

SZÖVETSÉG A SÁRGA-TENGERNÉL

Dél-Korea kínai kártyája

Az egész kelet-ázsiai térség gazdaságára, a későbbiekben pedig a világgazdaságra is hatással lehet az az együttműködés, amely mind látványosabban bontakozik ki Dél-Korea és Kína között

Dél-Korea nagyvállalatai szinte tolonganak Pekingben, hogy cégüket ezen a hatalmas piacon minél kedvezőbb pozíciókba hozzák, s a „tülekedéshez” Szöul is áldását adta. Kim Young Sam államelnök március végén látogatott Kínába, s a tárgyalásokon központi szerepet kapott a két ország, valamint a vállalatok közötti együttműködés jövője és gyors bővítésének szükségessége.

Jól jellemzi a két ország gazdasági kapcsolatainak fejlődését, hogy a kétoldalú árucserre-forgalom értéke, ami 1990-ben mintegy 3,4 milliárd dollár volt, tavaly már meghaladta a 14 milliárdot. (1993-ban Dél-Korea 9,2 milliárd dollár értékű árut és szolgáltatást exportált Kínába, az onnan származó importja pedig 5,2 milliárd dollár volt.) Szakértők szerint minden feltétel adott ahhoz, hogy a két ország egymással lebonyolított kereskedelme 1997-re elérje a 28 milliárd dollárt. Ugyancsak jó lehetőség kínálkozik mind politikai, mind pedig gazdasági oldalról, hogy a dél-koreai cégek rövid időn belül számottevően fokozzák beruházásait Kínában, ahová az elmúlt év végéig mindössze 1,4 milliárd dollár működőtőke érkezett Szöulból.

Kim elnök látogatása egyértelművé tette, hogy országa számára Kína gazdasági és geopolitikai okokból megkülönböztetett fontossággal bír. Nem hagyott kétséget afelől, hogy a gyors ütemben bővülő dél-koreai—kínai kapcsolatok sok szempontból átfomálhatják Északkelet-Ázsia térképét.

A dél-koreai cégek számára Kínában a számítások szerint 85 százalékkal alacsonyabbak a termelési költségek, mint odahaza. Ez azt jelenti, hogy érdemes termelésük minél nagyobb részét át-helyezni Kínába.

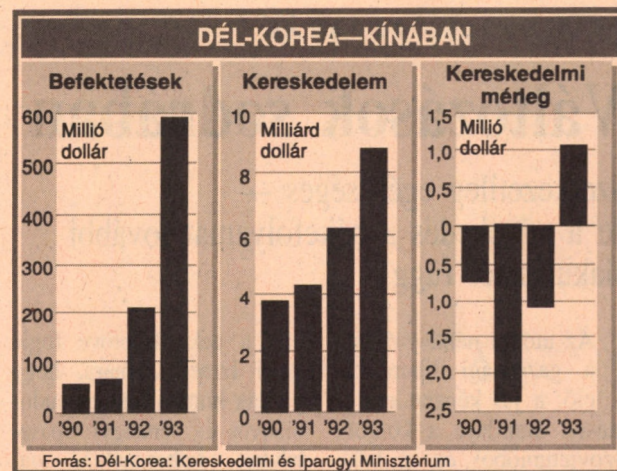
Kim elnök Pekingben felvetette a Sárga-tenger menti gazdasági övezet gondolatát, amely nem talált elutasításra a tárgyalópartnerek körében. Nem kizárt, hogy ennek a laza gazdasági integráció-csírának a jegyében született meg a négy fontos államközi gazdasági megállapodás. A két államfő négy területen lát azonnali lehetőséget a gazdasági együttműködésre. Peking zöld jelzést adott annak, hogy a dél-koreai autógyárak először alkatrészeket és részegységeket gyártsanak Kínában, majd pedig gépkocsi-összeszerelésre is sor kerüljön. Az ezredfordulója a két ország közösen fejleszt ki egy 100 személyes polgári repülőgépet, s ugyancsak szoros együttműködés várható a nagy felbontóképességű televíziós készülékek fejlesztése és együttes gyártása területén. Dél-Korea távközlési cégei pedig szabad utat kaptak Pekingtől az általuk közösen kifejlesztett TDX digitális telefonközpontok exportjához, illetve Kínában történő gyártásához.

A négy ágazat közül várhatóan a távközlési cégek érnek majd el gyors üzleti sikereket Kínában, ahol évi 10—12 millió új telefonvonalra van igény, a piac tehát hosszú időn át hatalmas lehetőségeket kínál a szállítók-nak. A dél-koreai távközlési cégek piaci jelenléte jelenleg jócskán elmarad a Siemens-től, az Alcatel-től, a Nippon Electric-től és a többi világ-cégtől. Az elnöki tárgyalások nyomán viszont a Samsung Electronics, a Lucky Goldstar és a Daewoo Telecom rövid időn belül vegyes vállalatot létesít kínai cégekkel az ország több tartományában a TDX-központok gyártására.

Jelentős áttörést hozott az elnöki látogatás a dél-koreai autóipar számára is. Ismeretes, hogy Peking évek óta azokat a külföldi autógyártókat részesíti előnyben, amelyek termelőkapacitással rendelkeznek az országban: a Volkswagent, a Peugeot-t, a Citroënt, a Chryslert és a Daihatsut. A két ország közötti újszerű gazdasági együttműködés, stratégiai szövetség keretében a Daewoo és a kínai Első Autógyár másfél milliárd dolláros beruházással vegyes vállalatot létesít autómotorok, üzemanyag-befecskendező rendszerek és más részegységek gyártására.

A dél-koreai ipari óriásvállalatok közül a Samsung 875 millió dollárt fektetett be Kínában szórakoztatóelektronikai készülékek és berendezések gyártására. A Sunkyong 1,5 milliárd dolláros investícióval hatalmas olajfinomítót épít Shenzenben, és a tervek szerint további petrokémiai üzemeket létesít Tianjinban. Nem akar lemaradni a versenyben a Goldstar sem, amely összesen 200 millió dolláros beruházással jelenleg két gyárat épít Kínában színes televíziós képcsövek és videomagnók gyártására. A megvalósuló és a tervezett dél-koreai beruházásokat még hosszasan lehetne sorolni; közös vonásuk, hogy első-sorban a tengerparti övezetben épülnek, az úgynevezett különleges gazdasági régiókban, illetve azok közelében.

A kínai és a világpiacért folytatott „menetelésben” a dél-koreai cégek szívesen adnak át technológiát kínai vállalati partnereiknek, s a projektek finanszírozásához a tervek szerint a koreai eximbank is hozzájárul majd. Látnivaló, hogy mind Szöul, mind pedig a dél-koreai cégek jelentős anyagi erőforrásokat hajlandók „bevetni” a kínai piacon. Nem utolsósorban azért, hogy mielőbb leoldozzák hátrányukat az amerikai és a japán vállalatokkal szemben.



Nyilvánvaló, hogy Dél-Korea nemcsak üzleti okokból nyomul nagy léptekkel előre Kínában. A dél-koreai politikusok és gazdasági szakemberek úgy spekulálnak, hogy a Kínában működő dél-koreai gyárak ki tudják majd elégíteni „Észak” igényeinek, szükségleteinek egy részét, s ezzel megkönnyítik majd a két ország rész-újraegyesítését. Nyugati vélemények szerint már ez a lehetőség is elégséges ok — a gazdasági előnyökről nem is beszélve — arra, hogy a dél-koreai cégek az állami pénzüzetekkel karöltve fokozzák és gyorsítsák beruházási tevékenységüket Kínában.

Ez utóbbi természetesen önmagában is nagy üzlet, hiszen a Kínai Népköztársaság

a világ leggyorsabban fejlődő gazdasága. Az előrejelzések szerint idén a GDP növekedése ismét meghaladja majd a 10 százalékot, s Peking a gazdaság további liberalizálásával, valamint az intézményi rendszer bővítésével és korszerűsítésével töretlenül folytatja a megkezdett reformokat. A gyors gazdaságfejlesztés a külföldi tőkebeáramlás mellett nagy importvonzattal is jár, s az emelkedő jövedelmek eredményeként a személyi fogyasztás is ütemesen növekszik az országban. Kína nemcsak hatalmas belső piacot kínál a dél-koreai cégeknek (is), hanem az olcsó termelés révén hídfőállást is a világpiacra.

GONDA GYÖRGY

WASHINGTON ÁZSIA-RÉGIÓJA

Bentsen történelemképe

A Clinton-kormányzat igyekszik a hagyományos európai piacok helyett Ázsia felé fordítani az amerikai üzleti világ érdeklődését

Néhány héttel ezelőtt Bentsen pénzügyminiszter 17 csendes-óceáni országbeli kollégáját hívta Honoluluba. „Ázsiában — Japán nélkül — az elkövetkező évtizedben 1 ezer milliárd dollárt fognak költeni az infrastruktúrára” — mondta hallgatóságának.

Bentsen észrevételei és az Ázsia—csendes-óceáni régió pénzügyminisztérium első találkozója része az amerikai pénzügyminisztérium erőfeszítéseinek, hogy átalakítsa az amerikai pénzügyi diplomácia szerkezetét és tájolasát.

A hidegháború alatt az Egyesült Államok pénzügyi diplomáciája végig a Hét Nagy csoportjára (Nagy-Britannia, Kanada, Franciaország, Németország, Olaszország, Japán és az Egyesült Államok) összpontosított, és nagyrészt a kamatlábak és árfolyamok koordinációjára szorítkozott.

AZ IZRAELI GAZDASÁG

Változások sodrában

Szerkezetileg egészséges — de a növekedés a békefolyamat további alakulásától függ

Az utóbbi néhány évben a gazdasági liberalizáció, a jól képzett emigránsok áramlása a korábbi Szovjetunióból és a béke felcsillanó reménye gyors gazdasági növekedéshez, gyors technológiai előretéréshez vezetett Izraelben, fellendítve az exportot és beruházási rohamot gerjesztve. A tel-avivi tőzsdén jegyzett részvényérték 1989 és 1993 között 8 milliárd dollárról 50 milliárd dollárra emelkedett.

Február vége után a hebroni merénylet utóhatásai (a most bekövetkezett aláírásig) lelassították a békefolyamatot. Ugyanakkor bennfentes kereskedés és részvényárakkal való manipuláció miatt vizsgálat indult a tel-avivi tőzsdén. Mindez megriasztotta a belföldi befektetőket, és a száz vezető részvény indexe körülbelül egynegyedével zuhant vissza a január közepén elért 259 pontos csúcstól.

Most, az aláírás után (palesztin önkormányzat Jerikóban és Gazában) az izraeli kormány arra törekszik, hogy ezt a haladást gazdasági együttműködés kövesse. A kormány abban reményke-

dik: a béke lehetővé fogja tenni Izrael számára, hogy gazdag humán tőkéjét, tudományos és pénzügyi tapasztalatait felhasználva, nagyobb szerepet játsszon egy olyan világ gazdaságban, ahol a növekedés egyre inkább információalapúvá lesz. A tőzsde pozitívan reagált a legutóbbi eseményekre, mivel a százás részvényindex 210,2 pont körül mozog, közel 8 százalékkal a múlt havi mélypont felett.

A Financial Times elemzése szerint az üzletemberek abban bíznak, hogy idén a növekedés 5 és 6 százalék között lesz, meghaladva a tavalyi év 3,6 százalékát. A munkanélküliség további csökkenését is várják, az 1992. évi 11,2 és az 1993-as 9 után 8 százalékra.

Úgy tűnik azonban, hogy a befektetők Izrael iránti érdeklődésének mélyebb gyökerei vannak. Olyan országról van szó, amely a nyolcvanas évek közepén még egy hiperinfláció szélén volt, és gazdaságát a túlszabályozottság jellemezte. Egy szigorú stabilizációs program az éves inflációt az 1984. évi 445 százalékról két évvel ké-

sőbb 20 százalék alá vitte le, előkészítve a talajt a növekedéshez. Ma Izraelnek alig 4,5 millió lakossal 65,5 milliárd dolláros GDP-je van. (Az egy főre jutó körülbelül 12 500 dolláros GDP nagyságrendi különbséget jelent a megszállt területek 1000 dollár/fő GDP-jével vagy Egyiptom 600 dollárjával szemben.)

Kétségtelen, hogy a tavaly 11,2 százalékos infláció a nyugati normák szerint magas volt. De az Izraeli Bank, úgy tűnik, jó úton van ahhoz, hogy elérje a kormány által 1994-re kitűzött 8 százalékos célt.

A kormány csökkentte az üzleti vállalkozások és magánszemélyek adóit. Elkötelezte magát egy privatizációs program mellett, amely idén 1,5 milliárd dollár bevételt jelenthet az 1993. évi 1,3 milliárd dollárral szemben. A kiadási prioritásokat a növekedés szolgálatába állították: az 1994. évi költségvetés az infrastrukturális kiadások 15 százalékos növelését irányozza elő, és másfél év alatt 30 százalékkal akarják növelni az oktatás finanszírozását.

Ugyanakkor az állam átfogó programot dolgozott ki a kutatás és fejlesztés elősegítésére. Izrael K+F kiadásai elérték GDP-jének 3 szeptiméját — ami magasabb, mint az USA, sőt Japán aránya. Izrael áll a kutatási publikációk táblázatának élén a természettudományok és műszaki tudományok területein, 60-nál

több publikáció jut minden 10 ezer dolgozóra. (Az USA-ban 30.) A Financial Times idézi a Lancet című angol orvosi folyóiratot, amely szerint Izrael arányosan több orvosi kutatási közleményt publikál, mint az USA vagy az Egyesült Királyság.

A negatív oldal: a tőzsdei botrányok megerősítettek egyes külföldi befektetők aggályait az átláthatóság hiánya miatt. Alistair Stewart, a General Electric amerikai óriásvállalat európai, közel-keleti és afrikai vezérigazgatója arra figyelmeztet, hogy Izraelnek javítania kell üzleti integritását, ha a Közel-Kelet gazdasági központja akar lenni. Mások azt mondják, még mindig láthatók a „buborék-

gazdaság” jelei, ahol a vállalati és tőzsdei értékek túl magasak. Sok külföldi befektető és egyes izraeli üzletemberek is azt mondják, hogy a kormányzat túl lassú volt az adók csökkentésével és a privatizációval. Mások arra panaszkodnak, hogy az izraeli pénz, a sélkel, még mindig nem teljesen konvertibilis. Az igazi gazdaságstratégiai probléma azonban az izraeli és a szomszédos Egyiptom, Jordánia és Szíria egy főre jutó GDP-je közötti szakadék szűkítése.

Peresz szerint Izrael nem maradhat prosperáló a szegénység tengerében — „máskülönben a keserűség hullámai át fognak csapni kis szigetünk felett”.

F. T.

„A szívvel játszani...”

„...jaj, nem szabad” — szól a régi sláger, s bár a dal a szerelemről szól, ez a sora akár orvosi tanács is lehetne. De úgy tűnik, beszélhet nekünk orvos, figyelmeztethet vers, nótá, a magyar ember nem törődik a szívével. Ezt bizonyítják a halálozási okokról készült statisztikák is: a szív- és érrendszeri megbetegedések tetemes előnnyel vezetik a listát. Nem törődünk magunkkal, gyakran akkor sem fordulunk orvoshoz, amikor a szervezet már kongtatja a vészharangokat. Pedig a szívbetegség, mint minden más betegségcsoport ma már jó eredményekkel kezelhető, gyógyítható.

A szervezet időben jelez: a mellkas közepén, a szegycsontnál jelentkező szorító, nyomó, égető fájdalom, ami kisugárzik a nyakba, a bal karba, esetenként a fogakba — a szívbetegség jelei. A bal kéz negyedik ujjába sugárzó fájdalom az egyik legbiztosabb jel. Ezt már elődeink is jól tudták. S hogy ne fájjon a szívük, kedvesük gyűrűjét erre az ujjukra húzták. Innen a név: gyűrűsujj. Ma is itt viseljük, de sajnos ez kevés! A fájdalmat gyakran kíséri verejtékezés, nyugtalanság, lefekvéskor a beteg nem tud kényelmesen elhelyezkedni, halálfélelem van.

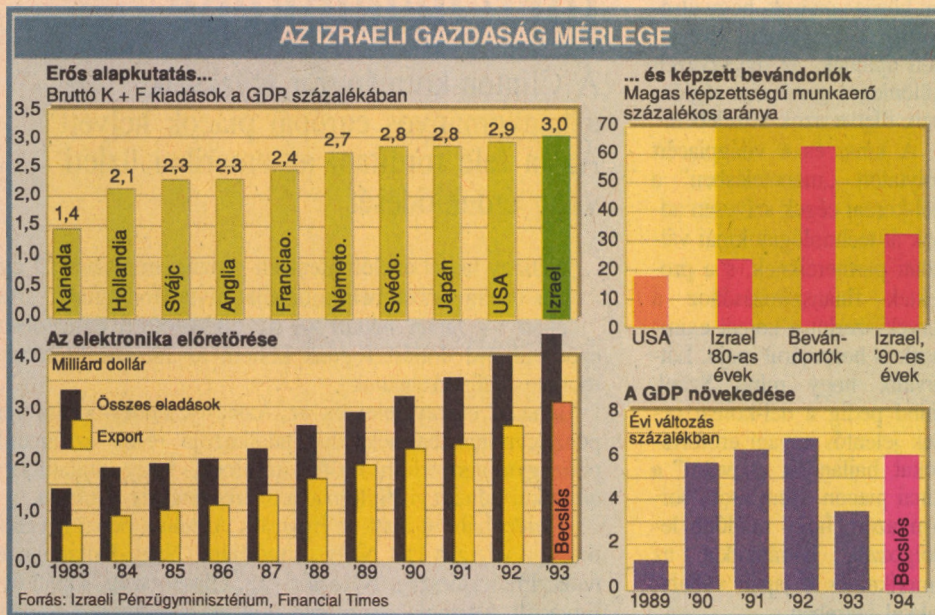
Sokszor feljajdulunk: „Szúr a szívem!” A szív soha nem szúr! Mint ahogy nem szívbetegségre utal a hátul vagy oldalt jelentkező fájdalom sem. Ezek mozgásszervi megbetegedések tünetei. Az angina pectoris nevében is ott rejlik a szorító, nyomó érzés. Persze akármit is érzünk, forduljunk orvoshoz!

A betegség megállapításánál az első vizsgálat az elektro-kardigram, az EKG. Jó tudni, hogy egy negatív EKG még nem bizonyítja perdöntően, hogy egészséges a szívünk. A kezdődő vérellátási zavarok megállapításához úgynevezett terheléses EKG-t kell készíteni, amikor kerékpározás vagy futószalagon történő gyaloglás közben méri a szív teljesítményét. Második lépés lehet az ultrahangos vizsgálat. Mindenütt rendelkezésre áll, igen látványos és segítségével nagy biztonsággal megállapíthatóak az esetleges elváltozások.

Ma már a legmodernebb eszközök, vizsgálati módszerek, gyógyszerek állnak rendelkezésünkre. Ha fáj, ne bízzuk magunkat kedvesünk gyűrűjére, forduljunk azonnal orvoshoz!

(X)

A CIBA Hungaria Kft. támogatásával



A JAPÁN ACÉLIPAR VÁLSÁGA

Óriások az iszapban

Japán konjunktúrája élénkülni látszik, öt legfontosabb acélgyártója az 1993/94. üzleti évben mégis olyan veszteségeket szenvedett, mint korábban talán még soha

A fő ok a vállalati indoklás szerint a kevesebb belföldi eladás és a rossz exportárak. Noha masszív értékpapír-eladások is történtek, hogy az eredmény-elszámolásokat némileg szépítsék, a veszteségeket nem lehetett elkerülni. Nincs kilátás gyors javulásra.

Miután már az előző üzleti évben sem keresett semmit az öt legnagyobb japán acélermelő, és csak a csendes tartalékok felhasználásával tudták elkerülni a veszteségek kimutatását, a most március végével zárult üzleti évben a nyilvánosságra hozott megrendelések értéke a nyereségességi küszöb alá esett. Az ágazat öt vezető vállalata a kimutatások szerint együttesen 100 milliárd dollár jen feletti nagyságrendű veszteséget szenvedett,

azonban ez még fele sem a valóságnak.

Egyrészt csak június végén—július elején fogják nyilvánosságra hozni az összesített eredményeket; az előrejelzések szerint az öt vállalat legtöbbje még rosszabb képet mutat. Másrészt nagymérvű értékpapír- és egyéb eszközadásokat végeztek, hogy a bevételi adatokat legalább ilyen módon szépítsék. A Nippon Steel például 65,8 milliárd jen bevételt mutatott ki, valamint 10,7 milliárd jent berendezések eladásából. A Sumitomo és a Kawasaki nem tett közléseket tartalék-felzabálásairól, a Kobe Steel pedig 31 milliárd jen értékpapír-nyereséget jelentett. Az NKK-nál ez 32,8 milliárd jen volt. Ezenkívül ez a vállalat pusztán a leírás gyakor-

lat módosításán keresztül 23,3 millióra tudta csökkenteni az amortizációs ráfordítást. Az új eljárás valószínűleg helyesebb, mint a régi; azonban az előző évi norma szerint a bruttó nyereség 19,5 milliárd jennel alacsonyabbra jött volna ki. Amit

JAPÁN ACÉLVÁLLALATAI AZ 1993—94. ÜZLETI ÉVBEN¹
(milliárd jen)²

	Nettó forgalom	Vállalati eredmény	Bruttó nyereség	Tiszta nyereség
Nippon Steel	2158,8 -8,9%	-20,8 (+85,0)	-18,3 (+28,9)	-30,9 (+4,9)
NKK	1203,9 -4,6%	4,0 -88,5%	-24,2 (+4)	-28,3 (+0,3)
Kobe Steel	1068,2 -9,3%	35,9 -50,7%	-3,4 (+14,5)	-1,0 (+11,8)
Sumitomo Metal	1042,6 -5,9%	18,3 -67,0%	-33,0 (+5,3)	-34,4 (+0,3)
Kawasaki Steel	1005,3 -7,9%	-7,5 (+37,1)	-32,3 (+7,5)	-39,1 (+9,1)

¹ 1994. március végén; A második sorokban lévő számok vagy az előző év azonos időszakához viszonyított százalékos, vagy milliárd jennel kifejezett abszolút változást (zárójelben) jelentik.

² 1 dollár = 102 jen alapon számolva
Forrás: Neue Zürcher Zeitung

az utolsó év eredményeiből látni lehet, az egyszerűen katasztrófálisnak nevezhető. Ezért meglepő, hogy a Nippon Steel még részvényenként 2,5 jen osztalékot is fizetett (az előző évben 6-ot); a többi vállalat mellőzte a kifizetést.

De mi a japán acélgyártók igazi problémája? A nyersanyagtermelés csak közvetve: a teljes ágazat nyersacéltermelése az előző pénzügyi évben csak 1,9 százalékkal esett vissza, és az öt cég közül a legtöbb majdnem ugyanannyit tudott előállítani, mint az előző évben. A termelési volumen azonban már az előző két év-

ben is csökkenőben volt, miközben, az 1991-ben és 1992-ben kapott hatalmas beruházási injekciók következtében, már kapacitásfeleslegekkel küszködtek.

Az értékesítési struktúra is kedvezőtlenül alakult az elmúlt évben. Belföldön gyenge volt a kereslet, mert az autó-, a villamossági és a gépipar hullámvölgybe került, és mert az állami építési megrendelések a politikuskok és az építési vállalatok közötti paktálást feltáró botrányok miatt elakadtak. Némely mennyiségi kárpótlást ugyan az exportban találtak maguknak; ott azonban az árak voltak rosszak, nem utolsósorban azért, mert a jen felértékelését nem lehetett áthárítani a vevőkre.

Az acélermelők bajainak gyors enyhülésére nincs kilátás. Jelenleg még a nyersacél termelése is visszaesőben van (1994. áprilisban -5,7 százalékkal). Ha netán a konjunktúra élénkülésével az üzlet mennyiségileg fel is lendülne, az árhelyzet a tartósan erős jen miatt akkor is hónapokig kedvezőtlen maradna, ami rontja a japán acéloriások exportpozícióját.

(N. Z.)

CÉGFELVÁSÁRLÁSOK AZ USA-BAN

Új típusú találkozások

Az Egyesült Államokban feléledőben és átalakulóban vannak a cégfelvásárlási és fúziós folyamatok. Az amerikai cégek felvásárlási tevékenységüket elsősorban befelé összpontosítják

A nyolcvanas évek második felének rekordokat döntőgető amerikai cégfelvásárlási láza a 90-es esztendőkre elejére alábbhagyott. Az amerikai vállalatok mind odahaza, mind pedig külföldön a korábbinál jóval kevesebbet fordítottak M+A tevékenységre (mergers and acquisitions, magyarul: fúzió és felvásárlás). Idén viszont feltámadni látszik ez az üzletág, s az elmúlt hónapok eseményei azt bizonyítják, hogy „minőségileg” új szakasz vette kezdetét. Hossz-

szú évek óta most fordult először elő úgynevezett háromszög-üzlet, amelynek keretében a Viacom és a QVC óriáscégek 10 milliárd dolláros bekebelezési küzdelmet folytattak egymással a Paramount Communications megszerzéséért. 1990 óta ugyancsak első ízben fordult elő, hogy egy felvásárlási „csatát” teljes egészében bankok finanszíroztak. A hadiipar két „nagyágyúja”, a Martin Marietta és a Northrop a mögöttük álló pénzügyi támogatásával igye-

keztek bekebelezni az ugyancsak hadiipari Grumman vállalatot. S nemrégiben „megszületett” a kilencvenes évek első erőszakos cégfelvásárlási kísérlete is: a General Electric pénzügyi „keze”, a GE Capital kétmilliárd dolláros ajánlatot tett a chicagói befektetési bank, a Kemper felvásárlására, a pénzintézet részvényesei azonban visszautasították a kényszerházasságot. Legálábbis egyelőre.

Elemzők véleménye szerint az elmúlt évtized második felének M+A üzleteiről a közvélemény azt tartotta, hogy azok inkább értékrombolók, mintsem értékteremtők voltak. Az új M+A hullám azonban nemcsak a nagyvállalatok menedzsmentje, hanem a részvényesek körében is népszerű. A vállalatok pénzügyi helyzete javul, ami nemcsak a recesszióból való kilábalás következménye; az eladósított cégeknek sikerült ala-

csony kamat mellett hosszú lejáratú hitelekhez jutniuk, s ezzel refinanszírozhatják a nyolcvanas évek végén keletkezett adósságaikat.

A bankok is visszatérően vannak az M+A üzletágba, számukra igen jó üzletet jelent a cégfelvásárlások és -fúziók finanszírozása. A Wall Street szakértőinek véleménye szerint az M+A napjainkban sokkal egészségesebb üzletág, mint volt az elmúlt évtizedben. Megtélésük szerint az új hullámban alig van olyan felvásárlási üzlet, amelyet kizárólag pénzügyi, gyors meggazdagodási célok, vagy pedig a versenytársak tönkretétele vezérelne. A bekebelezések többségének első számú indítéka a költségcsökkentés. Ez az irányzat elsősorban három ágazatot: az egészségügyet, a bankszektort és a hadiipari termelést végző vállalatokat jellemzi.

Az egészségügyben és a

gyógyszeriparban mind gyakoribbak a cégfelvásárlások és -egyesülések, amiben nem kis szerepet játszik, hogy mind az állami költségvetés, mind pedig a biztosítóintézetek igyekeznek csökkenteni az egészségügyi kiadásokat. Washington például számos gyógyszer árát ellenőrzése alá kívánja vonni, az egészségügyi intézményeknél pedig mérsékelni, jobb esetben stabilizálni akarja az árakat és a költségeket. Ebben a helyzetben a gyógyszergyártók és az egészségügyi intézmények összeoldással, felvásárlásokkal igyekeznek költségeiket csökkenteni annak érdekében, hogy nyereségüket legalább szinten tudják tartani.

Jól jellemzi a helyzetet, hogy májusban egy hét alatt három nagy gyógyszeripari, illetve egészségügyi vállalat — összesen 12 milliárd dollár értékben — ke-

Hatékonyság a háromszögben

A McKinsey nemzetközi menedzsment-konzultáns cég tanulmánya szerint a japán ipar korántsem annyira hatékony, mint legendás híre alapján hinnék

Egyes ágazatokban, mint személygépkocsik és a fogyasztói elektronika, a japánok még mindig uralják a világ termelését. De olyan védett területeken, mint az élelmiszer és a sör, a japán ipar termelékenysége lényegesen gyengébb. Olyannyira, állítja a McKinsey-jelentés, hogy

Japán átlagos termelékenysége 17 százalékkal rosszabb, mint Amerikáé, és csak egy árnyalattal jobb, mint Németorszáé.

A „nagy háromszög” legfelső csúcsa eszerint még mindig az Egyesült Államok

A Financial Times által ismertetett McKinsey-jelentés az 1990-ben mért adatok alapján készült, és az egy órára jutó hozzáadott értéket méri. A tanulmány kilenc ipari ágazatot vizsgált, és az azokban alkalmazott munkások számán alapuló súlyozott átlagokat képzett. Az egyes ágazatokra vonatkozó megállapítások jelentős eltéréseket mutatnak.

