

D

DELEGATURA BHZ ELWRO

w Budapeszcie

R A P O R T

dotyczący rozwiązań w sferze
dystrybucji wyrobów ELWRO i obsługi
odbiorców na rynku węgierskim

Opracował:

mgr Bogdan Safader

Budapeszt, czerwiec 1987.

Spis treści:

1. Przedmiot opracowania.
2. Główne kierunki działań na rzecz wzrostu eksportu ELWRO.
3. Stan aktualny w zakresie dystrybucji i obsługi odbiorców na rynku węgierskim.
4. Możliwe warianty powiązań z partnerami węgierskimi.
5. Propozycje rozwiązań.

1. Przedmiot opracowania.

Przedmiotem niniejszego raportu są propozycje rozwiązań w zakresie dystrybucji wyrobów ELWRO i obsługi odbiorców na rynku węgierskim.

W opracowaniu określono główne kierunki działań decydujące o wzroście eksportu na rynku węgierskim, a także scharakteryzowano sytuację w obszarze dystrybucji i obsługi odbiorców oraz możliwe warianty powiązań z partnerami węgierskimi.

Proponowane rozwiązania moim zdaniem uwzględniają istniejące realia i stwarzają na przyszłość znacznie korzystniejsze warunki dla realizacji celu podstawowego jakim jest wzrost eksportu ELWRO a w tym szczególnie eksport systemów R-34.

Uzupełnieniem do niniejszego raportu są opracowania:

- a) pt. "Raport dotyczący sytuacji w branży środków ETO na rynku węgierskim" - (oprac. marzec br.) zawierający charakterystykę stanu aktualnego i przewidywane tendencje,
- b) pt. "Koncepcja utworzenia spółki w WRL" (oprac. kwiecień br.) zawierająca szczegółowe dane dot. proponowanej spółki handlowo-usługowej takie jak cel, przedmiot i zakres, przewidywane początkowe zatrudnienie, dochody, koszty, zysk, kapitał, organizacja.
- c) pt. "Sprawozdanie dot. działalności handlowej i promocyjnej na rynku węgierskim w 1986 r." (oprac. styczeń br.) zawierające m.innymi charakterystykę realizowanych działań w sferze obsługi, promocji itd.

2. Główne kierunki działań na rzecz wzrostu eksportu.

Wzrost eksportu ELWRO na rynku węgierskim, a w tym staże dostawy systemów R-34, wiążą się z konsekwentną i jeszcze bardziej intensywną kontynuacją działań ukierunkowanych na:

- 1, Dokonanie wyłomu w polityce zakupowej węgierskiego MHZ a także i Ministerstwa Przemysłu, preferującej (w tym poprzez system dopłat ok. 50%) zakupy systemów komputerowych z jednego kierunku tj. z ZSRR. Preferencje wynikają z korzyści jakie osiąga WRL z tytułu bardzo dużego eksportu do ZSRR (ok. 850 mln Rbl w l. 86-go).

2. Sprostanie rosnącym wymaganiom odbiorców w zakresie obsługi zarówno w sferze dystrybucji jak i kompleksu usług serwisowych, szkoleniowych, softwarowych, itd.
3. Sprostanie wymogom prowadzenia skutecznej działalności w warunkach konkurencji na rynku z uwzględnieniem wyników badań rynkowych, prowadzenia dostosowanej do rynku polityki cen, realizacji dostaw i usług wychodzących naprzeciw potrzebom odbiorców, prowadzenie aktywnej działalności promocyjnej szeroko rozumianej.

