92. IV. 28.

Kényszerfogyókúrán az Aeroflot

Harmincszoros jegyár, átfestett repülők

Történelmének legmélyebb válságát éli át a világ legnagyobb és a szakemberek véleménye szerint legkevésbé hatékony légitársasága, az Aeroflot. Az üzemanyaghiány, a szervezetlenség, az alkatrész-utánpótlás akadozása miatt naponta járatok százait törlik, s minden jel arra mutat, hogy a volt Szovjetunió belföldi polgári légiközlekedése összeomlóban van. Az utódállamok az anyagi és a műszaki segítséget a nyugati légitársaságoktól és befektetőktől várják, akik a nagy üzlet reményében nem zárkóznak el az együttműködéstől.

Tucatnyi légibaleset

Az év eleje óta az Aeroflot 34 belföldi igazgatósága önálló légitársaságként igyekszik működni. Ez azt jelenti, hogy az utódállamok mindegyike — legalábbis elméletben — egy vagy több saját légivállalattal rendelkezik. A repülőgépek egy részének átfestésével jött létre az Ukrainian Airlines, a Lithunian Airlines és a többiek. Az elmúlt hónapokban a géppark 40 százalékát véglegesen vagy ideiglenesen ki kellett vonni a forgalomból műszaki okok miatt.

Miközben az egyes köztársaságok a saját légitársaságok megteremtésén munkálkodnak, politikai és gazdasági okok miatt az Aeroflot külföldi tevékenysége egyelőre „egészben" maradt. A FÁK-államok közötti légügyi bizottság döntése értelmében a nemzetközi járatokat továbbra is az Aeroflot égisze és neve alatt bonyolítják le. Ennek többek között az az oka, hogy egyik utódállamnak sincs elegendő pénze jelenleg külföldi képviselethálózat létrehozására, valamint a Szovjetuniótól megörökölt légügyi egyezmények sem tárgyalhatók újra egyik napról a másikra.

Az Aeroflot a légi tarifákat a nemzetközi járatokon harmincszorosára(!) emelte a januári árfelszabadítás idején. Jelenleg mintegy 110 repülőgép bonyolítja le a nemzetközi forgalmat a világ 102 országának 135 városával, s mind az Aeroflot, mind pedig a belőle kialakult légitársaságok keresik az együttműködést a külföldi partnerekkel. A British Airways-zel például Air Russia néven vegyes vállalatot hoznak létre, amely 1994-re a tervek szerint korszerűsítené a lerobbant domogyedovói repülőteret is.

Elaggott géppark

A Lithunian Airlines nemrégiben írt alá marketingszerződést az American Airlines-szal, az Aeroflot-Szentpétervár pedig a Finnairrel közösen alapított februárban légitársaságot. A régi seremetyevói repülőteret egy közös vállalkozás szándékozik felújítani, amelynek nyugati partnere a Lufthansa.

Az Aeroflot és utód-légitársaságai mindeközben bénító anyagi gondokkal küszködnek. Saját tőkéből képtelenek az elaggott gépparkot korszerűsíteni és a FÁK-on belüli légiforgalmat újjászervezni. Nem könnyű feladat külföldi anyagi forrásokat találni a FÁK légiforgalmának „áramvonalasításához", bár nem is reménytelen. Számítások szerint a 2005-ig terjedő időszakban a FÁK légitársaságainak 1300 új repülőgépet kell beszerezniük. Ezek többsége amerikai és nyugat-európai gép lesz, de még távolról sem megoldott a vásárlások finanszírozása. A vezető nyugati repülőgépgyárak viszont nem akarnak elesni ettől a hatalmas megrendeléstől, ezért a bankokkal együttműködve különböző finanszírozási lehetőségeket dolgoznak ki. Abban ugyanis mindenki egyetért, hogy a FÁK belső és nemzetközi légi közlekedése nem állhat le.

(g. gy.)

KGB-sek Belgiumban

A kémsztori folytatódik

Ahogy a hírszerzők általában nagy türelemmel, körültekintéssel, és hosszú távon dolgoznak, az őket üldöző

den új technikai vívmányára kíváncsiak voltak; a távközlés, az elektrotechnika, és

Hajdanvolt Margit

Hová menjen a fővárosi fáradt ember, ha nyugodt, szép környezetre vágyik? Régen azt mondták, ott a Margitsziget. S ott van ma is, a kérdés csupán az, milyen és miért olyan, amilyen? Felvételeink önmagukért beszélnek. Az egykoron csodálatos tó előtt lefűrészelt fa korhadt törzsében szemétkupac. Leszakadt tábla a buszmegállóban. Körülötte emberek. Ősz hajú, hatvan körüli férfi nagyot krákog és köp, megcélozva az alumínium oszlopot. Arrébb anyuka tolja le gyermeke nadrágját, és a srác a tacskó mellett végzi a dolgát, bár néhány méterrel arrébb ott virít — évszázados tán — a vécét jelző rozsdás tábla.

A sziget délelőtt sem kihalt. Százak zarándokolnak az évszázados fák közé, a valaha kék Dunával ölelt, szentlakta szigetre. A nyugtató zöld szín helyett lerobbant épületek, derékban félbe vágott fák, kitaposott növények, állati és emberi ürülék fogadja a látogatót. A széljárás segít, bűz még nincs, igaz a meleg is csak pár napos.

Most amikor a természet virágba borul, amikor ontják illatukat az orgonák, ez a mi szigetünk más, mint a régi, 20-25 évvel ezelőtti. Más, bár annyian foglalkoznak vele, mint még soha. Az illetékes embert meg sem lehet találni. A terület a XIII. kerülethez tartozik, ám gondozója, felelőse a főváros. A műszaki osztály egyik dolgozója úgy véli, túl sokan dolgoznak vele, körülötte és egyik sem tudja, mit csinál a másik. Persze hozzáteszik a hivatalban, van koncepció a szigetre.

Elhisszük. Koncepcióban sosem volt hiány. Ám vannak kitaposott, valaha Hollandiából ideszállított virághagyma-maradványok, kitépett növények, letarolt fű, s még sorolhatnánk. A műemlék épületek is, úgy tűnik, gazdátlanok, omladozók.

A zenélő kútról senki nem tudja, mikor szólal meg, vagy mikor szólt utoljára. Állítólag a régi zenét a szerző erdélyi rokonai leállíttatták. Van új, de hol? A kút tulajdonosa, a Vízművek állítólag felújíttatta a kutat. Nem látszik rajta.

Sétánk során találkoztunk a bokrok alatt hűst kereső, zacskón pihenő hajléktalannal, aki elküldött a ...ba. Esténként szerelmespárok bújnak meg az árnyak között a padokon, már ahol még vannak. Így volt ez régen is, csak a környezet volt más. Az a régi mintha európaibb lett volna. Akkor még Déryné is másképp tekintett le ránk, ha a szemébe néztünk. Ma egyik szemével pirosnak, a másikkal kéknek

A műemlék illemhelyek — a kis, zöld házikók — most

92. 5. 4.