Gépkocsi-összeszerelés: Japánban 1990-ben az egy ledolgozott órára jutó hozzáadott érték 16 százalékkal volt magasabb, mint az USA-ban. A német termelékenység további egyharmaddal

volt az amerikai szint alatt. A McKinsey-jelentés szerint a gépkocsiiparban a termelékenységet meghatározó tényező sokkal inkább a munkaszervezés és gyártástervezés

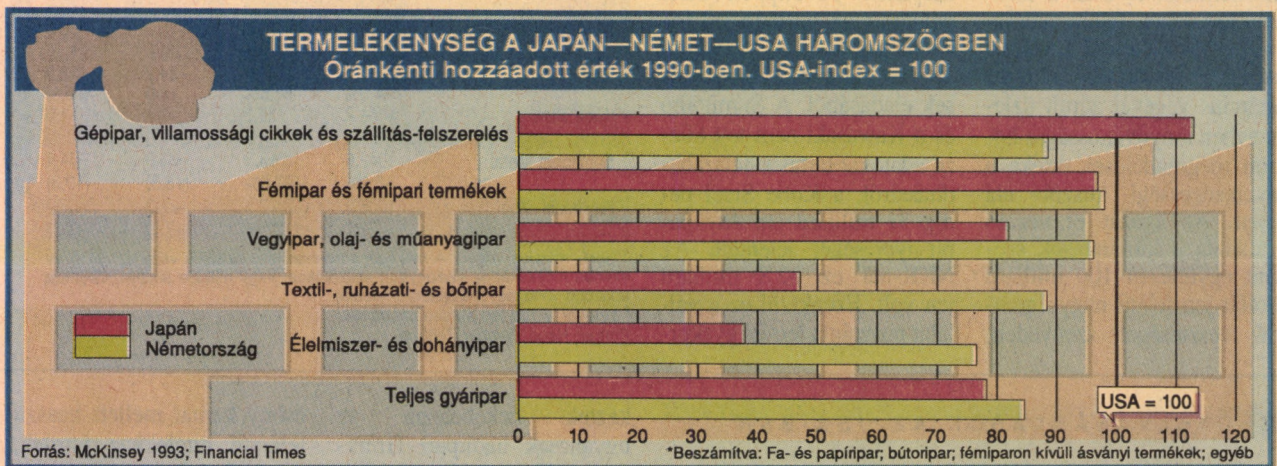
nyel részben az autógyárak erősségének tudható be, részben pedig az iparszerkezet különbözőségének. Japánban összességében több alkatrészt gyártó cég van, de azokból sokkal ke-

állnak az egy ledolgozott órára jutó hozzáadott értékben, Japán mindkettőjüknél 45 százalékkal előbbre van. Németország termelésének csak 6 százaléka származik a munkaigényesebb integrált acélművek versenytársává vált új minikohókból. Az USA-ban ugyanolyan a minikohók százalékos aránya, mint Japánban, azonban hátráltató hatása volt a pénzügyi struktúraváltásnak, valamint az USA enyhébb csőd törvényeinek, amelyek lehetővé tették, hogy a régimódi integrált acélművek gazdaságtalanságuk ellenére is folytassák a termelést.

Számítógép-hardver: Japán itt 5, Németország pe-

versenynek tudható be, míg Németország gyenge eredményei a kereskedelmi gátaknak és protekcionizmusnak. Az Egyesült Államok által adott kép félrevezető, mivel a televízió az egyetlen fontos ágazati termék, amely az USA-ban készül — ám ennek csak 8 százalékat állítják elő a belföldi gyártók tulajdonában lévő cégek.

Élelmiszeripar: Japán egy ledolgozott órára jutó teljesítménye csupán egyharmada az Egyesült Államokénak és kevesebb, mint fele Németorszáéknak. A japán ipar nagyjából ugyanannyi embert foglalkoztat, mint az Egyesült Államok, de teljesítménye csak egyhar-



szintje, mint a munkások szakértelme vagy a vállalati csúcstechnológia.

A jelentés közzétételével egy időben a McKinsey közölte: 1990 óta, az Egyesült Államokba áttelepített üzemek kihívására reagálva az USA közelebb került a japán termelékenységi szintekhez. A jelentés megállapítása szerint az egyesült államokbeli autógyárak átlagos termelékenysége ma már meggyezik a japán gyárakéval — a Toyota kivételével. Németország főleg azért kullog Japán mögött, mert a múltban védett volt a japán versennyel szemben.

Motoralkatrészek: A japán termelékenység 24 százalékkal magasabb az amerikaiénál, míg Németorszáé 24 százalékkal alacsonyabb volt. Japán elő-

vesebb szállít közvetlenül az autógyáraknak. Ez a lépcsőzetes szerkezet csökkenti az üzemeltetés bonyolultságát és a költséget is.

Fémgyártás: A japán termelékenység egyaránt 17 százalékkal van az amerikai és a német előtt. Az 1980-as években a japán szerszámgyártás és a robotrendszer átálltak a legkorszerűbb ipari eljárások alkalmazására. Ezáltal a japán vállalatok nagyobb gyártási sorozatokkal és jobb gazdaságossági aránnyal dolgoznak. A német és amerikai vállalatok lassúak voltak ebben az átmenetben, jóllehet 1990 óta az USA komoly lépéseket tett hátránya ledolgozására.

Acélipar: Az USA és Németország egyformán

dig 11 százalékkal elmarad az Egyesült Államok mögött. A termelés globális; az amerikai vállalatok adják a japán termelés 17 százalékát; ez a legmagasabb szám egy ágazaton belül. Az ipart a globális verseny és ebből következően a termelékenység konvergenciája jellemzi.

Fogyasztási elektronika: Japán 15 százalékkal termelékenyebb, Németország viszont 28 százalékkal gyengébb, mint az Egyesült Államok

Japán jó teljesítménye főleg az intenzív belpiaci

mada annak. Még a nagyobb japán vállalatoknak sem kell tengerentúli versennyel szembenézniük; távol tartják a konkurrenset a vámok, kvóták és az elosztási rendszer bonyolultsága.

Sörgyártás: Japánban egy munkás 31 százalékkal, Németországban pedig 56 százalékkal kevesebb sört termel, mint az Egyesült Államokban. Németországban ez az iparág erősen széttagolt; ezernél több sörfőzde termeli az évi 12,5 milliárd liter sört, szemben az USA 23,1 milliárd litert termelő 67 sörgyárával. A japán sörgyárak elég nagyok ahhoz, hogy gazdaságosan termeljenek, de a kormányzat védi a versenytől a kisebb sörfőzdeket.

A CSEH KÖZEGÉSZSÉGÜGY FORDULATA

„Magánügy” — bonyodalmakkal

A cseh kormány már eladta a legtöbb állami iparvállalatot. Most a szolgáltatások sorában az egészségügy privatizálására készül

A Cseh Köztársaság a világszerte a legélveztebb közép- és kelet-európai országok közé tartozik a lakosságra vetített orvosok és kórházi ágyak számát tekintve: 30 000-nél több orvos és 130 000 kórházi férőhely van a 10,4 milliós országban. Idén az egészségügyi költség-előirányzat a GDP 8,3 százalékát teszi ki; ez körülbelül olyan arány, mint Németországban. A cseh egészségügyi minisztérium 1996-ra a kórházi ágyak 70 százalékát akarja átadni a magánszektornak — de továbbra is garantálva az általános egészségügyi ellátást.

A londoni Economist úgy fogalmaz, hogy „a felszínen sima” az egészségügy privatizációs folyamata. Az állami egészségbiztosító szervezet (VZP) 1992-ben autonómiát vált, és megengedték magán egészségbiztosítási vállalatok működését. 1993-ban megkezdődött az összes családorvosi rendelő, fogászati és járóbeteg-rendelő privatizálása. Ma már a legtöbb orvosnak és fogorvosnak tulajdonában van a saját rendelője és gazdálkodik vele. Az eredmény, az egészségügyi minisztérium privatizációs igazgatója szerint, nagyobb hatékonyság és alacsonyabb költség.

Az egészségügy összk

adásai mégis felszöktek. Az egészségügyi miniszterhelyettes szerint „szinte szabály, hogy amikor privatizálnak egy klinikát (rendelőintézetet), az egy betegre jutó vizitek száma megnő”. Valóban, tavaly több mint megkétszereződött a páciensekenti vizitek száma.

Az ösztönzés az ilyen magatartásra nyilván abból fakad, hogy az orvosokat az általuk kezelt személyek száma szerint fizetik. Díjazásukat az ország 19 egészségbiztosítási társaságától kapják, amelyeket viszont a bérekből kötelezően levont 13,5 százalékból és kis, de egyre növekvő mértékben magán-hozzájárulásokból finanszíroznak. A VZP továbbra is a legnagyobb egészségbiztosítási vállalat marad. A csehek 80 százalékát látja el, de gyorsan veszíti ügyfeleit más biztosítók javára, amelyek nagyobb szolgáltatásokat kínálnak, díjtöbblet nélkül.

A probléma az, hogy a magán egészségbiztosító vállalatok szelektálhatnak a leendő páciensek között, és abban is, hogy mire fognak fedezetet nyújtani. A VZP vezetői szerint ez ellenőrizhetetlen egészségbiztosítási piacot teremtett, ahol egyes vállalkozókat csak az egész-

ségesek és gazdagok érdekelnék. Ráadásul ma még a VZP köteles átvállalni a 18 versenytársa által fedezett biztosítását is, ha azok valaha nem tennének eleget kötelezettségeiknek. A VZP tevékenységének garanciáját viszont a kormány adja. Az egészségügyi minisztériumot megrémítette az ellátási költségek felszökése. Most dolgozza ki, miként lehetne elérni, hogy a biztosítótársaságok a szolgáltatás hatékonyságában, ne pedig a páciensek kiválasztásában versenyezzenek. Megpróbálja limitálni a kezeléseket és 1995 januárjára halasztotta el az egészségügyi ellátások árainak emelését.

E bonyodalmak és buktatók ellenére a kormányzat továbbra is folytatja 646 közepes nagyságú klinika és kórház privatizálását. Ezek körülbelül egyharmadát az önkormányzatok kezelésébe fogják átadni, vagy valamilyen formában nem nyereségérdekeltségű tulajdonba juttatják. A többit eladják a legmagasabb árat kínálóknak. Az egészségügyi minisztérium eddig már nyolcezerrel több jelentkezőt kapott leendő vevőktől, főleg orvosok által alakított vállalkozásoktól. Egyes kérelmek bizarr finanszírozási konstrukciókat tartalmaznak: egy prágai klinika például a Playboy magazin szponzorálását szerezte meg. Az új tulajdonosok kötelesek lesznek eleget tenni a szerződésnek, amely legalább tíz évig előírja, hogy mit kell nyújtani az egyes klinikáknak vagy kórházaknak.

Ha sikerül eladni a kórházait és ellenőrzés alá vonni az új magánbiztosítókat, a csehek végül is egy olyan egészségügyi ellátási rendszerhez juthatnak, amely az Economist szerint fel fogja kelteni a Nyugat érdeklődését is. Hiszen például Hollandia és Németország is keresi a módját, hogy miként lehetne nagyobb versenyt injektálni a maguk társadalombiztosítási rendszerébe. Sőt: még Amerika is azzal küzd, hogy megpróbálja kombinálni az általános egészségbiztosítási fedezetet egy „ellenőrzött verseny” rendszerével.

rült európai tulajdonba. A kaliforniai Syntex gyógyszergyárat a svájci Roche vásárolta meg 5,3 milliárd dollárért. A brit SmithKline gyógyszeripari óriás cég 2,3 milliárd dollárért bevezette az USA egyik vezető gyógyszer-nagykereskedelmi cégét, a Diversified Pharmaceutical Services-t, a Kodak gyógyszeripari üzletágát, a Sterling Winthrop pedig valószínűleg a fran-

üzletágát M+A szempontból az összefogás technológiai előnye „hozza össze”. Az elektronikus jelek továbbításában várható „forradalom” közeledése felerősítette a versenyt a távközlési vállalatok között, ugyanakkor elősegíti az ágazat integrálását is.

A költségtakarékossági kényszer, a technológiai szükségesség, az egyes szolgáltatási ágazatokban

AMERIKAI M+A AKCIÓK EURÓPÁBAN

Év	Érték (millió dollár)	Piaci részesedés (százalék)	Ügyletek száma
1988.	39 115,7	20,0	494
1989.	47 726,8	24,4	706
1990.	40 470,3	20,7	675
1991.	24 161,3	12,4	688
1992.	14 831,1	7,6	697
1993.	26 480,4	13,5	752
1994.*	2 776,9	1,4	199
Összesen	195 562,5	100,0	4211

* (márc. 31-ig)
Forrás: Securities Data Company

cia Sanofi tulajdonába kerül 5 milliárd dollár körüli áron.

Ugyancsak meglehetősen költségérzékeny* ágazat a bankszektor. Számítások szerint két pénzügyi összeolvadása a működési költségek 30 százalékának megtakarításával jár. Nem véletlen tehát, hogy az amerikai bankok körében újabb felvásárlási, összeolvadási hullám indult meg, amelynek egyik fő hajtóereje a költségek racionalizálásából származó versenyképesség-növekedés.

Az „új típusú” felvásárlások mögött sok esetben a szabályozási és a jogi környezet jelentős változása áll. A bankfúziók számottevő „löket” kaptak azáltal, hogy várhatóan még az idén feloldja a törvényhozás azt a tilalmat, amely a pénzügyi vállalatok számára nem tette lehetővé az államhatárokon „műveleti átlépését” az USA-n belül. Az sem véletlen, hogy a Baby Bell telefontársaságok felvásárlások és fúziók révén sorra kapcsolódnak be a kábeltelevíziós üzletágba. A telefontársaságok ugyanis attól tartanak, hogy egy előkészítés alatt álló törvény nyomán elvesztik majd helyi monopoliójukat.

A távközlési, a kábeltelevíziós és a szórakoztatási

várható törvénymódosítás és még számos — nem elsősorban pénzügyi — tényező arra készteti a vállalati Amerikát, hogy főleg odahaza folytasson felvásárlási és fúziós tevékenységet. A nyolcvanas évek végén az amerikai vállalatok Európában még 47 milliárd dollárt fordítottak cégfelvásárlásra. Azóta érdeklődésük és beruházásaik összege fokozatosan csökken kontinensünkön. Tavaly ugyan némileg megélnék az amerikai M+A tevékenység Európában, de az erre a célra fordított 26,5 milliárd dollár jócskán elmarad az „aranykortól”. 1994 első negyedében pedig alig volt amerikai érdeklődés európai cégek megszerzésére, s az előrejelzések szerint idén az amerikai vállalatok európai M+A tevékenységének értéke nem éri majd el a 15 milliárd dollárt.

Ezzel szemben idén az amerikai cégek várhatóan odahaza lesznek igen aktívak a felvásárlások területén. Az előrejelzők véleménye szerint nem kizárt, hogy 1994-ben az USA-n belüli M+A tevékenység értéke meghaladja majd a 150 milliárd dollárt, akárcsak 1988-ban és 1989-ben.

GONDA GYÖRGY



Az

ÁLLAMI VAGYONÜGYNÖKSÉG

válaszol

Magánosító önkormányzatok?

A privatizációról az esetek többségében az állami vagyonkezelő szervezetek jutnak a vásárolni szándékozók eszébe. Az elmúlt hónapokban többször előfordult, hogy egy-egy vállalkozó tevékenységéhez helységet akart vásárolni, s korábbi bérleti szerződését fel akarta bontani. Ezekben az esetekben az Állami Vagyonügynökséghez hiába fordulnak a vállalkozók, ugyanis az ilyen ingatlanok, üzlethelyiségek tulajdonosa általában az önkormányzat és nem az állam. Privatizációs tevékenységet azonban az önkormányzatok is folytatnak. Kevesen tudják, hogy 1992-ben e célból hozták létre a Budapest Főváros Vagyonkezelő Központ Részvénytársaságot. Az önkormányzatok vagyonkezelési és vagyonhasznosítási elképzeléseiről és tevékenységéről a társaság vezérigazgatójával, Vásárhelyi Istvánnal beszélgettünk.

Milyen vagyonnal hozták létre a társaságot?

► A Vagyonkezelő Központ Rt.-t 50 millió forintos jegyzett tőkével alapították, vezérigazgatóját, azaz engem az SZDSZ delegálta, főkönyvelőjét pedig az MDF. Ebből jól látszik,

hogy az alapítást megelőzően hosszas egyeztető tárgyalások zajlottak a fővárosi képvisellettal rendelkező pártok között. A társasághoz ma többek között valamivel több, mint 280

lajdonban lévő társaságookról van szó, ahol az önkormányzatokat a belterületi föld miatt részesezés illeti meg. A vagyonkezelő központ sok esetben megbízási szerződés alapján bo-

sárolhatják meg ezeket az ingatlanokat illetve helyiségeket. Mikor várható ezek értékesítése?

► Az önkormányzatok vagyonhasznosításának egyik módja lehet a privatizáció. Nem feltétlen

mányzatoknak tehát nem igazán az az érdekük, hogy ezen vagyontárgyakat eladják, ezért sokkal valószínűbb, hogy a vállalkozók olyan konstrukciókkal találkoznak majd, ahol 10–20 éves tartós bérleti szerződést kötnek velük.

Ha jól tudom, nagyobb méretű privatizációs tranzakcióra is készül a Vagyonkezelő Rt. Melyek ezek?

► A Vízművek, a Gázművek, a Csatornázási Művek, a Fővárosi Kertészeti Vállalat és a Vidámpark társasággá alakítása után privatizációs koncepciók készülnek. Az esetleges magánosítás mértékéről és idejéről a Fővárosi közgyűlés fog dönteni. Ezeknek a cégeknek működő tőkére van szükségük a fejlesztésekhez, ezért csakis szakmai befektetőket várunk. Az 5 társaság körülbelül 60–70 milliárdos vagyont képvisel majd.

Az 5 cég magánosítása milyen sorrendben várható?

► A Gázművek és a Vidámpark privatizációjával kapcsolatosan már készültek előzetes tervek, ámde a város vezetése még nem döntött ezekben a kérdésekben. Elképzelhetőnek tartom, hogy a két társaság privatizációja még ebben az évben lezajlik. (X)



Vásárhelyi István, a Budapest Főváros Vagyonkezelő Rt. vezérigazgatója

gazdasági társaság vagyonkezelése tartozik. Ezek könyv szerinti értéke 12–13 milliárd forint, piaci értékük azonban nem haladja meg a 3–5 milliárd forintot. Ezek olyan társasági részesedések, amelyek kisebbségi hányadok, ugyanis ezekben az esetekben a többségi tulajdonos az állam. Itt olyan állami tulajdonban, vagy volt állami tu-

nyolít le tranzakciókat az önkormányzatok illetve a Fővárosi Önkormányzat vagyonával. A vagyonkezelő munkájához 14 közüzemi vállalat is kapcsolódik.

A belvárosi üzleteket, éttermeket és bárókat működtető vállalkozók nagyobbik része szeretné megvásárolni azokat a helyiségeket, amelyekben dolgoznak. Több fórumon panaszokat is lehet hallani amiért nem vá-

cél azonban, hogy megszabaduljunk a vagyontól. Egy város vezetésének figyelembe kell vennie, hogy a vagyontárgyakat lehetőség szerint hosszú távon szükséges hasznosítani. Ez a szemlélet azt is megkívánja, hogy ne értékesítsék feltétlenül az ingatlanokat és helyiségeket, hanem törekedjenek hosszú távú bérleti szerződések megkötésére. Az önkor-

CÉGEK A MÉRLEGEN

„Világjátékosok” toplistája

A genfi Morgan Stanley Capital International és a Business Week május 31-i „zárónappal” idén is elkészítette a világ legjelentősebb cégeinek toplistáját. A rangsor elsősorban a vállalatok piaci értékén alapszik

A befektetők számára távolról sem közömbös a cégek forgalmának, nyereségének, részvényei árfolyamának alakulása. Ugyancsak fontos útmutatás az investoroknak az egyes termelési és szolgáltatási ágazatok összesített piaci értéke, valamint az egyes befektetési célszágok tőzsdépiacának tőkeel látottsága.

A világ ezer legnagyobb cégét átfogó toplistát arról tanúskodik, hogy csak azok a vállalatok tudtak jobb helyezést elérni az előző évihez képest, amelyek rugalmasan alkalmazkodtak a változó világ-gazdasági és piaci helyzet-hez, illetve követelményekhez. Az alkalmazkodás a folyamatos reorganizációt, a költségek csökkentését, a termelés és a szolgáltatások palettájának zsugorítását és bővítését, a rugalmas marketing-tevékenységet és az ügyfélszolgálat javítását jelenti ebben az esetben. A vállalati toplistát egyben azt is tükrözi, hogy erősödik a gazdasági fellendülés az

AZ ELSŐ TÍZ	
Rangsor '94. '93.	
1	1 Nippon Telegraph & Telephone (Japán)
2	3 Royal Dutch/Shell Group (Holland/brit)
3	5 General Electric (USA)
4	6 Mitsubishi Bank (Japán)
5	4 Exxon (USA)
6	13 Toyota Motor (Japán)
7	2 AT&T (USA)
8	9 Industrial Bank of Japan (Japán)
9	7 Sumitomo Bank (Japán)
10	11 Fuji Bank (Japán)

Egyesült Államokban, a konjunktúra áterjedőben van Európára, s mind a világgazdaságban, mind pedig a vállalati életben egyre nagyobb jelentőségre tesz szert Délkelet-Ázsia. Különösen figyelemreméltó a német vállalatok teljesítménye, amelyek piaci értéke egy esztendő alatt 30 százalékkal emelkedett, s ugyanebben az időszakban öt újabb német cégnek sikerült feliratkozni az ezres toplistára.

Piaci érték szerint a világ első számú cége a japán távközlési óriásválla-

lat, a Nippon Telegraph and Telephone Corp. 128,9 milliárd dollárral. Érdemes megjegyezni, hogy a toplistát első 12 helyéből nyolcat az ázsiai szigetország bankjai és vállalatai foglalnak el. Az élvonalban az Egyesült Államokat a General Electric, az Exxon és az AT&T képviseli. (Sokatmondó, hogy a General Electric egy esztendő alatt az ötödikről a harmadik helyre küzdötte fel magát a vállalati rangsorban.) Európát a tizenkettes élbolyban a Royal Dutch Shell vállalatbirodalom képviseli.

Tovább bővítve a kört, a piaci érték szerinti 25-ös listán olyan márkás cégek találhatók, mint a Coca-Cola, a Roche gyógyszerés vegyipari nagyvállalat, a Philip Morris, a Du Pont, a Nomura Securities, a Procter and Gamble, a General Motors, a Merck gyógyszergyár, valamint az IBM és a Matsushita Electric Industrial. A 25-ös élmezőnyben a legnagyobb „ugrást” egy év alatt a Matsushita, vala-

mint a svájci Roche hajtott a végre: az előbbi a 47-ről a 25., az utóbbi pedig a 24. helyről a 16-ra tornászta fel magát. A huszonötödik Matsushita piaci értéke mintegy 37 milliárd dollár, vagyis a listavezető piaci értékének csaknem 30 százalékkal egyenlő.

Ami a forgalom nagyságát illeti: a toplistát első öt helyén a hatalmas japán kereskedőházak állnak, közülük az első helyet az Itochu foglalja el 184,2 milliárd dolláros éves forgalommal. A General Motors és a Ford áll a hatodik és a hetedik helyen 119,7, illetve 108,5 milliárdos forgalommal. A nyolcadik helyezett Exxon már nem került be a százmilliárd dolláros for-

a Ford, a kilencediken pedig a General Motors áll. A Sears Roebuck áruházlánc 2,41 milliárd dolláros nyereséggel a lista tizedik helyén van.

A befektetők számára talán a legfontosabb „útjelző” a vállalati és a tőzsdéi világban a részvények árfolyamának alakulása. 1993-ban a legnagyobb árfolyam-növekedésre a csúcstechnikát képviselő cégeknél került sor. 183,6 százalékos árfolyam-emelkedésről adhatott számot a Micron Technology, míg a Nokia részvényeinek árfolyama 142,3 százalékkal növekedett. A részvények árfolyam-emelkedését tükröző toplistán a harmadik helyet a Skandinávika Enskilda Banken foglalja el, csak-

VEZETŐ IPARI ÁGAZATOK Piaci érték szerint

Ágazat	Piaci érték milliárd dollárban	Százalékos változás 1993-hoz képest
1 Bankrendszer	1383,8	16,1
2 Távközlés	641,8	10,0
3 Energiaforrások	518,8	6,3
4 Egészségügy	509,1	-1,2
5 Közmuvek	463,8	-9,2
6 Kereskedelem	402,5	5,3
7 Biztosítás	332,4	-0,8
8 Villamosipar és elektronika	315,2	13,2
9 Vegyipar	307,9	9,7
10 Autóipar	288,4	29,7

Forrás: Morgan Stanley Capital International, Business Week

galmú cégek „klubjába”, a kőolajipari óriáscég 99,2 milliárdos forgalmat bonyolított le. Az elemzés tanúsága szerint viszont az Exxon érte el a legmagasabb profitot a világon, 5,28 milliárd dollár.

A vállalatok nyereség szerinti felsorolásában az Exxont egy másik olajcég, a Royal Dutch Shell csoport követi 4,5 milliárd dollár profittal, s nem sokkal marad el tőle a General Electric, amely egy esztendő alatt 4,42 milliárd dollár nyereséget ért el. Kedvező üzletmenetről adhatott számot a nyereség alakulása szempontjából az AT&T., a Philip Morris, az amerikai HSBC kórházipari és egészségügyi holding, valamint a British Telecom is. A nyereség szerinti rangsor nyolcadik helyén

nem 138 százalékos növekedéssel.

Az ágazati összesítések tanúsága szerint a világ 22 országában a bankszektor áll az első helyen. Ezen ágazat összesített piaci értéke megközelíti az 1384 milliárd dollárt, ami 16,1 százalékos érték-növekedést jelent egy esztendő alatt. Ugyancsak szilárd befektetési célpont a távközlési ágazat, amelynek piaci értéke 641,8 milliárd dollár volt, 10 százalékkal magasabb az előző évinél. A nyolcadik helyen álló elektromos és elektronikai ágazat cégeinek piaci értéke egy év alatt 13,2 százalékkal bővült. A legdinamikusabb érték-növekedésre az autóiparban került sor, szoros összefüggésben az ágazat

AZ ÓRIÁSOK TOPLISTÁJA

Forgalom		Nyereség		Részvényárfolyam	
Milliárd dollár		Milliárd dollár		Növekedés 1993-hoz képest (dollárban számolva)	
1 Itochu	184,2	1 Exxon	5,28	1 Micron Technology	% 183,6
2 Mitsui & Co	168,6	2 Royal Dutch/Shell Group	4,50	2 Nokia	142,3
3 Mitsubishi Corp.	165,1	3 General Electric	4,42	3 Skand, Enskilda Banken	137,8
4 Sumitomo Corp.	162,4	4 AT&T	4,26	4 Technology Resources	113,3
5 Marubeni	149,0	5 Philip Morris	3,57	5 Wheelock	105,4
6 General Motors	119,7	6 HSBC Holdings	2,73	6 Compaq Computer	104,3
7 Ford Motor	108,5	7 British Telecom	2,67	7 City Developments	102,2
8 Exxon	99,2	8 Ford Motor	2,53	8 SIP	100,1
9 Nissho Iwai	98,4	9 General Motors	2,47	9 EMC	96,4
10 Toyota Motor	97,6	10 Sears Roebuck	2,41	10 SAP	92,0

Forrás: Morgan Stanley Capital International, Business Week

mind kedvezőbb konjunk-túrájával: az autópár-piaci értéke 288,4 milliárd dollár, 29,7 százalékkal, több mint egy évvel korábban. (Különösen a német autópári cégek teljesítménye javult sokat egy esztendő alatt: a Daimler Benz részvényeinek árfolyama 38 százalékkal emelkedett, a BMW 208 hellyel „ugrott” előre a toplistán, a Volkswagen pedig 98 hellyel végzett előrébb, mint egy évvel korábban. A BMW a 231. helyét a toplistán elsősorban annak köszönheti, hogy részvényeinek árfolyama egy év alatt 80 százalékkal emelkedett, s így a cég piaci értéke megközelíti a 10 milliárd dollárt.) Ugyancsak fontos szempont a befektetők számára az egy részvényre jutó osztalék aránya. Ebből a szempontból Hollandia vezet a sort 31,2 százalékkal. Nagy-Britanniában ez az arány 19,1, az Egyesült Államokban 18,4, Hongkongban pedig 16,4 százalék.

A Morgan Stanley és a Business Week idén másodszor állította össze az úgynevezett emelkedő piacok (emerging markets) vállalati toplistáját. A rangsorolás alapja ebben az esetben a cégek piaci értéke. A kétszáz listán szereplő cégek döntő többsége dél-koreai, tajvani, thaiföldi, Fülöp-szigeteki, indiai, indonéziai, mexikói, brazil, argentin. De képviseltetik magukat a kétszáz toplistán az izraeli, a portugál, a kolumbiai és a chilei nagyvállalatok is.

