kérdőjeleket írtam. Egy olyan gazdaságot feltételezve, amely csak ezt csinálja, mit gondolunk, hogy abban hogyan fognak helyet találni azok, akik alapfokú végzettségűek, mert vannak olyanok, nekik nem lesz helyük abban. Tehát legyünk reálisak: foglalkoztatáspolitikai szempontból is értelmetlen dolog egy ilyen erőltetni, hogy összeszerelő üzemek, mi az nekünk? Ezért én ezen keresztül is javaslom, kérem az itt jelen lévő politikus urakat, hogy próbálják meg ezt megérteni, és akkor ezt képviselni, hogy ne legyenek ilyen kvázi elhamarkodott kijelentések.

A világ megváltozott, a Videoton nem egyedi. Nyilván mi egy kicsit nagyobbak vagyunk. Nem is nulláról indultunk 25 évvel ezelőtt, azt is hozzá kell tenni, nyilván ennek része van abban, ahol tartunk. De ezek a cégek, melyek itt vannak, elértek egy színvonalat, ahonnan persze tovább lehet lépni, rengeteg továbblépési dimenzió van. Mi most itt tartunk, és nem azt jelenti, hogy ez a vége. Tehát ezt ilyen értelemben kell tudomásul venni, és ilyen értelemben nekirugaszkodni, mindenkinek a maga részéről hozzátenni azt, amit tud meg azt, amit bír. Köszönöm szépen. *(Taps.)*

### **Képviselői hozzászólások**

ELNÖK: Köszönöm szépen. Meg szeretném kérdezni képviselőtársaimat, hogy kíván-e valaki hozzászólni. *(Senki sem jelentkezik.)* Akkor a magam részéről egy rövid összegzést szeretnék ehhez a második szekcióhoz tenni.

Először is azt szeretném a megjelent cégek képviselőinek és a sajtó itteni munkatársainak elmondani - hiszen az MTI tudósítója még mindig tudósít a bizottsági ülésünkről -, hogy rendkívül komoly menedzsmentteljesítményt jelent az, hogy akár a megrendelésvolumen változását, akár pedig a különböző profilváltozásokat képesek voltak a cégek követni, és képesek voltak a piac kihívásaihoz oly módon alkalmazkodni, hogy egy adott profilra berendezkedett vállalkozást képesek voltak áthangolni, áthangszerezni egy másik profilra attól függően, hogy honnan reméltek, honnan érkezett megrendelés.

Nagyon fontosnak tartom azokat az észrevételeket, amelyek most itt a magyar beszállítók részéről elhangzottak a minősítésekkel, a beszállítói megfelelőséggel kapcsolatban. Ezzel kapcsolatban kérném szépen majd a cégvezetőket, hogy amikor én analizálatom a bizottsági munkatársakkal ezeket a problémákat, igyekszünk részekre bontani az itt elhangzottakat, akkor terveim szerint minden esetben egy konzultációs folyamat veszi majd kezdetét a cégek és mi köztünk, amiben egyrészt ezeket az elképzeléseket, amelyek itt megfogalmazódtak, pontosítani szükséges, másrészt pedig én kérném szépen majd a cégek vezetőit is arra, hogy azokat a javaslatokat, amelyekkel a törvényalkotáson belül meg tudjuk támogatni a magyar cégek magasabb hozzáadott értékű termelését, a dolgozók foglalkoztatásának problémáira orvoslást tudunk találni, akkor azt legyenek kedvesek önök is minél jobban pontosítani.

Én pedig arra szeretnék majd kísérletet tenni, hogy ne essen a politikai csatározások áldozatául ez a javító munka, lehetőség szerint pártok közti konszenzus keretén belül kell keresztülvinnünk a parlamenten, mert így van nagyobb esélyünk arra, hogy ezek majd a gyakorlatban is visszaköszöjenek.

Külön ki szeretnék térni - amit gyakorlatilag kivétel nélkül minden magyar vállalkozás megfogalmazott - a pályázatok hozzáférhetőségének kérdésére. Az, hogy nem lehet előre látni, hogy pontosan milyen pályázatok kerülnek ki, adott esetben a termékek árazását is befolyásolja, hiszen nem tudjuk azt, hogy külső forrást az adott vállalkozás igénybe tud-e venni a termékekhez.