Párt és profit

Új tigris született

Szingapúr, Hongkong, Tajvan és Dél-Korea mellett a szakemberek újabban Kína két déli tartományát, Guangdongot és Fucsient is ázsiai tigrisként emlegetik, jelezvén, hogy ez a két terület valóságos gazdasági csoda színtere. A dél-kínai „csoda" 1979-ben kezdődött, amikor a két déli tartomány és több kikötőváros különleges státust kapott a gazdaságban. Szabaddá vált a külföldi tőke beáramlása, a profit kivitele a térségből: a vámkedvezmények sora, a vámmentesség, valamint a szabadkereskedelem

mágnesként vonzotta és vonzza a térségbe a külföldi, elsősorban a szomszédos hongkongi és a tajvani tőkét.

Kapitalista oázis a szocializmusban — így foglalható össze röviden a kísérleti laboratóriumként számontartott két déli tartomány teljesítménye. A fejlődés és az eredmények valóban lenyűgözőek nemzetközi összehasonlításban is. A nyolcvanas években Guangdong ipari termelése évente 20 százalékkal bővült, s tavaly már megközelítette a 30 százalékot. Kína ipari termelésének csaknem 9 százaléka már ebből a tartományból kerül ki. A térségben elsősorban ruházati cikkeket, cipőket, játékokat és háztartási gépeket gyártanak mind a hazai piacra, mind pedig exportra.

A kivitel évi 30-36 százalékkal növekedik, s tavaly ide irányult a külföldi működőtőke 45 százaléka.

Jelenleg a tartományban mintegy 15 ezer külföldi érdekeltségű cég működik, többségük tajvani és hongkongi. Érdekesség, hogy hongkongi bejegyzésű cégek a tartományban kétmillió dolgozót foglalkoztatnak, miközben odahaza munkásaik száma nem haladja meg a 700 ezret.

Fucsien tartományban négyezer külföldi és vegyes vállalat működik, a beáramlott tőke mintegy 4 milliárd dollárra tehető. A termelő és összeszerelő üzemek szinte kizárólag exportra dolgoznak. A munkabér — mindkét kivételezett tartományban — a tajvaninak mindössze egytizede, a hongkonginak pedig egyötöde. Igen alacsonyak az üzemek, irodák bérleti díjai és működési költségei. A termelékenység gyakorlatilag azonos a tajvanival és a hongkongival.

A fejlett ipari országokban kapható ruházati, egyszerűbb elektronikai, cipőipari termékek és játékok mind nagyobb része készül Dél-Kínában. A tömegáru termelése Tajvanról, Hongkongból és a többi, újonnan iparosodó ázsiai országból nagy ütemben helyeződik át Kína déli részébe.

Újabban amerikai és nyugat-európai cégek is mind nagyobb számban vannak jelen és termeltetnek Dél-Kínában, sőt a japán tőke is megjelent.

Az előrejelzések szerint a nyugati nagyvállalatok mind nagyobb összegeket fognak beruházni Dél-Kínában, a kedvező kisvállalati tapasztalatok ugyanis meghozták a nagyok étvágyát is. Megbizonyosodhattak arról, hogy a beruházások biztonságban vannak, a kínai termeltetés igen nyereséges, s Peking is inkább bővíti a kedvezmények körét.

Shezen és a két tartomány többi városa nyugati méretű autóforgalommal dicsekedhet, gomba módra növekednek a felhőkarcolók, valamint az ipari és a kereskedelmi központok.

A piacgazdaság már beköszöntött Kínának ebbe a részébe, s ez tükröződik a „helyi" ideológiában is. A kommunista párt egyik itt élő vezetője nemrégiben úgy fogalmazott, hogy a párt feldata a térségben a profittermelés. Mao elnök forogna sírjában?

(g. gy.)

Mit mutat a mutatvá

Utat a körhintához, a céllövöldéhez, amelyek nélkül egy valamirevaló majális, búcsú valamikor elképzelhetetlen volt. Hol itt, hol ott verik fel „sátrukat", állítják talpra a körhintát, a céllövöldét a főváros kerületeiben. De valahogy nem megy az üzlet. Nem a falu végén, hanem a lakótelepek szomszédságában, vagy a zöldterületen áll a körhinta, a céllövölde pedig még véletlenül sem hangos a puskalövésektől.

— *Akkor miből élnek?* — kérdezem a lakókocsi szűk konyhájába préselődve *id. Féder Andorné* volt artistától, s lányától, *Varga Attilánétól*.

Könyvcsemege

NÉMET BANKMÉRLEG

Repül — ki tudja hol áll meg?

A német kereskedelmi bankok mostanában tartják majd éves közgyűléseiket. 1991 első tíz hónapjából a rendelkezésre álló adatok már jól jelzik a végső mérlegek irányzatát. A lényeg: miközben az iparvállalatok többsége 1991-ben igen alacsony nyereséget ért el — a bankszektor számára 1991. rekordprofitot hozott.

Véglegesnek tekinthető adatok szerint a német bankszektor nyeresége tavaly 15 százalékkal növekedett. Ez minden korábbi rekordot megdöntött, pedig az 1990-es esztendő sem zárult rosszul: akkor a profit 11 százalékkal emelkedett. 1991 első 10 hónapjában az ország legnagyobb kereskedelmi bankja, a Deutsche Bank 11,1 százalékkal, a Dresdner Bank pedig 20,2 százalékkal magasabb nyereséget ért el mint egy évvel korábban. Különösen kedvező üzleti eredményről adtak számot a közepes méretű bankok: a Deutsche Verkehrs Bank nyeresége például 50 százalékkal lett több.

1991-ben a német gazdaság a korábbi évek teljesítményéhez képest gyengélkedett, a bankok azonban „arattak". A kiváló üzletmenet oka mindenek előtt a két Németország egyesítésének gazdasági következményeiben és hatásaiban keresendő.

Németország keleti felén az állami vagyonügynökség, a Treuhand nagy ütemben látott hozzá a privatizáció megvalósításához. A privatizálandó cégek fele — több mint 5500 vállalat — 1992. január végéig magánkézbe került, s az államtalanításból származó bevétel meghaladta a 11,7 milliárd márkát. A vagyonügynökség a cégeken kívül még 2,4 milliárd márka értékű ingatlant is eladott. A keletnémet vállalatok privatizálására döntő mértékben bankkölcsönből került és kerül sor.

Egyik oldalról tehát nagymértékben megnövekedett a bankoknál a kölcsönigény, másik oldalról pedig a németországi kamatok tavaly a második világháború előtti időszak óta a legmagasabbra szöktek. A magas kamatok tehát jó bevételt hoztak a pénzintézeteknek, amelyek ráadásul meglehetősen olcsón jutottak forrásokhoz. Az olcsó forrás éppen Németország keleti fele volt. A bank- és értékpapír-műveletekben nem igazán jártas és gyakorlatlan keletiek milliói pénzüket továbbra is igen alacsony kamatozású számlán, illetve betétben tartják. Ezek kamata éves szinten 3 százalék körül mozog. A bankok viszont a befektetőknek tavaly 12—15 százalék évi kamatra nyújtottak kölcsönt, így a „kamatolló" nem kis nyereséget hozott számukra. A statisztikák tanúsága szerint a vezető német bankok által tavaly nyújtott kölcsönök 30 százaléka az alacsony kamatozású betétekből származik.