A listát a mexikói Telefonos de Mexico (Tel-mex) vezeti 32,94 milliárd dolláros piaci értékkel, ami 28 százalékkal haladja meg az előző évit. A második hely a Korea Electric Poweré 20,76 milliárd dolláros értékkel. A tajvani Cathay Life Insurance biztosítótársaság piaci értéke 14,5 milliárd dollár. A befektetők számára az abszolút számoknál is fontosabb, hogy a második és a harmadik helyezett vállalat piaci értéke

egy esztendő alatt 50, illetve 80 százalékkal emelkedett. A negyedik és az ötödik helyen álló brazil Telebras és Eletrobras piaci értéke 52, illetve 112 százalékkal gyarapodott egy év alatt. A toplista kétszázadik helyén a kolumbiai Banco de Bogota áll 940 millió dolláros piaci értékkel, amely 111 százalékos növekedést jelent egy év alatt. Nem okozott meglepetést, hogy egy év alatt az indonéz cégek piaci értéke növekedett a legnagyobb mértékben. Az Indocoment 713, a Gundang Garam 746, az Unilever Indonesia pedig 723 százalékkal növelte piaci értékét.

A statisztikák tanúsága szerint 1993-ban az emelkedő piacok tőzsdéin 40 milliárd dollár „landolt” az Egyesült Államokból, Nyugat-Európából és Japánból. A befektetők továbbra is ígéretesnek ítélik ezeket a piacokat, s az előrejelzések szerint 1994-ben 30 milliárd dollár tőke keres magának érvényesülési lehetőséget ezeken a tőzsdéken. A befektetőket továbbra is csábítják a magas hozamok, valamint az emelkedő piacok gyors és stabilnak ígérkező gazdasági növekedése.

A kétszáz toplistán ugyan nem szerepelnek kínai és vietnami cégek, valamint a volt szocialista országok vállalatai sem, de a Morgan Stanley szerint ezek az államok is nagy mennyiségű tőkét vonzanak a helyi tőzsdékre. Ahol pedig nincsen részvénytőzsde, illetve annak működése nem eléggé hatékony, ott a nyugati befektetők privát pénzügyi alapokon keresztül szereznek részesedést cégekben. A tapasztalatok szerint a pénzügyi alapok tőkéje 20 és 50 millió dollár között alakul. Az előrejelzések arról tanúskodnak, hogy a külföldi tőke a jövőben mind erőteljesebb érdeklődést mutat majd térségünk tőzsdéi, illetve tőzsdén kívüli részvénykereskedelme iránt.

GONDA GYÖRGY

ÉSZAK-KOREA GAZDASÁGA

A kis Kim kihívása

A kihívás lényege, hogy „apja fia” megmente-e az összeomlástól a gazdasági örvénybe zuhant országot

A legnagyobb kihívás, amellyel Kim Dzsong-II, Észak-Korea új vezetője szembenéz: vajon képes-e megfordítani az ország gazdasági hanyatlását, és megmenteni az esetleges összeomlástól. Az észak-koreai gazdaság egy lefelé tartó spirálban van; az utóbbi négy évben a nemzeti össztermék évi átlagban 5,2 százalékkal csökkent.

A közvetlen problémákat a szovjet blokk összeomlása okozta: véget ért az a cserekereskedelmi rendszer, ami olcsó és létfontosságú olajjal látta el Phenjant. Az ebből eredő energiahiányt a négy év rossz természeti eredményei által okozott élelmiszerhiány is tetézte. A rossz időjárás és az elmaradt mezőgazdasági rendszer a főleg hegyvidéki országban a gabonaellátásban 40 százalékos hiányt okozott.

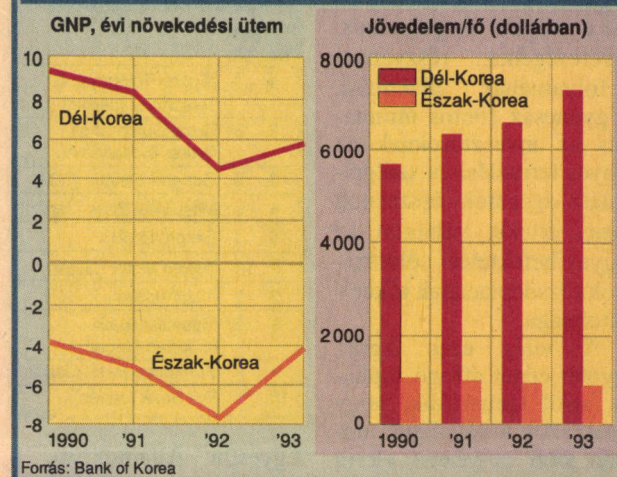
A gazdaságot azonban alapvetőbb hiányosságok aknálták alá, közöttük az erősen centralizált és rossz hatékonyságú tervezési rendszer, az elavult berendezésekkel dolgozó hatalmas nehézipari ágazat és főként a források eltérítése a világ egyik legnagyobb katonai erejének fenntartására.

A hanyatlás egyik további oka az országot irányító ju-che (önellátási) ideológia és annak gazdasági vetülete. A

kereskedelem Észak-Korea 20 milliárd dollárra becsült GDP-jének 13 százalékát adja, ami nemzetközi mértékkel mérve nagyon alacsony arány.

abban a reményben, hogy megszerezhetik Észak-Koreának a nagyon szükséges keményvalutát, amivel olajat és élelmiszert vásárolhat külföldről.

GAZDASÁG: ÉSZAK-KONTRA DÉL



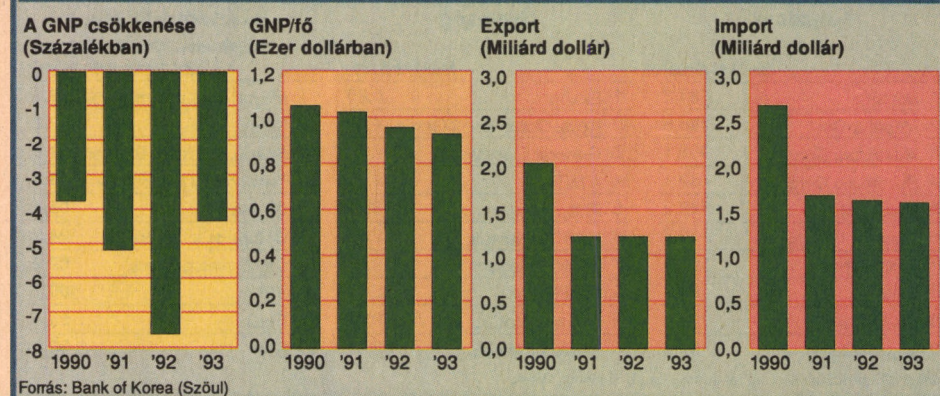
A hátrányos fejlemények potenciális politikai fenyegetést jelentenek az észak-koreai kormányzatra, mivel a rossz gazdasági viszonyok esetleg felkelést provokálhatnak.

Tavaly decemberben a kormányzat első ízben elismerte az ország gazdasági bajait és fontos politikaváltozást jelentett be, lényegében a nehézipar szerepének csökkentésével. Fokozott hangsúlyt helyeztek a mezőgazdaságra, a könnyűiparra és az exportiparágak fejlesztésére,

Egyes elemzők úgy hiszik, hogy Kim Dzsong-II volt a változások mögött. „Jóllehet, Kim Dzsong-II nem tett semmilyen nyilvános bejelentést gazdasági reformokról, az őt körülvevő emberek elsődlegesen technokraták, akik változást akarnak a gazdaságpolitikában”, mondta egy nyugati diplomata a Financial Times tudósítójának.

Egy lehetséges jövőbeni észak-koreai gazdasági stratégia kulcseleme a külföldi beruházások vonzása, ame-

ÉSZAK-KOREA A SPIRÁLBAN



lönbségek a munkanélküliség arányát illetően. Lengyelországban például az Economist szerint a városi munkanélküliség átlagos aránya 10 százalék alatt van, a falusi munkanélküliség viszont 28 százalék. 4. „A teljes foglalkoztatásra kondicionált munkaerővel szemben szociális okokból a kelet-európai kormányok gyakran hibás kezelést alkalmaztak. Túlságosan könnyű volt a munkanélküliség megsejtelése és elenyésző a különbség a munkanélküliség és a minimális bérszint között.” Az Economist úgy véli: Csehország különleges helyzetének egyik magyarázata az, hogy ott 1992-ben rendkívüli módon megszigorították a munkanélküliséghez való hozzájárulás lehetőségét. Egy másik ok az Economist szerint az, hogy a csehek a régió többi országánál átfogóbb közmunkaprogrammal gátolták meg eddig a munkanélküliség növekedését.

Természetesen vitatható és kifejezetten az Economist liberális-konzervatív nézeteit tükrözi — de rendkívül tanulságos a lap végső következtetése, amely egyben a kelet-európai helyzet bizonyos félreismerésének kockázataira utal. A lap szerint ugyanis „a kelet-európai kormányok eddig ellenálltak a szakszervezeti nyomásnak. Miután nem voltak igazi szakszervezetek, a jelenlegi szakszervezetek gyengék. Kormányaik pénzügyi okokból nem voltak képesek megfelelő szociális biztonsági háló kidolgozására. Ezért Kelet-Európa talán hatékonyabb eszközökkel rendelkezik a tartós munkanélküliség kezelésére, mint a kontinens nyugati része.”

G.

NAPI gazdaság

GAZDASÁGI ÉS PÉNZÜGYI HÍRLAP

Egyedülálló hír- és adatszolgáltatás hetente hatszor, hétfőtől szombatig

TUDÁS TÁRSUL TUDÁSSAL

ÁZSIAI TŐZSDÉK

Bikára medve jött?

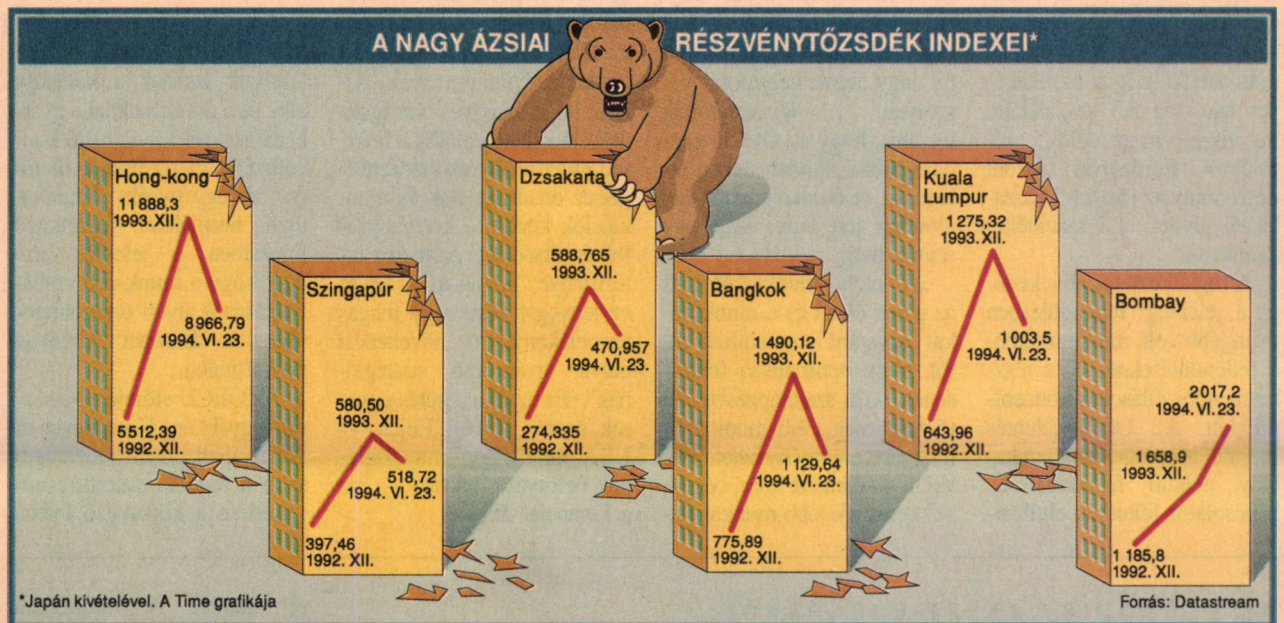
Tavaly a nemzetközi tőzsdevilág „forró pontja” Ázsia volt, ahol az értékpapírok piacát a nagy ütemben emelkedő forgalom és a részvényárfolyamok magasrepülése jellemezte. Valódi „bikapiac” alakult ki az újonnan iparosodó ázsiai államok tőzsdéin

A külföldi beruházók szűnni nem akaró rohamát alig tudták kielégíteni a brókercégek. A tőzsdeszakmában az emelkedő

től thaiföldi távközlési vállalati részvényig szinte mindent felvásároltak. A tőzsdei szakértők már 1993 végén arra figyelmeztettek, hogy

ban 2, Szingapúrban 2,6, Thaiföldön pedig 5,7 százalékkal csökkent a részvényárfolyamokat kifejező tőzsdeindex.

börze, ahol az ipari cégek részvényeinek árfolyama több mint 40 százalékkal csökkent, s ennél is nagyobb mértékben zuhant az ingatlanvállalatok részvényeinek árfolyama. Érdeemes megjegyezni, hogy a külföldi befektetők közül sokan Hongkongban „parkolattják” pénzüket kínai részvények megvásárlása céljából. (A hongkongi tőzsdén a részvények 7 százalékat képviselik a kínai tulajdonban lévő vállalatok értékpapírjai.) A hongkongi tőzsde egyik ismert és elismert „guruja”, a Jardine Fleming hongkongi bróker cég már



részvényárfolyamok piacát bikának, a zuhanóké pedig medvének nevezik. Az idei év első hat hónapjában nagyot fordult a kocka: az ázsiai tőzsdéket az árfolyamok jelentős esése, valamint a mind szerényebb volumenű forgalom jellemzi. A bikára medve jött — de vajon meddig marad?

A statisztikák tanúsága szerint 1993-ban a hongkongi, a malajziai, a thaiföldi, a Fülöp-szigeteki, a szingapúri, a tajvani és a kínai tőzsdéken a forgalmazott részvények árfolyama átlagosan 70 százalékkal emelkedett. A külföldi investorok az árfolyamrobbanás hatására egyre növelték a részvények iránti keresletet, s a térségben szinte minden értékpapír kereslete az egekig szökent. Az árfolyamnyereségre és a jelentős osztalékra „éhes” befektetők kínai szármegypári cégrészvény-

rövid időn belül beköszönt a medvepiac. S a jóslatok hamarosan valósággá váltak.

Az idei év első felének végére a vezető ázsiai tőzsdéken a részvények árfolyama átlagosan 20 százalékkal csökkent. A mélyrepülés június utolsó hetétől újabb lendületet vett, a dollár ugyanis folyamatosan veszít értékéből, és a második világháború óta eltelt időszak negatív rekordját állította fel a jennel szemben. Erősödött a befektetők félelme, hogy az amerikai valuta védelmére a központi bank szerepét betöltő Federal Reserve belátható időn belül emeli az amerikai kamatlábakat. A Fed kamatemelése viszont az egész világon kamatemelési hullámot indíthat el. A dollár tartós gyengülése és a kamatemelési várakozások valószínűsítő pánikhangulatot okoztak az ázsiai tőzsdéken: néhány óra alatt Hongkong-

A június végén kezdődött újabb árfolyamesés azonban csak „hab volt a tortán”, a nagy fordulat a medvepiac irányába már az év első hónapjaiban megtörtént. Februárban a Fed az amerikai gazdasági növekedés túlfűtöttségének elkerülésére 3-ról 3,25 százalékra emelte a rövid lejáratú hitelek kamatát, s nem sokkal ezután újabb kamatemelésre került sor. Az amerikai kamatok növekedése kedvezőtlenül érintette az ázsiai tőzsdéket, a befektetők rohama azonban csak lassan csillapult. Az investorok ugyanis „lendületben” voltak, s nem igazán értve a piaci mechanizmusokat, továbbra is zúdították a pénzt a tavaly még igen ígéretes ázsiai tőzsdékre. A boom azonban véget ért, a bikapiac kipukkadt.

A tőzsdei konjunktúra kedvezőtlen fordulatának első számú vesztese a hongkongi

májusban figyelmeztette a befektetőket, hogy az ázsiai tőzsdéken további árfolyamzuhanás várható. Ő maga is küldött „jelzéseket”: saját portfóliójában a hongkongi részvények arányát 20-ról 15 százalékra csökkentette... A Jardine Fleming várakozásai beigazolódtak. Tavaly a hongkongi tőzsde még napi egymilliárd dolláros forgalmat bonyolított le, az első fél-év végén a napi forgalom viszont már nem haladta meg a 250 millió dollárt. Szakértők szerint ez az igen alacsony forgalom azért is katasztrófa, mert számos hongkongi bróker cég csödközésbe jutott. Ahhoz, hogy a városállam 21 nagy és mintegy 400 kisebb bróker cége tartósan talpon tudjon maradni, legkevesebb napi 650 millió dolláros forgalomra van szükség.

Jól jelzi a kedvezőtlen tőzsdepiaci helyzetet, hogy a térségben drámai módon visz-

Úton a 35 millió munkanélküli felé

Idén a munkanélküliség 35 milliós rekordot ér el a Gazdasági Fejlesztési és Együttműködési Szervezet 25 országában. Ez 10 millióval több, mint 1990-ben

Az OECD éves Foglalkoztatási Előrejelzése rámutat, hogy a szervezet egészében már túl vannak a legrosszabbon, és jövőre a munkanélküliség a munkaképes lakosság 8,3 százalékára fog visszaesni az idei 8,5 százalékról. Európában viszont ez az arány az idei 11,7 százalékról jövőre 11,8 százalékra emelkedik.

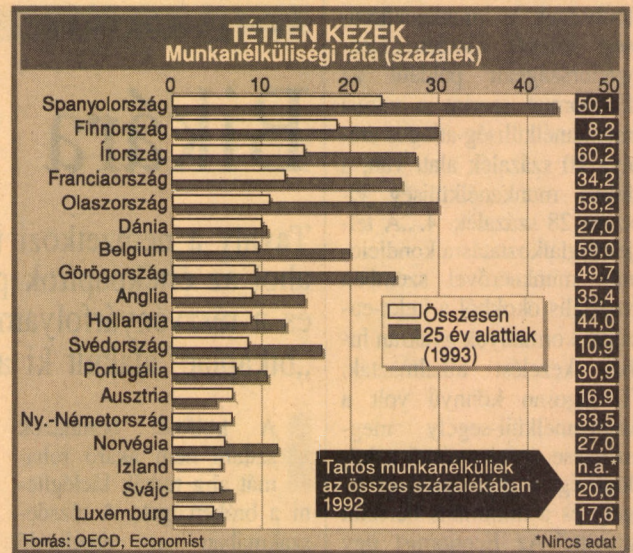
A foglalkoztatás növekedése a jelenlegi fellendülésben gyengébb volt, mint a múltbeli fellendüléseknél, és a rész-munkaidős állásokra koncentráldott. Az OECD-jelentés szerint azonban a „munkahely nélküli fellendüléssel” kapcsolatos félelmek eltűntek

és az előrejelzés szerint, amint a növekedés beindul, azt követni fogja a foglalkoztatás is.

Az OECD hangsúlyozza a túl nagy munkahelyforgás veszélyeit. Kiszámították ugyanis, hogy az OECD gazdaságaiban minden évben átlagosan öt munkahelyből egy újonnan jön létre vagy egy szűnik meg.

„A nagy munkaerőforgás az üzleti életet és a munkásokat egyaránt elrettenheti attól, hogy optimálisan fektessenek be a szakképzésbe. Ez viszont még több munkaerőmozgást eredményezhet, mivel a munkások más cégek-nél keresnek jobb munkahely-

hetőségeket” — fogalmaz a jelentés, amely egyébként érdekes módon kevésbé szabadpiacias hangot üt meg, mint az OECD legutóbbi speciális „munkahelytanulmánya”. Kifejti, hogy az egyes országoknak elő kell segíteniük a hosszú távra szóló elkötelezettséget az alkalmazottak és munkaadók között, a kormányzatok és társadalmi partnerek intézményes bevonásával, mert ez lényeges része egy magas termelékenységű növekedési pályát gyámolító stratégiának”. (Ez az új hangütés egyesek szerint Robert Reich, az USA munkaügyi miniszterének befolyását tükrözi — írja a Financial Times.)



Az erősen dereguláló kormányoknak feltehetően fenntartásaik lesznek a kollektív alku és a munkásokkal a gyárbezárásokról folytatandó konzultációk jogosultságát illetően, bár egy másik, a munkaügyi normákkal foglalkozó fejezetben a jelentés arra utal, hogy a munkaerő szabályozásának összehangolása az Európai Unióban szükségtelen.

Az OECD előrejelzése szerint egyébként Kanadában és Ausztráliában lesz a legmagasabb a foglalkoztatottság növekedése a következő évben

(2,7 százalék), ezeket az USA követi 1,8 százalékkal. Ezután az Egyesült Királyság, Írország és Új-Zéland következik 1,4 és 1,6 százalék közötti foglalkoztatásnövekedési rátákkal.

A bémővekedés 1993-ban valamennyi OECD-országban mérsékelt maradt, 3,4 százalékra esett vissza az 1992. évi 5,2 százalékról. A munkapiaci intézkedésekre fordított közkiadások a jelentés szerint 1992-ben és 1993-ban érték el a csúcstól a GDP (OECD-átlagban) 1,7 százalékával.

AZ ECONOMIST KELET-EURÓPÁRÓL

Munkanélküliség — mozdulatlanóságban?

A londoni Economist rövid kommentárban foglalkozik a kelet-európai munkanélküliség sajátosságaival

A tekintélyes angol gazdaságpolitikai lap összehasonlítja a nyugat-európai és a kelet-európai munkanélküliség hasonló, illetve eltérő vonásait. Megállapítja, hogy Nyugat-Európában 10 százalék fölött van a munkanélküliség aránya. Kelet-Európában ez egy ármalattal magasabb. A lap adatai szerint a régióban 7,5 millió ember van munka nélkül, ami 14 százalékos arányt jelent. A trendek szempontjából hasonlóan tekinti a tartós mun-

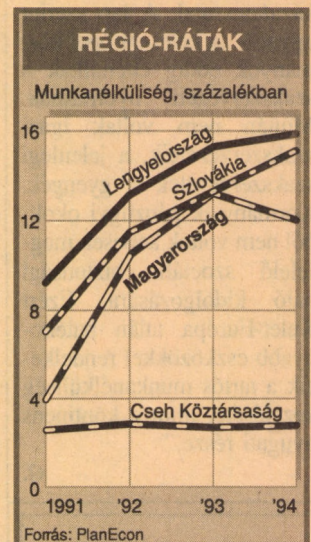
kanélküliek arányát. Az egy évnél régebben munka nélkül lévők aránya Nyugat-Európában megközelíti a 40 százalékot. Kelet-Európában (Csehország kivételével, ahol a régióra nem jellemző módon rendkívül alacsony és 1991 óta stagnáló arányú a munkanélküliség) a tartós munkanélküliek száma több mint 30 százalék. A lap következtetése az, hogy „elvi-vel” a kelet-európai munkanélküliségnek különböznie kellene a Nyugat strukturális

munkanélküliségétől. A posztkommunista gazdaságokat ugyanis teljesen átépítik, és elméletben az lenne a cél, hogy az emberek veszítsék el régi munkájukat az állami szektorban, de utána találjanak új munkahelyet a magán-szektorban. Az Economist megfogalmazása szerint „a feltételezett eredménynek jobban kellene hasonlítania az amerikai munkanélküliséghez, ahol rendkívül sokan veszítik el munkájukat és rendkívül sokan találnak

új munkát. A valóságban azonban nem így van. A kelet-európai munkanélküliség sokkal inkább nyugat-európai, mint amerikai típusú.”

Egyelőre a munkanélküliség növekedése lassabb Kelet-Európában, mint a kontinens nyugati felében, de ha valaki egyszer munkanélküli lesz, akkor súlyos esélye van arra, hogy tartósan az maradjon. Az Economist szerint „Magyarországon és Lengyelországban havonta az összes munkanélküliek kevesebb mint 2 százaléka talál új munkát. Amerikában ugyanez az arány havonta 25 százalék”.

Az Economist szakértője a tartós munkanélküliség jelenségének speciális kelet-európai okait a következőkben látja. 1. Ha valaki az állami szektorban munkanélkülivé válik, akkor rendkívül nehezen talál munkát a magán-szektorban. Az ugyanis rendkívül erőteljes növekedése ellenére nem terem-



tett a növekedés arányának megfelelő új munkahelyeket. 2. A rendkívül súlyos lakáshiány csaknem lehetetlenné teszi a munkanélküliek számára a helyváltoztatást. A munkaerő mobilitása tehát különösen alacsony. 3. Részben a felsorolt okokból óriásiak a regionális kü-

szaszték az új részvénykibocsátások. Számos ázsiai cég terveiben szerepelt részvénykibocsátás tőkeemelési céljal, illetve az adósságok csökkentésére. 1993-ban például 21 indonéz vállalat részvényeit vezették be, idén pedig 70 cég kívánt új részvényekkel megjelenni a tőzsdén. Többségük azonban kénytelen volt elállni az új kibocsátásoktól, s inkább megvárják a „jobb” időket. Februárban még arról volt szó, hogy 634 millió dollár értékű kínai cég részvény kerül tőzsdére 1994-ben. Májusban azonban a kínai értékpapír-felügyelet vezetője bejelentette, hogy a tervezett kibocsátások nagy részét 1995-re halasztották.

Az ázsiai „tőzsesivatagban” egyedül az indiai tőz-

dék jelentik az oázist. A bombayi tőzsdén tavaly az árfolyamok 25 százalékkal emelkedtek, idén júniusban pedig 18 százalékos növekedést regisztráltak. Márciusban az amerikai kamatemelés hatására 9 százalékkal csökkentek ugyan a részvényárfolyamok Bombayban, a bikapiac azonban folytatódott, a külföldi investorok rövid haború után visszatértek a tőzsdére. Jól jellemzi a bombayi tőzseboomot, hogy májusban 260, júniusban pedig már 400 millió dollárért vásároltak külföldi befektetők cég részvényeket. Szakértők véleménye szerint az indiai tőzsdén azért nem alakult ki medvepiac, mert a külföldi tőke bízik a kormány gazdasági reformjaiban. Serken-ti a forgalmat az a tény is,

hogy a hosszú recessziós időszak után az indiai állami vállalatok pénzügyi eredményei számottevően javulnak.

Borús üzletmenet jellemzi a kínai tőzsdéket is: a sanghaji és a shenzeni börzén az év első felében 30 százalékkal csökkent azon cégek részvényeinek árfolyama, amelyeket külföldi befektetők is megvásárolhatnak. Számos tőzsdéi tanácsadó cég azt javasolja a befektetőknek, hogy most vásároljanak részvényeket az ázsiai tőzsdéken. Véleményük szerint most nagy üzleteket lehet csinálni; a viszonylag olcsón megvásárolható részvények árfolyama ugyanis — szerintük — hamarosan emelkedésnek indul. A Nomura Research Institute egyik hongkongi szakembere szerint a

helyi tőzsdeindex, a Hang Seng már idén ősszel eléri a 14 ezer pontot, vagyis az árfolyamok 63 százalékkal haladják majd meg a júniusit. A hongkongi és a többi derűlátó tőzsdészakember arra alapozza optimizmusát, hogy Ázsiában idén is igen magas lesz a gazdasági növekedés. (Ismeretes, hogy 1993-ban a világ legdinamikusabban fejlődő térsége Ázsia volt.) Véleményük szerint a jelentősebb ázsiai cégek idei teljesítménye felülmúlja majd az amerikaiakét és a nyugat-európaiakét. Az ázsiai országok többségében idén 10 százalék körüli GDP-bővülés várható, s ez az eredmény döntően a cégek kimagasló teljesítményéből adódik.

Az ázsiai tőzsdéket egyelőre a medve „jegye” urálja, az

optimizmus azonban arra vall, hogy a nem távoli jövőben ismét a bikái lesz a főszerep. Arra azonban még a legoptimistább tőzsdéi szakértők sem számítanak, hogy belátható időn belül a térség tőzsdéi felülmúlják vagy akár megismétklik a tavalyi esztendő kivételes teljesítményét. A külföldi befektetők egyelőre kíváncsiak, ezekben a hónapokban Ázsia tőzsdéi nem igazán vonzóak számukra. Visszatérésük azonban csak idő kérdése, ugyanis a világon a térségen kívül nemigen kínálkoznak hosszabb távon nagy nyereséggel kecsegtető pénzügyi befektetési lehetőségek. Nem kizárt, hogy az ázsiai tigrisek mellett a „bikák” is ugrani készülnek...

GONDA GYÖRGY

A JEN ÚJ HADJÁRATA

Világreszvásárlás

A jen közelmúltbeli árfolyam-emelkedésének egyik legfontosabb — és legkevésbé észlelt — következménye volt, hogy Japán új kereskedelmi és beruházási támadást indított ázsiai szomszédai „ellen”

Japán gazdasági előretörése Ázsiában, ami az 1980-as évek végén a jen leértékelésének első fordulójával kezdődött, most új fázisába lép. Az USA és Európa tehetetlenül áll, miközben csökken részesedésük a japán beruházásokban és nő Japán gazdasági dominanciája Ázsiában.

Ázsia már 1991-ben Japán legnagyobb piaca volt (az USA előtt), és tavaly már a szigetországnak a régióval szembeni kereskedelmimérleg-többlete is meghaladta az amerikai kereskedelem elért többletét. Tíz évvel ezelőtt Japán még egyharmadnyival többet exportált az USA-ba, mint Ázsiába — ma fordított a mérleg aránya.

