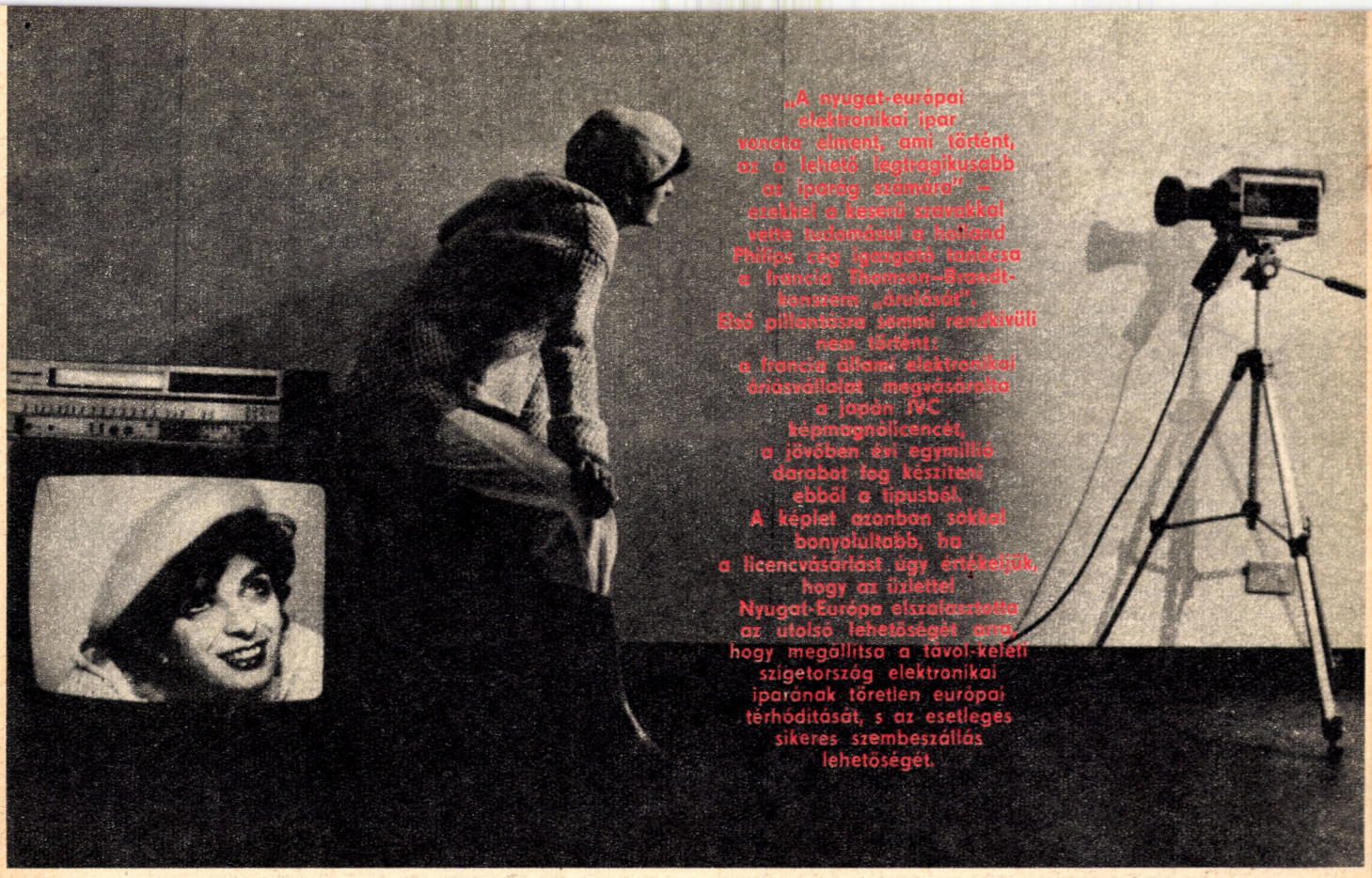


„A nyugat-európai elektronikai ipar vonata elment, ami történt, az a lehető legtragikusabb az iparág számára" – ezekkel a keserű szavakkal vette tudomásul a holland Philips cég igazgató tanácsa a francia Thomson–Brandt-konszern „árulását". Első pillantásra semmi rendkívüli nem történt: a francia állami elektronikai óriásvállalat megvásárolta a japán JVC képmagnólicencét, a jövőben évi egymillió darabot fog készíteni ebből a típusból. A képlet azonban sokkal bonyolultabb, ha a licencvásárlást úgy értékeljük, hogy az üzlettel Nyugat-Európa elszalasztotta az utolsó lehetőségét arra, hogy megállítsa a távol-keleti szigetország elektronikai iparának tőretlen európai térhódítását, s az esetleges sikeres szembeszállás lehetőségét.

A FRIGY ELMARADT

83. V. 28.

A Philips-konszern — a nyugat-európai elektronikai ipar legnagyobb, legerősebb vállalata — már az elmúlt évtized közepén szorgalmazta egy, az egész Közös Piacot átfogó, összehangolt elektronikai ágazat megteremtését, mert véleményük szerint csak ilyenformán van esély a japán képmagnó-, színestelevízió- és egyéb szórakoztatóelektronikai berendezésözön megfékezésére. A holland elképzelés szerint az iparág patinás cégeinek — a nyugatnémet *Siemensnek*, a *Boschnak*, a *Grundignak*, a francia *Thomson—Brandtnak* stb. — össze kell fogniuk, egyesíteni kell kutatási és fejlesztési kapacitásaikat, közös modellekkel kell megjelenniük a piacon. A javaslat elsősorban Franciaországban talált kedvező fogadtatásra, hiszen Párizs külés gazdaságpolitikája évtizedek óta nyíltan hangoztatja egyes területeken a nyugat-európai különállás szükségességét mind az Egyesült Államoktól, mind pedig Japántól. (Ebben a szellemben fogant az önálló nyugat-európai légibusz-, valamint az űrkutatási program gondolata is.) A Philips-ötlet mellett még az is szólt, hogy az elmúlt évtized végére világossá vált: a széttagolt nyugat-európai elektronikai ipar szinte egyetlen területen sem képes felvenni a versenyt a japán cégekkel, a kíméletlen behatolási politikát folytató *Sonyval*, a *Matsushitával*, a *JVC-vel* és a többiekkel. Ezt támasztották alá az évről évre növekedő közös piaci behozatal adatai is. A „felkelő nap országának" vállalatai elhódították a nyugat-európai színes televíziókészülékek piacának több mint felét. A legtragikusabb helyzet a képmagnó „frontján" alakult ki: 1982-ben a Közös Piac tagállamaiban csaknem 5 millió japán készüléket adtak el — 73 százalékkal többet, mint egy évvel korábban — s ezzel piaci részesedésük meghaladta a 80 százalékot!

A francia kormány a képmagnóáradat láttán nem vám jellegű korlátozást vezetett be. Rendelete értelmében az országba importált japán képmagnók csak a *poitiersi* vámhivatalon át „léphetik át" a határt. A kicsiny vámhivatalban mindössze néhány fő végezte — *központi utasításra igencsak akkurátusan* — a vámkezelést, s így a japán készülékek szinte csak „cseppenként" juthattak be Franciaországba. (A közelmúltban a franciák visszaállították a régi vámolási rendet, miután a japán cégek „önkéntes" exportkorlátozásról tettek tanúbizonyságot.)

Időközben lassú, de a lényeget nem érintő átrendeződés indult meg kontinensünk nyugati felének elektronikai iparában. A Philips megszerezte a Grundig részvényeinek 24,5 százalékát, a Thomson-csoport pedig megvásárolta az anyagi nehézségekkel küszködő, jó nevű nyugatnémet *Dual*, *Normande* és *SABA* vállalatokat.

Az idei év elején a franciák úgy látták, hogy elérkezett az ideje a nyugat-európai összefogás gyakorlati megteremtésének. A Thomson-cég vásárlási ajánlatot tett a Grundignak, vagyis meg kívánta szerezni részvényeinek többségét. A francia elgondolás szerint a Thomson—Grundig—Philips-trió (ne feledjük, a Grundig-részvények csaknem egynegyede Philips-tulajdonban van) képes lehet pajzsként felfogni a japán exportrohamokat, sőt jó esélye van a piaci ellentámadásra is. Thomsonék az úgynevezett *európai megoldásra* építettek.

Ehhez tudni kell, hogy a világon jelenleg három nagyobb képmagnórendszer vív egymással ádáz küzdelmet. A rendszerek különbözősége más szabványokat követel meg, s akinek a szisztémája uralkodik, azé a világpiac nagyobbik „szelete". A világ képmagnópiacának 7 százalékát a JVC *Video Home System*-je (VHS) uralja, vagyis minden tíz vásárló közül hét ezt a szabványt veszi meg. A Sony *Betamax* technológiájáé a világpiac 25 százaléka, s mindössze 5 százalék részesedést mondhat magáénak a Philips és a Grundig V 2000-es rendszere. (Érdemes megjegyezni, hogy még Nyugat-Európában sem sikerült a V 2000-nek 10 százalékosnál nagyobb piaci részesedést kiverekednie.)

A francia elképzelés szerint a „képmagnótrió" a V 2000-es rendszert a kutatási, fejlesztési és termelési kapacitások egyesítése révén továbbfejleszti, versenyképesebbé teszi, s először Nyugat-Európában, majd pedig a tengerentúlon növeli piaci részarányát.

A tervezett *cégfrigy azonban elmaradt*, mert a nyugatnémet kartellhivatal nem adta áldását az ügylethez, arra hivatkozva, hogy az új óriásvállalat monopolizálhatja a piacot, akadályozza a szabad verseny érvényesülését. A piaci tanulmányok értékelése szerint a cégházasság nemcsak a *szórakoztató-*, hanem a *háztartási elektronika* területén is sikeres üzleti eredményekre számíthatott volna. A legnagyobb nyereséget azonban a termelés nagyságának optimalizálása, valamint a három cégnek az egész világra kiterjedő értékesítési és leányvállalat-hálózatának összehangolt munkája hozta volna.

A fúzió megakadályozása egyben az egységes nyugat-európai szórakoztatóelektronikai iparág gondolatának elvetélését is jelentette. A Thomson—Brandt azonban nem kívánt társ nélkül maradni, s mivel Európában nem sikerült arát szerezni, a konkurrencia „háremhez" fordult. A Thomson-csoportnak sürgősen cselekednie kellett gyártmányszerkezete és eladási statisztikái javítása érdekében, mert a cég tavalyi eredményei meglehetősen kedvezőtlenek. Egy esztendő alatt a veszteség tizenkétszeresére növekedett s elérte a 335 millió dollárt.

Rövid tárgyalások után nem kis meglepetésre — és a Philips bánatára a — francia óriáscég megvásárolta a JVC világot hódító VHS rendszerének licencét. A megállapodás értelmében a Thomson kezdetben csak a képmagnó legérzékenyebb, a berendezés teljes értékének 40 százalékát kitevő részegységeit gyártja. Ehhez több száz millió frankos költséggel új gyárat épít Franciaországban, majd a későbbiekben egy újabb „összeszereldét" állítanak fel. A második szakaszban a francia alkatrészek aránya 75 százalékra növekszik, s a képmagnók gyártásába bekapcsolódik a Thomson nyugat-berlini érdekeltsége is. A licencszerződés értelmében a Thomson a képmagnókat — Japán kivételével — az egész világon értékesítheti.

A Philips — amely a nyugat-európai elektronikai összefogás kezdeményezője volt — nehezen tudja megemészteni a történteket. A cég központjában úgy nyilatkoztak a licencvásárlásról, hogy azzal a Thomson „csavarhúzóüzemmé" degradálta magát, vagyis nem több, mint a japán ipar összeszerelő-műhelye. (Érdemes arról is szólni, hogy a japán elektronikai ipar képviselői az agresszív exportpolitika ellen fokozódó közös piaci tiltakozás hatására taktikát változtattak. Az exportot már nem erőltetik annyira, mint korábban, hanem *leányvállalatokat* hoznak létre sorra a Közös Piac tagállamaiban. Ezzel egyrészről enyhítik a munkanélküliséget, másrészről viszont „házon belülről", vagyis *vámtételek nélkül* gyarapíthatják az anyavállalatok profitját.)

A jelek szerint a nyugat-európai ipar történetében lezárult egy korszak. A jövőben még inkább a japán áruké, technológiáé lesz a vezető szerep s belátható időn belül nincs is remény arra, hogy a közös piaci iparág önálló arculattal jelenjék meg a szórakoztatóelektronika világpiacán.



A fennmaradó széttagoltság valószínűleg lassú sorvadáshoz, illetve a termékszerkezet kényszerű és gyökeres átalakításához vezet majd. Az elszalasztott lehetőség láttán azonban sovány vigasz az iparág vezető cégeinek, hogy az elektronika más területén még lehet esélyük a sikeres versenyre Japánnal szemben. Ez ugyanis csak a jövő zenéje lehet, ma a szórakoztatóelektronika iránt van nagy kereslet, s ez az ágazat hozza a profitot — elsősorban a szigetország cégeinek.



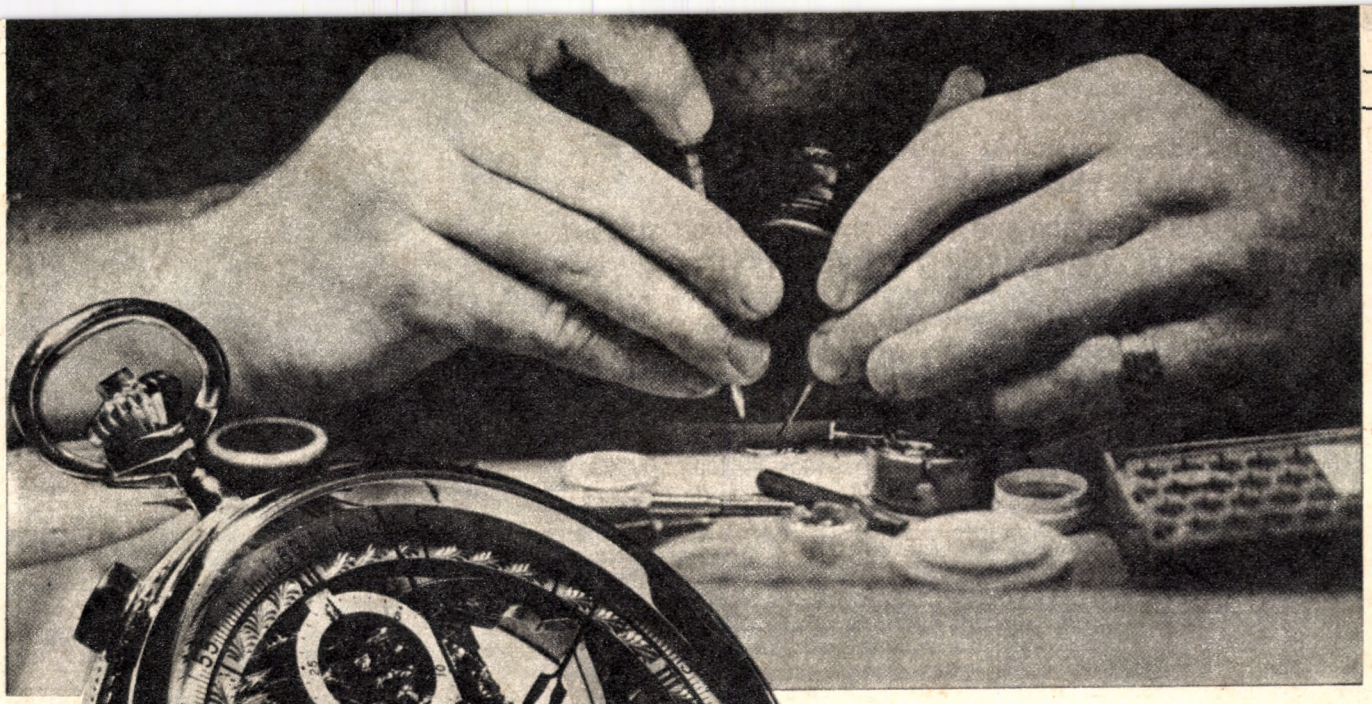
Az elvetélt „európai megoldás" pikantériája, hogy a Közös Piac brüszszeli bizottsága szinte egyidőben a Thomson-csoport licencüzletével hozta nyilvánosságra a „tízek" tíz évre szóló elektronikai fejlesztési programjának tervezetét. Az 1,3 milliárd dolláros terv lényege az, hogy „elmélyüljön a közös piaci vállalatok közötti kutatási és fejlesztési együttműködés". A bizottság szerint a nagyszabású program a fejlett technológiák terén elsősorban az amerikai és a japán verseny kivédését lesz majd hivatott szolgálni . . .

Gonda György — Szentgáli Péter





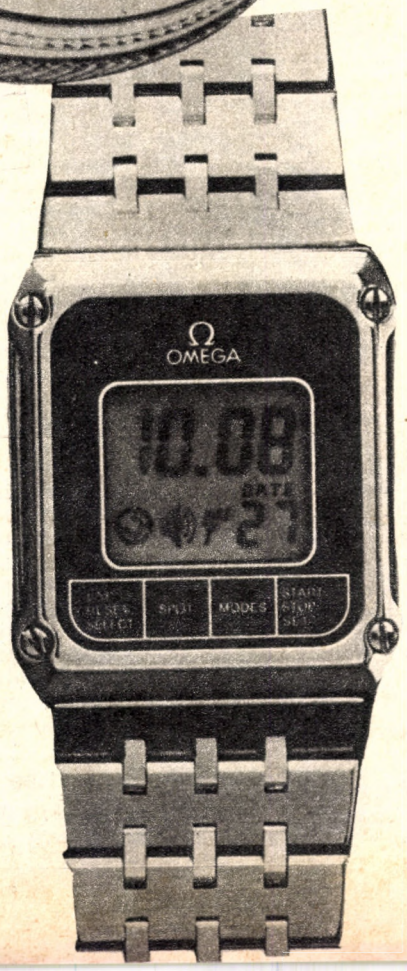
Svájci óraébresztő



KVARC KVARC

83. jún. 25.

A múlt század közepén a kis köztársaság időmérőit még nem ismerte a világ. Órát persze már akkoriban is viseltek a tehetősebbek, a divatosnak számító zsebórákat azonban London, Liverpool és Coventry manufaktúráiban állították elő, aprólékos kézi munkával — és meglehetősen drágán. A Jura vidékén a svájci parasztok ugyan már évtizedek óta foglalkoztak óragyártással — rendszerint telente —, a piac azonban — finoman szólva — nem vette őket komolyan. A század közepén azonban változott a helyzet. A gyakorlatias svájciak felismerték a gépesítés jelentőségét és egyre több masinát vásároltak az óragyártáshoz. Az angolok — a *„győztes csapaton ne változtass”* elv alapján — továbbra is a kvalifikált kézi munkára esküdtek. A svájciak időközben karórákat kezdtek gyártani. Az angolok számára viszont a zsebóra jelentette *„az”* időmérőt és így a londoni mesterek lenézéssel emlegették a Jura lakóinak kísérletezését. Rövid idő alatt azonban kénytelenek voltak belátni: túlzott volt magabiztosságuk. A svájci termelés ugyanis hamarosan utolérte, majd el is hagyta a szigetországét, az első világháború idején pedig a *svájci óra* már vitathatatlanul világelső volt.



Néhány évtizeddel később az óra világpiacán az angol-svájci párviadalhoz hasonló fejlemények játszódtak le. Ez alkalommal azonban a svájci ipar volt „konzervatív”, amikor egyszerűen nem vett tudomást a piaci igények változásáról. A gyárak ugyanis nem hittek a *„digitális hullámban”*. Meg voltak győződve a svájci minőség legyőzhetetlenségéről. Tévedésükért drágán kellett megfizetniük. Bármennyire is hihetetlennek tűnt először, a vásárlók megszokták és megszerették a mutatómentes időmérőket, megismerték a kristályok világát, megtanulták az elemek rendszeres cseréjét. Japán és távol-keleti társai pedig műszaki újításokkal, költségcsökkentő programokkal járultak hozzá ahhoz, hogy egy évtized alatt az átlagos digitális órák fogyasztói ára több mint 90 százalékkal csökkenjen.

A verseny hatása a svájci óraiparra nézve valóságos katasztrófával ért fel. 1970-ben a világon eladott óráknak még mintegy 30 százalékát gyártották a kis köztársaságban, 1982-ben azonban száz eladott óra közül már csak kilenc volt svájci. (Értékben számolva a svájci arány még mindig eléri az egyharmadot, figyelembe véve, hogy ipara sok olyan márkát kínál, amelynek ára több száz dollár.)

A világtermelésben a vezető helyet eközben Hongkong vette át. A brit koronagyarmaton gyártják a teljes kibocsátás mintegy felét. *Gyártják?* Inkább csak összeszerelik, hisz az elektronika általában Japánból szár-

...és a minisztérium főosztályvezetője

Boruzs Gyula a Mezőgazdasági és Élelmezésügyi Minisztérium főosztályvezetője a kistermelés helyzetét, értékét, legfontosabb gondjait vázolta kérdéseinkre adott válaszában.

— Az egyértelmű gazdaságpolitikai állásfoglalások ellenére úgy tűnik: a közfelfogásban és nem kevés intézménynél még mindig bizonyos tartózkodás, ellenérzés tapasztalható a kistermelőkkel szemben.

— Egyre kevésbé. A hagyományos — s már kezdetben sem igaz — érveket a tények cáfolják. A kistermelés nem paraszti kategória. A másfél millió háztájival, kerttel foglalkozó család egyharmada nem mezőgazdasági dolgozó, csak falun, városkörnyéken él. A háztájiban gazdálkodót és a piacról vásárlót pedig még azért sem lehet szembeállítani, mert a mai termelési szokások szerint egyes terményekre éppúgy vásárló egyik, mint a másik. Az ellenérzések manapság többnyire csak gáncsoskodásban nyilvánulnak meg. Az állattartóknak sok kellemetlenséget okoznak egyesek indokolatlan feljelentgetéssel, panasszal a KÖJÁL-nál, a tanácsnál. Legutóbb Abonyban tapasztaltam, hogy egy lakos is elindíthat olyan lavinát, amire a fél község háztáji állattartása rámegy.

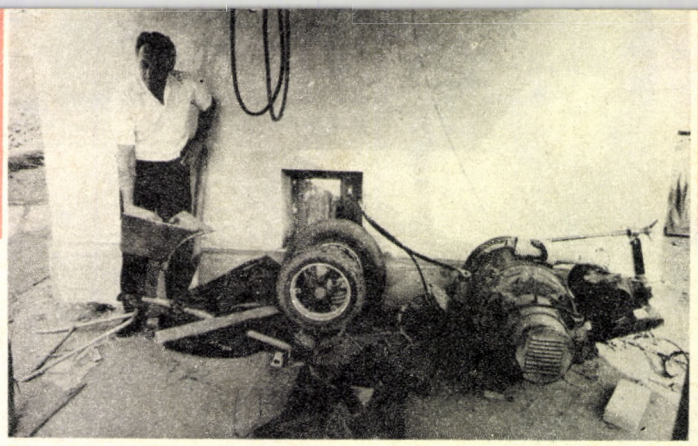
A KISTERMELŐK ADÓKULCSAI
(a teljes árukibocsátás értéke szerint)

150—200 ezer forint között	1 százalék
200—250 ezer forint között	2 százalék
250—300 ezer forint között	3 százalék
300—350 ezer forint között	6 százalék
350 ezer forint fellett	10 százalék

Kivételek: a szarvasmarhatartás, mely teljes adómentességet élvez; a sertéstenyésztés, ahol a leadott jószág után darabonként 1500 forinttal csökkentik az adóalapot; a szőlő- és gyümölcstelepítés, amely a teljes termőrefordulásig adómentes.