Az előrejelzések szerint idén a bankok nyereségének növekedése 9—10 százalékos lesz. A nyereség növekedési ütemének visszaesését elsősorban a német gazdaság viszonylagos dekonjunktúrája magyarázza. A gyengébb gazdasági teljesítmény következtében várhatóan növekszik a bankok kétes kintlévőségeinek és behajthatatlan követeléseinek állománya. A szovjet utódállamok kiszámíthatatlan fizetőképessége sem hagyja 1992-ben érintetlenül a német bankok nyereségét.

Az elmúlt év közepén a német bankok kintlévőségei a volt Szovjetunióban meghaladták a 35 milliárd márkát. Ezen összeg döntő részéért a német kormány és hitelbiztosító intézetei vállaltak felelősséget. Az első nagy privatizációs „hullám" levonulása után idén csökkenni fog az érdeklődés az ország keleti részének állami vállalatai iránt, így a bankok erre a célra kevesebb kölcsön nyújtására számítanak. Működési költségeiket viszont igencsak megnöveli a 430 ezer dolgozót tömörítő bankszakszervezet bérkövetelése. A szakszervezet 10,5 százalékos béremelést követel, a munkaadók viszont 5 százalékos bérfejlesztést ajánlanak. A következő hetekben kemény bértárgyalások várhatók, a szakszervezet számára ugyanis elfogadhatatlan a bankok ajánlata. A kereskedelmi bankok részvényesei elégedettek a tavalyi év eredményeivel. A Deutsche Bank például az egy részvényre járó osztalékot 14-ről 15 márkára emeli, s az ország szinte minden bankja emeli az 1991-es év utáni osztalékot. Várhatóan a Bundesbank idén csökkenteni fogja a gazdaság élénkítésének szükségessége miatt az alapkamatokat, így a kereskedelmi bankok olcsóbban juthatnak forráshoz. Ezt a kamatcsökkentést nem feltétlenül fogják érvényesíteni az általuk nyújtott kölcsönökben, legalábbis nem teljes egészében. Így nem lehetetlen, hogy az idei évre várt 9—10 százalékos profitnövekedést az osztalékok további emelkedése fogja kísérni.

GONDA GYÖRGY

A német bankok üzletmenetének alakulása 1991. első hónapjában

	Forgalom millió DM	Változás %-ban	Nyereség millió DM	Változás %-ban
Deutsche Bank	297 582	+14,3	2 994	+11,1
Dresdner Bank	189 371	+ 3,5	1 215	+20,2
Commerzbank	150 831	+ 2,4	974	+18,7
Bayerische Vereinsbank	129 236	+ 9,8	626	+29,4
Hypo-Bank	130 184	+ 3,5	820	+10,1
Berliner Bank	26 900	+21,0	161	+43,0
BHF Bank	27 547	+ 9,4	188	+22,1

...en lefelé mo... ...elmileg alacsony... ...ó 6 cent/bushelig szű... ...májusi, illetve júliusi jegyzések különbözete (spread). Ez a helyzet egyaránt betudható a gyenge májusi és az erős júliusi jegyzéseknek. Az előbbi a májusi termin közelgő kifutásával, az utóbbi a vetésnél tapasztalható növekvő lemaradással magyarázható.

Az időjárás javulásával — változatlan kereslet mellett — a júliusi és távolabbi terminusok jegyzéseinek emelkedésével nem számolhatunk. A pénteki zárás májusi terminre 247,75 cent/bushel, középpontjában a kínálati oldalon továbbra is az argentin kukorica „prompt fob-ár 100 USD/tonna alatt), míg a keresleti oldalon a dél-afrikai import áll (a múlt héten több mint 450 ezer tonna vételi szándék).

A szójakomplexumban csak az olaj jegyzése csökkent jelentős mértékben a hét elején (az amerikai készletek márciusi növekedésének hírére). A bab és a dara jegyzése a hét első felében a dél-amerikai betakarítás közben, illetve az orosz hitelátütemezés fejleményeire várva lassan erodált. Ez utóbbi inkább csak a prompt-időszakot érintette, a júliszáraz, meleg időt jósoló időjárás-előrejelzés hatására a komplexum árai pénteken megugrottak és így a pénteki zárás májusi/júliusi terminre babnál 583,75/590,25 cent/bushel, daránál 174,6/177,9 USD/short tonna, illetve olajnál májusra 19,73 cent/libra. A dél-amerikai prémiumok közeli terminusra gyengültek némileg, a távolabbi határidőkre viszont változatlanok. A brazil fob-árak májusi elhajózásra babnál 211 USD/tonna, daránál 174 USD/tonna, olajnál pedig 397 USD/tonna.

DR. VISKY KATALIN

ós hullámot indított el és a terminjegyzés 1285 dollárig is visszaesett a hét bizonyos szakában. Ezzel egy sokak szerint elengedhetetlenül szükséges konszolidációs szakasz vette kezdetét, amelynek során a piac új, magasabb szinten alakíthat ki magának támogatási szintet. Ha a konszolidáció 1280 dollár fölött végbe tud menni, akkor hamarosan újabb csúcsértékeket regisztrálhatunk. A három hónapos határidős ár a május elsejei záráskor 1292 dollár, az azonnali pedig 1370 dollár volt.

Híreink szerint komoly orosz nikkelszállítmányok indultak el Észak-Amerika és Észak-Nyugat-Európa kikötői felé. Ennek elméletileg az árakra csökkentő hatással kellene lennie, de a piac nem mutat hajlandóságot az alacsonyabb árak befogadására. Ennek elsősorban technikai okai vannak, a legkülönbözőbb árindikátorok szerint ugyanis jó esélye van a jegyzésnek arra, hogy elérje a 7600 dolláros árszintet. Egyelőre azonban csak 7465 dollárig jutott el a piac (pénteki záróár) és félő, hogy ha a tartott jegyzés nem kap a tényleges kereslet-kínálat oldaláról kellő visszaigazolást, akkor az árak gyors ütemben fognak visszaesni.

A csendes üzletmenet ellenére pozitívan ítéljük meg az ón helyzetét. Úgy tűnik, hogy a közelmúlt lendületesebb áremelkedése után törvényszerűen jelentkező profitrealizáló eladások nem tudják visszafordítani a trendet, azokat könnyűszerrel felszívják a napi hullámvölgyekben jelentkező úgynevezett követő vételek. Mindaddig, amíg az ár 5850 dollár fölött marad, komoly esély van a 6000 dolláros árszint gyors meghaladására. Ezt a pénteki 5890 dolláros záróár sem zárja ki.