Realizowane od 1985 r. działania (patrz sprawozdanie za 86 r.) ukierunkowane jak wyżej, dały dobre efekty - pozycja firmy została uznana w środowisku węgierskim nie tylko w branży komputerowej. Wysiłki w zakresie poprawy obsługi i sprostania wymogom konkurencyjnego rynku docenione zostały zarówno przez odbiorców jak i czynniki oficjalne (MHZ, Min.Przemysłu, Biuro Współpracy Międzynarod. w obszarze ETO, BRH, Metrimpex). Stworzyło to dobry klimat nie tylko dla decyzji o przyznaniu placówce ELWRO uprawnień delegatury, ale co ważniejsze, stworzyło podstawy do podjęcia wspólnych, bardziej efektywnych form działalności - co potwierdza wyrażona przez partnerów węgierskich chęć współdziałania z ELWRO na rynku. Stopniowo dokonywany jest wyłom w polityce ograniczającej zakupy systemów ELWRO. W działania te włączone zostały: Ambasada PRL, BRH, zespół MHZ negocjujący protokół wymiany, grupy robocze MHiPM i Min.Przemysłu, grupa d) s ETO PRL-WRL, podjęto rozmowy z MHZ - dyr.dept prowadzący sprawy polskie. Przekamany został argument o braku zapotrzebowania na systemy R-34.

Dalsze pogłębienie i rozszerzenie działań we wszystkich trzech głównych kierunkach wymagać będzie stosowania nowych form organizacyjnych i powiązań włączających partnerów węgierskich we współdziałanie w dystrybucji, obsłudze i promocji wyrobów ELWRO.

3. Stan aktualny w zakresie dystrybucji i obsługi odbiorców na rynku węgierskim.

Dotychczasowym głównym importerem środków ETO Jednolitego Systemu jest c.h.z Metrimpex. Mimo zlikwidowania w WRL monopoli branżowych w handlu zagranicznym, Metrimpex poprzez otrzymywane od MHZ kontyngenty importowe i fundusze dopłat (dot. komputerów z ZSRR) broni swojej pozycji głównego importera sprzętu ETO JS.

Głównym dystrybutorem sprzętu JS importowanego przez Metrimpex jest firma Szamalk realizująca funkcję NOTO w WRL.

Zarówno Metrimpex jak i Szamalk są wykonawcami polityki MHZ. Podstawowym argumentem przekonującym odbiorców o zakupie tego a nie innego komputera jest cena (po zastosowaniu dopłat przez Szamalk i Metrimpex średnio o ok. 50% niższa od ceny transakcyjnej). Obniżona w ten sposób cena komputerów (jedn. centr.) R36 jest o ok. 50%, a R45 o ok. 40% niższa od oferowanej ceny za procesor R34.

Zródkiem tworzenia funduszu dopłat są między innymi kwoty zwolnień od podatku inwestycyjnego (18-22%), który winien zapłacić odbiorca. Fundusz zasilany jest także (informacje trudne do zweryfikowania) z zysku Videotomu głównego eksportera do ZSRR.

Oprócz firmy Szamalak, zajmującą się nie tylko dystrybucją sprzętu J.Systemu, ale również kompleksową obsługą odbiorców, działalnością usługową na rynku węgierskim w obszarze ETO (bez dystrybucji sprzętu JS) zajmuje się szereg firm w tym główne to: SZUV - odp. ZETO, EGSZI - odp. ETOB, ITV - odp. CTHAB oraz szereg małych przedsiębiorstw spółdzielczych (innovacyjnych) - charakterystyka firm j.w. patrz str. 4-7 "Raportu dot. sytuacji w branży środków ETO".

W przypadku likwidacji funduszu dopłat należy przyjąć, że konkurencja innych firm w dystrybucji sprzętu J.S. osłabi pozycję Szamalku.

Zanim to nastąpi, istotnym jest takie dobranie rozwiązań (partnerów) aby kanał dystrybucji systemów R34 mógł funkcjonować zarówno w sytuacji stosowania dopłat jak i w warunkach konkurencji.

Powyższe uważam za ostateczne kryterium doboru partnera do wspólnego działania w sferze dystrybucji i obsługi odbiorców sprzętu ETO.

