

Ázsia „felszál”?

Japán és az újonnan iparosodó ázsiai országok évtizedes terve a saját repülőgépgyártás. Az iparág vezető vállalatbirodalmainak most már komolyan kell venniük az ázsiai „készülődést”

Japán és néhány más ázsiai ország ma már nemcsak presztízsokból akar saját repülőgépgyártást, hanem a piac várható alakulása is ezt diktálja számukra. Az ázsiai és a csendes-óceáni térség napjainkban a nemzetközi légiforgalom 40 százalékát bonyolítja le, s az előrejelzések szerint ez az arány az ezredfordulóra eléri a 47 százalékot. A jelentős forgalombővülés egyben azt is jelenti, hogy a vezető repülőgépgyárak üzletmenete nem kis mértékben függ majd a következő években az ázsiai országok géprendeléseitől.

A következő 16 évben az ázsiai légitársaságok várhatóan 250 milliárd dollárt fordítanak majd új gépek beszerzésére. Ez az összeg a 2010-ig várható repülőgép-piaci kereslet egyharmada. A számítások szerint 2010-ig Kína 800, Japán pedig 600 új repülőgépet fog beszerezni. Jelenleg minden második Jumbo gép ázsiai megrendelésre készül a Boeingnél. De természetesen az ázsiai országok sem akarnak kimaradni a nagy üzletből. Eddig ugyan már többször próbálkoztak eredménytelenül önálló repülőgépgyártás létrehozásával, ám a hatalmas üzleti lehetőségek, valamint a világpiacra való megjelenés vágya most erősebbnek tűnik minden korábbi kísérletezésnél.

Az ázsiai országok repülőgépgyártási ambíciói meglehetősen kellemetlenül érintik az amerikai és a nyugat-európai gyártókat. A repülőgépipar az Egyesült Államok első számú exportágazata, a négy európai országot tömörítő Airbus pedig 20 évet és 13 milliárd dollárt fordított jelenlegi

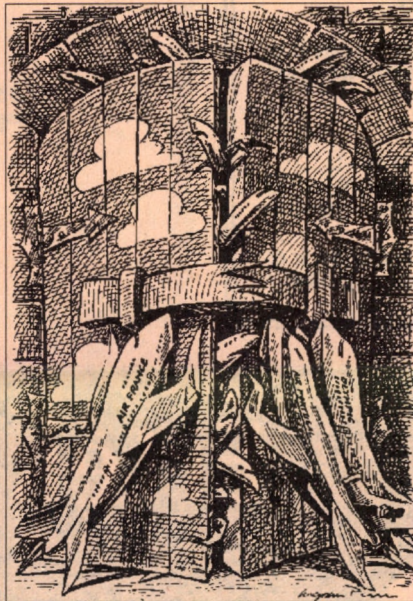
piaci pozíciói megszerzésére. Nem kizárt azonban, hogy az ázsiai országok még ennél is nagyobb összegeket volnának hajlandóak áldozni az önálló repülőgépgyártás megteremtésére.

Jelenleg Japán és az újonnan iparosodó országok légiipara csak a „hátsó udvar” szerepét játssza egy-egy óriásvállalatnál. A hatvanas években egy japán konzorcium mintegy 200 darab saját fejlesztésű kétmotoros, légsaváros utasszállítót gyártott YS-11 típusszám alatt, kereslet hiányában azonban abbamaradt a gyártás. A nemzetközi tapasztalatok szerint egy-egy típus csak 5–700 repülőgép eladása után hoz nyereséget a gyártónak. Ráadásul a légitársaságok flottájuk számára csak ritkán vásárolnak egyfajta modellt, a japán konzorcium viszont nem tudott választékot kínálni.

A Fuji, a Kawasaki és a Mitsubishi Heavy Industries jelenleg alkatrészeket és részegységeket gyárt és szállít a Boeing-777-es és 737-es típusához. A három cég azonban nem elégszik meg a beszállítói szereppel, és előrehaladott tárgyalásokat folytat egy saját fejlesztésű, 150 személyes, lökhajtásos utasszállító gyártásáról. Az ötletet a tokiói ipari és kereskedelmi minisztérium is támogatja, ha szükséges, anyagi forrásokkal is.

Közelebb áll a megvalósuláshoz az úgynevezett YSX program, amelynek keretében a japánok 80 személyes utasszállítókat szeretnének gyártani nagy szé-

riában. A fejlesztési költségek megközelítik a 800 millió dollárt, s a tervek szerint az YSX kódjelű gépből legkevesebb 600 darabra volna kereslet. A projektben a japán cégek mellett részt vesz a svéd Saab—Scania, a francia—olasz



A FINANCIAL TIMES KARIKATÚRÁJA

ATR, a Boeing, valamint a kínai AVIC. Az Aribus is nemrégiben jelezte „beszállási” szándékát. A tervek szerint az első, nagy szériában készülő japán utasszállító az ázsiai szigetországban és az Egyesült Államokban vesz majd részt a helyközi légiforgalomban.

Dél-Korea vezető iparvállalatai is foglalkoznak az önálló repülőgépgyártás megteremtésével. Az ezzel kapcsolatos megvalósíthatósági tanulmány 300 millió dolláros költségeinek felét a kormány magára vállalta. A Hyundai a tervek szerint hamarosan közös vállalatot alapít az orosz Jakovlev repülőgépgyárral, a Samsung a Lockheeddel együtt gyárt vadászgépeket, s tárgyalásokat folytat kínai cégekkel

légsaváros utasszállító közös gyártásáról. A dél-koreai cégek közül a repülőgépgyártás területén a Daewoo rendelkezik a leginkább nagyratörő tervekkel. A Daewoo Heavy Industries 1998-ra szeretné elkészíteni az Asian Air Express 100–150 személyes utasszállító prototípusát. A saját fejlesztésű gép elsősorban az ázsiai regionális forgalom lebonyolításába kapcsolódna be. A fejlesztési költségek eléri az egymilliárd dollárt, amelynek egyharmadát a Daewoo állja. Az óriásvállalat a projekt megvalósítására az Airbushoz hasonló nemzetközi konzorciumot akar létrehozni, amelyben a tervek szerint részt vesz az indiai Hindustan Aeronautics, a Singapore Aerospace, valamint a kínai repülőgépgyártó „csúcsvállalat”, az AVIC.

Tajvan is szeretne mielőbb csatlakozni a repülőgépgyártó hatalmakhoz. Két évvel ezelőtt kétmilliárd dollárért 40 százalékos tulajdoni hányadot akart vásárolni a McDonnell-Douglas polgári repülőgépgyártó részlegében, az ügylet azonban meghiúsult. A részben állami Taiwan Aerospace Corporation tavaly ismét ki-

sérletet tett a nemzetköziesedésre, ezúttal a British Aerospace volt a tárgyalópartner. A két cég között még mindig folynak a tárgyalások: 775 millió dollárért a tajvani vállalat 50 százalékos részesedést szeretne szerezni a British Aerospace meglehetősen rossz konjunktúrájú regionális utasszállítókat gyártó üzletágában. Az együttműködés célja egy 75–120 személyes utasszállító gyártása. A tárgyalások az utóbbi hónapokban lelassultak, a két cég ugyanis nem tud megegyezni a technológiatranszfer egyes kérdéseiben.

Az ázsiai térség majdani repülőgépgyártói, valamint az amerikai és a nyugat-európai repülőgépgyárak a kínai piac alakulását követik a

legnagyobb figyelemmel. Kínában a légiforgalom évi 30 százalékkal bővül, s a hazai repülőgépgyártás távolról sem képes kielégíteni a nagy ütemben növekvő keresletet. 1985-ben a McDonnell együttműködési megállapodást kötött a Shanghai Aviation céggel MD-80-as gépek összeszerelésére. A Kaliforniából érkező részegységekből eddig 500 repülőgépet kellett volna gyártani, eddig azonban csak 40 gép hagyta el a szerelőcsarnokokat.

A Boeing és a nyugat-európai konzorcium is igyekszik mielőbb megvetni a lábát Kínában. Januárban a Boeing megállapodott a Xian Aircraft repülőgépgyárral, hogy az jelentős beszállítója lesz a 737-es típusnak. A tervek szerint Kínában készül majd a 737-es típus hátsó egységének nagyobbik része. Míg a McDonnell az MD-együttműködést csak a kínai piac igényeinek kielégítésére szánta, a Boeing a beszállított részegységeket nem csak a Kínába irányuló exportgépekbe építi be.

