

# Mi marad nekünk?

ÁRAK, BÉREK, KÖLTSÉGEK 2005-BEN

A Magyar Nyomda- és Papíripari Szakmai Szövetség debreceni menedzserforumán elhangzott előadás

Bördös János

***Elöljáróban két dolgot szeretnék kiemelni. Nem rendelkezem a bölcsék kövével, ezért fenntartom a tévedés lehetőségét. Írásom néhány eleme nem személyeskedés, hanem – szerintem – egy káros jelenség ismertetése. Megbántani senkit sem akartam. A „mi marad” problémáját két oldalról lehet megközelíteni.***

## **A nyomdai árak**

A húsz évvel ezelőtti helyzet rendkívüli módon megváltozott. Akkor a nyomdaipar a gazdaságon belül azon kevés ágazatok egyike volt, ahol keresleti piac alakult ki.

Ennek következtében a valós költségeket messze meghaladó áron lehetett dolgozni.

Gyakorlatilag versenyhelyzet nem volt. Ez az állapot elkényelmesítette a nyomdákat.

A politika a rendszerváltás környékén felszabadította, liberalizálta a nyomdaipart is. Ekkor a nagy nyereség reményében nyomdák ezrei alakultak, és egy erősen kínálati piac jött létre. Ez az árak drasztikus esésével járt együtt.

A versenyhelyzet egy jelentős modernizációt indított el, ami természetesen eladósodással párosult.

A nehezező feltételek hatásaként a nyomdák egyre nagyobb száma túlélésre rendezkedett be. A túlélés „a munkát minden áron” jellegű felfogást jelentette. Sokan a papírárat alig meghaladó áron vállaltak munkát.

Mára már eljutottunk odáig, hogy egy nyomdavezető azt mondta: „Olyan árat adtam ki, aminél nem tudom minek örülnék jobban, ha hozná a munkát a kiadó, vagy ha nem hozná.”

A fokozódó verseny következtében egyre tisztességtelenebb magatartással találkozhatunk. A nyomdák igyekeznek lenyúlítani a másik munkáját. A következményekkel nem törődnek. Ma már esetenként árat sem adnak ki. Azt mondják a megrendelőnek, hogy a legjobb ár alatt dolgozok 5 százalékkal, csak hozd hozzám a munkát.

Természetesen ilyen körülmények mellett nem

kell csodálkozni, hogy a megrendelő blöfföl, kijátssza a nyomdákat egymás ellen. Kialakult az a rossz gyakorlat is, hogy a leterheltségtől függően más-más árat adnak ki ugyanazon partnernek. Ha kevés a megrendelés, akkor csökkentjük az árat, ha sok, akkor emeljük. Nincs kiszámíthatóság, tervezhetőség, ami jelentős kockázatot, bizonytalanságot hordoz magában. A piac nem érti, illetve szerintem, nem értékeli ezt a magatartást.

A megrendelő vérszemet kap, mert lám-lám mekkora árcsökkentést lehet elérni. Van itt tartalék, és tovább folytatódik a prés, amit az általunk meghonosított szemlélet következtében esélytelenül túrnünk kell.

Tényleg túrnünk kell?

Ezek után többen panaszkodnak, hogy nincs nyereség. Ezzel a szemlélettel nem is lesz. A nyomdák között a bizalmatlanság vált uralkodóvá. Képtelenek az együttműködésre. Mindenki maga akarja megoldani a problémákat, mert nem bízik a másokban. Aláírt szerződésekből „ez csak egy papír” felkiáltással ki lehet lépni.

Nyugaton az együttműködés a jellemző. Ott a bizalomra épül a kapcsolat, nálunk a bizalmatlanságra. Náluk az egyik végzi az előkészítést, a másik a nyomtatást, a harmadik a kötészetet. Mindenütt korszerű gépek, nagy hatékonyság. Ezért az együttes kibocsátás nagy, az egységnyi termékre jutó költség alacsony.

Itt mindenki mindent maga akar csinálni. A következmény: nálunk is három nyomda három területre fejleszt, de a pénzhiány miatt ugyanolyan összegből csak harmadrangú technikát vehet. Van tehát ugyanolyan összegből három önálló nyomda, de együttes kibocsátásuk töredéke a három nyugati nyomda együttes kibocsátásának. Elmondhatjuk tehát, hogy három lavór még nem egy fürdőszoba.

Ha esetleg mégis van elegendő pénz, és mindent meg tudunk venni, akkor előfordulhat, hogy időnként újonnan beszerzett gépek – egyre gyakrabban – állnak. Nem térül meg a beruházás.

Ekkor lép a bank, a lízingelő cég.

Meg vagyok arról győződve, hogy néhány piacvezető nyomdán kívül – akik természetesen önállóan

is életképesek – a többieknek meg kell találniuk az együttműködés formáit, lehetőségeit, különben megkérdőjeleződik jövőjük.

## **A költségek**

A legnagyobb költség a papír. Az elmúlt másfél évben csökkentek az árak, illetve nem emelkedtek, ami jelentős segítséget jelentett a nyomdák számára.