Az ólom eseménytelen napokon jól tartotta magát a 310 sterlinges, illetve 540 dolláros alátámasztási szint felett. Kisebb árfolyammozgásokat csak a sterling jegyzésben láthattunk, ezeket az erősödő sterling/dollár árfolyam okozta.

Európai hálózattal rendelkező vegyes vállalat keres Budapesti központjába

KERESKEDELMI VEZETŐT

Mindazoknak a jelentkezését várjuk, akik kereskedelmi és vezetői gyakorlattal rendelkeznek, angol nyelvtudásuk tárgyalóképes, és vállalják egy kemény munka kihívását!

Pályázatukat — angol nyelvű önéletrajzzal — küldjék el a következő jeligére és címre: „Kihívás-perspektíva '92"

Hírlapkiadó Vállalat
1085 Blaha L. tér 3.

Hsz.: 142

Keleti pu.-nál,

központi fűtéses, fővonallal ellátott 51 m^2-es, 2 helyiségből álló

irodahelyiség kiadó!

Érdeklődni: 121-7800
Kolláth Attila

Hsz.: 141

SÜRGŐS?
AKKOR RÖVID IDŐN BELÜL

közzétesszük üzleti közleményeit, hirdetéseit, mert a szakmában páratlanul gyors számítógépekkel készítjük a Figyelőt és nyomdánk, a SEMIC INTERPRINT is a leggyorsabbak közé tartozik.

Hívja a FIGYELŐ reklámszerkesztőségét!

Telefon: 153-1935 és Fax: 153-0106 és 132-2990

A világ legnagyobb valutatartaléka

Ugrani készül a tajvani tőke

Az elmúlt két évtizedben az olcsó tajvani áruk szinte az egész világot elárasztották. A japán mintát követő exportáradat egyik eredményeként ma Tajvan rendelkezik a világ legnagyobb valutatartalékával, amelynek összege meghaladja a 82 milliárd dollárt. Előrejelzések szerint, ez az összeg a jövő esztendő végére eléri majd a 100 milliárdot.

Csúcstechnika

Tajpej most elérkezettnek látja az időt arra, hogy gazdaságát fokozatosan átállítsa a csúcstechnikára és mint a világ tizenötödik gazdasági hatalma, az exportoffenzíva mellett mind több működőtőkét helyezzen el külföldön. Odahaza ugyanis a termelés mind drágább, húsz év alatt az átlagjövedelem évi 443-ról 8800 dollárra növekedett. Jól jellemzi Tajván gyors ütemű fejlődését, hogy 1971-ben az ország bruttó nemzeti terméke 6,6 milliárd dollár volt, tavaly viszont a GNP már elérte a 180 milliárdot.

A külföldre irányuló tőkebefektetési invázió tehát kettős célt szolgál. Egyfelől a tömegtermelés egy részének kitelepítését az olcsóbb munkaerővel rendelkező országokba (Thaiföld, Malajzia, Mexikó, stb.), másfelől pedig részesedésszerződést a csúcstechnológiát képviselő ágazatokban. Nem mellékes szempont az új piacok meghódítása a tajvani áruk számára, valamint új hídfőállások kiépítése az Európai Közösség irányába.

Tajvan külföldi befektetései az elmúlt öt évben 27-szeresükre, hat milliárd dollárra növekedtek. Számítások szerint a következő esztendőkben ez a befektetési ütem jelentősen fog növekedni, s nem kizárt, hogy az ezredfordulón már 20-30 milliárd dollár értékű tajvani tőke fog külföldön nyereséget termelni.

Hongkongon át

A tőkeexport első „fordulójában" Tajvan mindenek előtt környezetét igyekszik meghódítani. Malajziában már csaknem 3 milliárd, Vietnamban pedig 600 millió dollár a befektetett tajvani tőke összege. Tajpej még mindig tiltja a közvetlen kereskedelmet Kínával, valamint az oda irányuló közvetlen tőkebefektetést. Ennek ellenére a Hongkongon keresztül lebonyolított közvetett kereskedelmi forgalom értéke tavaly 5,5 milliárd dollárt ért el, míg különböző csatornákon keresztül 1991-ben egymilliárd dollárnyi tajvani tőke áramlott be a Kínai Népköztársaságba. (Az ottani tajvani beruházások értéke már megközelíti a hárommilliárd dollárt.)

Tajvan tőkeberuházási terveiben fontos helyet foglal el a kelet-európai térség is. Az „előőrs" ezen a területen is a kereskedelem: 1991-ben Tajvan és Kelet-Európa kereskedelme 708 millió dollár volt, 56 százalékkal több, mint egy esztendővel korábban. Lengyelország és Oroszország után a térségben Magyarország volt Tajvan harmadik legnagyobb kereskedelmi partnere, Budapesten már több mint tíz tajvani cégnek van képviselete, s ezeken keresztül bonyolódik le a Magyarországra irányuló export jelentős része.

Kelet-európai felmérés

Mind Magyarországon, mind pedig a térség többi államában szinte egymásnak adják a kilincset a tajvani üzletember-delegációk, amelyek célja a piacfeltárás mellett a befektetési lehetőségek keresése. Véleményük szerint a visegrádi hármak területén, közösen gyártott termékek a térségben jó piacra számíthatnak, ráadásul könnyebb bebocsáttatást nyerhetnek a Tizenkettek piacára. A tajvani tőke egyelőre csak felméri a terepet Kelet-Európában, de szakemberek véleménye szerint egy-két éven belül számottevő működőtőke beáramlásra lehet számítani. Az „ázsiai tigris" sok vonatkozásban a japán példát követi, így a világ arra számíthat, hogy az áruözönt rövidesen a tőkeözön is követi Tajvanról.

(g.gy.)

NÉMETORSZÁG — A FELLENDÜLÉS ÁRA

Öt Bölcs a viharban

Németországon végigsöpört a sztrájkhullám és a feszültség még ma is tart. Az Öt Bölcs, az ország öt legtekintélyesebb gazdaságkutató intézete mégis hűvös tavaszi jelentést készített az ország közvetlen gazdasági jövőjéről. Eszerint Németország gazdaságát a recesszióból való világméretekben lassú kilábalás, a lanyha növekedés, a megszokottnál nagyobb infláció és munkanélküliség fogja jellemezni.

A két Németország egyesítésének „ára" meglehetősen magas. Ennek többek között az is az oka, hogy az ipari országokat sújtó recesszió csak vontatottan „úszik át" enyhe fellendülésbe. A német gazdaságkutató intézetek előrejelzése szerint Németország nyugati felében a bruttó nemzeti termék növekedése a tavalyi 3,1 százalékról idén 1 százalékra lassul. (Az IMF közgazdászai 2 százalékos GNP-bővüléssel számolnak.) Az üzleti élet szereplői bizalmának hiányát jól mutatja, hogy idén csökkennek a beruházások. Visszaesés várható a beruházások ütemének növekedésében az ország keleti felében is, annak ellenére, hogy ott már az idén is termelésnövekedéssel számolnak. A volt NDK-ban tavaly a termelés 30,3 százalékkal csökkent, az idén viszont 10,5 százalékos növekedéssel számolnak. Ez a termelésbővülés azonban még mindig nem saját lendületből történik, hanem a nyugati országrész átutalásain alapul.