Szakértők véleménye szerint az önálló ázsiai repülőgépgyártó-ipar megteremtéséhez a nemzetközi együttműködések keresztül vezet az út. Az amerikai és a nyugat-európai repülőgépgyártók számára az ázsiai cégek (és a piac) túl fontos ahhoz, hogy ne vegyék őket figyelembe. S nemcsak a kisebb jelentőségű projektekbe akarják bevonni a világ vezető repülőgépgyártói az ázsiai vállalatokat.

Harminc évvel ezelőtt például szinte senki nem ismerte a japán autókat, ma pedig a világpiac egynegyede a szigetország gyártóiának a kezében van. Az autóipar példája megismétlődhet a repülőgépgyártásban is, s nemcsak Japán, hanem a térség többi vezető országának esetében is. Igencsak tisztában vannak ezzel a lehetőséggel a világ vezető repülőgépgyárjai; ezért még időben igyekeznek kedvező együttműködési pozíciókra szert tenni, nehogy később hiába kelljen dörömbölniük a bezáródó piaci kapukon.

GONDA GYÖRGY

Magyar Gazdasági Kamara Oktatási Központ
— Ahol a menedzsereket menedzselik! —



Aktuális továbbképzési ajánlataink:

Változások az adószabályozásban

Időpont: 1994. december 19. (hétfő) 9.30

A tanfolyam az adójogszabályok várható változásaiával ismerteti meg a résztvevőket.

Részvételi díj: 5700,- Ft/fő

Kamarai tagoknak: 4700,- Ft/fő

Vámügyintézői szaktanfolyam

Kezdés: 1995. január 13. (péntek)

A külkereskedelmi tevékenységet végző gazdálkodó szervezeteknek alapvető érdeke, hogy széles körű vámjog- és vámtarifa-szakismerettel, továbbá az ezekhez kapcsolódó egyéb jogszabályi, valamint külkereskedelmi, devizatechnikai ismeretekkel rendelkező szakemberekkel rendelkezzenek, akik alkalmasak a vámügyintézés valamennyi fázisában önálló és összetett feladatok elvégzésére. A képzésre érettségivel és vámkezelői szakképesítéssel rendelkezők jelentkezhetnek. (A tanfolyam a korábban meghirdetett felsőfokú vámügyintézői szaktanfolyam megfelelője.)

Részvételi díj: 61 900,- Ft/fő

Kamarai tagoknak: 59 900,- Ft/fő

Hogyan készítsünk üzleti tervet?

Időpont: 1995. január 24. (kedd) 9.30

Az üzleti terv a vállalkozók stratégiáját fogalmazza meg reális, pénzügyi nyelven. A továbbképzés konkrét módszertani, gyakorlati ismereteket ad az üzleti terv készítéséhez, segítve ezzel a kis- és középvállalkozások, privát cégek megalapozott indítását, a hitelek, pénzügyi források megteremtését, a cégek hatékony, eredményes működését.

Részvételi díj: 5800,- Ft/fő

Kamarai tagoknak: 5000,- Ft/fő

A BANKZSÍRÓ-rendszer bevezetése és hatása a vállalatok életére

Időpont: 1995. január 30. (hétfő) 9.30

A továbbképzés célja, hogy megismertesse a résztvevőket a Bankközi Zsíró Rendszer lényegével, a bevezetés előnyeivel, a pénzáttalások meggyorsításának lehetőségeivel, továbbá segítséget nyújt a változásokkal járó feladatok megoldásához.

Részvételi díj: 5800,- Ft/fő

Kamarai tagoknak: 5000,- Ft/fő

A tanfolyamok helye: Konferenciaközpont Budapest XI., Villányi út 11—13.

Jelentkezni, érdeklődni lehet az Oktatási Központ címén (1114 Budapest, Villányi út 11—13.), illetve a 166-6588; 166-6300/184, 186 telefonszámokon és a 166-6588; 166-7410 faxokon.

Tanfolyamainkról, továbbképzéseinkről szívesen küldünk folyamatosan értesítést az érdeklődőknek, ez esetben kérjük posta címüket Oktatási Központunknak megküldeni.

Nemes elektronika



**HEWLETT®
PACKARD**

Számítógépek és perifériák teljes választéka

Disztribútor: Computer 2000

Dealer: Nádor Rendszerház

Működő rendszerek

Nádor



1141 Budapest,
Kőszeg u. 4.

Tel: 220-4905
163-5048

Fax: 169-5647

Rendszerház

MEGJELENT!

Már Ön is találkozhatott az **Értékpapír-piaci évkönyv** 1992-93-as kiadványával.

Azzal az adattárral, amely — a hazai értékpapírpiacra először és eddig egyedül

lőn — valamennyi nyilvános forgalomban lévő értékpapírra vonatkozóan tartalmazza az

alapadatokat, gazdálkodási és piaci információkat. Kézikönyvként segíti az értékpapírpiacra

tevékenykedők munkáját. A kiadvány ennek megfelelően foglalkozik a tőzsdén jegyzett és a tőzsdei

forgalomba nem került részvényekkel, a befektetési jegyekkel, a kárpótlási jeggyel, az állampapírokkal,

egyéb fix hozamú papírokkal. Az **1993-94-es összeállítást** felrészített adatbázissal s a piaci változásokhoz

igazított szerkezeti változtatásokkal a kiadó, a **Magyar Hírlap Könyv- és Lapkiadó Rt. az idén is megjelenteti.**

Az elemzésekszerzői az adott területek legjobb ismerői, a Budapesti Értéktőzsde, a Magyar Nemzeti Bank munkatá-

rsai, illetve a Magyar Befektetéselemzők Egyesületének tagjai.

MEGVÁSÁROLHATÓ

a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó boltjaiban:

1051 Budapest, Nádor u. 8., 1051 Budapest, Szent István tér 4.

MEGRENDELHETŐ

Magyar Hírlap Könyv- és Lapkiadó Rt.,

1087 Bp., Kerepesi u. 29/B.

Tel./fax: 210-3748

Megrendelőlap

Megrendeljük az Értékpapírpiaci évkönyv 1993—94-es kiad-

ványát példányban, 900 Ft + 10% áfa/példány áron.

Kérjük a könyveket a következő címre juttassák el:

A rendelt könyvek árát a szállítástól számított 8 napon belül átutalással rendezzük.

Dátum:

cégszerű aláírás

Szeresednek a telefaxszolgáltatások

94. 12. 9.

A távközlésnek továbbra is az egyik legnépszerűbb és legdinamikusabban fejlődő ágazata a telefax. Szakértők számításai szerint 1993-ban a világon összesen 46 milliárd oldal (!) információt továbbítottak telefaxon. A fax népszerűsége a gyorsaság és az olcsóság mellett abban rejlik, hogy felhasználható nyomtatott és kézzel írt szövegek, grafikonok, grafikák és úgynevezett fotóimázsok továbbítására.

Miután a faxszolgáltatás az egész világon szenderdizált, szinte biztosra vehető a sikeres átvitel, ráadásul a gépek kezelése is meglehetősen egyszerű. Az A. T. and T. távközlési társaság számításai szerint az üzleti telefonhívások 15 százaléka faxtovábbítást „takar”. A telefax gyakorlatilag egy évized alatt hódította meg a világot. Nem véletlen, hogy a levéltovábbítással foglalkozó postavállalatok a faxot tekintik első számú ellenségüknek, hiszen ezen elektronikus szolgáltatásnak „köszönhetően” számottevően visszaesett a levélforgalom. A gyorsaság mellett az üzleti életben az is fontos szempont, hogy egy oldal információ elfaxolásának költsége a világ legtöbb országában alacsonyabb, mint a postai levéldíjszabás.