4. Możliwe warianty powiązań z partnerami węgierskimi.

Analizując, również z punktu widzenia kryterium jak wyżej, możliwość powiązań z partnerami węgierskimi w dystrybucji sprzętu JS (w tym głównie R34) można brać pod uwagę trzy rozwiązania:

1. Związek z firmą SZAMALK.
2. Związek z firmą posiadającą uprawnienia handlu zagranicznego, która byłaby w stanie przełamać dotychczasowy monopol METRIMPEX-u i SZAMALK-u i uzyskać w MHZ kontyngenty na import systemów R34 z ELWRO.
3. Związek z firmą działającą w sferze obsługi odbiorców, która dla własnych potrzeb realizowałaby zakupy komputerów R34 z ELWRO.

W rozpatrywaniu trzeciego wariantu brano pod uwagę:
EGSZI - posiada do wymiany w swojej sieci 5 komputerów R20 i R22 i projektuje systemy epd dla wielu przedsiębiorstw, świadczy usługi serwisowe.

SZUV - posiada 17 ośrodków wyposażonych w komputery od R20 do R45, świadczy usługi epd dla licznych przedsiębiorstw serwisuje własną sieć.

Chęć udziału w spółce wyraziło EGSZI w marcu br, deklarując następnie, podczas targów BNV 87, współpracę w obszarze zastosowań komputerów z ELWRO przed zawarciem spółki. (EGSZI w ramach współpracy, po sprawdzeniu własnego software'u aplikacyjnego na R34 i ELWRO800 preferowałoby dla odbiorców w swoich projektach epd sprzęt produkcji ELWRO.)

SZUV nie wyraził chęci rozmów nt. spółki. Praktycznie trzeci wariant nie wchodzi aktualnie w rachubę.

W drugim wariantcie brano pod uwagę powiązanie z firmą TRADECOOP - bardzo operatywną, o dużych możliwościach kształtowania różnych form wymiany handlowej w eksporcie i imporcie a także dystrybucji na rynku WRL. Firma działa jako dom handlowy (nowa forma w handlu zagranicznym w WRL), jest spółką 7 największych central handlu zagranicznego - (w tym METRIMPEX), 3 banków i ponad 120 innych udziałowców spółdzielczych (przedsiębiorstw innowacyjnych). Posiada dzięki udziałowcom sieć dystrybucyjną w wielu branżach a także jednostki w sferze obsługi użytkowników ETO.

Przeprowadzone rozmowy, w tym podczas Infosystem we Wrocławiu, potwierdziły gotowość ze strony TRADECOOP do zawarcia spółki handlowo-usługowej z ELWRO. Moment przystąpienia do zawarcia porozumień uzależniony został przez TRADECOOP od stwierdzenia faktu nieangażowania się METRIMPEX-u w pomoc w doborze partnera i w zawarciu spółki dla wzrostu sprzedaży ELWRO na rynku węgierskim.

Metrimpex zajął (87.05.25) stanowisko nieangażujące się - wyraził przy tym poparcie dla zamiaru utworzenia spółki, partnerów nie może wskazać, sam nie może być też udziałowcem!

W tej sytuacji nie ma przeszkód dla utworzenia spółki z TRADECOOP (w sytuacji na tle sprawy drukarek z DATACOOP zalecone byłoby pewne odczekanie - jt. opinia wyrażona przez Dyr. Fazekas z Tradecoop).

Odnosnie wariantu pierwszego tj. spółki z SZAMALK ^g przeprowadzone wstępne rozmowy (początek maja br. z udziałem dyr. technicznego, który uzgodnił wyrażone stanowisko z dyr. naczelnym SZAMALKU ^{potwierdził gotowość} do zawarcia z ELWRO spółki handlowo-usługowej z serwisem dla pełnego asortymentu wyrobów dostarczanych przez ELWRO.

Do ostatecznego rozważenia pozostały w tej sytuacji dwa warianty.

5: Propozycje rozwiązań.