Itt én azt kérném önöktől, azt a koncepciót lássák, hogy ha valakit, egy ágazatot a kormány stratégiaileg kiemelt ágazatként kezel, akkor az ne csak szavakban megjelenő prioritás legyen, hanem ahhoz megfelelő gazdaságpolitikai eszköztárt megítélésem szerint mellé kell tenni. Kell hogy legyen kiszámíthatóság. A kiszámíthatóság egy olyan nagy tőkeigényű ágazaton belül, mint amilyen a járműipar, hosszú évekre előre történő kiszámíthatóságot jelent, tehát fontos az, hogy ha prioritásként megjelöljük a járműipart, akkor látható legyen az, hogy a következő évben, a következő két évben, öt évben és a többi, milyen források milyen területeken lesznek igénybe vehetőek, és ilyen módon egyértelműbb, befektetésösztönzőbb pályát tudjunk ne csak az itt megtelepedett külföldi cégek számára, hanem a magyar cégek számára is kínálni. *(Dr. Tiba István távozik az ülésről.)*

Elhangzott több nagyon értékes észrevétel azzal kapcsolatban, hogy a Tier 2-es, Tier 3-as minősítésű cégeknek mennyire nehéz volt ebbe a fejlődési szakaszba érní, és mennyire nehéz a következő lépcsőfokot megtenni. Itt azt szeretném önöktől kérni, hogy arra vonatkozó gondolatokat legyenek kedvesek majd megfogalmazni a bizottságunk felé, hogy mi kell ahhoz, hogy a kormány - mondjuk, akár a német kormánnyal vagy más európai országok kormányaival együttműködésben - arról gondolkodjon, hogy ezeket a minősítéseket akár a német duális szakképzés és a magyar duális szakképzés összehangolásával is elő tudjuk segíteni, illetve mi kell ahhoz, hogy a minősítések megszerzését megfelelő számú és szakképzettségű munkaerővel is elő tudjuk segíteni, hiszen önmagában nem elég az, hogy egy cég minősítettnek szeretné magát, hanem az is kell hozzá, hogy a munkaerő is rendelkezésre álljon. Milyen eljárásrendekre van szükség ahhoz, milyeneket kellene adott esetben pályázati forrásból támogatni, hogy ezeket a Tier-minősítéseket minél magasabb szinten tudják a magyar vállalkozások meglépni, és ezt hogyan lehet adott esetben más kormányokkal összehangolt fejlesztések keretein belül meglépni?

Ezt tartom nagyon fontosnak, mert megítélésem szerint - ez a személyes véleményem is, de szerintem képviselőtársaim is osztják - az európai ipar versenyképességét, így az európai gazdaság húzóországának számító német gazdaság versenyképességét nem kis részben az alapozza meg, hogy az úgynevezett perifériaországok, mint amilyen jelenleg Magyarország is, mennyire képes versenyképes ajánlatot nyújtani a saját maga által ellátott tevékenységekre. Így tehát Magyarország és Németország adott esetben egy hajóban ül akkor, amikor közösen kell hogy elhelyezzék ezeket a termékeket a globális piacon, mert lehet, hogy a piacra jutás a német cég feladata, aki adott esetben egy brandet, egy ismert márkanevet és ezzel együtt a piacot birtokolja, a magyar cég viszont abban tud közreműködni, hogy ennek a versenyképességét a saját maga tevékenységével biztosítani tudja.

Nagyon fontosnak tartom végül, de nem utolsósorban azokat a lépéseket is, amelyek a munkaerő mobilitásának megteremtéséhez szükségesek. Itt akár a káféteria átalakításával, akár az általam felvázolt, termelést támogató adórendszer elemek adórendszeren belüli megjelenítésével fontos kimunkálni ezeket az elképzeléseket, és kifejezetten kérem önöket arra, hogy ha ilyen elképzelések megfogalmazódnak, akkor azt legyenek kedvesek felénk megtenni. Én azt tudom a magyar cégek felé is ígérni, hogy ami itt elhangzott előszóban és ami itt megjelent a prezentációkban, azt részletesen végig fogjuk kijelentésenként és javaslatonként

venni, és az erre vonatkozó építő szándékú javaslatokat minden esetben meg fogjuk tenni.

Azt csak jelzésértékűen szeretném önöknek mondani, hogy a bizottsági ülésen elhangzott prezentációk írásvetítón közölt anyagát mindenki számára természetesen el fogjuk juttatni, a képviselőtársaimat pedig kérni fogom arra, hogy majd konstruktív ötletekkel ők maguk is legyenek kedvesek elősegíteni az eredményességünket.

Bányai képviselő úr közben jelentkezett, megadom a szót.