Japán közvetlen beruházásai Ázsia többi részében hasonló képet mutatnak, bár fejlődési ütemük kicsivel elmarad az export növekedésétől. Ottani befektetései több mint

háromszorosa növekedtek: az 1986. évi 2,3 milliárdról 1993-ra 7,3 milliárd dollárra, ami durván egyötödét teszi ki Japán globális befektetéseinek.

A japán befektetések Ázsiában idén közel megkétszereződnek, a Nemzetközi Kereskedelmi és Ipari Minisztérium egy legfrissebb felmérése szerint 35,7 százalék lesz a részesedésük. Ilyen ütem mellett Ázsia az évtized végére utol fogja érni az USA-t mint a közvetlen japán befektetések legnagyobb fogadója — véli a Nomura Research Institute (NRI) vezető menedzsere.

Várható, hogy a japán vállalatok egyre nagyobb számban fogják követni a Toshiba példáját és alkatrész-beszállítókat csatlakoztatnak össze-szerelő üzemekhez a régióban — véli a Jetro Japán Külkereskedelmi Szervezet ázsiai igazgatója. A japán vál-

latok Ázsia-szerte keresik a helyi részesedés növelésének lehetőségeit, mert nő a piac nagysága, és így a részben összeszerelt termékeket sújtó súlyos importvámokat is el lehet kerülni. Ez volt az egyik oka egy évtizeddel ezelőtt az európai japán beruházások rohamos növekedésének is.

Japán ipari előretörését Kelet-Ázsiában azok a szektorok vezették, ahol az összeszerelés adja a költségek nagy részét, mint a fogyasztói elektronika. Ennek eredményeként Japán tavaly először a színes televíziók nettó importőrévé vált.

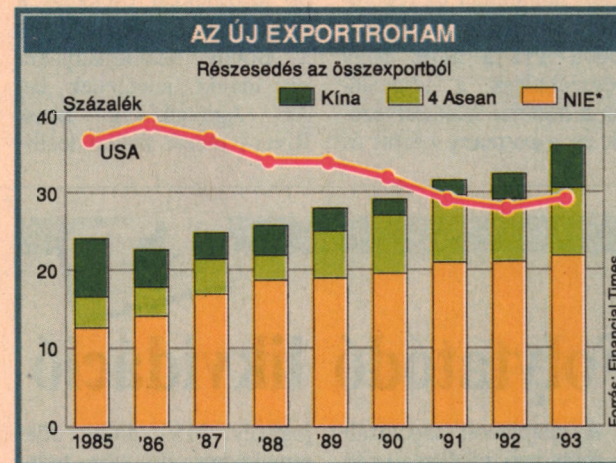
A japán vállalatok a magas jen-árfolyam következtében „olcsón” törtek be a piacra, miközben a hazai piac a háború utáni évek leg hosszabb recesszióján vergődött végig. Az Industrial Bank of Japan (IBJ) szerint az ázsiai befektetések üzemi nyeresége a forgalom százalékában átlagosan 4,8 százalék volt 1991-ben, jóval a tengerentúli japán leányvállalatok globális 0,9 százalékos átlaga felett.

Japán gazdasági befolyása Ázsia többi részében olyan erősen nőtt, hogy szomszédai ma már nyomás alatt állnak, hogy pénzüket a dollár helyett a jenhez igazítsák — ami az első lépés lehet egy jen-blokk kialakulása felé.

Sokak számára egy ázsiai

JAPÁN KÖZVETLEN TENGERENTÚLI TŐKEBEFEKTETÉSEI					
Pénzügyi év (az összes százalékában)					
	1989	1990	1991	1992	1993 első félév
NIE*	7,3	5,9	5,3	5,6	7,8
Dél-Korea	0,9	0,5	0,6	0,7	1,0
Tajvan	0,7	0,8	1,0	0,9	0,8
Hongkong	2,8	3,1	2,2	2,2	3,9
Szingapúr	2,8	1,5	1,5	2,0	2,1
Négy Asean állam	4,1	5,7	7,4	9,4	6,3
Indonézia	0,9	1,9	2,9	4,9	2,8
Malajzia	1,0	1,3	2,1	2,1	1,4
Fülöp-szigetek	0,3	0,5	0,5	0,5	0,3
Thaiföld	1,9	2,0	1,9	1,9	1,7
Kína	0,6	0,6	1,4	3,1	4,4
USA	48,2	45,9	43,3	40,5	40,9

*NIE: az „újonnan iparosított országok” angol kifejezés rövidítése
Forrás: Nomura Research Institute



jen-blokk távoli kilátásnak tűnhet, tekintettel arra, hogy a régió politikai és gazdasági különbségei még nagyobbak, mint az Európai Unió országaiban. Japán Ázsia felé történő elmozdulása azonban még egy jen-blokk nélkül is erős

koherenciát és struktúrát ad majd a régióknak, amely meg fogja változtatni — mégpedig mélyrehatóan — nemcsak a gazdasági, ipari és pénzügyi, hanem a politikai hatalom nemzetközi egyensúlyát is.

(F. T.)

GABONAPIAC



Chicago várakozik

Valószínű, hogy az USDA augusztus 11-én esedékes új jelentése mind világ-, mind hazai viszonylatban rosszabb számokat fog mutatni, mint az előző. Egyes, kormánytól független intézetek véleménye szerint az Egyesült Államokban 2371 millió bushesles termés várható, ami 48 millió bushellel kevesebb az USDA júliusi termésbecslésénél. Ennek hatására a chicagói búzaárak erősödni kezdtek, és pénteken a piac 348,75 cent/bushelben zárt.

A múlt héten Kanada és az Egyesült Államok megál-

lapodtak, hogy Kanada maximum 1,5 millió tonna vámkedvezményes búzát, ebből 0,45 millió tonna durumbúzát exportálhat az USA-ba.

A fizikai piacon szeptemberre fob Mexikói-öbölben a kemény búza 141,8 dollár/tonna, a lágy búza 128,4 dollár/tonna. Az USDA a héten elfogadta a Fülöp-szigetekre irányuló 105 000 millió tonnás szeptemberi szállítású búzaexportot EEP keretében, amire 30,65 dollár/tonna támogatást nyújt. Algériának jóváhagyták 25 000 millió tonna durumbúza vásárlását

6,69 dollár/tonna EEP-támogatással, míg Üzbegisztán 137 000 millió tonnás vásárlási ajánlatát 109 dollár/tonna CnF paritáson visszautasították. Az USDA vásárolt 100 000 millió tonna amerikai őszi búzát Örményországnak augusztus 15—szeptember 25-i elhajózással 139,23—140,62 dollár/tonna CnF áron.

Az EK augusztus 4-i tenderén eladott 316 768 millió tonna német búzát 105,1 dollár/tonna és 100 199 millió tonna francia búzát 105 dollár/tonna fob-árakon az intervenciós készletekből. Az EK nem hajlandó 100 dollár alatt vételi ajánlatokat elfogadni az intervenciós búzára. A fizikai piacon a francia búzára fob-árak augusztusra 100 dollár, szeptember—októberre 98—101 dollár, november—decemberre 101—104 dollár.

Ami a kukoricát illeti, az amerikai piac várja az USDA augusztus 11-i jelentését. A független intézetek által kiadott becslés mintegy 9400 millió bushelt jósol, ami elég magas még amerikai viszonylatban is. Amennyiben az USDA-jelentés ezt a számot alátámasztja, valamint az időjárás továbbra is kedvező marad, úgy újabb körülbelül 10 cent/bushel eséssel számolhatunk. Chicagóban a szeptemberi kukorica pénteken 217,25 cent/bushelen zárt.

A fizikai piacon az USA újtermésű kukoricát adott el Japánnak, Mexikónak és Tajvannak, ótermésű kukoricát pedig Kolumbia és Japán vásárolt. Dél-Korea Kínától vásárolt 20 000 millió tonna kukoricát augusztus—szeptemberi szállítással. Az amerikai ár fob Me-

xikói-öbölben pénteken 95,8 dollár/tonna volt augusztusra. Az argentin kukorica fob-árai különböző határidőkre a következők: augusztus 100 dollár/tonna, szeptember 103 dollár/tonna, október 106 dollár/tonna, november 109 dollár/tonna.

A szójabab kiváló amerikai termésre számít, ennek megfelelően az árak a bab és a dara esetében csökkenő tendenciát mutatnak, míg az olaj esetében alig, illetve kissé felfelé változnak. Kína EEP-keretét egyébként most vizsgálják felül, tekintve, hogy Kína készpénzért is vásárolt szójababot az USA-tól, és ez némileg ellentmond az EEP-előírásoknak.

A brazil szójabab fob ára az elmúlt héten pénteken 227 dollár/tonna volt.

Dr. VISKY KATALIN

ENERGIAPAC



Nigérián a világ szeme

Az elmúlt héten több mint 1,5 dollárt esett a Brent típusú kőolaj határidős jegyzése Londonban.

A hét eleje hisztérikus vételi hullámmal és rekordszintű áremelkedéssel kezdődött arra a hírre, hogy megszakadtak a tárgyalások a nigériai szakszervezet és a kormány között és

általános sztrájkot hirdettek meg. Az ötödik hete tartó sztrájk most már a kőolajexportban is jelentős fennakadást okozott: a Shell nigériai leányvállalatának közel 50 százalékkal csökkent a kitermelése. A Forcados és a Bonny szállítmányokra vis maiórt jelentettek be. Az Agipnak a Brass River-i mezőt kellett leállí-

tania, és a hírek szerint a Chevron is hasonló problémákkal küszködik. Ennek hatására hétfőn a Brent szeptemberi jegyzése 18 hónapos rekordszintre, 19,41 dollár/hordóra emelkedett. Az újabb áremelkedést megakadályozta a hét folyamán többször felröppent hír, amely szerint a nigériai kormány szabadon engedti a korábban demokratikusan megválasztott elnököt, Mas-húd Abiolát, akinek a letartóztatása volt a sztrájkok egyik kiváltó oka. Péntekre a Brent szeptemberi jegyzése 17,70 dollár/hordóra súlylyedt, és a zárás is e szint közelében, 17,87 dollár/hordónál történt.

Mivel a piaci résztvevők figyelmét már jó egy hónapja a nigériai események kötik le, méltatlanul a perifériára szorultak a benzin erősödésével kapcsolatos hírek. Az elmúlt héten már ismertett pembroke-i és Marcus Hook-i finomítói balesetek mellett a héten újabbak jelentkeztek a kuvaiti al-ahmadi és a Chevron philadelphiai finomító-jában.

Az utóbbi időkben feltűnően csendes OPEC-ről e héten is csak a független nyugati elemzők nyilatkoztak, amikor a szokásos havi kitermelési adatok becslését hozták napvilágra. Eszerint a szervezet

júliusi kitermelése elmaradt a júniusitól, és a hivatalos napi 24,52 millió hordó körül volt. A csökkenést a nigériai és az iráni kitermelés visszaesése okozta (az utóbbinál pedig technikai problémák játszottak közre).

Ami a keresletet illeti, a Nemzetközi Energiaügynökség legújabb jelentése ismét felfelé módosította a korábbi előrejelzéseket. Ezzel együtt a jelenlegi adat immár napi 600 ezer hordóval, azaz majdnem 1 százalékkal haladja meg az 1993 végén becslést, 1994-re vonatkozó kőolajkereslet előrejelzést.

SCHÄFER ANDREA

FÉMPIAC



Folytatódó likvidáció

A rézpiacra tapasztalt múlt heti profitrealizáló likvidálások után sokan arra számítottak, hogy a jegyzés lassan ismét elindul majd fölfelé. Szerdán, az augusztusi szállításra szóló opciók lehívásának napján még egyszer fölpörögtek az események, a

jegyzés 2450 dollár fölé emelkedett, de nem tudta áttörni a 2460 dolláros rezisztencia-szintet. A hét második felében különösen az észak-amerikai befektetők mutattak élénk eladási érdeklődést. Ennek hátterében az állhat, hogy bizonyos adatok gazdasá-

gi növekedés lelassulására utalnak, ami hosszabb távon megkérdőjelezi a magas rézárakat.

Konzolidációval kezdte a hetet az alumíniumpiac. A jegyzés ezáltal nem követte a rézpiac változásait olyan szorosan, ahogyan azt megszokhattuk. Ezen a héten is csökkentek az LME alumíniumkészletei, ami a fizikai piac továbbra is egészséges állapotára utal. A jegyzés sokáig az 1470 dollár közelében maradt, de nem tudta áttörni

az 1485-ös ellenállási szintet, sőt, a hét végére 1431 dollárnál állapodott meg, ami arra utal, hogy a befektetői likvidációk lábrakapása esetén további komoly süllyedésre lehet számítani.

Nőnek az Észak-Amerikába szállított horganyra fizetett prémiumok. Ez könnyen azzal járhat, hogy megindul a készletek fizikai átrendeződése és az LME-raktárak horganykészleteinek szintje csökkenni fog. Ez akkor is az

árak stabilizációjához vezet, ha számításaink szerint a nyári szünetre leállított finomítók újraindulásával a prémiumpiac normalizálódhat. Most még inkább arra lehet számítani, hogy amennyiben a gazdaság teljesítménye növekedni kezd Európában és Japánban is, akkor a horganyárak is elindulhatnak fölfelé. A piac 960 dolláron zárta a hetet és a jelek szerint 950 dollár alatt komoly vásárlásokra lehet számítani.

Mobiltelefon-körkép

Pannon GSM

A társaságnál Emri Gussi személyében új vezérigazgatót neveztek ki. Richard Spandler, az első igazgató feladata a tender megnyerése és a társaság létrehozása volt. Feladatának teljesítése után váltotta őt fel megbízott vezérigazgatóként Christian Erlandsen, s most a cég igazgatótanácsának döntéseként Emri Gussi úr — aki korábban a svéd IKEA nagyáruházlánc magyarországi vezérigazgatója volt — került az első számú vezetői posztra.

A Pannon terveinek megfelelően halad hálózatának kiépítésével. Augusztus végére tehát a szolgáltatás a főváros, valamint az M1—M7-es autópályák, valamint a teljes Balaton és Velencei-tó mellett elérhető e főutak menti nagyvárosokban is, mint például Székesfehérvár, Győr. Győr-Sopron-Moson megyében az 1-es főút Hegyeshalomig a hálózatba kötött. Vas és Zala megyében november—december folyamán lefedik a 8-as és 7-es főutat, valamint Szombathelyt és Zalaegerszeget is.

A Pannonhoz csak részben kapcsolódó hír, hogy jövő májusban Magyarországon tartja soros ülését a MoU, a GSM-szolgáltatók szervezete. A konferenciát a Pannon GSM és a Westel 900 közösen rendezik meg, s a helyszín kiválasztása egyúttal hazánk elismerése is a GSM-hálózatok fejlesztése terén.

Az elmúlt hetekben több híradás foglalkozott azzal, hogy csalással mekkora károkat okoztak külföldön a GSM-szolgáltatóknak. Mint azt Drozdy Győző műszaki igazgatóhelyettes kifejtette, a csalások nem a rendszer feltöréséből származnak. A GSM ugyanis olyan jól megtervezett rendszer, hogy a SIM-kártyát még senkinek sem sikerül feltörnő, leolvasni. Azaz hamis SIM-kártyát sem tudott még senki sem gyártani. A csalások abból erednek például Németor-

szágban, hogy a szolgáltatói szerződés megkötésekor hamis igazolványokkal hamis címetek, neveket adnak meg, majd az első ki nem fizetett telefonszámláig borsos számlákat telefonálnak össze a szolgáltatóknak.

E csalások miatt már Nyugaton is elterjedt, és a Pannon GSM is használja ezt a módszert, hogy számítógépes rendszerrel szinte naprakészen figyelik minden előfizető telefonforgalmának alakulását, s szokatlan jelenség esetén azonnal felveszik a kapcsolatot az előfizetővel. Az előfizetői szerződés megkötésekor pedig természetesen személyi igazolványt, cégek esetén cégbírósági bejegyzési másolatot is kérnek az előfizetőtől. Mindezek a rutinjelenségek a becsületes előfizetők érdekeit is védik, hiszen a csalók által okozott károkat végső soron nekik kéne megfizetni a tarifákon keresztül. Hazánkban egyébként az ilyen jellegű csalások aránya messze elmarad a nyugat-európaítól.

Westel 900

A Westel 900 számára várakozáson felül alakulnak a dolgok. Előfizetők tekintetében a különböző, meg nem cáfolt háttérinformációk szerint legalább 60—70 százalékkal több vevőjük van. Emellett presztízssikert hozott számukra az is, hogy a Forma 1 területén is működő rendszert állítottak elő a Magyar Nagydíj idejére. Ami legközelebbi terveiket illeti, legkésőbb szeptember végére az összes egyszámjegyű út, illetve az ezek közelében fekvő település a lefedett területek közé kerül, egészen az országhatárig.

Szeptember elején a Westel 900 Győrrre koncentrált. Részben itt rendezik meg ugyanis az I. Európa-Japán Fesztivált, 3-a és 10-e között. Az egy nappal korábbi ünnepélyes megnyitón a cég vezérigazgatója, Sugár András is részt vesz, aki emellett az üzleti kapcsolatok szekciójának is egyik védnöke és előadója.

TÖBB TÍZMILLIÓS TRÜKKÖK

Meglopták a GSM-szolgáltatókat?

Bizalmas forrásból származó információink szerint a hazai GSM-szolgáltatókat is több tízmillió forinttal lopták meg ügyes szelvényesek a szolgáltatások elindításának első hónapjában. A trükkhöz külföldön bejegyztettek egy szextelefon-szolgáltatót nyújtó céget. Itthon hamis papírok és címek alapján előfizetői szerződést kötöttek a GSM-szolgáltatókkal, majd a készülékekre egy apró szoftver segítségével olyan modemet kötöttek, amely folyamatosan felhívta a külföldön bejegyzett —

méregrágra telefonarifájú — szextelefonszámot, a kapcsolatot azonnal elbontotta, majd újra felhívta és így tovább. E módszer révén minden egyes híváskezdeményezőkor ketyegni kezdett a számláló, s több tízmillió forintnyi számla keletkezett a szolgáltatónál. E számlákon pedig a nemzetközi megállapodások szerint megosztottak a kapcsolat létrejöttéhez hálózatukat nyújtó szolgáltatók — valamint a szextelefon cég, mint emeldíjas szolgáltató...

A GSM-szolgáltatók a

számla láttán gyanakodni kezdtek, a turpisságra pedig akkor jöttek rá, amikor az általuk kiállított telefonszámlát itthon a papíron létező előfizető — természetesen — nem egyenlítette ki... Ebből tanulva a rádiótelefon-cégek megtették a szükséges óvintézkedéseket, úgyhogy ilyen trükkel már hiába próbálkozik bárki is. Sőt, más, a GSM-et most bevezető országokban sem lenne ennek értelme, ugyanis az ilyen turpisságokról minden, az MoU-ban tag GSM szolgáltató tudomást szerez.

Árverseny a GSM-piacon

Európában különösen, de a világ többi részén is nagy verseny van kibontakozóban a hordozható digitális telefonok piacán. A verseny nemcsak a GSM-rendszerek műszaki, hanem ár-képzési oldalán is mind éle-

szerűbb az egyes üzemeltető társaságok között. A digitális celluláris GSM-rendszerek áralakulásában az összehasonlítható végző szakemberek három fő tényezőt vesznek figyelembe: az egyszeri csatlakozási díjat, a havi előfizetési díjat, valamint az egyes hívások tarifáit. Ez utóbbinál

érdemes különbséget tenni a csúcsidőben, valamint az azon kívüli időszakban lebonyolított hívások percnkénti díjtételei között.

A tarifák elemzőinek véleménye szerint azokban az országokban és piacokon, ahol

(X. oldal)

GSM-TARIFÁK ECU-BAN SZÁMOLVA (1 ecu = 1,22 dollár)

Ország	GSM-szolgáltató	Csatlakozási díj	Havi előfizetési díj	Beszélgetés díja/perc	
				Csúcsidőben	Csúcsidőn kívül
Ausztria	PTV Austria	33,25	28,82	0,39	0,25
Belgium	Belgacom	90,69	45,34	0,38	0,19
Dánia	Dansk Mobiltelefon	74,31	8,07	0,28	0,14
	TeleDenmark	74,31	8,49	0,30	0,15
Finnország	Telecom Finland	6,39	7,99	0,23	0,13
	Radiolinja Finland	5,24	7,86	0,26	0,13
Franciaország	France Télécom	53,05	37,89	0,61	0,38
	SFR France	53,05	37,89	0,56	0,38
Németország	Deutsche Telekom Mobil	33,81	36,41	0,62	0,25
	Mannesmann Mobilfunk	35,37	35,37	0,63	0,25
Görögország	Panafon Greece	86,32	34,53	0,32	0,16
	STET Hellas	86,32	34,53	0,32	0,16
Hongkong	SmartTone Hong Kong	112,20	45,59	0,27	0,13
	Hong Kong Telecom CSL	89,68	103,69	0,27	0,17
Magyarország	Westel 900 Hungary	209,74	22,65	0,23	0,14
Írország	Eircell Ireland	63,74	25,50	0,32	0,22
Olaszország	SIP Italy	108,57	27,48	0,36	0,11
Luxemburg	P&T LuxGSM	75,57	50,38	0,45	0,45
	Tele-mobil Norway	9,82	4,91	0,33	0,29
Norvégia	Netcom Norway	0,00	3,93	0,35	0,29
	TMN Portugal	41,80	32,23	0,36	0,16
Portugália	Telecel Portugal	45,32	32,73	0,37	0,19
	MTN South Africa	17,73	29,55	0,24	0,14
Dél-Afrika	Vodacom South Africa	17,73	29,55	0,24	0,14
	Tella Mobil Sweden	33,54	6,71	0,30	0,13
Svédország	Comvik Sweden	32,98	11,18	0,22	0,12
	NordicTel Sweden	39,13	10,62	0,32	0,16
Svájc	Swiss PTT	48,61	39,50	0,46	0,30
Törökország	PTT Turkcel	168,63	3,93	0,15	0,15
	PTT Teknotel	168,93	3,93	0,15	0,15
Nagy-Britannia	Vodafone	65,02	32,51	0,33	0,13
	Telecom Australia	40,44	21,78	0,30	0,15
Ausztrália	Optus Mobile	28,00	21,78	0,25	0,12
	Vodafone Pty	40,04	21,78	0,26	0,13

Forrás: Paul Quigley

Cél a legjobb minőség

Évtizedes tapasztalatokkal

A skandináv államokban nagy hagyományai vannak a mobil telefonoknak. Az első rendszereket még az 1950-es években építették ki, s azóta is a világ élvonalába tartoznak a rádiótelefon-hálózatok kiépítése, üzemeltetése terén és sok évtizedes tapasztalatokkal a vevőkiszolgálás területén. A skandináv államok az elsők között kezdték kiépíteni a GSM-rendszereket is, s ezekben az országokban a száz lakosra jutó mobiltelefonok száma már megközelíti a tízszázalékos arányt.

A PANNON GSM Távközlési Rt., amely a vezető északi telefontársaságok, valamint jól ismert magyar vállalatok társulásából jött létre, a skandináv országokban tapasztalható megbízható, előfizetőbarát szolgáltatást kívánja meghonosítani Magyarországon is. A GSM-tender elnyerése, majd a koncessziós szerződés 1994. októberi aláírása után bő 5 hónappal már üzembe helyezték a fővárosban működő rendszert, ami — figyelembe véve, hogy nem használták fel más, már működő hazai rádiótelefon cég kiépített infrastruktúráját — világrekordnak számít.

A PANNON GSM Távközlési Rt. eltökélt célja, hogy a legjobb minőségű szolgáltatást nyújtsa Magyarországon. Ezért nem a hálózat mindenáron való gyors kiépítésére helyezi a hangsúlyt, hanem annak minőségi elemeire. A mellékelt térképnek megfelelően, év végére az összes egyszámjegyű főútvonalon, az ezek mentén fekvő városokban, településekben, valamint minden megyeszékhelyen használható lesz a PANNON GSM telefontársaság rendszere. Jövőre pedig már a magyar lakosság 75 százaléka számára elérhető lesz a szolgáltatás. A fejlesztések műszaki hátterét is skandináv vállalatok adják. A PANNON GSM-nek a finn Nokia a hivatalos szállítója a hálózati ele-

mekek és technika területén, amely rendszer a mai legkorszerűbb műszaki színvonalat képviseli Magyarországon és a világban. A forgalmazott készülékek is a legjobb

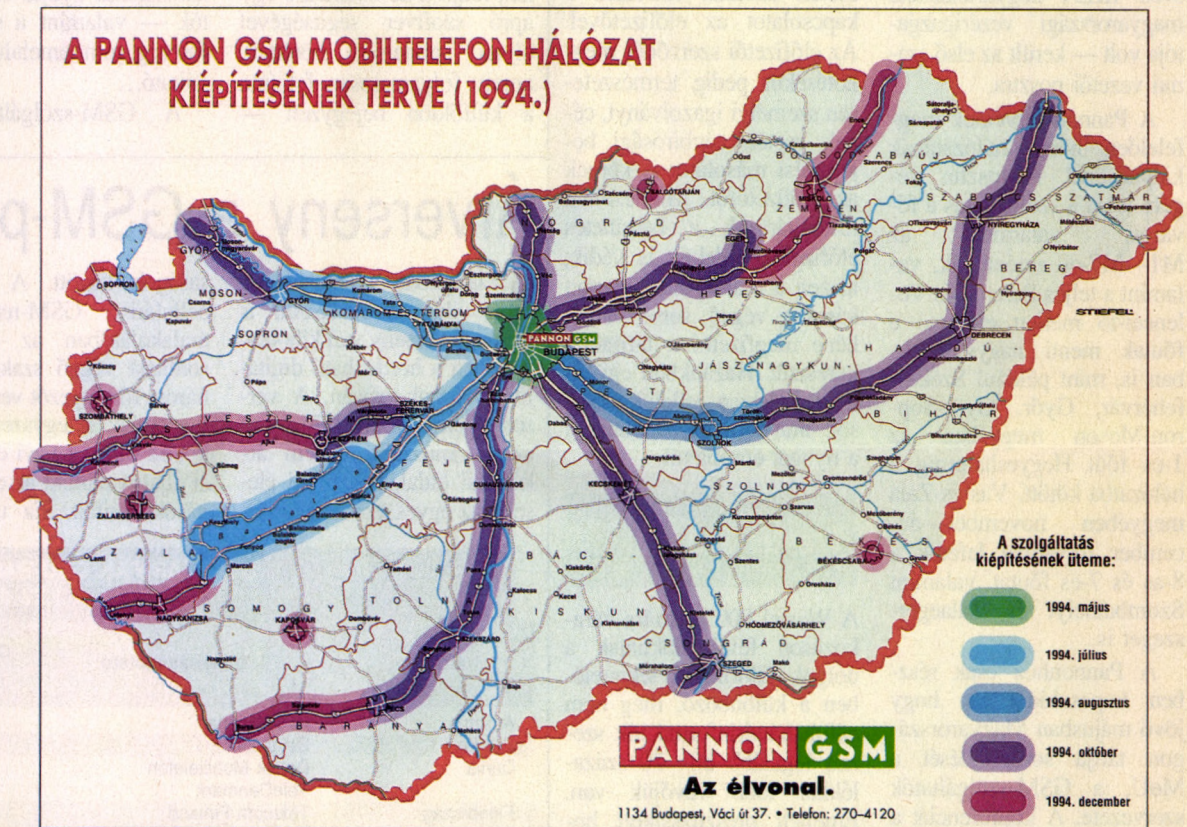
társai a 270-4120-as telefonszámon érhetőek el a PANNON GSM jelenlegi és jövődó ügyfelei számára.

Az elégedettséghez hozzájárulhat a PANNON GSM úgynevezett „OPTIMUM” tarifarendszere is, amely a havi előfizetésben automatikusan biztosítja az ügyfél számára a kedvezményt a havidíj, a szolgáltatások és beszélgetések díja után. Az előfizetőnek nem kell különböző csomagok között számolgatnia és választania, s minél többet használja a készüléket, annál nagyobb kedvezményt kap a percdíjából — s ezek az árak ma a legkedvezőbbek az országban, mint azt a táblázat is mutatja.

Folyamatosan bővülnek a cég szolgáltatásai is. A legújabb szol-

fonszáma ne jelenjen meg a hívott fél készülékének kijelzőjén. Ez a szolgáltatás akkor működik vezetékeshálózatról is, ha a Matáv telefontársaság központja, amelyről a hívást indították, technikailag intelligens.

A GSM-telefonoknak van egy hallatlan nagy előnye is: mindazon országokban, amelyekben ugyanilyen rendszer már működik, s annak szolgáltatójával úgynevezett „roaming” (barangolási) szerződést kötnek, a GSM mobiltelefon külföldön is használható, s itthon kell forinban kifizetni a számlát. A PANNON GSM-telefont használhatják az előfizetők Észak-Európától Nyugat-Európán át a görög és krétai tengerpartig szinte mindenütt, nyaralás vagy üzleti út közben is, és természetese-



minőséget képviselik, amellet, hogy választékuk árfekvésben a tatarékosabb vásárlók igényeit is kielégítik. Hamarosan két új készülékkel bővül a PANNON GSM-nél vásárolható telefonok köre: az Ericsson világrekorder GH 337-esével, valamint a Siemens S3Plus készülékével.