— Többen panaszkodtak az érvényes adórendeletekre. Túlzottnak, a termelési kedvet visszafogónak érzik az adóztatást...

— Szerintünk nem az. És ami ennél is fontosabb: ez eddig a legáttekinthetőbb adórendszer. De itt némi különbséget kellene tennünk a nagyvállalkozók és a valódi kistermelők között. A háztáji gazdaság a különféle kedvezményekkel, szerződési felárakkal még progresszív adóztatás esetén is kompenzációhoz jut. De a nagyvállalkozókat — akik többnyire közterhek viselése nélkül alkalmaznak állandó dolgozókat, használnak dotált energiát és anyagot — szerintem inkább a kisiparokhoz közelítő formában kellene adóztatni. Mert igazi zavarokat egy



széles réteg megítélésében az okoz, ha valaki a 3 szintes, 900 sertéses telepének évi négymilliós forgalma után ugyanannyi adót fizet, mint a 20—30 hízóra szerződött kistermelő. Ez konkrét példa. Másrészt az is igaz, hogy néhány területen volt és van túlkapás az adóztatásban. Olyan tapasztalatunk is akad, hogy még egy megyén belül is más mércét alkalmaznak az egyik községben, mint a másikban. Bár e tekintetben az utóbbi idők számottevő javulást hoztak.

Általában pedig: kisgazdaságnak kell tekintenünk azt, ahol valaki saját maga és családja munkaerejével beosztva elboldogul. Ez természetesen nem vonatkozik a csúcsmunkák idejére. Kevesen tudják, hogy az adózásnál a dolgozó családtagokat is figyelembe kell venni. Személyenként 30 ezer forinttal növelhető így a kedvezményes adóalap.

— Az állattartók panasza, hogy számukra érthetetlen építésügyi szabályokkal korlátozzák tevékenységüket.

— Sokadszor és ezúton is megismételjük: az építésügyi szabályzat keretszabályzat. Alkalmazását az adott település sajátos körülményei szerint kell eldönteni. Ostobaságnak tartom, hogy jószágszámot határoznak meg. A megfelelő tartási és higiénés körülményeket viszont meg kell követelni. Ami a gazdasági épületeket illeti: gyakorlatilag már most is, nemsokára pedig pro forma is a községek hatáskörébe tartozik az építési engedélyek szabályozása.

— Joggal teszik szóvá, hogy nem lehet elég és megfelelő kisgépet kapni...

— Kisgépet?! Még a kéziszerszám-ellátás is botrányos. Évtizedek óta nem sikerült elhitetni gyártóval, de még kereskedővel is alig, hogy az egyik fajta kapa kötött talajra, a másik homokra jó, hogy nem igazán kiváló ásó az, amelyiknek elhajlik a vasa... De évtizedes határozat van a kisgépgyártásra is. A veszprémi MEZŐGÉP dolga lenne. De mire egy konstrukciót kialakítanak, gyártásba visznek, addig telnek az esztendők, a feszültség nő. Szocialista importra gyakorlatilag nincs lehetőség — a nyugatira meg alig van pénzünk. Különben is: irreálisan magas árakat kell kérni a tőkés piacról vásárolt kisgépekért, berendezésekért. A helyzetre jellemző, hogy a legutóbbi OMÉK egyik legnagyobb sikere a kisiparosok, barkácsoló ezermesterek bemutatója volt. De ez a helyzet tarthatatlan...

— Hol tapasztalható még lépéshátrány?

— A nagyüzem, az integrátor tevékenységében. Jó, takarmánnyal, fuvarral ellátja a háztájit. De a szolgáltatások színvonalával senki nem lehet elégedett. Gép, szerviz, anyag — mind helyben rendelkezésre kellene álljon. Néhány kiló vegyszerért nem szabad száz kilométereket utaztatni az embereket. Sokkal több géphasználó, vagy kölcsönző szakcsoportot kellene szervezni. A kisvállalkozási formákat kiterjeszteni — a szövetkezetek kimustrált gépeit, műhelyeit, szerszámait rendelkezésre bocsátani. És főként: jobban egyeztetni kellene a kistermelő és az integrátor érdekeltségét. A jelenlegi jogi és közgazdasági szabályozás kiigazításra szorul. Ami pedig a legfontosabb: fenntartani, erősíteni a kisgazdálkodó termelési kedvét. Nagy figyelemmel támogatásra, árra, adóra. Mert ha itt baj van, akkor nagy baj van.

Boros László (Doboz) szerint „állati fehérje, vitamin- és nyomelemhiányosak a tápok, kicsalják belőle."

„Meglepő módon a visszaesés nem a vágógalambneveléssel, nem is az exportgondokkal kapcsolatos. A feldolgozással volt probléma. A baromfifeldolgozó vállalatok, s mások sem igen akarják vállalni a galambok vágását és feldolgozását. Indok: a galambfeldolgozás gépesítése megoldatlan. Így erősen élőmunka-igényes, a vállalatok pedig általában munkaerőgondokkal küzdenek. A legtöbb panasz azonban a magas felvásárlási árak miatt hangzott el: szerintük nincs összhangban a csökkenő exportárakkal. Kilogrammonként 15—20 forint volt a ráfizetésük. Kulcsár István, Szőke."

„Azt sem értjük, hogyan hozható olyan rendelet, amely szerint az újonnan épülő házakhoz kisállattartáson kívül más melléképület nem építhető". Kérdem én: hol tartható állat? A városi panelházakban nem! A községekben sem? A mi községünk még a nagyközségi rangot sem kapta meg, s máris száműzni akarja az állatokat? Polz Ferencné, Rajka"

„Az 1983. január 1-től felemelt táp- és terményárak ellensúlyozására semmiféle intézkedés nem történt, sőt az előrejelzések szerint egyes átvételi árak csökkentésére lehet számítani.

Ha a meglévő termelési szintet meg akarjuk tartani, jelentős intézkedésekre van szükség a megtermelt áruk átvételét, s az árakat illetően is. Félő, hogy néhány év múlva újra kell szervezgetnünk a szakcsoportokat. Jó lenne megelőzni ezt. Zángó Gábor, Beretytyóújfalu és vidéke ÁFÉSZ."

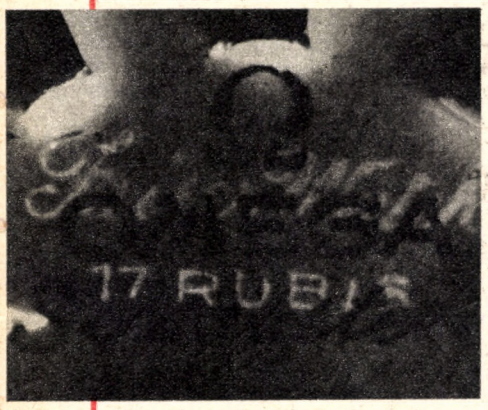
EGY TÉMA TÖBB OLDALON – EGY TÉMA TÖBB OLDALRÓL

Összeállította: VINCZE PÉTER

FOTÓK: HABIK CSABA

Márkák és bóvlik

Az üzleti harc még csak hagyján, hiszen azzal minden gyártónak számolnia kell, de hogy az alvilággal is háborúznia kelljen a patinás svájci óragyáraknak, az már mégiscsak sok. Márpedig ez történik, hiszen a svájci óragyártók szövetségének becslése szerint a világon évente csaknem tízmillió **hamisítvány** kerül forgalomba a jóhangzású Omega, Tissot és Rolex márkajelzésekkel. A föld alatti iparág forgalma a legszerényebb becslések szerint is milliárdokra rúg.



Röntgenkép egy órahátlapról: az eredeti márka Faise Watch volt

A hamisítványok többsége Olaszországban és Hongkongban készül. Kis műhelyek százaiban barkácsolják s látják el „igazi" svájci gyárak védjegyével a szerkezeteket, amiket azután alkalmi ügynökök százai árusítanak a gyanútlan (?) vásárlóknak. A vevők többsége ugyanis örül, hiszen alkalmi vételt sejt, amikor 2—300 márkáért kínálnak neki egy „Rolex-Oyster-Datejus" órát. Ugyanezt a szerkezetet (feltéve persze, hogy **eredeti**) ugyanis 3 ezer márkáért kapná meg a boltban.

A presztízsféltés, nem utolsósorban pedig a bevételkiesés késztette arra a svájci óragyárosok szövetségét, hogy megbízza egyik jogászát: **Michel Besson**t a hamisítók trükkjeinek felderítésével. Besson szerint a legrafináltabb trükkökkel azok a feketézők dolgoznak, akik a hamis portékát nem titokban csempészik át a határokon, hanem legálisan. Az utánzatokat — amelyek külsőre megtévesztően megegyeznek az eredetiekkel — többnyire semmitmondó márkanevekkel látják el. A határ túlsó oldalán — a csekély vám becsületes kifizetése után — kimaratják a szerkezetekből a márkajelzést és a megfelelő márkanévvel helyettesítik, vagy egyszerűen számlapot cserélnek rajta. Így lesz a Faiser-Watch-ból Omega.

A hamisítványok fellegvárában, Hongkongban más módszerhez folyamodtak: ott ugyanis mesteri tökéllyel házasítják össze a szovjet és svájci óraszerkezeteket a hazai műhelyekben készített óratokokkal és számlapokkal. Hamisítványaik sok esetben jobbak és tökéletesebbek, mint az Olaszországban készült „svájci" órák.

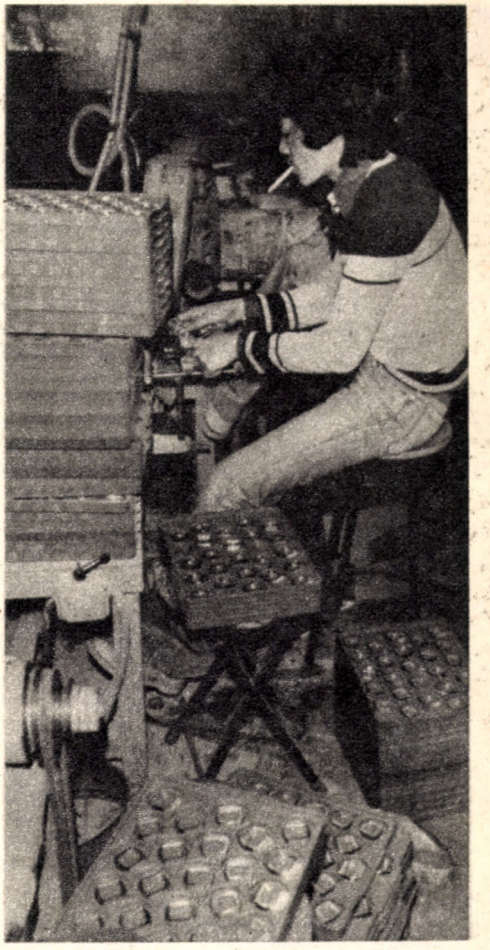
Az óranyomozó Besson szerint bár a rendőrség szinte hetente foglal le kisebb-nagyobb óraraktárakat, a svájci gyárak mégis szélmalomharcot vívnak. Sok vásárló számára ugyanis addig, amíg az óra számlapján egy jól csengő márkanév díszeleg, teljesen mindegy, hogy a tokban milyen szerkezet ketyeg. Mert az óra is **divatcikk** lett — és jól csengő márkája — öltöztet...

b. p.

mazik. A gyarmaton azonban a havi munkabér 200 USA-dollár körül van, a vámot nem ismerik, a vállalati jövedelemadó 16 százalék. Márpedig a svájci munkabér- és jövedelemszabályozási rendszer ezzel egyszerűen képtelen volt versenyezni. A hetvenes évek folyamán a világ óratermelése megduplázódott, a kapacitás fokozatosan meghaladta a keresletet, s gyűltek az eladatlan készletek.

Az előzmények ismeretében világos, hogy a túltermelés első számú áldozatait a festői *Chaux-de Fonds* (a svájci óraipar fővárosa) környékén kell keresnünk. A kis üzemek megpróbáltak ugyan szövetkezni a japán és távol-keleti verseny láttán, az apró egységek szövetségéből azonban még nem feltétlenül lesz nagyüzem. A fúziók a legtöbbször csupán a vállalkozáson belüli bürokráciát fokozták, pocsékoláshoz vezettek és a méretekből adódó előnyök sokszor nem jelentkeztek. Az első áldozat a *Societé Suisse pour l'Industrie Horlogere*, az *Omega* és a *Tissot* márkák tulajdonosa volt. A patinás SSIH-t két évvel ezelőtt a svájci bankok csak 300 millió frankos segélyinjekcióval tudták megmenteni. Bár az 1980-as 162 millió frankos veszteséggel szemben tavalyra a mérleghiányt sikerült 20 millió alá szorítani, a pénzintézetek nem sok reményt fűztek a cég jövőjéhez. Hasonló helyzetbe került a nyolcvanas évek elején az *Allgemeine Schweizerische Uhrenindustrie*, az ASUAG is. Ez a cég is ismert a világpiacon, hiszen nála készülnek a *Longines*, *Certina* és *Eterna* márkák. A vállalat mérlege 1981-ben 44 millió frank veszteséget mutatott és ezt a szintet „sikerült" az 1982-es mérlegben is hoznia. Bár a cég az 1974-es 20 ezerrel szemben napjainkban már csak 12 ezer embert alkalmaz, működése napjainkban sem vált nyereségesebbé. A termékei iránti kereslet ugyanis az idén — típustól függően — 33—50 százalékkal esett vissza.

A svájci nagybankok ekkor radikális lépésre szánták el magukat. A két nagy óragyárnak tudtára adták, hogy a jövőben nem kívánják a vállalatok veszteségeit a régi módon fedezni. Az új „segélycsomagnak" már ára van: az ASUAG és SSIH *egyesülésének* kimondása. Más vállalatoknál talán ellenkezett volna az igazgató tanács, presztízsszempontok alapján nemet mondtak volna a tulajdonosok. A két óragyárnak azonban nem volt választási lehetősége, a korábban felvett hitelek következtében már mindketten gyakorlatilag a bankok ellenőrzése alatt álltak. Gyorsan megszületett a megállapodás: az egyesült cég 600 millió svájci frank hitelre és segélyre számíthat. A két igazgató tanács május végén jóváhagyta az elképzelést. Nyilatkozniuk kell még a nyár folyamán a részvényeseknek is, ezt a lépést azonban már mindenki formalitásnak tartja. Nem várható ugyanis, hogy a részvényesek saját maguk ellenségei legyenek. Az ASUAG és SSIH mostanában nem igen fizet osztalékot, a bankok viszont a csomagterv egyik feltételeként szabták: az egyesült műveknek három éven belül profitot kell felmutatnia. Ez pedig megnyitná az utat ismét az osztalékok kifizetése előtt.



Óraüzem egy hongkongi lakásban

A nyilvánosságra került konkrét elképzelések szerint az új felállásban a két korábbi vállalat önállósága nagy részét megőrzi. Fennmaradnak a márkák, a két rész továbbra is önálló termelési és értékesítési politikát folytat majd. Szövetkeznek viszont gazdasági vonalon: a racionális pénzgazdálkodásban, a kutatás-fejlesztésben. Várható, hogy az új közös vezetés csökkenti az adminisztrációt. Ez nem feltétlenül öröm a szövetségi kormányzatnak, mivel arrafelé viszonylag kevés a munkaalkalom és az óraipari központban a munkanélküliek aránya már ma is eléri a 10 százalékot. (A teljes gazdaságra vonatkozó mutató mindössze 0,5 százalékos).

Az egyesülés után az új gyár versenyképessége nagymértékben megnő, a rangsorban a világ vezető termelőjének tartott Seiko mögött a második helyre kerül. A fúzió pártolói nem is nagyon titkolják: azt szeretnék, ha e lépés nyomán az egyesülés hamarosan megszerezné a *világelsőséget*. Ahhoz azonban pusztán a fúzió valószínűleg nem elegendő . . .

Gonda György — Szentgáli Péter

A ka





A francia származású **osztrák** hadvezér bőkezű jutalmat kapott a törökök fölött aratott diadalaiért: a magyar királynék egykori birtokát, a Csepel-szigetet tudhatta magáénak. S *Savoyai Jenő* (teljes nevén: *Francois-Eugéne de Savoie-Carignan,* Savoya hercege), ma már nem tudni, milyen meggondolásból, az elnéptelenedett, 257 négyzetkilométeres sziget déli fertályán, Ráckevén építtette meg kastélyát.

Az 1720—22 tájt elkészült épület históriáját meghatározta a történelem: 1814-ben *leégett;* a múlt század második felében — *hozzáértés nélkül* — gazdasági célokra alakították át; századunk derekán nem kerülte el a magyarországi kastélyok szokványos sorsát, *biztos pusztulásnak indult.* Hosszúra nyúlna a lista, ha teljességre törekedve sorolnánk, mi minden kapott helyet a hajdani pompájára aligha emlékeztető építményben 1945-től, három évtizeden át. A roskatag falak között működött járásbíróság, mentőállomás, rendőrség, múzeum, tucatnyi lakást alakítottak ki, a pince magtárrá degradálódott — s minden használó *a maga igénye-ízlése szerint* változtatott valamit az agonizáló házon. A nagytermekben födémeket húztak, az ablakokon füstcsövek kandikáltak ki, a tetőteraszon ecetfa izmosodott karvastagságúvá, s megannyi toldaléképület tette *már-már felismerhetetlenné* az egykori, kecses formákat.

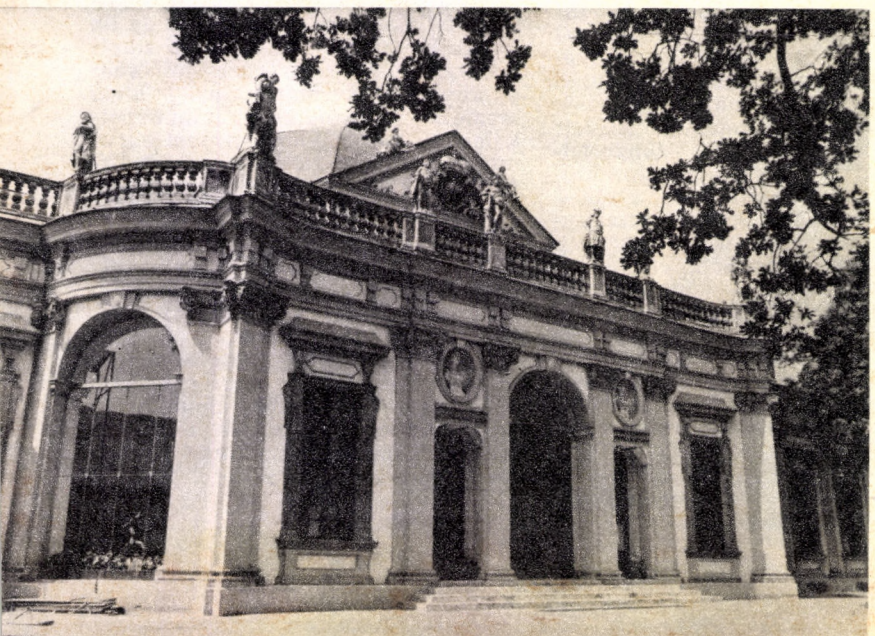
Hazafiúi felbuzdulás — meglehet, ritkán használjuk e hangzatos meghatározást. Hogy most mégis ideillik, az lelkes építészeknek, 14 tervező vállalat összefogásának és anyagi hozzájárulásának köszönhető. Említsünk neveket is: *Bognár István,* a Tervezésfejlesztési és Típustervező Intézet munkatársa 1973-ban más céllal járt Ráckevén, majd látva a kastély torokszorongató állapotát, szóvá tette mindezt igazgatójának, *Hegedüs Ernőnek.* Hegedüs Ernő *sajátos javaslattal* állt elő: az Építőművészek Szövetségének közgyűlése előtt Ráckevén — jobb híján a Fekete holló étteremben — tartsák meg a tervező vállalatok igazgatói tanácsülését. A direktorok elsétáltak a düledező „hibridházhoz", s egy emberként eldöntötték: *cselekszenek.* Sorra járják a döntésre illetékeseket, hogy e nagy értékű nemzeti kincsre maholnap ne csupán egy *„Itt állt..."* kezdetű emléktábla figyelmeztessen.

Engedélyt kértek és kaptak: *a kastélyt a 14 tervező vállalat, karöltve az Országos Műemléki Felügyelőséggel, építteti újjá.* Az ÉVM és a Pénzügyminisztérium hozzájárult, hogy ne a vállalatok fejlesztési alapjából, hanem *a költségkeret terhére* — nagyságuktól függően differenciálva — fedezzék az értékmentő művelet kiadásait. Az intézeteknek évente, együttesen ötmilió forintot kellett összeadniuk, ezt egészítette ki további évi kétmillióval a műemléki felügyelőség — nyolc és fél esztendő alatt így gyűlt össze a beruházáshoz szükséges 64 millió forint. *Dr. Rados Jenő* professzor vezetésével a Városépítési Tudományos és Tervező Intézet készítette el a terveket, míg a kivitelezést a műemléki felügyelőség visegrádi építésvezetősége vállalta magára.

...Tíz évvel ama nagy fogadkozás után, Magyarországon párját ritkítóan szép környezetben, az *építészek és műszaki tervezők ráckevei alkotóházának* parkjában ülünk és beszélgetünk Bognár Istvánnal, aki immár a ház gazdasági vezetője, valamint a társulás ügyvezető igazgatójává megválasztott Hegedüs Ernővel. A látnivalókat belülről már szemügyre vettük: luxushotelbe illő lakószobák, négy tágas tanácsterem, kiállításoknak otthont kínáló kupolaterem, a pincében csaknem kész étterem — a jelenről, s a jövő elképzeléseiről jegyzetelek. Az elmúlt nyolc és fél évről csupán annyit: ha hosszúnak tűnt-tűnik is, a „mecénás vállalatok" *anyagi lehetősége,* továbbá a nagy precizitást kívánó *részletmunkák* nem tettek lehetővé gyorsabb kivitelezést. Az is nyilvánvaló: ha nem az OMF lett volna — néhány alvállalkozóval — a kivitelező, a 64 millió forint *aligha fedezte volna* a megújulás költségeit.

— *Milyen lehetőségeket kínál az alkotóház?*

— Nyugodt körülményeket az alkotáshoz. *Kiküldetési rendelvénnyel* itt bármilyen építészcsoport helyet kaphat, rajztáblák vannak, segédeszközök lesznek, a munkafeltételek adottak.





