



Magyar munkahelyek és a magyar szellemi értékek megóvása

A közelmúlt híre volt, hogy a svéd Volvo Bus Corporation és a Rába Járműipari Holding Nyrt. kedden stratégiai buszpiaci együttműködési megállapodást írt alá Budapesten. A megállapodással lehetővé válik, hogy a legmodernebb buszok hazai gyártása kezdődjön meg a legfejlettebb technológia alkalmazásával, és az importtartalom teljes ellentételezésével.

Vincze-Pap Sándor, a Magyar Buszgyártók Szövetségének elnöke a már hosszú évek óta a mellőzöttségben és az érdektelenségben fulladozó magyar busz- és buszalkatrész-gyártók érdekképviselőjeként az MTI-nek elmondta: érthetetlennek tartják a Rába-Volvo megállapodást, és tiltakoznak az ellen. Kifejtette: a magyar autóbuszgyártók kapacitásuk kiépítésére az elmúlt években 5 milliárd forint feletti beruházást hajtottak végre, jelenleg is több mint 30 saját márkanevű magyar tervezésű, gyártású autóbusz van, amelynek 75-80 százaléka magyar hozzáadott értéket tartalmaz, jóval többet, mint amennyit a Rába-Volvo együttműködés előírányoz. A magyar gyártású buszok felölelik a szükséges hazai igények teljes palettáját – tette hozzá. A szövetség tagjaiban felmerült kérdések, gondolatok:

1. Miért nem felel meg a magyar igényeknek a magyar gyártók által az elmúlt években kifejlesztett magyar tervezésű és gyártású (pl. NABI Sírúsi városi, városközi, Ikarus szóló és csuklós alacsony padlós, Molitus S91 városközi, CSM Urbanus városi, Credo Citadell szóló és csuklós alacsony padlós, ECONELL elővárosi, INNOVELL városközi, OPTINELL interciti) autóbuszok közül egyik sem? Ugyanakkor hogyan felel meg az termék, amelynek még a prototípusa sem készült el?
2. Miért jó, ha a már működő magyar gyártói kapacitásokat hagyjuk elsorvadni és újat alakítunk ki nagy tőkebefektetéssel, de már csak 30%-osan magyar lobogó alatt?
3. A kialakítani kívánt „barter”-konstrukció hogyan hat majd a termék versenyképességére? Előfordulhat, hogy az állam saját közlekedési szolgáltatóinak magasabb áron kell majd megvásárolni ugyanazt a kategóriájú autóbust, csak hogy a Rába futóművet exportálhasson?

4. Milyen irányú és pótlólagos szakemberi és technológiai háttérre van szüksége a Rábának a futómű és móri ülésgyártáson kívül a buszgyártás beindításához, mikorra és hogyan tervezik az indítást?
5. Miért nem hozzák nyilvánosságra a Rába-VOLVO piacfelmerésének eredményét? Ha a Rába-VOLVO felmérése sikeres, akkor hogyan lehetséges, hogy az elmúlt két évben sem a BKV, sem a Volán társaságok nem tudták megjelölni azt, hogy milyen kivitelű és milyen mennyiségű autóbust kívánnak beszerezni?
6. Kell-e majd versenyeznie a Rába-VOLVO autóbuszának, ha a kezdeti időszakban bevallottan csak a magyar piacra termelnek majd? Tudvalevő, hogy Magyarországon 9000 közforgalmú autóbusz van közvetett állami tulajdonban. Így a Rába-Volvo busz vevője csakis az állam lehet, amely jelenleg többségi tulajdonosa a Rábának.
7. Mi lesz a sorsa azoknak a mérnök végzettségű fejlesztőknek, akik eddig a magyar buszfejlesztésből éltek? Egyáltalán, mit tud hozzátenni egy magyar mérnök a Svédországban fejlesztett, nagyrészt Wrocław-ban, Lengyelországban összeszerelt termékhez?
8. Hogyan teremthet több munkahelyet 1000 darab autóbusz beszerzése? A Rába-Volvo kooperációban megvalósuló futóműexport révén, vagy úgy, ha a köztudottan nagy élmunka-igényű folyamat itthon valósul meg, ráadásul Rába termékek felhasználásával?
9. Beszélhetünk-e magyar buszról, buszgyártásról akkor, ha a termékbe semmiféle magyar szellemi termék nem „épül be”?
10. Miért vásárolnak az európai országokban az állami tulajdonú szolgáltatók

csak saját, nemzeti gyártású autóbuszokat, sőt fejlesztenek saját márkákat (ld. Horvátország)?