Az erős forint és a gyakorlatilag változatlan eurós árak valamelyest szűkítették az ágazat mérlegét. Imádkozunk tovább is az erős forintért.

Azért a kedvező papírárak mellett is meg kell jegyezni, hogy Szlovákiában, sőt Németországban is alacsonyabbak az árak, mint nálunk. A mi drágább papíráraink mellett az export egyre kevésbé jövedelmező. Természetesen ebben az erős forint is szerepet játszik, mondják az exportőrök. Ezen lehetne vitatkozni, hiszen béreink jóval alacsonyabbak, mint Nyugaton, ez pedig igen jelentős előny. Inkább a hatékonyságunkkal van a baj. Ismerek olyan nyomdát, amelyik az éves kapacitását is le tudná kötni, de az alacsony vállalási ár miatt ezt nem teheti meg. Hogyan versenyezzünk a szlovák és a többi európai nyomdával, ha a papírárban eleve hátrányban vagyunk?

A távol-keleti nyomdák pedig lassan olyan versenyt jelentenek, mint amelyet a textilipar már ismer.

De vajon miért drágább nálunk a papír? A szállítási költség és a kisebb tételek miatt? Nem valószínű, mert a magyar nagykereskedők mind-mind egy nagy multi magyarországi képviselője. Vagyis nem valószínű, hogy ők drágábban veszik a gyártótól a papírt, mint más országok kereskedői. Hiszen ők is ugyanazon csapathoz tartoznak. És az esetek többségében ők, a gyártók is.

Akkor vajon miért? Van egy gyanúm. Úgy gondolom, hogy a nem fizető nyomdák okozta veszteség kockázata is benne van az árban.

Magyarországon ma öt, de holnap már csak négy nagykereskedő ténykedik. Őrült módon, az eladás fokozásában érdekeltek. A fizetőképesség másodrangú. Kiszolgálják olyan nyomdákat is, amelyek nyolc-tíz hónap múlva sem fizetik ki a számlájukat. Kiszolgálják olyan nyomdákat, amelyek tönkrementek, papírkereskedőknek milliós károkat okoztak, majd feltámadnak poraiból és ugyanazon tulajdonosi kör ugyanott vagy máshol, ugyanazon gépekkel termelve újra megnyitja a boltot. Kiszolgálják olyan nyomdát, ahol nem a nyomda, hanem a tulajdonos felesége veszi a papírt, és a férj dolgozza fel, de a feleség nem fizeti ki, és a férj széttárja a karját: nem én rendeltem. És a példákat még sorolhatnánk.

A papírkereskedők pedig hajlandóak újra kiszolgálni őket, versenyhátrányba hozva ezzel a becsültes partnereiket.

A papíryereség kimutatása elfedi a gondokat, a valódi nyereség nem válik értékmérővé. Ma már az elmúlt évi 600–800 millió forintot, kilencven napon túli követelésük 1–1,2 milliárd forintra emelkedett. Míg tavaly az összes követelés 10-15 százaléka, addig az idén 15-20 százaléka kilencven napon túl lejárt követelés.

2004-ben az összes követelés 45 százaléka, most pedig az 54 százaléka lejárt.

Riasztó számok ezek.

Természetesen ma Magyarországon a bankok kivételével szinte minden területen tőkehiány van, de ez akkor is túlzás. Szerintem, néhány hetes csúszás még teljesen normális és elfogadható, de a három-négy, sőt nyolc-tíz hónapos csúszás elfogadhatatlan.

Elfogadhatatlan, hogy az ilyen késést miért tolerálják a kereskedők, hiszen az életképes cégek ma már könnyen tudnak hitelt felvenni, faktorálni és egyéb pénzügyi technikát alkalmazni.

Úgy tűnik, a papírkereskedők nem mernek tiszta lappal újraindulni, inkább tolják maguk előtt a behajthatatlan, illetve majd azzá váló követeléseiket. Nem indítanak felszámolási eljárásokat, továbbra is kiszolgálják a megbízhatatlan partnereiket. Rosszul felfogott érdekeik miatt nem vállalják a hóhér szerepét. Pedig a cégek többségének, és ennek következtében a kereskedőknek is, ez szolgálná a hosszú távú érdekét. Egy felszámolási hullám után ez az erős kínálati piac csökkenne, és a nyomdák nagy valószínűséggel jobb árakat érnének el a megrendelőknél, ennek következtében anyagilag megerősödnének. Az anyagilag erősebb nyomda pedig jobb partnere a kereskedőnek. Mint ahogy az előbbiekben említettem, a papírkereskedők ma ötven van, holnap pedig négyen lesznek a piacon.

Ebből mi következik? Előbb-utóbb lépniük kell!

## **A bérek**

Elmondhatjuk, hogy jelentősen elmaradnak a nyugat-európaiktól, de ennek ellenére egyre nagyobb terhet jelentenek. Kevés a jól felkészült szakmunkás, ezért relative magas bért kell fizetni részükre. A bérjárulékok a csillagos eget súrolják. Lehet, hogy nem is alulról.