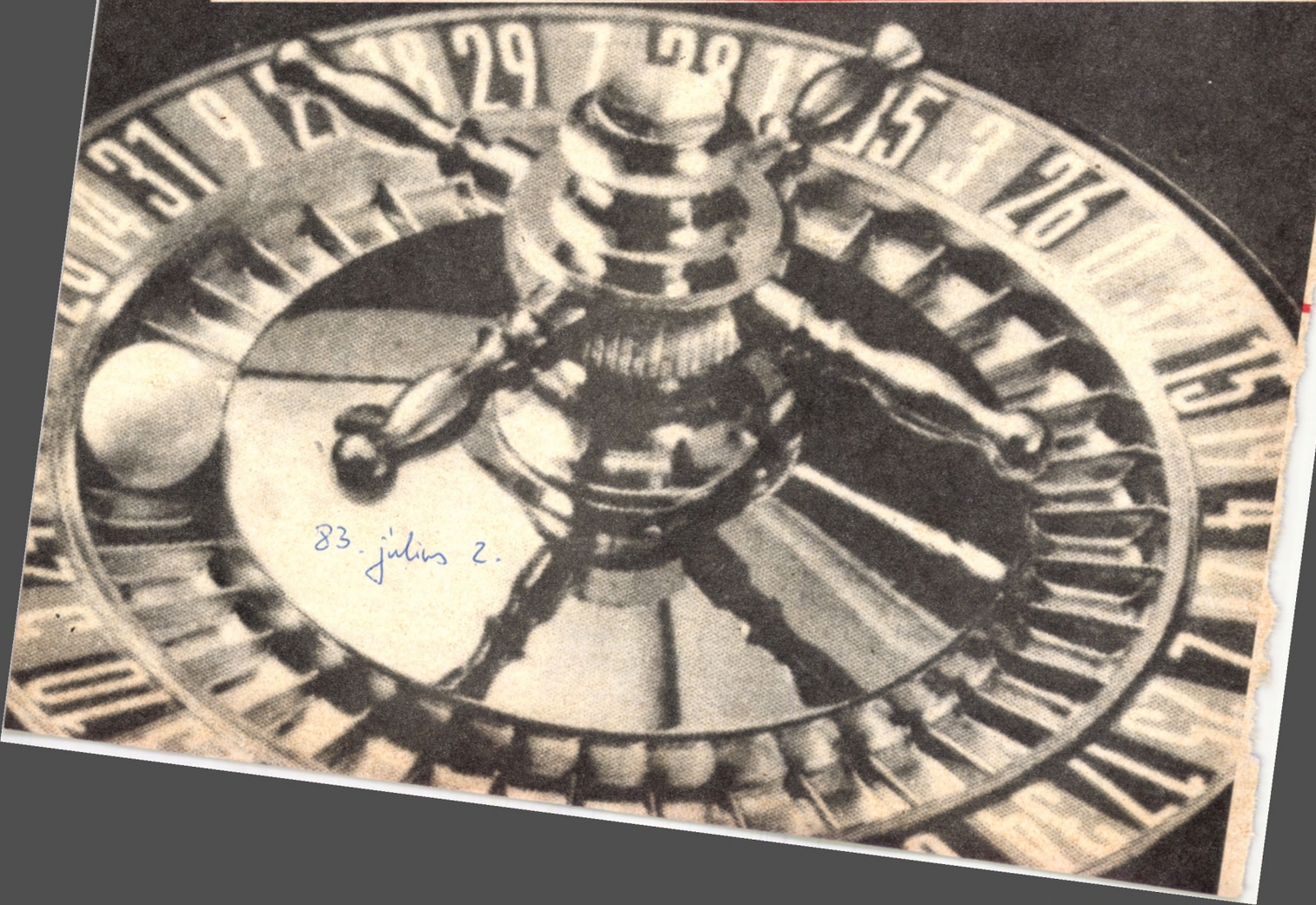
ADJÁK A BANKOT











83. július 2.



fiatal volt

ég, magas vérnyomás. De
úak nem is igen jönnek
apban nyolc-tíz jelentke-
gyet nem vettünk föl —
méjű. Az itt dolgozókat
atározott fél-kétéves idő-
, de ritkán kerül rá sor,
k betegség miatt.

aly ötvennégyen mentek
szat leszázalékoltak, tizen-
nyel engedtek el. A rok-
életkora negyvennyolc év

az öltözőbe. Cókmókot le,
an egy-két tizenéves, né-
ket, arcukat vizesítik meg,
Miért? Azt felelik, hogy
is „kivannak"... De egy
roznak a sörözőben. Most
— mondják, öt percig szí-
órát emelgetni, az nem
igazuk van. Szóval: né-
ak éppen nagyon hamar

ztítóüzem csoportvezetője
ik itt. A fizetése hatezer

nnék ide dolgozni. Ideg-
zen lélegzek. Látja ott a
g a por? Alumínium és
ember mind beszipákolja.
y a fiatalok éppen csak
t ember kellene az üzem-
nen vagyunk. Talán két-
van.

nított munkás *Hényel*
lógrád megyéből jött. A
t még nem alapított.

m parkettás. Ott csak
egvan a nyolc havonta.
nögök. Másfél éve dolgo-
láttam működni a por-
meg nem lehet kinyitni,
környéket. A munkatár-
jom, csak idegen vagyok
beliek...

riasztanák el a fiata-
is. De megfontolandó,
lakon kívül, jóval sza-
dataikat — beszélnek.

ez munkát?! Ugye, hogy
k az a baj, hogy meg kel-
; mindig ugyanaz, ugyan-

úgy megy. Azt hiszi, hogy csak viccből mond-
ják, hogy „agyára megy" az embernek? Én már
a negyedik-ötödik órában olyan ideges vagyok,
hogy...

— *Ez hányadik munkahelye?*

— Fene tudja...

— *Mind ilyen volt?*

— Volt könnyebb is... Volt olyan is, ahol
többet fizettek... De egy idő után valahogy
belefárad az ember...

A KÖVAC-éhoz hasonló a helyzet a Beloian-
nisz Híradástechnikai Gyárban is.

— Az átlagéletkor nálunk is negyven fölött
van — mondja *Kovács István*, az alkatrészgyártó
félautomata üzem vezetője. — Sok a Budapest
környékéről, Érdről, Bicskéről bejáró. Fővárosi
ember ritkán kopogtat itt.

A hatalmas csarnokban a gépek egy része áll.
Nincs rájuk ember.

— Százheten vannak itt, még legalább harmin-
cat azonnal föl tudnék venni. Az idén kettőt
sikerült. Az egyik túl van a negyvenen, a má-
sik az ötvenen is. 81-ben volt itt három fiatal je-
lentkező. A legkitartóbb három hónapig ma-
radt. A folyamatosság nagyon hiányzik. Ha még
ma belépne egy tucat fiatal, annak is csak évek
múlva lenne látszatja, mert sok idő kell, mire
igazán beletanulnak. De nemhogy nem lépnek
be, akik vannak, is elmennek. Nem bírják ezt a
munkát, mert ez nemcsak nehéz, hanem pontos-
ságot is követel. S ennek ma nincs becsülete.



Akkor sem maradnának, ha annyit fizetnék,
mint egy maszek.

Viczena Imre targoncavezető huszonhét éves.
Naponta háromszász mázsát mozgat meg. A fi-
zetése 4650 forint, ehhez jön még kétszáz forint
targoncavezetői pótlék. Erősen köti a gyárhoz,
hogy ő a budapesti gyáregység KISZ-titkára. A
kétezer fős gyáregységnél százharminc KISZ-tag
van. Többségük 24—26 éves.

KISZ-tag a fekete hajú fiatalasszony is. 27
éves, betanított munkás. 16 éves kora óta dol-
gozik. Az órabére 21,80, de mivel csak határás
munkát vállalt, 2300 forintot keres a revolver-
esztergánál. Harmadszor volt gyesen — mindig
egy-egy évig — nemrég jött vissza. Esténként
izomláza van.

A munkadarabról kérdezem, amin dolgozik.

— Nem tudom, hogy hívják. Azt sem tudom,
mire jó. Csak csinálom — válaszolja bocsánat-
kérő mosollyal. — Hajtani kell — teszi hozzá.

A zajszint ebben az üzemben is nyolcvan de-
cibel fölött van, beszélgetni csak ordítva lehet.

Még két óra után, a kapu előtt is megismerni
hangos beszédéről: ki hol dolgozik. A családos,
idősebb asszonyok kiabálva beszélik meg: ki, mit
főz, mit csinál a gyereke, unokája. Aztán még
lapos szatyrokkal felszerelve indulnak a boltba
— kezdődik munkáséletük másik fele. A fiata-
labbak sokkal csendesebbek. Még nem romlott
a hallásuk. Még nincsenek családi kötelezettsé-
geik. Már fáradtabbak, kedvetlenebbek.

— Nem tudtom leérettségezni, az a baj... Az-
tán édesapám elment nyugdíjba... Kellett a
pénz, Itt van ni... Nézze a kezem!

Csakugyan remeg. Pedig amúgy jó húsban le-
vő lány. A molettek között szerepelne az apró-
hirdetések házassági rovatában...

— *Sportolt valaha?*

— Dehogy...

— *Hát az iskolában?*

— Ugyan... Tudja, hogy van az...

— *De odahaza csak volt valami rendszeres
munkája a háztartásban?*

— Az anyu sose hagyta... Biztos arra gon-
gol, hogy ezért fáradok ki?

— Javarész még az ötvenes években kialakult
munkásgárdával dolgozunk — mondja Kovács
István. — Én nem is tudom, hogy mit csinálok,
ha ők nyugdíjba mennek. Bezárom a kapukat
és itt maradok üzemvezetőnek, néhány techni-
kussal.

Nehéz eldönteni, hogy vajon a mai fiatalok
mennyire bírják a nehéz fizikai munkát. Mert
el sem vállalják. Elrettenti őket a zaj, a por,
a megerőltetés. Ők már máshoz szoktak. Amen-
nyit ilyen keservesen megkereshetnek, annyit
rendszerint másutt is kapnak, könnyebb körül-
mények között. Az üzemvezető szerint nemcsak
a pénzen múlik.

Rehák Aranka

EGY TÉMA TÖBB OLDALON
– EGY TÉMA TÖBB OLDALRÓL

Összeállította: NÉMETH PÉTER

Fotók: Habik Csaba–Sárközy György

Miközben a recesszió általában leszorította a termelést és a jövedelmezőséget, egy szektor láthatóan gond nélkül vészelte át a visszaesés megpróbáltatásait. 1982 októberében például e nevezetes ágazat egyik földrajzi központjának számító *Atlantic City* bizonyos vállalatai 39 százalékkal magasabb forgalmat bonyolítottak le, mint egy évvel azelőtt. A konkurrens nevadai cégeknek egy kissé talán rosszabbul ment, de panaszra nekik sem volt okuk, árbevételük 24 százalékkal nőtt. Az ágazat fontos szerepet játszott abban, hogy a nehéz pénzügyi helyzetbe került szövetségi tagállamok át tudták vészelni a tavalyi évet. A statisztikai adatok szerint az 1982-es pénzügyi évben összesen 2,8 milliárd dollárral növelte az államok bevételét — egyedül a *lottó*. A szektor ugyanis, melynek ellenállóképességét, dinamizmusát és vitalitását dicsértük, nem a mikroelektronika, nem is a fogyasztóknak nyújtott pénzügyi szolgáltatások valamelyike, hanem a *szerencsejáték-ipar*. Tagadhatatlan persze, hogy történetükre tavaly a recesszió igenis erősen rányomta bélyegét. Nagy nyilvánosságot kapott például az az asszony, aki pontosan 919 ezer 559 dollárt és 85 centet csikart ki egy Atlantic City-i pénzbedobós játékautomatától. (A hölgy egyébként szegénységi segélyt kapott New Jersey államtól, a juttatást azonban a szemfüles újságolvasó közhivatalnokok a nyeremény után azonnal felfüggesztették.) A „végső szó" azonban mégiscsak a szerencsés nyerőt illette meg, ki egy összegben visszaküldte az államnak azt a 9500 dollárt, amit az idők folyamán segélyként felvett.

A szerencsejátékok ábrázolását a régészek már az időszámításunk előtti 3500-ból Egyiptomban is megtalálták. Ez azonban csak a „modern" történelemre vonatkozik. Különféle dobócsontokat olyan leletekben is felfedeztek, melyek mintegy 40 ezer évesek. A legelterjedtebb játékeszköz a jelek szerint hosszú évezredekig a szabálytalan, négyoldalú ugrócsont volt, de felfedeztek még — többek között a majáknál — fából vagy elefántcsontból készült „dobóbotokat" is.

A máig legnépszerűbb játéknak, a kockának a megjelenése is jóval az időszámításunk előttre esik. A legkorábbi ismert lelet kora mintegy 3000 év és a mai India és Irak területén került elő. Néhány kockát az ugrócsontból fabrikáltak, a szabályosabb alakúakat azonban már fából vagy agyagból készítették. Időszámításunk előtt 1400 körül alakulhatott ki a kocka azon máig érvényes szabálya, hogy a szemben levő oldalakon levő pontok együttes értéke mindig hét.

Igen valószínű, hogy ezeket az eszközöket, a kockát, ugrócsontot és dobóbotot használták fel sorshúzásra, sorsvetésre is. A Biblia például tele van megfelelő utalásokkal. Sorsvetés volt a módja akkoriban így annak, hogy bizonyos kérdésben Isten akaratát megtudják. (Sorsvetéssel osztotta ki Józsué Kánaán földjét Izrael törzsei között). Alkalmazták továbbá a



sorshúzást Izraelben az Isten ellen vétkezők személyének megállapítására, nehéz, az emberi értelem által el nem dönthető kérdések megoldására. (Ilyen volt például a háború megindítása.) Előkerült a kocka akkor is, ha egy peres ügyben kellett igazságot tenni és a tanúk vallomásából nem rajzolódott ki egyértelmű kép. Nincs azonban adat arra, hogy az izraeliek szerencsejátékokat űztek volna azelőtt, hogy a görög és római civilizációval találkoztak volna.

A római birodalomban a császárok — különösen *Augustus* és *Claudius* — szívesen kockáztak, az egyszerű polgárok számára azonban az időtöltés ezen formája általában tiltva volt. (Az év bizonyos heteiben azért kivételesen ők is játszhattak.) A középkori egyház és a legtöbb uralkodó ellenezte a szerencsejátékok elterjedését.

Az utolsó Hohenstaufen-uralkodó, *II. Frigyes* 1232-ben ediktumban ítélte el a kockázást, a francia *IX. Lajos* 1255-ben a kocka előállítását minősítette törvénytelennek.

A hivatalos tiltás azonban nem tudta a szerencsejátékok elterjedését megakadályozni. (Bár abban, hogy 1960-ban Angliában csak kevesebb, mint egy tucat kaszinó működött, sokan VIII. Henrik álláspontjának tükröződését látták.) A kockának és társainak népszerűsége nem korlátozódott Európára, valószínűleg a Távol-Keleten a legnépszerűbbek a szerencsejátékok. Források szerint a forradalom előtti Kína egyes tartományaiban, Burmában és Thaiföldön a parasztok jövedelmének mintegy egyharmada ment a szerencsejátékokból származó adósságok visszafizetésére.

A mai világban persze már korántsem csupán a kocka létezik. A nagy kaszinók attrakciója a *rulett*, a kártyajátékok közül a *baccarat*, Monte-Carlo specialitása a *Trente et Quarante*. Sok vendéglő és szórakozóhely rendelkezik pénzbedobós játékautomatákkal, melyek vonzereje már nem a masináktól elnyerhető ingyenjátékokban, hanem a *készpénznyereményben* van.

A lóversenyek eredményére éppúgy lehet fogadni Argentínában, mint a Fülöp-szigeteken és a Szovjetunióban, Aki lottózni kíván, a világ legtöbb országában próbára teheti szerencséjét. Vannak persze országok, hol a szerencsejátékok egyik vagy másik fajtája tilos. Svájcban például nem lehet *játékkaszinót* létesíteni, a Kínai Népköztársaságban pedig nincs *lottó*. Az Egyesült Államokban a helyzet államonként változik, 32-ben legális a *lóversenyre* való fogadás, 18 helyi kormányzat rendelkezik *saját lottóval*. Néhány szövetségi állam nem engedélyezi nyilvános kaszinó nyitását, eltűri viszont a szerencsejátékokat magánklubokban, jótékony célokra, különleges alkalmakkor. A világ sok országában létezik olyan szabály, mely a kaszinókban *csak külföldieknek* engedi meg tétjük felrakását.

Az államok, úgy tűnik, gyökeresen szakítottak II. Frigyes, IX. Lajos és VIII. Henrik álláspontjával. A szerencsejátékokat ma a legtöbb helyen nem tiltják, hanem szabályozzák. A rendelkezések alapvetően két célt szolgálnak: a szerencsét próbálókat ne csaphassák be, és az állam az őt megillető részt kapja meg. A legalizálással párhuzamosan viszont kemény büntetés vár mindazokra, kik szerencsejátékokat megfelelő engedély nélkül, a saját szakállukra űznek. (A filmekből is ismert példa: a *zugbukmékeriroda.*) A „kívülállók" persze nemcsak a kormány, hanem a szervezett bűnözés haragját is magukra vonják. A „zugbukik" ugyanis veszélyeztetik a „hivatalos" szerencsejátékokba bekerültek nyugalmát is. Márpedig az alvilág krémje rendszerint az engedélyezett szerencsejátékok segítségével „mossa tisztára" a más úton szerzett pénzt.

Az ágazat népszerűségét leginkább az fokozza, ha egyesek mindennapi munkával egy életen keresztül is megkereshetetlen összeget nyernek. Az ilyen esetek aztán bejárják a világsajtót, bekerülnek a szakma rekordjai közé. 1980. október 2-án például egy chilei úr 1,7 millió dollárt kaszszírozott a baden-badeni kaszinóban, miután ruletten a 17-es szám háromszor egymás után jött ki neki. Ez volt a nyugatnémet kaszinók által valaha is kifizetett legmagasabb nyeremény. Ugyancsak az 1980-as év eseménye, hogy a Las Vegasban levő *Patkó Klubban* egy férfi három kockadobás eredményére fogadott 777 ezer dollárral és tíz perc múlva 1,5 millió dollárral gazdagabban távozott a helyszínről. Úgy látszik, 1980 már csak a rekordok éve volt, mert a kaliforniai Hollywood Parkban valaki 2 dolláros téttel 305 668 dollárt nyerhetett. Igaz, ezért a második futamtól a hetedikig minden verseny győztesét el kellett találnia. A legmagasabb lottónyereményt viszont már 1981-ben fizették ki New Yorkban. A novemberi állami sorsoláson egy karbantartó munkás írd és mondd, 5 millió dollárt nyert.

Gonda György—Szentgáli Péter



A vakok elemi rehabilitációja magyarul annyit jelent: a látásukat felnőtt korban veszített embereket megtanítják, hogyan létezhetnek együtt a rájuk szakadt teljes sötétséggel. A nemrég indított bentlakásos tanfolyamokra mind többen szorulnak rá, hiszen a balesetek és a betegségek sok esetben követelik a károsultak szemevilágát — cserébe az életbenmaradásért.

Fehér botok fehér foltok

Átépítés, tatarozás, hőség és fagy mit se számít: évek óta ott ül a Kígyó utca torkolatában, hátát a Jégbüfé vagy a cipőbolt kirakatának veti. Télikabátban vagy könnyű blúzban, szoknyában vagy szövetnadrágban — az időjárástól függ. Néha beszélgetni látom, ilyenkor a vevők türelmesen várnak pár másodpercig; máskor meg csak ül, ujjaival a lottószelvények között matat, s várja, hogy megszólítsák.

— *Mondja, Angéla, soha nem fázik? Nincs melege? Nem únja ezt a ricsajt, az emberek folytonos jövés-menését?*

Felemeli az arcát.

— Ez a legizgalmasabb foglalkozás, kérem. Árulom a lottót, a totót, meg a menetjegyet, s közben millió dolog történik körülöttem. Jön egy külföldi, megkérdi, hogyan juthat át Budára. Fiatalasszony a Modi-butik iránt tudakozódik. Gyerekek fagylaltot kérnek tőlem és a buszjegy csonkját. Hát nem csodálatos? Csak tudjon kontaktust teremteni az ember.

— *Abba is belefáradhat.*

— Hogyne, az, aki bezárkózik önmagába. Én nyitott típus vagyok. Most olvastam egy pszichológiai könyvet, A látás nélkül meghódított világ, ez a címe. Az embernek meg kell tanulnia négy érzékszervvel tájékozódni a világban, s meg kell tanulnia alkalmazkodni másokhoz. Ez mindennek az alapja.

— *És mások alkalmazkodnak? Magát nem próbálták becsapni még?*

— Fogja meg ezt a fém húszast! A másikkal meg az ötöst! Sokan összetévesztik, mert a nagyságuk egyforma. De érzi, ugye, hogy a húszasnak recés a széle, csík fut körbe a karimáján. Még én szoktam szólni a vevőknek, hogy: Uram, visszaadok, ez nem öt forint...

— *Mennyi a bevétele naponta?*

— Változó. Függ az évszaktól, az időjárástól, a fizetésnap közelségétől, a turistaszezontól. Most nem megy valami jól.

— *Az előbb mégis azt mondta egy vevőnek, hogy negyven lottót nem adhat neki...*

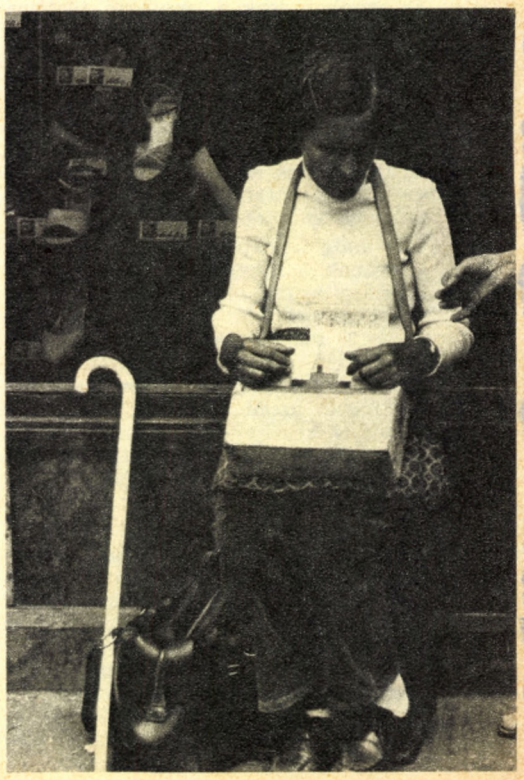
— Persze, mert akkor nekem alig marad. Üljek itt este fél hétig a buszjegyeimmel? Az üzletnek mennie kell. Rendelje meg az illető, a jövő héten annyival többet kérek az OTP-től.

— *Mennyit keres?*

— Szelvényenként 30 fillér az enyém. A buszjegyet 1 forint 44 fillérért, a villamosjegyet 96 fillérért kapom. Amíg a BKV nem emeli az árát.

Amikor a közlekedési lámpa zöldre vált, dudaszó is harsan, és elkísér egészen addig, amíg az átkelő forgalmát ismét a piros nem szabályozza. A Vakok Állami Intézetében a portás kísérőért telefonál, hiszen aki ide ismeretlenül lép be, annál soha nem lehet tudni, boldogul-e egyedül a tatarozással nehezített terepen. *Balogh Gyuláné*, a rehabilitációs csoport szociális szervezője rövid konzultációt tart *Csattos Márta* és *Halász Zsuzsa* gyógypedagógussal, majd kisvártatva botkopogás hallik. Magamra maradok két beszélgetőtársammal, egy őszülő hajú, idősödő hölggyel, és egy húszéves fiatalemberrel. A bemutatkozás joga elsőként *L. M.-et* illeti.

