A Forte leköröz te az Accort

Brit tulajdonban a Meridien

94.9.23

Az elmúlt héten az Air France és a brit szállodaipari óriásvállalat, a Forte megegyezett, hogy az utóbbi megvásárolja a légitársaság hotellláncának, a Meridiennek az 57 százalékát. Az ügylet értéke 1,09 milliárd frank (200 millió dollár). A megállapodással pont került annak a küzdelemnek a végére, amelyet a Meridien többségi tulajdonának megszerzéséért folytatott április óta a Forte és az ugyancsak nagyágyúnak számító francia szállodipari hálózat, az Accor.

Ismeretes, hogy a nemzetközi légiipar elhúzódó válságának egyik legnagyobb vesztese az Air France, amely a múlt évet 8,5 milliárd frank deficittel zárta. A légitársaság a talpraállás érdekében nagyívű átszervezési és költségcsökkentési program végrehajtásába kezdett. Az áramvonalasításhoz szüksége van friss tőkére is, ezért a francia költségvetéshez fordult segítségért. Az Európai Unió brüsszeli bizottsága általában tiltja a nemzeti légitársaságok kormánytámogatását, az Air France esetében azonban kivételt tett. Ennek azonban igencsak nagy ára van: a bizottság csak abban az esetben engedélyezi a 20 milliárd frankos állami tőkeinjekciót, ha az Air France a légiközlekedéshez nem közvetlenül kapcsolódó üzletágaitól, így a Meridien hotellánctól is „megszabadul" idén év végéig.

A Meridient az egyik legnagyobb francia hotellánc, az Accor szerette volna megszerezni. Nemcsak azért, hogy birodalmát bővítse, hanem azért is, hogy a Meridien francia többségi tulajdonban maradjon. A küzdelemből azonban a Forte került ki győztesen, vételi ajánlata ugyanis magasabb volt az Accorénál.

A Meridien a világ számos országában 54 luxusszállóval rendelkezik. Különösen erősek pozíciói az ázsiai és a csendes-óceáni térségben, amely a világ legdinamikusabban fejlődő üzleti és idegenforgalmi régiója. Ebben a térségben egyébként a Forte nem rendelkezett szállodákkal, így a Meridien többségi tulajdoni hányadának megszerzése piacbővítési szempontból is nagy haszonnal kecsegtet a brit vállalatbirodalom számára. Rocco Forte, a Forte elnöke az ügylet bejelentésekor elmondta, hogy a Meridien megszerzése nyomán cége a világ egyik vezető „játékosa" lett a luxusszállodák piacán.

A Meridien többségi tulajdonának megszerzése után a Forte a világon 916 szállodával rendelkezik, amelyek összesen több mint 97 ezer szobát kínálnak a turistáknak és az üzletembereknek. A Forte-csoport többek között olyan szállodaláncoknak a tulajdonosa, mint a Crest, a Heritage, a Plaza of the Americas, a Travelodge és a Grand. A brit cégnek jó reménye van arra, hogy 100 százalékos tulajdonosa legyen a Meridiennek: az Air France felkérte, tegyen vételi ajánlatot a kisebbségi tulajdonosoknak. Hírek szerint a nem távoli jövőben a Forte 0,9 milliárd dolláros ajánlatot juttat el a Meridien-részvények 43 százalékát tulajdonló részvényeseknek.

Az ügylet nagy vesztese az Accor, amely a Meridien megszerzéséért folytatott lobbizásban még Balladur miniszterelnököt is jobb belátásra próbálta bírni. Nevezetesen arra, hogy francia tulajdonban kell maradnia a Meridiennek. A lobbizás azonban eredménytelennek bizonyult, hiszen az Accor vételi ajánlata kedvezőtlenebb volt brit versenytársáénál. Egyébként az Accor is a nemzetközi szállodaszakma nagy cégei közé tartozik, tulajdonosa többek között a Sofitel, a Mercure és a Formule 1 hálózatoknak. (Magyarországon sem ismeretlen a cég, hiszen a Pannónia szállodavállalat privatizálásakor az Accor szerzett többségi tulajdont.)

Gonda György

Mérlegsor	
	Mérleg eszköz
01.	A) Befektetett eszközök (02.+0
02.	I. IMMATERIÁLIS JAVAK (03.–
03.	Vagyoni értékű jogok
04.	Üzleti vagy cégérték
05.	Szellemi termékek
06.	Kísérleti fejlesztés aktivált érté
07.	Alapítás, átszervezés aktivált é
08.	II. TÁRGYI ESZKÖZÖK (09.—
09.	Ingatlanok
10.	Műszaki berendezések, gépek
11.	Egyéb berendezések, felszere
12.	Beruházások
13.	Beruházásokra adott előlegek
14.	III. BEFEKTETETT PÉNZÜGY
15.	Részesedések
16.	Értékpapírok
17.	Adott kölcsönök
18.	Hosszú lejáratú bankbetétek
19.	B) Forgóeszközök (20.+27.+3
20.	I. KÉSZLETEK (21.—26. sorc
21.	Anyagok
22.	Áruk
23.	Készletekre adott előlegek
24.	Állatok
25.	Befejezetlen termelés és félk
26.	Késztermékek
27.	II. KÖVETELÉSEK (28.—32.
28.	Követelések áruszállításból é
29.	Váltókövetelések
30.	Jegyzett, de még be nem fize
31.	Alapítókkal szembeni követele
32.	Egyéb követelések
33.	III. ÉRTÉKPAPÍROK (34.—36
34.	Eladásra vásárolt kötvények
35.	Saját részvények, üzletrészek
36.	Egyéb értékpapírok
37.	IV. PÉNZESZKÖZÖK (38.—3
38.	Pénztár, csekkek
39.	Bankbetétek
40.	C) Aktív időbeli elhatárolások
41.	ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSS
	Mérleg források (passzívák)
42.	D) Saját tőke (43.—47. sorok
43.	I. JEGYZETT TŐKE
44.	II. TŐKETARTALÉK
45.	III. EREDMÉNYTARTALÉK
46.	IV. ELŐZŐ ÉVEK ÁTHOZOT
47.	V. MÉRLEG SZERINTI ERED
48.	E) Céltartalékok (49.—51. so
49.	1. Céltartalék a várható veszt
50.	2. Céltartalék a várható kötele
51.	3. Egyéb céltartalék
52.	F) Kötelezettségek (53.—60.
53.	I. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTE
54.	Beruházási és fejlesztési hitel
55.	Egyéb hosszú lejáratú hitelek
56.	Hosszú lejáratra kapott kölcsö
57.	Tartozások kötvénykibocsátás
58.	Alapítókkal szembeni kötelezе
59.	Egyéb hosszú lejáratú kötelez
60.	II. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTEL
61.	Vevőtől kapott előlegek
62.	Kötelezettségek áruszállításb
63.	Váltótartozások
64.	Rövid lejáratú hitelek
65.	Rövid lejáratú kölcsönök
66.	Egyéb rövid lejáratú kötelezе
67.	G) Passzív időbeli elhatárolá
82.	FORRÁSOK (PASSZÍVÁK)
	„A" EREDMÉNYKIMUTAT
01.	Belföldi értékesítés nettó árt
02.	Export értékesítés nettó árb
I.	Értékesítés nettó árbevétele
II.	Egyéb bevételek
03.	Saját előállítású eszközök a
04.	Saját termelésű készletek ál
III.	Aktivált saját teljesítmények
05.	Anyagköltség
06.	Igénybe vett anyagjellegű sz
07.	Eladott áruk beszerzési érté
08.	Alvállalkozói teljesítmények
IV.	Anyagjellegű ráfordítások (0
09.	Bérköltség
10.	Személyi jellegű egyéb kifize
11.	Társadalombiztosítási járulé
V.	Személyi jellegű ráfordítások
VI.	Értékcsökkenési leírás
VII.	Egyéb költségek
VIII.	Egyéb ráfordítások
A.	ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKEN
12.	Kapott kamatok és kamatjell
13.	Kapott osztalék és részesed
14.	Pénzügyi műveletek egyéb b
IX.	Pénzügyi műveletek bevétele
15.	Fizetett kamatok és kamatjell
16.	Pénzügyi befektetések leírás
17.	Pénzügyi műveletek egyéb rá
X.	Pénzügyi műveletek ráfordíté
B.	PÉNZÜGYI MŰVELETEK EF
C.	SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁS
XI.	Rendkívüli bevételek
XII.	Rendkívüli ráfordítások
D.	RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (:
E.	ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉ
XIII.	Adófizetési kötelezettség
F.	ADÓZOTT EREDMÉNY (±E
18.	Eredménytartalék igénybevé
19.	Fizetett (jóváhagyott) osztalé
G.	MÉRLEG SZERINTI EREDM

Hitelesítő záradék

A közzététel megrendelhető
Telefax: 160-2214
Telefon: 160-3596, 160-2300

Az adatokat a közzétevők adatszolgáltatása

Szabadabb lesz az amerikai bankpiac

MH-94.9.30.

Több évtizedig tartó előkészítés és lobbizás után az amerikai törvényhozás elfogadta azt a javaslatot, amely lehetővé teszi az egyes szövetségi államok határain „átnyúló" bankfiókok működését. Az új törvény nyomán új fejezet nyílik az Egyesült Államok bankszektorában.

A korábbi, még 1927-ben elfogadott törvény értelmében a bankok csak abban az esetben nyithatnak fiókokat a bejegyzési székhelyen kívüli bármely szövetségi államban, ha ott előzőleg külön leányvállalatot alapítanak. Ez hátránnyal járt mind a pénzintézetek, mind pedig az ügyfelek számára. A meglehetősen mobil amerikai lakosság igényt tart bankjának szolgáltatásaira bárhol is tartózkodjék az országban, ám erre eddig nem volt lehetőség, hiszen betéteket a bankok akkor sem fogadhatnak el egy másik szövetségi államból, ha a kliens egyben saját, ott működő fiókjuk ügyfele is. Ha például egy ügyfél Washingtonban dolgozik, de lakóhelye Maryland állam valamelyik települése, a szeptember közepéig érvényben volt szabályozás szerint nem helyezhetett el pénzt, nem nyithatott csekkszámlát a Riggs Bank washingtoni fiókjában. Még akkor sem, ha a Riggs Bank marylandi fiókjánál számlája volt...

Az új szabályozás eltörli ezt a korlátot, a pénzintézetek ezentúl bármely államban minden előfeltétel nélkül működtethetnek fiókokat. A korlátozás eltörlése — egy pénzintézeti tanulmány adatai szerint — évi egymilliárd dolláros megtakarítást „hoz" majd a bankoknak, ugyanis nem lesz szükség leányvállalatok alapítására, s csökkennek az adminisztrációs kiadások is. Így olcsóbbak lehetnek a banki szolgáltatások, s lehetőség nyílik a betéti kamatok növelésére, illetve a hitelkamatok mérséklésére.

Az új banktörvény 1997 július elején lép életbe, az egyes államok azonban már korábban is hozhatnak hasonló tartalmú törvényt. Jól jellemzi a jelenlegi helyzetet, hogy az USA 56 ezer bankfiókjából mindössze 43-at irányítanak másik szövetségi államból.

Az új banktörvény értelmében 1995 őszétől a bankoknak lehetőségük nyílik arra, hogy pénzintézeteket vásároljanak fel más szövetségi államokban. 1997 júniusától pedig megnyílik az út a különböző szövetségi államokban lévő bankok fúziója előtt, függetlenül attól, hogy az egyes államok törvényei esetleg tiltják az ilyen jellegű ügyleteket.

Az amerikai bankpiac liberalizálásának útján mérföldkőnek tekinthető, hogy a banktörvény szerint a külföldi bankok az amerikai pénzintézetekkel azonos jogokat élvezve nyithatnak fiókokat az országban. Az USA-ban tevékenykedő külföldi bankok jelenleg külön leánybankon, illetve a székhelyországból irányított saját bankfiókon keresztül vannak jelen az amerikai pénzpiacon. Némi megkötést jelent az az előírás, amely szerint a külföldi pénzintézeteknek az USA-ban irányított leánybankot is kell alapítaniuk abban az esetben, ha ezt az amerikai bankfelügyelet a tőkemegfelelés ellenőrizhetősége miatt szükségesnek tartja.

A képviselőház bankbizottsága nemrégiben fontos döntést hozott, amikor jóváhagyott egy törvényjavaslatot, amely az amerikai pénzintézetek külföldi piacra jutását és jelenlétét hivatott megkönnyíteni. A javaslat — amely egyelőre törvényhozási jóváhagyásra vár — célja a szakértők szerint a szabadkereskedelem és a verseny kiszélesítése a bankszektorban. Törvényhozási jóváhagyás esetén a pénzügyminisztérium korlátozásokat léptethet életbe az USA-ban működő külföldi tulajdonú bankok ellen. Nevezetesen olyan pénzintézetek ellen, amelyek anyaországának kormánya az oda bejutni szándékozó, illetve a már ott működő amerikai bankoknak nem ad ugyanolyan jogokat, mint a helyieknek.

Szakértők véleménye szerint a székhelyállamon kívüli bankfióknyitás lehetősége mellett az új banktörvény az amerikai pénzintézetek számára a kivásárlások és az összeolvadások területén jelenti a legnagyobb kihívást. Várható ugyanis, hogy az új szabályozás nyomán felerősödik az amerikai bankágazatban a nyolcvanas évek eleje óta tartó fúziós és bekebelezési tevékenység. Ebben az esetben viszont az ágazatban felgyorsul a koncentráció folyamata, s nem kizárt, hogy egy évtizeden belül csak néhány száz bank marad majd talpon a jelenlegi több mint tízezerből.

Gonda György

GAZDASAGI VEZETOK

A számviteli törvény 72. §-a szerint mindazon vállalk
soknak, amelyek kötelesek könyvvizsgálót alkalma
éves beszámolójukat közzé is kell tenni. Az elmúlt
ben ennek a kötelezettségnek a cégek töredéke tett c
eleget. Ez egyben azt is jelenti, hogy tulajdonképpe
ezért a vétségért felelős személy(ek) a Btk. 177/A §
f) pontja, illetve a 289. §-a alapján akár két évig terj
szabadságvesztéssel is sújtható(ak).

Az APEH munkatársai szakkönyvükben leírták az AP
azon belső állásfoglalását, hogy ha a vállalkozás sa
elhatározásából, vagy kötelező jelleggel közzét
éves beszámolóját, úgy az adóhatóság csak az eg
adónemekre vonatkozó ellenőrzést végez. Alapvet
elfogadja a könyvvizsgáló által hitelesített számvi
beszámolót és csak abban az esetben végez teljes k
ellenőrzést, ha valamiféle komoly hiányosságot vé
mez [lásd: Adózás és könyvvizsgálat NOVORG-

eskedelmi és Ipari Részvénytársaság
) Veszprém, Óváros tér 7.)
értesíti tisztelt részvényeseit, hogy
óber 31-én (hétfőn) 9.30 órára
endkívüli közgyűlést
hív össze

vénytársaság székházának tanácsterme
Veszprém, Óváros tér 7.).

kiegészítése.
gyzésével zártkörűen történő alaptőke-emelés

ág alaptőkéjének 200 millió forinttal történő
zvények jegyzésével, zártkörűen.
módosítása az előző döntéseknek megfelelően.

ételre az jogosult, aki a részvényeit a társaság
lyezi, a közgyűlés előtt bemutatja, vagy azok
ttal igazolja.
es személyesen vagy meghatalmazottal jogosult

iratba vagy teljes bizonyító erejű magánokiratba

A KOMFORT Rt. *igazgatósága*

Jó kereseti lehető

A Mercedes már készül a gyártásra

Swatchmobile Franciaországban

94.12.29.



Városi törpék, csillagos emblémával

FOTÓ: MH-ARCHÍV

A Mercedes-Benz bejelentette, hogy hamarosan megkezdi első gyárának építését Franciaországban. A tervek szerint az 1997-ben megnyíló üzemben gyártják majd a svájci SMH óragyárral együttesen kifejlesztett kétüléses Schwatchmobile városi mikroautókat.

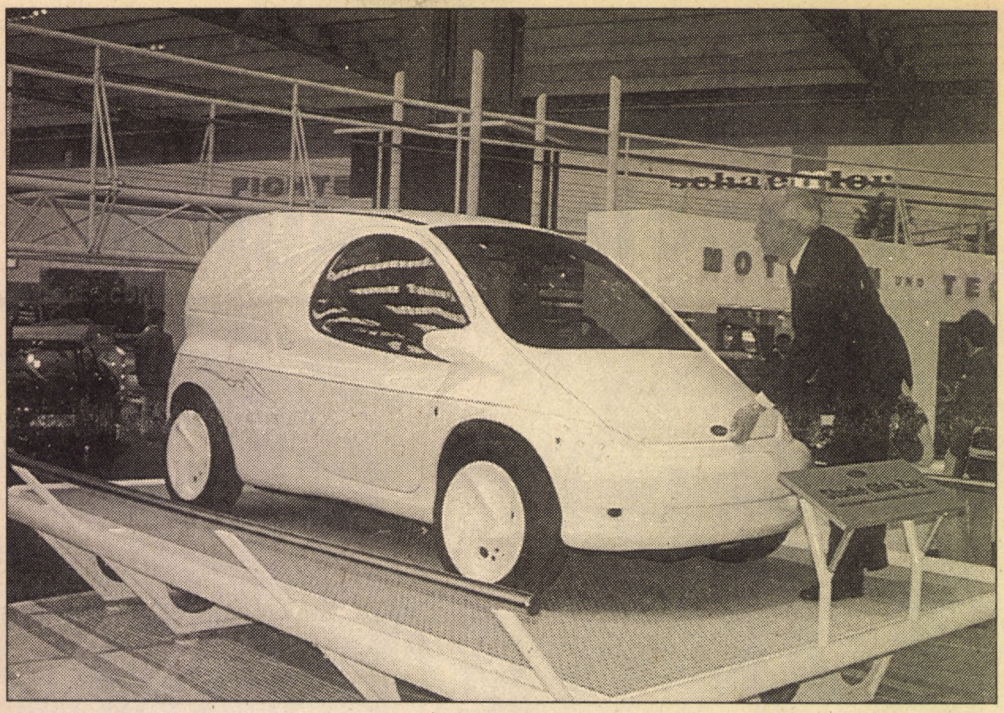
A gyár telepítésénél több ország is szóba jött, gazdaságossági okok miatt végül a választás a Lorraine megyében fekvő Hambachra esett. (Érdemes megjegyezni, hogy a Mercedes dolgozói körében nagy felháborodást váltott ki az a tény, hogy a cég nem Németországban létesíti új gyárát.)

A Swatchmobile új szegmenst jelent az európai autópiacon, nemkülönben a Mercedes történetében. A mindössze 2,5 méter hosszúságú kocsi – amely rövidebb a legendás Mininél is – kiváló manőverezési képességgel rendelkezik a városi közlekedésben, s leendő tulajdonosainak nem okoz majd komolyabb gondot a parkolás. Az új Mercedes-üzem kapacitása évi 200 ezer kocsi lesz. Amennyiben azonban a kapacitást meghaladó kereslet mutatkozik a Schwatchmobile iránt, a Mercedes kész újabb mikroautógyár létesítésére Európa valamelyik országában.

A mikroautó-program 8900 új munkaalkalmat teremt. A gyárban 800-1000 fő dolgozik majd, míg a németországi anyavállalatnál a Schwatchmobile 1300 új munkahelyet generál. Az új munkahelyek többsége az alkatrészek és részegységek beszállítóinál keletkezik, elsősorban Németországban, ahol csaknem négyezer új munkaalkalmat teremt a beszállítási lehetőség.

A Mercedes a Schwatchmobile-ok gyártásánál elsősorban összeszerelő-tevékenységet kíván végezni. A modulokból összeállítható gépkocsi gyártásában, illetve összeszerelésében a beszállítóké lesz a főszerep. Ezt jól jellemzi a vertikális integráció alacsony foka. Míg a Mercedes-Benz németországi gyárában előállított autók belső, tehát kapun belül gyártott „tartalma" 45 százalék, a Swatchmobile esetében ez a részarány nem haladja majd meg a 20 százalékot. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy míg a hagyományos Mercedeseknél a beszállítók, alvállalkozók részaránya 55 százalék, a Swatchmobile esetében a „külsők" részesedése eléri a 80 százalékot.

G. Gy.



FOTÓ: TAR ANDRÁS

fogyasztani, s ami a hátul elhelyezett 1,2 literes hengerűrtartalmú motorban a legmeglepőbb, hogy kétütemű. Egy valódi Trabant-reinkarnáció! Fordék szerint azonban senki ne legyintsen, mert még sok van ebben a korán eltemetett konstrukcióban. Ami pedig a szokatlan formát illeti, lakva állítólag meg lehet szeretni, mert gömbölyű, barátságos és pisze az orra.

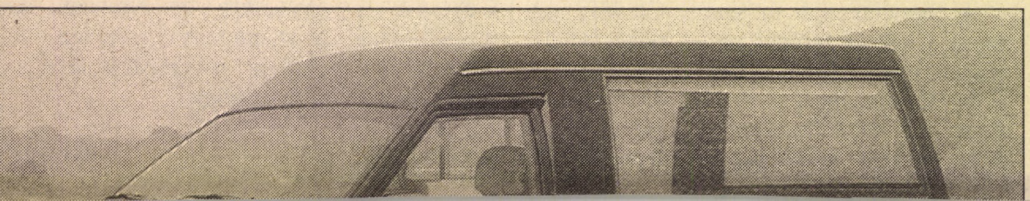
T. A

orodik a FIAT-família

az importőr társaság 1993. január 1-jén megkezdte munkáját, azt határozták el, hogy 24 hónap alatt megszerzik a piac 5 százalékát. Az idei eredményhez persze nagyban hozzájárult az azóta év autójának választott Punto, amelyből 800 darabot adtak el – fél esztendő alatt! A siker egyik alkotóeleme egyébként az autók ára, ezért a FIAT egészen előnyös áron kínálja a Puntókat: az 55 lóerős, háromajtós alaptípus 1 millió 30 ezer forintba kerül, de a legdrágább, a 136 lóerős rakéta, a GT Turbo is csupán 1,8 millió forint. A FIAT Magyarország a jövő évben 35-re kívánja emelni dílerei számát, és komolyan foglalkozik a Lancia újbóli importjának beindításával.

D. K.

Temetői járat



94.12.30

Kínára tekintenek a francia konyakgyártók

A világ konyakgyártásának központjában, Délnyugat-Franciaországban ismét bizakodóak az iparág vállalatai. Értékesítésük növekszik, jelezvén, hogy a világgazdaság kilábalóban van a recesszióból. Különösen nagy reményeket fűznek a kínai piachoz, amely tíz esztendőn belül a világ első számú konyakimportőr országa lehet.

Gilles Hennessy, a világ legnagyobb konyakgyártó cége alelnöke szerint Kína és Vietnam az a két óriáspiac, ahol a következő esztendőkben az értékesítés számottevő bővülés várható. A mintegy 300 francia vállalatot tömörítő konyakipari szakmai szövetség szerint a francia konyakgyártás 94 százaléka exportra kerül. Jelenleg az USA, Japán, Hongkong és Nyugat-Európa jelenti a francia konyak legfontosabb exportpiacait. A szakmai szövetség szerint ezek olyan piacok, ahol a jövőben nem lehet számottevő értékesítés-bővülésre számítani.

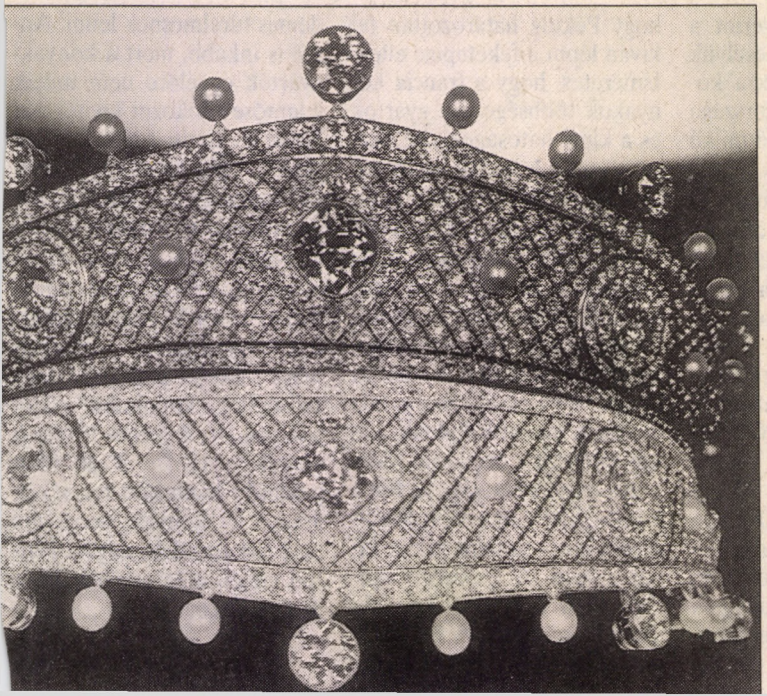
Az elhúzódó gazdasági válság kedvezőtlenül hatott a francia konyak értékesítésére is. A legnagyobb piac az Egyesült Államok, ahová 1993-ban 20,8 millió üveg konyakot exportáltak a francia gyártók. Ugyanebben az évben Japánba 17,4 millió palack francia konyak érkezett, csaknem ötmillió üveggel kevesebb, mint egy évvel korábban. A Hongkongba irányuló szállítások alig haladták meg a 15 millió palackot.