11. Miért híresztelik a szerződésnél bábáskodó vállalati és kormányzati vezetők, hogy évi 1000 darabos gyártási volumen alatt nincs gazdaságos termelés, mikor ezt a gyakorlat cáfolja? (Bizonyítottan kiderült, hogy csak a hosszú távú ütemezhetőség fontos!)
12. Miért jó az államnak, ha a buszbeszerzés nettó költségvetési pozíciója (maradjunk az 1000-es számnál) már 1000 autóbusz beszerzése esetén is mintegy 35 milliárd forinttal romlik? (Itt a RÁBA-VOLVO 30%-os magyar beszállítási és a jelenlegi magyar buszok – Rába futómű esetén – 75-85%-os magyar hozzáadott értékére gondolok.)
13. Miért hangoztatják azt, hogy ez az együttműködés új munkahelyeket terem? (Ez az egyik, szinte az egyetlen hangosan kimondott, legfontosabb indok!) Kompenzálja-e a „beígért” futóműexport, hogy egy 85%-ban magyar autóbusz évi 4 ezer munkahelyet terem itthon, míg a 30%-ban magyar termék csupán 1,4 ezret?
14. Lehet tudni pontosan, miből áll össze a 30%-os magyar rész?
15. Van a Rábának a Volvo busztípusaihoz kész futóműve? (Érdemes megemlíteni, hogy a Volvo nem saját, hanem döntően ZF futóművekkel szereli a járműveit.)
16. Lehet tudni pontosan, mit is jelent az ellentételezés? Ha 1000 busz beszerzési ára 60 milliárd forint és ennek 30%-a, 18 milliárd a Rába hozzáadott értéke, akkor ellentételezik a különbözetet? (A Rába 2011-es teljes nettó árbevétele 39,4 milliárd volt, így a különbözet akár a Rába bevételének megduplázását je-



- lentené? Ebben az esetben nem romlana a költségvetési pozíció. Vagy ez így túl szép?)
17. Ebből az együttműködésből kerül majd jármű a külpiacokra is?
 18. Mi az oka, hogy a kormányzati szintű ígérek ellenére két éve nem tudták feloldani a magyar buszgyártók irányában a „beszerzési stopot” és a kiírt pályázatok sem a magyar gyártók helyzetbe hozására irányultak?
 19. Miért nem lehet csak magyar szereplőkkel kialakítani egy állami felügyeletű (elvileg akár Rába-vezetésű) buszgyártói központot?
 20. Miért nem akarnak a szerződés résztvevői a részletekről semmit sem mondani? (Esetleg az első sok száz – vagy ezer – autóbusz nem is itthon készülne, netalán Lengyelországban, a Volvo ottani gyárában? Esetleg később is szinte majdnem készre szerelt autóbuszok ideszállításáról lenne csak szó?)
 21. Miért hallom a volvós vezetőket személyesen ismerő magyar szakemberektől, hogy a Volvo örül, mert jelentős piachoz juthat, miközben Svédországban éppen most szüntette meg a buszgyártását, máshol pedig csökkentette? Vajon miért?

A válaszokat érdeklődéssel és nyitottan várom! A magyar busz- és alkatrészgyártók agályait észérvekkel el lehet oszlatni.

DR. VINCZE-PAP SÁNDOR
ELNÖK
MABUSZ

A Magyar Buszgyártók Szövetsége (MABUSZ [www-ma-busz.hu](http://www.ma-busz.hu)) szakmai és érdek-képviselői társadalmi szervezet. A szövetség céljai között szerepel, hogy segítse a hazai komplett autóbuszgyártás, a buszfelépítmény- és buszalvázgyártás, alkatrész- és részegységgyártás, valamint a buszipar kapcsolt területein működő tagjainak szakmai, gazdasági érdekegyeztetését és érdekvédelmét. Következésképpen és rendszeresen képviselni, elősegíteni a szakterületek társadalmi, gazdasági érdekeit, továbbá a magyar iparon belül megfelelően képviseli tagjait a műszaki fejlesztés, a kereskedelem és a gazdálkodás egyéb területein.