— Szegeden voltam órás 38 éven keresztül, 57 esztendős koromig láttam — meséli. — A tanfolyamról egy újsághírből értesültem, s nagyon biztatónak tűnt a vállalkozás. Mert igaz, hogy viszonylag rövid idő alatt elég sok mindent megtanultam magamról is, ám arra már itt jöttem rá, hogy még mennyi mindent nem tudok. Ezek kitapasztalásához talán évek kellettek volna. Elsajátítottuk például azt, hogyan kell gondoskodni magunkról, amire nekem különösen nagy szükségem lesz, amikor egyedül leszek otthon. Saját példámból tudom, mit jelent egy rossz helyre tett tárgy, egy elrejtett ruhadarab, ami után órákon át kell kutatni, hogy a főzés nehézségeiről ne is beszéljek. Az intézetben minden ilyen helyzetre gondoltak, megtanítottak a bottal való közlekedésre is. De nem csupán technikailag, lelkileg is rengeteget nyertem, s most úgy érzem, megbékéltem, derű-



Lutri az egész





Királyi monopólium — katonai védelemmel. Utcai mozgó lutri Angliában, a XVIII. században

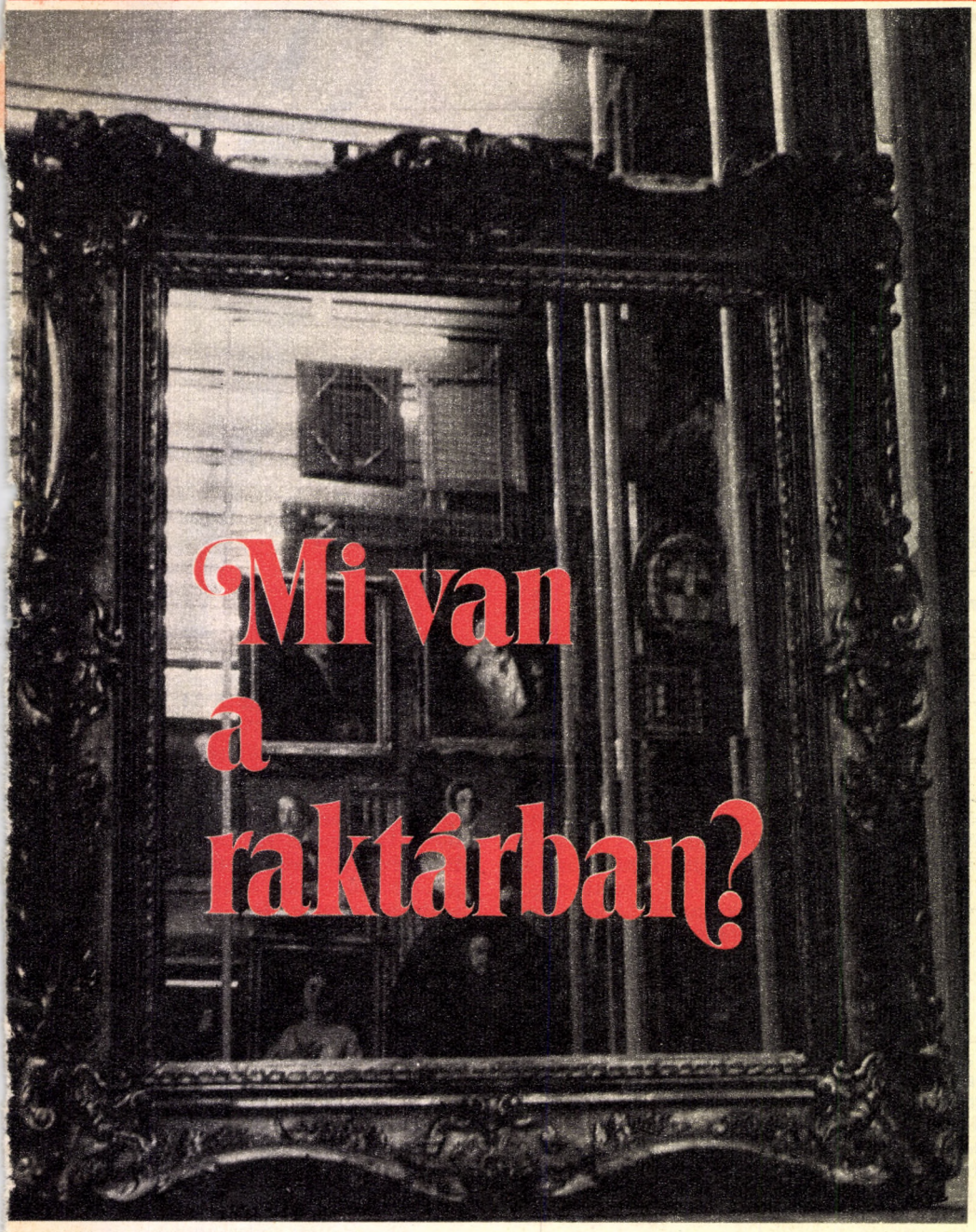
Akik péntekenként izgalommal figyelik a híreket, valószínűleg aligha tudják, hogy szenvedélyük tárgya egy újkori eleji északolasz választási rendszer eredménye. Genovában volt ugyanis szokásban az, hogy a kormányzó nagytanács tagjai közül évente öt személyt választottak újra sorshúzással, a 90 jelöltből. Az ismétlődő eseményt persze nagy izgalommal várta a polgárság, a sorsolás kimenetelére fogadásokat kötöttek. Az pedig csak természetes, hogy a több jelölt nevét eltaláló szerencsések tétjük sokszorosát kapták vissza. Könnyen kiszámítható volt azonban az is, hogy a játék adott esetben nem csekély bevételt biztosíthat a rendezőknek. Ehhez nem volt szükség csak arra, hogy a nyertesek kevesebbet kapjanak annál, mint ami a matematikai esélynek megfelelően megilleti őket. (Ha például valaki 90 számból egyet talál el, úgy elvileg 18-szoros jutalmat érdemelne, de csupán tizenötszöröset kap, a különbség tehát a rendezők zsebébe vándorol). Ezt ismerte fel az egyik városatya, névszerint *Benedetto Gentile*, aki hamarosan javasolta: nyilvánítsák a lottót állami monopóliumnak és tiltsák meg e területen a magánvállalkozást. Így is lett, az első „állami" lottót Genovában 1920-ban rendezték. A példát gyorsan átvették más városokban is, néha egészen sajátos szabályokkal. Milánóban és Velencében például 90 szegény lány neve közül választott ötöt a szerencse, a nyertes lányok tisztes hozományt kaptak. A lottó népszerűségére jellemző, hogy nemsokára már a pápai állam is bevezette.

A lottó hőskorában sokfajta módon lehetett fogadni. Szólhatott a tét egy számra, meg lehetett aztán azt is jelölni, hányadiknak fogják azt a bizonyos számot kihúzni. Lehetett aztán szerencsét próbálni két, három, négy vagy öt szám megjelölésével. Az új játék rövid idő alatt elterjedt Európában. *I. Ferenc*, Franciaország királya már 1520—39 között engedélyezte húzások tartását. Források szerint Burgundiában és Belgiumban még korábban, a XV. század folyamán rendeztek az egyes városok lottójátékokat és ezek bevételeiből erősítették meg védelmüket. *I. Erzsébet* 1566-ban hagyta jóvá játékok szervezését acélból, hogy a bevételekből fedezni lehessen néhány kikötő rekonstrukcióját. *Jakab* királytól a *Virginia Company* 1612-ben kapott engedélyt arra, hogy a királyról elnevezett *Jamestown* építését lottóhúzások bevételeiből támogathassák. Az üzlet kétségtelenül jól ment. Jamestown felépült és a vállalat évi profitjának akkor már több, mint a fele a játékokból származott. Vélhetően a nyereség megosztásán kaptak hajba a cég vezetői kiknek viselkedését megunva a brit alsóház 1621-ben megvonta tőlük a játékok rendezésének jogát. Az igény azonban megvolt a lottóra, így a honatyák nem tehettek mást, mint hogy hat év múlva újból kiadták az engedélyeket, a londoni vízvezeték megépítésének finanszírozására. Ettől kezdve több, mint egy évszázadon át Nagy-Britanniában a lottó számtalan társadalmilag fontos cél — mondjuk úgy: nagyberuházás — megvalósításával összekapcsolódik.

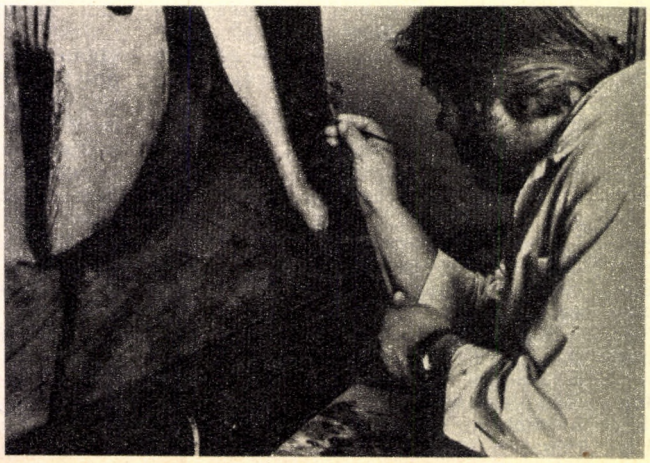
A játékok jövedelme támogatta például a *British Museum* felépítését, a londoni hidak létesítését. *George Washington* — még a „gyarmati" időszakban — e módon teremtett pénzt a Cumberland hegységen keresztül vezető út építéséhez. Aligha meglepő, hogy 1776-ban, a híres Kontinentális Kongresszus úgy döntött, hogy lottót rendez az amerikai forradalom támogatására. A következő három évtized alatt pedig ez a játék segítette elő olyan híres egyetemek alapítását, mint a *Harvard*, a *Yale* és a *Columbia*. A lottó népszerűsége a múlt század elején tovább növekedett. Egy korabeli híradás szerint 1831-ben nyolc szövetségi államban összesen 420 húzást tartottak. A lottó persze nem korlátozódott csupán az angolszász államokra. A történetírás feljegyezte, hogy a Napkirály udvarában is tartottak húzásokat. A főnyereményeket azonban — az a rossz, ki a rosszra gondol — rendszerint a király és közeli alattvalói nyerték. Mindenesetre nagyvonalúságra vall, hogy XIV. Lajos végül is egy következő húzás céljaira visszaadta a nyereményt. A lottó mentette meg a hétéves háború végén *Nagy Frigyest* is a várható anyagi csődtől. Az udvarnak londoni követe egy bizonyos *Calzabigi*-t ajánlott a figyelmébe. E személy kétségtelenül tehetséges nápolyi kalandor volt, *Casanova* barátja, több országban lottószervező, majd Mária Terézia pénzügyi tanácsadója. Innen indult aztán tovább az „ellenséghez", Berlinbe ahol 1763-ban megrendezte az első húzást. Ugyanebben az évben került sor egyébként a lottójáték bevezetésére Magyarországon is, miután Cataldi grófnak, az osztrák állami lottó bérlőjének működési engedélyét Magyarországra is kiterjesztették.

A lottó népszerűségének növekedése természetesen a játék ellenzőinek hangját is erősebbé tette. Angliában például hosszú ideig a lottó volt az egyetlen engedélyezett szerencse-

Mi van a raktárban?







vőben már nem is tudjuk „házon belül" megoldani . . .

— *Kínálkozik-e valamiféle átadási lehetőség?*

— *Selejtezésre* elméletileg minden múzeumban megvan a lehetőség. Ám a kortárs művészet esetében inkább valamiféle *válogatásról* lenne helyesebb beszélni. Keressük tehát az ideális megoldást, de őszintén bevallom, eddig még nem sikerült kiutat találnunk. Azt hiszem, különben sem valamiféle átadás oldaná meg a Galéria helyzetét, hanem — mondjuk — egy külső raktár.

— *Milyenek a házon belüli raktározási állapotok?*

— Viszonylag megoldottnak mondhatók —, főleg a régi anyag esetében. Sokfelé okoz fejtörést a helyhiány. Nálunk kielégítő a helyzet. A másik fontos szempont a raktározásban a korszerűség: és ezt már egyáltalán nem tartjuk megoldottnak. Néhány konkrét adattal támasztanám alá véleményemet. *Összraktárterületünk 1300 négyzetméter, amelyből 320 a klimatizált,* tehát viszonylag korszerű. Aztán *130 négyzetméter úgynevezett „párával dúsított raktár"* — ami sokkal alacsonyabb komfort-fokozat. *A többi pedig „natúr"* . . . És ehhez azt is hozzá kell fűznünk, hogy a jelenlegi klímaberendezéseink sem tökéletesek. Pedig egy múzeum feladataival szorosan összefügg az állandó védelem, a korszerű restaurálás és őrzés is. Fontos tehát a raktárak állandó felügyelete, folytonos modernizálása.

— *Milyenek a kilátások?*

— Ha nem is olyan ütemben, mint ahogyan szeretnénk, de *a Galériában mégis nagyon intenzív előkészítési munka folyik annak érdekében, hogy raktári anyagunk mind nagyobb része kerülhessen minél hamarabb a közönség elé, állandó jellegű kiállításokon.* Gondoljunk csak a tavaly felállított *szárnyasoltárokra* a frissen restaurált és megnyitott trónteremben . . . *Azt tervezzük, hogy az év végére megnyitjuk a XX. századi művészeti anyag bemutatóját is.* Ezt idestova két esztendeje készítjük elő, és kortárs műtárgyanyagunk raktárait átnézve nagy mennyiségű festményt és szobrot kellett kézbe vennünk, hogy az a lehető legmegfelelőbb állapotában kerülhessen a nyilvánosság elé. Így számos, huszadik századi *főmű* — amelyik sokat szerepelt időszaki tárlatokon, de még sohasem volt restaurálva, most teljesen megújulva — vagyis eredeti állapotában, újjászületve — kerül az érdeklődők elé. Ilyen például *Kernstok* nagyméretű, sokalakos kompozíciója, a *Lovasok* is. A nyitást októberre — a múzeumi hónapra — tervezzük . . .

Wagner István

(Fotó: Sárközy György)

Glücks-Tabelle,

worinn alles zu finden, was ein jeder Buchstabe durch das ganze Alphabet für Nummer in sich hält, und wie man auf Träume und Worte die glücklichsten Zahlen ins Lotto setzen kann.

Nach der cabalistischen Ausrechnung eingetheilt.

3	59	29	64	18	80	36	49	37	44
A.		B.		C.		D.		E.	
66	26	17	22	15	65	19		6	53
2	26	30	57	31	66	58	35	14	75
F.		G.		H.		I.		K.	
11	78	1		23	72	7.		71	53
71	28	35	31	61	40	24	60	55	68
L.		M.		N.		O		P.	
12		4	66	8	79	55	7	38	
89	50	23	54	33	68	41	23	16	45
Q.		R.		S.		T.		U.	
13	82	9		15		86		67	77
62	52	39	90	21	70	42	76	75	84
V.		W.		X.		Y.		Z.	
40	19	63	34	7		20		51	83

Träu-

Szerencse-táblázat. A kabalisztikus számítás szerint a betűknek — tehát az álomképeknek, szavaknak — a táblázatban szereplő számok felelnek meg

játék, bár a sorsolásokra gyakran *kétes* magánszemélyek kaptak koncessziót. A feljegyzések szerint minden létező szabálytalanság előfordult. A húzásokat meghamisították, a cédulákat tömbökben „nagykereskedőknek" adták ki, akik búsás profittal továbbították azokat a nyerni szándékozó kisembereknek. Az állam ráadásul alig látott valamit a rendezők nyereségéből. A XVIII. században a lottószenvedély szinte már elviselhetetlen méreteket öltött. Tartottak már utcai mozgósorsolásokat, sőt biztosítani lehetett a cédulákat *ki nem húzás* ellen is. (Ez lényegében egy kiegészítő fogadás volt). Végezetül a parlament megelégelte a fejleményeket. 1808-ban a honatyák vizsgálóbizottságot küldtek ki a lottó társadalmi veszélyességének megállapítására, majd 1826-ban minden szerencsejátékot betiltottak.

A rendezők mohósága váltotta ki a törvényhozók ellenérzését az Egyesült Államokban is. 1827-ben a postásoknak megtiltották, hogy lottószelvényeket árusítsanak. 1868-ban a kongresszus úgy foglalt állást, hogy levélben nem lehet húzásokat népszerűsíteni, illetve a szelvények vásárlását propagálni. Tíz évvel később a Legfelsőbb Bíróság szerint: a lottózás „hatása a népre demoralizáló". Az egyes államok sajátos egyedi törvénykezésének következtében azonban a szövetségi szinten kimondott vélemény még nem jelentette automatikusan minden tagállamban a húzások megszüntét. A louisianai lottó így még 25 éven át tartotta magát, a törvényes keretek között, hatalmas profitot hozva. A játszani kívánok ugyanis az USA egész területén vásárolták a louisianai szelvényeket és várták a havi húzásokat, amelyeken negyedmillió dollár értékű nyeremény talált gazdára. 1890 után megkezdődött a társaság lassú hanyatlása, amit csak részben magyarázták a louisianai lottóról állandóan kerengő hírek, melyek szerint a cég vezetése — enyhén szólva — nem etikus üzleti magatartásáról híres. A mindennapos korrupció nem tette tönkre a virágzó vállalkozást, Benjamin Harrison elnök egy rendelete azonban igen. 1890-ben ugyanis a végrehajtó hatalom feje törvénytelennek minősítette a lottószelvényeknek az államhatárokon keresztül való szállítását. Az LL-nek ezek után csak louisianai klienseire volt szabad számítania . . .

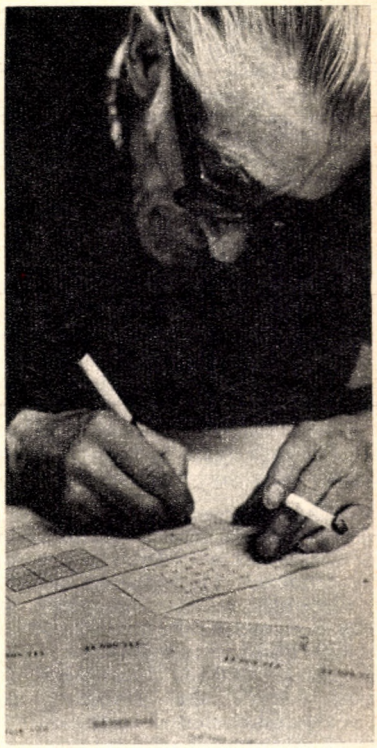
— Franciaországban 1836-ban tiltották be a lottót. Száz év múlva újra engedélyezték, a második világháború kitörése előtt ismét megszüntették majd a háború után a játékot újra indították. Volt azonban egy lényeges különbség. Míg a világégés előtt az állam a bevételeknek csak 1,4 százalékát kapta, részesedése a hetvenes évek elején már 32 százalék volt.

A kormányok álláspontja mára persze már kevésbé elutasító. Az Egyesült Államokban 18 szövetségi államban van lottó, Nagy-Britanniában is időről-időre felmerül a játék ismételt legalizálásának szükségessége. Az ellenállás a szigetországban cseppet sem elvi, a bevezetés ellen érvelők inkább attól félnek, nem a kívánt hatású lesz majd a lépés. Nem az fog ugyanis bekövetkezni, hogy a polgárok a károsabb szerencsejátékoktól átpártolnak majd a lottóhoz. Mindenki űzi tovább megszokott szenvedélyét, a számjáték így „plusz" lesz. A világ legtöbb országában azonban rendszeresen megpörgetik a kereket. Nem is mindenütt 90 szám van benne és nem is mindig ötöt húznak ki belőle. A „Policy" nevű játékban például 78-ból húznak ki 12-t és a játékosoknak a kihúzott számok közül kell hármat, négyet vagy ötöt eltalálniuk. A Bolita-játék elsősorban az USA latin eredetű lakossága körében népszerű. Itt 100 szám közül egyet húznak ki. Ennek megfelelő nagyságú a nyeremény is.

Gonda György—Szentgáli Péter

Múlt századi csendélet. A rajz szerint se a brünnin, se a budain nem nyertek





Három ötös hatszor

Jó néhány nagyvállalat megirigyelné a lottó nyereségét: a bevezetése óta eltelt 26 esztendő során mintegy 36 milliárdért vásároltak a szerencsét kegyeit ily módon keresők lottószelvényt, a kiosztott nyeremény pedig elérte a 16 milliárdot. A kezdet kezdetén átlagosan még csak minden ötödik ember koeckáztatott meg heti 3,30-at. (Akkor még ennyibe került a lottó.) Tavaly már 9,5 millióan nem sajnálták hetente az időközben öt forintra emelkedett összeget a játékért. Igaz az 1977-es esúesot — amikor hetente átlagosan több mint 11 millióan vásároltak lottószelvényt — a mostani értékesítés átlaga nem éri el: s ebben szerepet játszik — mondják a szakértők — az áremelés is. Az indulás óta 226-szor jegyeztek fel ötöst, de mindössze egyszer fordult elő, hogy — balszerencséjükre — egy héten négyen játszották meg ugyanazt az 5 számot. Tripla ötöst 6-szor produkált a véletlen, 24-szer pedig ketten találták el mind az öt számot. Az eddigi legnagyobb nyereményt 1978. 11. játékhetében kapta az öttalálatos szelvény tulajdonosa. Az adó levonása után 3 889 234 forinttal távozott az OTP fióktól.

Azért az idei nyertesek sem panaszkodhatnak. Eddig ötször volt telitalálat, ami az ötödik héten 1 millió 858 ezer forintot ér, míg a 21. héten „csak" 1 millió 364 ezret. Még iker ötös is akadt ebben az évben, méghozzá ugyanazon fogadóké. A hölgykoszorú megbízottja nem emlékezett rá, hogy bedobta-e a heti lottót, ezért — biztos ami biztos alapon — kitöltött egy másikat is. A meglepetés kétszeres erővel hatott. A pénz sorsáról biztosat nem lehet tudni, de a hírek szerint a nagy öröm első pillanataiban a hölgyek kiegyeztek. Az óvatos megbízott jutalomként megtarthatta az egyik ötös nyereményét, és mint rendes tag a másikból is részesedett.

L.M.

Szárnyaló veteránok

A Scud—2 vitorlázórepülő 1933-ban készült egy yorkshire-i bútorüzemben, mindenféle statikai számítás nélkül. Először 1934-ben emelkedett a levegőbe. Mindmáig az eredeti alkatrészeivel repül, megmaradt a gépnapló is, amely az építéstől kezdve minden, a géppel kapcsolatos eseményt tartalmaz. A repüléshez értők azt mondják a Scud láttán, hogy bizonyára nem ismeri a fizika törvényeit — ellenkező esetben egyetlen percig sem maradna fenn a levegőben.