Mając na uwadze, oprócz sprzętu ETO, pozostały asortyment oferowanych przez ELWRO wyrobów, należy dążyć moim zdaniem do tworzenia kilku kanałów dystrybucji a zatem i do doboru różnych pośredników oraz współdziałających partnerów w zależności od ich możliwości sprzedaży danego asortymentu wyrobów na rynku.

Uwzględniając warunki działania na rynku węgierskim uważam, że spółka jest najwłaściwszą formą włączenia partnerów węgierskich w dystrybucję wyrobów ELWRO i obsługę odbiorców (formę tę proponowałem również w sprawozdaniach za 85 i 86 r.).

Biorąc pod uwagę wszystkie aspekty za i przeciw dotyczące wyboru partnerów, istniejące i przewidywane realia proponuję:


1. Przystąpienie do tworzenia spółki handlowo-usługowej z firmą SZAMALK, której celem byłoby:
 - a) dystrybucja i zwiększenie sprzedaży sprzętu ETO produkcji ELWRO na rynku węgierskim w tym szczególnie sprzedaż systemów R-34,
 - b) świadczenie na wysokim poziomie kompleksowej obsługi odbiorców sprzętu produkcji ELWRO (ETO, automatyka, aparatura kontrol.-pomiarowa i inne wg. uzgodnień),
 - c) uzyskanie docelowo koncesji handlu zagranicznego na import z PRL sprzętu komputerowego a w pierwszym etapie takie powiązanie z dowolną centralą handlu zagranicznego aby przełamać bariery preferencyjne lub uzyskać możliwości korzystania z preferencji dla dostaw systemów R34.
- a)
2. Zacieśnić współpracę z domem handlowym TRADECOOP wykorzystując w maksymalnym stopniu szerokie możliwości partnera zarówno eksportowo-importowe jak i na rynku wewnętrznym (liczni dystrybutorzy i dostawcy),
- b) tworzyć wspólnie i poprzez TRADECOOP związki o charakterze kooperacyjnym, wspólnej produkcji, usługowe (przykład: serwis kalkulatorów) i inne,

c) dążyć poprzez współpracę i powiązania do utworzenia w ciągu dwu lat spółki handlowej z TRADECOOP obejmującej nie tylko dystrybucję różnych wyrobów ELWRO ale również działalność eksportowo-importową w tym działalność na rynkach trzecich.

Spółka z TRADECOOP - w przyszłości stanowićby alternatywę lub równoległy kanał dystrybucji sprzętu ETO (w tym R34) na rynku węgierskim.

Proponowane rozwiązanie w zakresie dystrybucji w rozbiću asortymentowym obrazują:

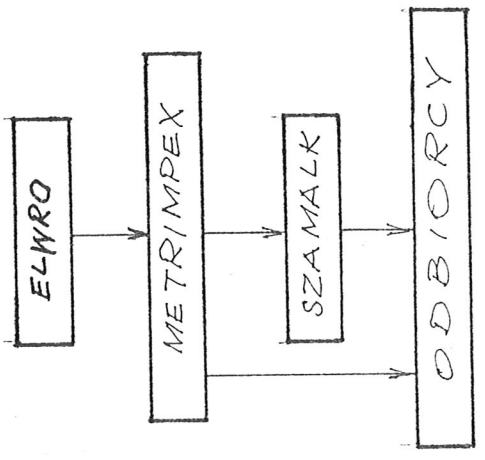
- rys. 1 dystrybucja w obszarze sprzętu ETO
- rys. 2 dystrybucja w obszarze automatyki, aparatury kontr.-pomiarowej, kalkulatorów itd.