Miközben a fax forradalmasította az üzleti és a személyes kommunikációt, sok szempontból saját sikerének áldozata lett. Arról van szó, hogy a faxforgalom ugrásszerű növekedése nyomán az irodákban a dolgozók szinte sorba állnak a gépekél „üzeneteik” elküldésére. Ugyancsak gondot jelent, hogy a megnövekedett kimenő és bejövő faxforgalom következtében a masinák egyre többször „válaszolnak” foglalt jelzéssel. A faxküldők számára valóságos rémálom, amikor közleveled vagy körinformációt kell továbbítaniuk több száz, esetleg több ezer címre. A sok leányvállalattal, fiókkal rendelkező cégek, pénzintézetek számára az sem jelent lényeges könnyebbséget, hogy új faxgépeket és telefonvonalakat vásárolnak. Ezzel ugyanis csak kismértékben oszlik meg a forgalom több gép között, ráadásul nem olcsó mulatság a hálózatbővítés. Nagy mennyiségű információ sok

címre való eljuttatása telefaxon még a legtökéletesebb logisztikával is sok gondot, nehézséget okoz.

Ilyen körülmények közepette születtek meg az „okos” faxok, amelyek hagyományos elődeikhez képest emelt színvonalú és nagy mennyiségű többletszolgáltatást nyújtanak. A nagy mennyiségű címre eljuttatandó körfaxok továbbítását szolgálja az úgynevezett sugárzó-rendszer. Ennek az a lényege, hogy az elküldendő információkat és a címlistát átadják egy központnak. A komputerezált központ — amely faxgépek százaival is képes egy időben kapcsolatot tartani — gyakorlatilag egyszerűen továbbítja a dokumentumokat az összes címre. A központ automatikusan újrarájvíja a foglalt számokat és összesítő jelentést ad a küldőnek tevékenységéről.

Egy másik új faxszolgáltatás a „tárol és továbbítsd” elven nyugszik. A rendszerrel a faxküldő közli, hogy mikor szándékozik a dokumentumokat a címzetteknek eljuttatni. Nemcsak arra nyílik lehetőség, hogy a fax egy előre egyeztetett időpontban érkezze meg a címzetthez, hanem a takarékosagra is. A tárolás nyomán ugyanis a fax(ok) leadható(k) csúcsidőn kívül is, amikor a telefonvonalak használati díja alacsonyabb. Az időzített, megtervezett faxküldés jelentős kommunikációs költségmegtakarítást eredményezhet azon vállalatok, intézmények, bankok számára, amelyek nagy mennyiségű információt juttatnak el rendszeresen sok címre. A fentiekben említett két

módszer és rendszer egyúttal csökkenti a címzettek gépeinek foglaltságát, hiszen elsősorban csúcsidőn kívül juttatja el az üzeneteket.

A sokat utazó üzletemberek életét teszi könnyebbé az „okos” fax egyik újabb változata, az úgynevezett követő (follow me) rendszer. Ennek az a lényege, hogy az utazó üzletember utasítja a faxközpontot a számára érkező dokumentumok átirányítására. A központ minden faxot az üzleti utazó után küld automatikusan az előre betáplált tartózkodási helyekre a közölt időpontokban.

Ugyancsak újdonság a faxvilágban az úgynevezett rendeléses fax. A felhasználó a telefonnyomógombjainak közbeiktatásával információkat kérhet le a rendszerbe bekapcsolt adatbázisoktól. A kért információk rövid időn belül telefaxon megérkeznek a megrendelőhöz. A piacutatók tanúsága szerint ez a lekérdező, visszakereséses módszer mind népszerűbb a faxvilágban.

A brit Ovum távközlési tanácsadási cég szerint a bővített faxszolgáltatások piacát elsősorban a nemzeti telefontársaságok, valamint a piaci rések „betömésére” szakosodott kisebb cégek fedik le. Az Ovum felmérése szerint az „okos” faxszolgáltatások piacán a Cable and Wireless óriás cég a listavezető 16 százalékos részaránnyal. Jelentős piaci részesedéssel rendelkezik még az A. T. and T., a British Telecom, az Italcable, a France Cable et Hadio, a Deutsche Telekom és a Sprint is.

A kisebb cégek szolgáltatásai

elsősorban az X. 25 elnevezésű adatbázison alapulnak. A kisebb vállalatok közül a Vital és a Graphnet korábban az adattovábbítás területén tevékenykedett, az Ascom és a Comwave pedig távközlési berendezéseket gyártott.

Az előrejelzések szerint Európában rövid távon is fényes jövő vár az „okos” faxok gyártóira és üzemeltetőire. Az Ovum számításai szerint 1992-ben az ágazatban érdekelt európai cégek 36,3 millió ecu forgalmat bonyolítottak le, s ez az összeg 1997-re várhatóan eléri majd a 436 milliót. (Egy ecu mintegy 1,22 dollárral egyenlő.)

A telefaxpiac és a szolgáltatáspiac a jövőben is nagy ütemben fejlődik és bővül majd. Ennek oka többek között a gépek és a szolgáltatások könnyű elérhetősége. Ugyancsak a piac bővülését segíti elő az élesedő verseny, valamint a faxhasználók költségcsökkentési törekvései is. A szakemberek viszont nem hagyják figyelmen kívül, hogy a faxszolgáltatások számára mind nagyobb versenyt jelent az elektronikus posta, az e-mail megjelenése és terjedése. Az e-mail egyre népszerűbb azon cégek körében, amelyek életében fontos szerepet játszik a belső kommunikáció. Még az e-mail-nél is nagyobb versenytárs lehet az integrált elektronikus üzenet-továbbító rendszer. Ez a rendszer ugyanis feleslegessé teszi, hogy a PC-n készült dokumentumok papírra kerüljenek mielőtt azokat faxvonalakon elektronikus úton továbbítják.

GONDA GYÖRGY

Távközlési Érdekegyeztető Fórum

A Távközlési Érdekegyeztető Fórum (TÉF) felkészülten várja, hogy tagjai távközlési ügyekben megkeressék — jelentette be Drozdy Győző, a TÉF elnöke a társadalmi szervezet megalakulása-kor. Elmondta: a témában érdekelt 200 tagszervezet azért hozta létre november 16-án a fórumot, hogy a távközlési törvényben előírt állami feladatok meghatározásánál és végrehajtásánál, valamint a jogalkotásban a fogyasztók, az önkormányzatok és a vállalkozók elképzelései is érvényesüljenek a jövőben. A TÉF működésének anyagi fedezete nagyrészt — a távközlési törvény rendelkezései szerint — a távközlési alaphól fedez-

hető. A tagdíj minimális, ez lehetőséget ad arra, hogy bármely távközlésben érdekelt szervezet a fórum tagja lehessen.

Drozdy Győző hangsúlyozta: szeretnék, ha a szervezet működésébe a koncessziós telefontszolgáltatást biztosító társaságok is bekapcsolódnának a jövőben.

A TÉF főbb tagjai: Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület, Főváros Környéki Agglomerációs Önkormányzatok Társulása, Antenna Hungária, Matáv Rt., Magyar Elektronikai és Informatikai Szövetség, WESTEL 900 Rt., Pannon GSM Rt.

szakában, és nincs még két évtizede, hogy a Bellt egyeduralmának feladására kényszerítették az amerikai törvényhozásnál lobbizó trónkövetelők. De ami az USA piacán annak méreteiből következően gazdaságos lépés volt, az nem biztos, hogy célravezető egy kis közép-európai ország esetében. Nem véletlen, hogy idén egy budapesti nemzetközi távközlési konferencián Csehország képviselője úgy nyilatkozott, hogy a saját telefonpiacuk privatizálásában és liberalizálásában egyáltalán nem akarják az úgynevezett magyar utat választani. Nyugat Európának még a miénknél nagyobb országaiban is láthatólag még mindig egyszerűbb a monopóliumok fenntartása, mint a fáradságos és nehezen megoldható liberalizálás megkezdése. Az európai távközlésben eddig az angolok jutottak el a legmesszebbre a British Telecom privatizálásában. De a British Telecom privatizálása kezen hat évig tartott, és a liberalizálás csupán a privatizáció első lépcsőjének befejezése után kezdődött a Mercury megjelenésével. A Mercury — és még néhány kis