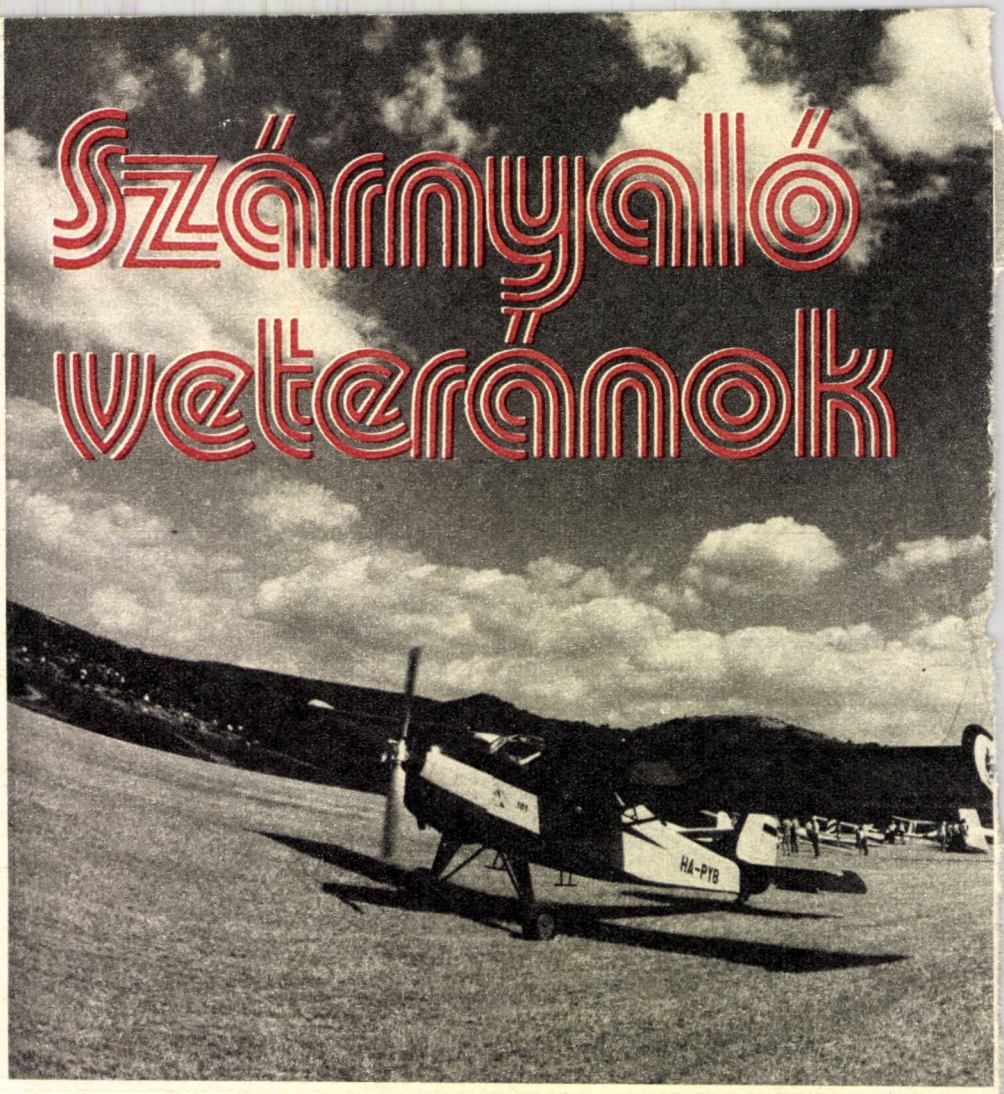
A Vöcsökről ránézésre jobb véleménnyel vannak. Rubik Ernő híres konstrukcióján a harmincas évek végétől több ezren tanultak repülni. Aztán újabb típusok jöttek, a Vöcsök már nem kellett, a gépek elkallódtak. Az eredeti tervek alapján 1981-ben építettek újra egyet, a külföldi bemutatókon nagy sikert aratott.

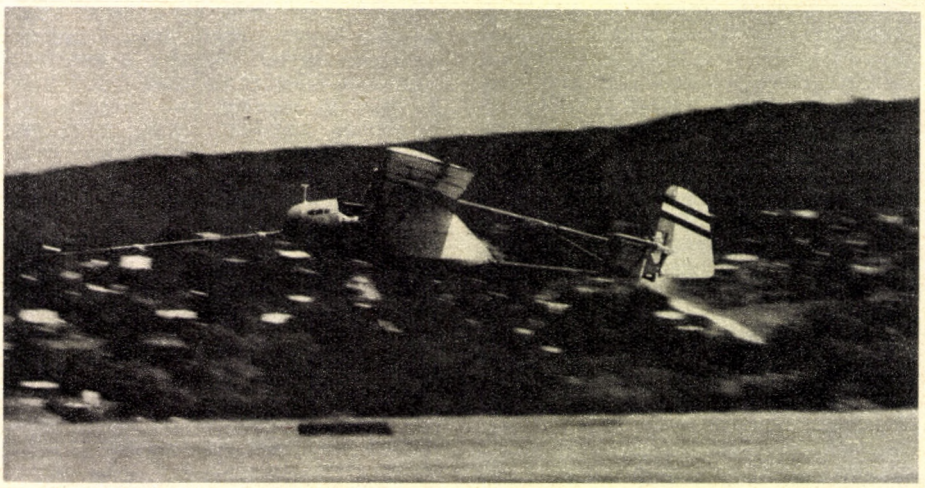
Mindkét masina, az angol és a csaknem fél évszázaddal fiatalabb magyar részt vett a farkashegyi repülőtéren rendezett 11. oldtimer rallye-n. Az oldtimer olyan „magyar" szó, amely a németből került át hozzánk — jobb híján. Angliában ugyanis a régi gépek pilótáit, tulajdonosait a *Vintage glider club* tömöríti, ezeket a repülőket német nyelvterületen nevezik oldtimereknek. Az oldtimerséghez két kritériuma van: a faszerkezet és az 1950 előtti építés vagy tervezés. Így lehet a kétéves Vöcsök is teljes jogú résztvevője — sőt sztárja — egy oldtimer-találkozónak.

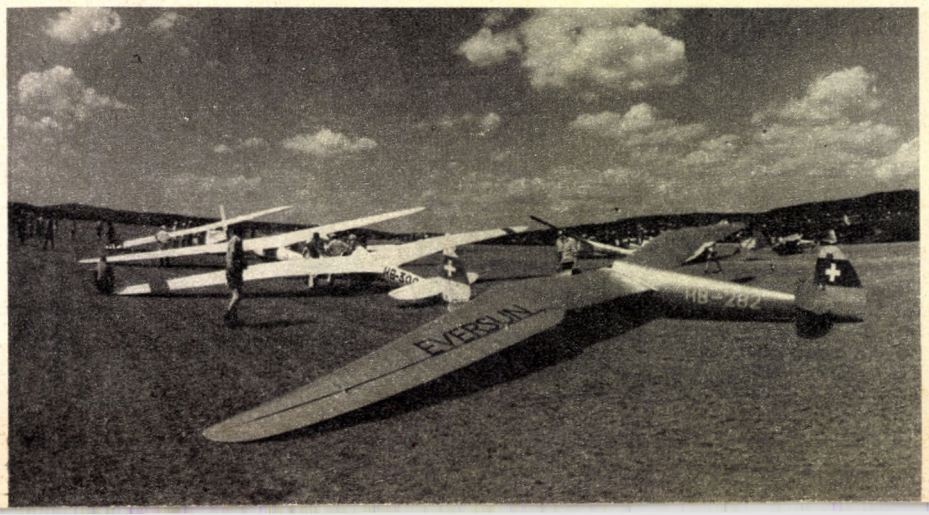
A vitorlázórepülés hagyományai a húszas évekre nyúlnak vissza. Magyarországon 1929-ben repültek először a Farkashegyen. A vitorlázás amolyan pótmegoldásnak számított, mert az ország — a világháború vesztes államaként — nem rendelkezhetett motoros gépekkel. A katonai kiképzés alapjait a vitorlázógépekkel is meg lehetett adni.

A favázat később kiszorította az alumínium, majd a műanyag. Az építéskor meghatározták az anyag fáradási idejét repült órában és élettartamban egyaránt. Kiderült, hogy a fatákolmányok sokkal tartósabbak, mint gondolták. A hetvenes években ezért Angliában ismét elővették, leporolták, átépítették őket — és repültek velük. A nosztalgiahullám — vagy akkor már mozgalom — átterjedt Nyugat-Európára, és elérte Magyarországot is. Nálunk csak hívei voltak a mozgalomnak, gépek jószerével alig: a régi vitorlázógépeket megsemmisítették, elégették, mivel nem volt hely a tárolásukra. Így nálunk *új* „régi gépeket" építenek.

Az oldtimerek pilótái tíz éve rendszeresen találkozókra gyűlnek össze. Ezúttal először jöttek Budapestre, nyolc országból mintegy negyven géppel. Akadtak olyanok, akik gép nélkül érkeztek, és egy-egy felszállásra kölcsönkértek valakitől. A rendezők nem fizettek rá a találkozóra: gépenként 55 dollár nevezési díjat szedtek be, szabott ára volt a vontatásnak és a csörlős felszállásnak is. A részvevők a reptér mellett kempin-







83. július 30.



Az európai versenytársak egyike, a Tornado teljes fegyverzettel készen

BOMBA ÜZLET

A tőkés világ vezető repülőgépgyártó cégei meglehetősen sovány eredménnyel zárták a tavalyi esztendőt, s az idei év első fele sem hozott lényeges változást az üzleti ügyeik alakulásában. Legalábbis ami a polgári repülőgépeket illeti. Mert miközben a civil utasszállító légijárművek iránt ugrásszerűen csökkent a kereslet, addig a repülőgépgyárak katonai ágazata rég nem látott konjunktúrát élvez. Nem túlzás az a megállapítás, hogy az iparágat a katonai megrendelések mentették és mentik meg a komolyabb anyagi gondoktól.

Míg a világgazdaság tartós válsággal küszködik, a fegyverkezés a nyugati féltekén nem él át recessziós időket. A tőkés országokban az évtized elején évi 25 milliárd dollár értékben „keltek el" harci repülőgépek, 1985-ben már 27 milliárdos, 1990-ben pedig legkevesebb 30 milliárd dolláros piacra számíthat az iparág. Az előrejelzések szerint a tőkés és a fejlődő országokban szinte korlátlan értékesítési lehetőségekre számíthatnak a nyugat-európai és az amerikai repülőgépgyártó óriás vállalatok, amelyek az évezred végéig elsősorban a katonai megrendelésekből fognak élni. Másként fogalmazva: a polgári utas- és teherszállító gépek eladásából származó veszteségekért bőségesen kárpótolják őket a hadi célzatú kormánymegrendelések. Több tényező eredményeként világszerte igen nagy a kereslet a katonai repülőgépek iránt. A nemzetközi feszültségek éleződése a legjelentősebb „megrendelő", emellett nem hagyható figyelmen kívül az sem, hogy a fejlődő országok — égető gazdasági gondjaik ellenére — is mind erőteljesebb fegyverkezést folytatnak.

Napirendre került a fejlett tőkés országok hadseregeiben a generációváltás, ugyanis a jelenlegi katonai géppark túlnyomórészt 10—15 éves típusokból áll, s a technika gyorsuló fejlődése éppen a harci gépeket teszi igen hamar elavulttá. Az egyidőben jelentkező tömeges igény a repülőgépgyárak számára azt jelenti, hogy nagy mennyiségű és igen korszerű terméket kell kínálniuk a hadügyi tárca részére.

Egy brit üzleti tanulmány szerint az elkövetkező másfél évtizedben a tőkés országokban mintegy 3 ezer katonai repülőgépet szándékoznak vásárolni a kormányok, elsősorban vadászgépeket, bombázókat és csapatszállítókat. A jelek szerint a kereslet „megfelelő" kínálattal találkozik, mert a repülőgépgyárak a gyilkos verseny következtében kénytelenek voltak szuper és hiper mindentudó gépeket kifejleszteni.

A *British Aerospace* cég — 120 millió dolláros állami támogatással — jelenleg éppen azon fáradozik, hogy megtalálja a nyugdíjaztatásra megérett *Jaguar* és *Phantom* vadászgéptípusok méregdrága utódját. Már folynak az új „csodagép" sériagyártásának előkészületei, egyelőre *ACA* névre hallgat az új „bombaüzlet". A szigetország legnagyobb repülőgépgyára — a *Concorde*-gép „társszerzője" — a jelek szerint társakra talál a gép sorozatgyártásában, vagyis az ACA nem-

zetközi kooperáció tárgya lesz. Előrehaladott megbeszélések folynak a közös gyártásról a nyugatnémet *Messerschmitt—Bolkow—Blohm*mal, a francia *Dassault*-val (ez utóbbi a nagy üzleti sikert hozó *Mirage* típusok előállítója), valamint az olasz *Aeritaliával*. A várható üzlet méreteire jellemző, hogy Nagy-Britanniában ezzel az új típussal akarják felváltani az öregedő 572 Jaguar és a hasonló nagyságrendű Tornado gépparkot.

A másodhegedűs szerepét játszó nyugat-európai repülőgépipar üzleti kilátásai a várható sikerek ellenére jócskán elmaradnak majd az iparág „nagyágyúi", az amerikai repülőgépgyárak eredményei mögött. Elöljáróban egy megdöbbentő adat: tavaly az amerikai repülőgépgyárak forgalma 63 milliárd dollár volt, 6,7 százalékkal kevesebb, mint 1981-ben. A polgári célú megrendelések erőteljesen visszaestek, a Pentagon azonban segített.

A *McDonnel Douglas* — a *DC* típusú utasszállítók gyártója — tavalyi 7,3 milliárd dolláros értékesítésének 55 százalékát a Pentagon fizette, s az idén már a forgalom 90 százaléka származik katonai célú repülőgépek eladásából. Az *F—18*-asok gyártója nem panaszkodik a hadiköltségvetésre, amely a következő öt évre 1600 milliárd dolláros kiadást irányoz elő. Hasonlóan nem lehet panasza a *Boeing*nek sem, amely tavaly termelésének 35 százalékát értékesítette a hadi szférában. A polgári rendeltetésű DC—10-es utasszállítók gyártásával csak azért nem kellett gazdasági okokból leállnia, mert a Pentagon 2,7 milliárd dollárért rendelt az alaptípusból kifejlesztett katonai szállítógépeket, s így a polgári szféra gyártási veszteségeit bőségesen ellensúlyozta a hadiszállítások profitja.

A *Northrop cég* — amely közreműködik az *F—5*-ösök és az *F—18*-asok gyártásában — tavaly bevételeinek 76 százalékát származtatta a Pentagontól. További nagy üzletekre van a vállalatnak kilátása, hiszen az *F—5G* továbbfejlesztett típus iránt a kedvező ár miatt igen nagy érdeklődés mutatkozik a fejlődő országokban. A jó nevű *Grumman* repülőgépgyár *X—29A* néven új vadászgépet fejlesztett ki, s ettől a típustól várja, hogy éves forgalmában a katonai megrendelések 79 százaléka a jövőben még magasabbra emelkedjék. A kormánymegrendelések pálmáját tavaly a *General Dynamics* vitte el: bevételeinek 88 százaléka a költségvetés katonai kiadások rovatából származott. Az *F—111*, az *F—16* és a *Tomahawk* típusok előállításában érdekelt óriás cég saját új típussal is kirukkolt. Katonai szakemberek véleménye szerint az *F—16XL* a legkényesebb tábornokok igényeit is kielégíti, a ma létező technika összes elemét egyesíti a „repülő erőd".

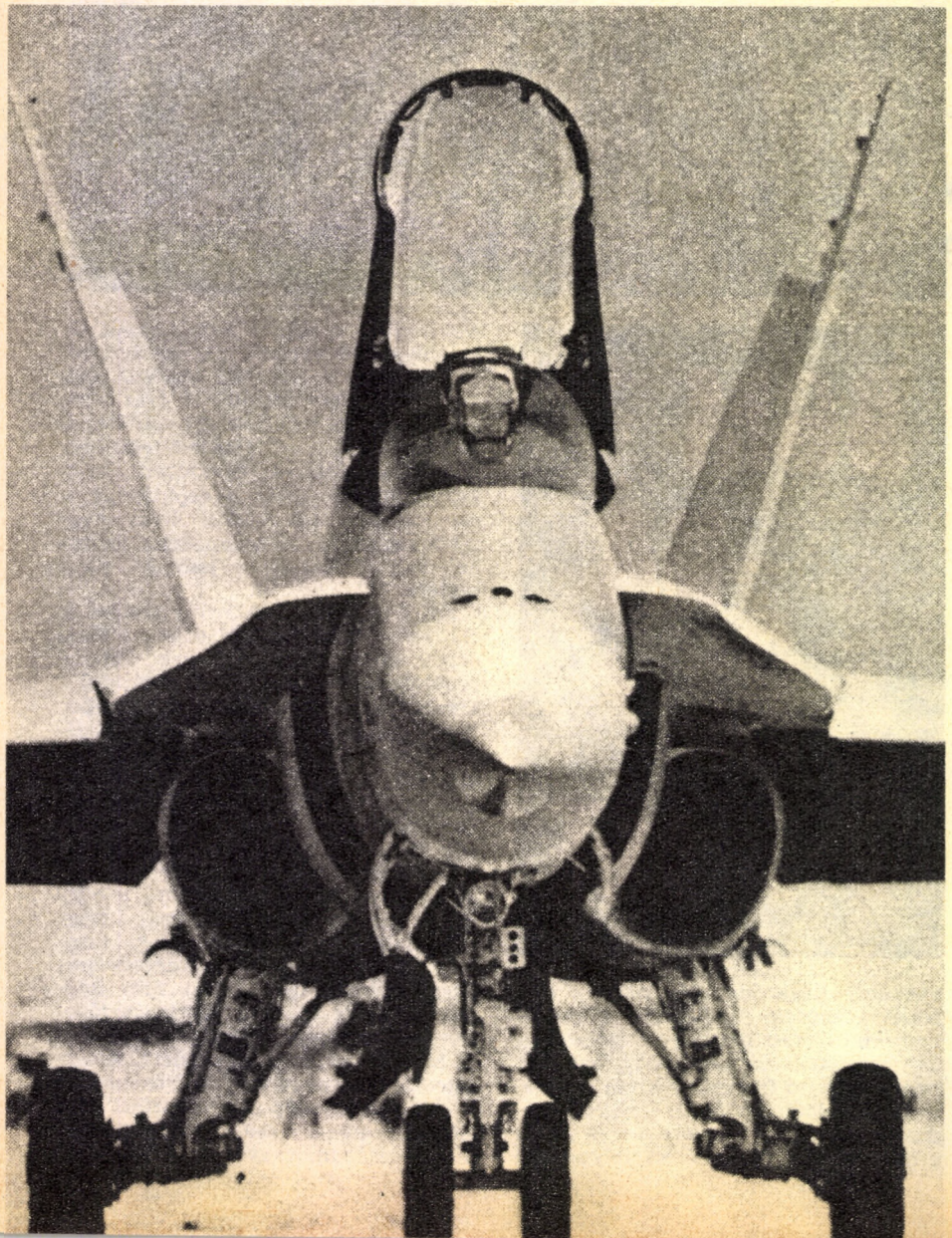
A *Rockwell* — az amerikai hadiipari komplexum egyik legtekintélyesebb vállalata — a hatvanas évek B—1-es szuperszónikus bombázóját fejlesztette tovább, s most a *B—1B* modelljét kínálja — nem kis sikerrel — vevőinek. Hosszasan lehetne sorolni még az amerikai repülőgépgyárak új típusait. De a repülőgépek mellett ezek a cégek kiveszik részüket — és profitjukat — a rakétaprogramból is. A Boeing például a *Minuteman* óriás rakétákat gyártja, de részese a sokat vitatott *MX*-rakétaprogramnak is.

A katonai megrendelések reneszánsza persze nemcsak a repülőgépgyáraknak, hanem a több ezer kisebb beszállítónak is számottevő profitot és gondtalan megélhetést biztosít a recesszió közepette. Jól jellemzi a repülőgépárak alakulását, hogy az amerikai hadsereg 1951-ben 6300 harci gépre 7 milliárd 1983-as dollárnak megfelelő összeget költött. Ma viszont az e célra kiadott évi 11 milliárd dollár „csak" 322 gépre elegendő. Nem túlzás az a megállapítás, mely szerint egy korszerű katonai repülőgép ára magasabb, mint az ugyanolyan súlyú aranytömbé.

Noha a katonai megrendelések első pillantásra a konjunktúrát élénkítik, az Egyesült Államokban gazdasági oldalról is mind több bírálat éri a mértéktelen hadiköltekezést. A költségvetés tulajdonképpen az adófizetők pénzét „fogyasztja", s a jóléti, kulturális, szociális célokra fordítható összegeket apasztja a katonai megrendelések növelésével. Az sem elhanyagolható szempont, hogy a katonai ágazatban kutatásra és fejlesztésre fordított dollármilliárdok a polgári szektorban új munkahelyek millióinak teremtéséhez járulhatnának hozzá. A gazdasági érvek a fegyverkezés ellen szinte kifogyhatatlanok, ám ezzel a Pentagon nem sokat törődik. A repülőgépgyárak pedig örülnek a katonai megrendelések konjunktúrájának, hiszen ez még a legnagyobb gondok közepette is biztosítja számukra a „túlélést". S arról sem feledkeznek meg, hogy a mind korszerűbb harci gépek tervezése, kipróbálása ugyan számukra is csillagászati összegekbe kerül, de megrendelőiket tovább „fejhetik", mert mire a gépek a számtalan utólagos módosításon, újjátervezésen túljutnak, áruk sokszorosa lesz a tervezettnek.

Gonda György—Szentgáli Péte

F–18, bemutató – startra





BÉRELJEN TRAGACSOT?

Miközben az autókölcsönzési iparág világszerte ismert nagyjai, a *Hertz*, az *Avis*, a *Budget* és a *National* a recesszió hatásaként súlyos gondokkal küszködnek, a Los Angeles-i székhelyű *Rent-a-Wreck* kölcsönzőcég *fénykorát* éli. Az 1971-ben alapított vállalat — amint neve is mutatja — tragacsok, 20—30 esztendős kocsik kölcsönzésével foglalkozik. A régi batárok iránt igen nagy a kereslet, hiszen bérleti díjuk *elenyészően csekély*. Ráadásul a tulajdonos cégnek sem kell időről időre felújítania „istállóját". Ennek megfelelően a *Wreck* (magyarul: *roncs*) cég tőkeszükséglete viszonylag alacsony, az ütemesen emelkedő forgalom viszont *nagy nyereséget* biztosít.

Az olcsó kölcsönzőcég éves forgalma pedig eléri a 30 millió dollárt. Az Egyesült Államokban 250 fiókja van. Már átlépték az USA határait, Ausztráliában 15 kölcsönzőállomásuk működik, s idén tavasszal megjelennek Nagy-Britanniában is. A korábban hóbortosnak tartott, és még ma is inkább a nosztalgikus különcöket vonzó kaliforniai székhelyű vállalat üzleti sikereit *nem kis irigységgel* szemlélik az üzletág „nagyágyúi" — rájuk ugyanis *inséges* idők járnak manapság.