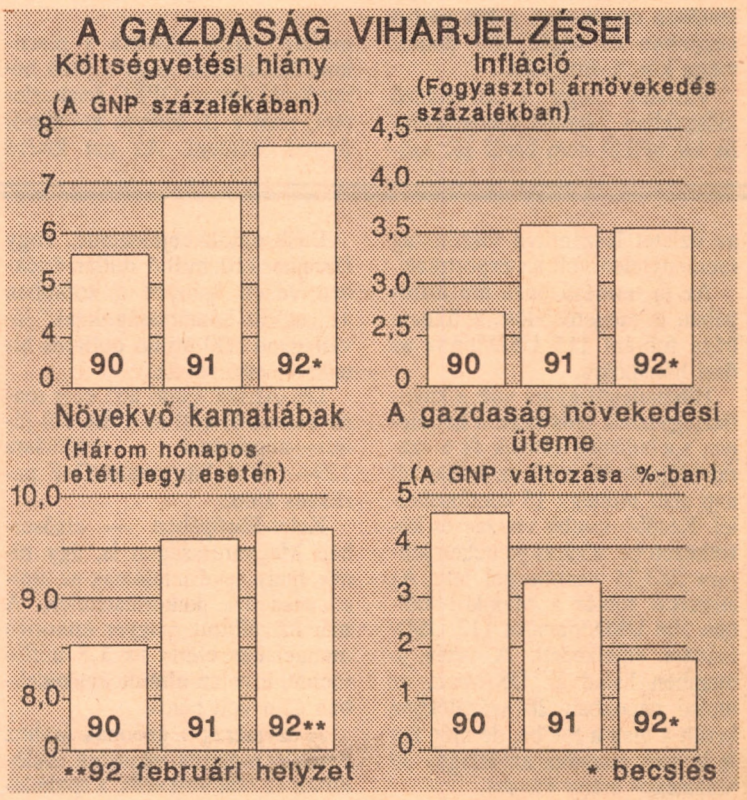
Az ország nyugati felében tavaly az infláció tízesztendős rekordot, 3,6 százalékot ért el. Idén a fogyasztói árak emelkedése valószínűleg 3,8 százalékos lesz, ami német mércével szokatlanul magas. Valamelyest csökken az infláció az ország keleti felében: az előrejelzések szerint az idén a tavalyi 13,6-ról 12 százalékra. Nem kevés gondot okoz a költségvetés számára a munkanélküliség emelkedése, amely az ország keleti és nyugati részére egyaránt jellemző.

Tavaly Németország nyugati felében az aktív lakosság 5,5 százaléka volt állástalan, a kedvezőtlen konjunktúra hatására ez az arány most 5,8 százalékra növekszik. Keleten a piacgazdaságra való áttérés egyik hatásaként a munkanélküliség a tavalyi 11,3 százalékról 19,1 százalékra emelkedik. (Egyes statisztikai számítások szerint a keleti tartományokban a munkanélküliség 35 százalék körül alakul.) Összességében a munkanélküliségi ráta Németországban 8,1 százalék lesz a tavalyi 6,7 százalék után. Ismeretes, hogy tavaly a keleti tartományok mintegy 120 milliárd márka támogatást kaptak az ország nyugati részéből. Ennek az összegnek több mint 60 százaléka a fogyasztás stimulálását szolgálta, s csak a „maradék" jutott a termelő és a szolgáltató ágazatokba. Többek között ennek az aránynak is köszönhető, hogy a kelet-német termelés hatékonyságában, versenyképességében még nem jelentkeznek a kedvező irányú változások jelei. Az ország keleti részébe irányuló anyagi támogatások „fedezete" 1991-ben az adóemelés, a költségvetési deficit és a külkereskedelmi mérleg hiánya volt.

A kiadásokkal szemben viszonylag kis mértékű volt a privatizációs bevétel. A volt KGST-országok közül a gazdaság államtalanítása Kelet-Németországban a leggyorsabb. A Treuhand (a német ÁVÜ) statisztikái szerint január végéig a volt NDK-vállalatok fele már magánkézbe, elsősorban német befektetők tulajdonába került. Január végéig 5584 állami vállalatot privatizáltak, 11,7 milliárd márka értékben. A privatizált cégek csaknem egymillió dolgozót foglalkoztatnak. Különböző állami ingatlanok értékesítéséből a német vagyonügynökség eddig 2,4 milliárd márka bevételre tett szert. Jól jellemzi az arányokat, hogy a Treuhand érdekkörébe tartozó vállalatok szanálása mintegy 40 milliárd márka beruházást igényelne. Ez az összeg nagyjából megegyezik a költségvetés 1992-re várt hiányával. Az öt gazdaságkutató intézet jelentése élesen ostorozza a kormány költekezését, és javasolja a kiadások erőteljes visszafogását. A következő négy esztendőben a közületi kiadások éves növekedése nem haladhatja meg a 4 százalékot, ellenkező esetben nem lehet a költségvetés hiányát a bruttó nemzeti termék 2—2,5 százaléka között tartani. Az intézetek szerint mind a szakszervezeteknek, mind pedig a kormánynak nagyobb önmérsékletet kell tanúsítania a bérmegállapodásoknál. Németország nyugati részében az idén a bérek várhatóan 6 százalékkal növekednek, Kelet-Németországban viszont ennél jóval magasabb bérnövekedésre lehet számítani. A kelet-német szakszervezetek a munkáltatókkal olyan megállapodásokat kötöttek, amelyek értelmében az évtized közepére a keleti bérek elérik a nyugati szintet. A német gazdaságkutató intézetek, valamint a nemzetközi gazdasági és pénzügyi szervezetek szakértői felhívják a figyelmet arra, hogy a túlzott mértékű béremelések a jelenlegi gazdasági helyzetben sem Kelet-, sem pedig Nyugat-Németországban nem indokoltak. A megalapozatlan béremelések könnyen felszíthatják az inflációt, ez pedig szomorú következményekkel járna a gyakorlatilag stagnáló gazdaságra. A gazdasági előrejelzés adatai remélhetően ráébresztik a szakszervezeteket arra — állapítják meg a gazdaságkutatók —, hogy bérkövetéseiket veszélybe sodorhatják az esztendő végére várt fellendülés megindulását.