A piackutatások szerint a francia gyártóknak jó esélyük van arra, hogy a francia konyak első számú célországa Kína legyen. Jelenleg 6 millió palack konyak érkezik az országba Franciaországból, az export azonban az ezredforduló után elérheti az évi 29 millió üveget. Az életszínvonal emelkedése nyomán Kínában ugrásszerűen növekedik a konyak kereslete, az importtermékek piacra jutását azonban ma még számos tényező nehezíti. A francia konyak vámtétele a fogyasztói árat 150, a forgalmi adó pedig 100 százalékkal növeli. Ráadásul a konyakbehozatalt különféle vám és nem vám jellegű akadályok lassítják Kínában. Ugyanakkor kedvező jelnek tartják, hogy Peking határozottan fel kíván lépni a feketepiac ellen. Ismeretes, hogy a francia konyakok többsége – a gyártók és a kínai hatóságok „bánatára" – nem a legális csatornákon keresztül jut be az országba. Ugyancsak sok gondot okoz a márkás konyakok helyi hamisítása, aminek visszaszorítására a Hennessy a közeljövőben „leleplező" laboratóriumot létesít Kínában. A vállalat szerint a vámcsökkentési tárgyalások lassan haladnak, ennek ellenére a belátható jövőben a francia konyakgyártók a jelenleginél kedvezőbb körülményekre számíthatnak a kínai piacon. A Hennessy szerint Kína a francia konyakgyártók számára oly hatalmas piacot kínál és jelent, hogy érdemes türelmesnek lenni. Annál is inkább, mert a konyakgyártók egyelőre nem tudják jelentősen fokozni kivitelüket Ázsia és Latin-Amerika „feljövő" piacaira, valamint Oroszországba. Ennek a magas vámokon, forgalmi és fogyasztási adókon kívül az az oka, hogy ezekben a térségekben ugyancsak virágzik a márkák hamisítása. Azonban mind több jel utal arra, hogy erősödik a „koppintók" elleni fellépés. Az erőteljes hatósági akciók nyomán Thaiföldön például a hamisított termékek aránya a konyakpiacon ma csak 6-8 százalék, míg az évtized elején még meghaladta a 30 százalékot.

Gonda György

Árak, pénzek, aukciók

érési véghajrá



Tétel	kikiáltási ár (ezer Ft)	leütési ár (ezer Ft)
Ezüst nyakkendőtű, 3,60 g, 4 smaragd	1	6,7
14 K fülbevaló pár, 4,20 g, 1 ct bril	100	134,4
18 K és platina karkötő, 7,60 g, 0,40 ct bril	46	100,8
14 K gyűrű, 3,60 g, 0,50 ct bril, gyémántok	10	44,8
Ezüst karperec, Bécs, 16,95 g, gyöngyök	3	19.040
Ezüstserleg, Párizs, 1838, 88 g, smaragdok	20	44,8
Ezüst cukorfogó, Moszkva, 1880, 28 g	5	5,6
14 K fülbevaló pár, 9,10 g, 3,15 ct brill	122	313,5

(3. táblázat)

Tétel	kikiáltási ár (ezer Ft)	leütési ár (ezer Ft)
14 K női gyűrű, Bécs, 1900, 3,3 g, 0,25 ct bril	10	28
Antik arany karkötő, XIX. sz., 12 g	25	90
14 K szoliter gyűrű, 2,9 g, 1,70 ct bril	350	400
14 K fülbevaló pár, 1870, 4,5 g 4 ct bril	400	460
14 K nyakék, 1900, 10 g, 1,20 ct bril	50	180
18 K dupla fedelű női óra, Svájc, 1870, 12 g	70	170
Ezüst art deco kávéskészlet, Bécs, 1920, 2484 g	110	150
Ezüst tálca, Bécs, 1910, 974 g	50	100
Ezüst tálca, Budapest, 1920, 1005	35	50
Zsolnay díszváza, lüszteres eozinmázas majolika	120	200
Csontra festett miniatűr (ovális, 13x6 cm) XIX. sz.	30	75
Porcelán kitűző 14 K keretben, Bécs, 1930	18	44
Ezüstszelence, Bécs, 1851, 96 g	20	70

Takaréklángon az Amtrak

Az Egyesült Államok legnagyobb országos vasúttársasága, az Amtrak drasztikus intézkedéseket jelentett be halmozódó veszteségeinek csökkentésére, illetve önmaga átszervezésére. A kényszerű lépéseket az tette szükségessé, hogy a vasúttársaság 1990 óta veszteséges és nagy mértékben csökken utasainak száma.

Thomas Downe, az Amtrak elnöke bejelentette, hogy a társaság 5500 fővel csökkenti alkalmazottainak számát és mintegy 21 százalékkal mérsékli szolgáltatásai körét. Számos útvonalon ritkítják a közlekedő vonatok számát, emellett egyes útvonalakon véglegesen beszüntetik a vasútközlekedést. A növekvő deficitet az eladott vasúti jegyek számának zsugorodása kíséri, ezért a társaság nem engedheti meg magának, hogy továbbra is működtesse az 540 amerikai várost összekötő hálózatát teljes egészében.

a karcsúsítás keretében az Amtrak beszünteti a vasúti szolgáltatást többek között Chicago és Milwaukee, Chicago és Grand Rapids, San José és Sacramento között. Számottevően csökken a közlekedő vonatok száma St. Louis és Kansas City, Birmingham és Mobile, valamint New York és Montreal között.

Az 1994-es pénzügyi évet az Amtrak 76,2 millió dolláros veszteséggel zárta és a kényszerfogyókúra intézkedések meghozatala nélkül a hiány az 1995. szeptember 30-án végződő pénzügyi évben elérné a 200 millió dollárt. Számítások szerint a létszámcsökkentés, a járatritkítás, illetve – beszüntetés az Amtrak számára 1995-ben 173, 1996-ban és az azt követő években 360 millió dollár megtakarítást eredményez.

A vasúttársaság menedzsmentje nemrégiben arról adott számot, hogy a cég minden egyes eladott jegyen 33 dollárt veszít. Ezt a veszteséget igyekezett és igyekszik némileg ellensúlyozni a szövetségi költségvetés, amely 1994-ben 952 millió dollár támogatást nyújtott az Amtraknak.

Szakértők véleménye szerint gondok vannak az Amtrak működésének hatékonyságával is. Az sem tett jót a társaság hírnevének és üzletmenetének, hogy a Los Angeles–Miami útvonalon egy 1993-ban történt baleset következtében negyvenheten vesztették életüket.

A nemrégiben bejelentett intézkedéseket a vasúttársaság vezetői szerint hamarosan újabb létszámcsökkentések és járatritkítások követik. Downe elnök szerint cége eddig igyekezett minden időben és minden helyen szolgálni az utazóközönséget. A gyorsan változó közlekedési és szállítmányozási környezetben azonban ez a viszonylag teljes körű „kiszolgálás" belátható időn belül nem lehetséges – tette hozzá. Egyúttal nem mulasztotta el bejelenteni, hogy a járatok számának ritkítása, illetve a szolgáltatások beszüntetése egyes útvonalakon kizárólag gazdaságossági alapokon hozott döntés.

G. Gy.

ZTATJUK

észvénybefektetési Alap tisztelt befektetőit,
t az Állami Értékpapír- és Tőzsdefelügyelet
ember 22-én 1112-23 lajstromozási számon,
00 Ft alaptőkével nyilvántartásba vette.

etők, akik a letéti szolgáltatást nem vették igénybe,
gyeiket a jegyzési ív és személyi okmányuk bemutatása
gyzés helyén 1994. december 28-tól átvehetik.

fektetőknek, akik a letéti szolgáltatást, illetve jegyzési
génybe, a Magyar Külkereskedelmi Bank Rt.
t küld postán a jegyzési íven feltüntetett címükre.

Investor—MKB Befektetési Alapkezelő Kft.

Az EGERVIN BORGAZDASÁG

A külföldi működőtőke felfedezte Csehországot

Csehország politikai stabilitása és a gazdaság viszonylag jó teljesítménye mind nagyobb mértékben vonzza a külföldi működőtőkét. Az állami nagyvállalatok döntő többségét részben vagy egészben privatizálták, s befejeződött az úgynevezett kuponos privatizáció is. 1994-ben az infláció nem haladta meg a 10 százalékot, a munkanélküliség 4 százalékos volt, s nem végleges adatok szerint a bruttó hazai termék 2-3 százalékkal növekedett.

Az esztendő során a Moody's az országot mint befektetési célpontot a Baa 3 kategóriából a Baa 2-be minősítette át, vagyis „felértékelte". 1990 óta az országba csaknem 3 milliárd dollár működőtőke áramlott be, s ezzel Csehország térségünk második legkedveltebb befektetési célpontja Magyarország után. Figyelemre méltó, hogy Csehországnak a működőtőkét úgy sikerült becsalogatnia, hogy a külföldi beruházók semmiféle adókedvezményt vagy más beruházásösztönzést nem kaptak. Klaus miniszterelnök nem ért egyet a külföldi tőke „kivételezésével", mert szerinte ezzel hátrányos helyzetbe kerülhetnek a cseh versenytársak. A külföldi beruházásokkal foglalkozó állami intézmény, a CzechInvest szerint a komoly külföldi invesztorok megértik és elismeréssel fogadják a kivételes elbánás hiányát.

Az első számú külföldi beruházó a Volkswagen, amely 1991-ben megvásárolta a Skoda autógyár 31 százalékát, s 1995 végéig a szerződés értelmében tulajdoni hányadát 70 százalékra emeli. Nemrégiben került sor a megállapodás újratárgyalására, s ennek értelmében a VW az ezredfordulóig a tervezettnél kevesebb fejlesztési beruházást hajt majd végre. A jelentős külföldi beruházók sorába tartozik a Philip Morris, amely 420 millió dollárért 80 százalékos részesedést szerzett a Tabak dohányipari monopolvállalatban. A Nestlé tulajdonába került az ország egyik legnagyobb édesipari cége, a Cokoladovny. A svájci–svéd ABB Brnóban hatezer dolgozót foglalkoztat különböző energetikai és gépipari érdekeltségeinél. Nem hiányoznak a palettáról az amerikai multik sem, ezek a cégek elsősorban a gyorsétkezési és a fogyasztásicikk iparágba invesztáltak ez idáig. A kínos „Volkswagen-sztori" után került sor az Air France „kivonulására" a cseh nemzeti légitársaságból. 1992-ben az Air France és az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank 19,1-19,1 százalékos tulajdoni hányadot szerzett a Czechoslovak Airlinesban összesen 60 millió dollárért. Hosszas viták után a cseh kormány visszavásárolta az Air France üzletrészét, s jelenleg hazai befektetőket keres a súlyosan eladósodott légivállalat talpra állításához.

A VW- és az Air France-„ügy" a csehek egy részét – a Financial Times szerint – a külföldi tőke ellen hangolta. Jan Havelka, a CzechInvest elnöke szerint a csehek talán kissé túlbecsülik eddigi gazdasági sikereiket és lehetőségeiket. A nyugati bankárok egy része is hajlik arra, hogy a gazdaság átalakítását a csehek a külföldi tőke bevonása nélkül is végre tudják hajtani. Erről nincsen szó, hiszen a gazdaság számos ágazata – a banki szféra, a söripar, az energiaipar, a bányászat, a kohászat, stb. – jelentős tőkehiánnyal küszködik, s nem képes saját átszervezésének finanszírozására.

Jó alkalom kínálkozik a külföldi beruházásokkal kapcsolatos vélemények és hangulat szondázására a következő hónapokban, amikor sor kerül az SPT távközlési vállalat részvényei 27 százalékának eladására. Hírek szerint a külföldi szakmai befektetők egymilliárd dollár körüli összeget hajlandók fizetni a tulajdoni hányadért.

A külföldi tőkebeáramlás egyik kedvelt célpontja a magánszektor Csehországban is: számos nyugati intézményi befektető biztosít anyagi forrást a vállalatok fejlesztéséhez, bővítéséhez. Érdemes megjegyezni, hogy a külföldi befektetők újabban jobban kedvelik a „felemelkedő" ágazatokat (média- és szórakoztatóipar) a hagyományos termelési ágazatoknál, ahol igencsak sok átalakítási, karcsúsítási feladat vár elvégzésre.

A spekulációs célú külföldi tőke nagymérvű beáramlása, valamint a korona felértékelésének a lehetősége nyomán októberben 20 százalékkal növekedett a pénzellátás. Ez pedig azzal a veszéllyel jár, hogy jócskán meglódulhat az infláció Csehországban. Nem véletlen, hogy a spekulációs célú tőkebeáramlást a hivatalos Prága nem tartja kívánatosnak. (Érdemes megjegyezni, hogy a spekulációs tőke beáramlását elsősorban a magas kamatok idézték elő.)

• Gonda György

Harmadolják a Matáv vagyonvesztését

MH-információ

A kormány határozata szerint harmadolni fogják azt a körülbelül 5 milliárd forint értékű vagyonvesztést, amit a Matáv Rt. a helyi koncessziós társaságokkal megkötendő szerződések nyomán kénytelen elszenvedni. Az 5 milliárd forinton a szaktárca által kezelt távközlési alap, az Állami Vagyonkezelő Rt. és a nemzeti távközlési társaság egyenlő arányban osztozik.

Bár a konkrét részletek egyelőre nem ismertek, az már biztos, hogy az 5 milliárd forint értékű vagyonvesztést nem egyedül a Matáv Rt.-nek kell elkönyvelnie. A szaktárca vezetése még múlt héten ismertette az arbitrátorok jelentését, mely annak a 13 primer körzetnek a vagyonértékelését tartalmazta, ahol a Matáv Rt. nem tudott megegyezni a helyi koncessziót elnyert társaságokkal. A Pénzügykutató Rt. és a Magyar Paribas Rt. munkatársainak felmérése szerint a 13 távközlési primer körzetben az átadandó Matáv-vagyon átlagos értéke a könyv szerinti nettó érték 67 százaléka.

Az érintett vagyonrész 33 százalékos leértékelése pénzben kifejezve 5 milliárd forint értékű vagyonvesztést jelent a Matáv Rt. számára, leírásának technikáját a közeljövőben dolgozzák ki. A veszteség ugyanakkor nem egyedül a Matáv Rt.-t terheli, mivel a kormány határozata szerint azon egyenlő arányban osztoznak a KHVM által kezelt távközlési alappal, s a többségi tulajdonos Állami Vagyonkezelő Rt.-vel.

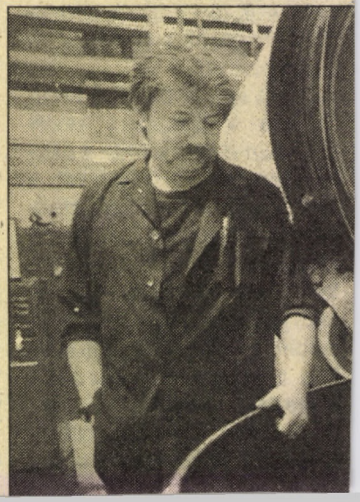
Ahogy a Matávnál megtudtuk, a társaságra eső, 1,5 milliárd forintot meghaladó vagyonvesztés csak a jövő évi mérlegben jelenik majd meg, mivel a helyi társaságokkal január végéig kell megkötniük a szerződéseket. A távközlési társaságnál egyébként nem értenek egyet az arbitrátorok jelentésével, mivel úgy vélik, a pályázat beadásakor a helyi társaságok a vagyon ismeretében tették meg ajánlatukat. Ahogy informátorunk fogalmazott: egy gépkocsi értékesítésénél sem érdekli az eladót, hogy a vevő később mire kívánja használni az autót, mennyit ér számára a kocsi. Ezzel arra utalt, hogy a helyi társaságok sok esetben arra hivatkoztak: számukra az eszközök egy része használhatatlan.

A koncessziós szerződések értelmében a vagyonértékelők jelentését a helyi társaságoknak és a Matávnak is el kell fogadniuk. Lotz Károly szakminiszter döntésének értelmében január 31-éig kell a szerződéseket megkötni, s ha azok hatósági segítséggel sem születnek meg február közepéig, akkor felbontják a szerződéseket a koncessziót elnyert társaságokkal.

• H. L.

A kávéforgalmazók már nem egységesek

Fizetni vagy perelni?



MH-információ

Egy hónap áll a Magyar Kávészövetség tagjainak rendelkezésére, hogy eldöntsék: kifizetik-e a Gazdasági Versenyhivatal által kirótt több száz millió forintos büntetést, vagy perre viszik az ügyet. Mint is-

meg Györffy Istvántól, a Versenytanács tagjától. A határozat kézhezvételétől számított harminc napon belül kell a büntetéseket a cégeknek megfizetni, illetve ezen határidőig fordulhatnak a kávéforgalmazók felülvizsgálati kérelemmel a Fővárosi Bíróság-

gazdálkodása az áremelés után nullszaldóssá vált, de van olyan cég is, amelyik az elmúlt fél évben már nyereséget is fel tud mutatni, tehát az áremelésekkel nem csak a többletköltségeiket kompenzálták. Györffy úgy látja, hogy a cégek belenyugodtak a jelenlegi

Amerikába emigrált a BMW

Ünnepélyes keretek között megnyitották a BMW első Európán kívüli autógyárát az USA-beli Spartanburgban. A megnyitón a BMW elnöke, Berndt Pischetsrieder a gyárról elmondta, hogy az az első láncszeme annak a kialakuló világhálózatnak, amely további terjeszkedést biztosít majd a német autóipar számára.

A spartanburgi üzemben 570 alkalmazott dolgozik, bérük alig haladja meg a német BMW-munkások bérének 50 százalékát. Az elnök szerint a gyár létesítése az Egyesült Államokban 30 százalékkal került kevesebbe, mintha Németországban építették volna fel. Többek között a németországinál alacsonyabb amerikai termelési és működési költségek tették lehetővé, hogy a BMW „emigráljon" Németországból.

Jelenleg a BMW négy gyárat működtet Európában, s ezek termelése elégséges a kereslet kielégítésére. A cég – amelynek világpiaci részesedése 2 százalék körül alakul – továbbra is meg kívánja tartani exkluzív autógyártó jellegét, és egyelőre nem létesítenek új autógyárat. A következő években a cég elsősorban arra összpontosítja anyagi és szellemi erőforrásait, hogy a BMW és a Rover márkák számára kiépítse a világméretű infrastruktúrát.

A tervek szerint a BMW amerikai gyárának termelése még az ezredforduló előtt eléri az évi 90 ezer gépkocsit. Nem jelent azonban akadályt az évi 120-130 ezres termelés elérése sem – megfelelő kereslet esetén. Az első hónapokban a spartanburgi üzemben naponta 12 gépkocsit gyártanak, 1995 közepére pedig a termelés eléri majd a napi 150-et. A tervek szerint 1996-ban már napi 300 darab BMW hagyja majd el az üzem szerelőcsarnokait. Elsőnek a 3-as széria szalonmodelljét gyártják, 1995 szeptemberétől pedig megkezdődik a kétüléses nyitott sportkocsi termelése is. Az elnök a spartanburgi avatóünnepségen bejelentette: „nem kívánunk tovább terjeszkedni".

Gonda György

94.12.22.

Márkakereskedőink:

AJKA Suzuki Kovács Kisfaludy u. 16/1. Tel.: (88) 312-914 · **BAJA** Syscar Kft. Szegedi út. Tel.: (79) 322-014 · **BALASSAGYARMAT** Privát-Transz Au
Bajcsy Zs. u. 86. Tel.: (82) 460-290 · **BERETTYÓÚJFALU** Suzuki-Service-Shop Dózsa György út 48. Tel.: (52) 388-888/495 · **BÉKÉSCSABA** Ankers Kft.
BUDAPEST Vizivárosi Autójavító Kft. **II.** Lövőház u. 5. Tel.: 212-5626 · Suzu-Farkas **III.** Szentendrei út 217. Tel.: 160-8209 · Suzuki Center **IX.** Hentes
Autó Kft. **XIII.** Dózsa Gy. út 63. Tel.: 269-8820 · Top Autó **XIII.** Röppentyű u. 27-29. Tel.: 149-7538 · Her-Ko Univerzum Rt. **XIV.** Miskolci u. 157. Tel.:
Veres Péter u. 169. Tel.: 252-3652 · Géro Kft. **XVII.** Pesti út 209-211. Tel.: 257-4021 · Carkomplex Kft. **XVIII.** Hengersor u. 25. Tel.: 292-0958 · Suzuki Varr
CSONGRÁD Vavrek és Társa Bt. Szentesi út 12-14. Tel.: (63) 381-161 · **CSOPAK** Suzuki Gulyás-Perger Kossuth u. 101. Tel.: (86) 346-944 · **DABAS** Suz
Tel.: (52) 328-027 · **DOROG** Star-Motor Kft. Puskin u. 24. Tel.: (33) 331-109 · **DOMBÓVÁR** Sfickl Kft. Gagarin u. 38. Tel.: (74) 365-407 · **DUNAÚJVÁ**
Center Telekessy út 2. Tel.: (36) 311-158 · Suzuki Autó Eger Kft. Centrum Áruház Eger Tel.: (36) 312-444/110 · **ESZTERGOM** EVM Klub Schweidel J. u. 5-7. Tel.:
Tel.: (44) 361-555 · **GÖDÖLLŐ** Gödöllői Autójavító Szentgyörgyi A. u. 1. Tel.: (28) 320-846 · **GYÖNGYÖS** Autószöv. Suzuki Márkakereskedés Pesti út
AFIT Kft. Suzuki Autószalon Csabai u. 9. Tel.: (66) 362-887 · **HAJDÚBÖSZÖRMÉNY** Autószerviz Szövetkezet Bánság tér 1. Tel.: (52) 371-018 · **HAJD**
Egri út 13. Tel.: (36) 346-641 · **HÓDMEZŐVÁSÁRHELY** Prodorg Kft. Klauzál út 162. Tel.: (60) 382-096 · **JÁSZBERÉNY** Suzuki Bötös és Társa Dózsa Gy. ú
KARCAG Autó Karcag Kálvin út 1. Tel.: (59) 314-266 · **KAZINCBARCIKA** Szabó Suzuki Szerviz Gépész u. 9. Tel.: (48) 310-689 · **KECEL** Suzuki Autó
Ifjúság tér Tel.: (60) 343-293 · **KESZTHELY** Autójavító és Kereskedelmi Szövetkezet Tapolcai u. 40. Tel.: (83) 314-349/11 · **KISKUNFÉLEGYHÁZA** Penta Mot
Széchenyi u. 6. Tel.: (59) 321-446 · **KISVÁRDA** Speciál-Forma Autójavító Kft. Árpád út 27. Tel.: (60) 357-111 · **KOMÁROM** Géringer Szerviz és Autószalon I
MAKÓ Suzuki Autókereskedés Szegedi u. 23. Tel.: (62) 412-105 · **MEZŐTÚR** Lokátor Kft. Szolnoki út 1. Tel.: (60) 387-260 · **MISKOLC** Babus Su
MOHÁCS/LÁNYCSÓK Suzuki Varga Rákóczi u. 2. Tel.: (69) 364-494 · **MONOR** Arany Motor Kft. 4. főút 34. km Tel.: (60) 329-500 · **MOSONMAGYARÓ**
Ábel Miklós Ceglédi út 21. Tel.: (53) 350-323 · **NYÍREGYHÁZA** Autó-Tempó Kft. Jég u. 4. Tel.: (42) 406-205 · Carmo-Suzuki Jókai tér 4. Tel.: (42) 343-745 · Va
PÉCS Acinus Bt. Megyeri út 67. Tel.: (72) 312-801 · Autófit Autószerviz Kft. Szigeti út 131. Tel.: (72) 333-499 Suzuki-Szabolcs Kft. Komlói u. 79. Tel.: (72) 33
K & K Autócentrum Gyüdi út 18/b Tel.: (72) 351-759 · **SOLYMÁR** Suzuki Solymár Mátyás király u. 99. Tel.: (26) 339-301 · **SOPRON** Park Kft. Suzuki Cente
Tel.: (62) 321-444 · Veszprémi Autószalon Algyői út 65. Tel.: (62) 473-000 · **SZEKSZÁRD** Szekszárdi Autójavító Palánki u. 1. Tel.: (74) 315-611 · **SZE**
Suzuki-Kőnig Fiskális u. 32. Tel.: (22) 305-053 · **SZOLNOK** Alfa Autójavító Kft. Százados u. 1. Tel.: (56) 421-655/22 · Nesztor Kft. Baross út. 44. Tel.: (56)
Autó Pék Suzuki Fő tér Tel.: (87) 312-236 · **TATABÁNYA** Szuper Sztráda Kft. Szanatóriumi u. 1-3. Tel.: (34) 310-310 · **VASVÁR** Castrum Ferreum Kft. Alkotmár
VESZPRÉM Best 2000 Bt. Kistó u. 8. Tel.: (88) 423-230/7 · Suzuki P & K Kft. Cholnoky u. 23. Tel.: (88) 326-985 · **ZALAEGERSZEG** Generál Kft. Balatoni út Tel.: (92) 313-3

94.12.23.

Kelet-európai gazdaságok

Úton a „klubtagság" felé

Az Európai Unió a vele társulási megállapodást kötött kelet-európai államokkal kapcsolatban gyakran hangoztatja, hogy csatlakozásuk egyik legfontosabb előfeltétele a működő piacgazdaság megteremtése. A londoni Economist nemrégiben makrogazdasági elemzést közölt a kelet-európai országokról, és megállapította, hogy ezek az államok sok vonatkozásban előbbre tartanak a piacgazdaság felé vezető úton a feltételezettnél.