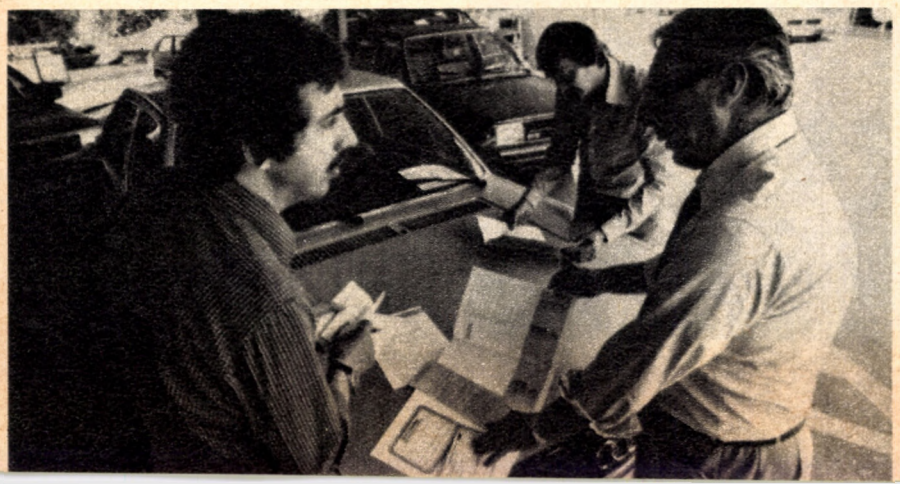
A hetvenes években az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában az autókölcsönzés volt az egyik *legkifizetődőbb* üzletág. Statisztikák szerint kontinensünk nyugati felén minden huszonötödik, az óceán túlsó partján viszont minden nyolcadik ember bérel rendszeresen kocsit. A hatalmas kölcsönzési forgalom igen nagy tőkebefektetéseket követelt meg a nemzetközi vállalatoktól, amelyek közül *kiemelkedik a Hertz és az Avis*. A legmodernebb gépkocsikból álló autópark „átfutási ideje" általában egy esztendő, ennek letelte után ugyanis *meg kell szabadulni* az autóktól, hiszen a bérlő mindig *a legmodernebb* típusokat igényli, másrészről a sokak által használt kocsik egy év után meglehetősen *gyakran elromlanak*. Az elmúlt három évben *20 százalékkal csökkent* a kereslet e szolgáltatási ág iránt, aminek okai a tartós válságban keresendők. Az üzleti tevékenység szerte a világon meglehetősen lanyha, így az idegen városba utazó üzletemberek kevesebb bérautót vesznek igénybe. Márpedig a kölcsönző vállalatok legfontosabb üzletfelei az úton levő üzletemberek. Megtorpant a nemzetközi turizmus korábbi ütemes növekedése is, ami *tovább csökkentette* a bérautók iránti igényeket.

A recesszió azonban nemcsak áttételesen, hanem közvetlenül is *súlyosan érinti* az autókölcsönző cégeket. A kocsipark folyamatos cseréje ugyanis rendszerint nem a kasszából történik, hanem a cégek kölcsönöket vesznek e célra fel a bankoktól. Az 1982-es év igen magas kamatai azonban a kölcsönző vállalatokat is megviselték, hiszen a bevételek növekedésének üteme *nem tudta követni* a kamatvágtát. Tovább súlyosbítja az iparág helyzetét a használt autók piacának *nyomott árszínvonala;* az egyévesen leselejtezett kocsikat ugyanis csak *tetemes árveszteséggel* lehet értékesíteni. Mindez azt eredményezi, hogy jelenleg igen drágán jutnak új autókhoz a kölcsönzők, ugyanakkor meglehetősen *olcsón kénytelenek túladni* használt portékáikon. A korábban bombaüzletnek számító kölcsönzés így vált rövid idő alatt *rossz tőkebefektetéssé*.

A kedvezőtlen üzletmenet meg is látszik a „nagyok" pénzügyi eredményein. A veszteséges, vagy veszteséggyanús cégek sokáig *nem maradhatnak tulajdonosaik birtokában, megindult tehát a „kiárusitási akció"*: a Hertz anyavállalata, az amerikai RCA óriás konszern 750 millió dollárért „árulja" a világ első számú autókölcsönző vállalatát, de hasonló sors vár az Avis-re is. Az Avis-t birtokló *Norton Simon* csoport ugyancsak vevőt keres, de akárcsak az RCA, eddig *neki sem sikerült* vásárlót találnia.

Miközben az anyavállalatok *meg akarnak szabadulni* egyre költségesebb „gyermekeiktől", a két kölcsönzőcég kíméletlen harcot indított egymás el-

Autókölcsönző Hamburgban



83. febr. 5.

len. A keresletcsökkenés és a verseny eredményeként az Egyesült Államokban a bérleti díjak 20—30 százalékkal csökkentek, s ez ugyancsak kedvezőtlenül hatott a megrendült cégekre. Jól jellemzi a két vállalat piaci helyzetét az a tény, hogy a Hertz 35, az Avis pedig 20 százalékkal részesedik az Egyesült Államok még manapság is hatalmas autókölcsönzési piacán. A két másik „nagy", a Budget és a National részesedése 18, illetve 12 százalék. (Érdemes megjegyezni, hogy a bevételek első számú forrása *a repülőtéri kölcsönzés*. Az amerikai repülőtereken az érkezéskor kibérelt autók 37 százaléka a Hertz, 25 százaléka pedig az Avis bevételeit gyarapítja.)

A Hertz és az Avis szinte a világ minden országában jelen van (a Hertz például Magyarországon is), de ma már korántsem egyeduralkodók, meg kell küzdeniük a helyi és a nemzetközi konkurrenciával. Nagy-Britanniában például mintegy *700 kisebb kölcsönzőcég működik*, s ezek együttes piaci részesedése ott eléri az 50 százalékot. A két vezető brit autókölcsönzési vállalat (a *Godfrey Davis* és a *Swan*) összességében a piac 25 százalékát tartja a kezében, az Avis és a Hertz viszont Angliában együttesen csak 18 százalékig vitte.



De nemcsak a szigetországban, hanem Nyugat-Európa többi államában felnőttek a „helyi gyerekek", akiket ugyanúgy sújt a bérautópiac kedvezőtlen helyzete, mint a nemzetközi cégeket. Az NSZK-ban csaknem másfél ezer kisebb autókölcsönző próbál megélhetést találni a külföldiek, valamint a Volkswagen csoporthoz tartozó *Inter-Rent* árnyékában. Franciaországban Hertzék és Avisék legnagyobb vetélytársa az állami tulajdonban levő *Renault* leányvállalata, az *Europcar* állja az elkeseredett versenyt.

Annyi bizonyos, autókölcsönzési ágazat számára a kamatok jelentős csökkenése, a kölcsönzés iránti kereslet növekedése, valamint a használt autók árának tartós emelkedése hozhat csak fellélegzést, esetleg fellendülést. E tényezők alakulása azonban egyértelműen a konjunktúra helyzetétől függ, s az 1983-as esztendő a recesszióból való kilábalást illetően *nem biztat sok jóval...*

Gonda György—Szentgáli Péter

Itthon jövedelmező

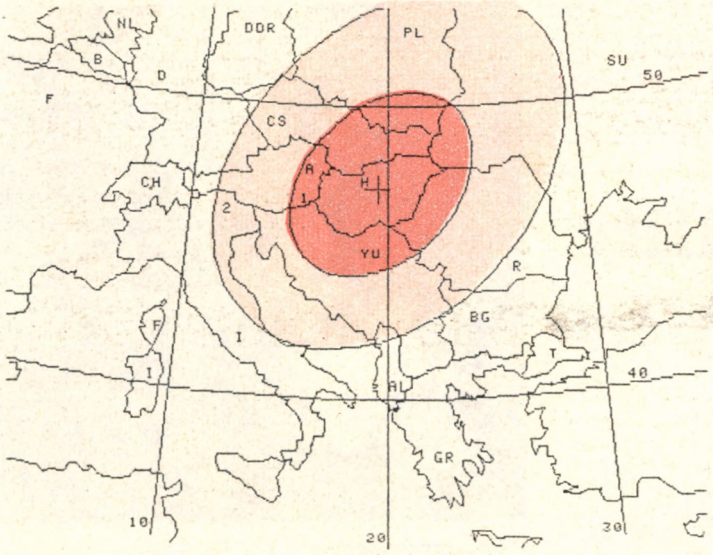
Magyarországon — ellentétben a nemzetközi tendenciákkal — az autókölcsönzés jól jövedelmező üzletág, ha nem is olyan nagy mértékben, mint néhány esztendeje, de évről évre nő iránta a kereslet. Ebben persze szerepet játszik az is, hogy nálunk csupán három vállalat, s viszonylag szerény kocsiparkkal áll az igénylők rendelkezésére. A hatvanas évek közepétől lehet Magyarországon személygépkocsit bérelni, akkoriban 25 autó állt a vendégek rendelkezésére. Ma az *IBUSZ* 194, a *Főtaxi* 988, s a *Volántourist* 201 személyautóval rendelkezik. Az IBUSZ-nál az autók fele a nyugati eredetű, van közöttük Mercedes, Volvo, Opel. A Főtaxinál több mint 110 BMW, Mercedes, Volvo, s a Volánnál pedig 64 Mazda és Opel Ascona között lehet válogatni. Az IBUSZ csak valutáért kölcsönzi a tőkés országokból vásárolt autókat, a másik két vállalat a régebbi kocsikat forintért is bérbe adja. Itt a feltétel az, hogy a vállalat teljesítse a bank felé vállalt hitelkötelezettségeit, azaz kifizesse a kocsi árát és a 150 százalékos valutakitermelést, amire 36 hónap áll a rendelkezésére. Ez a legtöbb esetben hamarabb sikerül.



A bérautó-kölcsönzés szezonális jellegű, hasonlóan az idegenforgalomhoz. Májustól szeptemberig tart a *főidény*, a kölcsönzést az IBUSZ és a Volántourist különböző szolgáltatásokkal együtt (szállás, étkezés, programok) is szívesen összeköti. A külföldi turisták mellett azonban egyre több magyar állampolgár vesz igénybe bérkocsit országjáráshoz, amit külön elősegít az úgynevezett hétvégi *kedvezményes* tarifa. A gépkocsipark leépítése következtében mind több közület is autót bérel.

A magyar vállalatok a nemzetközileg ismert autókölcsönző cégekkel vannak partneri kapcsolatban. A Volántourist az *Europcar*-ral és a *Budget*-vel, a Főtaxi a *Hertz*-cel, az *Inter-Rent*-tel, az IBUSZ pedig az *Avis-szel* kötött szerződést. A megállapodások alapján ezek a cégek vendégeket is küldenek a magyar partnereiknek — részesedésért. A hazai vállalatok kötelezték magukat, hogy eleget tesznek bizonyos feltételeknek, például *egyeztetik áraikat* és elfogadnak *hitelkártyákat* is. Ilyen előírás például, hogy egy autót Európában 80 ezer kilométerig használnak. A Magyarországon kölcsönzött autókat bárhol le lehet adni Európában, ahol a szerződött partnernek irodája van. Kívánságra bármely országba az utas elé viszik az autót, s ha szükséges, idegen nyelven beszélő gépkocsivezetőt is adnak mellé.

— mezei —



Számítógépes térkép Magyarország műholdas besugárzásáról. A belső elipszis az egyéni vétel, a külső a közösségi antennarendszer általi műsorvétel területét jelzi

Az egyes országok a számukra alkalmasnak ítélt pályahelyet számos körülmény mérlegelése alapján választották ki. A legfontosabb tényező *technikai* jellegű. A műholdak ugyanis *napelemekből* kapják az energiát, ezért azokban az időszakokban, amikor a műhold a Föld árnyékába kerül, nem sugároznak. Ezt a kényszerű üzemszünetet célszerű a késő éjszakai órákra tenni, amikor egyébként sincs műsorsugárzás. Ezért a műholdak helyét az adott *országok földrajzi helyétől általában 10—20 fokkal nyugatra választották ki.* Így például Budapest a 19 fok keleti hosszúságon van, a Budapest-műhold helyéül pedig az 1 fok nyugati hosszúságot választottuk, a kettő közötti különbség tehát pontosan 20 fok.

A tervezők a műholdas műsorszórásra kijelölt sávot 2×20 csatornára osztották fel. A frekvenciasáv az európai—afrikai körzetben a 11,7—12,5 GHz közé esik, és a csatornák közötti távolság 18,18 MHz. A tervben minden országnak 5—5 televízióátvitelre alkalmas csatorna jut, amelyeket technikai okokból vagy az alsó (1—20 csatorna), vagy a felső (21—40 csatorna) félsávban jelöltek ki. Így hazánk a 22, 26, 30, 34 és 38-as csatornákat kapta.

Az 1977-es genfi egyezményhez csatolt csatornakiosztási terv két lényeges alapelv figyelembevételével készült.

Az egyik az országok *jogait* rögzíti:

„Az egyezmény, a nemzetközi rádiószabályzat és az érvényben levő határozatok rendelkezései alapján valamennyi országnak joga van hozzáférni a geostacionárius pályához annak érdekében, hogy a saját igényeit kielégítse."

A nemzetközi rádiószabályzat viszont ehhez a joghoz egy másik, a kötelezettséget tartalmazó előírást ad, a következőképpen:

„A műholdas műsorszóró szolgálat űrállomása jellemzőinek meghatározásakor minden rendelkezésre álló műszaki eszközt fel kell használni annak érdekében, hogy maximálisan csökkenjen a más országok területére történő sugárzás, kivéve, ha ez utóbbiakkal előzetesen megállapodtak."

Az egyezmény tehát egyértelműen állást foglal abban, hogy a műholdas rendszert *minden országnak csak a saját területe besugárzására szabad felhasználni* és a határon kívüli „túlcsordulást" a lehető legkisebbre kell korlátozni.

— igen nagy magasságban elhelyezett — adóállomással besugározható az egész célterület.

A műholdról történő vétel a jelenlegi vevőkészülékekkel közvetlenül nem lehetséges, de megfelelő antennával és a vevő elé beiktatott átalakítóval megoldható. A meglevő vevőkészülékek nagy számára tekintettel hosszú időn keresztül ez a módszer a valószínű, sőt az első időszakban elsősorban a közösségi vétel megindulására lehet számítani, a várható nagy költség miatt. Előreláthatólag hosszabb idő telik el addig, míg a hagyományos és műholdas vételre egyaránt alkalmas vevőkészülékek nagyobb számban elterjednek hazánkban.

Végezetül az időpontokról: szakembereink felkészítése megkezdődött a műholdas műsorszórás elméleti és gyakorlati ismeretének a megszerzésére. A magyar műsorok műholdas sugárzása a következő évtizedben kezdődik meg.

Dr. Horváth Lajos
postaműszaki igazgató

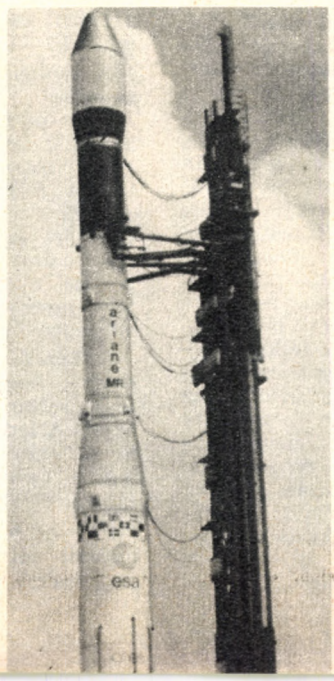
Columbia kontra Ariane

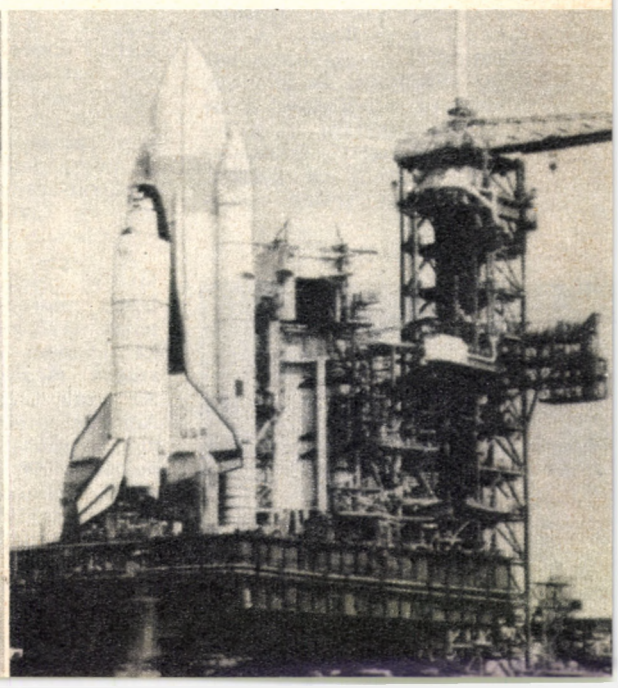
83. III. 5.

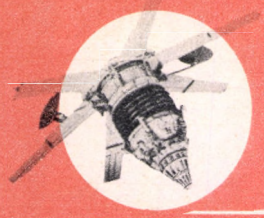
A kontinensünk nyugati része, valamint az Egyesült Államok közötti gazdasági verseny és ellentét kiterjed az *„űrvilággazdaságra"* is. Tudományos szempontból kétségtelenül az USA viszi el a pálmát, de Nyugat-Európa számottevő kilövőkapacitással rendelkezik. Márpedig üzleti szempontból ez döntő tényező.

Az előzetes felmérések szerint a tőkés országok, valamint a fejlődő államok az évszázad végéig *150—200 távközlési mesterséges holdat* szándékoznak a világűrbe feljuttatni. A fejlődő országok a műholdak segítségével kívánják megvalósítani a tömegméretű oktatást, az ipari államok pedig a lakosságot a Föld körüli pályán levő „relék" révén akarják tévéműsorral ellátni. A műholdak ugyanakkor értékes adatokat szolgáltathatnak a hajó- és repülőgép-irányításhoz,

Startra kész konkurrensek — az Ariane és a Columbia







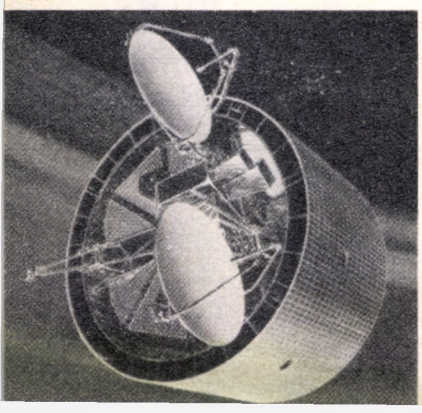
A műhold világánál

megfigyelhető a halrajok vonulása, segítségükkel termésbecslés állítható össze, felfedezhetők a föld mélyének rejtett ásványi kincsei, s nem utolsó sorban korlátlan lehetőségek nyílnak a távközlés előtt. Olyan államok is akarnak tehát távközlési műholdakat a világűrbe juttatni, amelyek maguk nem rendelkeznek felbocsátóeszközzel, a kilövést, a pályáraállítást „bérmunkaként" rendelik meg.

A tervek szerint az évtized közepétől a *Columbia* amerikai űrrepülőgép üzleti vállalkozás keretében működik majd. Hazai és külföldi cégek, társaságok megrendelésére műholdakat visz a magasba, egyenként 26—41 millió dollárért. A megrendelők számára az *űrrepülőgép kifizetődőbbnek* tűnik, mint a külön rakétával történő felbocsátás, hiszen a gép egyszerre több műholdat képes pályára állítani, s így a fajlagos költségek csökkennek. A vállalkozás a NASA-t jelentős nyereséghez juttathatja, hiszen a „bérmunkáltatók" egyelőre sorbanállnak.

Az amerikai űrbiznisz egyetlen — méghozzá nem elhanyagolható — versenytársa a nyugat-európai űrhajózási hivatal, az Eurosatellite, amely a tőkés világ űrrakéta kilövőkapacitásának *30 százalékával* rendelkezik. A hivatalt 11 ország hozta létre, ugyanazok az államok, amelyek kifejlesztették az *Ariane* rakétára alapozott nyugat-európai űrkutatást is. Az egymilliárd dolláért kifejlesztett Ariane rakéta

Az amerikai DSCS–II.



— a kutatási és fejlesztési költségek 60 százalékát Franciaország fedezte — ugyancsak az évtized közepétől szolgál majd elsősorban kereskedelmi célokat, bár korlátozott számban, már ma is vállal bérfellövést. Megbízóinak köre meglehetősen széles, a megrendelők elsősorban nyugat-európai elektronikai és aviatikai cégek egyesüléseiből kerülnek ki.

A cégek nemcsak saját és országuk szükségletére terveznek és gyártanak távközlési műholdakat, hanem a fejlődő *országok megrendelésére is.* Az Arab Liga például az Aerospatialtól rendelte meg Arabsat nevű műholdját. Az Arianespace üzleti vállalkozás jelenleg 26 rakétakilövési megbízással rendelkezik, amelyek közül tizenhármat 1986-ig teljesít. A nyugat-európai felbocsátási tarifa *alacsonyabb,* mint az űrrepülőgépé, az amerikai üzleti vállalkozás azonban ma még nagyobb *műszaki biztonságot* ajánl.

A nyugat-európai és az amerikai távközlési és egyéb polgári célú műholdakat gyártó és felbocsátó iparág máris éles harcot folytat a megrendelések elnyeréséért. Egyelőre egyikük sem panaszkodhat az üzletmenetre, de mindkét versenytárs igyekszik *átcsábítani* a megrendelőket.

Jellemző az éles versenyre, hogy 1982 szeptemberében, amikor az egyik Ariane rakéta a fellövés után *felrobbant,* a NASA nyilvános *„részvéttáviratot"* küldött vetélytársának. A hatás nem is maradt el: Mexikó és Ausztrália úgy döntött, hogy visszavonja „űrmegrendeléseit" Nyugat-Európától, s a NASA-t részesíti előnyben.

Közben több nyugati cég kísérletezik olcsó kereskedelmi célú űrrakéták kifejlesztésével, sőt, az elmúlt évben útjára indult a világ első cégrakétája. Az amerikai Space Service vállalat lőtte fel az első „maszek" rakétát, amely teljes egészében magánvállalkozásban készült. A houstoni cég kísérleteinek az a célja, hogy néhány éven belül konkurrenciát támasszon a NASA üzleti vállalkozásának. A sikeres próbarepülés után 12 olajvállalat jelentette be, hogy műholdat kíván felbocsáttatni a Space Service-szel az olajelőfordulások felkutatására.

Gonda—Szentgáli

Eurosatellite

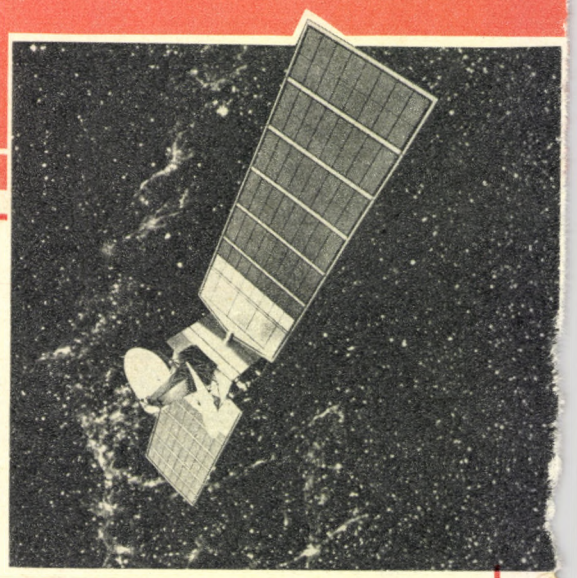
Az NSZK-ban 1971-ben két konkurrens konzorcium az AEG-Telefunken irányításával megbízást kapott a műholdtervezetek és a megvalósíthatósági tanulmányok kidolgozására. Az 1977-ben megtartott hírközlési konferencia után világossá vált, hogy a műsorszóró műholdaknak egyszerre kell alkalmazkodniuk a nemzetközi és a nemzeti tv—rádió hálózatokhoz. Kézenfekvőnek tűnt, hogy a költségek megosztása érdekében több ország közösen fogjon hozzá az „űrtelevízió" megvalósításához. Így született meg 1980. április 19-én az a nyugatnémet—francia megállapodás, amely a két ország műszaki-ipari együttműködését irányozza elő a műsorszóró műholdak előállítására. Franciaország és az NSZK két, hasonló felépítésű műhold közös fejlesztését és előállítását tervezi, valamint ezek föld körüli pályára állítását, Ariane típusú hordozórakéták segítségével.