A lassú gazdasági növekedés egyik oka a magas kamatláb. A beruházási tevékenység megélénkülését hozó kamatlábcsökkentésre a Bundesbank azonban csak akkor szánja rá magát, ha visszaszoríthatónak ítéli az országban az inflációt. Ehhez viszont az is szükséges, hogy a bértárgyalások eredményre vezessenek, tehát a szakszervezetek és a munkavállalók mérsékeljék követeléseiket, illetve változtassák meg a már korábban megkötött bérmegállapodásokat. Németországnak olyan gondokkal kell megküzdenie, amelyek már hosszú ideje ismeretlenek voltak az ország gazdaságában. E gondok nagy része előreláthető, prognosztizálható volt, s Bonn számolt is a negatív hatásokkal. A mérleg másik serpenyőjében viszont már látható, hogy Kelet-Németországban nagy ütemben folyik az infrastruktúra korszerűsítése és a munkaerő átképzése. A német egyesítés hosszú távú „befektetés", amelynek gazdasági menedzselését kemény kézzel kell „levezényelni". A folyamatok Bonn ellenőrzése alatt állnak, az „öt bölcs" csak kisebb korrekciókat ajánl a kormány számára. S amennyiben az év vége táján valóban megindulhat a fellendülés, a német gazdaság 1993-ban már kedvező eredményekről adhat számot. A Nemzetközi Valuta Alap áprilisi előrejelzése Németország számára 1993-ban 3 százalékos GNP-növekedést, 3,7 százalékos inflációt prognosztizál. Figyelemre méltó, hogy az IMF véleménye szerint Németország folyó fizetési mérlegének hiánya 1993-ban a tavalyi 21-ről 9 milliárd dollárra csökken, s várhatóan megáll a munkanélküliek számának a növekedése is.

GONDA GYÖRGY



trend folytatódása. A jelenlegi helyzetben az árak a trend-egyeneshez történő visszatérés esetén körülbelül 19 dollár/hordóig eshetnek.

A termékek esetében sem történt jelentős ármozgás. Az egyetlen említést érdemlő esemény a Nymexen forgalmazott fűtőolaj váratlan emelkedése volt. A termék ára, amely szezongörbéje alapján ilyenkor csökkenni szokott, az átlagnál hidegebb idő és az alacsony készletek hatására jelentősen emelkedett a hét utolsó napjaiban és végül 180 dollár/tonna körüli áron zárt.

Várható, hogy a következő időszakban jelentős fundamentális hír nélkül nem kerül sor számottevő ármozgásokra a piacokon. Ezt erősíti, hogy a jövő héten kerül sor az OPEC értekezletére, ahol a II. féléves kvótákról fognak dönteni. Az ezt kísérő nyilatkozatháború némi mozgást indukálhat, de jelentős változásokra valószínűleg nem kerül sor.

HORVÁTH—KAJÁRI

Tőzsdei záróárak 1992. május 8-án New Yorkban (NYMEX) 2. hónap	
West Texas Intermediate (WTI)	*20,93 dollár/hordó*
Gázolaj, No.2.	*57,26 cent/gallon*
Ólommentes benzin	*nincs adat*
Tőzsdei záróárak 1992. május 8-án Londonban (IPE) 2. hónap	
Brent	*19,55 dollár/hordó*
Gázolaj	*178,25 dollár/tonna*
Szabadpiaci árak 1992. május 8-án fob Rotterdam	
Brent	*19,69—19,73 dollár/hordó*
Gázolaj	*178,00—179,00 dollár/tonna*
Ólommentes benzin	*215,00—216,00 dollár/tonna*
Fűtőolaj (3,5% kén)	*77,00—78,00 dollár/tonna*

az üzletet leszámítva viszonylag eseménytelen volt az exportpiac.

Az új termésű búza ára Európában is megerősödött, a francia búza fob-ára 115 USD/tonna az őszi hónapokra.

Hihetetlenül gyors volt a kukoricajegyzések erősödése a hét elején, spekulációs vételek és a száraz időjárás lökte fel az árakat két nap alatt mintegy 15 cent/bushellel. Később kisebb visszaesés következett be, a zárás pénteken júliusra 263,25 cent/bushel lett. Az amerikai fob-ár a Mexikói-öbölben 106 USD/tonnáról 112 USD/tonnára emelkedett. A vetés jó ütemben halad az USA-ban, az utolsó napokban 28 százalékban került a mag a földbe, de még így is le van maradva az átlagos 39 százalékos arány mögött.

Bush elnök bejelentette, hogy Ukrajna 110 millió dollár értékben veheti igénybe a korábban az „egyéb köztársaságoknak" jóváhagyott 500 millió dolláros hitelkeret első részét.

Dél-Afrika újabb 265 ezer tonna kukoricát vett az USA-ból július—augusztusi szállításra 129—133 dollár/tonnás C+F paritásos áron.

Kelet-Európában — elsősorban Magyarországon is, úgy tűnik, hogy vevőre találnak az utolsó eladatlan kukoricatételek. A már kiszállított magyar kukorica mennyisége elérte az 1,5 millió tonnát, erre az elmúlt évtizedekben nem volt példa.

A szójaárak a gabonák árához hasonló mozgást végeztek, különösen az olaj volt erős, a spekulációs tőke volt a legjelentősebb vásárló. A tőzsdejegyzések pénteki záróárfolyama júliusra szójabab 597,75 cent/bushel, szójaolaj 20,40 cent/libra, szójadara 181,20 dollár/short tonna.

Európában kevés üzlet volt, Dél-Amerikában a prémiumok gyengék maradtak. Az új termésű áru Európába érkezése a brazíliai esők következtében kissé elhúzódott. Mivel az értékesítési csatornák üresek voltak, a prompt áru ára jelentős felárral bír.

A brazil szójapellet fob-ára 180 USD/tonna, a szójabab 220 USD/tonna, a szójaolaj 406 USD/tonna.

A jövő héten a hétfői USDA termésbecslés alakítja majd az árakat.

DR. VISKY KATALIN

sterlingjegyzés pedig dinamikusan erősödött. Péntek este 2230 dolláros termin- és 2215 azonnali jegyzéssel zárt a piac.

A héten hosszú idő után estek az árak a horganypiacon. A jegyzés nagy mértékben „túlvásároltá" vált az elmúlt hetekben és számítani lehetett arra, hogy a megnövekedett profitlehetőségek sokakat eladásra fognak csábítani. A megnövekedett eladási tevékenység nyomán a jegyzés a kritikusnak ítélt 1280 dolláros támogatási szint alá esett és csak 1260 dollár közelében jelentkeztek ismét a vevők. Az azonnali jegyzés prémiuma is széles sávban mozgott: a terminár esését a hét elején az azonnali jegyzés prémiumának erősödése kompenzálta, ekkor 110—115 dollárra nőtt a backwardation. Később a gyengülés a prémium visszaesésében is tetten érhető volt. A heti 1266 dolláros záró terminárnál „csak" 80 dollárral volt magasabban az azonnali jegyzés.