Az előfizetők zavartalan kiszolgálása és informálása érdekében folyamatos, 24 órás ügyfélszolgálatot hozott létre a PANNON GSM. Az ügyfélszolgálat munka-

gáltatás neve: hívófél-azonosítás. Ennek lényege, hogy ha egy előfizető hívást kap, akkor — amennyiben azt a Matáv hálózata is úgy akarja — a készülék automatikusan kijelzi a hívó fél telefonszámát, ha pedig a telefonszám meg egyezik valamelyik, a telefon memóriájában tárolt névvel, akkor — készüléktől függően — a hívó fél neve is megjelenik a kijelzőn. Természetesen van arra is lehetőség, hogy valaki anonim maradjon, azaz ha ő hív valakit, akkor tele-

sen utól is érhető az előfizető külföldön is sürgős esetben.

Nagyon népszerű szolgáltatás a hangposta, azaz a központi üzenetregizitő. Akik ezt megrendelik, azoknak nincs elveszett üzenetük. Ha netán hálózattal nem lefedett helyen vannak, vagy készülükükön mással beszélnek, vagy csak kikapcsolták, akkor is elérhető, s a hangpostán keresztül számukra üzenet hagyható.

A PANNON GSM továbbá azokra is gondol, akik a vezetékeshálózat hiánya miatt vesznek rádiótelefont. Ezért bizonyos készülékeket részletfizetésre is meg lehet vásárolni, egészen alacsony kezdő részlettel, hat havi kamatmentes hitelre. A rádiótelefonok természetesen lízingelhetők is, s így a cégek, vállalkozások költségként azt elszámolhatják.

PANNON GSM OPTIMUM					Más tarifarendszerek								
Beszélt percek/hó	Havi kedvezmény	Havi díj	Perc díj	Összesen	Havi díj	I. Perc díj	Összesen	Havi díj	II. Perc díj	Összesen	Havi díj	III. Perc díj	Összesen
100	0%	2 500	2 600	5 100	1 700	3 520	5 220	2 700	2 600	5 300	4 900	2 150	5 888
300	0%	2 500	7 800	10 300	1 700	10 560	12 260	2 700	7 800	10 500	4 900	6 450	10 188
500	35%	2 500	11 180	13 680	1 700	17 600	19 300	2 700	13 000	15 700	4 900	10 750	14 488
800	38%	2 500	16 016	18 516	1 700	28 160	29 860	2 700	20 800	23 500	4 900	17 200	20 938



Egy fontos útravaló



A Hívókártya nélkülözhetetlen útitárs. Segítségével kényelmesen telefonálhat a világ 25 országából Magyarországra anélkül, hogy a hívásokért külföldi fizetőeszközt kellene használnia. A Hívókártya a MATÁV kijelölt ügyfélszolgálati irodáiban kapható.



Egy világraszóló kapcsolat



Árverseny a GSM-piacon

(VIII. oldalról.)

a szolgáltatók között nincsen, vagy még nem bontakozott ki a verseny, a tarifák magasabbak. Az úgynevezett verseny piacokon viszont az egyes szolgáltatók nincsenek monopolhelyzetben, így kénytelenek egymással mind élesebb harcot vívni. Ugyancsak megállapítható, hogy azokban az országokban, ahol az általános forgalmi adó magas (például Dánia, Svédország, Finnország), a GSM-tarifák meglehetősen alacsonyok. Azokban az államokban viszont, ahol az általános forgalmi adó (Svájc) a

GSM-díjak számos esetben magasabbak az átlagosnál.

Az egyre erősödő verseny következtében az ideiglenes júniusát megelőző 12 hónapban a GSM-szolgáltatók több mint 60 százaléka csökkentette a csúcsidőben lebonyolított hívások díjait. A legnagyobb mértékű árcsökkenést a svéd Comvik, valamint a portugál TMN és Telecel társaság hajtotta végre. Annak ellenére, hogy a France Telecom és versenytársa, az SFR mintegy 20 százalékkal csökkentették a szóban forgó tarifákat, a francia díjrendszer még mindig a legmagasabbak közé tartozik. Svájc-

ban és Luxemburgban viszont a csúcsidőben lebonyolított beszélgetések díja az elmúlt esztendőben 64, illetve 55 százalékkal emelkedett. Érdekes megjegyezni: a svájci és a luxemburgi szolgáltatók profitálja a legtöbbet abból, hogy a két ország GSM-piacán nincsenek versenytársak. Egy másik árképzési érdekesség a Dansk Mobiltelefon nevéhez fűződik. A cég, amely a Sonofon-hálózatot működteti, valóságos „előfizetői robbanás” részese volt. 1993 közepén mindössze 5 ezer előfizetővel rendelkezett, egy évvel később az előfizetők száma már meghalad-

ta a 60 ezret. A számára kedvező helyzetben a Dansk Mobiltelefon nem késlekedett a korábban alacsony csúcsidőszaki beszélgetési díjak jelentős mértékű felemelésével.

Németországban a GSM-rendszerek viharos gyorsasággal terjeszkednek, az előfizetők száma már meghaladja az 1,2 milliót. Ennek ellenére a hordozható telefonok használata Németországban sem olcsó multság. Az egyik brit GSM-társaság, a Vodafone nemrégiben csökkentette tarifáit 17,5 százalékkal a versenytársak számának bővülése nyomán. Olaszországban az állami SIP cég igyekszik az árképzésben is kihasználni monopolhelyzetét. Hasonló a helyzet Belgiumban a Belga-

com Mobile esetében. De mindkét országban idén véget ér a „kellemes” monopolhelyzet, hiszen újabb szolgáltatók kapnak működési engedélyt.

Jól jellemzi a piac bővülését, hogy 1994-ben új GSM-hálózatokat helyeztek, illetve helyeznek üzembe Jersey szigetén, Lettországon, Hollandiában, Spanyolországban, az Egyesült Arab Emírátsókban és Malájziában. Cipruson, Németországban, Olaszországban, Belgiumban, valamint Magyarországon két szolgáltató működik.

A GSM-rendszerek rohamos terjedése várhatóan belátható időn belül árcsökkenést eredményez a világpiacon.

G. GY.

Mobiltelefon-teszt

Alcatel 9109HA

Az Alcatel által forgalmazott GSM-készülék használatával kapcsolatos tapasztalatok elé mindenképp kíváncsiak egy megjegyzés: kipróbálójára ez volt az első mobiltelefon — miközben vezetékes telefonját egy világszínvonalú digitális telefonközpontra kötve használja, immár vagy három éve, és nagyon elkényeztetve.

Szóval, a külsőre a Motorola 5200-esre emlékeztető Alcatel készülék remek telefon(pótlék). A belezsúfolt tudás életre keltése — a nagyon precíz használati utasítás birtokában — sok órányi élményt jelent. E szolgáltatások között

sok okos funkció található: tömegével tárolhatók benne a használó számára fontos telefonszámok; mérhetők a beszélgetések időtartamai (ami nem lényegtelen csúcsidőben percnkénti 27 forintos tarifánál); a PIN-kód ismerete nélkül nem kezdeményezhet róla hívást, ha a tulajdonos így állítja be és így tovább.

Egy digitális vezetékes telefonnal elkényeztetett felhasználó számára azonban akkor kezdődik a gond, amikor egy mobiltelefont használni kíván. Azon ugyanis a kapcsolat létrejötte a tárcsázás után akár fél percig is eltarthat; gyakoribbak a sikertelen híváskísérletek — hogy a készülék, vagy a hálózat hiányosságai miatt, azt nekünk nem sikerült kiderítenünk —; s emellett a beszélgetés hangminősége sem mindig volt kielégítő: mondhatnánk azt is, attól függött, éppen merre jártunk a városban.

Érdekeségként jegyezzük meg, hogy belföldi távhívás esetén szinte minden alkalommal kifogástalanul viselkedett a készülék, ezért is furcsállottuk, hogy a budapesti helyi hívások egy része valami oknál fogva az előbb elmondott problémákkal járt.

A készülék — más GSM-telefonokkal összehasonlítva — kissé ellentmondásos jegyeket hordoz. Említettük

már a Motorolához való hasonlóságot, legalábbis ami a lenyitható flipet illeti. Nos, ez nem vezérel hívásfogadómegszakító funkciókat, viszont benne van a mikrofon. Másfelől a Motorola könyveiben, karcsúbbnak tűnik ugyan, viszont az Alcatelnek sokkal jobb az akkumulátora. Apropos, akkumulátor: az alapárban nincs benne a gyorstöltő, ezért ha az áramforrás lemerül, a Motorolával, a kis Nokiával ellentétben tizenegynéhány óráig tölthetjük. Egy mindenesetre tény: akinek nincs (digitális) vezetékes telefonja, annak egy ilyen készülék isten áldása. Ami a készülékben leginkább zavar minket, szerintünk magas ára. A valamivel hetvenezer forint feletti ár azért sokalljuk, mert a mindkét GSM-szolgáltató által legmegbízhatóbbnak minősített — itt most meg nem nevezhető — készüléket mi is valamivel jobbnak ítélnék az Alcatelnél, viszont árban a kettő gyakorlatilag azonos szinten van. Értékelésünk: ☺☺☺

Nokia 150 THF-2H

Ezúttal kipróbáltunk egy analóg, 450-es készüléket is. A GSM 900-as telefonok hazai megjelenése óta ugyanis sokan tettek a két rendszer és ké-



ERDEI KATALIN FELVÉTELEI

szülékei között általában a 450-esre negatív megállapításokat. E megjegyzéseket tapasztalataink alapján csak részben lehet elfogadni. Ami a készülék kezelését illeti, a részletes, követhető használati utasításban foglaltakat betartva a Nokia hamar megtanulható. Használata során jelentkeztek ugyanakkor részben a 450-es rendszerhez kötődő jellegzetességek is. Az egyik ilyen, hogy Budapest területén viszonylag gyakoriak — a GSM-nél sűrűbbek — a sikertelen híváskísérletek. Vidéken ugyanakkor közel ugyanolyan megbízható, mint a GSM. Másfelől a frekvencia-hullámok terjedési sajátosságai miatt a GSM-hálózatok mai kiépültsége mellett épületeken belül még általában a 450-es készülékek használha-

tók jobban. Előnyben levőnek tűnik a 450-es rendszer nagy sebességű autózás közbeni használatkor is — igaz, ezt másfelől súlyos (tíz)ezrekekkel díjazhatják a közlekedésrendszetben.

Emellett az is igaz, hogy a GSM normál körülmények között valamivel gyorsabb összeköttetést teremt, jobb hangminőség mellett. Ezekről a tényezőktől a Nokia használata közben sem lehetett eltekinteni. Az egyébként különösebb hibák nélkül működő mobiltelefonnak volt egy zavaró hibája: erősen melegezett használat közben. Mint megtudtuk, ezért is ragadt rá a „rántottasütő” gúnynév. Ezen kismértékben segített az, ha a térorosság függvényében csökkentett teljesítményre állítottuk be a készüléket. Mindazonáltal azt is el kell ismerni, hogy az akkumulátorok terén a 450-es előnyben van, mert sokkal hosszabb ideig képes üzemben tartani a telefont, mint a 900-asok.

Ha a mobiltelefonálás percdíjait nézzük, akkor a 450-es üzemeltetésnél jó néhány forintot spórolhatunk az este 10 óra utáni használat esetén, ekkor ugyanis a 900-asnál jóval olcsóbb tarifa mellett csevelezhetünk. A készülék árát tekintve azonban lelkesedésünk leül: az áráért bizonyos tekintetben kétségtelenül jobb 900-as telefont vásárolhatunk komplett autóbemutató csomagért. Ezért értékelésünk: ☺☺1/2.

-TES, -ÁCS



ÁTALAKULÓBAN AZ UNILEVER

Globális alkalmazkodás

Nehéz feladat vár a brit—holland vállalatbirodalom két társelnökére, Michael Perryre és Morris Tabaksblatra: a világcég mielőbbi áramvonalasítása és felkészítése világpiaci pozícióinak megőrzésére

Ez utóbbi különösen sok erőfeszítést és leleményességet igényel, hiszen a világiátékos versenytársak újabb támadást indítottak az Unilever-termékek piaci részesedésének csökkentésére. A versenytársak nemcsak új fogyasztási cikkek tömegét dobták piacra, de nem riad-

nak vissza egyes Unilever-termékek lejáratásának kísérletétől sem.

Az Unilever 1930-ban jött létre egy holland margaringyártó és egy brit szappangyár „házasságának” eredményeként. Az óriáscég 1993-ban már 42 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, mintegy

ezer terméket gyártott és forgalmazott, dolgozóinak száma pedig meghaladta a 300 ezret. Kézpénzforgalma 3 milliárd dollár volt, s továbbra is szilárdan tartotta vezető helyét a világ margarin- és jégkrémipiacán.

A cég világforgalmában az élelmiszer-ipari termékek (többek között a Lipton tea, a Rama margarin, az üdítőitalok, a raguk és a jégkrémek) 22,2 milliárd dollár bevételt hoztak. A mosóporok és szappanok — köztük olyan márkák, mint a Dove, a Lever 2000, a Jif, az Omo, a Persil — forgalma elérte a 10,1 milliárd dollárt, a kozmetikai és testápolási cikkek közül pedig 6,2 milliárd dolláros bevétel származott. Ez utóbbi termékcsoportba tartoznak többek között a Calvin Klein és az Elisabeth Arden kozmetikumok, a Timotei és a Sun-silk samponok, valamint a Maxam fogkrém.

Noha a vállalat forgalma tavaly 6 százalékkal bővült, adózás előtti nyeresége 9 százalékkal, 2,9 milliárd dollárra csökkent. Ebben persze az is szerepet játszott, hogy az Unilever 750 millió dollárt fordított saját áramvonalasítására: bezárt, illetve átszervezett 60 gyártóüzemet, s 7500-zal csökkentette dolgozóinak számát. A cég vezetői 1994-ben 3,5 milliárd dollár adózás előtti profitra számítanak, aggasztónak tartják azonban, hogy termékeik átlaghaszonkulcsa 1990 óta folyamatosan csökken.

A hasonlóan széles profilú svájci Nestlé, az amerikai Procter and Gamble, a francia L'Oréal, a japán Kao egyre kíméletlenebb

versenye, illetve nyugat-európai és amerikai nyereségének stagnálása is arra készíti az Unilever menedzsmentjét, hogy mielőbb válaszoljon az új kihívásokra. Mindenekelőtt „tőkésíteni” kívánják a cég hatalmas anyagi erejét, gyártókapacitásait, értékesítési szervezetét, valamint a népszerű márkák tömegét. Ehhez azonban szakítaniuk kell azzal a földrajzi decentralizáltsággal, amely az Unilevert évtizedeken át jellemezte. A globalizálódásnak — hangoztatják a cég vezetői — a termelésre, a termékek menedzselésére és a marketingre is ki kell terjednie. Az új termelési és üzleti filozófia már nem országokban, hanem kontinensekben „gondolkodik”.

Perry és Tabaksblat társelnökök új és szokatlan megoldást vezettek be a

vezetése természetesen nem tudja kiküszöbölni az árháborúkat. Az Unilever legnagyobb versenytársai egyes piacokon jelentős ármérséklésekkel igyekeznek piaci részesedésüket növelni, s az esetek többségében a helyi Unilever-cégek kénytelenek felvenni az árcsökkenés kesztyűjét. Az Egyesült Államokban például a Procter and Gamble csaknem minden termékének árát 20 százalékkal csökkentette. Az Unilever amerikai leánycége, a Lever kénytelen volt hasonló arányban csökkenteni árait, és egyúttal jócskán megnövelni reklámkiadásainak költségvetését. Az erőfeszítések ellenére a Lever részesedése a folyékony mosószerek amerikai piacán rövid idő alatt 35-ről 27 százalékra csökkent. (Jól jellemzi az Unilever korántsem rózsás hely-



MERKANTIL BANK RT.

NEMZETKÖZI FAKTORING

Új pénzügyi szolgáltatás Magyarországon Importfaktoring

Az importőrök sima átutalással és halasztott fizetéssel egyenlíthetik ki külföldi vásárlásaik ellenértékét, a Merkantil Bank előzetes cégminősítése és garanciavállalása alapján.



International
Factors
Group

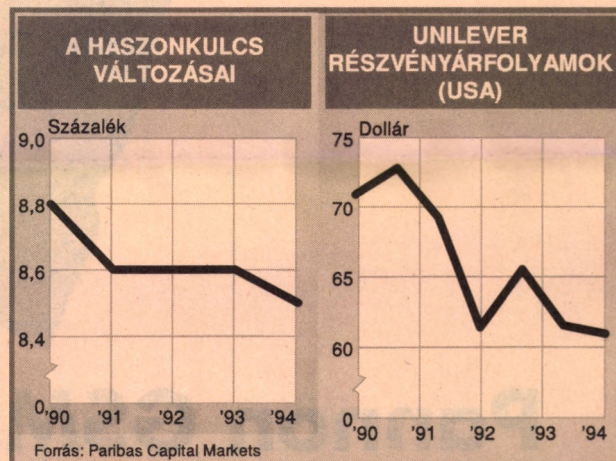
A Merkantil Bank az
International Factors Group tagja
1989 óta.

1051 Budapest, József Attila u. 24.
TEL.: 266-6873, 118-2688 FAX: 117-2331

Vidéki képviseltek: Debrecen, Pécs, Szolnok

K&H Banksoport

KREATÍV EMBEREKNEK KREATÍV MEGOLDÁSOK

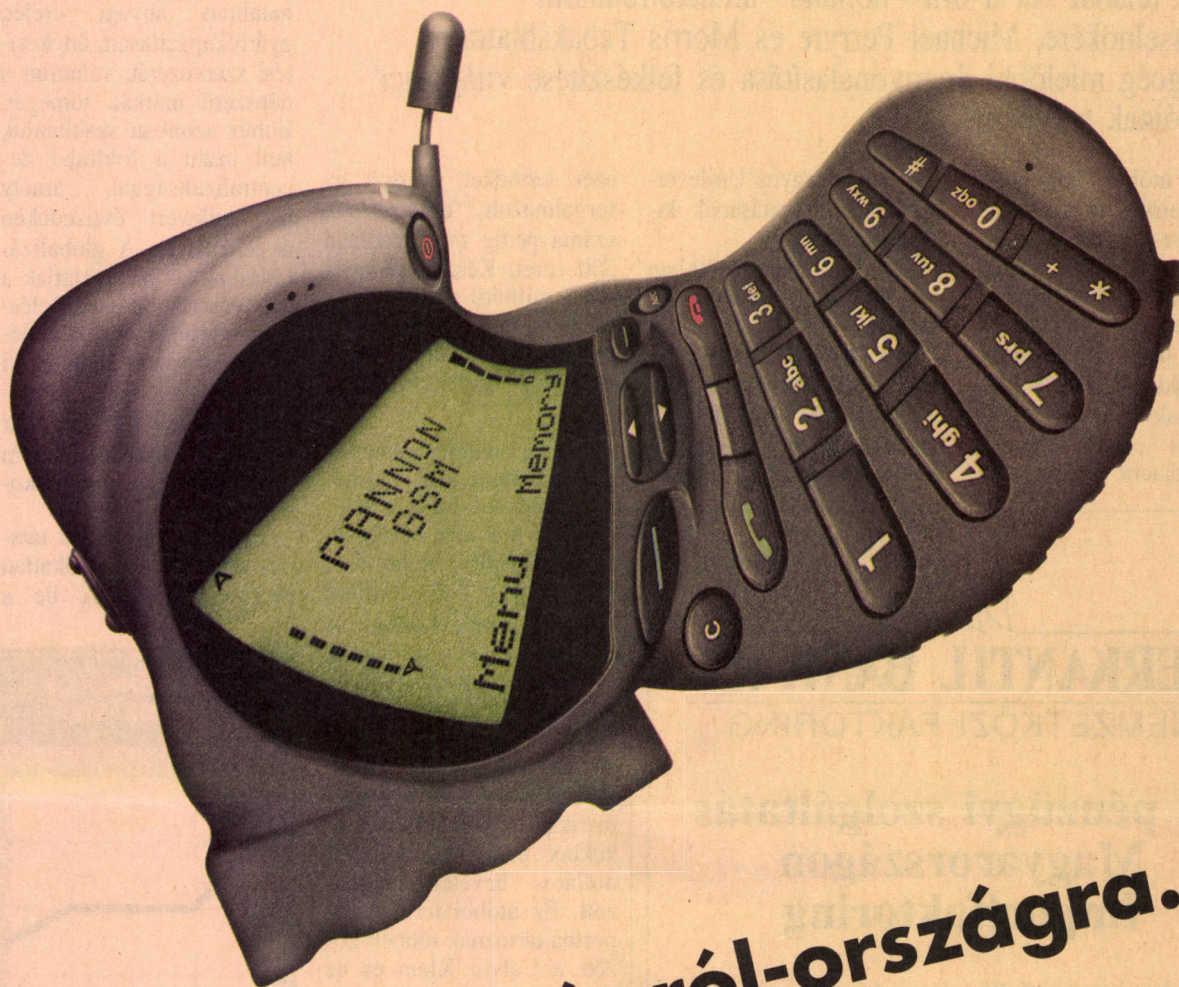


két cégszékhely, a termék- és az országmenedzserek közötti egyensúly kialakítására. London és Rotterdam ellenőrző szerepének erősítése helyett az egyes régiókba „delegálták” az új termékek fejlesztésének és a marketing-stratégia kialakításának felelősségét. Délkelet-Ázsia esetében például a thaiföldi részleg a mosóporok, a malajziai pedig a jégkrémek „felelőse”. Európában a párizsi iroda kezében összpontosul a sampon-, a frankfurtiében pedig a bőrápolás-biznisz. Az új termékeket tehát egy adott országban fejlesztik ki, s innen irányítják a marketing-kampányt az egész régióban.

Az új stratégia gyors be-

zetét az USA-ban, hogy miközben a cég teljes vagyonának egynegyede az Óceán túlsó partján van, nyereségének csak 13 százaléka származik onnan.

A versenyképesség megtartására a Lever 25 százalékkal csökkentette dolgozóinak számát, bezárt egy mosóporüzemet Los Angelesben, egy térszágát pedig New Yorkban. Egy ideig úgy tűnt, hogy az Unilever a Dove, a Caress és a Lever 2000 szappanmárkával maga mögé utasítja az amerikai piacon a Procter and Gamble-t, de ez utóbbi visszavágott a Camay szappan család bővítésével és más új termékek azonnali piacra dobásával. Nemcsak az USA-ban, ha-



Pannon GSM. Országról-országára.



Németország - Görögország - Franciaország - Svájc - Dánia - Finnország - Norvégia - Svédország - Észtország. A Pannon GSM elkíséri külföldi útjain is. A fenti európai országokkal kötött megállapodások szerint mobilkészülékét ezeken a helyeken is használhatja. Forintért! A hívó félnek pedig csak az Ön számát kell tárcsáznia. A rendszerbe hamarosan bekapcsolódik Ausztria is és az országok száma egyre nő. Szeretne többet megtudni a Pannon GSM szolgáltatásairól és tarifarendszeréről? Hívja a 270-4120-as telefonszámot (nonstop!) vagy látogassa meg a XIII. ker. Váci út 37. szám alatti bemutatótermet. Nyitva: hétfőtől-péntekig 9.00-19.00, szombaton 9.00-14.00 óráig.

PANNON GSM

Az élvonal.

KÍNAI GAZDASÁG

Kényes kötélánc

A kínai vezetés lassítja a gazdaság növekedését, de számít a növekvő nyugtalanságra

Teng Hsziao-Ping, Kína legfőbb vezetője egy éve még úgy nyilatkozott, hogy folytatódnia kell a gyors növekedésnek a kínai gazdaságban. Kína gazdasági reformjainak „tervezői” azonban ma már látják, hogy a belföldi össztermék növekedésének az utóbbi két évben elért 13 százalékos, nyaktörő üteme nem tartható fenn.

1994 közepén már minden gazdasági mutató arra utalt, hogy a kínai gazdaság növekedése a szoros pénzügyi és a hitelkorlátozások miatt lassul. A közgazdászok erre az évre így is 10–11 százalékos növekedést jósolnak, 1995-re pedig 7–9 százalékot.

A kulcskérdés azonban az, hogy a lassulás nem fog-e túl hirtelennek bizonyulni, és mi lesz a „kemény földet érés” kockázata a gazdaság számára; mekkora lesz a nyugtalanság az ingerlékeny lakosság körében, különösen a nagyvárosokban, ahol emelkedik a munkanélküliség és az alulfoglalkoztatottság.

Pekingben a kormány „kötéláncot jár”, amikor folytatja erőfeszítéseit, hogy egyensúlyban tartsa

a nagymérvű növekedés politikai szükségességét az emelkedő árak okozta társadalmi megmozdulások miatti félelemmel.

Az utóbbi hónapokban történtek alapján úgy tűnik, hogy a viszonylag magas gazdasági növekedés fenntartására irányuló erőfeszítések győztek az inflációellenes harccal szemben. Némileg lazítottak a hitelkorlátozásokon, hogy működtetőket nyújtsanak a tántorgó állami vállalatoknak, amelyek szenvedtek a megszorítások alatt.

A legfrissebb statisztikák feltárlják a hitelmegszorítások hatását az állami szektorra. A közepes és nagy állami vállalatok veszteségei már áprilisig 63 százalékkal voltak nagyobbak, mint az előző év első négy hónapjában. A veszteséget termelő állami vállalatok aránya körülbelül 47 százalékra emelkedett az 1993 első negyedévi 30 százalékról.

Ezzel szemben a kisvárosi és falusi vállalkozások — főleg kisszövetkezeti vállalatok — teljesítménye az áprilisig terjedő első négy hónapban 48 százalékkal volt nagyobb, mint az előző év-

ben. A külföldi vegyes vállalatok teljesítménye ugyenezen időszak alatt 68 százalékkal emelkedett.

A hatóságok a vidék növekvő elégedetlensége miatt ezzel egy időben elkezdtek nagyobb támogatást adni a mezőgazdaságnak, miután a paraszti jövedelmek növekedése jóval elmarad a városi alkalmazottaké mögött.

Kínában az országos kiskereskedelmi árindex éves növekedése 1994 februárjában 20,8 százalékon érte el a csúcspontot, miután az 1993 eleji 8,4 százalékról meredeken emelkedni kezdett. A létfenntartási költségek emelkedése 25,9 százalékkal ugyancsak februárban érte el a legmagasabb szintet, mielőtt ismét mérséklődni kezdett volna.

Az előrejelzések szerint a külkereskedelemben az infláció az első fél évben körülbelül 16,5 százalékra fog visszaesni, és a létfenntartási költségek emelkedése a fél évben 18–20 százalék körül lesz 1993. megfelelő időszakához képest.

Nyugati közgazdászok, a Financial Times szerint, azt is megjegy-

nem más piacokon is cselekednie kellett az Unilevernek. Számos piacon túl magasak a cég termékeinek árai, s a vásárlók nem minden esetben hajlandók a jobb minőséget pénztárcájukkal honorálni. A vásárlók például alig vették a cég drága teáit Nagy-Britanniában, valamint az ugyancsak drágának talált húsrágukat az USA-ban. A versenytársak számára pedig igencsak jól jön egy Unilever-termék „túlrazása”, mert a keletkezett piaci résbe azonnal benyomulnak saját márkáikkal, ügyelve arra, hogy áraik elmaradjanak az Unileverétől.

A termelés és az értékesítés szinte minden területén stratégiát váltó Unilever számára a jövő piacát az úgynevezett feljövő piacok (emerging markets) jelentik Ázsiában, Latin-Amerikában és Kelet-Európában. Tavaly a vállalatbirodalom nyereségének már egyharmada ezekről a piacokról származott. Brazíliában például az Unilever csak 1992-ben 30 új terméket vezetett be, s ezekből az árucikkekből tavaly 2,2 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le az országban. Indiában — ahol a cég 10 éve van jelen — a forgalom tavaly elérte az 1,3 milliárd dollárt. Noha ezekben az országokban a nyugati normák szerint még alacsony a forgalom, éppen ebben rejlik a gyors bővítés lehetősége. Igencsak egyszerű stratégiát követ az Unilever a feljövő piacokon: gyorsan vásárolj magadnak piacot, azután pedig az adott országban tevékenykedő azonos profilú cégek felvásárlásával szüntesd meg a versenyt! Ilyen egyszerű — és persze költséges — a már számunkra is ismerős terjeszkedési stratégia...

Hatalmas lehetőségeket kínál a vállalat számára a kínai piac, ahol az Unilever tavaly 100 millió dolláros beruházást hajtott végre, s ezt az összeget még kívánja kétszerezni 1995 végéig. A cég teázletága számára Kína jelenti a jövő piacát, hiszen a tea hazájá-

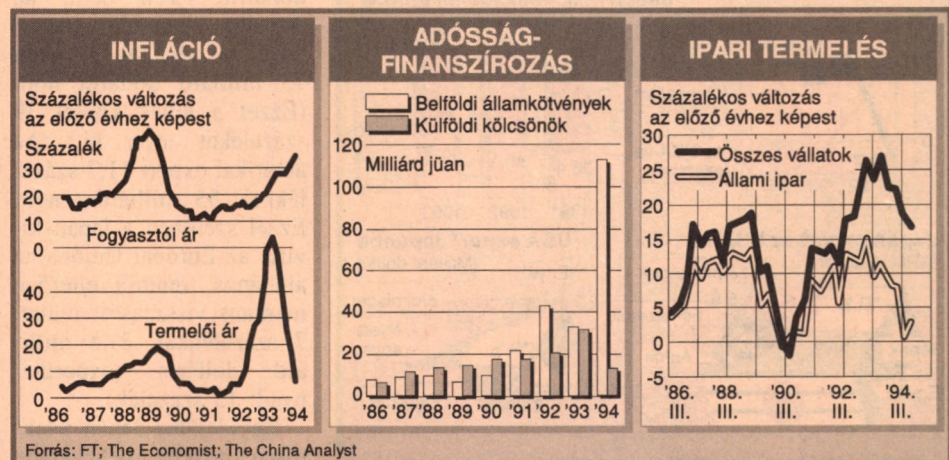
ban mindeddig ismeretlen volt a tasakos tea. Ugyancsak óriási bizniszt jelent már ma a jégkrém Kínában, ahol a gyerekek számára már nem elérhetetlen a Magnum és a többi márka. (A Magnum jégkrém már 32 országban árusítják, ennek a terméknek a forgalma tavaly 46 százalékkal emelkedett, és mintegy 400 millió dolláros bevételt hozott az Unilevernek. S a Magnum mellett az Unilever jégkrémipari leányvállalatai tucatnyi jól ismert és jól fogyó márkával rendelkeznek.)