Ismeretes, hogy térségünkben a gazdasági átalakulás egyik legfontosabb mutatója a magánszektor aránya a bruttó hazai termék előállításában. Az Európai Újjáépítési és Befektetési Bank számításai szerint Csehországban a magánszektor állítja elő a GDP 65 százalékát. Magyarországon, Lengyelországban és Szlovákiában ez az arány megközelíti az 56 százalékot. Az EU-val társulási megállapodást kötött hat kelet-európai állam – Magyarország, Lengyelország, Csehország, Szlovákia, Románia és Bulgária – közül Romániában a legalacsonyabb, mindössze 35 százalék, a privátszféra hozzájárulása a GDP-hez. Érdemes megjegyezni, hogy 1989-ben Magyarországon a magánszektor részesedése a GDP-ben 20, Csehországban pedig mindössze 4 százalék volt.

Drámai változások következtek be az elmúlt években térségünkben az állami támogatások alakulásában is. Számottevően csökkentek az átmeneti gazdaságokban a központi támogatások, s ennek eredményeként néhány kelet-európai országban a termelésnek és a szolgáltatási ágazatnak juttatott központi pénzek GDP-hez viszonyított aránya alig nagyobb, mint sok nyugat-európai államban. Az állami támogatások aránya Romániában és Szlovákiában a legmagasabb, a GDP 5,5, illetve 4,8 százalékával egyenlő. Összehasonlításul: 1991-ben a központi támogatás Írországban a GDP 6,6, Görögországban pedig 5,2 százalékával volt egyenlő.

Ami a költségvetési deficitet illeti, igen sok hasonlóság fedezhető fel Európa keleti és nyugati része között. Csehországban 1993-ban a költségvetési mérleg aktív volt, a bolgár deficit viszont elérte a GDP 15 százalékát. Ez utóbbi arányaiban nem sokkal marad el a görög deficittől, amely a GDP 12,8 százalékával volt egyenlő. Az Economist megjegyzi, hogy a kelet-európai országok többségében a pénzpiac még nem annyira fejlett, hogy a költségvetési hiányt államkötvények megfelelő „adagolásával" ellensúlyozni lehetne. Többek között ennek is tudható be, hogy térségünkben a büdzséhiány inflációs hatása nagyobb, mint kontinensünk nyugati részén.

Az infláció egyébként az egyik legnagyobb gazdasági probléma térségünkben. Csehországban a legalacsonyabb az inflációs ráta, az előrejelzések szerint 1994-ben nem haladta meg a 10 százalékot. Ez azonban még mindig háromszorosa az EU-átlagnak. A Világbank előrejelzése szerint 1994-ben az infláció Romániában 152, Bulgáriában 72, Lengyelországban 27, Magyarországon 20, Szlovákiában pedig 15 százalék körül alakult. Nyugati szakértők véleménye szerint a kelet-európai országoknak az infláció leszorítása területén kell a legtöbbet tenniük az Európai Unióhoz való csatlakozást megelőzően.

Számottevő különbség mutatkozik Kelet- és Nyugat-Európa között a jövedelmek alakulása területén. Az EU tagállamaiban az egy főre jutó jövedelem 1992-ben 17 ezer dollár volt. Ez több mint kétszerese az egy főre jutó cseh jövedelmeknek és több mint hatszorosa a románénak. Természetesen az Európai Unió jövedelemátlaga nagy egyenlőtlenségeket takar. Görögországban – amely az EU legszegényebb tagállama – az egy főre jutó jövedelem alig haladja meg a 8 ezer dollárt, s ez az összeg csak mintegy 10 százalékkal magasabb az egy főre jutó cseh jövedelemnél. Érdekesség, hogy amikor Portugália 1986-ban teljes jogú tagja lett az akkori Közös Piacnak, az egy főre jutó jövedelem a dél-európai országban az EKC-átlag mintegy felével volt egyenlő.

A jövedelmek között meglévő szakadék szűkítése érdekében (is) az Economist szerint a kelet-európai országok gazdasági növekedésének a következő években meg kellene haladni az EU-országokét. Ebben a vonatkozásban Lengyelország jár az élen, ahol 1993-ban a GDP 4,5 százalékkal növekedett. A többi átmeneti országban a gazdasági növekedés azonban igencsak szerény a jövedelmi különbségek látványos csökkentéséhez. (1994 elején az EU Kelet-Európa számára 1 százalékos átlagnövekedést prognosztizált.)

A gazdasági növekedés kulcskérdései közé tartozik térségünkben a beruházások és az export alakulása. Ismeretes, hogy Kelet-Európa államaiban az infrastruktúra fejlesztése és a vállalatok reorganizációja hatalmas beruházásokat igényel. Az érintett országoknak a szükséges anyagi eszközöket elsősorban belső forrásokból kell előteremteniük, de nem nélkülözhetik a külföldi tőkeberuházásokat sem. Ez utóbbi területen – a londoni szaklap szerint – eddig nem történt lényeges áttörés. 1990 és 1993 között a térségbe mindössze 10 milliárd dollár külföldi működőtőke érkezett. (Ennek az összegnek mintegy 60 százaléka Magyarországon „landolt".) Ugyanebben az időszakban Szingapúrnak 15 milliárd dollár működőtőkét sikerült az országba „becsalogatnia".

A térség exportjának bővülése egyelőre ugyancsak elmarad a kívánatos mértéktől. Kétségtelen azonban, hogy drámaian megváltozott a kivitel viszonylati szerkezete: 1989-ben a hat kelet-európai állam kivitelének kevesebb mint egyharmada irányult az EU-államokba, napjainkban ez az arány 50 százalék körül alakul. 1993-ban azonban csökkent a Nyugat-Európába irányuló export mennyisége, a hagyományos piacokat ugyanis erős recesszió sújtotta. Nyilvánvaló, hogy az erőteljesebb gazdasági növekedés és a fizetési mérleg-gondok mérséklése érdekében a kelet-európai országoknak törekedniük kell a kivitel dinamikus növelésére. Ehhez azonban elengedhetetlenül szükséges a termelékenység növelése térségünkben, valamint a „bejutási" feltételek könnyítése a nyugat-európai piacokra. Végső soron az Európai Unióhoz való mielőbbi integrálódás jelenti majd az „igazi" garanciát arra, hogy Kelet-Európába több működőtőke áramlik be és a jelenleginél jóval nagyobb ütemben bővülhet majd az export.

Gonda György

Szimfonikusok nyomják a bluest

a funkyt, meg a soult!

Ferenczi György és a HERFLI DAVIDSON karácsonyi koncertje a Dohnányi Ernő Szimfonikus Zenekarral.



Lila Jazz Music Biliárd Szalon
Göd, Pesti út 72.

BÁL-NA PRODUKCIÓ

1994. dec. 27. 19[30]
Pesti Vigadó koncertterme
Jegyek kaphatók:
Pesti Vigadó jegypénztára,
Almássy Téri Szabadidőközpont

TÁJÉKO

a BONUS Ré
hogy az alapo
1994. dece
100 560 0

Azok a befek
befektetési je
ellenében a j

Azoknak a be
hitelt vettek
letéti igazolás

MH 18 588

(3300 Eger, Széchenyi ut

Az Egervin Borgazdaság
A közgyűlés helye: 3300
A közgyűlés időpontja:
A közgyűlés napirendje:
1. A Borászati Kft.—Egervin R
Egyesülési szerződés és me
2. A cégbírósági hiánypótlássa
3. A közgyűlés hatáskörébe ta

94.12.16.

Kulcsszerepben a Swatch

A december első napjait megelőző három hétben 14 százalékkal csökkent az egyik vezető svájci óragyártó vállalatóriás, az SMH részvényeinek árfolyama. Az árfolyam december 8-án 137 svájci frank volt, két év óta a legalacsonyabb. Az SMH többek között olyan óramárkákat „jegyez", mint az Omega, a Tissot, a Rado, a Longines, a Blancpain és a Swatch.

Az SMH nyeresége 1993-ban 400 millió frank volt, az idei esztendőre az előrejelzések 370 millió profitot prognosztizálnak. Szakértők véleménye szerint a nyereség számottevő csökkenésében nagy szerepet játszott a svájci frank megerősödése.

A részvényesek és a cégvezetés számára a nyereség zsugorodása nem jelent különösebb megrázkódtatást. Gondot okoz viszont a világ egyik legkelendőbb és legnépszerűbb órájának, a Swatchnak a jövője. A Swatch-forgalom alakulása ugyanis alapvetően meghatározhatja az SMH üzleti eredményeit a jövőben.

Az olcsó, színes műanyagórák, a Swatchok jelentik az SMH tevékenységének középpontját. Évente több mint 20 millió Swatchot értékesítenek a világ szinte minden országában. A plasztikórák árát a gyártó mesterségesen alacsonyan tartja, így a nagy forgalom sem biztosít kiemelkedő nyereséget. A cég számára azonban még a nyereségnél is értékesebb a Swatch-eladásokból származó nagy pénzforgalom. Ez ugyanis a biztosítéka annak, hogy az SMH folyamatosan nagy összegeket tud fordítani a fejlesztésre és maga állítja elő a részegységeket. Nem kell tehát külső szállítókat igénybe vennie, így a termelés nem függ az alvállalkozóktól.

A Swatch-órák értékesítése egy évtizeden át dinamikusan növekedett, tavaly viszont beköszöntött a stagnálás. Ez a jelenség a szakemberek körében is felvetette a kérdést: visszafordíthatatlan-e a Swatch népszerűségének csökkenése? A választ az exportadatok adják meg: míg 1994 első félévében a Swatch-órák exportja 10-15 százalékkal csökkent, az ősz kezdete óta ismét ütemesen növekszik a kivitel.

Ennek ellenére az SMH kénytelen volt tudomásul venni, hogy a Swatch nem aratott sikert az Egyesült Államokban és Ázsiában. Ennek csak az az oka, hogy arrafelé a műanyagórák nem divatosak. Annak érdekében, hogy a Swatch az Egyesült Államokban és Ázsiában is megvesse a lábát, az SMH nemrégiben dobta a piacra a „Swatch Irony" óratípusát – olcsó fémtokkal. Ha a fém-Swatch a megcélozott piacokon sikert arat, akkor várhatóan ismét növekszik majd a cég nyeresége 1995-ben. S ha még a svájci frank is gyengül valamelyest, az SMH profitja jövőre elérheti a 450 millió frankot.

Ezzel azonban még nem szűnnek meg a gondok, amelyek forrása újabban a Swatchmobile. Ismeretes, hogy az SMH és a Daimler-Benz hosszú tárgyalásokat folytatott egy olcsó, jó minőségű autó kifejlesztéséről és gyártásáról. December elején a svájci és a német cég úgy döntött, hogy még idén kijelölik a jövendő autógyár helyét Franciaországban vagy Németországban. Az autóprogram megvalósítása meglehetősen nagy beruházást igényel az SMH részéről is. Szakértők szerint ez nem okoz gondot a cégnek, amelynek jó a pénzforgalma és jelentősek a likvid tartalékai. Inkább a nyereségesség kérdése lehet „izgalmas" a cégvezetésnek és a részvényeseknek, az autóágazatban ugyanis alacsonyabb a profitráta, mint az óraiparban. Ma csak annyi bizonyos, hogy az SMH-nak sikerült megállapodnia az együttműködésről a Daimler-Benzzel. Az alkalmi „házassága" pedig a piackutatások tanúsága szerint sikerre ítéltetett. Nem kizárt, hogy a piaci életgörbe leszálló ágába kerülő műanyagórák helyét kellő időben a Swatchmobile veszi át, s így az SMH üzletmenete hosszú évekig ismét zavartalan maradhat.

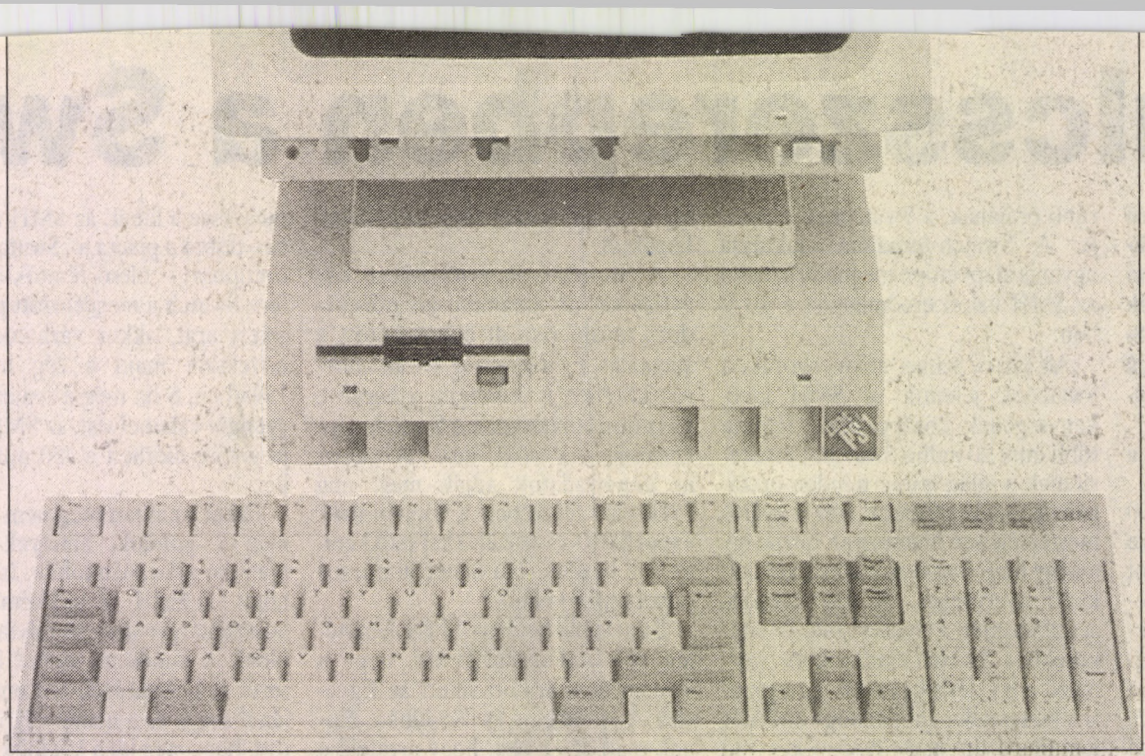
Gonda György

ıpán azért
ıblát, hogy
célú szoft-
nputerbiz-
ız a – kom-
ievezett –
arágakban
sen barát-
sülne. Eb-
formában
ermék egy
rendkívül
részesül. A
n nagyban,
megvételé-
óbb volt az
, mint ma-

ozói persze
magukra a
n minden-
őt akarnak
nevükben,
ztül lépnek
csak foko-

vitesére költött.) Evan Cox, a szövetség európai jogtanácsosa az esetet a német vállalatok illegális szoftvermásolási gyakorlata ellen indított büntetőkampány kezdeteként tálalta. A volt szocialista országok közül az első rendőrségi razziára szeptember 22-én, Prágában került sor. Magyarországon ilyesmi egyelőre nem történt, Pálos György, az itt a „Szövetség a jogtiszta szoftvert használó Magyarországért" néven működő szervezet helyi képviselője szerint elsősorban azért, mert a rendőrség és az ügyészség még nem készült fel kellőképpen az akciókra.

A rajtaütéseken kívül a BSA tevékenységének egy másik szelete, a lopott programok létéről szóló értesülések beszerzése is gyakran váltja ki azoknak a szakértőknek a kritikáját, akik egyszerűen csak „szoftverrendőrségnek" titulálják a szövetséget. A BSA ugyanis in-



sértőire mintegy 400 dolláros büntetés vár.

A BSA szerint 1993-ban az Oroszországban használt nyugati számítógép programok 98 százaléka kalóz, tehát engedély nélkül másolt szellemi termék volt. Napjainkban azonban mind több orosz szoftverkereskedő a legális utat választja: az idei év második felében az országban havonta már egymillió dollár értékű szoftver talált gazdára legális keretek között. A Microsoft értékesítési statisztikái arról tanúskodnak, hogy a cég orosz forgalma egy év alatt ezer százalékkal növekedett. A cég moszkvai irodájának vezetője szerint „Oroszország a szoftver kalózkodásban még mindig nagyhatalomnak számít, a helyzet azonban ebben a vonatkozásban fokozatosan javul".

G. Gy.

Brit–amerikai fúzió

Befektetési bankok házassága a láthatáron

MH-információ

Nagy-Britannia első számú befektetési bankja, az S. G. Wartburg bejelentette, hogy feladja önállóságát és kész összeolvadni az amerikai befektetési bankóriással, a Morgan Stanleyvel. A brit pénzintézet szerint a fúzió célja egy ütőképes, az egész világot átfogó befektetési bank kialakítása.

A két pénzintézet a „házasság" részleteiről három hónapon át folytatott tárgyalásokat, s a bejelentés hírére a londoni tőzsdén számottevően emelkedett a Wartburg részvényeinek árfolyama. A fúzió a befektetési banki „műfajban" az eddigi legnagyobb transzatlanti ügylet lesz.

A két befektetési bank tevékenysége igencsak kiegészíti egymást, ennek ellenére szükség van némi létszámleépítésre a párhuzamosságok megszüntetése érdekében. 1994-ben a világ vezető befektetési bankjait kedvezőtlenül érintette a nemzetközi pénzalapok gyengélkedése. Mind a Wartburg, mind pedig a Morgan Stanley nemrégiben arról adott számot, hogy nyeresége számottevően csökkent a tavalyi rekordévhez képest. A Wartburgnak minden szándéka ellenére nem sikerült „világjátékosként" versenyeznie az amerikai befektetési bankokkal. A sikertelenség elsősorban annak tudható be, hogy viszonylag kevés tőkeforrás áll a Wartburg rendelkezésére, s nem sikerült megvetnie a lábát az amerikai tőkepiacon. A Morgan Stanley számára a fúzió azért előnyös, mert ennek révén várhatóan erősödnek pozíciói Ázsiában és Európában.

A várható fúzió hírét a brit beruházási bankok úgy kommentálták, hogy az összeolvadás nyomán egy minőségileg új pénzintézet jön létre. A „házasulandók" egyébként tárgyalásokat folytatnak arról, hogy üzletágaikat, üzleti tevékenységüket egy holding keretében egyesítik. Nem kizárt, hogy a holding saját részvényeit ajánlja cserére Wartburg- és Morgan Stanley-részvényekért.

Közismert, hogy a Wartburg munkatársai kiváló befektetési bankárok. Kezdetben kereskedelmi bankként működött, s a második világháborút követő években alakult át befektetési bankká. Jelentős részt vállalt a brit privatizációs program végrehajtásában és számos brit nagyvállalat tanácsadója. A Wartburg 75 százalékos tulajdonosa a Mercury vagyonkezelő vállalatnak. Szakértők szerint nagyon valószínű, hogy a fúzió nyomán létrejövő pénzintézet az illetékes brit hatóságok kérésére ajánlatot tesz majd a 25 százalékos kisebbségi részvénytulajdon megvásárlására.

Az ágazat elemzői szerint a Morgan Stanley számára a fúzió egyik legnagyobb előnyét a Mercury cég jelenti, elsősorban annak bevételstabilizáló hatása miatt. A Wartburg számára hasonló előnyt jelent az a szakértelem, amelyre a Morgan Stanley a kockázatmenedzselés területén tett szert.

• Gonda György

GGK

zük:
ék az



ENSZ-bizottság sürgeti a fejlett államokat

94.12.16.

Erőteljesebb támogatást javasolnak Kelet-Európának

MH-információ

Az ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának (EGB) legutóbbi kiadványa felszólítja az ipari országokat, hogy tegyenek többet a közép- és kelet-európai államok piacgazdasági átmenetének sikeréért. A jelentés megállapítja, hogy térségünk országainak többségében már tapasztalhatók a fellendülés, a gazdasági növekedés első jelei. Ugyanakkor a Szovjetunió utódállamaiban továbbra is csökken a GDP és az ipari termelés.

Az EGB szerint térségünkben idén átlagosan 2 százalékkal bővül a bruttó hazai termék, Oroszországban viszont 16, a FÁK-államokban pedig 20 százalékos GDP-csökkenés várható. A régió hosszabb távú fejlődésének kilátásai az EGB szerint nagymértékben függnek attól, hogy milyen „erősségű" beruházási tevékenység folyik majd az iparban és az infrastruktúrában. Ezekbe az ágazatokba a külföldi segélyekből viszonylag kevés pénz áramlik be, s a külföldi magánberuházók is inkább más szektorokat részesítenek előnyben. A genfi székhelyű EGB jelentése megállapítja, hogy a külföldi magánbefektetők egyelőre haboznak nagyobb beruházásokat végrehajtani a piacgazdaság felé tartó országok iparában és infrastruktúrájában.

Az Európai Gazdasági Bizottság térségünk számára több és gondosabban „célzott" anyagi, illetve szellemi támogatást javasol annak érdekében, hogy régiónk országai mielőbb felszámolhassák a piacgazdasági átmenet akadályait. A fejlett országoknak viszont mielőbb fel kell számolniuk az Európai Gazdasági Bizottság szerint azokat a még meglévő akadályokat, amelyek gátolják, illetve megnehezítik a közép- és kelet-európai államok termékeinek piacra jutását.

1993-ban térségünkbe 4 milliárd dollár működőtőke érkezett, az idei esztendő első felében a külföldi invesztíciók összege nem haladta meg az 1,3 milliárd dollárt. Összehasonlításul: 1994 első félévében Mexikóba 3,3 milliárd dollár működőtőke áramlott be, 25 százalékkal több az előző év azonos időszakához képest.

Az EGB adatai szerint 1990 és 1994 júniusa között Kelet-Európába, az európai FÁK-államokba és a balti országokba összesen 16,6 milliárd dollár működőtőke áramlott be. A Kelet-Európára jutó 11,9-ből Magyarország részesedése 6,3 milliárd dollár volt az adott időszakban. Az egy főre jutó külföldi működőtőke alapján összeállított listát 1993 végén Magyarország vezette 558 dollárral. Csehországban 242, Szlovéniában 130, Szlovákiában 83, Lengyelországban 28, Romániában pedig 9 dollár külföldi működőtőke jutott egy lakosra. Az európai FÁK-államok sorát Oroszország vezeti 20, a balti országokét pedig Észtország 139 dollárral.

Az Európai Gazdasági Bizottság felhívja a figyelmet, hogy a térség országainak – Magyarország, Csehország, Szlovákia és újabban Lengyelország kivételével — gyakorlatilag nincsen „kijutási" lehetőségük a nemzetközi pénzpiacokra, vagyis nem vehetnek fel hitelt. Sőt, az országok egyharmadának még megállapodása sincs a Nemzetközi Valutaalappal, amelynek alapján megnyílhatnának számukra a külföldi pénzforrások.

A jelenlegi helyzetben Közép- és Kelet-Európa gazdasági helyzete jelentős mértékben attól függ, milyen nagyságú hazai források állnak rendelkezésre a beruházások finanszírozására. Nem kevésbé fontos az exportbevételek alakulása, hiszen ez jelenti a forrást a gépek és berendezések, valamint az egyéb beruházási javak importjának finanszírozásához.

Térségünk országai idén számottevően növelték nyugati kivitelüket. Ebben az eredményben nagy szerepet játszott a nyugat-európai – elsősorban a német – gazdaságok megélénkülése, konjunktúrájuk kibontakozása. Az úgynevezett érzékeny termékek (acél, textil és textilruházat) piacra jutását az Európai Unió országaiban még mindig sok korlát nehezíti meg. Pedig – az Európai Gazdasági Bizottság szerint – térségünk országai exportjának felét ezek a termékek alkotják, illetve alkotnák. 1990 óta a kelet-európai államok nyugati kivitele csaknem 40 százalékkal növekedett, ami igencsak örvendetes a bizottság szerint. De ugyanebben az időszakban az ipari országok áru- és szolgáltatásexportja Közép- és Kelet-Európa államaiba 80 százalékkal bővült.

• Gonda György

sal.

4. Noha a piaci árváltozások mintegy fél százalékponttal kisebb összfogyasztói árszintnövekedést eredményeztek 1994-ben, mint 1993-ban, azok havi átlaga továbbra is 1,3 százalékos mértéket mutatnak. Ennek oka a havi növekedési ráták belső eloszlásában keresendő. Amíg a korábbi években az 1,3 százalékos átlag egy magasabb vult a termelés hatékonysága. Emellett igen erőteljesen emelkedett a lakosság megtakarítási hajlandósága is. (Inflációs szempontból természetesen még kedvezőbb lett volna, ha a jövedelmek az ÉT-ben kötött megállapodás szerint emelkednek, és ha nem kerül sor a nyugdíjak forrás nélküli visszamenőleges emelésére sem.)

A gyorsuló ütem annak ellenére következett be, hogy a da — egy éven belül harmadszor emelte az üzemanyagoknál és a jövedéki cikkeknél a fogyasztási adókat, olyan körülmények között, amikor még a második, júliusi adóemelésből sem származott a költségvetésnek többletbevétele. Hosszú hónapok után végre megszületett a döntés, a háztartásienergia-hordozók díjainak emeléséről. Az energialobbi képviselői ugyanakkor figyelmeztették a

A fogyasztói árindexek belső összetevői a

Megnevezés	1993			1994	
	Áthúzódó hatás előző évről	Tárgyévi árváltozások hatása	Összesen	Áthúzódó hatás előző évről	Tárgyévi árváltozás hatása
1	2	3	4=2x3	5	6
Hatósági intézkedések	100,9	104,9	105,8	101,1	103,0
Piaci árváltozások	107,3	108,8	116,7	106,0	108,4
Átlagosan	**108,2**	**113,2**	**122,5**	**107,1**	**111,1**

x/ várható

Megjegyzés: A táblázatban a statisztikai összefüggések (a kommulatív hatások) csak „vízszintesen" értelmezhető hatósági és a piaci árváltozások megoszlását mutatják, tehát nem statisztikai összefüggések. Tekintettel arra, hogy bemutatni, ezért egyes esetekben az adatok – a bonyolult kumulatív hatások miatt – tisztán statisztikailag nem értel téseket.



karácsonyi ajándéka

4 hétig extramagas kamat
a REALLÍZING KÖTVÉNYEK
vásárlóinak.