Az ón tartja a pozitív trendet. A héten a thaiföldi Phuketben megrendezett konferenciától sokan azt várták, hogy ott fontos bejelentések látnak majd napvilágot. Ez a hangulat segítette a jegyzést, hogy ekkor még pusztán technikai alapon folytassa az erősödést. Csütörtökön jelent meg az az elemzés, ami szerint a szabad készletek 1991 végére az előző évi szint körülbelül kétharmad részére estek vissza. Pénteken a konferencián résztvevő brazil küldöttek arról számoltak be, hogy országuk azonnali hatállyal csökkenti az óntermelést és -exportot. Ilyen háttérrel nem csoda, hogy még aznap 5990 dollárnál 13 hónapos csúcspontot ért el a jegyzés. Ez megegyezett a napi záróárral, ami arra utal, hogy a 6000 dolláros árszint meghaladására nem kell sokáig várni.

Várakozásainknak megfelelően estek a nikkelárak a héten. Az áresés mögött elsősorban európai kereskedők orosz szállítmányokkal kapcsolatos árfedezeti eladásai álltak. A gyenge, illetve eső árak nyomán az intézményi befektetők is aktív eladóként jelentek meg a piacon, így nem csoda, hogy a jegyzés nem tudta tartani a 7400 dolláros alátámasztási szintet és zárásra 7376 dollárig esett (három hónapos terminjegyzés). Péntek esti bejelentések szerint a német fémmunkások szakszervezetei nem fogadják el a bonni kormánynak a közalkalmazottakkal kötött megállapodását irányadó egyezségként, sőt az IG Metall és egyes bajorországi szakszervezetek készen állnak a sztrájkra. Egy esetleges sztrájk komolyan kihathat a nikkelkeresletre.

taszerv szakirányú
ai végzettséggel és
rlattal rendelkező
ársat keres,
gazdasági
vvezetői
betöltéséhez.
ál a felhasználói
technikai ismeret
t jelent.
: a 140-9595
nszámon.
H. sz.: 241

CAPITAL Pénzügyi Tanácsadó Rt.

CAPITAL

A Capital Pénzügyi Tanácsadó Rt. eladásra kínálja:

- **Szentendre, Bérc u. üdülőingatlan tulajdonjogát 6,5 M Ft-ért**
- **V., Károly krt.-on lévő irodaház tulajdonjogát 600 M Ft-ért vagy bérleti lehetőségét;**
- **Szekszárd belterületén lévő 7800 m^2-es telek tulajdonjogát 45 M Ft-ért;**
- **Boráros tértől 5 percre lévő 2300 m^2-es épület tulajdonjogát 70 M Ft-ért;**
- **Zamárdi-felsőn lévő üdülőfalu tulajdonjogát 164 M Ft-ért;**
- **Klinikáknál szálloda, bevásárlóközpont építésére alkalmas 2700 m^2-es telek tulajdonjogát 100 M Ft-ért;**
- **XIX. kerületben lévő magánorvosi rendelő tulajdonjogát 31 M Ft-ért.**

Keresünk:

- Gyöngyösi szálloda üzemeltetéséhez befektető partnert;
- szív- és érsebészeti klinika létrehozásához befektető partnert;
- irodabérleti lehetőségeket több telefonnal;
- üzlethelyiség bérleti lehetőségeket;
- 150—200 m^2 körüli zöldövezetben lévő öröklakás, villa bérleti lehetőségeket telefonnal.

Felvilágosítás: Hegyi Csilla, üzletkötőnél. Tel.: 118-5611

H. sz.: 222

A tőke, amely Önért dolgozik!

Amikor a biztosító nem biztosította magát

A sztárügyvéd negyvenmilliós tiszteletdíjat kapott

Egy kaliforniai bíróság 157 millió dollár kártérítés kifizetésére kötelezte az Egyesült Államok egyik legnagyobb biztosítótársaságát, a State Farm Insurance céget. A biztosító ezt az összeget nem tűz, betörés vagy egyéb kár következtében volt kénytelen leperkálni, hanem annak a 814 hölgynek fizetett, akik nemi megkülönböztetés miatt beperelték. Az óceán túlsó partján ugyanis a munkaadóknak az új munkahelyek betöltésénél az egyenlőség elvét kell követniük, diszkriminációt sem férfiakkal, sem nőkkel szemben nem alkalmazhatnak.

Visszautasított hölgyek

1974 és 1987 között a State Farm biztosító nem volt hajlandó nőket alkalmazni biztosítási ügynöki hálózatának bővítésénél. A hirdetésekre jelentkező hölgyeket kerek-perec visszautasította, s az ügynöki állásokra férfiakat alkalmazott. A megkülönböztetés azonban nemcsak a „kívülről" jelentkező álláskereső nőket, hanem a cég saját hölgyalkalmazottait is sújtotta. A cég titkárnői és irodai alkalmazottai közül ugyanis sokan jelentkeztek az ügynöki állásokra, abban reménykedve, hogy egy szaktanfolyam elvégzése után előreléphetnek a beosztási és kereseti ranglétrán.

Tévedtek, a State Farm ugyanis ebben a vonatkozásban következetes volt, nem alkalmazott diszkriminációt: sem házon kívülről, sem házon belülről nem kívánt hölgyeket alkalmazni ügynöki munkára.

157 milliós ítélet

Ismeretes, hogy az Egyesült Államokban szinte minden vélt vagy valós sérelemért kártérítési pert lehet indítani, s a siker sok esetben csak az ügyvéd tehetségének és rámenősségének kérdése. Az évek során a biztosító összesen 814 hölgy alkalmazási kérelmét utasította vissza, akik érdekszövetséget alkotva beperelték a State Farmot. A több évig húzódó tárgyalás busás hasznot hozott a sértett hölgyeknek: számukra a bíróság átlagosan 193 ezer dollár kártérítést ítélt meg egyrészről az erkölcsi, másrészről pedig anyagi károkat (elmaradt jövedelem) enyhítendő. A State Farm peren kívül 13 millió dollár kártérítést ajánlott fel, de ezt az összeget a 814 nő és az ügyvédek nem fogadták el. Ezek után került sor a 157 millió dolláros bírósági ítéletre, amely a maga nemében a legmagasabb az USA történetében. Eddig a kétes értékű rekordot az A.T. and T. telefontársaság tartotta, amelyet tavaly 66 millió dollár kártérítés megfizetésére kötelezett a bíróság terhesanya-dolgozói hátrányos megkülönböztetése miatt.

A State Farmot a kártérítés megfizetése mellett arra is kötelezte a bíróság, hogy a következő 10 esztendőben az új ügynöki állásoknak legkevesebb a felére nőket alkalmazzon. Jelenleg a biztosító 2100 ügynökének mindössze 18 százaléka nő.

A 157 millió dolláros kártérítés jelentős érvágást jelent a biztosító gazdálkodásában. Nagy cégről lévén szó, a State Farmot nem fenyegeti a csőd, de ügynökeinek „rá kell kapcsolniuk". Az ítélet egyben példaértékű az amerikai vállalatok, valamint a munkavállalók számára. A nemek megkülönböztetésének kérdése az új munkahelyek betöltésénél minden bizonnyal előtérbe kerül a következő időszakban az USA-ban. Annál is inkább árgus szemekkel figyelik majd az esetleges diszkriminációt, mivel a munkanélküliek aránya meghaladja az aktív népesség hét százalékát.