A londoni és a rotterdami központ számára nem kétséges, hogy termékeik a jövőjét az emelkedő piacok jelentik. Kérdéses azonban, hogy az ezen piacokról származó profit növekedése és mennyisége időben tudja-e ellensúlyozni az árháborúk és a versenyharcok miatti nyereségszűkítést, illetve -csökkenést az ipari országok piacán.

Az új vállalati stratégia már jól beváltan működik a kozmetikai és testápolási cikkek területén. Ebben az üzletágban az Unilever a harmadik a Procter and Gamble és a L'Oréal mögött. Tavaly az üzletág forgalma 10 százalékkal bővült, s a 6 milliárd dolláros értékesítés 620 millió dollár nyereséget „hozott”. Az Unilever ezt az üzletágát New Yorkból irányítja és koordinálja az egész világon.

A kozmetikai és testápolási üzletág sikeres működése, valamint az Unilever agresszív előnyomulása a feljövő piacokon jól példázta, miként kívánja működtetni a jövőben a céget a tavaly áprilisban, illetve 1994 májusában kinevezett Perry és Tabaksblat. Mindkét társelnök, valamint a cég 100 fős felső vezetése tisztában van azzal, hogy az átszervezés, a folyamatos áramvonalasítás, a szelektív árképzés, s nem utolsósorban a piaci igények és a kereslet optimális időben való felmérése és kielégítése teheti csak „igazi” globális céggé az Unilevert.

GONDA GYÖRGY



zik, hogy az árszabályozás év eleji ismételt bevezetésének — mintegy 20 alapvető cikkre, köztük némely szolgáltatásra — jelentős hatása volt az árak növekedésének lassulására. A kissé baljóslatú legutóbbi fejlemények között a vezetés ismét hangsúlyozni kezdi a központi tervezést, beleértve a gabonatermelési tervszámok újbóli bevezetését is.

Mégis, bármilyen nehéz feladat is az elszabadult gazdaság stabilizálása, a Financial Times úgy véli, hogy a kínai vezetők csendben elégedettek lehetnek a fejleményekkel. Egyéb pozitív muta-

tók mellett jó jel az ipari termelés lassulása is a kezelhetőbb 18 százalékra a tavalyi második negyedévi 27 százalékkal szemben. Ugyancsak gyengül a beruházás iránti kereslet.

Az állami vállalatok beruházásainak növekedése 1994 első felében körülbelül 38 százalékra esett vissza (szemben a tavalyi év 70 százalékos felletti csúcserkével). A kormányzat azzal próbálkozik, hogy a pénzalapokat átirányítsa az infrastruktúra felé, így folytatódott a beruházás növekedése a közlekedési és energiaágazatokban, míg a gépiparban,

és az ingatlanok területén visszaszorult.

Peking alapján véve kétségtelenül elégedett lehet a pénzügyi fejleményekkel. Noha az új adóreformok hatásáról, beleértve egy hozzáadottérték-adót is, még hiányosak az információk, a Pénzügyminisztérium szerint az adóbevételek meghaladták a célszámokat.

A két- és hároméves lejáratú kincstári kötvények 100 milliárd jüan (7,6 milliárd dollár) értékben történt piacra dobásának eredménye túlhaladta a várakozásokat, és úgy üdvözik, mint nyertes csatát abban az elhúzódó küzdelemben, hogy

egy túlhevített gazdaságból likviditást csapoljanak le.

Az országos megtakarítási arányok ugyancsak emelkedtek a tavalyi év ingadozásai és az emelkedő árak miatti „majdnem-pánik” közepette, ami az embereket arany és tartós háztartási fogyasztási cikkek vásárlására ösztönözte. Előrejelzések szerint a városi és vidéki megtakarítások a második negyedévben eléri a 770 milliárd jüant, ami 38 százalékos növekedés az előző év azonos időszakához viszonyítva.

Az összes biztató jel ellenére a Financial Times

úgy véli, hogy a kínai gazdaság még nincs kinn a bajból. Nem utolsósorban az állami vállalatok közötti adósságválsággal kapcsolatos problémák miatt, amit az okoz, hogy a cégek képtelenek egymásnak fizetni a leszállított nyersanyagokért vagy késztermékekért. Ez mérhetetlenül megnehezíti azokat a törekvéseket, hogy folytassák az állami vállalatok reformját és egyidejűleg javítsák a szakosodott bankok mérlegét.

A kínai akrobatika történelmi hagyományaihoz illő, nagyon nehéz egyensúlyozási mutatvány tovább tart.

JAPÁN: KÜLKERESKEDELEM ÉS KONJUNKTÚRA

Mibe kerül a jen?

Az őszi közeledtével Tokiónak szembe kell néznie azzal, hogy a jen felértékelődése fékezi a konjunkturális reményeket

A Gazdasági Tervezési Hivatal Tokióban alig hat hónapja alig valamivel ítéli jobbnak a konjunktúrát, mint egy hónappal korábban. Kedvezőbben alakult a magánfogyasztás és az üzemi nyereségek. Azonban nőnek az aggályok a jen-felértékelés következményei miatt.

Japán kereskedelmimérleg-többlete az idei év első hat hónapjában 60 milliárd dollárral (1993 első féléve: 57,3 milliárd dollár) új rekordértéket ért el. Az acél, hajók, vegyi termékek, autók és gépjármű-alkatrészek, valamint elektronikai termékek exportja jelentő-

sen hozzájárult a gazdasági növekedés megerősítéséhez. Japán Gazdasági Tervezési Hivatala már érzékeli a növekedés ütemének gyengülését, de még a konjunkturális élénkülés jeleit állapítja meg.

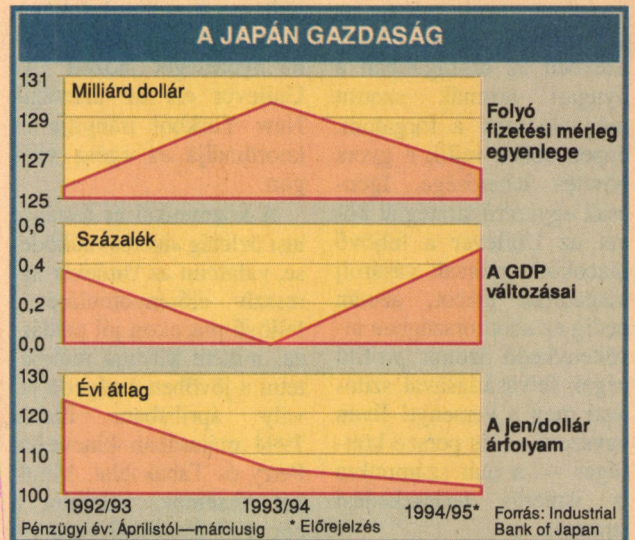
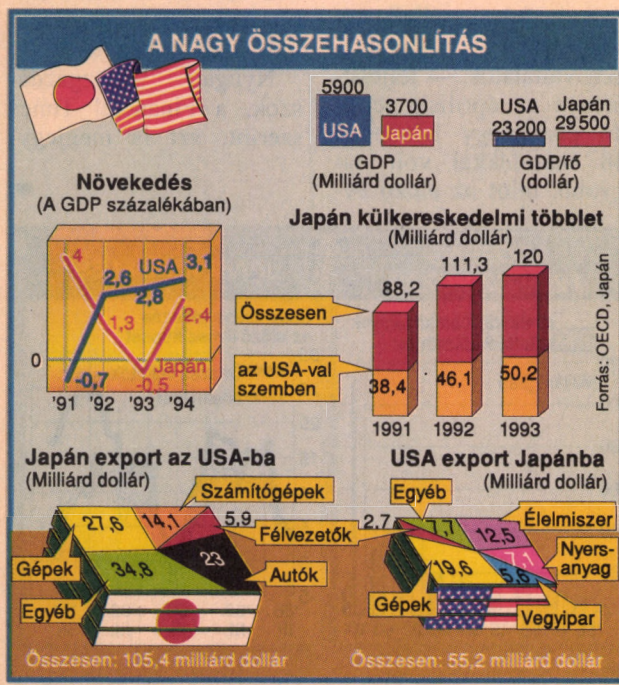
A japán Pénzügyminisztérium előzetes adatai szerint a japán export a félév végére az előző évi szinthez képest 6,8 százalékos emelkedést (186,8 milliárd dollárra), míg az import egy kissé magasabb növekedési rátát mutatott, 7,6 százalékkal, 126,8 milliárd dollárra. Ezen belül az Ázsiába irányuló export 14,1 százalékkal, kerekén 73 milliárd dollárra nőtt. (Ezzel a teljes kivitel 39 százalékát teszi ki.) Az amerikai export 11,7 százalékkal, 55 milliárdra nőtt. Ezzel szemben a japán kivitel az Európai Unióba az általános trendtől eltérően markáns visszaesést mutat: 7 százalékkal, 27,5 milliárd dollárra (exporthányad: 15 százalék).

Egyidejűleg Japán jelentősen növelte behozatalát

Ázsiából (+13,7 százalék, 43,2 milliárd dollár) és az USA-ból (+10 százalék, 30,8 milliárd dollár), míg a japán import az EU-ból az idei év első hat hónapjában az előző év viszonyítási időszakához képest csupán 6,8 százalékos emelkedést mutat (15,7 milliárd dollárra). Jen-alapon számolva azonban — és ez a lényeg — mind az exportnál (mínusz 2,7 százalék), mind az importnál (mínusz 1,9 százalék) némi vissza-

az EU-államokkal folytatott kereskedelemben.

Susumu Taketomi, az Industrial Bank of Japan főközgazdája mindehhez magyarázatul hozzáteszi, hogy a jen eddig mintegy 6 százalékos felértékelése éves alapon a GDP 0,3 százalékpontos csökkenéséhez fog vezetni. Egyidejűleg az import kibővítését eredményezte, mint pótlást az eddigi belföldi anyagbeszerzések belföldi termelés-



esés mutatkozik. A külkereskedelmi rekordtöbbletéből 29,7 milliárd dollár szomszédaival folytatott kereskedelmére, 24,6 milliárd dollár az USA-kereskedelmre, és 11,7 milliárd dollárt gazdálkodtak ki

re gyakorolt negatív hatásának ellensúlyozására. Összességében így a jen felértékelődése fékezheti a japán konjunktúra kibontakozását, csak egy nagyon lassan előrehaladó konjunktúra-élénküléssel lehet számolni.

ÖSSZEOLVADÓ IPARÁGAK

Párhuzamosok találkozása?

Az Egyesült Államok high-tech távközlési iparában — amely magában foglalja a telefontársaságokat, a kábeltelevíziós cégeket, a számítógépgyártókat és a szoftervállalatokat — az új „jelszó” a konvergencia. Szakértők véleménye szerint a távközlés, az adatátvitel különböző „műfajai” egy irányba tartanak, s a nem távoli jövőben egyesülhetnek az információs ipar olvasztókemencéjében. A jövőben az iparág különböző területein tevékenykedő vállalatai valószínűleg kénytelenek lesznek partneri kapcsolatra lépni. Jelenleg azonban az egyes ágazatok között inkább a kíméletlen verseny, mintsem a stratégiai szövetség a jellemző.

Az amerikai telefontársaságok harcban állnak a kábeltelevíziós cégekkel, a személyi számítógépek gyártói pedig a televíziós készülékek előállítóival vívnak versenyt. Míg a PC-gyártók a számítógépekre, a tévékészülékek gyártói saját termékeikre „esküsznek” mint a multimédia szolgáltatásokat az otthonokba eljuttató „szállítóeszközre”. A napi piaci versenyharcban nem érdekelt szakértők, például George Gilder szerint a számítógépipar és a televíziós ágazat közeledése hasonló lesz ahhoz a folyamathoz, ahogy valamikor a gépkocsi és a lóvontatás konvergált. Véleménye szerint egy úgynevezett konstruktív rombolás után a távközlési ágazat

és a számítógépipar új, együttes szerepet talál magának.

Addig azonban még folytatódik a piac szereplői között a kíméletlen harc a túlélésért, illetve a kedvezőbb piaci pozíciók megszerzéséért. A Microsoft elnök-vezérigazgatója, Bill Gates azt jósolja, hogy a következő években számos olyan cég fog eltűnni a piacról, amelyek úttörő szerepet töltek be az interaktív multimédia kidolgozásában. (Érdemes megjegyezni, hogy a Microsoft idén K+F költségvetésének egynegyedét, 100 millió dollárt fordít multimédia-kommunikációs szoftverek kifejlesztésére.) Gates szerint a nagy sebességű információátvitel infrastruktúrájának kiépítése

100 milliárd dollár fölötti beruházást igényel. A hálózati kapacitás növelése érdekében a telefontársaságok nagy ütemben telepítik a száloptikás kábeleket. Miközben a Bell Atlantic a száloptikát részesíti előnyben, a Pacific Bell a hibrid, az úgynevezett száloptikás és koaxikális kábeleket telepíti. Ez utóbbiak nemcsak a telefon-, hanem a televíziós jeleket is eljuttatják az előfizetőkhez. Az US West a szolgáltatások bővítése érdekében működési területén sokfunkciós kábelrendszereket telepít.

A kábeltelevíziós cégek koaxiális kábelein keresztül az amerikai háztartások 60 százalékába jut el a „fizetős” műsor. Ezek a vállalatok is megkezdtek a hibrid kábelek telepítését. Egyrészt ugyanis ezek „hatótávolsága” nagyobb, másrészt meglétek engedhetetlen az interaktív televíziózáshoz. A szolgáltatások és a piaci részesedés bővítéséért nemcsak a telefon- és a kábeltelevíziós társaságok folytatnak egymással nagy küzdelmet, hanem a szemé-

lyi számítógépek és a televíziós készülékek gyártói is.

Az Intel szerint az információs szupersztráda első számú „szállítóeszköze” a személyi számítógép lesz, mert véleménye szerint a PC-világ gyorsabban fejlődik, mint a televíziós technika. Ma már az amerikai háztartások 30 százaléka rendelkezik személyi számítógéppel, s az Intel szerint az interaktív tévékészülékek „sűrűsége” ezt a szintet csak hosszú idő múlva éri majd el. Az óriáscég szerint két éven belül a PC-monitorok lesznek a videokonferenciák és a multimédia információs rendszerek első számú megjelenítői. Más szakértők viszont abban hisznek, hogy a televíziós készülékek tetején hamarosan megjelennek azok az elektronikus dobozok, amelyek a kétirányú, tehát interaktív jeleket dekódolják és továbbítják. A jövő egyértelműen a PC és a televízió „összeolvadásáé”, s ez a folyamat alapvetően átrendezi majd az információs biznissz szereplőinek piaci helyzetét.

G. GY.

...és ami mögötte van:

a világ egyik legnépszerűbb készpénzhelyettesítője,

A világon közel 200 millió Eurocard/MasterCard emblémával ellátott bankkártya van forgalomban, ami ékes bizonyítéka a rendszer népszerűségének. Ez a világszínvonalú szolgáltatás már Magyarországon is elérhető.

Magyarország legnagyobb bankja

Az OTP Bank úttörő szerepet játszott a hazai bankkártya kibocsátásban. A szolgáltatások fejlesztése együtt jár a választék folyamatos bővülésével, melynek legújabb eredménye az OTP Bank forint alapú Eurocard/MasterCard kártyája. Ennek a kár-



tyának segítségével tulajdonosa mintegy 4000 magyarországi kereskedelmi és szolgáltatói elfogadóhelyen készpénz nélkül fizethet. Ha mégis készpénzre lenne szüksége, az OTP Bank több, mint 100 bankjegykiadó automatájának bármelyikéből hozzájuthat. **Éjjel-nappal.** A kártya biztonságát egyfelől a PIN kód (egy négyjegyű

szám, melyet csak tulajdonosa ismer, s mely nélkül az automatából nem lehet pénzt felvenni), másrészt a kártyán található aláírásminta szavatolja. A kártya alapja az OTP lakossági folyószámla, annak minden előnyével. A negyven éves múltra visszatekintő szolgáltatást az alapszolgáltatásokon túl egy sor újdonság (folyószámla hitel, leköthető betét, non-stop üzemelő telefonos információs rendszer stb.) tette még kényelmesebbé.

...és Ön.

Ha Önnek már van OTP lakossági folyószámlája és havi munkabérrátulása minimum 20.000 Ft, vagy számláján egy hónapig 50.000 forintot tart, számlavezető fiókjában köthet OTP Forintkártyás szerződést. Ha még nincs folyószámlája, itt az ideje, hogy betérjen a legközelebbi OTP Bank fiókba.

OTP Forintkártya. Önnel a legnagyobb.

HA KEVÉS A KÁBEL

Jöjjön a vonalsokszorozó

A hálózatra kapcsolható előfizetők számát nemcsak költséges fejlesztésekkel, hanem egy ügyes kis szerkezettel is bővíteni lehet. Erre az úgynevezett PCM vonalsokszorozó szolgál, amelyet a Matáv — egy meglehetősen érdekes eredménnyel járó tender után — most kezd majd széleskörűben alkalmazni. A berendezés használatát azonban több tényező is korlátozza.

Az előfizetői vonalsokszorozó az ügyfelekhez haladó érpár bármely pontján bekötődhet. Komoly korlátot jelent azonban, hogy ennek segítségével csak a központtól legfeljebb öt kilométeres körzetben található igénylőkkel teremthető kapcsolat. A PCM

használata által viszont nagymértékben növelhető (lenne) az adott terület ügyfélköre. A hálózatban egyébként attól függően emelkedik a bekapcsolt vonalak száma, hogy a PCM milyen konstrukciójú.

A Matáv a PCM2 (kétszeres), illetve a PCM4 (négyeszeres) használatát szorgalmazza, amelyekkel tehát egy vagy három plusz vonal alakítható ki.

Az önkorlátozás oka — mint megtudtuk —, hogy a PCM ugyan az érintett előfizetőknek semmilyen gondot sem okoz (beszélhetnek például akár egyazon időben is, és semmiféle zavar sem keletkezik a vonalban), a hibaelhárítást és a karbantartást viszont megnehezítheti. Ezt pe-

dig a társaság komoly hátránynak tartja. A berendezést esetleg „mindenhatónak” tartók figyelmét nem árt arra is felhívni, hogy a PCM nem pótolhatja a központ hiányzó kapacitását; használatát kizárólag ott lehet, ahol a hálózatbővítési munkálatok maradtak el a kívánatostól.

A Matáv jelenleg mintegy kétezer ilyen szerkezetet működtet az országban. A fővároson kívül Miskolcon, Győrött, Pécsen és általában a nagyobb városokban szereltek fel PCM-eket. Rövidesen azonban — a hátrányok figyelembevételével együtt is — jó néhány vonalsokszorozót helyeznek majd üzembe.

A társaság tendert írt ki 3500 PCM2 és 1000 darab

PCM4 szállítására. A pályázatot végül igen kedvező áráival a viszonylag ismeretlen (ám állítólag nagyon jó referenciákkal rendelkező), Intracom elnevezésű görög cég nyerte el. A Matáv eddig olyan neves gyártókkal állt kapcsolatban, mint a Schrack vagy a PCM-piacon általánosan nagyra tartott izraeli Tadiran, illetve az ECI.

A tenderrel kapcsolatban részletes információkkal nem rendelkezünk, de annyit sikerült megtudnunk, hogy — a kiírási paraméterek miatt — a Tadiran például eleve esélytelenné vált. Lehetséges, hogy az Intracom feltételei valóban kimagaslóan jók voltak, akkor viszont számunkra még furcsábbnak tűnik, hogy az első helyezett kizárólag a kikötött mennyiséget szállíthatja. Információink szerint ugyanis az esetleges pluszigények kielégítéséért a Matáv továbbra is régebbi partnereihez fordul. Igaz, a világbanki finanszírozású tendereknél az előzetesen meghirdetett mennyiségtől csak ± 15 százalékban lehet eltérni a hitelfelté-

lek szerint. A pályázatot mennyiségű PCM egyébként 6,5 ezer vonalbővítést jelent majd, amelyet zömmel azokon a területeken hajtanak végre, ahol eddig is alkalmaztak ilyen berendezéseket. Az összesen 3,5 ezer megrendelt PCM körülbelül húsz százalékát idén, a többit pedig jövőre szállítja le a görög vállalkozás. Ezenkívül — előzetes szerződések, illetve pluszrendelés révén — a tervek szerint még 1500—2000 készüléket helyez majd a Matáv üzembe. Összesen tehát körülbelül tízezer vonaltöbblet állítható így elő.

A PCM-ek segítségével egy-egy pluszvonallal költsége 25—30 ezer forint körül alakul, ami töredéke annak, mint amennyibe a kiépítéssel együtt kerülne. Ezek a berendezések ráadásul rugalmasságot is biztosítanak, hiszen amennyiben egy adott területen a Matáv hálózatépítésbe fog, az ott elhelyezett PCM-eket leszerelhetik, és egy másik, később fejlesztendő területre vihetik át.

B. V. J.

A legnagyobb



OTP Forintkártya

A SZLOVÁK GAZDASÁGI HELYZET

Pozsonyi kifli

Szlovákiának sikerült stabilizálni a makrogazdasági helyzetet és megállítani a termelés visszaesését. A választások után a legfontosabb feladat a privatizálás és a további szerkezeti reformok

A szlovák gazdasági adatok — a reform kezdete óta először — sok megfigyelő számára meglepő módon némi fordulatot mutatnak. A belföldi össztermék (GDP), ami az elmúlt négy évben összesen mintegy 25 százalékkal csökkent, az idei első félévben az előző év azonos időszakához képest reálértéken 4,4 százalékkal emelkedett, az ipari termelésben pedig 5,9 százalékos növekedés történt. Mindenesetre nem szabad túlértékelni ezeket az adatokat, mert a fellendülés még nagyon friss, és az összehasonlítási időszak, 1993 első féléve, az állam szétválása és a cseh és szlovák kereskedelem összemérése miatt különösen rosszul zárt. Ráadásul a fellendülés a gazdaságnak csak egyik részét érinti: a növekvő export (+25 százalék) és a magánfogyasztás fellendülése mindenekelőtt az ipari termelésre és a szolgáltatá-

sokra hatott ki, az építőipar és a mezőgazdaság hanyatlása eközben tovább folytatódik. Az irányzat megfordulása a beruházásokra is csak alig hatott, mivel a belföldi tőke kevés és drága, a külföldi befektetők pedig továbbra is tartózkodóak. Ugyanilyen kevésbé lehet rövid távon javulást várni a munkaerőpiacon, így a lakosság a 14 százalékos tartós munkanél-

külség mellett még keveset érez a trendváltásból.

A kormányzat hivatalos célja, a GDP egész évben legalább azonos szinten tartása, a független szakértők számára is reálisnak tűnik — jegyzi meg a Neue Zürcher szemleírója. A kormányának a Nemzetközi Valutaalaphoz benyújtott memorandum szerint 1995-ben 2 százalékos növekedést kell elérni.

A reálgazdasági fordulaton túl Pozsony három stabilizációs sikert tud felmutatni. Az inflációt, amely 1993-ban különleges tényezők hatására (mint az értéktöbbletadó bevezetése s a korona 10 százalékos leértékelése) a magasba szökött, szigorú pénzügyi politikával február óta havi 1 százalékos érték alá szorították, és július végére éves összehasonlításban már csak 13,5 százalékot ért el. Az egész idei évre 12 százalékra, 1995-re pedig

a 8 százalékra való leszorítására törekednek. Másodszor: a múlt évi költségvetési hiány után, ami a GDP 6,5 százalékát tette ki, a júliusban elfogadott pótköltségvetéssel egyebek között megemelték különféle adókat, hogy a GDP 4 százalékának megfelelő, eredetileg előirányzott keretet még be lehessen tartani. Harmadszor: a külgazdasági helyzet is nyugvópontra jutott, a kereskedelmi és teljesítmény-mérleg hiánya, mindenekelőtt a harmadik negyedévi növekvő export eredményeként, erősen csökkent. A kedvezőbb kereskedelmi mérlegnek és néhány külföldi hitelnek köszönhetően annyira sikerült feltölteni a jegybank devizatartalékait, hogy elnémultak a szöbeszedések a további leértékelési lépésekről. A kormány sokkal inkább egy valutaközfolyamhoz kötött koronaárfolyammal akarja elérni a jövőben a stabilizálást.

A tartós gyengeség mindenekelőtt a szerkezeti reformokban rejtőzik. Így az 1993-ban bejelentett második privatizáció, amelynek 500-nál több üzemet mintegy 220 milliárd szlovák korona értékben kellene érintenie, eddig alig haladt előre.

Ugyancsak elhúzódik a vállalatok szerkezetváltása: sok üzemnek eddig még mindig nem sikerült igazán az átállás az új környezetre; ehelyett áremelésekkel, termelés-csökkenéssel és vagyontárgyak eladásával próbálják átmenteni magukat. Ennek során egyre nagyobb adósságokat halmoznak fel a bankokkal, a beszállítókkal és az állammal szemben, olyannyira, hogy a „másodlagos fizetéseképtelenség” (amikor egy vállalat azért válik fizetéseképtelenné, mert nem tudja behajtani a kinnlevőségeit) súlyos problémává lett. Az ilyen „adósságlánc” összességét hivatalosan is 100–170 milliárd szlovák koronára teszik, ahol a felső érték nagyjából az 1993. évi GDP-nek felel meg. Az 1994. január 1-jén hatályba lépett csődtörvényt eddig mégis csak 129 vállalattal szemben alkalmazták. Egyrészt a rendelet meglehetősen laza, másrészt a hitelezők visszarettennek a láncreakciók félelmétől és a követelések kedvezőtlen csődredezésétől.

(N. Z.)

A SZLOVÁK GAZDASÁG SZÁMOKBAN
(reál-változás az előző éves időszakhoz képest, százalékban)

	1991.	1992.	1993.	1994. első félév
GDP	-14,5	-7,0	-4,1	4,4
Ipari termelés	-25,4	-13,7	-13,5	4,5
Építőipari termelés	-33,2	6,4	-23,8	-11,3
Infláció ²	61,2	10,0	23,2	13,9
Munkanélküliség ³	11,8	10,4	14,4	14,1
Külkereskedelmi mérleg (milliárd SLK) ⁴	-	-	-27,3	-0,2
Folyó fizetési mérleg (milliárd SLK)	-	-	-17,7	-3,9
Devizatartalékok (millió USD) ⁵	-	-	1402	1841
ebből jegybank (arannyal együtt)	-	-	450	689
Bruttó külső adósság (milliárd USD) ³	-	2,3	3,6	3,6
Az államháztartás egyenlege (milliárd SLK)	-	-	-23,0	-10,5

¹ Nincsenek összehasonlítható adatok (részben az állam szétválása miatt); ² Fogyasztói árak éves átlaga (1994: '94. június/93 június); ³ időszak végén; ⁴ FOB; ⁵ Csak keményvaluta-egyenleg (1994. január—április) SFR = 24,30 SLK árfolyamon
Forrás: Szlovák Statisztikai Hivatal, Nemzeti Bank

K+F AZ IPARI ORSZÁGOKBAN

Együtt könnyebb

Az információs és kommunikációs forradalom előrehaladtával gyökeres változásokon megy át az ipari országokban a kutatás és a fejlesztés is. A versenytárs vállalatok és ágazatok fokozzák az együttműködést a K+F területén

Az összefogás egyrészt takarékosabb költséggazdálkodást, másrészt pedig a kutatási és a fejlesztési kapacitások megsokszorozását jelenti. Az ipari országok számos gazdaságkutató intézete nemrégiben tette közzé jelentését, elemzését az 1993-as év főbb jellemzői-

ről, irányzatairól a K+F területén. A Standard and Poor's jelentése szerint az Egyesült Államok 900 legnagyobb vállalata tavaly — az inflációt nem számítva — mindössze 1,9 százalékkal növelte kutatási és fejlesztési kiadásait. 1986 óta ez a legalacsonyabb növekedés.

A jelzőszám 1 százalékkal magasabb lett volna, ha az IBM kimaradt volna a felmérésből. A „kék óriás” ugyanis tavaly 13 százalékkal csökkentette K+F költségvetését...