A két, majdnem azonos szatellita közül az egyik az NSZK-t, a másik Franciaországot látja el. Mindegyik három tv-csatornával rendelkezik. A műszaki részletek közül említésre méltó, hogy a műholdakat 7 éves időtartamra tervezik. Elhatározták, hogy az esetleges meghibásodásra felkészülve egyszerre három szatellita alkatrészeit készítik el. Így bármi történne, akkor is legfeljebb 18 hónap alatt lecserélhetik a régi műholdat, vagy pótolhatják a meghibásodott alkatrészeket. Nehézséget jelent azonban — és persze, növeli a költségeket —, hogy a két műhold csak „nagyjából azonos", tehát vannak eltérő részegységeik.

S ha már a költségnél tartunk: a két műhold, és az alkatrészek fejlesztési-előállítási költségét 520 millió nyugatnémet márkára tervezték, ami fele-fele arányban terheli a partner országokat. A hordozórakétákat külön finanszírozzák, a műholdakat pedig az Eurosatellite elnevezésű nyugatnémet—francia konzorcium készíti.

A tervek szerint a hordozórakétákat 1985 áprilisában, illetve júniusában lövik fel, s ha elfoglalták a helyüket, két évig üzemelési kísérleteket végeznek, majd 1985-től kezdődően lehetővé teszik a tévéprogramok közvetlen lakossági vételét — parabolaantennák segítségével. A műholdak sztereó hangminőségű rádióműsorok sugárzására is módot adnak. A műholdak beszerzési, fellövési és működtetési költsége alacsonyabb lesz, mint a hasonló földi telepítésű szolgáltatásoké.

K. I.



NSZK–francia kooperáció a TV–SAT



Linda mély torka



83-III-12.

A szexiparról lehetetlen pontos adatokat szerezni. Érthető okokból a masszázsszalonok többsége nem készít éves mérleget és a legősibb női „foglalkozás" gyakorlói sem tesznek adóbevallást. Az ágazat forgalmát a „fogyasztók" oldaláról sem lehet megközelíteni. Míg az Egyesült Államokban sok, főként szolgáltatásra eszközölt kiadás levonható az adóköteles jövedelemből — ennélfogva mindenkinek érdeke, hogy nyilvántartsa, mennyit költött orvosra — addig nincs hasonló kedvezmény a házimozizás céljaira vásárolt pornófilmekre. A szexiparral kapcsolatosan így kénytelenek vagyunk becslésekre hagyatkozni.

Az Egyesült Államok elnökének utasítására létrehozott Obszcenitással és Pornográfiával Foglalkozó Bizottság úgy vélte, hogy a szexipar éves forgalma 1973-ban 600 millió és 2,5 milliárd dollár között lehetett. (Ez akkor az USA állampolgárai teljes fogyasztásának 0,1—0,4 százalékát tette ki.)

A szexipar akkoriban olyan profitrátákkal dolgozhatott, amilyenekről a „polgári" ágazatokban tevékenykedő iparosok nem is álmodhattak. Egy otthoni vetítésre készülő pornófilmtekercs előállítási költsége átlagosan két dollár volt, a nagykereskedő azonban már hat dollárt kért érte, az ínyencfogyasztóhoz pedig már 25 dollárért került. Nem panaszkodhattak az értékesítők a forgalom volumenére sem. Nem számított ritkának az a másoló, ki évente 22 ezer filmet adott át a nagykereskedőnek. Még ennél is jobb üzletnek bizonyult a játékfilm. Az üzleti lehetőségeket jól példázza a műfaj „klasszikusának", a *Mély torok*nak a sorsa. (Az olvasó megérdemli, hogy röviden a tartalmat is vázoljuk. Egy hölgy egyszerűen képtelen a nemek közötti érintkezés „hagyományos" módján kielégülést nyerni. Alapos orvosi vizsgálatnak veti magát alá. A konzílium megállapítja, hogy erogénzónái nem a „megszokott" helyen, hanem kivétel nélkül a torkában helyezkednek el. A többi elképzelhető . . .) A filmet egy hét alatt 25 ezer dolláros költséggel forgattták le, néhány hónap alatt már 3,2 milliót hozott. A *mély torok* diadalútja országos volt, a főszereplő Linda Levelace heteken belül híresség lett.

A sikerhez hozzátartozik, hogy akkoriban az USA-ban már be lehetett mutatni a pornó „realista" irányzatához tartozó alkotásokat is. Ez nem volt mindig magától értetődő. 1934-ig a bíróságok obszcénnek és üldözendőnek minősítettek egy alkotást akkor is, ha annak csupán egy oldala, egy jelenete vagy néhány kockája volt kifogásolható. Abban az évben azonban New York állam legfelsőbb bírósága „Az Egyesült Államok kontra egy *Ulysses* című könyv" tárgyú perben úgy határozott, hogy az alkotást csak egészében lehet megítélni, egyes részei nem képezhetik a betiltás tárgyát. Az 1957-es Roth kontra USA-perben a legfelsőbb bíróság tovább lazított a szabályokon. Akkortól kezdve a bíróságoknak széles körű mérlegelési joguk volt, hogy eldöntsék, alkalmas-e a mű „az átlagember kéjsóvár érdeklődését felkelteni". Ugyanez a grémium 1966-ban azt szögezte le, hogy pornográfiának csak a minden „társadalmi értéket" nélkülözni álló mű tekinthető.

Ez a döntés kinyitotta a zsilipeket. Hét évig csaknem lehetetlen volt a szexipar ellen pert nyerni, hisz az előállítók és értékesítők a szólásszabadság mellett a bírósági döntéseket is meglovagolhatták. A szakma kevés befektetéssel, rövid idő alatt nagy profitot ígért. Egy tipikus pornókönyvkereskedő készletének csak 10 százalékát tették ki a „felnőtt" olvasóknak szóló — természetesen illusztrált — művek, forgalmának 90 százaléka azonban e kiadványokból jött össze. Manhattan szigetén a *masszázsszalonok* száma két év alatt meghúszszorozódott, a hírhedt 42. utca mentén gombamódra szaporodtak a filmet, könyvet és természetesen „segédeszközöket" ajánló üzletek. (Számítások szerint átlagosan havonta 25 ezer dollár nyereséget hoztak!) A filmgyártók is beálltak különféle „rétegműsorokra", sorozatban készültek a homoszexuális és leszbikus alkotások, s a színes bőrűek számára készült filmekben ugrott ki *Linda Levelace* néger megfelelője, *Pam Griger*. A korszakról szólva nem feledkezhetünk meg a két híres folyóiratról, a *Playboyról* és a *Penthouse*-ról sem . . .

A szexipar térhódítását természetesen a konzervatívabb csoportok egyre

kintette. A részvénytöbbség megszerzésére irányuló machinációit visszafogta ugyan, tudván, hogy a hatóságok rajta tartják a szemüket.

Angelo Rizzoli, akit megérintett a botrány szele — hiszen személyét is, a Corrierét is mindinkább kapcsolatba hozták a P—2-üggyel — szerette volna eladni az érdekeltséget. S ez nem várt politikai következményekkel járt. A milánói értékpapírok iránt ugyanis *Carlo de Benedetti*, az Olivetti cég ügyvezetője és *Bruno Visentini*, az Olivetti elnöke, s mellesleg az Olasz Köztársasági Pártnak — az akkori kormányfő, *Giovanni Spadolini* pártjának — az elnöke érdeklődött. A Corriere-részvények többségével a kis republikánus párt megszerezte volna *az olasz sajtó 23 százalékának* az ellenőrzését. Ez, továbbá De Benedettinek az a szándéka, hogy *állami bankok bevonásával* teszi rendbe a Corriere zilált ügyeit, felháborította a kormánykoalíció többi pártját. A szocialista főtitkár, *Bettino Craxi* magát Spadolini kormányfőt támadta, mondván, hogy pártja érdekében engedi „veszélyeztetni" a sajtódemokráciát. Visentini visszalépett, De Benedetti azonban nem adta fel.

Vele Gelli és Calvi bánt el. De Benedetti — mondani sem kell, hogy szintén páholytag — az Ambrosiano bank elnökhelyettese volt, Calvi, a nagyfőnök azonban nem tűrte, hogy a Corriere-ügyben zavarja az ő köreit. Calvi 1981 decemberében figyelmeztette az elnökhelyettest: *a páholy összeállított róla egy vaskos dossziét*, amely ha a hatóságok kezébe kerül, rendkívül kellemetlen következményekkel járhat. De Benedetti feladta.

Ezen a ponton *úgy tűnt, hogy az ügy megint politikai fordulatot vesz.* A kártyákat még mindig Gelli nagymester keverte, immár New Yorkból,



Tassan Din még nem adta fel – Cabassit már kiszemelték

ahova a letartóztatás elől szökött. Hosszú telefonbeszélgetéseket folytatott Tassan Dinnel, zsarolva, fenyegetve az igazgatót, hogy adja el a kezében levő, s a részvénytöbbséget biztosító 10,2 százaléknyi pakettet. *Tassan Din valamennyi beszélgetést hangszalagra vette, s a P—2-ügyet kivizsgáló parlamenti bizottság kezére juttatta.* Máig nem tisztázódott, hogy Gelli bosszújáról, politikai provokációról volt-e szó, vagy igazat mondott-e a nagymester. Az ügynek ez a része ugyanis még mindig csak ezekről a hangszalagokról „ismeretes". Ezek a beszélgetések pedig *súlyosan kompromittáltak egy sor politikai személyiséget, s a koalíció legtöbb pártját.* Gelli ugyanis azt állította, hogy az a milánói vállalkozó, név szerint *Giuseppe Cabassi*, akit ő kiszemelt a Rizzoli—Corriere részvénytöbbségének a megvásárlására, a kormánykoalíció pártjainak, vezető személyiségeinek bizalmát élvezi, mi több az említett személyiségek és pártok *„elvárják", hogy a Corriere-érdekeltség Cabassi kezébe kerüljön.*

Cabassi akkor lépett vissza, amikor újabb fejleményt hozott az ügyben *Calvi mindmáig gyanús körülmények között történt halála.* (Emlékezetes, hogy a bankárt a múlt év júniusában egy londoni híd alatt találták meg — felakasztva.) Rizzoliék egyetlen pénzforrása ezzel végképp bedugult. Az érdekeltséget most már mindenképpen el kell adni. *Csakhogy most meg nem akad vevő.* Igaz, több tőkés csoport foglalkozik a vásárlás gondolatával, de tényleges ajánlat még nem történt. *Túl sok a botrány, s ezen felül túl sok a kérdőjel.* Mennyit ér egyáltalán az érdekeltség? Rizzoliék és Tassan Din szerint 250 milliárd dollárt, szakértők szerint még a felét sem. Mely bankok finanszírozzák a szanálást?

A Rizzoli—Corriere-érdekeltség jelenlegi adóssága 280 milliárd líra, ebből közvetlenül esedékes 120 milliárd. Tassan Din — aki egyébként február közepén lemondott igazgatói tisztéről — a múlt év végén *csődtömeggondnokságot kért.* A vállalat könyvvitelét felülvizsgáló bizottság februárban találta meg azt a 29 milliárdos „hézagot", amellyel Rizzoliék nem tudnak elszámolni, s amely miatt a birodalom vezérkarát őrizetbe vették.

A kihallgatások megkezdődtek. Az olasz sajtó egyöntetű véleménye, hogy a Rizzoli—Corriere-ügynek egy újabb, minden bizonnyal hosszan tartó és számos meglepetéssel — politikaival is — szolgáló fejezete kezdődött.

Arató Gábor

Gelli, az egyik „hurokvető"



Calvi – még Rómában





zajosabb ellenállása kísérte. Törekvésük 1973 júniusára járt eredménnyel, amikor a legfelsőbb bíróság öt pornóperben hozott elmarasztaló döntést. A testület véleménye most sokkal szigorúbb volt, mint 1966-ban. Megengedte az államoknak, hogy szabadon korlátozzák azon alkotások forgalmát, melyek a szexet bántó módon, „a kéjsóvár érdeklődésre" építve ábrázolják és kegyelmet csak azok a művek kaphattak, melyeknek „komoly irodalmi, művészeti, politikai vagy tudományos értékük van". (1966-ban még elég volt, ha az alkotás valami „társadalmi értékkel" bír.)

Az 1973-as döntés a szexipar aranykorának végét jelentette. A felhatalmazással élve a szövetségi államok egymás után hozták a pornót korlátozó rendelkezéseket. Massachusetts államból például azoknak, akik a *Mély torok*-ban szereplő Linda Levelace bajaira és bájaira voltak kíváncsiak, New Yorkba vagy Kaliforniába kellett átrándulniuk. Ott ugyanis a hatóságok kevésbé voltak szőrösszívűek — vagy éppen a forgalom méretei voltak nagyságrendileg nagyobbak? Ki tudja. Tény és való, hogy ettől kezdve — az egybeesés *az első olajárrobbanással* csak véletlen — a pornó diadalútja megállt.

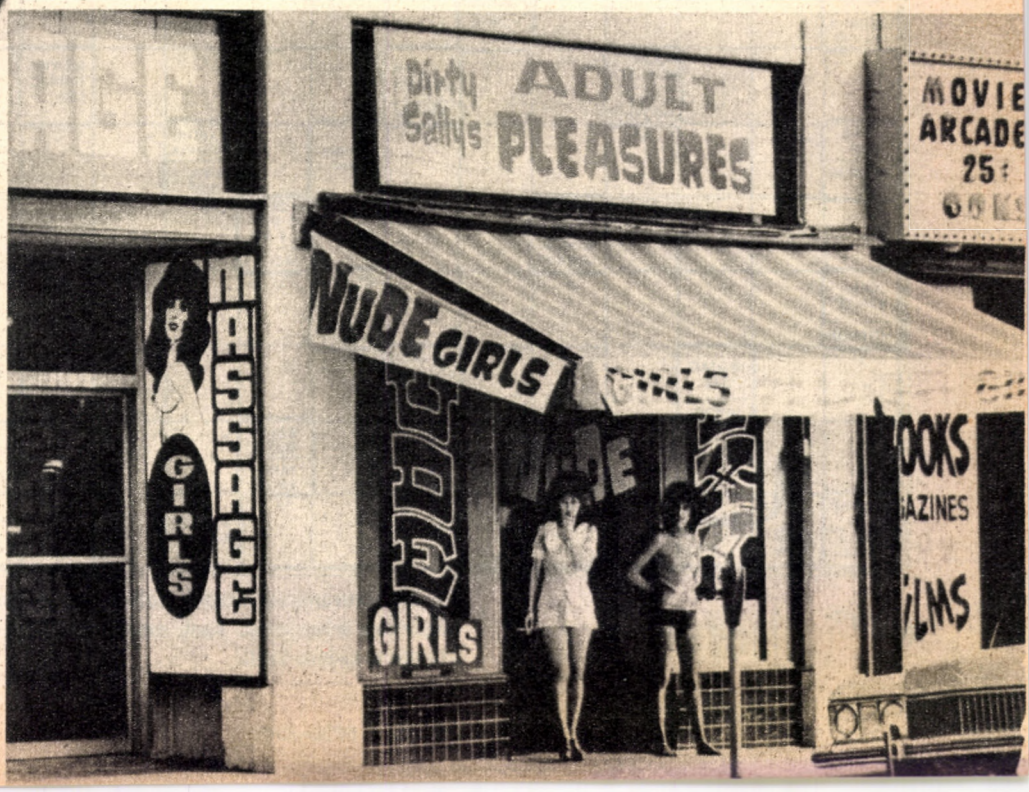
Miért? Sok tényező magyarázza. Megszűnt például az újdonság varázsa. A *Mély torok* még országos siker volt, Linda második filmje, az 1975-ben készült *Lindát elnöknek* azonban már majdnem bukás. A hetvenes évek végére pedig a hőskor pornókirálynői teljesen „elkoptak", letűntek a színről. Közülük senkinek sem sikerült a „vetett ágyból" átcsúszni a „hivatalos" filmművészetbe. Filmjeik ennek következtében valahol a „pálya szélén" maradtak...

A hetvenes évek második felének szexkirálynője már nem Linda volt, hanem *Farrah-Fawcett Majors* (és utóda *Cheryl Ladd*), kinek életnagyságú posztere hatmillió példányban fogyott el. Majors kisasszony mögött már nem álltak pornófilmek. Sőt, ő maga nyilatkozott a Playboynak a Mély torokról: „A szeretkezésből és a szexből minden szépséget kivett." A gyönyörű fotómodell nem „dicsekedhet" botrányos afférokkal sem, Hollywoodba való érkezése után két héttel megismerkedett egy férfival, akihez aztán hozzáment, Mondhatnánk: szokványos középosztálybeli történet...

Erről van szó! A szexipart éppen a tehetősebbek, a középosztálybeliek „hagyták cserben". A hetvenes évek elején nem volt kivetnivaló abban, ha valaki üzlettársával a Playboy-klubban vacsorázik és a hétvégeken gyakran megfordul a közismerten ismerkedési célokat szolgáló manhattani bárok valamelyikében. Manapság viszont, amikor vasárnap a templomban a Morális Többséghez tartozó pap prédikál az „újjászületésről" és az evangelizáló programokon nem ritkán százezer ember vesz részt, az ilyen viselkedést a környezet kevésbé tolerálná. 1973-ban a *Newsweeknek* egy pornóbolt tulajdonosa arról beszélt, hogy a legjobb kuncsaftjai a közeli drága hotelek lakóiból kerülnek ki. Csakhogy a hetvenes évek végére éppen ez a réteg változtatta meg „fogyasztói szokásait". (Az idők változásának jellemző jele, hogy a Playboy-birodalom anyagi nehézségekkel küzd és vállalkozásai egy részétől kénytelen volt megválni.)

A szexipar termékeit ma „bizonyos szint felett" otthon élvezik, *videokazettán* vagy a *kábeltelevízió* műsorain. A kábeltelevíziónak viszont tekintettel kell lennie a széles közönségre és nem szabad pereket kockáztatnia. „Realista" alkotásnak így nemigen adnak képernyőt. Különben is, a hetvenes évek folyamán a „nagy" filmművészet is sokat „fejlődött". Borsos jelenetek találhatók olyan „jegyzett" alkotásokban is, mint *Az éjszakai portás*, a *Mr. Goodbar keresése* vagy a nálunk is bemutatott *A postás mindig kétszer csönget*. A közönség pedig, ha „szimulált" szexre kíváncsi, nyilvánvalóan szívesebben gyönyörködik *Diane Keatonban* vagy *Charlotte Ramplingban* egy egyébként profimódra megcsinált filmben, mint *Anette Haven* vagy *Kitten Natividad* bájaiban. (Ők lennének a hetvenes évek második felének pornósztárjai, de közel sem érték el azt a hírnevet, mint elődeik, Linda vagy Marylin Chambers.) Az is igaz, hogy ami a hetvenes évek elején még szexiparnak számított, azt részben a közönség ma már teljesen „normálisnak" fogadja el. Integrálódott. Gondoljunk arra, hogy 15 évvel ezelőtt minek számított egy meztelen női testről készített fotó. Ma viszont csak belenéz az ember az újságba és...

Gonda György—Szentgáli Péter





ALISER NAVOI

LAMÁK HASZNÁLJÁK | IGEVÉGZ. | EGYEZTET | FOCISTA SZAKEMBER | KENŐCSNA | BETŰ KIEJTVE | IDE-ODA MOZGATÁS | AMERIKAI SZARVAS | AUTONÓM TERÜLET | PÉLDÁUL | SZIGETLAKÓ NÉP | ... ÉS BOLY; TAMÁSI ÁRON REGÉNYE | NŐI NÉV

ALISER NAVOI UZBEG KÖLTŐ MONDTA

IFJÚS. SZERV. | AMERIKAI DRAMAÍRÓ

RUHAGY.-I RÉSZLEG | PALÓC ALMA! | ROSSZ TOJÁS | RÉGI HOLMI | ÁBÉCÉ TÍPUSA | VÁSÁRLÁS

VASALT (RUHA) | NŐI NÉV BECÉZVE

ALISER NAVOI SZAVAI 2. | BÓR | SZOVJET DIPLOMATA | ÚSZITÁS | ISZKOLÓ | EURÓPAI NÉP | ... -AVIV; IZRAELI KIKÖTŐ | HÍRES OPERA | MÓRI RÉSZLET!

SPISSKA NOVÁ VES | NAVOI MONDTA 3. | RUGÓ EGYNEMŰ! | A GÚNY MŰFAJA

ÖNTÖZÉS VÍZZEL | OROSZ URALK. V. | FEJLETT ROVAROK | ÉSZAK NÉMETUL | KÖLTEMÉNY | OLASZ SZIGETEK | NEVELŐ | TALMI

FOKOZAT | FINN KÖLTŐ | SZOVJET NÉPCSOPORT | MAGASRA NYÚLIK | SZINTÉN NE | CSUKÓ SZERK. | INDIÁN CSÓNAK

SZOVJET HEGYSÉG ÉS FOLYÓ | TETŐRE RAKJÁK | OLLÓS ÁLLAT

... LOUIS | HANYATLÓ | RENDKÍVULI ROV. | FÖLDRE HINT | IGEKÖTŐ | KETTŐS BETŰ | MUSTÁRGÁZ | KOMM. MÁRTÍR | SULFUR | BAZALT TANÚHEGY

IRÁNY NÉLKÜLI | ALAPÉPÍTMÉNY | SAKKJÁTSZMA VÉGE

BP.-I SPORTEGYLET | KUTYA | NÉMÁN LESI! | TÚLRA NYÚLIK | JÓL ÁLL NEKI | ÉGÉSTERMÉK | EGYET SZISZEG

CIGARETTÁZIK | NÉMA | KÉSZSÉGES VÁLASZ | PORTUG. HAJÓS KÖTŐSZÖVET

MAGYAR SZABV. | 600 PERC | ÁRKOTÁS | PÉCSI KAPUS V. | ANASZTÁZIA BECÉZVE | MÉLYBE | LEVÉLTÁVIRAT

TISZTÍTOTT GYAPJÚZSÍR | KIHALT GERMÁN TÖRZS

IBSEN MŰVE | AZON A HELYEN | RENDFOKOZAT | TŰZBŐL MENTI

PARANCSNOK, ROV. | SZOVJET HEGYSÉG | ....-KUM; SIVATAG | ÉVSZAK | HELYHATÁROZÓ SZÓ

LÉTREHOZ | MÉRETRE VÁG | RÓMAI SZÁM | A LADA BETŰJELE | NYELVÉSZ

VÁROSI VASÚT | SZÍNÉSZ (ÁRPÁD) | RÁGCSÁLÓ EMLŐS ÁLL. | SZÓLÍT

„OLAJVÁROS" | MOTÍVUM | FÉL TUCATNYI | SPORTISKOLA

VÉGTAG RÉSZE | TANTÁL | ABLAKON ÁT JELEZ | LÁM | FÉLÉDES!

