

Szemle

Összeállította: GÁL FERENC

Japán elektronikai előretörésének oka nem csupán az olcsó, de fegyelmezett munkaerő és a tudatos licenc és know-how vásárlási politika, hanem az igények gyors felismerése és gyors kielégítése is. Japán részesevése néhány híradástechnikai termék világtermelésében:

videorendszerek	87%
hi-fi berendezések	56%
színes tv	38%
zsebszámológépek	56%
CB-rádiók	74%

(Funkschau, 1983/3.)

A japán Mitsubishi Saijoban új üzemeltetést létesít VLSI integrált áramkörök előállítására. A 300 millió DM értékű projekt 1983 tavaszán indult és 1984 tavaszára kell befejeződnie. A tervek szerint az új gyár 22 000 négyzetméter alapterületén, 300 dolgozóval havi 3 millió db 64 Kbit kapacitású táráramkört (RAM) fog gyártani.

(Funkschau, 1983/2.)

A dielektrikumokat tartalmazó rezonátorokat annak ellenére, hogy régen ismerik, szűrőknek nem alkalmazták a dielektrikumok hőmérséklet-függése miatt. Az utóbbi években kifejlesztett dielektrikumok és gyártástechnológiák lehetővé tették az új anyagok alkalmazását és sokkal kisebb hőérzékenység kompenzálását. Ma már a kereskedelemben is kaphatók a hőkompenzált dielektrikumú rezonátorok. Ezekből kiváló tulajdonságú sáváteresztő szűrők készíthetők.

Az AD-TECH Microwave Inc. cég AT-BPF140 típusjelzésű szűrőjének áteresztő sávja 5,4...6,5 GHz, de az AT-BPF100 sorozat 3,3 GHz-től 12,4 GHz-ig fedi le a frekvenciasávot. Az áteresztő karakterisztika lehet Csebisev vagy max. lapos jellegű. Az áteresztő sávi hullámosság 0,01 dB...3 dB lehet 2%-os relatív sávzsélesség esetén. A szűrők hőérzékenysége kisebb 2 ezreléknél °C-onként. A szűrők terhelhetősége 12 W, a megengedett legmagasabb környezeti hőmérséklet +65 °C.

(Prodinform tájékoztató, VHi 334)

A finn SALORA cég, a legnagyobb skandináviai színes tv-készülékgyártó, megkezdte a műholdas tv-adások vételére alkalmas készülékek exportját. Az első szállítások Svájcba és Portugáliába irányulnak. A cég komplett vevőrendszert szállít. A színes tv-vevőkészülékek mellett szállítja a megfelelő parabola antennát és a műhold jeleinek videojelekké történő átalakításához szükséges mikrohullámú konvertert. A berendezéseket tv- és rádióműsoradó műholdak által sugárzott program vételéhez készítették. A készülékeket egyelőre kábeles tv-rendszerekben és műszaki kísérletekben fogják alkalmazni. A most szállított vevőrendszerek mellett a SALORA a magánháztartások részére is fejleszt egyedi vevőkészülékeket. Ahogy 2-3 éven belül az első tv-program közvetítő műholdak rendelkezésre állnak, a SALORA megfelelő vevőkészülékei is piacon lesznek.

(Prodinform tájékoztató, VHi 316)

(Folytatás a 359. oldalon)

(Folytatás a 352. oldalról)

Az MSZMP KB ipari osztályának jóváhagyásával a MTESZ a Szervezési és Vezetési Tudományos Társaságon belül létrehozta a „Vállalati kapcsolatok Együttműködése Munkabizottság”-ot, mely Székesfehérváron megrendezte „A vállalati együttműködés kérdései” rendezvénysorozat második tanácskozást, melynek témája: „Az együttműködés korszerűsítésének lehetőségei a termelői szolgáltatásoknál”.

A másfél napos rendezvény június 5-én kezdődött. A rendezvényt követően június 7-én délelőtt 9–13 óráig a Magyar Rádió félnapos FÓRUMOT rendezett, melyen a tanácskozás résztvevői kérdéseire az országos irányító szervek képviselői válaszoltak. A tanácskozáson az alábbi szolgáltatásokat vitatták meg:

- Ipari szolgáltatások.
- Építőipari szolgáltatások.
- Pénzügyi-banki szolgáltatások.
- Számítástechnikai szolgáltatások.
- Oktatás, továbbképzés.
- Posta, hírközlés, szállítás.
- Marketing mint szolgáltatás.
- K + F és műszaki tanácsadás.

A szolgáltatásokat abból a megközelítésből tárgyalták, hogy azok miként hatnak az iparra, az építőiparra, a belkereskedelemre, a külkereskedelemre, s magára a szolgáltatás minőségére.

A rendszer továbbképzés jellegű, így oktatási költséget terhel.

(SZVT tájékoztatás, 1984. január)

A Szovjetunióban célprogramot hagytak jóvá, amelynek keretében a tizenegyedik ötéves tervidőszak

folyamán ki kell fejleszteni a harmadik generációs színes televíziók 25, 32 és 51 centiméteres képernyőjű modelljét, és meg kell kezdeni sorozatgyártásukat.