A statisztikák tanúsága szerint a brit, a svájci és a svéd cégek tavaly jelentősen

növelték a kutatásra és fejlesztésre fordított kiadásait. Egy másik felmérés 16 ország legnagyobb cégeire terjedt ki. Eszerint az amerikai vállalatok tavaly — az inflációs kiigazítás előtt — 4 százalékkal bővítették K+F kiadásait, miközben a többi 15 ország vállalati átlaga nem haladta meg a 3 százalékot. Az Egyesült Államok tehát sem abszolút számokban, sem pedig a növekedés mértékében nem vesztette el vezető helyét ezen a területen. Kétségtelen, hogy néhány ország esetében a növekedés mértéke jóval meghaladja az amerikai, a ráfordítások összege azonban csak töredéke a tenderentűlnek. Különösen feltűnő, hogy Japán 75 legna-

gyobb cége tavaly 1 százalékkal kevesebbet fordított K+F-re, mint egy évvel korábban.

A kutatási és fejlesztési területen tavaly és idén folytatódik az az irányzat, amely az elmúlt évtized második felében vette kezdetét. Nevezetesen: a cégek nem fordítanak figyelmet a kisebb jelentőségű témákra, decentralizálják kutatási és fejlesztési tevékenységüket, munkacsoportokat hoznak létre, hogy a termék és a laboratóriumokból minél rövidebb idő alatt juthassanak el a fogyasztóhoz, a felhasználóhoz. Újdonság az is, hogy a vállalatok fokozzák együttműködésüket a külső szakértőkkel, vagyis más cégek, az egyetemek és az állami fej-

Mindenhol nyílik.



A Pannon GSM digitális mobiltelefon-rendszer már az ország számos területén virágzik: Budapesten, Székesfehérvárott, a Balatonon, Győrött, Mosonmagyaróváron, Szolnokon, Tatabányán, az M1-es és az M7-es autópálya teljes hosszában. Az alapos tesztek után újabb és újabb városok kapcsolódnak be a hálózatba, amely hamarosan az ország egész területét lefedi. Szeretné Ön is virágzóbbá tenni üzleti- és magánkapcsolatait? Keresse fel a Bp., XIII. Váci út 37. alatti bemutatótermünket, viszonteladóinkat vagy hívja nonstop ügyfélszolgálatunkat az (1) 270-4120-as számon.

PANNON GSM
Az élvonal.

lesztési intézetek munkatársaival.

Ezek az új jelenségek egyértelműen a K+F tevékenység hatékonyságát növelik. A Fiat például a csak elméleti szakemberekből álló, a K+F tevékenységet segíteni hivatott „tudományos bizottságát” lecserélte, s annak helyét egy innovációs testület foglalta el. A Canon óriásvállalat pedig képes volt engedni a hagyományos japán büszkeségből, s mind több amerikai céggel folytat együttműködést; ez utóbbiak ugyanis az információforradalom területén számos szakágban előnnyel rendelkeznek.

Szakértők véleménye szerint a K+F területén a legjelentősebb változást az együttműködés, az együttműködési készség jelenti. Miután a technológia mind komplexebb, gyakorlatilag nincsen olyan vállalat, amely minden kutatást és fejlesztést önmaga el tudna végezni. Erre még a világ három vezető elektronikai cége, az IBM, a Siemens és a Toshiba sem képes. Nem véletlen, hogy a három vállalat stratégiai szövetséget hozott létre a 256 megabitos memória chipkegyüttes kifejlesztésére. Még a világ első számú chipgyártója és -fejlesztője, az Intel is együttműködik a Hewlett-Packarddal egy sokcélú szuperchip ki-munkálásában. A K+F területén az együttműködés, az együttműködés szinte minden ágazatra jellemző, az autópártól a biotechnológián át a repülőgépgyártásig.

A detroiti „három nagy”

A VILÁG 15 LEGNAGYOBB K+F RÁFORDÍTÓ CÉGE

Ország	1993. Milliárd dollár	
General Motors	USA	6030
Daimler-Benz	Németország	5474
Ford Motor	USA	5021
Siemens	Németország	4759
IBM	USA	4431
Hitachi	Japán	4025
AT&T	USA	3428
Matsushita Electric Industrial	Japán	3227
Fujitsu	Japán	3107
Alcatel Alstom	Franciaország	2863
Toshiba	Japán	2503
RWE	Németország	2431
Nippon Telegraph & Telephone	Japán	2372
NEC	Japán	2208
Fiat	Olaszország	2132

Forrás: Global Vantage (Standard & Poor's Compustat)

— a General Motors, a Ford és a Chrysler — 12 konzorciumot hozott létre, amelyek többek között olyan témákkal foglalkoznak, mint az akkumulátorok fejlesztése az elektromos autók számára, valamint a gépkocsik ellenállóbbá tétele az ütközésekkel szemben. Ezen együttműködések alapelve az, hogy érdemes elkerülni a párhuzamos kutatásokat és fejlesztéseket, s együttesen a kívánt célok gyorsabban és olcsóbban érhetőek el.

Némi visszahúzó erőt jelent, hogy a cégközi K+F együttműködések meglehetősen bonyolult menedzselni. Ugyancsak végzetes lehet az ügy szempontjából a bizalom elvesztése. Nem segíti a közös kutatást és fejlesztést az sem, ha a partnerek az együttműködés megkezdése után „rájönnek”: az összedolgozás egyiküknek sem alapvető érdeke. A K+F partneri kapcsolatok kialakulása újabb nemcsak a vállalatokra, hanem az egy cégen belül működő különböző üzletágakra is jellemző. A Daimler Mercedes-

egysége például egy különleges autó kifejlesztésében szorosan együttműködik az ugyancsak a Daimler-Benz csoporthoz tartozó Dornier és az MBB repülőgép-ipari üzletággal. Emellett még kooperál a kanadai Ballard Power Systems céggel is.

Az utóbbi esztendőben a

letek elfogadtatása, megvalósítása, hanem azok átpasszírozása a vállalati bürokrácián. Sok esetben ugyanez a kutatók és fejlesztők kihasználatlan ideje egyre zsugorodik, az eredményelvárások pedig nyomasztóan növekednek, nem kizárt, hogy a laboratóriumok egy részében előbb-utóbb „kreativitási rövidzárlat” keletkezik. Ennek elkerülésére számos esetben a vállalati kutatási és fejlesztési részlegek elhárítják a cégvezetéstől érkező egyes igények, elvárások teljesítését.

Visszatérve az Egyesült Államokra: a statisztikák tanúsága szerint az elmúlt két évben a szolgáltatási ágazatban növekedtek a legnagyobb mértékben (15 százalékkal) a K+F kiadások. Ez ter-

dezéseket és eszközöket gyártó ágazat, ezen a területen azonban tavaly csak 1 százalékos volt a K+F költségvetés növekedése. Az egy dolgozóra jutó kutatási és fejlesztési kiadások terén az egészségügyi ágazat vezet 18 247 dollárral, ezt követi az „irodaiipar” 15 739 dollárral. Figyelemre méltó, hogy az egészségügyi ágazat éves forgalmának 10,6 százalékát fordítja kutatásra és fejlesztésre. Az „irodaiiparban” ez az arány 8 százalék, az elektronikai ágazatban 5,5, a gépkocsiiparban pedig 4 százalék. Nem meglepő, hogy a szolgáltatási ágazat az éves forgalomnak mindössze 1 százalékát forgatja vissza a K+F-be.

Az amerikai cégek közül abszolút értékben 1993-ban a General Motors költötte a legtöbbet (6 milliárd dollárt)

K+F AZ USA-BAN 1993-BAN

TELJES KIADÁS (Millió dollár)		EGY FŐRE JUTÓ KIADÁS Dollár		KIADÁS A FORGALOM SZÁZALÉKÁBAN	
General Motors	6030	Immunex	535 607	Immunex	340,9
Ford Motor	5021	Biogen	208 724	Genetics Institute	97,6
IBM	4431	Genentech	117 594	Chiron	58,4
AT&T	3428	Genetics Institute	107 657	Biogen	58,1
Hewlett-Packard	1761	Amgen	83 302	Genentech	48,5
Boeing	1661	S3	80 132	Genzyme	36,0
Digital Equipment	1530	Chips & Technologies	79 975	Continuum	35,3
Motorola	1521	Cyrix	68 694	MacNeal-Schwendler	28,1
Eastman Kodak	1301	Adobe Systems	64 932	Encore Computer	26,8
General Electric	1297	Chiron	64 263	Knowledgeware	25,3

Forrás: Standard & Poor's Compustat

cégek több pénzt és figyelmet fordítanak a fejlesztésre, mint a kutatásra. A kutatással inkább az egyetemeket bízzák meg, s a saját céglaboratóriumokat inkább a fejlesztés szolgálatába állítják. A columbusi Battelle Intézet számításai szerint idén az amerikai vállalatok az egyetemek számára mintegy 1,6 milliárd dollár értékben adnak bérkutatási megbízásokat. Jól jelzi ezt az irányzatot, hogy idén az USA kutatási és fejlesztési kiadásainak 16 százalékát költik el az egyetemeken. 1985-ben ez az arány nem haladta meg a 11 százalékot. Hasonló a helyzet Japán és Nyugat-Európa egyetemei esetében is, amelyek mind több vállalati megbízást kapnak kutatásra. Eközben a fejlesztés elsősorban a cégek saját F-részlegeinek a kiváltsága marad.

Elemzők véleménye szerint a K+F tevékenység legnehezebb része nem az új öt-

mészetesen nem véletlen, hiszen az USA-ban a GDP több mint 70 százaléka ebből az ágazatból származik. Az egészségügyben 11, az autóiparban és az elektronikai ágazatban 8-8 százalékkal bővültek a K+F kiadások. Jól jellemzi az ágazati konjunktúrát, hogy a vegyiparban, a fűtőanyagiparban, az úgynevezett szabadidőiparban, a légi- és űrágazatban, valamint a fémiparban és bányászatban a kutatásra és fejlesztésre fordított kiadások az elmúlt két esztendőben 2—21 százalékkal csökkentek. A legtöbb pénzt tavaly az egészségügyi ágazatba „pumpálták be”, ez az ágazat 13,8 milliárd dollár K+F költséget használt fel. A gépkocsiiparban 13,4 milliárd dollárt fordítottak K+F-re, az elektronikai ágazatban pedig több mint 8,5 milliárdot. A statisztikák szerint az abszolút listavezető 17,2 milliárd dollárral az irodai beren-

kutatásra és fejlesztésre. Őt követi a Ford és az IBM, valamint az AT&T távközlési társaság 5, 4,4 és 3,4 milliárd dollárral. Ami az egy dolgozóra jutó K+F kiadásokat illeti, a listavezető az Immunex cég csaknem 536 ezer dollárral. A Biogen és a Genentech biotechnológiai cégeknél az egy főre jutó K+F kiadás mintegy 209, illetve 117 ezer dollár. A negyedik helyen a Genetics Institute áll több mint 107 ezer dollárral. Ezek után nem meglepő, hogy az éves forgalom arányában az Immunex fordította a legtöbbet K+F-re. A cég esetében ez az arány 340,9 százalék! Ugyanez a mutató a Genetics Institute esetében 97,6, a harmadik helyezett Chironnál 58,4, a negyedik Biogennél pedig 58,1 százalék. Ebben a listában a Genentech az ötödik helyet foglalja el 48,5 százalékkal.

GONDA GYÖRGY

A 16 LISTAVEZETŐ ORSZÁG

Kiadás Milliárd dollár	Százalékos változás	Kiadás a forgalom %-ában
USA	74 071	4
Japán	37 574	-1
Németország	25 942	2
Nagy-Britannia	8 945	13
Franciaország	8 749	-3
Svájc	5 672	12
Hollandia	3 805	-3
Olaszország	3 663	2
Kanada	2 297	1
Svédország	1 961	11
Belgium	462	-2
Finnország	395	14
Új-Zéland	115	-59
Norvégia	105	6
Ausztrália	62	22
Ausztria	56	-19

Forrás: Global Vantage (Standard & Poor's Compustat, a Division of McGraw-Hill Inc.)

„FELLENDÜLÉS KELETEN”

Mibe kerül a német egység?

Teljes gőzzel folyik a keletnémet gazdaság felzárkóztatása, de a folyamat még nem vált önhordóvá

— Egyetlen mondatban így összegezhető a bonni gazdasági minisztériumnak az egykori NDK gazdasági átalakításáról most nyilvánosságra hozott elemzése.

A keleti tartományok részére nyújtott átutalások, illetve az ott nyugatnémet forrásból végrehajtott beruházások nettó értéke az év végére eléri az 500 milliárd márkát.

Az elemzés a keletnémet gazdaság újraegyesülés előtti helyzetértékelésével kezdődik. A címszavak ismeretek: elmaradt infrastruktúra, a termékek nemzetközi versenyképességének hiánya, rejtett, az elemzés szerzői által három milliósra becsült munkanélküliség.

Az 1990. július 1-jei valutaunió a keleti országrész átalakításának első, meghatározó fontosságú eseménye volt — olvasható az anyagban —, aminek nem volt al-

ternatívája, mivel „csak a valutaunió volt alkalmas az NDK-ban drámaian rosszabbodó gazdasági helyzet stabilizálására”. S kétségtelen, hogy az 1:2-es kurzus reálisabb lett volna az NDK-márka átváltásánál, az „egy az egyben” történő átváltással azonban sikerült elkerülni, hogy a keletnémet polgárok millióinak életszínvonala a létminimum alá kerüljön.

A bonni szövetségi kormány a „fellemdülés Keleten” (németül Aufschwung Ost) címet adta annak a programnak, amelyben — egyebek között — az infrastruktúra nyugati szintre történő fejlesztését, a magánberuházások támogatását, az egykori állami vállalatok privatizálását és szanálását, a kis- és középvállalati struktúrák kiépítését tűzte célul.

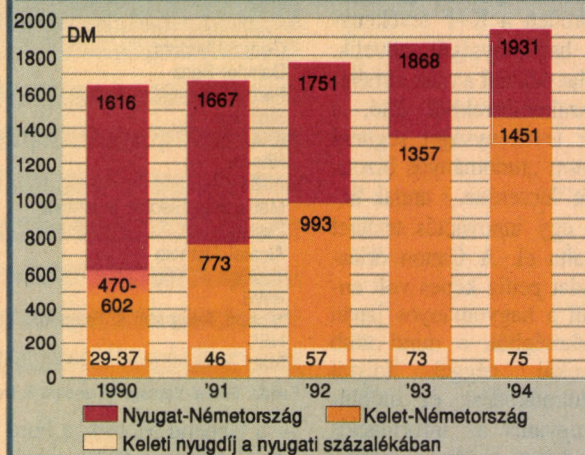
A keleti tartományokban előállított bruttó hazai termék mennyisége 1992-ben

7,8, 1993-ban 5,8 százalékkal emelkedett, 1994-re pedig 8—10 százalékos növekedés valószínűsíthető. Az egykori NDK-nak a teljes német gazdasági teljesítményben elért részesedése az 1991. évi 7,2 százalékról 1993-ra 9,7 százalékra, az egy foglalkoztatottra jutó termelékenység pedig a nyugatnémet átlag 31 százalékaról 49,5 százalékra növekedett. (A magánháztartásokban az egy lakosra jutó jövedelem ezzel szemben a nyugatnémet szint 46,8 százalékaról 64,2 százalékra nőtt.)

A termelés és a foglalkoztatottak számának az újraegyesülést követő drasztikus visszaesése ellenére a bonni gazdasági minisztérium vitatja, hogy Kelet-Németországban „leépült volna az ipar”. Mindössze stabilizációs tendenciáról van szó, amit igazolni látszik az ipari termelésnek a gazdaság egészét meghaladó ütemű növekedése. Történelen a beruházások fejlődése, növekedése is, a magángazdaságban az egy főre jutó bruttó gépi beruházások nagysága ma már eléri a nyugatnémet szint 125 százalékát. Azt viszont, hogy a keletnémet gazdaság átalakulása még nem fejeződött be, az is igazolja, hogy az új tartományok munkanélküliségi rátája ez év augusztusában 14,7 százalék volt, ami hat és fél százalékponttal magasabb, mint a nyugati országrészben.

A gazdasági minisztériumi elemzés közzétételével egy időben a Handelsblatt című gazdasági napilapnak adott interjújában Tyll Necker, a BDI, azaz a német ipari szakszövetség csúcsvezető elnöke is elmondta véleményét az újraegyesü-

A NÉMET NYUGDÍJAK ALAKULÁSA
(Átlagos nyugdíj márkában)



A KELETNÉMET TARTOMÁNYOKNAK NYÚJTOTT KÖLTSÉGVETÉSI TÁMOGATÁSOK

	1991.	1992.	1993.	1994.
milliárd márkában				
I. Bruttó támogatások				
Szöv. költségvetés	75	89	114	128
„Német Egység” Alap	31	24	15	5
EG	4	5	5	6
Nyugdíjbiztosítás	—	5	8	12
Szöv. Munkaügyi Hivatal	25	38	39	32
Nyugati tartományok, községek	5	5	10	14
Összesen	140	152	167	179
II. Bevételek				
Többlet-adóbevételek	31	35	37	40
Közigazgatási többletbevételek	2	2	2	2
Összesen	33	37	39	42
III. Nettó támogatások (I—II. különbsége)	107	115	128	137

Forrás: Szöv. Pénzügyminisztérium

lés óta eltelt időszak tapasztalatairól.

A német ipar első számú reprezentánsa szerint a keletnémet gazdaság felzárkóztatása még gyorsabb lehetne, ha a jelenleginél kedvezőbb szabályozás alá vonnák, azaz az építő-beruházásokkal azonos mértékben támogatnák, segítenék az új munkahelyek létrehozására irányuló gépi beruházásokat.

Erősítésre szorul az innovációs tevékenység is. Az

összes németországi ipari kutatási kiadás mindössze három százalékát költik el Kelet-Németországban, s ez rendkívül kevés.

Sikeresen bizonyult a BDI által kezdeményezett „bevásárlási offenzíva”, 1995-ben a nyugatnémet vállalatok várhatóan több mint 50 milliárd márkáért szándékoznak vásárolni a keleti tartományokban; igaz, ez még mindig csupán egyhatede a nyugati cégek kelet-németországi eladásainak.

Az újraegyesülés eufóriájában hamar elterjedt az a nézet, hogy a keleti tartományokban gyorsan, mintegy parancsszóra meg lehet teremteni, be lehet vezetni a nyugati színvonalat. Necker szerint a keletnémet vállalatoknál kifizetett bérek még mindig magasabbak annál, mint amit a teljesítmények indokolnának. „A vállalatok nem tudnak politikai béreket fizetni, csak annyit tudnak, amennyit kigazdálkodtak” — figyelmeztet a BDI elnöke.

JUHÁSZ IMRE

KITE

Mezőgazdasági Szolgáltató és Kereskedelmi Részvénytársaság

A KITE Mezőgazdasági Szolgáltató és Kereskedelmi Részvénytársaság pályázatot hirdet
közzgazdasági igazgatóhelyettesi
munkakör betöltésére.

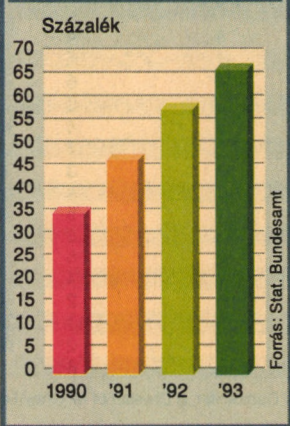
A pályázat feltételei:

- egyetemi vagy főiskolai végzettség
 - legalább 5 éves szakmai gyakorlat
 - a kereskedelem területén szerzett szakismeret előnyt jelent
- Pályázni részletes szakmai önéletrajzzal lehet, a pályázat tartalmazza a végzettséget igazoló okiratok másolatát.

A pályázat beérkezésének határideje:
1994. november 4.

A pályázatokat a KITE Rt. (4181 Nádudvar, Bem József u. 1.) ügyvezető igazgatójához írásban lehet benyújtani.

KELETI BRUTTÓ HAVI KERESÉT
(a nyugati százalékában)



Fizetési haladék Oroszországnak

Az IMF és a Világbank éves közgyűlésével egy időben Oroszország miniszterelnök-helyettese, **Alekszandr Sohin** 24 milliárd dollárnak megfelelő tartozásátütemezéséről írt alá megállapodást Madridban. Az egyezséggel pont került Oroszország és a számára hitelező mintegy 600 külföldi kereskedelmi bank 15 hónapja húzódó tárgyalásainak végére.

Hírek szerint a mostani megállapodás megfelel az 1993 októberében kidolgozott egyezésnek. Eszerint Oroszország öt éves fizetési moratóriumot kap 24 milliárd dollár értékű tartozás és az utána tavaly és idén esedékes kamatok után. A tőke törlesztését 5 év múlva kell megkezdeni és 10 év múlva kell befejezni. Az adósságok átütemezésénél orosz részről nem a kormány a partner,

hanem egy kereskedelmi bank, feltehetően a Vnyesnekonombank lesz. Az orosz kormány a megállapodás szerint nyilatkozatban tesz arra ígéretet, hogy az érintett bank megfizeti a tartozásokat.

Szakértők rámutatnak, hogy a megállapodás lehetőséget nyújt arra, hogy Moszkva egyenrangú partnere legyen a kormányhitelezők párizsi és a magánhitelezők londoni klubjának. Ezzel Oroszország a nemzetközi pénzügyi közösség tagja lett.

A madridi megállapodás hírére az orosz adósságokat megtestesítő értékpapírok árfolyama a másodlagos piacon emelkedni kezdett. Október elején a Vnyesnekonombank dollárban jegyzett papírjait 41 százalék körül adták-vették.

Ukrajna és az IMF megállapodása

Kijevben nyilvánosságra hozták annak a memorandumnak a szövegét, amelyet a kormány és a Nemzetközi Valutalap szakértői dolgoztak ki az ukrajnai gazdasági reformok menetéről.

A megállapodás értelmében Ukrajnában felére csökkentik a költségvetés hiányát. Emellett folyamatosan mérséklék az állami támogatásokat, a központi árszabályozást pedig csak az energia-ágazatban, az alapvető élelmiszereknél és a tömegközlekedésnél tartják fenn.

A tervek szerint ezeken a területeken a központi árszabályozás hat hónapon belül megszűnik. 1995-től kezdve minden export- és importkorlátozást feloldanak, kivéve azon nyersanyagokét, amelyek kivételénél nemzetközi szerződés akadályozza a kvótán felüli többletet. A memorandum értelmében Ukrajnában egyéges valuta-árfolyamot vezetnek be,

s megnyitják a valutatőzsdét. 1995 végéig befejezik a kisüzemek privatizálását. Jelentős lendületet kap a középüzemek magánosítása, s mintegy 20 veszteséges nagyvállalatot zárnak be. Engedélyezik a föld adásvételét, csődtörvényt és szanalási tervet fogadnak el.

A bérek emelésére csak a belső termelés növelése után kerülhet sor. Visszafogják az inflációt és a kormánynak intézkedéseket kell tennie a vállalatok fizetési fegyelmének javítására. Az ideai esztendő hátralévő részében nem emelik a minimálbéreket sem, s az állami vállalatoknál bérplafonokat állapítanak meg.

Amennyiben a dokumentumban foglaltak megvalósulnak, megkezdődhetnek a tárgyalások az IMF-fel a konkrét pénzügyi hitelekéről. A Valutalap ugyanakkor már jelezte, hogy egy előzetes megállapodás értelmében 360 millió dollárt folyósít a

700 millió dolláros, úgynevezett transzformációs hitelcsomagból.

Lengyel bankvilág

A Lengyelországban folyó bankkonszolidációs program keretében két pénzügyintézet bejelentette, hogy fokozza kereszttulajdonlasi tevékenységét. Az állami Powszechny Bank Kredytowy (PBK) jelenleg 8,5 százalékos részesedéssel rendelkezik a magánkézben lévő Kredyt Bankban. A tervezett új részvénykiadás nyomán a PBK 20-25 százalékra kívánja növelni tulajdoni hányadát a Kredyt Bankban.

Ez utóbbi pénzügyintézetet 4 évvel ezelőtt alapították. A Kredyt nemrégiben bejelentette, hogy a PBK privatizálásakor 25 százalékos tulajdoni hányadot kíván vásárolni a pénzügyintézetben.

A PBK Lengyelország második legnagyobb kereskedelmi bankja. Egyike azon kilenc pénzügyintézetnek, amelyeket 1989-ben, a kétszintű bankrendszer létrehozatalakor alapítottak a központi bankból. (A kilenc kereskedelmi bankból ez idáig kettőt privatizáltak, a krakkói Bank Przemysłowo Handlowy magánosítására a tervek szerint még az ideai esztendő vége előtt sor kerül.

Eltökélt szándéka a lengyel kormánynak, hogy a „maradék” hat állami kereskedelmi bankot 1996 végéig privatizálja.) A PBK alaptőkéje 3975 milliárd zloty (mintegy 176 millió dollár), a Kredyté pedig 1011 milliárd.

1994 első félévében a PBK mérlegfőösszege 46 602 milliárd zloty volt, nettó nyeresége pedig elérte az 1533 milliárdot. A Kredyt Bank nettó profitja 81,6 milliárd zloty volt 6304 milliárdos mérlegfőösszeg mellett.

Gonda György

„Felpumpált” húсарak, apadó gabonajegyzések

A Budapesti Árutőzsde agrárszekciójának húspiacán október elején a forgalom kisebb mértékű emelkedése mellett a jegyzések ismét szilárdultak. A tőzsde azonnali kereskedelmét a passzivitás jellemezte visszafogott eladási és vételi ajánlatokkal. A tőzsdén kívüli piacon az árak nem változtak, mely jelzés értékűnek számított a határidős jegyzések további áralakulását illetően. A szeptember elején jóváhagyott 4 ezer tonna sertéshús import az árakra számottevő hatással nem volt. A feldolgozók egybehangzó véleménye alapján év végéig újabb sertéshús importra lesz szükség, mivel enélkül az iparág - a belföldi alapanyaghiány következtében - végképp padlóra kerülhet. Az igen magas beszerzési árak miatt a külpiacon már nem vevő a termékekre, még a hazai piacon is egyfajta fizetőképes kereslet szűkülése várható.

Az elmúlt fél évben kialakult magas felvásárlási árak viszont érezhetően serkentik a tenyésztési kedvet, mely a tenyészállatok iránti fokozott kereslettel mérhető. Az október közepi húсарak - figyelembe véve az ez évi kedvező gabonatermést és árakat - már tisztességes jövedelemhányadot foglaltak magukban. Mindebből következik, hogy az 5 millió db-os sertésállomány - mely mint ismeretes, kritikus pontot jelent - felfutása prognosztizálható az elkövetkezendő 1,5-2 évben. Egyes szakértők szerint az októberi tőzsdei jegyzések túlzottak, és középtávon ezen felpumpált árak számottevő mérséklődésére számíthatnak. Az azonban biztos, hogy ilyen magas jegyzéseket a Budapesti Árutőzsde működése óta nem regisztráltak, mint az utóbbi hónapokban. A vágósertés 1 kontraktus jegyzésénél következett be az újabb árszilárdulás, miközben a gyengébb minőségi osztály elszámoló árai változatlanok maradtak.

Az októberi termin szeptember utolsó tőzsdénapiján a vágósertés 1 kontraktus esetén 155 Ft/kg-on, míg a vágósertés 2 kontraktusnál 140 Ft/kg-on zárt. A vágósertés 1 kontraktusnál a novemberi, és a decemberi határidők 4 tőzsdénapi alatt 5 Ft/kg-mal erősödtek, és október első dekádjának a végén 155-158 Ft/kg-on álltak. Az akkori árszinteknél 2-3 Ft/kg-al feljebb már az eladó jelenléte volt tapasztalható, melyből az áremelkedés fő-

keződésére lehet következtetni. A vágósertés 2 kontraktus határidős kereskedelmét továbbra is a passzivitás jellemezte, mely a hiány-pszichózis kapcsán előidézett minőségek közötti egybemósódással magyarázható. Mind a novemberi, mind a decemberi termin a két héttel ezelőtti - 131-134 Ft/kg-os - árszinteken zárt. Az egyértelmű túlkínálat következtében a Budapesti Árutőzsde gabonapiacán folytatódott a jegyzett termények árának csökkenése, a forgalom változatlansága mellett. Szinte minden gabonaféleség kereskedelmében a vevők passzivitása dominált.

A takarmánykukoricánál jelentkező betakarítási nyomás hatására az ez évi határidőknél látványosabb, míg a jövő évi terminelnél mérsékeltebb ármozgást regisztráltak. Az egy évvel ezelőtti állapothoz képest a kukorica szabadpiaci és tőzsdei jegyzése. A kukorica ára térségi jelleggel változó ugyan, de egy viszonylag szűk ársávban mozgott. A jó kalászos termés féken tartotta a kukoricaárakat, és nem engedte ezen árak elszabadulását. A fizikai piacon a kukoricát 8500-9000 Ft/t telephelyi áron lehet értékesíteni. A tőzsde azonnali kereskedelmében a kukoricára már hetek óta nem volt kereslet, miközben a kínálati oldal aktivitása fokozódott.

A kukorica exportpiacán sem lehetett komolyabb árelmozdulással számolni, amelynek a belföldi árakra gyakorolt hatása sem elhanyagolható. A takarmánykukorica határidős kereskedelmében október első két hetében látványosabb áresést az ez évi terminelnél lehetett megfigyelni. Az októberi határidőnél szeptember utolsó tőzsdénapiján 850 Ft/t-ás árszűkítés következett be, és a termin 9250 Ft/t-án zárt. A novemberi határidő két hét alatt 450 Ft/t-val, míg a decemberi termin 520 Ft/t-val zárt alacsonyabban. Ennek megfelelően az ez évi jegyzések 10 000 Ft/t alatt álltak, pontosabban 9650-9910 Ft/t-ás elszámolóáron. A paritásból eredő különbséget levonva az ez évi határidőknél mindez telephelyen 9000-9300 Ft/t-ás árat foglalt magában. A jövő évi terminelnél csak a március mérséklődött 100 Ft/t-val és 11 300 Ft/t-án állt, míg a májusi jegyzés tartotta a 12 170 Ft/t-ás árat.