a racionális megfontolás hiányának lehet nevezni. A szerencsétlen pillanatról csupán annyit, hogy bár előre eldöntötték a Matáv privatizációja előtt, hogy 29 régió a Matávhoz tartozik, de magának a privatizációnak, a befektetési megállapodásnak megkötésékor még sejteni sem lehetett, hogy a többi 25 primer körzetből hányra nyújtanak be pályázatot. Ugyanígy nem lehetett tudni azt sem, hogy mennyi száll vissza — jó ajánlat híján — az immár félállami társaságra, és milyen kondíciókkal adja át a Matáv a vagyont a nyertes koncessziós társaságoknak. Miután a privatizációs megállapodást december végén kötötték meg a német és amerikai befektetőkkel, egyértelmű volt, hogy a januári koncessziós pályázatra nem a befektetők egyetértésével nyújtotta be ajánlatát a Matáv, ami azonnal módot adott a két befektetőnek arra, hogy jelezze: az eredeti koncessziós megállapodás csupán 29 körzetre szólt, és nem 31 vagy netán 37 régióra szóló fejlesztési kötelezettséget jelentett. Mindez már előre vetítette a koncessziós pályázat előtt az ár-

epultek. Ilyen elozmenyek utan érthető, hogy március vége óta eredménytelen alkudozas folyik a koncessziót nyert tarsasagokkal, es gyakorlatilag csupan három esetben jutottak a targyalasok a megallapodas kozelbe. A Monor Telecom eseteben megszületett a végleges megallapodás, a másik kettőnél még csak az előszerződés fázisában van. Tíz koncessziós társaságnál pedig most folyik a szaktárca által kijelölt két auditáló cég, a Magyar Paribas és a Pénzügykutató Rt. közreműködésével az alkuk felgyorsítása.

Eközben tény, hogy az ország 18 régiójában közel egy éve áll a telefonfejlesztés, hiszen a Matáv már, a koncessziósok még nem érdekeltek a programban. És még mindig kétséges, hogy a kényszeralkuk milyen eredményre vezetnek. Az már majdnem bizonyos, hogy a vagyonesztést a Matáv lesz kénytelen lenyelni, de az is valószínűnek látszik, hogy ezt a befektetők nem fogják szó nélkül lenyelni.

Magyarország telefonhálózata 54 úgynevezett primer körzetre tagolódik. 1993-ban, amikor a te-

a vagyon is igen jelentős meletka. Könyvszerinti értéke 20,4 milliárd forint, ez a tárgyi eszközök, különböző berendezések értékét jelenti. A Matáv a Coopers &



Januártól drágábban telefonálunk

Január elsejétől ismét drágábban telefonálunk, és ennek már nem is egy, hanem két oka van. Egyrészt a jövő év elejétől a telefonszolgáltatások jelenlegi tízszázalékos kedvezményes általános forgalmi adókulcsa 25 százalékra nő, másrészt a Matávnak az inflációt követő tarifaemelést meg kell lépnie.

Míg korábban a távközlési díjak felső határát az árhatóság tételesen meghatározta, addig 1995-től a díjak inflációkövetővé váltak. Eszerint a telefon-előfizetési és beszélgetési díjak 1995-ös emelési lehetősége a megelőző év júniusának ipari termelői árindexétől függ. A jövőre figyelembe vehető ipari termelői árindex 10,2 százalék. Előreláthatólag az előfizetői díjakat, a helyi és primer körzeteken belüli díjakat az átlag felett (15,6 és 17,5 százalékkal), míg az egyéb és a nemzetközi díjakat az átlag alatt (5 százalékkal) emeli a Matáv Rt.

A tarifarendelet az általános forgalmi adó nélküli telefondíjakat szabályozza, ezen díjakhoz jön még a mindenkori áfa. Így az áfa 10 százalékról 25 százalékra való emelése az előfizetők szám-

lájának további növekedését eredményezi — tudtuk meg Nyevrikel Emiliától, az Matáv Rt. arosztályának vezetőjétől.

A szolgáltatóknak megvan a lehetőségük, hogy a díjmelést évente egy vagy két lépésben hajtsák végre. Tekintettel arra, hogy az általános forgalmi adó növekedése komoly terhet ró az előfizetőkre, valamint egyéb ár-emelkedés is várható, a Matáv Rt. a jövő évi díjmelést két lépésben (januárban 6, júliusban 4 százalékkal) tervezi megépíteni. A tarifaemelés a Közlekedési és Hírközlési Minisztérium rendeletében való meghirdetéssel lép életbe.

Eltérő tarifák várhatók a koncessziós társaságok kezében lévő primer körzetekben primer körzetekben is. Az országos díjnö-

vekedést tartva ugyanis saját szolgáltatásaik között súlyozhatnak, így elképzelhető, hogy valamelyik körzetben a helyi beszélgetés olcsóbb, a szomszéd településre való telefonálás viszont drágább lesz az országos átlagnál.

Szintén módosul a nyilvános távbeszélő-állomásokon folytatott beszélgetések tarifája, a Matáv Rt. jelenleg dolgozik azon, hogy ez milyen módon valósuljon meg. A tarifarendelet szerint a nyilvános állomások díjai 20 százalékkal meghaladhatják a lakásállomásokét, mivel fenntartásuk költségesebb. Eddig azonban olcsóbb volt fülkéből telefonálni, mivel a Matáv a nyilvános díjak 10 százalékos áfáját átválalta. Nem zárható ki tehát, hogy jövőre 25 százalékkal emelked-

nek a telefonkártyák árai, és ezt az összeget még megnövelheti a jövő évi tarifamódosítás is.

A pénzürmés telefonálás díj-emelésének módja még nem eldöntött, ugyanis az öt forint áfával növelt értéke 6,25 forint, így ezt az összeget kellene bedobni, ami persze nem lehetséges.

A Pannon GSM szintén áthárítja az áfanövekedést az előfizetőire, árait egyébként folyamatosan áfa nélkül határozzák meg, így csak a kulcsot módosítják — hallottuk Bedő Eriktől, a Pannon GSM kereskedelmi igazgatójától. Az áfa emelése 13,6 százalékkal növeli a Pannon GSM előfizetőinek költségeit. Növekszik a Matáv-hálózatért fizetett jelenlegi 6 forint/perces díj is, előreláthatólag szintén a termelői árindex alapján megállapított 10,2 százalékkal. A módosítás mértéke azonban csak a hálózati szerződés aláírása után válik bizonyossá. A Matáv tarifaemelését szintén át kívánja hárítani előfizetőire a Pannon GSM.

A Westel Rádiótelefon Kft.-nél és Westel 900-nál még nem tudtak tájékoztatást adni.

KORRUPCIÓS VILÁGKÖRKÉP

A megvesztegetés hatása az államadósságra

Valóságos korrupciós forradalom söpör végig a világon, amelynek árát és kárát a szakemberek még hozzávetőlegesen sem tudják felbecsülni

Az elmúlt évtizedekben a korrupció elsősorban a fejlődő országokra volt jellemző, a kilencvenes években mind nagyobb mérete ölt egyes fejlett ipari államokban, valamint térségünk átmeneti gazdaságaiban is. A csúszó- és kenőpénzek, a megvesztegetések burjánzása sok esetben veszélyezteti a gazdaság működését, a fejlődést és a reformok végrehajtását.

Az elmúlt két esztendőben egymást követték a korrupciós botrányok Nyugat-Európában is. Nagy-Britanniában két miniszter kényszerült lemondani korrupciós vádak miatt, Franciaországban pedig vezető üzletembereket „vontak ki a forgalomból”. A legnagyobb tisztogatásra Olaszországban került sor, ahol a „Tizta kezek” fedőnevű ügyészségi és rendőri akció keretében végrehajtott vizsgálati és letartóztatási hullámból csak kevés ismert politikus és üzletmeber maradt ki. Őt korábbi miniszterelnök, több tucat volt miniszter, több száz állami és helyhatósági hivatalnok és több ezer üzletember ellen folyt és folyik vizsgálat (a legfrissebb vádlott: Berlusconi kormányfő).

A Luigi Einaudi kutatóintézet becslése szerint az egész gazdasági és politikai életet átszövő korrupció miatt Olaszország államadóssága 15 százalékkal, vagyis mintegy 200 milliárd dollárral (!) növekedett.

Melegágya a korrupciónak a rászoruló országok nemzetközi segélyezése. Az erre szánt összegek jelentős része azoknál a külföldi szállítóknál „landol”, akik a megrendelés fejében

számottevő összegeket csorogatnak vissza az ügyintézőknek. Ráadásul a segélyezett országnak sok esetben semmi szüksége nincs a megrendelt árucikkekre. Nyílt titok, hogy a támogatások és a segélyek sok esetben a feketepiacokon tűnnek fel, illetve a helyi bürokraták zsebébe vándorolnak.