3 hónapos lekötésre évi nettó

94.12.16. o/o

Másik oldalon is egy cikk

Gazprom részesedés külföldieknek

A világ első számú gázkitermelő cége, az orosz Gazprom december elején bejelentette, hogy 9 százalékos részesedést ajánl fel külföldi befektetőknek. A Kleinwort Bensen angol beruházási bank – amely május óta a Gazprom tanácsadója – arra számít, hogy 1995 elején megkezdődhetnek a tárgyalások a külföldi beruházókkal.

Az óriáscég magáénak tudhatja Oroszország gázkészletének 38, a világénak pedig 24-25 százalékát. A kelet-európai piacok 100, a nyugat-európainak pedig 25 százalékát tartja ellenőrzése alatt 140 ezer kilométeres vezetékhálózatával. Számítások szerint 1993-ban a Gazprom földgázkitermelése tízszerese volt az amerikai Exxonénak. A vállalatbirodalom alkalmazottainak száma meghaladja a 320 ezret, közvetve pedig 3,7 millió ember tartozik „vonzáskörébe".

A privatizációs program keretében a vállalat részvényeinek 50 százalékát már eladták a cég menedzsmentjének, dolgozóinak, valamint a vócseres tömegprivatizáció keretében. Az állam 1997-ig mindenképpen megtart egy 40-41 százalékos részvénycsomagot, a részvények 9 százaléka pedig külföldi szakmai és intézményi befektetőkre vár.

Szakértők véleménye szerint a tulajdoni hányad külföldi eladásánál is gondot okoz majd a Gazprom „valódi" értéke. A vállalat eszközeinek becslésekor egyes számítások 250, míg mások 740 milliárd dollárt eredményeztek. A vagyonértékelési gondok ellenére a 9 százalékos részvénycsomag felajánlása, hírek szerint, nagy érdeklődést váltott ki a nyugati befektetők körében. Ez azzal is összefügg, hogy az ágazat szakértői szerint a következő években a földgáz iránti kereslet igen nagy mértékben növekszik majd. Nem kizárt, hogy az ezredfordulóra a kereslet 50 százalékkal haladja majd meg a jelenlegit.

Jelenleg az egyik vezető nyugati könyvvizsgáló cég „teremt rendet" a Gazprom számvitelében, mérlegének elkészítésében. A nyugati befektetők arra számítanak, hogy ennek nyomán viszonylag pontos információk állnak majd rendelkezésükre a Gazprom gazdálkodásáról. Ugyancsak az orosz energetika érdekes híre, hogy december első felében a Lukoli kőolajipari óriásvállalat tartott magáról bemutatót New Yorkban befektetői körökben. A Lukoli részesedése Oroszország kőolajkitermelésében eléri a 15 százalékot, s részvényeinek 15 százalékát szándékozik értékesíteni külföldi befektetőknek.

G. K.

rrendőrség"

hét lopott

G.GY.
Hadüzenet az orok szoftverkalózoknak

Ausztriát (42), Svájcot
él-Afrikát (45 százalék)
Magyarország 87 száza-
aknem hét nyolcad részt
ız európai átlagnál
a fejlődő országokénál
nényre utal.

Tevan Imre

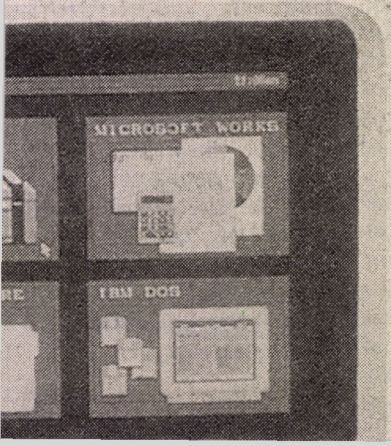
izenet az orosz verkalózoknak

kai Business Software
(BSA) és három orosz,

szoftvereket forgalmazó vállalat széles körű „hadműveletet" indított Oroszországban az engedély nélkül lemásolt számítógép programok visszaszorítására. A közös amerikai-orosz akció célja először a hamisítványok és a koppintások felmérése, majd pedig az orosz szerzői jog érvényesítése a „kalózokkal" szemben.

A Microsoft és a Lotus cégek az elmúlt esztendőkben nem keveset tettek annak érdekében, hogy felvirágozzék az orosz számítógéppiac. Érthető tehát, hogy az Oroszországba szoftvereket szállító amerikai cégek igencsak rossznéven veszik azt az évi mintegy 75 millió dolláros bevételkiesést, amelytől az illegális programmásolók fosztják meg őket. Oroszországban annyira elterjedt és „természetes" a szoftverek másolása, hogy a felhasználóknak szinte eszébe sem jut a licencdíj megfizetésének kötelezettsége.

Három esztendővel ezelőtt Oroszországban gyakorlatilag nem létezett szoftverpiac, hiszen csak igen kevesen rendelkeztek személyi számítógéppel. Ráadásul a nyugati szoftverházak igencsak igyekeztek magukat távoltartani az orosz piactól, ahol akkor termékeik nem élvezhettek jogi védettséget. A Szovjetunió összeomlása óta azonban rohamosan növekszik a személyi számítógépek száma Oroszországban. Becslések szerint az országban havonta 80 ezer személyi számítógépet értékesítenek, s a piac éves szinten 30-50 százalékkal bővül. Ez a nagy ívű növekedés meggyőzte a szoftverek gyártóit és forgalmazóit arról, hogy érdekeik védelmére hadat kell üzenniük az illegális másolóknak és koppintóknak. Törekvéseikhez számottevő támogatást jelent, hogy Oroszországban 1992 óta törvény védi a könyvek, az adatbázisok és a számítógép programok szerzői jogát. Ennek meg-



94.12.16.

PÉNZ PLUSZ PIAC

A Commerzbank az első „befutó" Lengyelországban

December első napja fontos dátum a német Commerzbank életében, a pénzintézet ugyanis a külföldi bankok közül az elsőként kapott engedélyt arra, hogy közvetlen beruházást hajtson végre a lengyel pénzügyi szektorban. A megállapodás értelmében a Commerzbank 21 százalékos tulajdoni hányadot szerezhet a lengyel Exportfejlesztési Bankban.

Martin Kohlhaussen bankelnök szerint a befektetés összege eléri a 80 millió márkát, s legfontosabb célja, hogy a Commerzbank egy lengyel pénzintézettel együtt magasabb minőségű szolgáltatásokat nyújtson az országban tevékenykedő vállalati ügyfeleinek.

A statisztikák tanúsága szerint Lengyelország Németországgal bonyolítja le külkereskedelmének egyharmadát. Az 1986-ban alapított Exportfejlesztési Bank bonyolítja le az ország külkereskedelmi forgalmával kapcsolatos pénzügyi műveletek mintegy 9 százalékát. Az idei év első kilenc hónapját a bank 345 milliárd zlotys nettó nyereséggel zárta, forgalma pedig ugyanebben az időszakban 12671 milliárd zloty volt. Érdemes megjegyezni, hogy a bank nettó nyeresége 1993 első kilenc hónapjában „csak" 134 milliárd zloty volt.

A megállapodás alapján a Commerzbank úgy jut 13,7 százalékos tulajdoni hányadhoz, hogy részvényeket vásárol a lengyel pénzintézet új kibocsátásából. A német pénzintézet kötelezettséget vállalt arra, hogy az új részvényeket minimum 425 ezer zlotyért vásárolja meg darabonként. A „maradék" 7,3 százalékos tulajdoni hányadot pedig a tőzsdén forgalmazott részvények megvásárlásával szerzi meg a Commerzbank. (December első napján a varsói tőzsdén az Exportfejlesztési Bank részvényeit 365 ezer zloty árfolyamon jegyezték.) A lengyel kormány 21 százalékban határozta meg a Commerzbank maximális tulajdoni hányadát, s ezt a „határt" a német pénzintézet nem kívánja túllépni.

A Commerzbank akkor kapott lehetőséget tulajdoni hányad vásárlására, amikor a Dresdner Bank és a Banque Nationale de Paris közös leánybankot alapít Lengyelországban. A Deutsche Bank viszont csak képviseleti irodát működtethet Varsóban. Ennek az az oka, hogy a Lengyel Nemzeti Bank egyelőre nem támogatja a külföldi pénzintézetek saját tulajdonú leánycégeinek alapítását az országban. A központi bank véleménye szerint a külföldi pénzintézetek száz százalékos saját tulajdonú leánybank alapítása helyett inkább vásároljanak résztulajdont lengyel bankokban. A Dresdner Bank azért került ebből a szempontból kivételezett helyzetbe, mert a lengyel központi bank „honorálta" a Dresdner szerepét és közreműködését a nemrégiben aláírt lengyel adósságcsökkentési megállapodásban.

G. Gy.

Németországban is lecsapott a „szoftve

e programból

**a szoft-
ógépes
es szoft-
b cégek
Alliance
ult BSA
s Vegas-
agyobb-
a Com-
n egyes
ik el az**

zatosan használva az egyre kemé-nyebb eszközöket. Így tevékenysé-ge kezdetén egy-egy új terepen a – jelenleg 60 országban működő – BSA tájékoztató, felvilágosító kampányba kezd. Később figyel-mezteti a törvényszegőket. Sor ke-rülhet azonban igazi, rajtaütésszerű házkutatási akciókra is, a rendőr-séggel, ügyészséggel közösen. Ha az ilyen attakok során a szakértők a gépek háttértárában illegálisan má-solt szoftverekre bukkannak, bíró-sági eljárást kezdeményeznek.

Németországban a múlt hónap hozta az első ilyen BSA-akciót. A szervezet becslése szerint a vezető európai gazdasági hatalom a prog-ramlopásokkal okozott éves kár-okozásban is dobogós, 1,58 milliárd dolláros adatával, az Egyesült Ál-lamok (2,25 milliárd) és Japán (1,96 milliárd) mögött. Az „áldo-zat" a lüdenscheidi székhelyű Er-cho Leuchten világítóberendezés-gyártó volt. A cég 39 személyi szá-mítógépén használt 58, BSA-tag által forgalmazott szoftver közül csupán 9 volt legális. A rajtakapott vállalkozás beismerte bűnösségét, és azonnal 78 és fél ezer márkát fi-zetett a legális változatokért, to-vábbi 60 ezret pedig kártérítés-ként. (1993-ban a BSA teljes bevé-tele több mint 5 millió dollár volt, amelyet saját tevékenységének bő-

formációs forró drótokat tart fönn, például Magyarországon is. E tele-fonszámokon elvileg felvilágosí-tást és tanácsokat adnak a témával kapcsolatban, de nem titkolják azt sem, hogy „állampolgári bejelenté-seket" is várnak...

A szövetség már elkönyvelte el-ső sikereit is. Szerintük legalábbis nekik is részük van abban, hogy Olaszországban például 1993 fo-lyamán 86-ról 50 százalékra csök-kent az illegális programok rész-esedése a teljes szoftver üzletágban. A BSA becslései egyébként a leg-tisztábbnak az Egyesült Államo-

kat (35), (44), és D mutatják. léka (ez cs jelent) rosszabb, jobb eredr

Hadü szoft

Az ameri Alliance (



ogramokat
or a vállal-
k, és a ma-
zének meg
sárolni, hi-
bátlan ter-
k kötetből
noz, ingye-
ószolgálat-
ro Pro táb-
konkurens,
ának töre-
és mágnes-
rgalomba.
ul Magyar-
lenére az
aci sikere-
rint annyi
égis volt a
hogy egy

„Prémiumforradalom" a Matsushitanál

Igencsak meglepődtek és megdöbbentek a japán elektronikai óriáscég, a Matsushita közép- és felső szintű vezetői, amikor átvették az év végén esedékes prémiumot és jutalmat tartalmazó borítékot. A 11 ezer Matsushita-menedzser a megszokottnál és a számítottnál jóval kevesebb prémiumot és jutalmat kapott.

Ennek az volt az oka, hogy a szórakoztatóelektronikai világcég szakított az „ősi" japán hagyományokkal: a fizetésen kívüli anyagi juttatások mértéke ezentúl a teljesítménytől és nem a munkában eltöltött évek számától függ.

A Matsushita menedzserei eddig szinte fillérre pontosan ki tudták számítani, hogy mekkora összegű prémiumra és jutalomra számíthatnak. Elegendő volt csupán a munkában, illetve a cégnél eltöltött éveket alapul venni. A menedzserek egy részének borítéka most 1,5 millió jennel (mintegy 15600 dollár) kevesebbet tartalmazott a legjobb teljesítményt nyújtókénál. Szakértők véleménye szerint az új bónuszrendszer igencsak ösztönzi a fiatalokat is, hiszen nem akkor juthatnak több pénzhez, ha hosszabb időt töltenek el a vállalatnál. A cég csúcsvezetői szerint az új rendszer számottevően javítja az ifjabb vezetők munkakedvét, munkafegyelmét és teljesítményét. Az ázsiai szigetországban a prémium és a jutalom jelenti a menedzserek éves jövedelmének mintegy felét. A Matsushita „újítása" jelentős eltávolodás attól a hagyománytól, amely a dolgozók értékelésekor és elismerésekor az életkort és a céghűséget helyezi a teljesítmény elé. Ismeretes, hogy az utóbbi években számottevően mérséklődött a gazdasági növekedés Japánban, emellett az ország ipara jelentős szerkezeti változásokat kénytelen végrehajtani. Ebben a helyzetben a vállalatok nem kerülhetik el a „tabuk" megváltoztatása lehetőségének megvizsgálását. Nevezetesen a nyugdíjkorhatárig tartó foglalkoztatás és az életkortól függő fizetés kérdését. (Ismeretes, hogy Japánban korábban szinte ismeretlen volt a munkahely-változtatás, a céghűség a nyugdíjazásig tartott.)

A japán ipar vezető vállalatai felismerték, hogy a foglalkoztatási és a bérezési hagyományok fenntartása egyre inkább a versenyképesség és a strukturális alkalmazkodás akadályává válik. A Matsushita egyébként nem az első japán vállalat, amely vezetői és dolgozó bérezését és jutalmazását a teljesítményhez köti. Döntése azonban várhatóan nagy hatással lesz a többi óriáscég jövedelem-politikájára és gyakorlatára is. A Matsushita ugyanis a japán üzleti konzervativizmus jelképe, emellett pedig meghatározó szerepet tölt be az elektronikai ipar béreinek, béren kívüli anyagi juttatásainak alakításában. A Matsushita mostani intézkedése része annak a hároméves cégprogramnak, amelynek célja a nyereségesség fokozása. Yoichi Morishita elnök szerint az 1996-os pénzügyi év végére a nyereségnek az értékesítéshez viszonyított aránya eléri majd az 5 százalékot. Jelenleg ez a mutató nem haladja meg a 2,6 százalékot.

Az elektronikai óriásvállalat igyekszik betartani a fokozatosság elvét, s kerüli, hogy egy „menetben" sokkolja munkatársait. Ennek a jele, hogy a menedzserek fizetésében egyelőre érvényesül még a munkában, illetve a cégnél eltöltött évek száma.

Gonda György

PannonF

Digitális fax-

, Business Center 99



Itt kínálunk
Önnek gyorsan,
kényelmesen
megközelíthető,
saját parkolóval,
telefonvonalakkal,
üzleteket, irodákat,
bemutatótermeket.

célra és mekkora helyiséget kíván
. Mi néhány hét alatt átadjuk a kulcsot.

Fogyókúrán a Chemical Banking

94.12.9.

Az Egyesült Államok negyedik legnagyobb pénzintézeti csoportja, a Chemical Banking drasztikus intézkedéseket jelentett be a költségek csökkentésére és a nyereségesség fokozására. A kényszerű fogyókúrára azért van szükség, mert a Chemical szeretne sikeresebben szerepelni az amerikai bankok hazai és külföldi piaci versenyében.

Walter Shipley elnök bejelentette, hogy 9 százalékkal csökkentik az alkalmazottak létszámát, ez 3700 munkahely megszüntetését jelenti. Emellett a pénzintézet eladja néhány kevésbé fontos üzletágát, „megszabadul" mintegy egymilliárd dollárnyi rossznak minősített ingatlanhitelétől. Folytatja erőteljes részvényvisszavásárlási akcióját, amelynek keretében rövid időn belül hatmillió saját részvényt kíván megvásárolni az értékpapírpiacon.

Ismeretes, hogy a Chemical Bank és a Manufacturers Hannover 1991 végén fuzionált, ez tehát az új pénzintézet első nagyobb ívű átszervezését, karcsúsítási programja. Pénzpiaci szakértők véleménye szerint a Chemical Banking mostani intézkedései jól tükrözik azt a nyereségcsökkenési folyamatot, amely az amerikai kamatlábak idei folyamatos növekedésének a következménye. A fogyókúrában persze az is szerepet játszik, hogy az egyesülés után a bankvezetés a szükségesnél kisebb mérvű költségcsökkentést hajtott végre. A bankelnök szerint a bejelentett intézkedéseket egy nyolc hónapos, mindenre kiterjedő gazdaságossági átvilágítás előzte meg. Ez utóbbinak az volt az egyik legfontosabb célja, hogy még teljesebbé tegye a két pénzintézet összeolvadását.

A tervek szerint az átszervezés nyomán a következő két esztendőben 410 millió dollárral csökkennek a Chemical Banking működési költségei, árbevétele pedig évente 4-6 százalékkal fog bővülni. Mindezek nyomán arra lehet számítani, hogy a következő két évben az egy részvényre jutó osztalék 15-15 százalékkal növekszik majd.

A Chemical már a közeli jövőben eladja a New Jersey államban működő banktevékenységének 60 százalékát, s csak azokat a fiókokat tartja meg, amelyek földrajzilag nem esnek távol New York városától. A Chemical a New Jersey nevű bankot 1989-ben kebelezte be. E pénzintézet vagyona 5,7 milliárd dollár, fiókjainak száma pedig eléri a 140-et. Hírek szerint a Chemical eladja a CIT beruházási hiteleket nyújtó cég részvényeinek 40 százalékát is. A CIT-részvények 60 százalékát 1989-ben a Dai-Ichi Kangyo japán bank vásárolta meg.

Fontos célkitűzése a menedzsmentnek, hogy a Chemical versenyképesebb legyen a nemzetközi porondon is. Zsugorítás várható a bank németországi leányintézményénél, ahol jelenleg 300 főt foglalkoztat. A német leánybank tevékenysége elsősorban tőkepiaci műveletekre, lízingre, exportfinanszírozásra és céghitelezésre terjed ki. Szó van arról is, hogy a Chemical kivonul a chilei pénzpiacról. Shiply elnök bejelentéseit a tőzsde kedvezően fogadta, egy nap alatt a Chemical részvényeinek árfolyama 50 centtel emelkedett New Yorkban.

G. Gy.

Európában terjeszkednek az amerikai csomagküldők

Az Egyesült Államokban töretlen konjunktúrát élveznek a katalógus-áruházak, a csomagküldő szolgálatok. Az üzletágban résztvevő cégek száma és forgalma évről-évre igen dinamikusan növekszik. 1993-ban az USA-ban nyolcezer úgynevezett katalógus-ház működött, s ezek összesen 55 milliárd dolláros forgalmat bonyolítottak le. A statisztikák tanúsága összesen 12 milliárd (!) képes katalógust küldtek el az amerikai háztartásoknak.

Az USA-ban már szinte életformává vált a katalógusokból való árurendelés, amelyet szélesebb körben egészítenek ki a teleáruház láncolatok. A megrendelések számának jelentős bővülése és a forgalom számottevő emelkedése arra ösztönzi a vezető amerikai csomagküldő cégeket, hogy átlépjék az országhatárt, s tevékenységüket az igen nagy piacot kínáló Európára is fokozatosan kiterjesszék. Kontinensünkön ugyan már évtizedes hagyományokkal rendelkezik a katalógusokból történő vásárlás, a kínálat és a szervezettség azonban elmarad az amerikaitól. Az óceán innenső partját „megcélzó" amerikai csomagküldők nem titkolt célja, hogy fokozatosan „leszoktassák" az európaiakat az időigényes és fáradságos áruházi bevásárlásokról. Európa meghódítása nem ígérkezik könnyű feladatnak az amerikai cégek számára, a forgalom további bővítése érdekében azonban nem engedhetik meg maguknak a távolmaradás luxusát.

Az Eddie Bauer katalóguscég anyavállalata a Spiegel Inc., amely a hatalmas német csomagküldő vállalatbirodalom, az Otto Versand tulajdona. Az európai terjeszkedés első lépcsőjeként az Eddie Bauer cég tesztelési célból 80 ezer katalógust küldött szét Németországban. A kísérlet üzleti szempontból annyira eredményes volt, hogy az amerikai cég 84 oldalas katalógusát hamarosan 300 ezer német háztartás kapja majd kézhez. Az ugyancsak amerikai Land's End csomagküldő cég 1991 óta postázza katalógusait a brit háztartások egy részének. A terjeszkedés következő állomásaként a Land's End az angliai Oakhamben hozott létre raktárbázist. Az új elosztási központ létesítése nyomán a megrendelések teljesítésének idejét sikerült 14 napra csökkenteni.

Charlotte LaComb, a Land's End közönségkapcsolati menedzsere úgy véli, hogy cége számára Európa jelenti a további dinamikus növekedés lehetőségét. Véleménye szerint a katalógus utáni rendelések iparága más fejlettségi szinten áll az Egyesült Államokban és Európában. Szerinte a brit csomagküldő piac jelenlegi fejlettsége, „állapota" legalább egy évtizeddel marad el az amerikaitól. A piackutatások tanúsága szerint a Land's Endnek igen kedvezőek az üzleti kilátásai Európában. A nemzetközi terjeszkedésre bőséggel van lehetősége, hiszen tavaly 870 millió dolláros forgalmának mindössze 10 százaléka bonyolódott le az USA-n kívül.

Szakértők véleménye szerint az amerikai katalóguscégek európai sikerei elsősorban két tényezőtől függenek. Mindenekelőtt attól, hogy mennyire hatékony disztribúciós rendszerük, s milyen gyorsan tudják teljesíteni a megrendeléseket. Nem mellékes körülménye a sikernek az sem, hogy az amerikai vállalatok komplex szolgáltatásai felül tudják-e múlni az európai versenytársakéit.

A sikeres verseny érdekében a rugalmasság mellett beruházásokra is szükség van. Az LL Bean amerikai csomagküldő vállalat például két évvel ezelőtt kezdte meg katalógusai rendszeres postázását a brit háztartások számára. A beérkező megrendeléseket a Maine állambeli Freeportból teljesítették, vagyis az óceán túlsó oldaláról. A szolgáltatások színvonalának javítása, valamint a teljesítési idő mérséklése érdekében az LL Bean nemrégiben úgy határozott, hogy raktárbázist, elosztási központot létesít a szigetországban.

Az újonnan érkező amerikai csomagküldő cégeknek távolról sincs könnyű helyzetük Európában, hiszen a német, az angol, a francia és a többi katalógusáruházak nem fogadják örömmel a „betolakodókat". Az amerikai versenytársak mind erőteljesebb támadását a kínálat bővítésével, a teljesítési határidők lerövidítésével, árkedvezmények nyújtásával és más kereskedelmi „fogásokkal" igyekeznek ellensúlyozni, illetve lelassítani. Franciaországban például az amerikai Crew cég hamarosan megkezdi katalógusainak „terítését", s a bevezető akció során több tízezer háztartást vesz célba. A piacbővítési törekvések láttán azonnal „mozdult" Franciaország egyik legnagyobb nagykereskedelmi cége, a La Redoute, amely odahaza elsőként vett részt a csomagküldő bizniszben. A La Redoute az amerikai kihívásra válaszul bejelentette, hogy kínálatában a Crew választékával és minőségével azonos ruházati cikkeket szerepeltet, s a megrendeléseket 48 órán belül teljesíti.

Szakértők véleménye szerint valószínű, hogy az amerikai-európai kereskedelmi háború újabb „hadszíntere" a következő években a csomagküldő üzletág lesz. Miközben a résztvevő cégek igyekeznek minél nagyobb piaci részesedésre szert tenni, illetve megőrizni eddigi részarányukat, várható, hogy a szolgáltatások versenyének első számú nyertesei a vásárlók lesznek. Ők fogják ugyanis élvezni a transzatlanti katalógusháború kínálati, szolgáltatási és árversenyének gyümölcseit.

Gonda György

Újabb televíziós műholdháború a láthatáron

94.12.9.

Az idei esztendő utolsó hónapjaiban a műhold-televíziós háború még intenzívebbé lett annak kapcsán, hogy két új televíziós mesterséges holdat bocsátottak fel Európában. Az Astra-család működtetője, a luxemburgi SES negyedik műholdja 16 csatornán analóg technológiával továbbít televíziós programokat. Emellett két transzponder „közreműködésével" az új Astra digitális televíziós kísérleteket is folytat. Az óriásműholdon elhelyezett további 40 transzponder amolyan tartalék szerepet tölt be arra az esetre, ha az előző három Astra-műhold bármelyike meghibásodna.

A SES újabb kihívása nem marad megválaszolatlanul. Az európai műholdszervezet, a Eutelsat új, 16 csatornás távközlési mesterséges holdja a Hot Bird 1 nevet viseli. Műsorokat sugároz Európa, a Közel-Kelet és Észak-Afrika számára. A Hot Bird 1 szolgáltatásaival csatlakozik a már több éve működő Eutelsathoz. A tervek szerint 1996-ban bocsátják fel a Hot Bird 2-t. Az új televíziós műhold többek között az MTV, a Superchannel, a TV 5, valamint a nemrégiben beindult gazdasági hírcsatorna, a European Business News műsorait továbbítja.