A BMW Group és a TMC megállapodott, hogy még magasabb szintre emelik együttműködésüket

Akio Toyoda, a Toyota Motor Corporation (TMC) elnöke a BMW müncheni központjában találkozott Norbert Reithoferrel, a BMW AG igazgatótanácsának elnökével, ahol közösen bejelentették, hogy a tavaly decemberben elkezdett együttműködést várhatóan további területekre is kiterjesztik. A két vezető szándéknyilatkozatot írt alá arról, hogy a két vállalat hosszú távú közös munkába kezd négy technológiai területen: a tüzelőcellás rendszerek fejlesztése, a jövőbeli sportkocsik szerkezetének és részegységeinek közös fejlesztése, az elektromos hajtásláncok kialakítása és a tömegcsökkentési technológiai fejlesztése terén.

Norbert Reithofer így nyilatkozott: „Szeretnénk még inkább versenyképes pozíciókat kialakítani a jövőbeli fenntartható technológiák terén; ezért írtuk ma alá ezt a szándéknyilatkozatot. A Toyota és a BMW Group stratégiai elképzelése ezentúl közös lesz, a jövő fenntartható mobilitásával kapcsolatban. Az együttműködés hatalmas lehetőséget jelent arra, hogy továbbra is vezető szerepet töltsünk be az autóiiparban.”

Toyoda úr hozzátette: „A BMW és a Toyota egyaránt arra törekszik, hogy minden idők legjobb autót alkossa meg. Nagyon tiszteljük egymást, így a következő lépést már együtt tehetjük meg a közös cél felé.” –, majd így folytatta: „A Toyota nagy erőssége a környezetbarát hibrid és tüzelőcellás technológiák. A BMW pedig kifejezetten erős a sportkocsik fejlesztésében. Nem csoda hát, ha izgatottan várom, milyen autók születnek majd együttműködésünk eredményeként.”

2012 márciusában a BMW Group és a TMC szerződést írt alá az új generációs lítiumion-akkumulátorcellák közös kutatásáról. Ezen túlmenően tavaly decemberben megállapodás született a BMW Group és a Toyota Motor Europe között arról, hogy 2014-es kezdettel a BMW Group rendkívül hatékony 1,6 és 2,0 literes dízelmotorokat szállít a Toyota Motor Europe részére. A most aláírt szándéknyilatkozat megerősíti ezeket a megállapodásokat és 4 olyan témakört jelöl ki, melyekben szorosabb együttműködésre törekszik a két vállalat:

1. Tüzelőcella

Mindkét cég meggyőződése, hogy a tüzelőcella lehet a zéró kibocsátás egyik lehetséges megvalósítása, ezért a technológiákat és elért eredményeket megosztják egymással, hogy 2020-ra egy működőképes megoldással tudjanak előállni.

2. Sportautók

Megegyeztek egy megvalósíthatósági tanulmány felállításában, melynek tárgya egy közös platformú közepes méretű sportautó. A két vállalat a technológiákat és tudásanyagokat ötvözi a vevői elégedettség érdekében.

3. Könnyűépítési technológia

Megállapodtak, hogy közösen dolgoznak a kis tömegű karosszériaelemek gyártásán és olyan csúcstechnológiák fejlesztésén, mint a kompozitok. Az új technológiákat nem csak a közös sportautóban, hanem az összes BMW és Toyota modellben felhasználják.

4. Akkumulátortechnológia

A vállalatok közös kutatásban kezdtek, hogy kidolgozzanak egy lítium-levegő akkumulátort, melynek energiasűrűsége jelentősen meghaladja a jelenlegi lítiumion-akkumulátorokét. Az együttműködés jól jelzi, hogy az autóiipar óriási kihívásokkal néz szembe, olyannyira, hogy a siker érdekében összefogásokra van szükség a sikeres jövő reményében.

Ó. P.

Forrás: Toyota, BMW