A lagoszi repülőterén a vámisztviselő az érkező utasoktól baksist kér egy üveg ital formájában, Zimbabwében 12 dollár a gépkocsivezetői jogosítvány gyors elintézésének „tarifája”. Bangkók mintegy ezer „örömtanyája” becslések szerint havi 600 ezer dollárt fizet a „félrenézéséért” a helyi rendőrségnek. Hongkongban nemrégiben kilenc vámost tartóztattak le lopott autók és elektronikai berendezések Kínába való „besegítéséért”. A kis- és nagystílusú korrupciók, megvesztegetések sorát és trükkjeit még hosszasan lehetne folytatni.

Andrei Shleifer, a Harvard Egyetem és Robert Vishny, a chicagói egyetem közgazdaszai szerint korrupcióra azokban az országokban nyílik jó lehetőség, ahol „hiánycikkeknek” számít a politikai és a gazdasági verseny.

Külön „kategóriát” képvisel a korrupcióban a világ leggyorsabban fejlődő országa, Kína. A hatalmas piac, az olcsó munkaerő mágnesként vonzza a külföldi tőkét. A külföldi cé-

gek a hivatalokat rendszeresen ostromolják különböző engedélyekért. Hongkongi források szerint a megfelelő kapcsolatok kiépítése, az ajándékozás nem olcsó mulatság az ázsiai országban. Kínában — becslések sze-



A NEWSWEEK KARIKATÚRÁJA

rint — a külföldiek évi 3—5 milliárd dollárt fordítanak lobbizásra és ajándékozásra. Ez az összeg az országba évente beáramló működőtőke 3—5 százalékával egyenlő.

A kínai kormány egyik jelentése szerint az elmúlt évtizedben az ország nemzeti vagyonának értéke 50 milliárd dollárral csökkent. Ennek elsősorban az az oka, hogy a korrump hivatal-

nokok számottevően aláértékelték a külföldieknek eladott ingatlanokat, gyárakat és egyéb javakat.

Mind több jel mutat arra, hogy a fejlett országokban — de a világ más államaiban is — egyre kevésbé tolerálják a korrupciót, s ellene valamiféle összehangolt akció van kibontakozóban. Berliini székellyel Transparency International néven új lobbycsoport alakult, amelynek célja a megvesztegetések és a korrupció ellen folytatott világméretű harc áttekinthetőségének biztosítása.

Az Egyesült Államokban 17 éves múltra tekinthet vissza az a törvény, amely megtiltja az üzletemberek számára a „piacon kí-

seget biztosítanak a korrupció „honorolására”)

A korrupció elleni fellépés konkrét eszközökben nem bővelkedik, hiszen a jól szervezett megvesztegetéseket nehezen lehet bebizonyítani, tettenémi. A burjánzó korrupció ellen két hatásos általános „gyógymód” létezik a törvény szigorán kívül. Az egyik az egészséges gazdasági verseny, amely viszonylag szűk teret hagy a megvesztegetéseknek. Ebbe az irányba hat a monopóliumok megszüntetése, valamint a minél gyorsabb privatizáció. A magánosított cégeknél ugyanis jóval kisebb a korrupció lehetősége, mint a szinte áttekinthetetlen állami óriásvállalatok-

nál. (Más kérdés, hogy a privatizáció folyamata is melegágya lehet a korrupciónak. Nemrégiben tartóztatták például le a cseh privatizációs program irányítóját, Jaroslav Liznert, aki 300 ezer dollár kenőpénzt fogadott el egy privatizációs pályázat kapcsán.)

A másik „gyógymód” a köztisztviselők tisztességes javadalmazása. Ismeretes, hogy Szingapúr nem nevezetes a korrupciós botrányokról. De ennek a „csendnek” ára van: az országban a köztisztviselők fizetése magasabb, mint kollégáiké bárhol a világon. S az sem mellékes, hogy a köztisztviselők Szingapúrban jobban keresnek, mint a magánszektor alkalmazottai.

Gary Becker, a chicagói egyetem Nobel-díjas közgazdász-

professzora szerint a korrupció a kormányok gazdasági életben való részvételének a „kinövése”. Véleménye szerint a gazdaság „túl szabályozása”, az állam „túltengése” a gazdasági és üzleti életben a korrupció növekedését eredményezi. A szükségtelen állami beavatkozások ugyanis a működő piacokon mérséklék a hatékonyságot.

G. GY.

kat a keretfeltételeket változtatják fel, amelyekkel a gazdasági folyamatokat kedvező irányba lehet terelni.

A pénzügyben nem ösztönöznék a rövid lejáratú kamatok további csökkentését. Monetáris stabilitásra kell törekedni — mert csak így növelhető a gazdaság potenciálja. A 3 százalékos termelésnövekedéshez az árak 2 százalékos növekedése mellett egyébként a forgalomban levő pénzmennyiségnek legfeljebb 5—7 százalékos bővülését tartják elfogadhatónak.

De nemcsak a monetáris ügyek, hanem a reálszféra alakulása szempontjából is keresik a közgazdászok a gazdasági fejlődés optimális keretfeltételeit. A munkanélküliség csökkentését 1995-ben csak úgy tudják elképzelni, ha a kollektív szerződésekben meghatározott úgynevezett tarifális bérek növekedése a munkatermelékenység 3 százalékra becsült emelkedése alatt marad. Itt jegyzik meg — kicsit bonyolult fogalmazva... — a munkát meg kellene szabadítani azon terhek alól, amelyekkel azt az ország újraegyesítése sújtotta. Értsd: a gazdaságkutató intézetek szakemberei nem siettetnék azt a folyamatot, amely a keleti országokban foglalkoztatottak bérszínvonalát a nyugatihoz közelíti.

Ami pedig az adópolitikát illeti: a konjunktúrát a kutatók szerint túl nagy terhek sújtják. A fő gond az, hogy az adó- és más járulékos terhek kívánatos csökkentése szemben áll a közületi pénzügyek konszolidálására irányuló törekvéssel. E dilemma megoldásában egyébként a szakértők a gyors konszolidáció ellenében is a vállalkozói terhek közeljövőbeli csökkentésére szavaznak. Szerintük a közkiadások jelentős redukálásával mindkét cél elérhető: konszolidálódhatnak a pénzügyek és csökkenhetnek a vállalkozók terhei.

A német szakértők keretfeltételeit, dilemmáit és megoldási elképzeléseit olvasva az embernek olykor az az érzése, hogy Magyarországon jár — csak éppen a gazdasági háttér, amely előtt a vita folyik, sajnos, enyhén szólva, kicsit más...

N. J.

EU: AZ ACÉLKUDARC

Újra kell edzeni

Az Európai Unió Bizottsága 1992 óta próbálja rábeszélni az állami és magánkézben levő acélgyárakat, hogy hajtsanak végre átszervezést és szüntessék meg fölös kapacitásaikat

Az év utóján a terv két szülőatyja, Karel Van Miert, a versenyügyekkel foglalkozó biztos, és Martin Bangemann, ipari biztos végül is elismerte a kudarcot és javaslatot tett a program feladására.

A Financial Times értesülése szerint a bizottságnak sikerült megakadályoznia, hogy az államok szabad kezet kapjanak a gyengélkedő acélgyárak támogatására és némi kapacitáscsökkenést is elértek. Ám a csökkentés jóval alatta marad a tervezetben szereplő 19 millió tonnának, pedig a legtöbb megfigyelő szerint legalább ennyi szükséges ahhoz, hogy az immár 20 éve újra és újra előforduló hanyatló periódusok idején ne legyen többletkapacitás az ágazatban.

Az EU nagy acélgyárai először két évvel ezelőtt kérték a bizottság segítségét a recesszió okozta problémáik, az olcsó kelet-európai import jelentette verseny, valamint a saját többletkapacitásuk megoldásához.

Az ágazat vesztesége egyre gyarapodott, és néhány ismert nagyvállalat, köztük a német Krupp, a Thyssen és az olasz Ilva is komoly pénzügyi gondokkal küszködött.

Briussel az 1980-as évek elején már egyszer megpróbálta átszervezni az acélpiacot, és akkor közvetlen intervenciót alkalmazott. Az akkori ipari biztosról Davignon-tervnek nevezett program révén a bizottság meghatározta az egyes vállalatok termelési kvótáját, protekcionista kereskedelmi intézkedéseket vezetett be, és támogatta az állami szubvenciót és árkartellek létrejöttét.