A két televíziós műholdrendszer meglehetősen hasonló módon fejlődött, illetve terjeszkedik. Az előfizetéses televíziós programok továbbításában az Astraé a vezető szerep. Ugyanakkor a Eutelsat elsősorban azokra a csatornákra összpontosít, amelyek főleg a kábelhálózatokat „táplálják" hirdetéseket is tartalmazó műsorokkal. Közülük a Euronews és a Superchannel a legismertebbek.

A statisztikák tanúsága szerint 1994 közepén az Astra által sugárzott programok 53,1 millió európai háztartásban voltak elérhetők. Ebből 36 millió háztartás kábeltelevízión keresztül kapta a programokat, 16,7 millió pedig egyéni műholdvevő „tányérok" közbeiktatásával. A kábeltelevíziók a Eutelsat programjait 38,3 millió háztartásba juttatták el, ötmillió háztartás pedig egyéni, illetve közösségi műholdvevőkön vette a csatornák programjait.

Mindkét műholdvállalat vezetése úgy véli, hogy az Astra és a Eutelsat versenyharca még élesebb lesz, amikor szélesebb körben elterjed majd a digitális televíziós technika. Közeli már az az idő, amikor a csatornatulajdonosok programjaikat digitális technikával készítik, s azok továbbítása is ily módon történik. Nagy előnye a digitális technikának az analóggal szemben, hogy számottevően megnöveli a műsortovábbító csatornák kapacitását. Érdemes megjegyezni, hogy a Eutelsat Hot Bird 1 műholdja a csatornatulajdonosoknak külön költség nélkül teszi lehetővé egyazon program analóg és digitális továbbítását.

Az Astra tervei között az is szerepel, hogy megfelelő piaci igény esetén az ötödik és a hatodik televíziós műholdat kimondottan a digitális technikának „szenteli". Szakértők véleménye szerint amennyiben a digitális televízió hamarosan elterjed Európában, a televíziós készülékek gyártói, a műholdműködtetők és a csatornák tulajdonosai kénytelenek lesznek szoros együttműködést kialakítani.

Ma még nem tudni pontosan, hogy milyen gyors lesz a digitális televízió terjedése Európában, annyi azonban bizonyos, hogy a „csatornaválaszték" a következő években — a nézők örömére — nagy ütemben fog bővülni. Többek között ezt a célt is szolgálja a Star Tv első, 150 csatornás műholdja, amelyet az európai és az ázsiai nézők programválasztékának bővítésére a tervek szerint a jövő év vége előtt bocsátanak fel.

G. Gy.

követően jelentkeztek. Bár nyereség az idén sem várható, A tulajdonosi struktúra egyelőre nem változik: a Matáv a biztonságtechnikát és az adatátvitelt.

Egy korszerűsített megye

Csorna és Pannonhalma térségében távbeszélőhálózat-fejlesztést hajtott végre a Matáv Rt. soproni igazgatósága. A 2,2 milliárd forintos beruházás keretében a manuális rendszert digitálissal váltották fel a Rábaközben, ennek nyomán létrejött az ország első, telefon tekintetében teljesen automatizált megyéje. A nagy értékű munkát a helyi önkormányzatok, a lakosság és a közületek anyagi támogatásával valósították meg. Csorna és térsége 225 millió forinttal, Pannonhalma és környéke 33 millióval járult hozzá az új távközlési rendszer kialakításához.

A most üzembe helyezett központrendszer 20 ezer 500 vonal kapacitású. Még az idén 9300 új előfizetőnél megszólal a telefon Csornán, Kapuváron és a környékbeli falvakban. Ők anyagilag is hozzájárultak a fejlesztés megvalósulásához. Pannonhalma környékén 1300 család kap telefont ezekben a napokban. Az új előfizetők készülékeinek bekapcsolása után a 100 lakosra jutó korábbi ötszázalékos ellátottság 19 százalékosra növekszik. Jövőre szeretnék elérni a 25-26 százalékos, ez azután következő esztendőben pedig a 30 százalékos ellátottsági szintet. A szakma arra törekszik, hogy a gazdasági versenyképességnek ne legyen gátja a telefonhiány.

A Nemzetközi Távközlési Egyesület meghatalmazotti értekezlete

Magyarország előbbrelépett

Az ENSZ keretén belül működő Nemzetközi Távközlési Egyesület (ITU) kyotói meghatalmazotti értekezlete elfogadta Magyarországnak a „C" körzetből a „B"-be való átsorolási kérelmét, s ennek révén közelebb kerültünk az Európai Unióhoz, de e lépés elősegítheti országunk integrációját is az OECD tagjai közé — jelentette be Kovács Kálmán, a KHVM politikai államtitkára.

Az ENSZ 1947-ben a tagországokat igazgatási körzetekre osztotta. A hidegháború éveiben, 1952-ben alakították ki a „C" körzetet. Ebbe sorolták Magyarországot a többi kelet-európai és észak-ázsiai országgal együtt. Hazánk mellett csak az újonnan alakult európai tagállamok kerültek át a „B" régióba (Bosznia-Hercegovina, Észtország, Horvátország, Lettország, Litvánia és Szlovénia). Magyarországon az utóbbi években modellértékű fejlődés zajlott le a távközlésben. A 900-as mobilrendszer kiépítettségében Európában is rangos helyet foglal el. Az átsorolás nyomán további lendületes fejlesztések várhatók mind a mobil, mind a vonalas telefonrendszerek terén.

A jövő évtől megindulhat az 1800 Mhz-es személyi kommunikációs rendszer (PCN) kiépítése, amely ma még Nyugat-Európában sem széleskörűen elterjedt. Magyarország a jövőben magasabb szinten képviseltetheti magát az ENSZ Nemzetközi Távközlési Egyesületében is.

1994. december

Részesedési háború a telefonközpontok piacán

Az előrejelzések szerint az ipari országok állami kézben lévő távközlési piacát a következő években a csökkenő beruházási tevékenység és az erősödő árháború jellemzi majd. Ebben a helyzetben a telefonközpontok legjelentősebb szállítói — az Alcatel, a Siemens, az Ericsson, az A. T. and T. és a Northern Telecom — között újabb részesedési háború van kibontakozóban a minél nagyobb piaci részarány megszerzéséért, illetve a jelenlegi pozíciók megtartásáért.

Az Ericsson az elmúlt két esztendőben Európában elsősorban a mobiltelefon-piacra összpontosított, s ezen a területen sikerült számottevő üzleti eredményeket elérnie. A telefonközpont üzletág számára manapság elsősorban a fejlődő országok — mindenekelőtt India és Kína — jelentenek bővülő piacot. Nyugat-Európában és Észak-Amerikában az állami telefontársaságok az elmúlt években többnyire már digitalizálták távolsági telefonhálózatukat, s jelentősen korszerűsítették a helyi beszélgetések lebonyolítására alkalmas központokat is. Ebben a helyzetben érthető, hogy az Ericssonhoz hasonlóan a telefonközpont üzletág „nagyágyúi" elsősorban az ázsiai piacot „célozzák meg".

Az új telefonközpontok és vonalak iránt a legnagyobb igény Kínában mutatkozik, s az elemzések szerint ez a hatalmas piac hosszú időn át biztos megélhetést nyújt szinte az összes jelentősebb szállító számára. Számítások szerint 1992-ben Kínában négymillió új vonalat helyeztek üzembe, tavaly pedig nyolcmilliót. A szakma véleménye szerint 1992 és az ezredforduló között több mint 100 millió új telefonvonalat helyeznek üzembe az ázsiai országban. Ugyanebben az időszakban 18 millió új vonalat adnak át Indiában.

Ilyen nagy igények, illetve kereslet nyomán érthető, hogy a vezető telefonközpont-gyártó cégek termelésük egy részét áthelyezik az ázsiai országokba. Az Alcatel, az Ericsson és a többiek is sorra nyitják meg ázsiai gyáraikat, s az „áttelepülés" számos előnnyel jár.

Ezekben az országokban a termelési költségek jóval alacsonyabbak, mint Nyugat-Európában és Észak-Amerikában. Sok esetben a megrendelő országok kormánya ragaszkodik a helyi gyártáshoz iparfejlesztési és munkahely-teremtési okokból.

Hiba volna azonban arra következtetni, hogy a vezető nyugati telefonközpont-gyártók „összecsomagolnak" és átköltöznek Kelet-Európába, illetve Ázsiába. Továbbra is számíthatnak ugyanis nagy megrendelésekre mind Nyugat-Európában, mind pedig Észak-Amerikában. Az állami távközlési cégektől mind kevésbé, azonban a liberalizálódó távközlési piac többi szereplőjétől mind nagyobb mértékben. (Érdemes megjegyezni, hogy a világ első számú telefonközpont-gyártója, az Alcatel forgalmának 75 százalékát Európában bonyolítja le.)

Európában mindjobban liberalizálódik a távközlési piac, s ezzel párhuzamosan új értékesítési lehetőségek nyílnak a berendezésszállítók előtt. Ráadásul az állami távközlési vállalatbirodalmak a versenyhelyzetben kénytelenek „piacosan" működni. A Deutsche Telekom, a France Telekom és a többiek monopóliuma megtörőben van, a brit távközlési piac liberalizáltsági foka pedig a legmagasabb a világon.

Jó piaci lehetőséget kínál a berendezések gyártóinak és szállítóinak, hogy a világon számos új nemzetközi telefonhálózat áll kiépítés és létesítés alatt: a helyi távbeszélőcégek nyújthatnak vezeték nélküli szolgáltatásokat, a kábeltelevíziós cégek pedig bekapcsolódhatnak a telefóniába. Ugyancsak új és bővülő üzleti lehetőség, hogy a multinacionális vállalatok részéről növekszik az igény az egész világot átfogó saját távközlési hálózat létrehozására.

Nagy küzdelem van kibontakozóban a vezető hely megszerzéséért az úgynevezett ATM (Asynchronous Transfer Mode) piacon. Az ATM olyan technológia, amely lehetővé teszi a távközlési csatornák megosztását a felhasználók között. Az ATM segítségével a telefontársaságok nagyobb hatékonysággal és rugalmassággal ajánlhatják a megrendelőknek a videokonferencia és a nagy sebességű adatátviteli szolgáltatást. Az ATM-piac elhódításáért minden nagyobb távközlési berendezésgyártó ringbe szállt.

A jelenlegi és a várható piaci helyzetben elsősorban azok a berendezésgyártók számíthatnak üzleti sikerekre, amelyek fokozni tudják kutatási és fejlesztési kiadásaikat. Az Ericsson 1993-ban például tizenötször annyit fordított K+F-re, mint amennyit osztalékfizetésre. Lars Ramqvist vezérigazgató szerint elengedhetetlen, hogy az ágazat vezető vállalatai a rövid távú profitérdekeiket háttérbe szorítsák, s a nyereség minél nagyobb részét fordítsák K+F-re.

A távközlési berendezések vezető cégei kétségtelenül sokat profitálhatnak a piac bővüléséből. Nem könnyű feladat azonban az egészséges arányok megtalálása számukra. Nevezetesen az optimális arány kialakítása a régebbi és az újabb termékeik között. Az előbbieket elsősorban az új, fejlődő piacokon értékesítik, az utóbbiakat pedig főleg régi nyugat-európai és észak-amerikai vásárlóiknak szállítják.

GONDA GYÖRGY



ai építőelemek felhasználási ei és piaci szegmensei

A teljes forgalom egynegyedét mondhatja magáénak a távközlés, egyötödét-egyötödét pedig az adattechnikával párosuló irodai elektronika és az ipari elektronika. Világviszonylatban is nagyon szép helyet foglal el az autóelektronika a maga 17 százalékával, míg a szórakoztató elektronika mindössze egy 11 százalékos szeletet hasít ki jelenleg a tortából.

A jövőben is várható az ágazok közötti különbség növekedése, mégpedig a már jelenleg is komoly felhasználói területek további erősödésével — tudtuk meg Gerd vom Höveltől, a Messe München Gmbh ügyvezetőjétől.

ga az elektronika hazájává válik?

rság, ahol a high-tech n támogatást kapna, nek segítségével az északi rság a távközlés egyik sává nőtte ki magát. a '94-en 17 kiállítóval kép- magát.

ka és az elektronika ugyanis már a legjelentősebb tényezőnek számít. A kereken 120 milliárd finn márkás ipari termelésből 28 milliárd márkát az elektrotechnika és az elektronika állított elő 1993-ban, és előrejelzések szerint ez a szám idén elérheti a 33 milliárd finn márkát is. Ez legfőképpen az exportban mutatkozik meg. Míg az előbb említett ágazatok 1980-ban még az exportból 4 százalékkal részesedtek, addig 1993-ban már a 21 milliárd finn márkás kivitel részesedése 16 százalékos volt. A finn elektroniaki szakemberek 27 milliárdos exportvolument várnak 1994-ben, ami az összkivitelnek a 20 százalékát jelenti. Ez a finn elektronikai termelés 82 százaléka, amely már szinte távol-keleti arányokat jelent.

Az elmúlt időszakban megfigyelhető az elektronika és az elektrotechnika közötti súlypont eltolódása is. Tíz évvel ezelőtt a finnek a két szektor között kiegyenlített kapcsolatról beszéltek, ma már kétharmad-egyharmad az arány az elektronika javára. Ennek oka a high-tech iparban való egyre jelentősebb részvétel, például a Nokia konszern segítségével.

A finnek számára a legfontosabb piac Európa. Az idei év első felében a finn export kétharmada az európai piacra irányult. Az európai országok közül is leginkább Svédország, Németország és Anglia emelhető ki. A magas növekedési ráta és terjeszkedési ütem mindenképpen a mobiltelefóniának köszönhető, ezen belül is a Nokia nemcsak a kontinenst, hanem az egész világot behálózó kereskedelmének.

A Nokia név már összefügg a sikerrel, állítható ez akkor is, ha más nagy konszernekkel szemben (Siemens, Alcatel, Ericsson, AT & T és a Motorola) azért még van mit behoznia. A részegységeket, alkatrészeket gyártók is sokat köszönhetnek a Nokiának, hiszen jelentős felvevőnek számít a konszern.

Azt már tudjuk, hogy Finnország biztosan az Európai Unió része lesz, de többek szerint vezető pozíciót fog betölteni, ezt pedig a megfelelő pénzügyi forrással támogatott high-tech iparának köszönheti.

Interbip

Az elektronika '94 vásáron kiállító Interbip Mikroelektronikai Rt. 1989-ben a magyar félvezetőipar bázisán alakult.

A cég mikroelektronikai, elsősorban félvezető alkatrészeket, érzékelőket, hibridtechnológiával készült áramköröket fejronikai cikkek értékesítését végző országos üzlethálózatot üzemeltet.

A félvezető-technika diszkrét elemeinek gyártása, újabb technológiák és típusok honosítása kapacitásukat 4-5-szörörére emelte. Érzékelőiket az egész ország terü-

Új „telefonbirodalom" születik

94.12.9.

Néhány évvel ezelőtt a spanyol állami telefontársaság, a Telefónica de Espana a szakma legkevésbé elimert vállalatai sorába tartozott. Napjainkban azonban a cég a távközlési üzletág egyik sztárja, amelyet sorra környékeznek meg „házassági" ajánlattal a világ telekommunikációs nagyágyúi. Sikereit a spanyol cég elsősorban annak köszönheti, hogy igen agresszív terjeszkedési politikát folytat Latin-Amerikában, amely Ázsia után a világgazdaság második legdinamikusabban fejlődő régiója.

A Telefónica vezetése időben „kapcsolt": latin-amerikai beruházásai elsősorban nem a mának, hanem a következő évtizednek szólnak, amikor az előrejelzések szerint a térségben távközlési robbanás várható. Az előrelátó invesztíciós tevékenység nyomán a madridi óriás cég Latin-Amerika egyik vezető távközlési vállalata lesz.

A Telefónica de Espana vagyonát a szakemberek 10 milliárd dollárra becsülik, ennek az összegnek mintegy 50 százalékát a latin-amerikai tulajdoni részesedések képviselik. Idén januárban 2 milliárd dollárért 85 százalékos tulajdoni hányadot szerzett Peru két vezető telefontársaságában, az Entelben és a CPT-ben. Hídfőállást létesített az Egyesült Államok irányába is, ugyanis 142 millió dollárért 79 százalékos tulajdoni részhez jutott a TLD nevű Puerto Ricó-i cégben, amely a távolsági telefonforgalmat bonyolítja le. Chilében a helyi hívásokat lebonyolító telefontársaságban 44, az első számú távolsági beszélgetéseket lebonyolító cégben pedig 30 százalékos részesedést szerzett. Argentínában vezetője annak a konzorciumnak, amely 60 százalékos tulajdonosa az ország egyik vezető telefontársaságának, a TASA-nak. Nem hiányzik a palettáról Venezuela és Uruguay sem: mindkét országban a Telefónica kisebbségi tulajdont mondhat a magáénak egy-egy telefontársaságban.

A távközlési szakma piaci elemzőinek véleménye szerint a Telefónica beruházási portfóliója az egyik legvonzóbb a világon. Hasonlóan vélekednek az amerikai távközlési vállalatbirodalmak is, amelyek szeretnének részesedést szerezni a spanyol cég nemzetközi vállalatában, a Telefónica Internacionalban (Tisa). Mind az A. T. and T., mind pedig a GTE 1,6 milliárd dollárért hajlandó 25-35 százalékos tulajdoni részesedést szerezni a Tisaban. Minden valószínűség szerint a GTE vásárolhatja majd meg a Tisa-részvények egy részét. A későbbiekben még az A. T. and T. is szerezhet tulajdoni részesedést a Telefónicában, amelynek menedzsmentje csak azt tartja ezen a területen szem előtt, hogy a cég részvényeinek többsége spanyol kézben maradjon.

1994 első negyedévében a Tisa nyeresége 30 millió dollár volt, ez 89 százalékos növekedést jelent az előző év azonos időszakához képest. Az előrejelzések arról tanúskodnak, hogy a következő 10 esztendőben a Tisa profitja évi 20 százalékkal bővül majd. Ilyen várható eredmények nyomán érthető, hogy világszerte nagy a társulási hajlandóság a spanyol céggel. A várható Telefónica—GTE házasság mindkét cég számára előnyösnek ígérkezik. Az amerikai vállalat a következő öt évben meg kívánja kétszerezni az USA-n kívüli forgalmat, amely jelenleg bevételeinek 11 százalékát teszi ki. Cserébe viszont a Telefónicának lehetősége nyílik majd arra, hogy a GTE erős latin-amerikai jelenlétén keresztül erősítse a térségben piaci pozícióit. A két vállalat közösen jó eséllyel vesz részt a brazil távközlési ipar privatizációjában. A cégfrigy nyomán a Telefónica vezetése arra számít, hogy a GTE-től innovatív technológiához és további beruházási célú tőkelehetőségekhez jut.

A küszöbönálló Telefónica—GTE házasságból az A. T. and T. is profitálni fog. A spanyol vállalat 25 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik az Unisource nevű holland-svéd-svájci társaságban, amely elsősorban a multinacionális cégek saját telekommunikációs hálózatának üzemeltetésével foglalkozik. Az Unisource-nak ugyanakkor részesedése van a WorldSource-ban, az A. T. and T. vezette konzorciumban, amely ugyancsak a multik kiszolgálására „szakosodott". Az Unisource—A. T. and T.—Telefónica—GTE üzleti kapcsolat hatalmas piaci lehetőséget kínál a résztvevőknek.

A Telefónica de Espana nemcsak a telefonbiznisz, hanem a távközlés egyéb üzletágainak területén is terjeszkedni kíván a következő években. A terjeszkedés első állomása várhatóan a kábeltelevíziós üzletág lesz. A tevékenységi kör szélesítése új beruházási forrásokat követel, többek között ezért is szükséges a mielőbbi házasság a távközlési ágazat egyik legtőkeerősebb cégével. A GTE nemcsak pénzforrást jelent a Telefónica számára, hanem egyúttal olyan stratégiai szövetségest is, amellyel nagy ütemben folytathatja a távközlési piaci terjeszkedést. Ez utóbbi célkitűzés pedig szerencsésen találkozik a GTE expanziós törekvéseivel.

GONDA GYÖRGY

hogy a harmadik negyedév várhatóan erős lesz, a következő 12 negyedévre pedig már jelentős megrendelések futottak be.

„Mindezt úgy értékelem, hogy a piac versenyző termékeknek ítélte gyártmányainkat, főként a mobil telefonokat" — mondta. Most első alkalommal az értékesítés több mint fele a mobil telefonokból származik. Az értékesítés összértéke 18,1 milliárd koronát tett ki az első három negyedévben, ami három milliárddal több, mint az előző év uganezen időszakában. A cég bejelentése szerint az ausztrál és a japán paic mutatta a legnagyobb bővülést.

hójét és minden esetben gorillában szidalmazta is. Napi átlagban ez 50 telefonhívás. A hölgyet most letartóztatta a rendőrség.

A hatóság jelentését ismertetve a dpa arról számol be, hogy Szato Takakao, a „lelkes" telefonáló, aki Sizuoka prefektúrában él, 33 éves barátnőjét terrorizálta a hívásokkal, mégpedig azért, mert irigyelte annak „boldog családi életét". Volt amikor csak csengetni hagyta a telefont, máskor viszont különféle módokon sértegette barátnőjét, például azzal, hogy elmondta tolvajnak. A két asszony a közös munkahelyen ismerkedett össze — mindketten kozmetikai szereket adnak el egy áruházban.

DATA

nlóan a készülék
ához, a kikapcsolt
gy notebook esetén
pontja tárolja a kül-
t, s azt a bekapcso-
rdezés útján tová-
ek,
an esetben, amikor
g elképzelhetetlen
sználni perceit arra,
gyeit intézze, akár
külföldön tartózko-

vázolt fax- és adat-
ég jelenleg csak né-
olgáltatóhálózatban
t e szolgáltatás be-
PANNON GSM Táv-
fizetői számára Ma-
elsőként kívánja
lehetőséget. Remél-
ő rendszer önt is
obiltelefónia által kí-
adatátviteli lehetősé-
ágáról.
GSM Távközlési Rt.
zámos, az előfizetők
tosító szolgáltatást
lott alapszolgáltatá-
azok a szintén havi
génye lhető szolgál-
ek az előfizető egy-
lási lehetőségeit a
r követelményeihez
következők: hívás-
ívásátirányítás, hí-
posta, hívófél-azo-

lehetőséget nyújt
ő már folyamatban
tését átmenetileg
gynevezett „tartás-
közben új hívást fo-
ezdeményezhet.
ztatás során a fo-
telefonbeszélgetés
hang jelzi, hogy
ezett. Az előfizető
ásodik hívásra az
és megszakítása
gathatja a két be-

yítás azt jelenti, hogy az előfizető a mobiltelefonszámra érkező hívásait másik mobil, vagy vezetékes telefonra, illetve a hangpostafiókba is átirányítja. Ez a szolgáltatás azokban az esetekben hasznos, ha az előfizető olyan területen tartózkodik, ahol készüléke nem működik, vagy egyszerűen csak lemerült az elem, s nincs kéznél másik.

A hangpostafiók előfizetői számára soha nincs elveszett üzenet! Mindazon esetben, mikor az előfizető nincs elérhető helyzetben (külföldön tartózkodik, kikapcsolta készülékét, vagy egyszerűen pihenni szeretne), a telefonszámra érkező összes üzenet automatikusan tárolódik a központi hangpostafiókban. Az ide érkezett üzeneteket a készülék kódszámának ismeretében akár saját vagy más mobilkészülékéről, illetve vezetékes telefonról is le lehet hívni.

A hívófél-azonosítás a PANNON GSM Távközlési Rt. által legutóbb bevezetett olyan szolgáltatás, amely jelen pillanatban Magyarországon csak e szolgáltató előfizetőjeként érhető el. Az erre alkalmas mobilkészülékeken a hívó fél telefonszáma megjelenik, amennyiben olyan központról érkezik a hívás, amely alkalmas ennek az adatnak a továbbítására.

A részletezett számlát azok a vállalkozók, magánemberek rendelik meg, akik pontosan tudni szeretnék, az adott időszakban, milyen telefonszámra, milyen időtartamú beszélgetést folytattak. Mint minden szolgáltatásunk, ez is tárgy hó előtt rendelhető meg, utólag nincs mód ilyen számla kiállítására.

A PANNON GSM új bemutatóterme hétköznapokon 9 órától 18 óráig, szombaton 9 órától 14 óráig, az ügyfélszolgálat pedig a 270-4120 budapesti, illetve a 030 mobiltelefonszámon NONSTOP várja az érdeklődők hívásait.

X

17 546 MH

Távközlési állóháború Kínában

94.12.9.

A vezető nyugati távközlési óriás cégek már évek óta ugrásra készen várják, hogy bebocsátást nyerjenek a hatalmas kínai piacra. A jelek szerint még továbbra is türelemmel kell várakozniuk, a postaügyi és távközlési minisztérium ugyanis egyelőre sikeresen őrzi monopolhelyzetét.

Kínában már több éve éles harc folyik a távközlési piac liberalizálásáért, a külföldi beruházók „beengedéséért". Az ország egyik legelismertebb távközlési szakembere, Li Yining professzor szerint a piaci feltételek „megérése" esetén semmi sem indokolhatja majd a külföldiek távoltartását a kínai távközlési hálózat fejlesztésétől, illetve működtetésétől. A professzor véleménye szerint a hazai távközlési ipart mielőbb meg kell erősíteni annak érdekében, hogy az ne tarthasson igényt költségvetési támogatásra és kivételes elbánásra a kormány részéről. Emellett számottevő műszaki fejlesztésre is szükség van annak érdekében, hogy a hazai távközlés eredményesen szerepelhessen a nemzetközi versenyben.