A célprogram a negyedik generációs színes tv-készülékek 51, 61 és 67 centiméteres képernyőjű három modelljének kifejlesztését és gyártásba vételét is előirányozza.

(*Ekonomicszeszkaja Gazeta*, 1983. 21. szám)

1984. február 14. és 17. között Nyugat-Berlinben rendezték meg a 7. Európai Műszaki Távközlési kongresszust és a hozzá kapcsolódó kiállítást. A konferencia szekciói:

- Új információs és hírviteli technika kihívás a gazdasági vezetők számára.
- A CEPT szabványon alapuló második generációs Videotex.
- Ember–gép párbeszéd, mikroszámítógépek és helyi hálózatok.
- Integrált-, többfunkciós és nyitott irodai kommunikáció.
- Számítógépes tervező és gyártó (CAD, CAM) és grafikus rendszerek.
- Adathálózatok, a hálózatok kezelése és a postai szolgáltatások.

A kiállításon interaktív videotex rendszereket, irodai és mikroszámítógépeket, CAD és CAM hardvert és szoftvert, továbbá egyéb híradástechnikai és irodai hírközlő rendszereket mutattak be.

(*On-line '84. Information Brochure*)

(Folytatás a 382. oldalon)

(Folytatás a 359. oldalról)

A Siemens cég 1984. áprilisában adatfeldolgozási és távközlési részlegei összevonását tervezte és ennek következtében elsősorban az irodai munka automatizálását segítő eszközök forgalmának fellendülését reméli.

Az adatfeldolgozási részleg az 1982/83. pénzügyi évben 2,4 milliárd márkás forgalmat bonyolított, 12 százalékkal többet az előző évinél. A távközlési részleg értékesítési eredménye 11,2 milliárd márkás értéken stagnált, de idén itt is növekedést várnak, mivel az NSZK szövetségi posta a Siemens cégtől rendelte meg új digitális kapcsolási rendszerét.

(Világ gazdaság, 1984. február 3.)

Az Interkomponent magyar–lengyel közös vállalatot 10 éve alapították a két ország elektronikai alkatrészgyártásának összehangolása és a kölcsönös áruforgalom növelése céljából. Utóbbi célkitűzést a közös vállalat különösen sikeresen oldja meg és ennek eredményeként a teljes alkatrészforgalom országaink között 1983-ban meghaladta a 35 millió rubelt.

(Világ gazdaság)

A tőkés együttműködés egyik legismertebb formája a bér munka tulajdonképpen alkatrészek, félkész- vagy késztermékek gyártása a szerződéses partner által adott dokumentációk alapján. E megállapodások általában rövid időre szólnak és igen gyakoriak az elektronikai iparban. A bér munka azonban konzerválja a technikai lemaradást, e kooperáció típusban a felek nem egyenrangúak. De a bér munkának sok komoly előnye is van. Először is biztos devizabevételt

jelent, nagyon kedvező devizakihozatalt lehet vele elérni. Az az elektronikai vállalat, amelyik termék-exportjában 40–50 forint/dollár kihozatali mutatóra képes, bér munkaszerződéssel akár 25–30 forint/dollárt is elér. A bér munka speciális változatai lehetőséget teremthetnek a magyar elektronikai vállalatoknak harmadik piacokra, fejlődő országokba való bekerüléséhez. Az ellentétes konjunktúraciklus ellenére az elektronikai vállalatok számára a tőkés féllal való együttműködésnél a bér munkának van a legnagyobb realitása. Kevesebb példa van a gyártásmegosztásra és a legszorosabb kooperációs formára, a vegyes vállalatra.

A kooperációs stratégia kialakítása után a következő lépés a kooperációs cégkapcsolatok földrajzi kiválasztása. Az Egyesült Államok elektronikai iparát csak fáziskéséssel, 1981-re érte el a recesszió, ám nem olyan mélyen, mint más iparágakat, és az adatok szerint az iparág már kikerült abból a hullámvölgyből, amelyben — még a legnehezebb években is — 10–18 százalékkal növekedett a forgalom. A jövőben a legnagyobb évi növekedési ütem a személyi számítógépek területén várható, elérheti az évi 35–40 százalékot. A szórakoztató elektronika területén pedig az USA piacának növekedési üteme mintegy kétszerese Nyugat-Európa és Japán dinamikájának. Az amerikai vállalatok részéről azonban számolni kell negatív előítéletekkel és számolni kell a szocialista országokat sújtó bonyolult engedélyezési rendszerrel is. Japán elektronikai iparának növekedési üteme várhatóan 14–15 százalék lesz. Magyar kooperációs szempontból itt is a bér munka jöhet elsősorban számításba, de kisebb japán cégekkel még előnyös termelési és piaci együttműködés is elképzelhető. A nyugat-európai piacok közül a magyar elektronikai vállalatoknak az NSZK piaca kínálja a legtöbb kooperációs lehetőséget.

(Külgazdaság, 1983. október)