Van Miert és Bangemann másféleképpen közelítették meg a kérdést. A bizottság piacfelügyeleti szerepet vállalt: negyedévente tájékoztatja a

tagországokat a termelési és szállítási volumenekről, ezzel ösztönözve a kapacitáscsökkentést. Ugyancsak e cél érdekében bátorították az állami acélgyárak privatizációját. A tervben szerepelt még a gyárbezárásokat finanszírozó ipari adó, az olcsó exporttal szemben nyújtott korlátozott védelem, valamint az elbocsátott acélpipari munkások végki-

folyásos regionális csoportok támogatásával további állami szubvencióért harcoltak.

A Financial Times két elemzője, Lord Barber és Andrew Baxter szerint a mentőakciót az első nagy csapás 1993-ban érte akkor, amikor nagyszabású helyi kampánnyal sikerült megakadályozni a Bréma melletti veszteséges Klöckner acélmű bezárását. A Klöckner bezárása ugyanis kellő lökést adott volna a célul kitűzött 19 tonnás kapacitáscsökkentés felé; a túlélés viszont most másokat is ellenállásra bátorít.

A második csapás júniusban következett be, amikor Van Miert váratlanul csatát vesztett a bizottságon belül az észak-olaszországi Brescia térségében tervezett gyárbezárások ügyében. A bizottság-

hány héttel később a bizottság egyhangúan jóváhagyta a terv új változatát, miszerint a Brescia tartományban nyújtott állami támogatás mégsem ellentétes az EU-szabályozással.

A mentőakció bírálói már régen tartottak attól, hogy a kereslet rövid távú emelkedését az acélgyárak majd arra használják fel, hogy elkerüljék vagy elhalasszák az elbocsátásokkal járó fájdalmas döntéseket. Most, a recesszió elmúltával ezek a félelmek beigazolódtak.

Az ágazati elemzőket egyáltalán nem érte meglepetésként az akció csődjé. Rod Beddows, a Beddows & Co. acélpipari tanácsadó cég társtulajdonosa szerint kétséges, hogy az iparág bajaira tényleg gyógyírt jelent-e a kapacitáscsökkentés. A bizottság mentőakciójának befejeztével most két kérdés marad megoldatlan. Egyrészt felmerül az a probléma, hogy a kapacitáscsökkentést célzó fájdalmas intézkedéseket akkor kell majd meghozni, amikor az ágazat a következő hanyatlási periódusba jut.

A másik megoldatlan kérdés, hogy a nem szubvencionált gyárakat nyugtalanítja a veszteségeknek nyújtott állami támogatás, mert az az ő nyereségességüket fenyegeti. „A szubvenció még mindig a kapacitást támogatja, és ezzel az üggyel, ha tetszik, ha nem, foglalkozni kell” — mondja a British Steel, az egyik legnyereségesebb, támogatás nélkül működő acélpipari konszern alkalmazottja.

Az állami szubvenció újra súlyos problémává válhat az acélpipar hanyatlásának idején, amikor majd megint csak nyomás nehezedik a tagországokra, hogy támogassák a veszteséges gyárakat.

F. T.

AZ EU-BIZOTTSÁG BUKOTT MENTŐAKCIÓJA

Nyersacél-termelés	millió tonna
Összkapacitás	170
Kapacitástöbblet	30
Tervezett csökkentés	19—26
Megígért, illetve végrehajtott csökkentés	16

AZ EU ÖSSZES NYERSACÉLTERMELÉSE, millió tonna

1994 (első kilenc hónap)	103,3
1993 (első kilenc hónap)	99,8

A TOP 10 NYERSACÉLTERMELÉSE, millió tonna

1. Usinor Sacilor (Franciaország)	17,6
2. British Steel (Nagy-Britannia)	12,3
3. Thyssen (Németország)	9,6
4. ILVA (Olaszország)	9,1
5. Krupp Hoesch (Németország)	7,7
6. Hoogovens (Hollandia)	5,8
7. Riva (Olaszország)	5,4
8. Preussag (Németország)	4,1
9. Cockeril Sambre (Belgium)	3,9
10. HKM (Németország)	3,8

Forrás: EU-Bizottság, Nemzetközi Vas- és Acélpipari Intézet

elégítésére szánt 240 millió ecu összegű támogatás.

1992 telén Ferdinand Braun, a bizottság acélügyi különbiztosa az acélgyárakkal folytatott tárgyalásai során ígéreteket csikart ki, hogy a nyersacél-termelést „valószínűen” és „várhatóan” 17 millió tonnával, a hengerművi kapacitást pedig mintegy 11 millió tonnával csökkentik.

Kezdetől fogva látszott azonban, hogy a magán acélgyárak nemigen akarják ténylegesen csökkenteni kapacitásukat. Az állami vállalatok is kevés hajlandóságot mutattak, sőt kormányaik vagy be-

től 415 millió ecu támogatást kért, cserébe az 5 millió tonnás kapacitáscsökkentésért.

Az elutasítás után Van Miert azonnal „holtak” nyilvánította az acéltervet. Né-

RÉSZVÉNYTÁRSASÁGI KÖZGYŰLÉSRE SZÓLÓ MEGHÍVÓ!

Az Új-Buda Vállalkozóház Részvénytársaság igazgatósága értesíti tisztelt részvényeseit, hogy a társaság székhelyén (1125 Budapest, Kút-völgyi út 23.)

1995. február 1-én (szerdán) 14.00 órakor rendkívüli közgyűlést hív össze.

Napirendi pontok:

1. Alapszabály-módosítás.
2. Könyvvizsgáló választása.
3. Könyvvizsgáló díjazásának megállapítása.
4. Egyéb.

A részvényesek jogaikat a közgyűlésen törvényes vagy megfelelő meghatalmazással ellátott képviselőik, megbízottjaik útján, az alapszabályban meghatározott módon gyakorolhatják. Új-Buda Rt. igazgatósága

Egyedül nem megy

A személyi számítógépek és a szoftverek egyik legdinamikusabban bővülő piaca a közép- és kelet-európai térség. A volt szocialista országok „számítógépesítésének” nagy lökést adott a COCOM-korlátozások feloldása

Érthető, hogy az ipari országok számítógépgyártói és szoftverházaik ádáz versenyt folytatnak egymással a minél nagyobb piaci részesedés megszerzéséért térségünkben. Amárkás cégeknek azonban nemcsak egymással kell megküzdeniük, hanem a régió eltérő sajátosságai, szokásaival is — írja a Wall Street Journal Közép-Európai Szemléje.

Közép- és Kelet-Európában 1993-ban legális úton 1,06 millió személyi számítógépet értékesítettek. A gépek 25 százaléka az Egyesült Államokból, Nyugat-Európából és Japánból származott. A BIS Strategic Decisions piackutató cég statisztikái szerint 1992-ben ez az arány még nem haladta meg a 20 százalékot. Sőt, az előrejelzések szerint 1994-ben Magyarországon és Csehországban a fejlett ipari országokból származó személyi számítógépek aránya az összértékesítésen belül megközelíti vagy eléri az 50 százalékot.

A vezető nyugati számítástechnikai cégek kelet-európai „menetelése” — saját értékesítési és műszaki szakembereik véleménye szerint — korántsem zökkenőmentes.

Az IBM kelet-európai részlegének egyik igazgatója, Friedrich Bock szerint továbbra is létezik Nyugat és Kelet között a kulturális szakadék. Véleménye szerint a vezető nyugati számítógépipari vállalatok kelet-európai kereskedelmi partnereiktől és a márkakereskedőktől azt várják, hogy ugyanolyan módszerekkel tevékenykedjenek a piacon, mint azt ők teszik Németországban vagy az Egyesült Államokban. A kelet-európaiak viszont rossz néven veszik, hogy a

regionális üzletpolitikát a központ diktálja és nem veszi figyelembe a helyiek véleményét, tapasztalatait, gyakorlatát.