A kínai távközlési piac liberalizálásának hívei azonban jelenleg kisebbségben vannak. A minisztérium megkülönböztetett figyelemmel ügyel arra, hogy a külföldiek egyelőre ne vessék meg a lábukat a kínai távközlési bizniszben sem beruházóként, sem pedig közreműködőként. A „retesz" azonban nem zár tökéletesen, több külföldi cégnek sikerült megvetnie a lábát a kínai piacon, elsősorban a vezeték nélküli szolgáltatások és a személyi hívók területén.

Pekingben becslések szerint hetvenre tehető a személyi hívórendszereket üzemeltető magáncégek száma, s a fővárosban legalább 300 ezer készüléket használnak. Harmincmillió dolláros beruházással a hongkongi Champion Technology vállalat 40 százalékos részesedést szerzett Szecsuán tartomány celluláris telefonhálózatában. A Champion a minisztérium szecsuáni kirendeltségével hozott létre vegyesvállalatot, a hongkongi cégnek azonban nincsen beleszólása a vállalatvezetésbe.

A nagy hatalmú távközlési minisztérium monopolhelyzete fenntartása érdekében állandó küzdelmet folytat azzal a hazai érdekcsoporttal is, amely szeretne létrehozni egy második nemzeti távközlési hálózatot. Három minisztérium — az elektronikai, az energetikai és a vasútügyi —, a központi bank és a hadsereg áll a frontvonal másik oldalán a minisztérium távközlési monopóliumának megtörésére szövetkezve.

A postaügyi és távközlési minisztérium hivatalnokai igazukat bizonyítandó azzal érvelnek, hogy egyrészről mindent elkövetnek az új szolgáltatási igények kielégítésére, másrészről pedig nagyívű tervekkel rendelkeznek az ország távközlési hálózatának fejlesztésére. Kínában 1993 végén az 1,17 milliárdos lakosságra összesen 18 millió telefonvonal jutott. A minisztérium az ezredfordulóra a vonalak számát legalább 100 millióra kívánja bővíteni. A szakminiszter nemrégiben úgy nyilatkozott, hogy az évized végén a kínai nagyvárosokban a családok 35-45 százaléka rendelkezik majd telefonnal. (Jelenleg a városokban minden tizedik háztartásra jut egy telefon.)

Idén a minisztérium a tavalyihoz képest 34 százalékkal növelte távközlés-fejlesztési, bővítési kiadásait. A 6,1 milliárd dolláros beruházási összeg azonban távolról sem elég az igények akár egy töredékének is a kielégítésére.

Hírek szerint a minisztérium a távközlési ágazat egyik legfontosabb feladatának tartja a távközlési műholdak földi állomáshálózatának kiépítését. A tervek szerint az ezredfordulóra minden tartományi főváros rendelkezik majd ilyen állomással. Jelenleg 16 közepes és nagyméretű földi állomás működik, illetve áll építés, telepítés alatt. Ugyancsak kiemelt feladat a kínai távközlési műholdak számának mielőbbi növelése. Hivatalos források szerint 1995-ben a kínai távközlés már 7 műhold szolgáltatásait veszi majd igénybe, s mindegyik 24 transzponderrel rendelkezik majd. A hét távközlési mesterséges hold közül kettő hazai gyártmányú lesz.

G. Gy.

RHOL TÁVOLSÁGBAN

94.12.9.

„Csatornavirágzás" Európában

Nagy ütemben terjeszkednek a kontinentális Európában a „fizetős" televíziós csatornák. A piac főszereplője, a francia Canal Plus és a belga FilmNet a következő hónapokban és években számottevő terjeszkedéssel számol az előfizetéses műsorok piacán.

Európa első számú előfizetéses televíziós műsorszolgáltatója a Canal Plus, amely az idei esztendő közepén 5,8 millió előfizetővel rendelkezett. Az óriás vállalat várhatóan már a jövő év végén megkezdi a digitális technika alkalmazását, amellyel egyrészről „betörhet" a hatalmas lehetőségeket kínáló amerikai piacra, másrészről pedig az egész világra kiterjedő televíziós csatornakomplexumot hozhat létre.

Az első félévet a Canal Plus 888 millió frankos üzleti nyereséggel zárta, ez 2,8 százalékos növekedést jelent az előző időszakhoz képest. A cég nagy mennyiségben gyárt televíziós és mozifilmeket. Szolgáltatásaival és műsoraival szeretné a jövőben megerősíteni vezető helyét a földi és a műholdas továbbítású előfizetéses tévébiznisben. Erre azért is szüksége van, mert a cég vezetői számára egyértelmű, hogy a digitális technika elterjedése nyomán élesedni fog a „csatornák háborúja" az előfizetők pénztárcájáért.

A Canal Plus előfizetőinek többsége francia, szám szerint mintegy 4 millió. Spanyolországban és Németországban az év végére az előfizetők száma eléri majd a 900-900 ezret, s mind többen fizetnek elő a Canal Plus műsoraira Belgiumban és Afrikában is.

A Canalsatellite „csatornacsalád" szolgáltatásait azon előfizetőknek ajánlja, akikhez nem jut el a kábeltelevízió. Ez a Canal Plus érdekeltség tematikus csatornákat ajánl előfizetésre, többek között az Eurosport francia változatát, filmeket sugárzó csatornákat, francia zenecsatornát, valamint külön csatornákat a gyerekeknek és a tinédzsereknek.

A FilmNet — amelynek tulajdonosai a dohányárukat és luxuscikkeket gyártó Richemont cég, valamint a dél-afrikai M-Net International — ma még lényegesen kisebb francia versenytársánál. A jelenleg 700 ezres előfizetői táborral rendelkező FilmNet nagyívű terjeszkedésbe fogott hollandiai és skandináviai bázisairól kiindulva.

Október elején a FilmNet 24 órán át filmeket és sporteseményeket sugárzó csatornát „nyitott" Görögországban. Az adás egyelőre Athénban és Thesszalonikiben vehető, de hamarosan eljut a görög tévénézők 50 százalékához. Ugyancsak október elején indult meg a FilmNet adása Lengyelország és a közép-európai államok számára, természetesen előfizetéses alapon. Napjainkban tehát a FilmNet különböző csatornákon sugároz adást Belgiumban, Hollandiában, az északi államokban, Lengyelországban, Közép-Európa országaiban és Görögországban.

A belga cég — amely először 1985-ben sugárzott műsort Hollandiában — egy előfizetési díjért két csatorna műsorát nyújtja. A Complete Movie Channelt, amely 24 órán filmeket sugároz, valamint a FilmNet Plust. Ez utóbbi csatorna amolyan „turmix", műsora ugyanis filmekből, sportműsorokból, gyermekprogramokból és szórakoztató egyenesadásokból áll.

A FilmNet anyacég, a Nethold ugyancsak nagy ütemben terjeszkedik Európában. Ehhez felhasználja a MultiChoice nevű vállalatot, amely számos műholdas és kábeltelevíziós csatornára kínál előfizetési lehetőséget. A MultiChoice az előfizetők számára többek között kínálja a FilmNet, a Discovery, a Country Music Television Europe, az Adult Channel, a Children Channel csatornákat, valamint az QVC nevű teleáruház csatornát. Belgium, Hollandia és az északi államok mellett a MultiChoice már fogadja az előfizetéseket, s egyben műsort is sugároz Magyarország, Csehország, Szlovákia, Szlovénia, Horvátország és Lengyelország számára.

Az idei esztendő elején a Richemont 180 millió dollárért 25 százalékos részesedést szerzett Olaszország „fizetős televíziós" vállalatában, a Telepiuban. A Telepiu két kódolt csatornán játékfilmeket és sporteseményeket sugároz, egy kód nélkülin pedig dokumentumfilmeket és kulturális programokat „ad".

Az előfizetéses televíziózás európai piacának szakértői szerint a következő években mind nagyobb verseny várható az egyre terebélyesedő Canal Plus és a FilmNet között. Mindkét társaság igyekszik bővíteni rétegműsorait, amelyekkel egy-egy külön csatornát is meg tud tölteni programokkal. Valóságos „csatornavirágzásra" számítanak a szakemberek: a következő években nagy számban bővülnek majd a műholdas és a kábeltelevíziós csatornák kontinensünkön. S miközben az amerikai előfizetéses televíziós hálózatok is különböző helyi „áttételeken" keresztül érezhetően terjeszkednek Európában, a műsorválaszték bővítésével az európai „előfizetős" tévétársaságok is részt követelnek maguknak a világ első számú televíziós piacán, az Egyesült Államokban.

GONDA GYÖRGY

Elektronikai randevú Münchenben

November 8. és 12. között tartott nyitva a Münchenben a nemzetközi „Elektronika '94" szakkiállítás, melynek rendezői az impozáns méretű vásárterületen 70 országból közel 90 ezer szakmai látogatót vártak. A félvezetőket, ipari elektronikát, folyamatszabályozást, autó- és távközlési elektronikát bemutató vásár 115 ezer négyzetméteres területén 47 országból 2860 kiállító képviseltette magát. A magyar elektronikai ipart nem hozta különösebben lázba a müncheni bemutatkozás lehetősége, hiszen mindössze két kiállító érkezett: a budapesti Interbip Mikroelektronikai vállalat és a székesfehérvári JSC Kft.

Ugyanakkor érdemes megemlíteni, hogy a nálunk nem nagyobb, de továbbra is dinamikusan fejlődő ázsiai kistigris Tajvan majdnem ugynannyi (161) kiállítóval jelent meg Münchenben, mint a hagyományos elektronikai nagyhatalomnak számító Egyesült Államok (198).

Az elektronikai iparág forgalmának [illegible] továbbra is a mobiltelefónia, amelyben, ha szenzációval nem is szolgáltak a kiállítók, de a ma alkalmazott rendszerek és berendezések folyamatosan korszerűsített változatai voltak megtekinthetők.

Érdemes megemlíteni, hogy népszerűsége ellenére sem tapasztalható a GSM totális térhódítása, sőt az analóg mobilrendszerek úgy tűnik, felvették a kesztyűt a 450-es és a 900-as frekvenciákban egyaránt. A másik jelentős terület az irodai telekommunikáció, ahol egyre markánsabban érzékelhető a különböző számítástechnikai rendszerek és a hagyományos telefónia összekapcsolása. Ezek kombinált alkalmazása egyre inkább előretör a könnyebben és precízebben kezelhető adminisztrációban.

A laikus szemlélő számára talán meglepetés, hogy az elektronikai ipar egyre több praktikus újdonsággal rendelkezik az autóiparban, részben műszaki, részben közlekedésbiztonsági megoldá-

Elektronika '94 München





Az elektronik területe

Képzeljünk el egy tortadiagrammot, amelyet a következő felhasználási területek között osz-

„Filléres forradalom” az európai légiiparban

94. 12. 2.

Gyökeres változást hozhat az európai légitársaságok árképzésében és forgalmának alakulásában a brüsszeli székhelyű EuroBelgian Airlines Express, amely november 24-én kezdte meg működését. Kezdetben a légitársaság napi hat járatot indít, s a korszerű gépek fedélzetén az utasok nem kapnak díjmentesen étel- és italellátást, valamint újságokat. Ugyancsak nincsenek csatlakozó járatok. „Cserébe” viszont az EBA utasai szinte hihetetlenül alacsony árért vásárolhatják meg repülőjegyeiket.



A légitársaság brüsszeli kiindulással és végállomással Rómába, Bécsbe és Barcelonába egyaránt 175 dollárt kér a retúrjegyért. Ugyanerre az útvonalra az Alitalia teljes áru menetjegye a hét közepén 1146, az Austrian Airlinesé 1284, az Ibériáé pedig 503 dollárba kerül. Victor Hasson, a légitársaság vezérigazgatója szerint az EBA nagy felfordulást okoz az európai légivállalatok körében. A repülőjegyek magas ára, az állami tulajdon, valamint az ellenőrzött verseny igencsak elkényelmesítette az európai légitársaságok többségét. Brüsszel nemrégiben határozott a légitarifák deregulálásáról, a szigorú árellenőrzés megszüntetésére azonban csak 1997-ben kerül sor. Nem nehéz megjósolni, hogy amennyiben az EBA sikeres lesz, Európában sorra alakulnak majd a „filléres” szolgáltatásokat kínáló légitársaságok.

Hasson üzleti stratégiája igencsak hasonlít az amerikai Southwestéhez, amely jelenleg az Egyesült Államok legsikeresebb légitársasága. A Southwest viszonylag kis távolságokat repül, viteldíjai igen alacsonyak, gépeit és a személyzetet pedig a lehető leghatékonyabban üzemelteti, illetve veszi igénybe. S az eredmény nem is marad el: miközben az amerikai óriás légitársaságok milliárdos deficitet kénytelenek elkönyvelni, a Southwest nyereségesen működik.

Érdemes megjegyezni, hogy Írországban ugyancsak működik egy „filléres” légivállalat. Az 1991-ben alapított Ryanair Dublint köti össze öt brit várossal, s egy retúrjegy ára nem haladja meg a 109 dollárt. O'Leary vezérigazgató szerint Európában a jövőben gombamódra szaporodnak majd a rövid távot repülő, alacsony díjtételekkel és nagy hatékonysággal működő légitársaságok.

Európa vezető légivállalatai természetesen nem örülnek az olcsó versenytársaknak. Tartanak attól is, hogy 1997 után minden EU-ország belföldi légipiacán szabaddá válik a verseny a külföldi légitársaságok számára is. Nem véletlen, hogy néhány európai légitársaság már megkezdte a felkészülést a szabadverseny korszakára. A Lufthansa például két légicéget alapított, amelyek az anyavállalaténál jóval alacsonyabb tarifákat kínálnak. A Lufthansa Express Németországban szállítja viszonylag olcsón az utasokat, s nem kizárt, hogy az Express néhány éven belül külföldön is megjelenik. A Deutsche BA ugyancsak olcsón kínálja a repülőjegyeket, s a cég „különlegessége”, hogy a részvények 49 százaléka a British Airwaysé. Szó van arról is, hogy 1995 első félévében az Alitalia is létrehoz egy leányvállalatot, amely a „rongyrázás” nélküli, olcsó utazási lehetőségeket kínálja majd.

A „filléres” légitársaságok várható gyors ütemű terjedése igencsak nehéz helyzetbe hozhat néhány patinás európai légicéget. Egy londoni szakértő véleménye szerint az ódivatú légitársaságok felett eljárt az idő, ugyanis ha nem tudtak nyereséget „termelni” a központi szabályozás időszakában, mi várható el tőlük a szabadverseny közepette? A szakértő szerint a dereguláció első lehetséges áldozatai a belga Sabena, a spanyol Iberia és a portugál TAP.

Elemzők véleménye szerint Európában jóval göröngyösebb az út a „filléres” légitársaságok számára, mint az óceán túlsó partján. A munkabérek és költségei az amerikai kétszerese, ráadásul a korszerű nyugat-európai vasúthálózat olcsó alternatívát kínál a repülés híveinek. A zsúfolt európai repülőterek már kevés új légitársaságot tudnak kiszolgálni, ezért a „kezdők” a városoktól távolabb eső, kevésbé kihasznált légikikötőkbe szorulnak. Ráadásul az állami légitársaságok számára nyújtott költségvetési támogatások egyes légicégeket továbbra is kényelmes helyzetben tartanak, s ezzel késlekednek a szabadversenyre való sokirányú felkészülésben.

Gonda György

Térjen be újra, egy újra!



December 6-án a Kék Mikulás egy új ARAL töltőállomást avat.
A megnyitás hetében személyesen fogadja az autósokat,
és meglepetésekkel várja a gyermekeket.

Új ARAL benzinkút a Budafoki úton.

1117 Budapest, Budafoki út 111.

- CSÚCSMINŐSÉGŰ ARAL KENŐANYAGOK
- ARAL SUPER WASH
- ARAL SHOP
- ARAL SUPER BOX
- KIVÁLÓ ARAL ÜZEMANYAGOK

December 6-tól 15-ig a pénztárnál húzott sorsjeggyel ingyen tankolást, vagy ARAL Super Wash autómosást nyerhet.

Az akció idején, mindennap egy Blaupunkt videokamerát sorsolunk ki a legalább 20 litert tankoló autósok között!

ARAL

A barátságos benzinkút.

Sikertelen volt a „latin-amerikai kártya”

A túlélésért küzd az Iberia

94.12.5.

Spanyolország nemzeti légitársasága, az Iberia 1990-ben nagy ívű latin-amerikai programot bocsátott útjára. A menedzsment akkor úgy vélte, hogy a légivállalatnak nagyobb figyelmet kell fordítania Latin-Amerikára, mert a „természetes” kapcsolatok révén az Iberiának jó esélye van arra, hogy jelentős részesedést szerezzen az Európa és a térség közötti légiforgalomban. Minden jel arra mutat, hogy a „latin-amerikai kártya” nem volt ez idáig sikeres a madridi légitársaság számára.

A tavalyi esztendőt az Iberia mintegy 550 millió dolláros veszteséggel zárta, s az előrejelzések szerint az idei deficit megközelíti majd a 350 millió dollárt. Szakértők véleménye szerint, amennyiben nem sikerül rövid időn belül kijutnia a hullámvölgyből a cégnek, az Iberia vagy beolvad egy nagyobb légitársaságba, vagy pedig jelentéktelen méretű regionális légitársasággá kényszerül összezsugorodni. (A légiipar szakértői szerint nem kizárt, hogy hasonló sors vár a belga Sabenára, a görög Olympicra, a portugál TAP-ra és esetleg az Air France-ra is. E légitársaságok többsége csekély belső piaccal rendelkezik, ráadásul ahelyett, hogy mielőbb saját erőből áramvonalasítanák magukat, az állami költségvetéstől várják a mentőkötelet.)

Az Európai Unió szabályai értelmében az Iberia 1992-ben 930 millió dolláros „utolsó” állami támogatásban részesült. A kedvezőtlen eredmények most arra kényszerítették a cégvezetést, hogy újból állami segítséget kérjen. Nem kizárt, hogy Brüsszel a kérés teljesítésére áldását adja. Amennyiben sikerül megszerezni a pénzügyi injekciót, a menedzsment visszavonulót fúj Latin-Amerikából, s inkább a globális légitársaság irányába „kormányozza” az Iberiát. A cégvezetés véleménye szerint a latin-amerikai fiaskót a rossz időzítés okozta. 1990 óta az Iberia Argentínában, Chilében és Venezuelában vásárolt tulajdoni hányadot a privatizált légitársaságokban. A tulajdonszerzés 120 millió dollárba került ugyan, de az Iberia kénytelen volt 580 millió dollárt fordítani a megvásárolt légitársaságok átszervezésére és életben tartására. A három légicég részleges megvásárlása nyomán az Iberia részesedése az Európa és Latin-Amerika közötti légiforgalomban 27-ről 34 százalékra növekedett. A statisztikák tanúsága szerint a három latin-amerikai légicég most kezd nyereségessé válni.

Számos légiipari szakértő véleménye szerint az Iberia latin-amerikai „menetelése” elhibázott stratégia volt. Véleményük szerint először a cégnek a saját háza táján kellett volna rendet teremtenie, mindenekelőtt a költségek drasztikus csökkentésével. Az Iberia igyekezett magát korábban is karcsúsítani, s ma is rendelkezik ilyen tervekkel.

Két esztendővel ezelőtt ötezerrel csökkentette alkalmazottainak számát, s a jelenlegi 24 ezer fős dolgozói létszámot 2100-zal kívánja mérsékelni. Egyúttal azt kéri dolgozóitól, hogy fogadják el a menedzsment 15 százalékos bércsökkentési javaslatát. E fájdalmas lépések megtétele nélkül nincsen esély arra, hogy Brüsszel hozzájáruljon a kért egymilliárd dolláros állami tőkeinjekció folyósításához.

A tervezett lépések ellen a dolgozók novemberben 24 órás sztrájkot tartottak két ízben. A pilótaszövetség pedig azzal vádolja az Iberia vezetését, hogy Latin-Amerikában csak pocsékolja a pénzt, odahaza pedig bajok vannak a hatékonysággal. Nevezetesen: a légitársaság kilenc különféle típusú repülőgépet működtet, s a „sokszínűség” miatt nagyok a kiképzési és a javítási költségek.

Javier Salas cégelnök az utóbbi kritikát jogosnak tartja, s tervei szerint az Iberia a jövőben csak három géptípussal repül. Visszavonják az új gépekre adott megrendeléseket, s a meglévő géppark egy részét értékesítik. Az így befolyó pénzből lehetőség nyílik majd az eladott gépek lízingbe vételére. Egyes szakértők szerint az Iberia büszke arra, hogy a légiflotta gépeinek 97 százaléka saját tulajdonában van, miközben az európai átlag nem haladja meg az 50 százalékot. Valószínűleg ennek is tudható be, hogy az Iberia tartozásai 1989 óta 139 millióról 1,6 milliárd dollárra növekedtek.

Amennyiben a spanyol állami légitársaság veszteségei tovább gyarapodnak, kénytelen lesz vagyonának egy részét eladni. Valószínűleg meg kell szabadulnia a belföldi forgalmat lebonyolító Aviaco légitársaságtól, valamint a Viva Air „filléres” légi cégtől. Ezt elkerülendő, a cégvezetés első számú feladata a szükséges létszámleépítés és fizetéscsökkentés elfogadtatása a szakszervezetekkel. Ma csak annyi bizonyos, hogy a következő hónapok sorsdöntőek lesznek a patinás spanyol légitársaság túlélését illetően.

• Gonda György

összege alatt állítanának munkába embereket. Tény, hogy az állástalanok egy része hajlandó lenne a szokásosnál kevesebb pénzért is dolgozni, ha az meg-

az új tartományokba.

A Szövetségi Statisztikai Hivatal aktuális jelentéséből kiderül, hogy a keletnémet iparban foglalkoztatott munkások bruttó havi jövedelme

bet töltenek munkahelyükön, a fizetett szabadságuk azonban közel kétszerese – átlag hat hét – az ipari nagyhatalmakénak.

• **Mrázik Géza**

ÚJ FIAT DUCATO
MINDENT T

A FIAT haszongépjármű család legifjabb tagja a teljesen új FIAT DUCATO. A szemlélő figyelmét először az esztétikus, Giugiaro által formatervezett áramvonalas karosszéria ragadja meg. A modellek között a különféle áruk szállítására tervezett járművek mellett megtalálható a személyszállításhoz tágas helyet biztosító Panorama és a Minibusz is.
A Ducato vásárlói háromféle tengelytávolság, háromféle fülkemagasság és kétféle magasságú oldalajtó közül választhatnak.

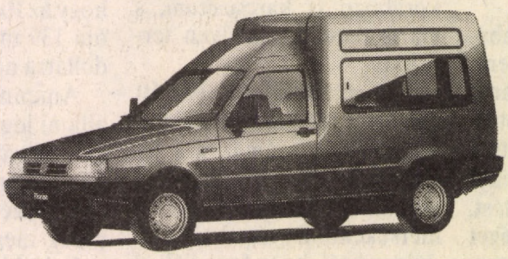
Kategóriájában a Ducato kínálja a legszélesebb motorválasztékot: 1.9-es és 2.5-ös erőforrásai dízel, turbódízel és turbódízel kat. kivitelben is készülnek (2.5 TD közvetlen befecskendezéssel). A motorok teljesítménye 70-116 LE. A Ducato több mint 500 változatban rendelhető, ami a legkülönbözőbb felhasználásra teszi alkalmassá. A hasznos extrák közül külön kiemeljük a minden típusba beépíthető 4 utas ABS-t, mely a legmagasabb szintű biztonságot szolgálja. A Ducato 14, a Maxi és a Panorama változatokban a szervokormány alapfelszerelés.



Ha közelebbről megismerkedik az új Ducatóval, Ön is meg fog győződni róla, hogy méltán nyerte el 1994-ben "AZ ÉV HASZONGÉPJÁRMŰVE" (VAN OF THE YEAR) nemzetközi kitüntetést.

VAN OF THE YEAR 1994

ÚJ FIORINO



FIAT HASZONGÉPJÁRM

Márkakereskedés: Autóház Boldizsár Kft., 1112 Budapest, Boldizsár u. 1-3., Tel.: 209-1166, 209-3658 Fax: 209-1165; **TSZ Autószerviz,** 1035 Budapest, Bojtár u. 36., Tel.: 168-9247 Fax: 188-9745; **Keskeny és Társai Kft.,** 2660 Balassagyarmat 011 Fax: 74/351-730; **V és V AUTÓ Kft.,** 3202 Gyöngyös, Atkári u. 2., Tel.: 37/317-464 Fax: 37/317-464; **Riegler Autófó** 7/a., Tel.: 77/322-596 Fax: 77/322-796; **TWIN '93 Kft.,** 3533 Miskolc, Lóránttfy Zs. u. 36., Tel.: 46/334-736 Fax: 46/33 Pécs, Diósi u. 49., Tel.: 72/327-575 Fax: 72/311-871; **Autóház Sárosi Rt.,** 6724 Szeged, Sárosi u. 11., Tel.: 62/493-368 Fa **Rt.,** 9700 Szombathely, Puskás Tivadar u.1., Tel.: 94/312-692 Fax: 94/324-549; **AUTÓMÉRY Kft.,** 4400 Nyíregyháza, Debre **Autójavító Kft.,** 3526 Miskolc, Zsolcai kapu 9-11., Tel.: 46/323-707 Fax: 46/323-700; **Alfa Autójavító Kft.,** 5000 Szolnok, S 308; **Debreceni Autójavító és Kereskedő Szövetkezet,** 4031 Debrecen, István u. 149., Tel.: 52/328-934 Fax: 52/328-739; **In pont: Autopress Kft.,** 8230 Balatonfüred, Vasútállomás, Tel.: 86/340-443 Fax: 86/342-870; **Dalos & Gyulai Autóház Kft.,**

94.12.5.