**BÁNYAI GÁBOR (Fidesz):** Köszönöm, elnök úr. Most már mindegy, elkéstem a megbeszéléseimről. Nézzék el nekünk, hogy ilyen kevesen vagyunk, de a délutáni programrészről - vagy a meghívót néztem rosszul - nem tudtam én magam se és a kollegák se mindkét oldalról, ezért tűntek el részben.

Szeretnék egypár szóval reflektálni itt a kiszámíthatóság kérdésére, ami tényleg unalomná kezd válni mindannyiunk számára, hogy mindenki ezt várja, de a fejlesztéspolitika területén - azt tisztelettel jelzem mindenki számára a teremben - ennyire nyilvánvalóan nyitott nem volt még sohasem, hiszen a korábbi hibából is tanulva az idei 133 kiírás, ami várható a kormányzat részéről, nyilvánosságot kapott, letölthető a fejlesztéspolitikai honlapokról, a Széchenyi 2020-on minden rajta van már, hogy milyen területek fognak kapni ebben az évben pályázati kiírást. Nagyon nagy összegről van szó, és azt is jelenti ez a 2900 milliárdnyi kiírás, hogy amikor végre megnyílnak a lehetőségek, és a végső zöldlámpát megkapja a kormányzat, akkor naponta tízmilliárdos nagyságrendben fognak kijönni pályázati felhívások. Tehát valószínűleg a magyarországi vállalkozók ilyen tekintetben - önök és a kkv-k képviselői, kivétel a Videoton cégcsoport - valószínűleg megkapják azt a lehetőséget, hogy tudják tőkésíteni a vállalkozásukat és tudjanak korszerűen termelni, tudjanak piacot találni.

A Tolna megyei cég képviselője, ha engedi, bár a szomszéd megyéből, Kiskunhalas környékéről származom, Bács-Kiskunból, ha segítség kell - mert azt éreztem a szavaiból, hogy nem kaptak kellő információt az elmúlt tervezési időszakról az elmúlt évben az önök megyéjében az ezt felügyelő vagy irányító testületektől. Ha ebben tudok segítséget nyújtani, akár a kapcsolati rendszeren keresztül, akkor engedje meg, hogy segítsek, mert szomszéd megye vagyunk, csak egy folyó választ el bennünket és a borvidékünk is szinte azonos, csak a Duna választja el Hajós-Baját Tolnától.

A másik pedig az, hogy a duális szakképzéssel kapcsolatban ne felejtjük el, hogy annak idején ezt üzték az őseink, a rendszerváltás előtt ez működött, tehát ez nem egy új találmány, nem kell erre fétisként tekinteni, vissza kell szereznünk a tudásunkat, ami benne volt már korábban. A következő tanévtől, a 2015/16-os tanévtől az összes szakképző központunkban ennek a tárgyi, szakmai és egyéb szellemi feltételei biztosítottak lesznek, a duális képzés középfokú szinten biztos, hogy elterjeszhetővé válik az ország minden szakközépiskolájában, a felsőfokú duális képzés pedig ott, ahol járműipari központok vannak az országban, már működőképes. Köszönöm szépen, ezt akartam csak mondani, elnök úr.

**ELNÖK:** Köszönöm szépen. Jelezni szeretném a meghívott vendégeink részére - segítségükre leszek majd én is személy szerint -, hogy a hölgy, aki itt ül a szélén, a Magyar Távirati Irodától érkezett, tehát a közmédiát ő fogja tudósítani. Ha olyan gondolatot szeretnének megfogalmazni, amit viszont szeretnének majd látni a sajtóban, akkor legyenek kedvesek majd a hölgy társaságát keresni, és meg lehet fogalmazni ezeket a gondolatokat.

Bizottsági ülésünket, megköszönve a meghívott vendégeink megjelenését, be szeretném rekeszteni. Szeretném tájékoztatni a bizottság tagjait nagyon röviden arról, hogy 2015. május 5-én, kedden, 8 órakor tartjuk majd tárgysorozatba vételét több javaslatunknak. A második időpontunk, amikor Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter urat vendégül fogjuk majd látni itt a bizottság ülésén. Az erre vonatkozó anyagokat már elküldtük az Infoszolgon keresztül. És az Ellenőrző albizottság ülésére is majd sort szeretnénk keríteni.

### **Az ülés berekesztése**

Nagyon köszönöm mindeninek a részvételt. További jó munkát kívánok! Jó utat kívánok hazafelé! Köszönöm szépen.

*(Az ülés befejezésének időpontja: 14 óra 11 perc)*

**Volner János**  
a bizottság elnöke

**Jegyzőkönyvvezetők:** Szűcs Dóra és Podmaniczki Ildikó