A világ egyik szoftver-nagyhatalma, a Microsoft saját kárán „tanulta meg” Kelet-Európát. Hét esztendőn át próbált meg változatos eszközökkel betömi az orosz piacra, sikertelenül. A nyolcadik év sikert hozott, eladásai egy év alatt megtízszereződtek, s elérték az 5 millió dollárt. Ez az eredmény minden várakozást felülmúlt, hiszen az orosz piacon a június 30-án végződött pénzügyi évben a Microsoft egymillió dolláros veszteségre számított. A siker kulcsa „mindössze” az volt, hogy a Microsoft „átment helyibe”.

Az orosz piacon az árakat nem dollárban, hanem rubelben állapította meg, az árakat a helyi árszínvonalhoz igazította. A Word for Windows árát például 350-ről 130 dollárra, illetve ennek megfelelő rubelre csökkentette. A vezető szoftvereket lefordította oroszra, s ma már a Microsoft-programok 85 százaléka orosz nyelven is elérhető, illetve használha-

tó. Az értékesítés bővítése érdekében 13 helyi disztribútort alkalmazott, emellett pedig sorra rendezett konferenciákat, kiállításokat az orosz szoftverházak számára.

Az IBM és a Compaq is hasonló módszerekkel dolgozik az orosz piacon. Mindkét óriásvállalat széles helyi disztribútori és márkakereskedő hálózatot alakított ki. Az IBM tavaly 7 millió dollárt fordított a helyi disztribútorok képzésére. A „Kék Óriás” vegyes vállalatot alapított személyi számítógépek helyi gyártására: tavaly Moszkvában 15 ezer, idén pedig 50 ezer IBM személyi számítógépet álltanak elő. Számítások szerint az Oroszországban gyártott IBM-gépek 10 százalékkal olcsóbbak, mint az importált masinák. Az IBM beruházásai és erőfeszítései térségünkben kifizetődni látszanak: a nagy márkák közül az első helyen szerepel Oroszországban, Magyarországon, Lengyelországban és Szlovákiában, Csehországban pedig a Compaq mögött a második helyet foglalja el a nyugati számítástechnikai cégek értékesítési ranglistáján. Hasonlóan a

nyugati piacokhoz, térségünkben is húzóerőt jelent a jól ismert márkanév. Igen csak sokat jelent a hároméves garancia, a helyszínen történő javítás, valamint az alkatrészellátás folyamatosága. Elemzők véleménye szerint a vezető nyugati személyiszámítógép-márkák néhány éven belül kiszorítják a kelet-európai piacról a helyi fejlesztésű és gyártású gépeket. (A szakmában a nyugati gépeket fehér, a keletieket vörös márkáknak nevezik.)

Lengyelországban az Optimus SA, Csehországban pedig a Vikomt helyi márkák vezetik még az értékesítési listát. Jelenleg az első számú frontvonal a nyugati cégek és kelet-európai partnereik között húzódik. Arról van szó, hogy a nyugati cégek még nem igazán ismerik ezt az ígéretes piacot. Az Apple Computer például felszólította orosz dealereit, hogy az eladásokkal célozzák meg az iskolákat és az egyetemeket. Ez a módszer jól bevált az USA-ban, Oroszországban azonban az oktatási rendszer az állami szektor legnagyobb mértékben szétfűszert, már-már szétesett területe. A közép- és kelet-európai üzleti partnerek, márkakereskedők gyakran panaszkodnak arra, hogy a nyugati számítástechnikai cégek túl sokszor változtatják meg piaci taktikájukat. (Érdekes megjegyezni, hogy a nyugati cégek szerint ez a gyakorlat azért nem kedvelt a térségben, mert a volt szocialista országokban az üzletemberek hozzászórtak a hajdani tervutasításos rendszer kiszámíthatóságához.)

Gyakori panasz a márkakereskedők részéről, hogy noha a piaci betörés éveiben ők szervezték meg az elosztási és az értékesítési hálózatot kizárólagossági alapon, mihelyt fellendült a forgalom, a nyugati számítógépgyártók és szoftverházak létrehozzák a térség országai- ban saját vállalataikat. Ezek pedig megszervezik a saját elosztói és márkakereskedői hálózatukat, így oda a korábban élvezett kizárólagosság. Krzysztof Musial, a legnagyobb lengyel számítógépdisztribúciós cég vezetője nemrégiben arról panaszkod-

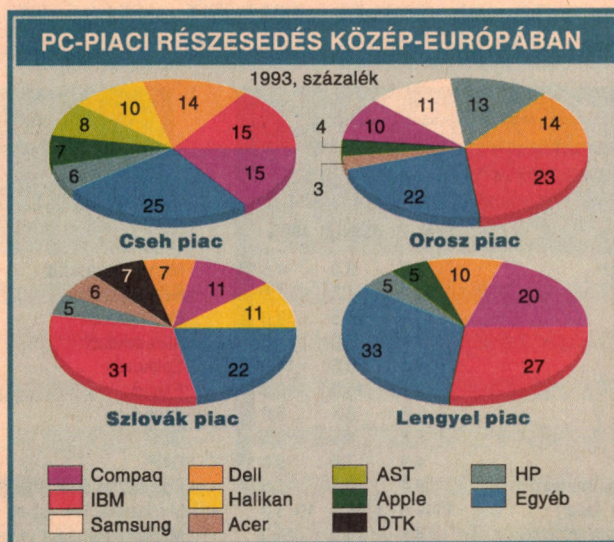


dott, hogy amikor erőfeszítései nyomán végre nyereségesre fordult a nyugati személyi számítógépek piaca, az IBM, a Compaq és a többi nagy márká közzölte: „ez most már számunkra is érdekes, ezért közvetlenül leszünk jelen a piacon”.

A kelet-európai márkakereskedőknek nem kevés fejfájást okoz a szállítványozással kapcsolatos gondatlan adminisztráció. Musial szerint az általa rendelt számítástechnikai termékek 25 százalékánál hiányosak a szállítványozási és a vámdokumentumok. A helyesen kitöltött papírok megérkezéig az áruk vámraktárban állnak, s ennek költségei igen magasak. A szükséges dokumentumokat a szállítók nem gyorspostával küldik, hanem „sima” levélként, amit a lengyel posta két hét múlva kézbesít. Az üzleti kultúrák eltéréseiből fakadó panaszokat még hosszasan lehetne sorolni, ám a gondok ellenére a térségben mind nagyobb üzleti sikerekről adnak számot a vezető nyugati számítástechnikai cégek.

Figyelemre méltó azonban az egyik lengyel márkakereskedő véleménye: „a nyugati számítógépipari cégek nem tekintenek bennünket magukkal azonos partnereknek. Olyanok vagyunk, mint az igáslovak, akiknek időnként egy falat szénát is juttatnak.”

GONDA GYÖRGY



NÉMET KONJUNKTÚRAPROGNÓZIS

Biztató közeljövő

Hat német gazdasági kutatóintézet 1995-ben a GDP 3 százalékos, az export 8 százalékos növekedésével számol

Őszre az öt német bölcshatru szaporodott. A gazdaság helyzetéről és a konjunktúra alakulásáról a hagyományos második félévi jelentését az eddigi öt (a berlini, a hamburgi, a müncheni, a kielői és az esseni) legtekintélyesebb kutatóintézet — illetve azok vezetői — mellett hatodikként a hallei Institut für Wirtschaftsforschung is jegyzi. Ez a változás egyébként jelzi, hogy a német egyesülés után a gazdasági történések elemzésében immár a keleti országrész szakembereinek a véleményét is kikérik.

A hatok első megállapításukkal helyesbítették az ötök tavaszi elemzését. A német gazdaság ugyanis az év folyamán olyan dinamikát vett fel, amely az akkori legoptimistább szakemberek jóslatait is jócskán túlszámalyta. Igaz — talán egy kicsit öngazolás-ként is — a hatok mostani összefoglalója hozzáteszi: a fellendülés a külföldi hatások, nevezetesen az ipari szektor nagyobb exportkeresletének tulajdonítható. 1994-ben az export várható növekedése 6 százalékos lesz, miközben a múlt évben 1992-höz képest 6,2 százalékos visszaesést kellett elkönyvelniök. Ehhez hozzátartozik, hogy a gazdaság teljesítményének növekedését nagymértékben elősegítette a lakásépítésnek és az építkezési beruházásoknak a

vártnál erősebb élénkülése. Ez a múlt évben 1992-höz képest mindössze 2,8 százalékos növekedést ért el, 1994-ben 1993-hoz viszonyítva 8 százalékkal ugrik meg, így aztán az építkezési boom a gazdasági fejlődés jelentős ösztönzőjének mutatkozott.