Orosz külkereskedelem: irány a Nyugat!

MH-információ

Oroszország és az Európai Unió magas rangú szakértői nemrégiben konferenciát tartottak Moszkva külkereskedelmének, külgazdasági kapcsolatainak alakulásáról. A statisztikák tanúsága szerint az elmúlt három esztendőben drámai fordulat következett be az orosz külkereskedelem viszonylati megoszlásában: napjainkban Oroszország jóval nagyobb külkereskedelmi forgalmat bonyolít le az ipari országokkal, mint a Szovjetunió utódállamaival.

1994 első félévében Oroszország külkereskedelmi forgalmának 37 százalékát az EU tagállamaival bonyolította le. Az oda irányuló export értéke 9,9, az importé pedig 6,9 milliárd dollár volt. Ugyanebben az időszakban a FÁK-államok részesedése 10,8 milliárd dolláros forgalom mellett 24 százalék volt. A FÁK-ba irányuló orosz export 6,2, az onnan származó import pedig 4,6 milliárd dollárt ért el. Számottevően zsugorodott az orosz külkereskedelemben a volt KGST-országok részesedése. Az év első felében ebben a viszonylatban a kereskedelmi forgalom értéke 5,7 milliárd dollár volt, amely mintegy 11 százalékos részesedésnek felel meg. (Oroszország az idei év első hat hónapjában 3,7 milliárd dollárért exportált árut és szolgáltatásokat a volt KGST-államokba, az onnan származó behozatala pedig 2 milliárd dollár volt.)

Az orosz export döntő része alapanyag és energiahordozó. Figyelemre méltó, hogy Moszkva számottevően visszafogta energia- és energiahordozó-exportját a FÁK-országokba, ahol ez számottevő nehézségeket okozott és okoz a gazdaság működésében. A villamos energiát, valamint az energiahordozókat Moszkva inkább a volt Szovjetunión kívüli területekre exportálja, ahol magasabb árakat tud elérni.

Oroszország első számú külkereskedelmi és gazdasági partnere Németország. Bonn 1993-ban 5,8 milliárd dollár külkereskedelmi forgalmat bonyolított le Oroszországgal. A statisztikák szerint a német földgázimport 30 és a kőolajbehozatal 12 százaléka származik Oroszországból.

A konferencia résztvevői megállapították, hogy az Európai Unió jelenti Oroszország számára ma és a jövőben a legfontosabb külpiacot. Ugyanakkor az Európai Unió számára a kontinensen Oroszország a legjelentősebb kereskedelmi partner. Az USA, Svájc, Japán és Kína után jelenleg Moszkva az EU ötödik kereskedelmi partnere.

A konferencián egyetértés alakult ki abban, hogy hatalmas lehetőségek várnak kiaknázásra Oroszország és az Európai Unió tagállamainak kereskedelmében. Jelenleg az EU és az USA egymással folytatott kereskedelme hétszerte nagyobb az Oroszországgal lebonyolított forgalomnál. Amennyiben Moszkva és az EU kereskedelme a jelenlegi ütemben növekszik, ez a különbség belátható időn belül számottevően csökken.

Az Európai Unió szakértői szerint az elmúlt három esztendőben Moszkva fokozatosan liberalizálta kereskedelempolitikáját, noha idén visszaállítottak néhány diszkriminatív vámot. Egyébként az orosz ipar részéről mind nagyobb, protekcionizmust követelő nyomás nehezedik Moszkvára. A konferencián Szergej Krilov külkereskedelmi miniszterhelyettes felhívta a figyelmet arra, hogy az EU-államok sok esetben diszkriminálják az orosz áruk piacra jutását.

Ausztria, Finnország, Svédország csatlakozása az Európai Unióhoz előnytelenül érinti majd Oroszországot, amelynek jelenleg igen kedvező kereskedelmi megállapodásai vannak ezekkel az államokkal.

• Gonda György

és – csatlakozási

Az EU-hoz eddig „pótlólag" csatlakozott országok közül csak azoknak sikerült a me amelyeknek határozott és megalapozott elképzeléseik voltak saját gazdaságu illetve a közösségi környezet aktív alakítására – hívja fel a figyelmet a Világgazd tanulmánya. A Kihívások sorozatban megjelent, a csatlakozások magyar részrő és felhasználandó tapasztalatait összegző tanulmány egyben leszö a passzív alkalmazkodás nem elégséges, aktív fejlesztési politika kidolgozásár

enntartások nélkül kész át-enni az alapító szerződése-et, egyetért azok politikai éljaival, s a közösségi jog bi-onyos lényegi sajátosságai-al. Igaz, bizonyos átmeneti lerogációkat, halasztásokat aphat a csatlakozandó or-zág – ez jelenti a csatlakozás arokkövét.

A tárgyalások során nem rt szem előtt tartani egy-két neghatározó elvet. Így pél-lául nagyon jól kell időzíteni a csatlakozási kérelem be-nyújtását, mivel az EU Tanács pozitív, jóváhagyó döntése visszavonhatatlan. Ha tehát jó időben jelentkezik hivatalo-san egy ország, akkor egyszer – ez időben persze nagyon el-húzódhat – valóban taggá vál-hat (nem úgy, mint például Törökország, amely politikai-lag-gazdaságilag rosszkor nyújtotta be igényét, s Brüsz-szel csak halogató választ adott). Intenzív lobbizásra van szükség a Bizottságnál és a tagországok kormányainál. További alapelv a viszonozha-tatlanság – a csatlakozandó országnak sem joga, sem lehe-tősége nincs a közösségi vív-mányok módosítására. Har-madikként említhető, hogy a csatlakozást megelőzően élve-zett egyoldalú előnyök to-vábbvitele nem szükségszerű. S végül a negyedik: a tárgyalá-si témák meghatározásával kapcsolatos kezdeményezés mindig a jelölt állam kezében van. A csatlakozási tárgyalá-sok tehát kizárólag azokra a speciális feltételekre vonat-koznak, amelyeket az adott állam megnevez.

Írország gazdasága az 1967-es jelentkezéskor látszólag kedvező volt, ám addigi ex-panziója számos „aknát" ha-gyott hátra. Másfél éves tár-gyalássorozat után viszonylag kedvező feltételekkel, ötéves átmeneti időszak meghatáro-zásával válhatott Írország tag-

d Leasing

vi megalapetések

A Chrysler tervei Vietnamban

Az Egyesült Államok harmadik legnagyobb autóipari cége, a Chrysler 100 millió dolláros beruházással autógyárat kíván létesíteni Vietnamban. A vegyesvállalati formában megvalósuló beruházás a tervek szerint kisbuszokat fog gyártani kezdetben, a későbbiekben azonban négykerék-meghajtású egyéb járműveket is felvesz a kínálatába.

Az autóipari vállalkozás terve a maga nemében az első az iparágban azóta, hogy Washington feloldotta a Vietnam elleni kereskedelmi és pénz[illegible] embargót az idei esztendőben. [illegible]Mitsubishi Motors ala[illegible]tot Vietnamban, őt a Renault követte júniusban. A BMW ugyancsak összeszerelő-üzemet létesít az országban egy meglévő szerződés alapján, s hasonló tervek megvalósítását fontolgatja a Mercedes is. A vietnami kormány kínosan ügyel arra, hogy egyetlen ország autógyártói se kerülhessenek meghatározó helyzetbe a távlatokban hatalmasnak ígérkező vietnami autópiacon.

Korábban a Chrysler a Mekong Corporation céggel tárgyalt egy többoldalú – amerikai, vietnami, dél-koreai, japán – vegyesvállalat létrehozásáról négykerék-meghajtású kocsik gyártására. A tárgyalások azonban amiatt feneklettek meg, mert a koreai partner nem kínált a leendő vállalatban a Chrysler számára elégséges tulajdoni hányadot. Ebben a helyzetben a Chrysler most új vegyesvállalati társak után néz. Feltett szándéka ugyanis, hogy mielőbb termelőkapacitással rendelkezzék az ázsiai országban. Hírek szerint már ki is választotta a tervezett összeszerelőüzem számára a leginkább megfelelő színhelyet. Robert Eaton, a Chrysler elnöke nemrégiben találkozott Vietnam miniszterelnökével, s nem kizárt, hogy a vegyesvállalati partner a Nehézipari Minisztérium egyik részlege lesz.

A Chrysler szeretné mielőbb megvetni a lábát Vietnamban, hasonlóan a Kínában történtekhez. Az amerikai óriáscég Beijing Jeep nevű kínai vegyesvállalata 1985 szeptembere óta gyárt autókat.

Vietnam iránt élénk érdeklődést mutatnak a világ vezetői autógyárai. Az ország a következő években gyors fejlődés elébe néz, s a gépkocsik iránti kereslet számottevő bővülésére lehet számítani. A statisztikák tanúsága szerint a 72 millió főt számláló ország lakosságának kevesebb mint 5 százaléka vezet autót.

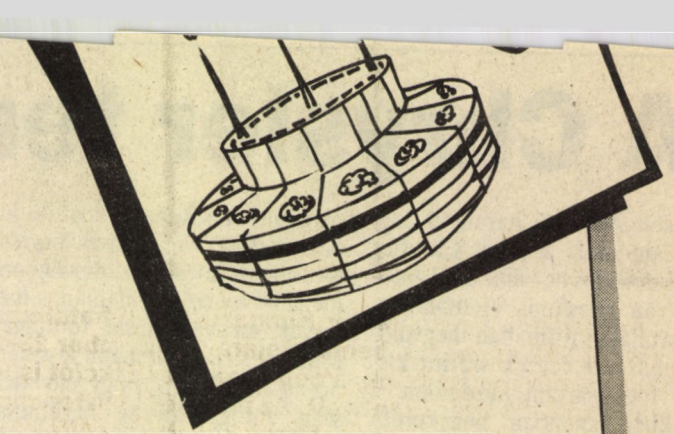
G. Gy.

MI

ajándék

ár-adat

tovább hömpölyög...



Az OECD az USA gazdaságpolitikájáról

MH-információ

Az amerikai gazdaságról készített éves jelentésében a világ 25 legfejlettebb országát tömörítő OECD elismeréssel szól az USA elmúlt kétévi gazdaságpolitikájáról. Ugyanakkor felhívja a figyelmet, hogy a következő esztendőkben az amerikai gazdaságnak makrogazdasági és szerkezeti problémákkal kell szembenéznie.

Az előrejelzés szerint idén az Egyesült Államokban a GDP 3,8 százalékkal bővül, 1995-ben pedig némileg lelassul a gazdasági növekedés, s nem haladja majd meg a 2,9 százalékot. Ezzel szemben várható az infláció felgyorsulása az idei 2,3-ról 3,4 százalékra. Ismeretes, hogy az óceán túlsó partján az infláció az első számú közellenség, ezért az OECD a központi bank szerepét betöltő Federal Reservesnek a gazdaság kismértékű hűtését javasolja a kamatlábak emelése útján.

A párizsi szervezet azt javasolja, hogy a jövő év végére az alapkamat érje el a 6,25 százalékot. Az OECD közgazdászai az elemzést októberben készítették, így nem vehették figyelembe, hogy a Federal Reserves november közepén a vártnál nagyobb mértékben emelte meg a rövid lejáratú hitelek alapkamatát. A piac és a pénzügyi elemzők félszázalékos emelésre számítottak, ehelyett azonban 0,75 százalékos kamatnövelésre került sor. Így jelenleg az alapkamat 5,5 százalék. A kamatok további emelésének szükségességével a Federal Reserves is egyetért. Megkülönböztetett figyelmet fordít az infláció alakulására, a gazdaság ugyanis jelenleg olyan „hőfokon" működik, amikor az infláció túlzott felpörgése súlyos gondokat okozhat.

Az előrejelzés szerint idén az aktív korú lakosság 6,2, jövőre pedig 5,8 százaléka lesz állástalan. Jelentős sikerként könyvelheti el a Clinton-adminisztráció, hogy az elmúlt pénzügyi évben nagymértékben csökkent a költségvetés hiánya. A folyó fizetési mérleg deficite viszont az idei 147 milliárd dollárral szemben jövőre 161 milliárd körül alakul. Ez utóbbi a GDP 2,3 százalékával egyenlő.

Kedvezőek az USA exportkilátásai 1995-ben. Idén a kivitel 7,8 százalékkal bővül, 1995-ben az export várhatóan 10,1 százalékkal fog növekedni. Ezzel szemben az áruk és szolgáltatások importja 1995-ben csak 7,3 százalékkal fog növekedni az idei 11,8 százalékos bővülés után. A kedvező folyamatok ellenére továbbra is számottevő lesz a külkereskedelmi mérleg hiánya.

Az OECD-tanulmány Washington figyelmét hosszabb távon két tényezőre hívja fel. Egyrészt az ország „pénzügyi egészségének" alakulására, másrészt pedig a társadalmi problémák rosszabbodására. A gondok jelentős része arra vezethető vissza, hogy az Egyesült Államokban egyre nagyobb az egyenlőtlenség. A képzeletbeli skála egyik végén vannak azok, akik nagy jövedelemmel rendelkeznek, s számukra nem gond a fogyasztás állandó bővítése, emellett pedig igénybe tudják venni a legdrágább oktatási és egészségbiztosítási szolgáltatásokat. Egyre nagyobb viszont azoknak a száma, akik még a minimális egészségügyi és egyéb társadalmi szolgáltatásokat sem tudják megengedni maguknak. Az OECD szerint az amerikai nemzet jövője hosszú távon csak akkor lehet biztonságban, ha szűkül a távolság az „egyenlőtlenségi szakadék" két oldala között.

• G. Gy.

94.12.1.

fix, o

94.12.1.

Ismét kelendő a luxus



A luxusautók piacán ismét a Jaguar a legnagyobb sztár FOTÓ: MH-ARCHÍV

A statisztikák tanúsága szerint több „diétás" esztendő után ismét élénkülőben van a luxusautók piaca az Egyesült Államokban és Japánban. Európában viszont továbbra is csökken az értékesített luxuskocsik száma.

A luxusgépkocsik gyártói kénytelenek tudomásul venni, hogy a piacon bizonyos változások történtek. Mindenekelőtt a vásárlók manapság a luxuskocsikat olcsóbban hajlandók csak megvásárolni, mint korábban. Ez az irányzat elsősorban azoknak a gyártóknak kedvez, amelyek kocsijai a luxuskategória alsó harmadában helyezkednek el. Nevezetesen a BMW-nek, amelynek 3-as szériája éppen ennek a keresleti kategóriának az igényeit elégíti ki. Érdemes megjegyezni, hogy a luxuskategória alsó harmadának autóival mind nagyobb versenyt folytatnak az úgynevezett középkategóriájú kocsik, amelyek gyártói bőrüléssel és CD-lejátszóval igyekeznek vonzóbbá tenni gyártmányaikat.

Az előrejelzések szerint a luxuskocsik iránti kereslet bővülése kedvező a Jaguar számára is, amely szeptember végén kezdte el forgalmazni az új XJ6 típust. 1989 óta ez az első új Jaguar modell. Ismeretes, hogy 1989-ben a Ford 1,6 milliárd fontért vásárolta meg a Jaguárt. A vételár mellett a Ford átvállalta a Jaguar 776 millió fontos adósságát, s egymilliárd fontot invesztált a cég gyárainak korszerűsítésére. 1989-ben még 50 ezer Jaguar talált gazdára, 1992-ben viszont már csak 22 ezer. Tavaly ismét növekedett az eladott Jaguarok száma, idén pedig 30 ezer kocsi értékesítésére számítanak a cég vezetői.

Az elmúlt tíz esztendő bebizonyította, hogy a luxuskocsik felső kategóriájának gyártói kénytelenek autóik árát csökkenteni ahhoz, hogy nyereséges legyen a termelés. Ezt a követelményt az amerikai gyártók először 1989-ben érezték saját bőrükön. Ekkor jelent meg ugyanis az amerikai luxusautó-piacon a Toyota Lexus és a Nissan Infiniti modellje. Ezzel az amerikai fogyasztóknak először nyílt lehetőségük arra, hogy a luxuskocsik valóban széles kínálatából válasszanak. A japán luxuskocsik amerikai diadalmenetét az európai gyártók is megérezték exportjuk alakulásában. Ráadásul az amerikai piacon beköszöntött a recesszió. 1986-ban az USA-ban még 1,7 millió luxuskocsit értékesítettek, 1991-ben az eladások viszont már nem haladták meg az 1,1 millió darabot. A Jacobs Automotive piacelemző cég előrejelzése szerint az USA-ban idén 7 százalékkal bővül a luxuskocsik kereslete, így az európai gyártók visszavághatnak a japánoknak a piacvesztésért: az egyre erősödő jen miatt a japán luxuskocsik kereslete – a Honda Acura kivételével – ugyanis számottevően csökken az USA-ban. Szakértők véleménye szerint idén és a következő években az USA-ban számottevően bővül majd a BMW-k és a Jaguarok kereslete, s nem panaszkodhat majd az üzletmenetre a tengerentúlon a Mercedes és a Volvo sem.

1990 és 1993 között Japánban is jelentősen csökkent a luxuskocsik kereslete az egész gazdaságot sújtó recesszió miatt. A luxuskocsi-vásárlást ezekben az években elsősorban a bankok és tehetősebb vállalatok engedhették csak meg maguknak. A Japán Credit Bank előrejelzése szerint idén a szigetországban a luxuskocsik piacán 3 százalékos élénkülés várható. Ez a tendencia elsősorban a hazai gyártóknak kedvez, de az importliberalizálás miatt az európai gyáraknak is jó esélyük van a terjeszkedésre a luxuskategóriában. A BMW például idén 16 százalékkal növeli exportját Japánba a tavalyi 10 százalékos visszaesés után. Az előrejelzések szerint 1994-ben 30 ezer BMW talál gazdára az ázsiai szigetországban, az ezredfordulón pedig már 80 ezer kocsi értékesítésére számít a cég Japánban.

Gonda György

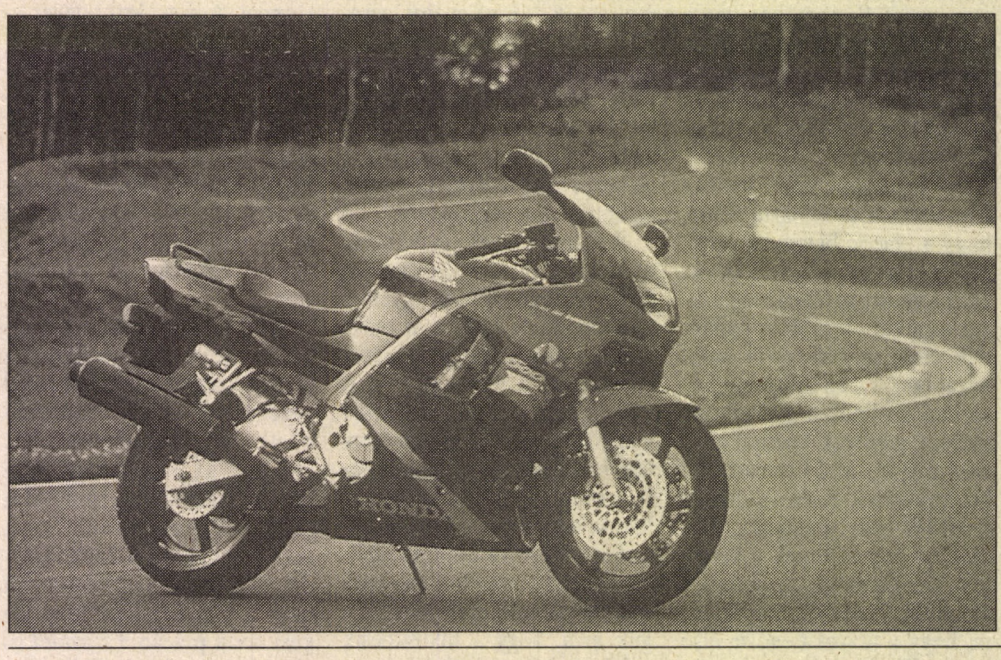
Az elpusztíthatatlan Honda megújul

Kívül, belül átgyú

A szuper sportmotorok színpadán nyolc esztendővel korábban fellépett Honda CBR 600F mindmáig sikeresen állja az újabb és újabb konkurensek rohamát. A modern motorkerékpárok történetében alig akad hasonló gép, amely ilyen hosszú ideig tud kategóriájának legjobbjai között maradni. Az üzleti és sportsikerek ellenére a következő évtől a japán gyár mégis egy megújított modellt dob piacra.

Az eddig gyártott Honda CBR 600F-ekből több mint százezer darab talált gazdára széles e világon, és a nemzetközi szaksajtó mind ez idáig az egyik legdinamikusabb és egyben leghasználhatóbb motorkerékpárként tartja számon. A legutóbbi, 1991-es modellfrissítés óta eltelt időszakban a CBR 600F győzelmet győzelemre halmozott a versenypályákon, köszönhetően kis tömegének, magas teljesítményének és agilis kezelhetőségének. A Honda szakemberei ennek ellenére – nyilvánvalóan nem utolsósorban az egyre erősödő konkurencia miatt – a CBR újabb „átgyúrása" mellett döntöttek. A következő modellévtől megváltoznak a motorkerékpárt burkoló műanyag idomok, tovább javul a futómű, és egy új Direct-Air-Induction (közvetlen légbevezető) szívórendszerrel szerelik fel. Az aerodinamikai munkák eredményeképpen kisebb közegellenállás nehezedik a motorkerékpárra, illetve könnyebb marad a kezelhetősége nagyobb sebességi tartományokban is. Emellett megváltoztak a felső és oldalsó légbebocsátó nyílások, amelyek tovább csökkentik a „ruházat" légellenállását. Az új „légzőnyílások" a műanyagból készült fényszóróegység alá vándoroltak. Ezen a két résen át jut friss levegőhöz a Direct-Air-Induction rendszer. Ennek lényege, hogy a porlasztókhoz vezetett levegő nagy sebességnél a torlónyomás hatására feltölti a lélgszűrőházat, illetve nyomást kelt az úszóházban, így fokozva a négyhengeres motor teljesítményét.

FOTÓ: MH-ARCHÍV



A Peugeot Indiáb

Az oroszlán betört Indiába. A napokban jelentették be Bombayben, hogy az Automobiles Peugeot és az indiai Premier Automobiles Limited (PAL) vegyesvállalatot állít fel a Peugeot 309 gyártására.

Az ötven éve alapított vállalat a hatvanas évekből származó FIAt 1100-as indiai változatát készítette 41 lóerős kivitelben Padmini néven, valamint a 118 NE típusjelzésű járművet, amelynek őse a FIAT 124 volt. Az 525 millió francia franknyi tőkével induló vegyesvállalatban mindkét fél 29-29 százalékos érdekeltséggel rendelkezik, s a fennmaradó 42 százalékot a bombayi tőzsdére viszik.

A projekt teljes költsége ugyanis 1,2 milliárd frank, és igényli a PAL évi 60 ezer autó elkészítésére alkalmas gyárát, ahol azért folytatják az 118 NE gyártását is.

Az indiai személyautó-piac gyorsan fejlődik: idén mintegy 270 ezer új autó kerül forgalomba.

A Peugeot 309 – amely 1,3-as benzin-, illetve 1,5-ös dízelmotorral készül 1995 elejétől – egy 120 dílerből álló hálózatban kerül a vásárlókhoz. A FIAT-tal való kapcsolat révén korábban ugyan tárgyalások folytak a torinói vállalattal is az Uno vagy a Tempra gyártásáról, de amint az eset mutatja, a Peugeot tört be első eu-

Toyota-offenzíva Amerikában

Az amerikai és japán kormányhivatalnokok tárgyalásokat folytattak arról, miként csökkenthető a tetemes amerikai deficit a kétoldalú kereskedelemben, és hogyan növelhetnék a külföldi gyártók piaci részesedésüket a japán gépkocsipiacon.

A tervek szerint 1996-ig a Toyota 790 ezerre növeli gépkocsigyártását Észak-Amerikában. Nyolc esztendővel ezelőtt a Toyota mindössze 14 ezer gépkocsit állított elő Észak-Amerikában, tavaly pedig 533 ezret. A termelés bővítése azt is jelenti, hogy az USA-ban eladásra kerülő Toyoták 60 százaléka már amerikai földön készül. Ez az arány tavaly nem haladta meg a 46 százalékot. (Érdemes megjegyezni, hogy az Észak-Amerikában gyártott Toyoták amerikai „tartalma" nem haladja meg az 50 százalékot, a részegységek és alkatrészek fele még mindig Japánból érkezik.)

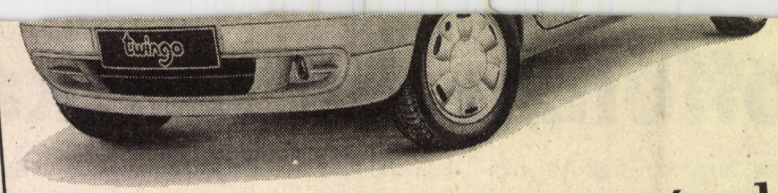
A termelés növelését a Toyota újabb beruházások nélkül oldja meg. A cég az USA-ban és Kanadában három termelőüzemmel rendelkezik. A többlettermelés elsősorban a Kentucky államban lévő Toyota Motor Manufacturing üzemből származik, ahol egyrészről növelik a termelékenységet, másrészről üzembe helyeznek egy már márciusban felavatott második gyártósort. 1993-ban a Toyota az Egyesült Államokban 207 ezer gépkocsimotort gyártott. A termelés rövid időn belül évi 440 ezer egységre emelkedik.