Úgy tapasztalom, hogy a munkaszervezésben, az élők munkája ésszerű és takarékos felhasználásában még jelentős tartalékaink vannak. Sajnos nincs információ, de nem lennék meglepve, ha az egységnyi



termelőre jutó bérköltség nálunk – az alacsonyabb bérek ellenére – nagyobb lenne, mint Nyugaton.

A béreknél megkerülhetetlen, hogy a kisebb nyomdák nagy része feketén foglalkoztatja dolgozóit vagy annak egy részét. Nap mint nap tapasztaljuk – igaz Debrecenben több mint száz nyomda van –, hogy dolgozókat veszítünk, akik nem is titkolják, hogy azért mennek el, mert a másik helyen jövedelmük nagy részét feketén fizetik ki számukra.

Az elmúlt tíz évben negyvenöt szakmunkást képeztünk, a közeli jövőben pedig tizenötöt. Kérdés, hogy hányan maradnak nálunk. Gondolom, más-hol is ugyanez a helyzet.

A minimálbér jelentős emelése után a feketén foglalkoztatott nyomdák előnye, szerintem, valamelyest csökkent. Ha technológiájuk lemaradását, a magasabb papírárakat is figyelembe vesszük, akkor lassan megindul a kisnyomdák lemorzsolódásának folyamata.

A közepes és a nagy nyomdáknál a bérköltség nagy teher. Főleg akkor, ha a szakmai felkészültség és az elkötelezettség alacsony, és ez rossz vezetői, irányítói munkával párosul.

Finoman szólva, az állami szabályozás sem tökéletes. A szakképzésre gondolok. Az állam nem képez szakmunkásokat megfelelő létszámban és színvonalon. Ennek ellenére másfél százalék szakképzési hozzájárulást kell fizetnünk.

Ha mi kényszerből és a jól felfogott érdekünkben felvállaljuk a képzést, akkor csak a szakképzési hozzájárulás egyharmadát tarthatjuk vissza. A kétharmadát be kell fizetni. Vagyis akkor is fizetni kell, ha az állam helyett mi képzünk. A régi vicc szerint: ügyes.

Hozzá tartozik az igazsághoz, hogy képzéskor a megyei munkaügyi központ a képzés költségének 50 százalékát fedezi. Természetesen, ez nem vonatkozik a tanulásban eltöltött időre fizetett munkabérré.

### *Az amortizáció*

Az amortizáció a nyomdák többségénél nem, vagy csak részben térül meg. A modernizáció gyakorlatilag végbement, illetve folyamatosan megy végbe.

A túlzottan optimista fejlesztések sok esetben súlyos gondokhoz vezetnek.

Kifejezetten értékeltem, amikor az egyik gépkereskedő lépni mert. Nem a nyomda miatt, hanem a helyes magatartás beindulása következtében olvastam örömmel „Az elkobzott nyomdagép” című cikket. Nem minden kereskedőről mondható el, hogy ugyanezen elveket vallja.

Nem lepődnék meg, ha közeli jövőben több nyomdából is gépeket vinnének el a bankok, lízingelők, gépkereskedők.

A többi költségről csak annyit, hogy iszonyatos mértékben nőnek. Az energia különösen.

Ha az ember figyel, akkor azt tapasztalja, hogy mindenki mindenféle jogcímen pénzt akar elvinni tőlünk. Nem százezreket, hanem milliókat. Az iparűzési adó pedig egy tragédia.

Mi marad nekünk? Hát nem sok. És az is egyre nehezebben. Jóval többet dolgozunk ugyanazért a pénzért.

Összefoglalva, az a véleményem, hogy a megváltozott körülmények után sok esetben helytelen magatartást folytattunk, és ezért is kerülünk viszonylag kellemetlen helyzetbe.

Úgy gondolom viszont, hogy ingyenebéd nincs. A fejlesztéshez felvett hitelek terhei, a lízingdíjak, a vevők rossz fizetési képessége és készsége, az alacsony vállalási árak, a még mindig tapasztalható szervezetlenség, a fokozódó likviditási válság a közeli jövőben elindítja – a sok kis nyomda mellett – az egykor jó nevű, illetve az elmúlt tizenöt évben jó nevűvé vált nyomdák egy részének a zuhanórepülését. Hogy ez a folyamat hol áll meg, azt nem tudom.

Szerintem, a papírkereskedők felszámolási eljárásokat indítanak be. Csak az első beindítása nehéz. Szükség van egy tisztulási folyamatra, ami mindenkinek – kereskedő, nyomda – rövid távon veszteséget okoz, de nélküle elképzelhetetlen egy tartós, biztos alapokon nyugvó fellendülés.

Mindannyian reménykedjünk abban, illetve tegyünk is érte, hogy nem mi leszünk a vesztesek. Ha ez így alakul, akkor talán a jövőben több marad meg nekünk.