A tények, számok ezeket a megállapításokat a következőképpen támasztják alá. Áprilisi jelentésében az akkor még ötök prognózisa az volt, hogy egész Németországban a bruttó hazai termék 1994-ben 1,5 százalékkal nő, a nyugati országrészben pedig csupán 1 százalékos bővülés várható. Közben azonban a beruházási szándék erősödött, pedig 1994 első félévében az erős recesszió hatására az még nagyon is lanya volt. A fordulat e tekintetben a második félévben következett be. A beruházások az idén az év végéig 1993-höz képest 5,5 százalékkal nőnek, a jövő évre pedig egyenesen 6,5 százalékos gyarapodást prognosztizálnak. A fellendülés és a technológiai megújulás szempontjából különös jelentősége van annak, hogy a beruházásokon belül a jelenlegi tendenciák szerint 1995-ben a berendezések, gépek szektorában 9 százalékos növekedést érhetnek el.

A keleti országrészben az egykori NDK területén a fejlődés még mutatósabb. Ott a

beruházások szintje az idén 1993-hoz képest 16,5 százalékos növekedést mutat (ez 1993-ban sem volt alacsony: 1992-höz képest 14,1 százalékkal) és a prognózis a jövő esztendőre is tekintélyes: az ideiképezt 13 százalékos emelkedés. Az az általános német tendencia, hogy 1994-ben az építés vált a gazdaság legnagyobb húzóerejévé, keleten még a nyugati országrésznel is jobban érvényesült: 1993-hoz viszonyítva 1994-ben több mint egyötödével, 20,5 százalékkal nő a beruházásoknak ez a szektora, holott már 1993-ban az előző évhez viszonyított 18,5 százalékos előretörését sok helyütt a világon megirigyelhettképpen ilyen recessziós időben.

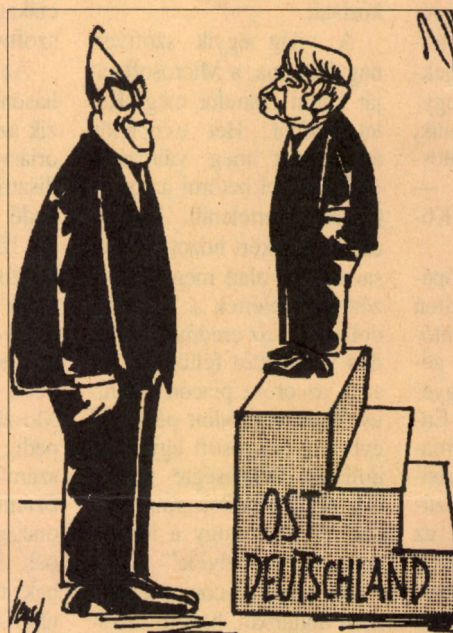
Mi az oka a beruházási kedv ilyen irányú élénkülésének? A kutatók kimutatták, hogy az anyagi jellegű befektetések rentábilisabbak, mint a pusztán pénzügyi befektetések. A vállalkozók tehát erőforrásaikat inkább építkezésbe és még inkább új berendezések üzembeállítására és ezzel technikai megújulásra fordítják, mintsem értékpapírok vásárlására vagy még kevésbé bankbeté-

teik hízalására. Mindez még úgy is jobb üzleti eredményre kecsegtet számukra, hogy a hosszú lejáratú pénzbefektetések kamatai is jelentősen emelkedtek. Ennek a recesszió végeztével szokásos technológiai felújítási tevékenységnek továbbélését prognosztizálják a szakértők 1995-re is, hiszen különben nem növekedhetne egész Németországban 9 százalékkal (keleten egyenesen 11 százalékkal) a beruházásoknak a berendezésekre jutó hányada. Az építkezési szektor beruházási részesedése ehhez és sa-

sek csökkenése az oka, ami a költségvetési megszorítások következménye lesz.

A magánfogyasztás viszont a kutatók előrejelzései szerint a következő évben kevésbé élénkül. Az ideai a tavalyihoz képest 1 (keleten 3, nyugaton 1) százalékos növekedés jövőre csupán 0,5 (keleten 1,5, nyugaton 0,5) százalékos lesz. Ennek az oka, hogy a reáljövedelmek csak nagyon csekély mértékben növekednek, annak ellenére, hogy a két éve stagnáló bruttó bérek és bruttó fizetések valamelyest előrelépnek. Visszont ennek hatását csökkenti, hogy a jövő évtől kezdve az úgynevezett szolidaritási pótlék levonásával növelik a foglalkoztatottak terheit.

Érdekes, hogy az őszi jelentés összeállításánál az egyik kutatóintézet, a berlini Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) kifejezésre juttatta öt társintézményétől eltérő véleményét. A DIW úgy véli, hogy a gazdaság alakulását kívülről erőteljesen kormányozni lehetne. Javasolja, hogy a Szövetségi Bank csökkentse a rövid lejáratú kama-



A HANDELSBLATT KARIKATÚRÁJA

ját maga ideai színvonalához képest is némileg visszaesik. 1995-ben 4,5 százalékos növekedésre számítanak, ami a két országrész között így oszlik meg: nyugaton 1994-hez képest 4 százalékról 1,5 százalékra, keleten 20,5 százalékról 14 százalékra esik vissza. Az építkezések lelassult fejlődésének egyébként első sorban a közületi megrendel-

tokat, mert ennek hatására a tőkepiac kamatai is esnének és így el lehetne szakadni a dollárkamat alakulásától. A másik öt kutatóintézet ezzel szemben a tőkekamatok alakítását a piac irányító hatásától várja, mert így mindig kifejezésre jut a tőkeszűke, illetve az infláció következménye. Ezért gazdaságpolitikai javaslataikban inkább azo-

GAZDASÁGI FEJLŐDÉS
NÉMETORSZÁGBAN

Változások az előző évhez képest
százalékban

	1993.	1994.	1995.
Magánfogyasztás	0,5	1,0	0,5
Közfogyasztás	-1,2	0,5	1,0
Beruházások	-4,5	5,5	6,5
Állóeszközök	-13,8	1,5	9,0
Építkezés	2,8	8,0	4,5
Export	-6,2	6,0	8,0
Import	-6,1	6,0	5,0
GDP	-1,1	2,5	3,0
GNP	-1,7	2,5	3,0
Fogyasztói árak (magán)	3,9	3,0	2,5
Munkanélküliek (ezer)	3419,0	3720,0	3600,0
Munkanélküli ráta (százalék)	8,8	9,6	9,3
Az állami költségv. egy. (Mrd DM)	-143,2	-137,0	-93,0

GAZDASÁGI FEJLŐDÉS
KELET-NÉMETORSZÁGBAN

Változások az előző évhez képest
százalékban

	1993.	1994.	1995.
Magánfogyasztás	2,7	3,0	1,5
Közfogyasztás	-1,2	1,5	1,5
Beruházások	14,1	16,5	13,0
Állóeszközök	7,0	9,0	11,0
Építkezés	18,5	20,5	14,0
Export	5,5	15,0	18,0
Import	5,0	8,5	5,0
GDP	5,8	8,5	8,5
GNP	4,9	7,5	8,0
Fogyasztói árak (magán)	8,4	3,5	2,5
Munkanélküliek (ezer)	1149,0	1160,0	1075,0
Munkanélküli ráta (százalék)	14,8	14,9	13,9

GAZDASÁGI FEJLŐDÉS
NYUGAT-NÉMETORSZÁGBAN

Változások az előző évhez képest
százalékban

	1993.	1994.	1995.
Magánfogyasztás	0,2	1,0	0,5
Közfogyasztás	-1,2	0,0	1,0
Beruházások	-8,3	2,5	4,5
Állóeszközök	-17,6	0,0	8,5
Építkezés	-0,8	4,0	1,5
Export	-3,2	7,0	7,0
Import	-5,3	6,5	5,5
GDP	-1,7	2,0	2,5
GNP	-2,3	2,0	2,5
Fogyasztói árak (magán)	3,2	3,0	2,5
Munkanélküliek (ezer)	2270,0	2560,0	2525,0
Munkanélküli ráta (százalék)	7,3	8,3	8,2