Az észak-amerikai Toyota-gyártás bővülése magával hozza az export növekedését is. Tavaly a Toyota észak-amerikai üzemei összesen 50 ezer gépkocsit exportáltak, ezek száma rövidesen 80 ezerre emelkedik. A helyi gyártás bővítése egyúttal azt is jelenti, hogy visszaesik a Japánból importált Toyoták száma. 1993-ban a szigetországból az USA-ba 554 ezer Toyota érkezett, 1996-ban az import nem haladja meg a 400 ezret. Az észak-amerikai Toyota autógyártás bővülése és a Japánból származó import visszaesése nehéz helyzetbe hoz több száz japán beszállítót. A Teikoku Data Bank piackutató intézet szerint az elmúlt másfél évben 127 Toyota-beszállító jutott csődbe a felértékelődő jen, valamint amiatt, hogy visszaesett a Toyota termelése a szigetországban.

Érdemes megjegyezni, hogy júliusban a Honda arról adott hírt, hogy 310 millió dolláros beruházással bővíti észak-amerikai termelőkapacitásait. A beruházások nyomán a Honda az USA-ban és Kanadában több gépkocsit és autómotort fog gyártani, s emellett megerősíti értékesítési hálózatát, s fokozza kutatási és fejlesztési tevékenységét.

Gonda György

94.12.1.



Ezzel az árral érdemes úszni!

VÁRJUK A RENAULT PARTNEREKNÉL

RENAULT

ÉLMÉNY VELE ÉLNI

Ázsiába tart az amerikai autóipar

Az Egyesült Államok vezető autógyártói és alkatrészszállítói átfogó kampányt indítottak piaci részarányuk növeléséért Délkelet-Ázsiában, ahol az autópiacon a japán cégek rendelkeznek szinte behozhatatlan előnnyel. Szakértők véleménye szerint a térségben az amerikai autógyártók a japánokkal szemben 20 éves hátrányt tudhatnak magukénak, elsősorban amiatt, mert korábban ezt a nagy piacot elhanyagolták. Az USA autóiparának és alkatrészgyártó ágazatának vezetői némi túlzással úgy fogalmaznak, hogy az ő tétlenségük nyomán sikerült a japánoknak a maguk igényeinek megfelelőre „formálni" a délkelet-ázsiai térség országait. Nevezetesen az iparpolitika, a szabványok, az importvámok, stb. alakulását.

Thaiföldön például az autópiacot a japánok 90 százalékban tartják a kezükben, az európai gyártók részesedése 10 százalékos. Az egyik vezető amerikai autógyár vezérigazgatója szerint miközben az USA-cégek csak a következő negyedévre terveznek, a japán autóipari vállalatok negyedszázadra előre készítik el termelési, értékesítési és piacmeghódítási terveiket.

Az amerikai autóipar és alkatrészipar vezetőinek egy része viszont úgy véli, hogy a délkelet-ázsiai piac csak most érte el azt a nagyságot, amely gazdaságossá teszi ott a gyártást, illetve a térségbe való exportot. Az amerikai autóipar számára legfontosabbnak tűnő délkelet-ázsiai országokba (Thaiföld, Indonézia és Malajzia) nemrégiben népes delegáció látogatott az USA-ból. A küldöttség tagjainak véleménye szerint az amerikai gyártóknak csak akkor van esélyük a japán fölény behozására ezekben az országokban, ha ugyanolyan módszerekkel hódítják meg a piacot, mint ahogy ezt a japánok tették az Egyesült Államokban a hetvenes és a nyolcvanas években. Az amerikai alkatrész- és részegységgyártók jó lehetőséget látnak arra, hogy kiszolgálják a térségben működő japán autógyárakat. Hasonlóan ahhoz, ahogyan az USA-ban működő japán autógyárakat is ellátják részegységekkel és alkatrészekkel.

Az elmúlt két esztendőben a Chrysler Indonéziában, Malajziában és Thaiföldön kezdte meg a Jeep Cherokeek összeszerelését. Ugyanebben az időszakban a General Motors visszatért az indonéz piacra. A Ford – amely 1976-ban bezárta összeszerelő-üzemét Thaiföldön – megvalósíthatósági tanulmányt készít arról, érdemes-e kisteherautókat gyártania az országban a Mazdával közösen. Thaiföld ugyanis az USA után a világ második legjelentősebb kisteherautó-piaca.

G. Gy.

...rták

Természetesen a 600 köbcentiméteres erőforrás sem kerülhette el a „fésűvel való találkozást". Egyebek mellett növekedett a sűrítési viszony, nagyobb torokátmérőjú porlasztók kerültek a rövidebb szívócsövekre, és megváltozott a kipufogócső is. A motor teljesítménye ennek köszönhetően mintegy 106 lóerőre növekedett, ami ugye egy hatszázas motortól nem csekélység.

A teljesítménynövelés velejárója azonban, hogy a nagyobb igénybevételnek megfelelően javulnia kell a gép futó-

Időben szólunk

Fagy előtt a fagyállót



FOTÓ: MARTON SZILVIA

94.11.28.

Gyorsposták háborúja

A versenytől olcsóbb lesz a szolgáltatás

A kólagyártók, valamint a gyorséttermek háborúja után újabb országos „vetélkedő" van kibontakozóban az Egyesült Államokban a két legnagyobb gyorsposta-cég, a Federal Express és a UPS között. A két riválisa pénzt és technikát nem kímélve igyekszik bővíteni, gyorsítani és olcsóbbá tenni szolgáltatásait annak érdekében, hogy átcsábítsák egymás ügyfeleit, s ezen keresztül minél nagyobb piaci részesedésre tegyenek szert.

Az UPS 1985-ben vezette be azt a szolgáltatását, hogy az előző délután feladott küldeményt másnap reggelre eljuttatja bárhová az Egyesült Államok területén, repülőgépek és szállítóautók közreműködésével. Ezen a piacon a UPS 1985 óta 25 százalékos részesedésre tett szert, a Federal Express piaci részaránya pedig 45 százalékra csökkent. A gyorsposta az Egyesült Államokban évi 18 milliárd dolláros üzletet jelent, így érthető, hogy a piac viszonylag kis számú szereplője igyekszik a megrendelők kedvében járni. (Természetesen mindkét óriásvállalat fontos szereplője a nemzetközi gyorspostaüzletágnak, forgalmuk döntő részét azonban az amerikai piacon bonyolítják le. A Federal Express nyolc esztendő után a jelenlegi pénzügyi évben számít először nyereségre a nemzetközi üzletágban. Nyolc esztendő alatt a „külföldi" veszteségek összege elérte az egymilliárd dollárt. A UPS előzetes adatai szerint a cég nemzetközi tevékenysége ugyancsak nyereséges lesz.)

A kíméletlen versenyharc újabb állomásaként a Federal Express november elején bevezette az úgynevezett PowerShip rendszert. Ez egy, a szolgáltatásokat rendszeresen igénybe vevő ügyfelekhez telepített személyi számítógép, amely megtervezi a szállítást, elkészíti a szükséges nyomtatványokat. Az UPS már rendelkezik hasonló rendszerrel, amelyet MaxiShipnek hívnak. A Federal újítására a UPS „csípőből" tüzelt vissza: a cég bejelentette, hogy stratégiai szövetséget köt annak érdekében, hogy ügyfelei a Prodigy on-line rendszeren keresztül adhassák fel szállítási megrendeléseiket. Mindkét vállalat hatalmas összegeket fordít a következő hónapokban és években az elosztóhálózat és szállítópark fejlesztésére. A UPS októberben bejelentette, hogy az ország három nagy repülőterén 120 millió dolláros beruházással új elosztóközpontot létesít. A következő öt évben a Federal Express viszont 1,8 milliárd dollárt fordít a Boeing–727-es repülőgépek lecserélésére. Számottevő összeget fordít mindkét vállalat a földi szállítóeszközök korszerűsítésére is. Az ügyfélcsábítás trükkjeinek sorából természetesen nem maradhat ki a folyamatos árcsökkentés sem. Ez elsősorban a nagyvállalatok érdekeit szolgálja, ugyanis ezektől a cégektől származik a gyorspostai küldemények 75 százaléka. Az árháború éleződését jól jelzi, hogy a belföldi szállítási üzletágban mindkét cégnek csökken a profitrátája. Elemzők véleménye szerint a gyorsposták öt évvel ezelőtt 12, napjainkban viszont 8 százalékos profitrátával dolgoznak. Az árcsökkentés, az új szolgáltatások bevezetése nyomán számos vállalatot sikerül ideiglenesen vagy véglegesen átcsábítani a konkurenciától. Az UPS új „szerzeményei" közé tartozik a QVS csomagküldő hálózat, valamint a Gateway 2000 vállalat, amely postán rendelt számítógépek küldésével foglalkozik. Mindkét országos csomagküldő hálózat korábban a küldemények eljuttatására a Federal Expresst vette igénybe. Ugyanakkor a Federal Express a nagy „falatnak" számító Williams-Sonoma kiskereskedelmi hálózatot csábította át a UPS-től. A sort még hosszasan lehetne folytatni, hiszen a csomagküldés, a katalógusbiznisz igen nagy üzlet az USA-ban, nemcsak a gyártók és a kereskedők, hanem a szállítást lebonyolító cégek számára is. Szakértők véleménye szerint a két nagyvállalat háborúja még csak a kezdetén tart, számos pengeváltásra lehet a következő években számítani. Most csak annyi bizonyos, hogy a gyorsposták háborújának eddigi fő nyertesei a szolgáltatást igénybe vevő ügyfelek.

• Gonda György

ÁV Rt. tevékenységéről

eladható) vagyona?

övekedett. Az ÁV Rt.-hez artozó állami tulajdonú vállal- ozói vagyont az 1992-es mér- g nem mutatta ki pontosan, éhány ÁV Rt.-hez tartozó állalat, illetve társaság nem zerepel a vagyonkezelő köny- eiben. Az ÁV Rt. – bár ta- aly tett bizonyos lépéseket – négsem tudta teljes körűen elmérni és begyűjteni a hozzá artozó banki részvényeket. Ezért a bankokban lévő köz- etett tulajdoni hányada sem isztázott pontosan.

Erre némileg magyarázatot dott Kovács Árpád, az ÁSZ gazgatója, aki a szombati Ma- yar Nemzetben az ÁV Rt. jelentés kapcsán leírja, hogy „hiányzik a vagyonról a teljes egészében hiteles kép... Az ÁV Rt. jegyzett tőkéje (a tartós állami tulajdonhányad) és tőketartaléka (az értékesíthető vagyoni rész) nem mutatja ki a társaság alapfeladatához, a vagyonkezeléshez és privatizációhoz kapcsolódó tulajdonszerkezetet, és vagyonértéke kimutatása sem felel meg az előírásoknak."

Az ÁSZ igazgatója a már idézett cikkben – Bartha Ferenccel ellentétben – úgy véli, hogy az ÁV Rt. által értékesíthető vagyon csak 4-500 milliárd forintra becsülhető, míg az ÁVÜ-nél ez közel van a 200 milliárdhoz. (A jelzett összegek nem tartalmazzák a tb-nek átadandó vagyont és tartós állami tulajdonban maradó vagyonrészeket.)

A privatizálható vagyon „minőségéről" a kormány privatizációs stratégiája kissé szkeptikusan fogalmaz. A törvénytervezethez kapcsolódó elemzés szerint „az állami vagyon fizikai értelemben is napról napra erodálódik. Ráadásul az állami többségi tulajdonban lévő társaságok döntő hányada veszteségesen működik, romló termelékenységgel, jelentős pénzügyi zavarokkal küzd." Bár nem tartozik az előbbi kategóriába a MOL, mégis elgondolkodtató, hogy a csaknem 100 milliárd forintos alaptőkéjű, 262 milliárdos vagyonnal rendelkező cég tavaly mindössze 4,6 milliárd forintnyi adózás előtti, 1,5 milliárdos adózott eredményt produkált, miközben nettó árbevétele megköze-

alapján (1994. június 30.)

Összesen (Mrd Ft)		ÁVÜ + ÁV Rt. vagyonkezelők portfóliója	Privatizálható		
zett tőke	Saját vagyon	db jegyzett tőke	saját vagyon		(%)
6,87	14,48	27	6,87	14,48	100,00
190,43	1673,93	877	753,79	1041,37	62,21
0	9,6	0	0	9,6	100,00
1197,3	1698,01	904	760,66	1065,45	62,75

HÍRSOROK

Budapestre érkezik a BIE elnöke

(MTI/MH) Ma, az esti órákban a Kormánybiztosi Iroda meghívására Budapestre érkezik a Világkiállítások Nemzetközi Irodájának (BIE) küldöttsége. A küldöttséget a BIE elnöke, Ole Philiphson vezeti, tagja lesz az iroda főtitkára, Vincent Gonzalez, valamint a BIE Végrehajtó Bizottságának elnöke, T. Kawamura. A magyarországi megbeszéléseken részt vesz Kovács István magyarországi delegátus, a BIE alelnöke is. A tervezett program szerint az első napon Dérczy Ferenc kormánybiztos és Pál László ipari és kereskedelmi miniszter tárgyal a vendégekkel. Kedden a külügyminisztériumban folytatódnak a megbeszélések, majd a delegáció vendégeinek részvételével a kormánybiztos a sajtó munkatársainak beszámol a megbeszélések eredményeiről. Mint azt lapunkban már megírtuk, a BIE decemberi közgyűlésén nagy valószínűséggel visszavonja majd a világkiállítás rendezési jogát Magyarországtól, ugyanis tudomásul kell vennie az expó körül kialakult helyzetet. A parlament lemondott a megrendezésről és a népszavazási kezdeményezés is megbukott. A BIE szakértői egyébként már többször hangoztatták, hogy a szakkiállítás lefújása nem akadálya annak, hogy újból jelentkezzenek a világkiállítás rendezési jogáért. Erre több amerikai nagyváros és világváros is példa volt az utóbbi évtizedekben.

Csepi egy befektetőtársaság élén



(MTI) Allied Investment néven pénzügyi tanácsadó és értékpapír-kereskedelmi részvénytársaság alakul. A mintegy 100 millió forint alaptőkével létrejött befektetőtársaság cégbejegyzése folyamatban van – tájékoztatta az MTI-t Csepi

Vontatottan kezdődött a dél-afrikai magánosítás

A dél-afrikai kormány megkülönböztetett figyelmet fordít a kelet-európai, a dél-amerikai és az ázsiai privatizációra. Pretoria ugyanis az állami tulajdon egy részének magánosításából szeretné finanszírozni a gazdaság átalakítását, valamint a gazdasági és társadalmi egyenlőtlenségek mérséklését.

Nelson Mandela elnök pártja, az ANC több mint három évtizeden keresztül „föld alatti" ellenzéki pozícióban a Dél-afrikai Köztársaság alapvető ipari ágazatainak államosítását követelte. Most, amikor az ANC az ország vezető ereje lett, a párt „váltott", s előtérbe helyezte a piacgazdaság kiterjesztését. Ennek egyik fontos eszköze lehet a magánosítás, amely a jelek szerint – egyelőre vontatott ütemben – kezdetét vette. Elemzők véleménye szerint a privatizálható állami vagyon értéke eléri a 20 milliárd dollárt.

Az ország alelnöke októberben vázolta fel Dél-Afrika új gazdasági stratégiáját, amelyben fontos szerepet kap az állami vagyon részleges, vagy teljes magánosítása. Szakértők véleménye szerint a privatizáció üteme attól függ majd, milyen mértékben lesz szüksége a kormánynak anyagi forrásokra a fejlesztési tervek megvalósításához és az adósságok törlesztéséhez. Jelenleg a Dél-afrikai Köztársaság a költségvetés 18 százalékát fordítja adósságok törlesztésére.

A tervek szerint a magánosítás első szakaszában kerül majd sor a nemzeti légitársaság privatizálására. A South African Airways része az állami Transnet vállalatnak, amely felöleli a vasúthálózatot és a kikötőket is. A Transnet becsült értéke mintegy 3,4 milliárd dollár. Ugyancsak hamarosan sor kerülhet a 13, illetve 16 százalékos állami tulajdon eladására az Iscor acélipari és a Sasol szintetikus olajipari óriáscégekben. A két vállalatot a '80-as években privatizálták, a „maradék" állami tulajdon értéke mintegy 1,8 milliárd dollár. Az állami vagyonkezelő vállalat portfóliójában még számos gyorsan privatizálható kisebb cég, illetve néhány százalékos állami tulajdoni hányad található. Ezek a vállalatok, illetve tulajdoni hányadok ugyancsak gyorsan és zökkenőmentesen privatizálhatók. A szélesebb körű privatizációnak sok ellenzője akad az ANC párton belül is. Véleményük szerint továbbra is állami tulajdonban kell maradnia az Eskom villamos ipari vállalatnak (értéke 4 milliárd dollár), a Telkom távközlési cégnek (2,2 milliárd dollár), a Denel hadiipari high-tech vállalatnak (1,1 milliárd dollár), a postának. Nem kizárt azonban, hogy a gyors ütemű műszaki fejlesztés igénye miatt elkerülhetetlen lesz a távközlési vállalat magánosítása, illetve külföldi partnerek bevonása.

A lassan körvonalazódó dél-afrikai privatizáció a második ilyen „forduló" lesz az ország gazdaságában. 1989-ben a kormány privatizációs ügynöksége értékesítette az Iscor nagyobbik részét. A vállalat részvényeinek 5 százalékát a dolgozók vásárolhatták meg 20 százalékos árkedvezménnyel. 1991-ben egy állami söripari vállalatot adtak el 12 millió dollárért. A privatizáció ellenzői Dél-Afrikában gyakran hivatkoznak a magánosítás nyomán várhatóan növekvő munkanélküliségre. Ugyanakkor elismerik, hogy a privatizáció tulajdonhoz juttathatja a fekete bőrű lakosságot és a dolgozók más széles rétegeit is.

• G. Gy.

sonyi
ndék
ontjában
i téren —
es üzlet.
+ raktár + WC)
bérelhető
esetén
ejáratú,
s kamatú hitel
vehető.
rany Kft., Pécs
413-322/135,
a között.

Hirdetmény

A Zalagabona Részvénytársaság

(8900 Zalaegerszeg, Hoch János utca 98.)

1995. január 5-én (csütörtökön) 10 órakor rendkívüli közgyűlést tart

A közgyűlés helyszíne: a Zalagabona Részvénytársaság II. emeleti (Zalaegerszeg, Hoch János utca 98.) tanácsterme.

A közgyűlés napirendje:

1. Az alaptőke felemelése.
2. Az alapító okirat módosítása (tevékenységi kör módosítása, a közgyűlés, az igazgatóság, a felügyelő bizottság működésének módosítása, a részvénytársaság képviselete, cégjegyzése, a nyereség felosztásának módosítása).
3. Igazgatósági tagok visszahívása, az igazgatóság tagjainak megválasztása, díjazásuk megállapítása.
4. A felügyelő bizottsági tagok visszahívása, a felügyelő bizottsági tagok megválasztása, díjazásuk megállapítása.
5. A könyvvizsgáló visszahívása, könyvvizsgáló választása, díjazásának megállapítása.
6. A dolgozói részvénytulajdonosokat képviselő MRP-szervezet, valamint az ÁVÜ-vel megkötött megállapodás ismertetése.

A közgyűlésen való részvétel — szavazás — előfeltétele, hogy a részvényesek 1995. január 2—3-ig munkanapokon 8—15 óra között a részvényeiket a társaság székhelyén (8900 Zalaegerszeg, Hoch János utca 98.) letétbe helyezzék, vagy máshol letétbe helyezett részvényeik letéti igazolását átadják.

Az igazgatóság ennek alapján adja ki a közgyűlést megelőzően a szavazójegyeket, amelyek egyben a közgyűlésen való részvételi jogot igazolják. A részvényesek a közgyűlésen jogaikat személyesen vagy meghatalmazottjaik útján is gyakorolhatják.

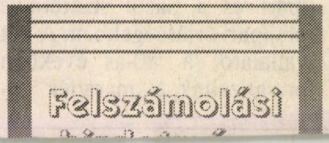
A részvényesek az egyes napirendi pontok írásbeli előkészítő anyagait a letétbe helyezéskor vehetik át.

A közgyűlés határozatképtelenség esetén az eredeti napirendi pontok változatlansága mellett — megismételten — a fent megjelölt helyen 1995. január 6-án (pénteken) 10 órakor kerül megtartásra, amikor is a megjelentek számára, részvényértékére való tekintet nélkül a közgyűlés határozatképes.

Zalagabona Részvénytársaság
igazgatósága

MH 17310





FELSZÁMOLÁSI HIRDETMÉNY

94.11.25

Ismét megmenekült a Greyhound

Az Egyesült Államok egyetlen országos távolságibusz-hálózata, az amerikai szabadság egyik jelképének számító Greyhound ismét megmenekült a csődtől. A cégvezetésnek hosszas tárgyalások során sikerült megegyezni hitelezőivel abban, hogy a vállalat adósságait tulajdonná alakítják át.

A 2300 települést kiszolgáló Greyhound először 1990-ben volt kénytelen csődöt jelenteni. Egy évvel később sikerült talpra állnia, de a vállalat azóta veszteséges. Nem hozott jelentős sikert a gazdálkodásban a nagyszabású átszervezési program, amelynek eredményeként a működési költségek tavaly 100 millió dollárra mérséklődtek. A kényszer fogyókúra során a vállalat kétezres buszparkja felére csökkent, s a tervek szerint jövőre az alkalmazottak száma újabb 20 százalékkal mérséklődik.

Idén a távolsági buszok mintegy 50 százalékos kapacitáskihasználtsággal közlekedtek, ami 13 százalékos csökkenést jelent az elmúlt évhez képest. 1944 első kilenc hónapjában a cég nettó vesztesége 72 millió dollár volt, az előző év azonos időszakában a gazdálkodás 14 millió dollár nyereséget mutatott. Ami a bevételeket illeti: az első háromnegyed évben az előző év azonos időszakához képest a bevételek 8 százalékkal csökkentek, s nem haladták meg a 471 millió dollárt. Sokatmondó, hogy a Greyhound részvényeinek árfolyama május óta 90 százalékkal zuhant a tőzsdén.

Az erőltetett ütemű költségcsökkentés „eredményeként" számottevően romlott a Greyhound szolgáltatásainak színvonala. Számos útvonalon beszüntették a járatok indítását, gyenge a hatékonysága a számítógépes helyfoglalási rendszernek, a sokat túlórázó dolgozók mind kevésbé tudják állni az utasok rohamát.

Gondot jelent a Greyhound számára az is, hogy az USA-ban jelentősen csökkent az érdeklődés a távolsági buszjáratok iránt. Ennek egyrészről a benzin alacsony ára az oka, másrészről pedig az, hogy a légitársaságok gyilkos árversenyt folytatnak egymással. Ennek következtében a repülőjegyek igen olcsók. A Southwest légitársaság például a Phoenix-San Diego útvonalon 31 dollárt kér a repülőjegyért, ez a tarifa 3 dollárral alacsonyabb a Greyhoundénál...

A cég hitelezőinek és részvényeseinek nyomására augusztusban lemondott a buszvállalat elnök-vezérigazgatója, Frank Schmieder. November közepén őt a „vezetőülésben" a cég egyik korábbi vezetője, Craig Lentzsch váltotta fel.

Az újabb csődindítványra annak nyomán került sor, hogy a Greyhound nem tudta kifizetni a szeptember 30-án esedékes 4,3 millió dollárnyi tőketörlesztést. A mulasztás a kötvénytulajdonosok egy részét arra késztette, hogy csődeljárást indítványozzon egy texasi bíróságon. A jelek szerint erre az eljárásra azonban most nem kerül sor.

A 188 millió dolláros összadóssággal rendelkező buszvállalat megállapodott a kötvénytulajdonos-hitelezőkkel, hogy a Greyhound adósságának egy részét — 98,9 millió dollárnyi átváltható alárendelt kötvényt — a társaság részvényeinek 45 százalékára „becseréli". Ez annyit jelent, hogy a hitelezők minden ezer dollárért mintegy 256 részvényt kapnak. A Greyhound jelenlegi részvényesei megőrzik 26 százalékos tulajdoni hányadukat, mert az ügyletet egy 35 millió dolláros tőkeemeléssel együtt hajtják végre. A kötvénytulajdonosok a részvények mellé jogot nyernek a cég kilenc igazgatója közül kettő jelölésére. (Ezért cserébe a hitelezők beleegyeztek abba, hogy visszavonják a már benyújtott csődeljárási indítványt.) Érdemes megjegyezni, hogy a kanadai Connor, Clark and Co, beruházási vállalat 18,3 százalékos részesedéssel rendelkezik a Greyhoundban.

A gondok ellenére a kötvénytulajdonosok képviselői derűlátóak a busztársaság jövőjét illetően. Szerintük az országos buszhálózat megléte hatalmas előnyt jelent a Greyhound számára, s ez felér egy monopolhelyzettel. Véleményük szerint a légitársaságok nem jelentenek áthidalhatatlan problémát a busztársaság számára, hiszen a légivállalatok szolgáltatásai döntően nem a Greyhound utaskörét célozzák meg. A távolsági buszokat igénybevevők általában hirtelen határoznak utazási szándékukról, míg a kedvezményes áru repülőjegyeket gyakran hónapokkal előre le kell foglalni.

A Greyhound jövője elvben biztosítottnak látszik. Jó néhány évre van azonban ahhoz szükség, hogy a cég kikecmeregjen az anyagi gondokból, szolgáltatásainak színvonala számottevően emelkedjen, s ennek nyomán visszaszerezze hírnevét a potenciális utasok körében.

Gonda György

business center 99

Jó üzlet, Jó hely, Busi