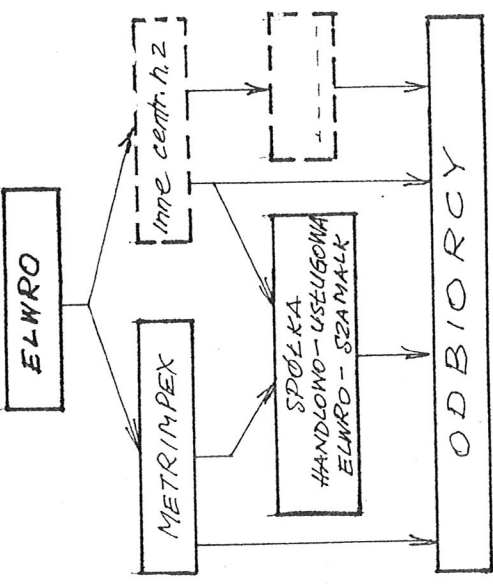
Bogdan Safader

rys.1 KANAŁY DYSTRYBUCJI SPRZĘTU ETO.

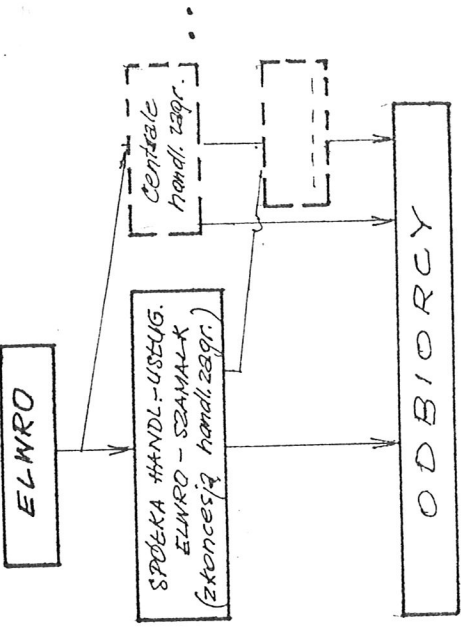
stan aktualny:



stan proponowany od 88r.:

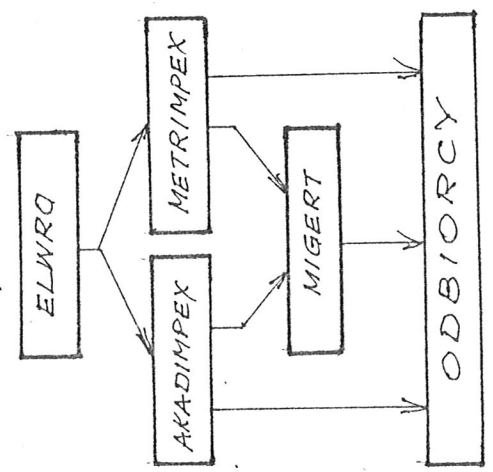


stan docelowy:

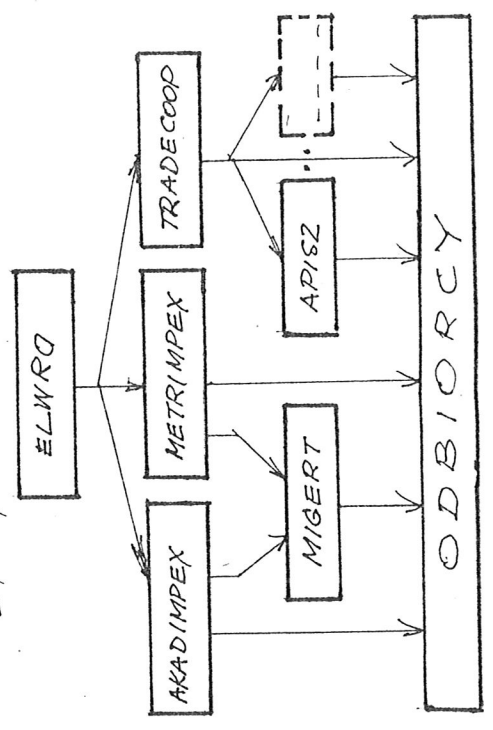


rys.2 KANAŁY DYSTRYBUCJI RÓŻNYCH WYROBÓW ELWRO.

stan aktualny:



stan od II połowy 87r.:



stan docelowy (ok. 89-90r.):