Az étkezési búza jegyzései átlagosan majdnem 600 Ft/t-val estek október első két hetében a Budapesti Árutőzsdén. Az étkezési búza piacát is - hasonlóan a kukoricapiachoz - a túlkészlet jellemezte. A decemberi jegyzés 11 650 Ft/t-ról 11 240 Ft/t-ra módosult, miközben a jövő évi határidők 600 Ft/t-val lettek olcsóbbak és a január 12 000 Ft/t-án, a március pedig 12 600 Ft/t-án zárt október első dekádjának a végén. Ez a márkás és dinamikus áresés azonban megállni látszott, ugyanis az exportpiacon az étkezési búza pozíciója javult, melyet a közel 120 USD/tonna határparitások kötések jól szemléltetnek. Az exportpiacon jelentkező fokozódó kereslet és ezzel párosuló kedvező árkonkíciók hatására az ez évi búzaféleség eladhatónak tűnt.

Az újtermésű étkezési búza jegyzései számottevően nem változtak, mindössze az augusztusi határidő emelkedett 100 Ft/t-val. Az 1995. évi újtermésű búzát 10 700-10 900 Ft/t-ás ársávban lehet lekötöni. Mindez azt jelentette, hogy a meghirdetendő 8800 Ft/t-ás garantált árhoz képest a tőzsdei jegyzések 2000 Ft/t-val voltak magasabbak, és a piac az akkori információk alapján így ismert el az új termést.

A takarmánybúza és a takarmányárpa kereskedelmét továbbra is a passzivitás jellemezte. A takarmánybúza iránti visszafogott keresletet jól szemléltette az októberi termin záróára, mely 8000 Ft/t volt. A betakarítás után három hónappal a takarmánybúza ára nem változott, tehát a piac a felmerülő költségeket nem ismert el, mindez pedig csak túlkínálatnál lehetséges. A takarmánybúza és -árpa keresletének élenkülése tehát ez évben mind a fizikai piacon, mind a tőzsdei határidős kereskedelemben kizárt. A Budapesti Árutőzsdén egyedül csak a nagy olajtartalmú napraforgó jegyzései emelkedtek. Az októberi termin elszámolóára elérte - aktív kereskedelem közepette - a 30 000 Ft/t-át, mely az igen gyenge termés hatására fellépő keresletnövekedésnek tulajdonítható. A novemberi határidő esetén is a 30 000 Ft/t-ás árszint megközelítése prognosztizálható.

Kalmár Zsolt
ORDER Rt.

Furcsa forradalom

Valóságos fogyasztási forradalom söpör végig Oroszországon, amelynek első számú haszonélvezői a hazai kereskedők és a külföldi exportőrök

Oroszországban hatalmas ütemben fejlődik és bővül a nagy- és kiskereskedelem, amelynek a tervutasításos gazdasági rendszerben mindössze annyi szerepe volt, hogy elossa a lakosság körében a megtermelt

radt el az eredménye: ma a Snickers Oroszország legnépszerűbb csokoládéja. A siker nyomán a nyugati piaci elemzők — félig tréfásan — az elmúlt 77 esztendő gazdasági fejlődését három szakaszra osztják: az iparosításra, a kollektivizálásra és a „sznikerizálásra”.

Az elmúlt években az orosz kiskereskedelem mind nagyobb lett a verseny, amelyben a külföldi gyártók és a kereskedők igen jó pozíciókra tettek szert. Számos jól ismert vállalat, többek között a Benetton, a Panasonic, a Julius Meinel, a Galeries Lafayette nyitott szaküzleteket, áruházakat Oroszországban. Nem kevés fogyasztási cikket gyártó cég jutott a privatizáció nyomán oroszországi termelőüzemekhez, s ezek — viszonylag alacsony termelési költségek, s igen szigorú minőségi ellenőrzés mellett — ma már Oroszországban termelnek az orosz piacra.

A külföldi gyártók és kereskedők számára jelentős gondot okoz továbbra is az orosz bürokrácia, a működés és a jelenléti jogi feltételeinek gyakori változása, s nem utolsósorban az egyre növekvő bűnözés. A nyugati elem-

portőrök a legtöbb esetben nem akarnak saját üzlethálózatot Oroszországban, ezért kénytelenek vagy a gyakorlatlan és sok esetben megbízhatatlan helyi nagy- és kiskereskedőkkel együttműködni, vagy saját elosztóhálózatot kiépíteni.

A fogyasztási cikket gyártó nyugati nagyvállalatok többsége „vállalja a veszélyt”, és tovább szándékozik terjeszkedni a piacon. A világ fogyasztási cikket gyártó vállalatbirodalmi — Philip Morris, Procter and Gamble, Unilever, Mars, RJR Nabisco stb. — szinte kivétel nélkül nagy üzleteket bonyolítanak le Oroszországban, ahol piachódításuk fokozásának egyik leghatásosabb és legolcsóbb eszköze a hirdetés. Annak ellenére, hogy az utóbbi hónapokban Oroszországban jelentősen emelkedtek a hirdetési tarifák, ezek a nyugati árakhoz viszonyítva még mindig igen alacsonyak. A brit Cadbury Schweppes üdítőital- és csokoládégyártó nagyvállalat például jelentős összeget fordított Wispas és Picnoc nevű csokoládéinak reklámozására, amelynek eredményeként a cég idei, Oroszországba irányuló exportja eléri majd a 10 millió fontot.

Az amerikai RJR Nabisco — amely számára kiemelkedően fontos az orosz piac — hatalmas raktárbázist épített Moszkvában, s termékeit először a kemény valutáért árusító boltokban kezdte el forgalmazni. Ma már a Nabisco termékeit orosz nagy- és kiskereskedők terjesztik, illetve forgalmazzák, s a vásárlók számára rubelért is elérhető. A világcég oroszországi leányvállalatának vezetői szerint a helyi disztribútorok igen gyorsan és alaposan elsajátítják a nyugati hirdetési, marketing- és piacfejlesztési módszereket.

A látványos változások csak a fogyasztói felszín érintik

zések szerint Oroszországban nehéz hosszú távra tervezni annak ellenére, hogy a piac (nagyon hosszú távra) igen nagy nyereséggel kecsegteti a külföldi befektetőket és exportőröket. A ma még jelentősnek számító politikai és gazdasági kockázatot csak a valóban erős nyugati cégek képesek vállalni.

A nyugati gyártók és ex-

A Nabisco orosz nagykereskedői egy-két évvel ezelőtt még 50—100 százalékos nyereségre tettek szert. A forgalom bővülésével párhuzamosan azonban csökken a „közreműködők” árrese, s kezdenek kialakulni a nemzetközileg elfogadott arányok. A Nabisco nagykereskedőinek árrese ma már 10—15 százalék, s hasonló árréssel dolgoznak a forgalmazó kiskereskedők is.

A nyugati befektetők számára Oroszországban jelenleg a kockázat és a hozam „egyenlege” negatív, a működési és értékesítési körülmények azonban gyors ütemben változnak. S ahogy a kínai gazdaság nagy ütemű és tartós növekedése lázba hozta a nyugati cégek többségét, dőreség lenne fi-

gyelmen kívül hagyniuk az orosz piacban rejlő üzleti megalehetőségeket. Az orosz gazdaság viszonylag lassú, zilált és sok esetben következtelen stabilizálása már kezdi meghozni első gyümölcseit: egyrészt lelassult az ipari termelés zuhanásszerű csökkenése, másrészt a rakétasebességgel fejlődik a szolgáltatási ágazat. E pillanatban mégis az a helyzet, hogy „furcsa fogyasztási forradalom” tanúi vagyunk Oroszországban. A változás szemre látványos, de csak a fogyasztói felszín érinti. Bármilyen jelentős is abszolút számokban, arányait tekintve csekély, hiszen fogyasztóképtelen, több tízmillió mélység tátong mögötte.

GONDA GYÖRGY

Egy új közgazdasági kategória: a sznikerizálás

árucikkeket, függetlenül a keresleti és a kínálati viszonyok alakulásától.

A fogyasztói és fogyasztási forradalom kezdetben csak a jobbmódúakra terjedt ki, akik elsősorban a státuszszimbólumot megtestesítő márkás és méregdrága termékeket vásárolták. Nem véletlen, hogy Moszkvában és a többi nagy orosz városban a márkás nyugati cégek sorra nyitották és nyitják meg luxusbutikjaikat. Oroszországban hosszú ideig szinte képtelenség volt színvonalas boltokat bérelni, a privatizáció azonban lényeges változást hozott: több tízezer üzlet került magánkézbe, elsősorban a korábban ott dolgozók tulajdonába. De ma már külföldi cégek is vehetnek boltokat, építhetnek saját nagykereskedést és áruházakat Oroszországban.

Az orosz piac elemzőinek véleménye szerint jelentős változások tapasztalhatók az ügyvezetett tömegfogyasztás területén is. A 150 milliós fogyasztói tábor ma már szinte minden nyugati árucikket megvásárolhat, amennyiben pénztárcája azt lehetővé teszi. (Általában nem teszi lehetővé.) A Snickers csokoládét például hónapokon át hirdették a televízióban, a rádióban, az újságokban és a közterületeken. A hatalmas reklámkampánynak nem is ma-



1142 Budapest Teleki B. u. 15-17.
Tel.: 251-5949 Fax: 163-7416
E-Mail: @IQ Soft. hu

INTELLIGENS SOFTWARE RT.

JOGTÁR Számítógépes Jogszabálygyűjtemény az egyedüli,

mely

- a Magyar Közlöny nyomdai tőpéldánya alapján, zárt technológiával készül
- időgépet tartalmaz a teljes joganyagra
- lehetővé teszi a felhasználó számára saját utalórendszerének és jegyzeteinek beépítését
- hálózati verziója biztosítja több felhasználó egyidejű munkáját
- MS Windows bázisú, CD-ROM alkalmazás
- akár tíznaponkénti frissítéssel is megrendelhető.

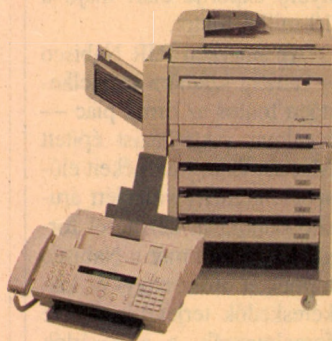
A Hypermedia Systems Számítástechnikai Kft., az IQSOFT Intelligens Software Rt. és a Közlöny és Lapkiadó Kft. közös terméke

MS-Windows bázisú
MAGYAR GAZDASÁGI JOGSZABÁLYOK
HÁROMNYELVŰ GYŰJTEMÉNYE
legfontosabb magyar gazdasági jogszabályok
CD-ROM-on

magyar, angol, német nyelven
A Hypermedia Systems Kft. fejlesztése
Mindkét termékre vonatkozó kérdéseikkel
keressék az IQSOFT Rt.-t:
Abrahám Katalin
Tel.: 251-9333/216
Fax: 163-7416

Mi ott kezdjük el, ahol mások abbahagyják.

Ezért érdemes Canon márkakereskedőhöz fordulnia, mielőtt fénymásolót vagy telefax készüléket vásárol. Márkakereskedéseinkben felkészült szakemberek várják, akik mindig naprakész információval rendelkeznek a Canon újdonságairól. Segítenek kiválasztani az Ön igényeinek megfelelő készü-



léket, melyhez eredeti kellékanyagokat is biztosítanak. Ha problémája lenne valamelyik termékünkkel, aggodalomra akkor sincs ok, mert márkakereskedőink karbantartják készülékét; és javításkor eredeti Canon alkatrészeket építenek be. Szolgáltatásaik színvonaláról győződjön meg személyesen!

Canon

ANT Ltd. 1067 Budapest, Szondy u. 29. Tel.: 269-4428 •
B&D 1073 Budapest, Dob u. 82. Tel.: 122-3622 •
Delta Elektronik 1037 Bp. Laborc u. 2. Tel.: 250-4275 •
Holland Szervíz 1118 Bp. Pannohalmi u. 14. Tel.: 267-1274 •
Interelektronik 1043 Bp. Munkásotthon u. 39. Tel.: 169-6779 •
IROTECH Kft. 1091 Budapest, Úllői út 73. Tel.: 215-5814 •

**Öröm vele
dolgozni**

Kontrax Trade 1143 Bp. Hungária krt. 79-81. Tel.: 252-2111 •
Lézer Kft. 1027 Budapest, Bem József u. 8. Tel.: 201-7684 •
Műszertechnika 1075 Budapest, Király u. 1. Tel.: 262-6666 •
Rowex 1015 Budapest, Szabó Ilonka u. 63. Tel.: 212-2170 •
Toner Kft. 1095 Bp. Mester u. 21. Tel.: 215-1687 •
Canon Hungária Kft. 1134 Bp. Váci út 37. Tel.: 270-4077, Fax: 270-4080

VÁLLALATI PROFIL: KELET-ÁZSIA

Újra a csúcson a GoldStar?

Öt évvel ezelőtt nehézségekkel küzdött Dél-Korea egyik vezető szórakoztató-elektronikai berendezéseket és háztartási gépeket gyártó óriáscége, a GoldStar. A vállalatbirodalom ma a világ legnagyobb és legsikeresebb cégei sorába tartozik

Az elmúlt öt év igen kemény és tudatos munkával telt el, s ma már a GoldStar értékesíti Dél-Koreában a legtöbb televíziókészüléket, hűtőgépet és automata mosógépet. A nemzetközi piacokon pedig mind erősebb vetélytársa a hasonló „műfajú” japán cégeknek; igaz, ebben a jen megerősödése is szerepet játszik. Az erőteljes kutatási és fejlesztési tevékenység eredményeként a GoldStar a világon ma már az egyik legelismerettebb gyártója a félvezetőknek és a likvidkristályos képernyőknek.

A krízis időpontjában (1989) új vezérigazgatót neveztek ki. Első teendője a cégvezetés átszervezése, a menedzsment-módszerek korszerűsítése volt. Meg kellett küzdenie a szakszervezetekkel is: 1989-ben a munkai viták, a cég négy dél-koreai üzemében lezajlott sztrájkok 600 millió dollár termelés kieséssel jártak. A vállalat termékeinek korábbi vásárlói minőségromlás miatt mind odahaza, mind pedig külföldön más márkákhoz pártoltak át. Rontotta a cég helyzetét az is, hogy számottevően felértékelődött a von, s három esztendő alatt megkétszereződtek a munkabérek.

A gyökeres átszervezés keretében az új vállalati menedzsment bevonta a szakszervezeteket a döntések meghozatalába, és a dolgozók folyamatos tájékoztatást kaptak a cég helyzetéről és terveiről. Miután sikerült megszerezni a dolgozók bizalmát, 1992-ben hozzáállhattak a GoldStar átszervezéséhez. A reorganizáció kere-

tében a céget 9 stratégiai üzletágra bontották, ezeken belül pedig 29 ágazati csoport kezdte meg működését. Minden kisebb részlegben komplex munkacsoportokat szerveztek, amelyekben tervezők, mérnökök, gyári munkások és marketingszakemberek vettek részt. Sikeresnek bizonyult az az elképzelés, hogy decentralizálják a cégvezetést, s a döntések a termeléshez minél közelebb születnek meg. Ezzel sikerült elérni, hogy rendszeres információáramlás és -csere alakuljon ki a termékmenedzserek, a munkások és az értékesítéssel foglalkozók között.

Az új vezetés ezzel egy időben hozzáállt a termelési költségek csökkentéséhez, elsősorban a termelés egyszerűsítése révén. A mikrohullámú sütőket előállító üzemben például a 200 méteres szerelőszalagokat 65 méterre rövidítette. Négy esztendő alatt a cég egészénél az egy főre jutó termelés megkétszereződött. Jelentős megtakarításokat sikerült elérni a raktárkészletek leszorításával, valamint a „just-in-time” (időzített) beszállítói rendszer kialakításával. Öt esztendő alatt a gyári munkások száma 30 százalékkal csökkent — a szakszervezetek teljes egyetértése mellett.

A GoldStar új vezetése valóságos forradalmat hajtott végre a termékfejlesztés területén. A múltban az volt a célkitűzés, hogy a cég tartson lépést a japánokkal, ami az esetek többségében a szigetország termékeinek lemásolását jelentette. A „koppintás” érthető módon csak mi-

nimális technológiai és technikai fejlődést, fejlesztést tett lehetővé. Az új vezetés a mérnököket „kiengedte” a laboratóriumokból, hogy nézzenek körül a piacon, mire is van szükségük, keresletük a vásárlóknak. A piacközelség eredménye számos új termék — új típusú porszívók, hűtőgépek stb. — lett, s ezekkel a GoldStar-nak a hazai piacon sikerült a Samsungtól visszaszerzenie a nyolcvanas évek második felében elvesztett vezető helyét.

Miután a GoldStar rendezte dolgaikat a hazai piacon, mind nagyobb figyelmet kezdett fordítani a külpiacon. Ebben a vonatkozásban kettős stratégiát követett. Egyrésztől igyekezett a viszonylag egyszerű termékek gyártását kihelyezni külföldre, az úgynevezett olcsó országokba, elsősorban Kínába és Vietnámba. Másrésztől stratégiai szövetségeket alakított ki a világ csúcstechnikát képviselő vállalatainak egy részével.

A GoldStar jelenleg 14 termelőüzemmel rendelkezik külföldön, ebből három Kínában működik. A cég termelésének jelenleg 10 százaléka kerül ki a külföldi gyárból, s a tervek szerint 1997-re ez az arány eléri majd a 25 százalékot. Ez pedig már nagyjából megfelel a japán cégek gyakorlatának. 1995-ig a GoldStar 200 millió dollárt szándékozik beruházni Kínában, ahol likvidkristályos műszereket, videomagnókat, valamint elektronikai alkatrészeket fognak gyártani, illetve összeszerelni.

Észak-Amerikában a

GoldStarnak sikerült jelentősen csökkentenie a termelési költségeket azzal, hogy a televíziós készülékeket előállító gyárat az USA-ból Mexikóba telepítette át. A GoldStar sztárterméke jelenleg az USA-ban a televízióval egybeépített képmagnó, az úgynevezett TVCR. Ennek kiskereskedelmi ára mindössze 329 dollár. A jelek szerint a GoldStar az Egyesült Államokban is „talajt fogott”: a tavalyi egymillió dolláros értékesítés idén várhatóan 17 százalékkal növekszik.

Ami a csúcstechnikát illeti, a GoldStar tudatosan építi ki együttműködési kapcsolatait piaci részesedése növelése érdekében. 1991-ben 5 százalékos tulajdoni hányadot szerzett a Zenith Electronicsban, s ezzel szoros technológiai partnerség alakult ki a világhírű amerikai vállalattal. A két cég közösen gyárt nagy felbontóképességű televíziós képcsőveket és más high-tech termékeket.

Tízmillió dollárt investált a GoldStar az ugyancsak amerikai 3DO cégbe, amellyel közösen fejleszt ki

és gyárt elektronikus játékokat, valamint berendezéseket az interaktív televíziózáshoz. Közösen gyárt és forgalmaz háztartási gépeket a General Electric egyik cégével. Többek között az IBM-mel is együttműködik új szoftverek kifejlesztésében. Ezek a stratégiai szövetségek azt szolgálják, hogy az olcsó termékek mellett a GoldStar minél több high-tech árucikkkel képviseltesse magát különböző ágazatokban.

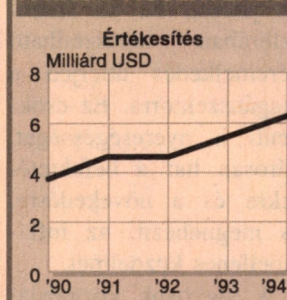
A dél-koreai óriásvállalat jelentős sikereket ért el Japánban is. Az erős jen miatt sok esetben a GoldStar termékei versenyképesebbek a japán cégekénél, még akkor is, ha azok termelésük egy részét külföldre helyezik ki. Néhány délkelet-ázsiai országban a japán összeszerelő-üzemek minőségi gondokkal küszködnek, így a GoldStar termékei jó összehasonlítási alapot jelentenek még a legfinnyásabb japán fogyasztók számára is. Nagy sikerként könyvelhető el, hogy a Sony és a Hitachi a közelmúltban megkezdték a GoldStar televíziókészülékeinek és képmagnóinak forgalmazását a szigetországban.

A csúcstechnológiai kutatási és fejlesztési tevékenységhez a dél-koreai kormány anyagi támogatást nyújt a GoldStarnak, Szöul ugyanis az új technológiák meghonosítását nemzeti prioritásnak tekinti. Az utóbbi években a GoldStar jelentős sikereket ért el a nagy teljesítményű memóriachipek fejlesztése és gyártása területén. A GoldStar Electron cég — amelyben az óriásvállalat 62 százalékos részesedéssel rendelkezik — a világ tizedik legnagyobb RAM-chip gyártója.

Ezen a területen új fejlemény, hogy a GoldStar a Hitachival közösen fejleszt ki és forgalmaz 1 és 4 megabitos úgynevezett DRAM-chipeket. Érdemes megjegyezni, hogy ma a GoldStar a világ memóriachip-piacán már 5 százalékos részesedéssel rendelkezik, s ebből a termékből évi 300 millió dollár értékben szállít a Hitachinak.

GONDA GYÖRGY

A NAGY VISSZATÉRÉS



A termelés megoszlása



Forrás: Business Week

A túlfűtött kazán

Az izraeli gazdaság a vártnál gyorsabban növekszik, ám az emelkedő infláció, az állami szektor magas bérmegállapodásai és a lakossági fogyasztás túlfűtöttségével fenyegetnek

Jacob Frenkel, a Bank of Israel kormányzója interjút adott a londoni Financial Times tudósítójának.

Elmondta: 1995-ben a kormány legfontosabb feladata az lesz, hogy megteremtse a fenntartható növekedés feltételeit. Ha nem csökkennek a munkaerő-költségek, az állami kiadások és a közalkalmazotti bérek, veszélybe kerülhet a magas, évi 5 százalékos középtávú növekedés. 1994-re 6,7 százalékos gazdasági növekedés várható, ami jóval meghaladja a tervezett 5,3, illetve a tavalyi 3,4 százalékot. Véleménye szerint az egészséges növekedés legnagyobb hajtóerejét a magánszektor tevékenysége (előreláthatólag 7,7 százalékos emelkedés), valamint a nem lakáscélú beruházások (16,3 százalékos) növekedése jelenti.

Az 1994-es gazdasági felfutás meghatározó része azonban a lakossági fogyasztás 10 százalékos emelkedése is, amiben elsődleges szerepe van a polgári célú import 13

százalékos növekedésének. A külkereskedelmi deficit ezért 1994-ben várhatóan 6 milliárd dollárról 8,3 milliárdra nő, s ennek következtében a folyó fizetési mérleg hiánya a jelenlegi 1,4 milliárddal szemben eléri a 3 milliárd dollárt.

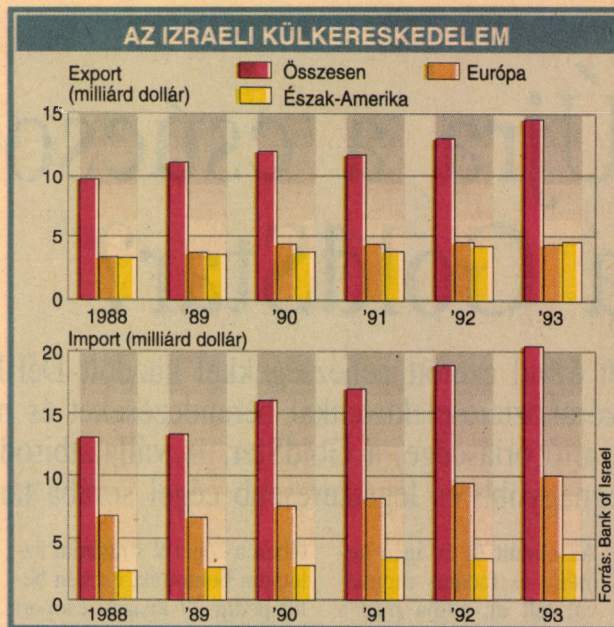
1994 folyamán a lakossági fogyasztást legfőképpen az ösztönözte, hogy érzékelhetővé vált a gazdasági növekedés, a munkanélküliségi ráta 10 százalékról 7,2 százalékra zuhant, és a közalkalmazottak reálbére 10 százalékkal emelkedett. A Financial Times kommentárja szerint az igazi veszélyt az jelenti, ha az állami szférában tapasztalható béremelkedés átterjed a magánszektorra. Ez csökkenti a nyereségeséget, károsan hat a befektetésekre és a növekedésre, és megnehezíti az inflációellenes küzdelmet.

A jegybank közgazdászai azt szorgalmazzák, hogy az idén várhatóan a GNP 2%-át kitevő költségvetési deficit további lefaragása érdekében álta-

lánosságban csökkentsék a bérkiadásokat és fogják vissza a kiadásokat. A közalkalmazottak száma az idén 5,8%-kal, 575 500-ról, 608 600-ra emelkedett, és a bank véleménye szerint egy 3%-os leépítés létszámpótlással elérhető.

Az állami kiadásokkal kapcsolatos kormánypolitikának roppant fontos szerepe van a jelenleg még 14 százalékos infláció elleni harcban. A jegybank tavaly óta a kamatlábakat 6,5 százalékkal emelte, ám számos közgazdász szerint gyorsabban kellett volna lépnie.

A jegybanknak viszont a pénzügyminisztérium és a termelők bírálatának keresztüzében a szigorú monetáris politikáért kellett harcolnia. A bank szerint az infláció legfőbb oka a lakásépítési költségeknek az idén előreláthatólag 30 százalékos emelkedése. Az állami telkek gyorsabb eladására, valamint az egyes mezőgazdasági hasznosítású földek lakóterületé minősítésére vonatkozó kormányinté-

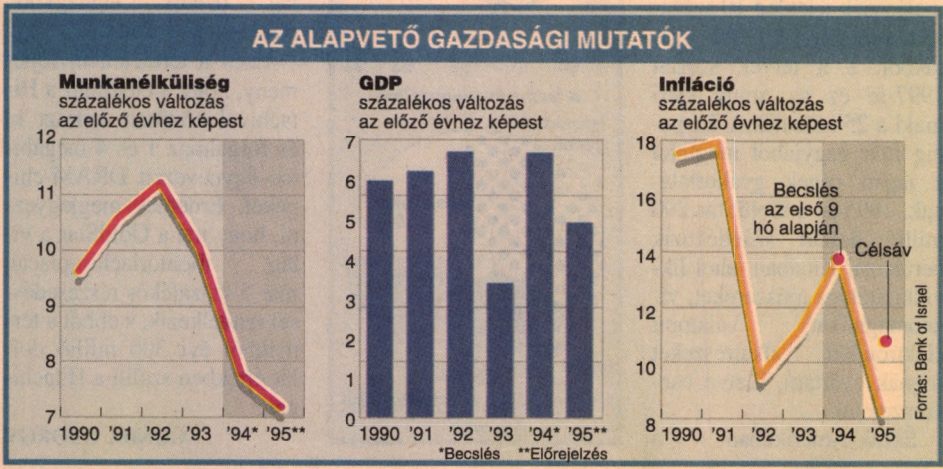


kedések még nem léptek hatályba.

A lakásköltségek jelentős csökkenésére csak akkor lehet számítani, ha évente 50 000 új lakás épül fel, ám az idén ez a szám alig éri el a 40 000-et. A bank azonban állítja, hogy a kamatemelés visszafogta az infláció felgyorsulását. A kormánnyal közös szándéka, hogy 1996-ra az inflációs rátát 8–11 százalékra szorítsa le.

A közgazdászok szerint az 1994-es eredmények figyelemre méltóak. A Financial Times szerint az

egy főre jutó jövedelem 4,4 százalékkal nő, ami magasabb, mint az OECD-hez tartozó fejlett ipari országokban. Ugyancsak figyelemre méltó teljesítmény, hogy az évi 70 000 új bevándorló mellett is sikerült csökkenteni a munkanélküliséget. Az idei 8 százalékos exportnövekedés részben a közkeleti békefolyamat kedvező hatásainak tulajdonítható. Az Ázsiába, azon belül Japánba irányuló kivittel az 1993-as 1,7 milliárd fontos értékről várhatóan 25–30 százalékkal emelkedik.



„FORINTOS PERCEK”
FM 102.1
 gazdasági-pénzügyi
 hír-show
 Minden nap 9.00–10.00

- értéktőzsde • árutőzsde • deviza- valuta
- árfolyamok • bankkamatok • befektetések
- értékpapírpiac • nemesfém- és olajárak
- exkluzív interjúk • a bel- és külgazdaság legfrissebb hírei • az ÁVÜ privatizációs hírei

Szerkeszti a MARCO ♣ Kft.
 a MATÁV RT. támogatásával.

„FORINTOS PERCEK”
FM 102.1
 gazdasági-pénzügyi
 hír-show
 Minden nap 9.00–10.00