BALKEZES | TÁRGYRAGJA

MEGTISZTULÁS | MESEALAK | BORÍTÓKOSÁR

R

AZ ELŐZŐ HETI REJTVÉNY MEGFEJTÉSE



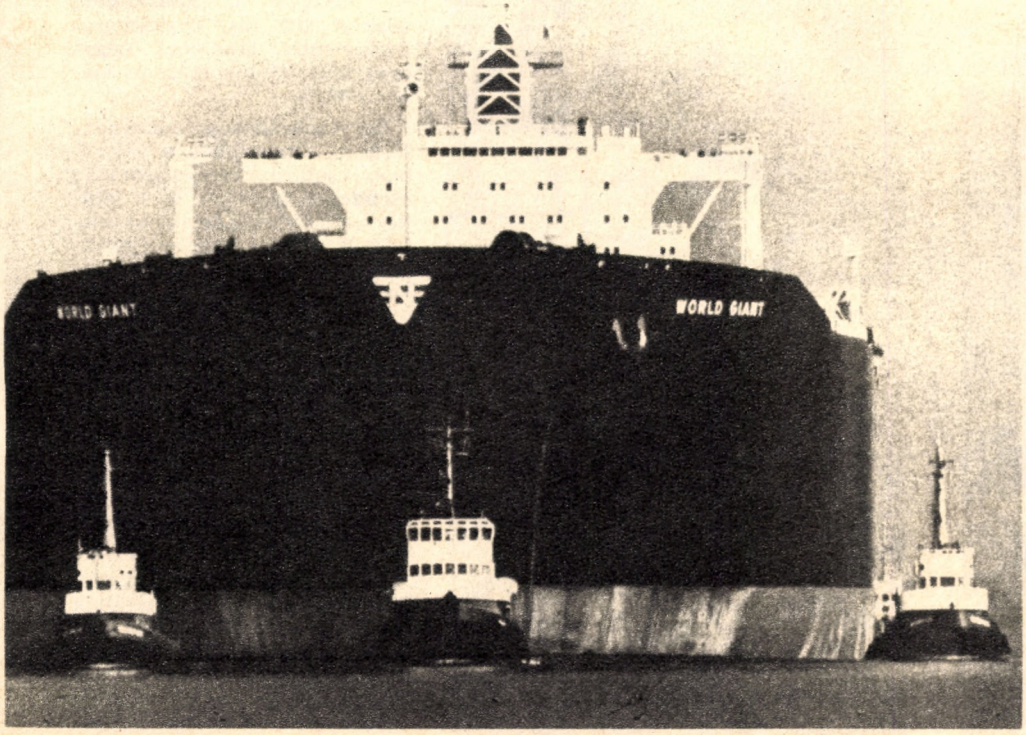
OSVÁT ERNŐ, A NYUGAT SZERKESZTŐJE MONDTA

képes melléklet MAGYAR HÍRLAP

Kérjük olvasóinkat, megfejtéseiket úgy adják postára, hogy azok szerdáig szerkesztőségünkbe érkezzenek. Azok nevét, akik könyvutalványt nyertek, a Magyar Hirlap jövő szombati száma közli.

HU ISSN 0230–6700

83. márc. 19.



Aligha van a világon még egy árutőzsde, amely olyan gyakran szerepelne a sajtó hasábjain, mint a nyersolaj szabadpiaca. Naponta értékelik a szakemberek, hogyan alakult itt a „fekete arany" ára és manapság az itteni jegyzéseket tartják inkább reálisnak, nem az OPEC által meghatározott úgynevezett „hivatalos" olajárat. Pedig e szabadpiacról jóformán csak pontatlan információk vannak forgalomban. Működését a közvélemény Rotterdamhoz kapcsolja, miközben ténylegesen a világ legtöbb üzleti központjában megtalálhatók már az „olajspecialisták". A piacnak nincsenek szabályai, nem vezetnek az ügyletekről nyilvántartást, a kereskedőkről névsort. Nem lehet tehát Rotterdamot – használjuk továbbra is ezt a pontatlan megjelölést – valamifajta „nyersolajtőzsdének" tekinteni.

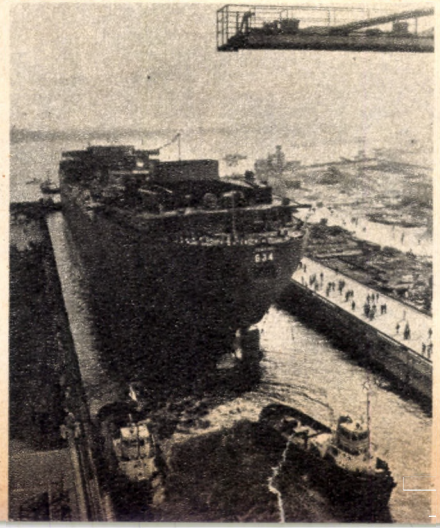
Olajpletykák és szellemhajók

Néhány évvel ezelőtt, 1979—80-ban a szabadpiacon a nyersolaj-világkereskedelmének csak elenyésző része, 3—5 százaléka bonyolódott le. A nagy olajtársaságok, a finomítók szükségletüket döntően a termelőkkel kötött hosszú lejáratú szerződések alapján fedezték és boldogok voltak, hogy az egyre emelkedő OPEC-árakon egyáltalán kapnak olajat. A szabadpiacra vásárlási céllal csak azok mentek, akiknek hirtelen támadt olajra igényük. Rotterdam volt tehát a világkereskedelem *biztonsági szelepe.*

Másképp áll a helyzet ma. A rögzített OPEC-árakon kevesen vesznek, a termelők így kénytelenek árujukat egyre nagyobb mértékben a szabadpiacon értékesíteni. Napjainkban a nyersolaj világkereskedelmének több, mint 20 százaléka koncentrálódik Rotterdamra. A folyamat önmagát erősíti. Minél több olajtársaságnak sikerül ugyanis kibújnia a rögzített áras szerződésekből, annál nagyobb mennyiséget kénytelenek a termelők a szabadpiacon eladni. A növekvő kínálat persze ismét lefelé nyomja az árakat, ennek hatására több társaság újból megkísérli a hosszú lejáratú szerződésekben meghatározott mennyiség átvételének elodázását.

Tipikus példa az egyiptomi Általános Olajtársaság esete. A cég a hivatalosan rögzített hordónkénti 29 dolláros áron nem talált vásárlóra, így kénytelen volt a szabadpiac „segítségét" kérni. (Tegyük hozzá, a hivatalos ár már önmagában „kedvezményes", hiszen a „szuezi keverék" eleve 5 dollárral olcsóbb, mint az azonos minőségű „szaúdi könnyű". No persze, Egyiptom nem OPEC-tag . . .) A szállítmányt japán kereskedők vették meg és hordónként mintegy 26,70 dollárért adták tovább a finomítóknak. A kereskedők aligha dolgoztak 10 százalékos árrásnél olcsóbban, így az egyiptomi vállalat termékéért mintegy 24 dollárt kaphatott. Ez a deklarált ártól 17 százalékkal marad el. Nem Egyiptom persze az egyetlen, amely a mostani ínséges időkben a szabadpiacra kényszerül. Becslések szerint a norvég és angol olajtermelés mintegy negyede cserél gazdát Rotterdamban.

A hívatlan vendégek mellé most bocsátották vízre Hollandia legnagyobb tankhajóját



Pontosan senki sem tudja megmondani, mennyi a szabadpiac forgalma. Annyi biztos, hogy növekszik. Manapság nem számít ritkaságnak, ha 50 millió dollár értékű szállítmány cserél gazdát. Akár *napjában többször is.* A nagy forgalom ugyanis felerősítette a spekulációt. Az olaj szabadpiacán ma éppúgy lehet áresésre vagy áremelkedésre számítani, mint bármely más nyersanyagtőzsdén. Nagyot is lehet veszíteni. Az év elején például rövid időre 31 dolláros szintre ugrott a szaúdi könnyű olaj ára, a kereskedők ugyanis valószínűnek tartották, hogy a soron következő OPEC-értekezlet ár- és termelési kérdésekben egyaránt „rendet teremt". Akik akkor jelentős mennyiséget vettek abban a hiszemben, hogy az ár tovább emelkedik, alaposan tévedtek, s ráfizettek. Az OPEC-rendezvény kudarca után ugyanis a szabadpiaci ár 30 dollár alá esett. Persze a fentiek fordítottja is elképzelhető lett volna. A kereskedő várhat árcsökkenést is. Tételezzük fel, hogy nem létező, „úszó" szállítmányt adott el azt várva, hogy a szállítás időpontjában olcsóbban tud olajat venni. Ilyenkor a meglepetést az okozza, ha időközben az árak csökkenés helyett emelkednek és a kereskedő vállalat kötelezettségének csak drágábban tud



Az 1848-ban emelt Suomenlinna erőd, az egykori partvédő ütegekkel együtt, kedvelt kirándulóhellyé vált



A parlament épülete

Az egykori kormányzósági palota – ma Koivisto elnök munkahelye



A híres népi fatemplomok egyike – Petajavesiben, 1763-ban építették



Holnap és holnapután voksolnak a finnek: újjává-lasztják az *Eduskuntát,* azaz a 200 fős, egykamarás parlamentet, amelynek négyéves mandátuma március elején járt le.

Az észak-európai parlamentáris köztársaságban a választási csatározások *viszonylag csendesen* zajlottak le, s létüket inkább a közvélemény-kutatások megszaporodása, mintsem a heves szópárbajok jellemezték. A négy és fél milliónyi finn érdeklődésének a középpontjában az ország *gazdasági helyzete* állt. Amely európai összehasonlításban ugyan *nem igazán rossz,* de finn mércével mérve jócskán *megromlott.* Jelentősen nőtt ugyanis az állami költségvetés *deficitje* és a *munkanélküliség* — bár nemzetközi méretekben nézve, ez is még mindig szerény.

A 337 ezer négyzetkilométernyi területű ország iparának szerkezete, a sajátos finn vonások megőrzése mellett (ilyen például a fa- és papíripar meghatározó szerepe), *megújult* ugyan, de a nyugat-európai gazdasági válság Suomit sem hagyta érintetlenül. 1981-ben 120 ezer ember vesztette el a munkahelyét, s az infláció is 10 százalékos volt. A kormány kényszerű intézkedései miatt pedig az áremelkedések is két számjegyűek lettek.

A kormány gazdaságtervezési központja olyan előrejelzést dolgozott ki, amely egyúttal receptet is adott e bajok megoldására. E gazdasági tervezet szerint 1995-ig az energiaproblémák leküzdésére, a munkanélküliség felszámolására és az infláció megfékezésére Finnországnak évi 3 százalékos hazai össztermék-növekedést kellene elérnie.

Ebben minden finn *egyetért.* Csupán a megvalósításhoz vezető *utakat* és *módokat* illetően van nézeteltérés közöttük. A polgári pártok az államkassza hiányát a szociális kiadások megnyirbálásával szeretnék csökkenteni, a baloldal pedig a terhek igazságosabb elosztásával, a tőke fokozottabb megadóztatásával akar kilábalni a nehézségekből.

Amiben pedig a 12 legfontosabb párt között is *teljes az egyetértés:* a finn külpolitika változatlanságának *igénye és követelése.* Így azután, a mostani választások végeredményétől függetlenül is bizonyos: Finnország továbbhalad a *Paasikivi* és *Kekkonen* elnökök által kijelölt úton.

(j.)

eleget tenni. Ez a példa is mutatja: nem kell feltétlenül ténylegesen venni és eladni olajat ahhoz, hogy az ember Rotterdamban működhessen. Ha viszont a partner ragaszkodik a szerződés fizikai teljesítéséhez, teljesíteni kell. A jelentések szerint — nem hivatalos információk ezek, csak a piacról származó pletykák, értesülések — sokszor „szellemhajók" rakományai cserélnek gazdát. Olyan esetről is tudnak, amikor ugyanazon tétel északitengeri olaj napok alatt 46-szor került más és más üzletember tulajdonába. Mindegyik kötés természetesen önálló üzletnek számít és így is veszik a trendszámításoknál figyelembe. Az olaj szabadpiacának egyébként nincs olyan ármegállapító mechanizmusa, mint a londoni vagy chicagói tőzsdéknek. Az árinformációkat rendszeresen közlő lapok — a *Financial Times* vagy a *Platt's Oilgram* — forrása legtöbbször a szóbeszéd, a tranzakciókról terjedő mendemonda (majdhogynem azt írtuk: *pletykák*). Ezt az árnyilvántartási módot persze hiba lenne alábecsülni. Egyik budapesti piacnak sincs számítógépes kötésnyilvántartása, mégis egy rövid körséta után bármelyik gyakorlottabb háziasszony képes megmondani, mi aznap a krumpli jellemző ára...

Mi is a szabadpiac valójában? Talán nem más, mint ezer ember üzleti kapcsolata egy meghatározhatatlan közegben. A piac szereplői természetesen nem mind szakmabeli kereskedők. Egy anekdota szerint a közelmúltban felbukkant egy kábítószerkereskedő, és hosszú éveken keresztül az olajbusiness ismert figuráinak számítottak a világhírű *Abba* együttes tagjai. Az énekes csoportot természetesen nem az vonzotta a piacra, hogy finomítóik nyersanyagát igyekeztek volna olcsóbban beszerezni. A fáma szerint az Abba néhány szocialista országnak olyan konstrukciót ajánlott fel, melyben ők lemezeiket adták volna nyersolaj fejében, s csupán az olaj „elpasszolására" volt szükség a szabadpiacra. Nincsenek hírek arról, létrejöttek-e ilyen ügyletek vagy sem. Az viszont tény, hogy az Abbáék jelentős összegekkel „játszottak" a piacon és működésüket több mint 2,5 millió font „tanulópénz" megfizetésével zárták. Az együttes ezek után visszatért a nemzetközi popvilág kiszámíthatóbb körülményei közé.

A nyolcvanas évek elejének legtöbb új résztvevőjét azonban semmilyen szempontból nem lehet amatőrnek tartani a piacon. A legtöbbször nagy olajtársaságok ők, kik elveszítve (a Közel-Keleten, Afrikában vagy Latin-Amerikában) hagyományos beszerzési forrásaikat, a szabadpiacra kényszerültek. A jelenlegi helyzetben persze ezt aligha bánják. A szabadpiaci olaj ugyanis olcsóbb, és nem igényel befektetést. A feleslegessé vált külföldi érdekeltségeket így el lehet adni és készpénzhez lehet jutni. A szabadpiacon elsősorban a nyugateurópai vállalatok jelennek meg, tengerentúli kollégiák, úgy tűnik, kissé tartózkodóbbak. Pedig a *British Petrol* ma már nemcsak saját szükségletre vásárol, hanem mások számára is. Egyes vélemények szerint — pontos statisztitikák természetesen nincsenek — a szabadpiacon éppen ez a vállalat bonyolítja le a legnagyobb forgalmat. Nyilvánvalóan megéri neki.

Néhány éve még csak a rotterdeami szabadpiac létezett (ezért a cikkünkben is használt összefoglaló elnevezés), ma viszont már Londonban is lehet az OPEC-től függetlenül olajat — és olajtermékeket — adni és venni.



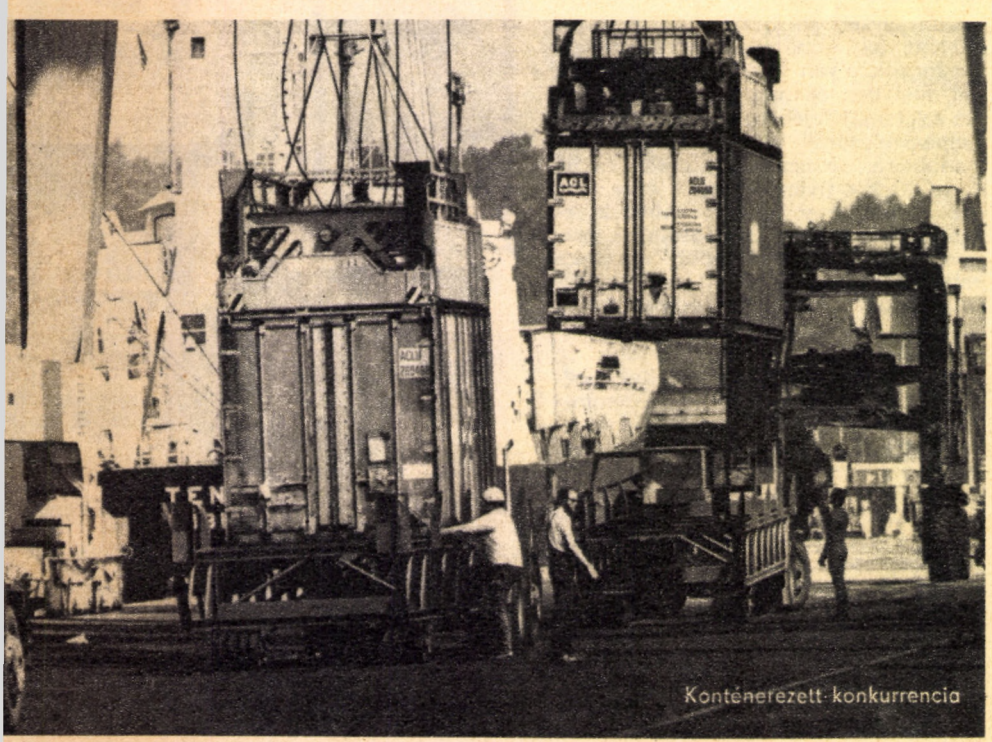
Dohánylesőben . . .

Minőségi változást jelent azonban majd az úgynevezett „határidős" kötések megjelenése a New York-i, chicagói és londoni tőzsdéken. A tervek megvalósulása esetén mai áron lehet majd olajat venni — mondjuk — fél évvel későbbi időpontban történő szállításra és a nyilvános információkból egyértelműen kiolvasható lesz az olajár alakulására vonatkozó piaci értékítélet. Úgy tűnik tehát, hogy a szabadpiac tért nyer. Most ezt magyarázza, hogy a termelők hosszú lejáratú szerződések alapján képtelenek a felszínre hozott mennyiséget értékesíteni. A szabadpiacra azonban az erősen emelkedő olajár, a túlkereslet idején is szükség lesz. De akkor majd a termelők fogják kényszeríteni a fogyasztókat arra, hogy ott vásároljanak, a hivatalosan megállapított OPEC-árnál *drágábban*.

Gonda György — Szentgáli Péter

Drága csendélet Rotterdamban





Konténerezett konkurrencia

SZÁRAZFÖLDI CSATORNA

Világgazdasági visszaesés ide, behozatali korlátozások oda, a Panama-csatornán áthaladó árumennyiség évről évre nő: 1972-ben elérte a 200 ezer tonnát. A csatorna kapacitása már *évek óta nem felel meg az igényeknek.* Áteresztő képessége átlagban mindössze *napi 40 hajó,* ráadásul az a zsiliprendszer, amely a két óceán közötti 26 méternyi szintkülönbséget hivatott kiegyenlíteni, csak *maximálisan 65 ezer tonna* vízkiszorítású hajók áthaladását teszi lehetővé. Az ennél nagyobbak továbbra is kénytelenek megkerülni Dél-Amerikát.

A panamai kormány már évekkel ezelőtt tervbe vette egy új, szélesebb csatorna megépítését. A tervek elkészítésére *japán társaságok* kaptak megbízatást, a kivitelezés iránt pedig az *észak-amerikai tőke* is élénk érdeklődést mutat. Közben *Mexikóban is született egy kézenfekvő ötlet:* összekötni a két óceánt — nem vízi, hanem szárazföldi „csatornával". Erre a Csendes-óceán felőli *Salina Cruz* és az Atlanti-óceán (illetve a Mexikói-öböl) felőli *Coatzacoalcos* közötti sáv tűnik a legalkalmasabbnak. A középamerikai földszoros mexikói része e két kikötőváros között a legkeskenyebb: mindössze *304 kilométer* széles. A két várost egyébként már hosszabb ideje vasút és műút köti össze, amely azonban nagyobb tömegű áru szállítására alkalmatlan.

A két óceánt szárazföldi híddal összekapcsolni Mexikó említett két városa között tehát nem új keletű ötlet. A gondolat *már a múlt század elején* felmerült. 1830-ban tervek készültek a Salina Cruzt Coatzacoalcossal összekötő vasút megépítésére. Az elképzelés akkor dugába dőlt. Hiányzott az elengedhetetlen kikötői infrastruktúra, közbeszólt a mexikói forradalom, s nem utolsósorban, elkészült a Panama-csatorna.

Jóval később végül is megépült egy kis kapacitású vasútvonal és egy műút, de azok modernizálásának — s egyúttal a két kikötő bővítésének — a gondolata csak 1974-ben merült fel. A munkálatokra kétmilliárd pesót szántak, ami akkor 80 millió dollárral volt egyenértékű. 1979-re a legszükségesebb korszerűsítések — erre volt elegendő a fenti összeg — lehetővé tették, hogy meginduljon a viszonylag nagyobb arányú forgalom a két óceán között.

1982-ben mindössze két és fél ezer konténer került át szárazföldi úton az óceán egyik partjáról a másikra. A szállítmányozási vállalat, a „Servício Multimodal Transistmico" (SMT — magyarra megközelítőleg így lehet lefordítani: „a földszoroson átvezető sokoldalú szolgáltatás") vezetői szerint ez a mennyiség „kísérletinek" számít: kipróbálni az infrastruktúra teherbíró képességét, a technikát, s magát a személyzetet. A nagyszabású tervek szerint azonban öt esztendő múlva a Coatzacoalcos—Salina Cruz szárazföldi hídon már *évente félmillió* konténer fog áthaladni.

Igaz, hogy *a még szükséges beruházások* — kikötői berendezések, portál- és gurulódaruk, konténerraktározó helyek, kamionok, vasúti tehervagonok vásárlása, illetve kiépítése — jelenleg *szinte teljesen leálltak.* (Ismeretesek Mexikó gazdasági, pénzügyi gondjai.) Az illetékesek derűlátása mégsem teljesen megalapozatlan.

A tengeri szállítás ma már — a kőolaj és az ömlesztett gabona kivételével — *a hajókon is konténerekben történik.* Egyebek között ez teszi lehetővé, hogy a Coatzacoalcos—Salina Cruz-híd ne a Panama-csatorna riválisa, hanem *alternatívája* legyen. A csatornán csak az úgynevezett első generációs — 65 ezer bruttó regisztertonnás, legfeljebb 700 konténerrel megrakott — hajók férnek át. A második generációs hajók, amelyek kapacitása kétezer konténer, s a harmadik generációsak, amelyek már háromezer konténert is képesek befogadni (vízkiszorításuk pedig 250—300 tonna), nem tudnak áthaladni a csatornán. Számukra kifizetődő lehet Mexikónál átrakodni a konténereket, s a 304 kilométeres szárazföldi út után újra behajózni azokat a túloldalon várakozó szuper-szállítóhajókra.

Számításba jöhetnek azok a tengeri fuvarozók is, akik *nemcsak távolságot, hanem időt is meg kívánnak takarítani.* Mert igaz, hogy a Panama-csatornán egy hajó átlagosan 9 óra alatt halad át, de a *várakozási idő* a csatorna bejáratánál gyakran 20—30 nap. Az SMT vállalja ennek az időnek a minimálisra rövidítését.

Az SMT a konténeres szállítás fejlődésére, jövőjére utalva előszeretettel hivatkozik az Egyesült Államokban, Houstonban működő hasonló vállalkozásra. A houstoni kikötő annak idején évi 25 ezer konténerrel kezdte, s öt éve elteltével már évi félmillióná tart. Ezt a teljesítményt igyekszik elérni — minden jelenlegi nehézség ellenére — a mexikói Servício Multimodal Transistmico is.

(arató)



Kicsit kicsik a zsilipek . . .