MR. 20-30 százalék

Az Egyesült Államokban nagy nyilvánosságot kapott State Farm-ügyben nem kerülte el a közvélemény figyelmét a vezető ügyvéd díjazása. *Guy Saperstein* minden egyes felperestől a megítélt kártérítés 20-30 százalékát kapta, összességében csaknem 40 millió dollárt. A sztárügyvédnek tehát nem kell anyagi gondoktól tartania, s arra is számíthat, hogy hasonló esetekben is őt kérik majd fel a „nők védelmében".

(g. gy.)

TV-jegyzet

A húszperces ember

Régi paradoxon, hogy a nagyközönség legszívesebben a kedvenceivel: a színészekkel, muzsikusokkal, sportolókkal készült beszélgetéseket olvassa, hallgatja, miközben éppen ők azok, akik legkevésbé a szavak emberei. Ha belegondolunk, ez nem is csoda, hiszen mindannyian az érzékeikre, érzelmeikre, ösztöneikre támaszkodva játszanak, s ha mesterségük belső rugóiról kérdezik őket, gyakran zavarba jönnek, megriadnak, a rutinosak pedig finoman és elegánsan mellébeszélnek. Pedig a sztároknak nagy szükségük van a nyilvánosságra, a hírverésre. A félperces tévéinterjú nagyobb népszerűséget hozhat, mint 200 vastapssal jutalmazott színházi siker. A minap A reggel műsorában Rudolf Péternek nem sikerült titkolnia ingerültségét a tudálékos és csakazértis alapon erőszakoskodó riporterrel szemben. A korai időpont tette vagy a már említett „fogalmazásgátlás", de sem ő, sem Eszenyi Enikő nem tudott természetesen egyszerű válaszokat adni a riporteri kérdésekre.

Nem így a vasárnap esti Csevegésben Körmendi János. Mint nagy tapasztalatú színész tudta, hogy nem világmegváltó igazságokat vár tőle a néző. Kedves, derűs, bölcs öregemberre „vette a figurát" és egyetlen pillanatra sem esett ki a szerepéből. Még azt is megengedhette magának, hogy merész, de legalábbis meghökkentő dolgokat mondjon. Például, hogy vannak színészek, akiket egész estén át szívesen lát a közönség, vannak, akiket csak egy órára, s akadnak

Lapozgatós képeskönyv

Kaposvári Candid

Meglepetés készül Kaposvárott — Budapestnek. A Csiky Gergely Színházban a Voltaire Candide-jából készült Bernstein-musicalt próbálják, a premier május 29-én itt a fővárosban, a Petőfi Csarnokban lesz. Az előadást a film mellől most ismét a színház világába átruccanó *Gazdag Gyula* rendezi, akárcsak a magyarországi ősbemutatót Kaposvárott, 1978-ban.

— Hogy kerül a kaposvári Candide a Petőfi Csarnokba? — kérdeztük a rendezőt.

— Eredetileg a kaposvári sportcsarnokban játszottuk volna, de a terv meghiúsult. A premier után még egy előadásunk lesz a Petőfi Csarnokban, a kaposvári közönség elé pedig ősszel, az új évadban kerül.

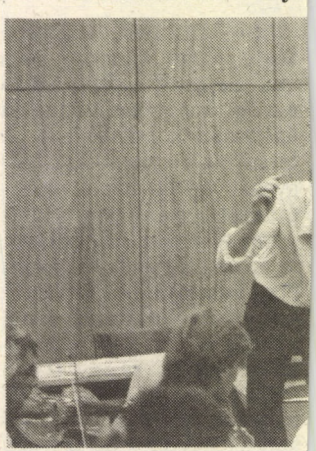
Az 1978-as bemutató nagy sikert aratott, akkor a rendező egy térre szorította be az eredetileg három színpadra írt musicalt. A mostani előadás az eredeti elképzelés szerinti három színpadon zajlik.

— A Candide most először jut a fővárosi publikum elé. Gyakran játsszák ezt a musicalt Európában?

— Az Amerikában 1955—56 táján bemutatott első változat nem aratott különösebb sikert. Néhány év múlva, némileg átpofozva, óriási sikere lett. Bernstein még néhányszor átdolgozta, a legutolsó változatot 1989-ben, Londonban vezényelte. Ezzel lépett utoljára a nyilvánosság elé, úgy is mondhatjuk: a Candide-dal búcsúzott a közönségtől. A kiadó sajnos ezt az átdolgozást még nem tudta a rendelkezésünkre bocsátani, most is az 1978-ban bemutatott darabot adjuk elő. A háromszínpados megoldással olyan a játék, mint egy lapozgatós képeskönyv: Vesztfáliától Lisszabonon át Montevideóig és Eldorádóig járja be a világot Candide, Pangloss mester és Kunigunda társaságában.

— Voltaire-t játszani és Bernsteint énekelni-táncolni nem akármilyen feladat, különösen egy prózai társulatnak.

— Bernstein valóban fantasztikusan szép és nehéz szólamokat írt, duettek, kvartettek hangzanak fel a darabban. Kevés prózai színház vállalkozna arra, amit a kaposváriak remekül győznek: egyszerre három-négy színész énekel más-más szólamot, s ha kell, táncol is hozzá. Candide-ot *Csengery*



Intésre várva. Kerényi

Magyar muzsikusok Japánban

Ki viszi a bőrét

PHILIPS: A MÁSODIK ÉVSZÁZAD

Újjászületik az utolsó mohikán

Az új vállalati stratégia jegyében nagy ütemben folyik a világ egyik vezető elektromos és elektronikai vállalata, a Philips áramvonalasítása. A tét nem csekély: az átalakítás kimenetele nemcsak a holland vállalatbirodalom jövőjét dönti el, hanem arra is választ ad, hogy Európa továbbra is résztvevője maradhat-e a globális méretű elektronikai versenynek.

A Philips azon kevés európai elektronikai cégek egyike, amelyek hosszabb távon talán állhatják a versenyt a japán és az amerikai vetélytársakkal. A cégfordulatot az 1990-es esztendő váltotta ki, amely fekete év volt az eindhoveni cég történetében. A 730 millió dolláros rekordveszteség arra kényszerítette a vállalat vezetését, hogy azonnal cselekedjék. Az új stratégia a kevésbé fontos tevékenységek gyors megszüntetését célozta, miközben az anyagi és a szellemi erőforrásokat új elektronikai termékek kifejlesztésére és piaci bevezetésére összpontosították. 1991-ben a Philips túladott veszteséges információsrendszer üzletágán, eladta maradék részesedését a háztartási berendezéseket gyártó Whirlpool Internationalból, s kivonult abból a távközlési vegyes vállalatból, amelyet korábban alapított az amerikai A. T. & T. óriáscéggel. A profiltisztítás tehát egyértelműen arra irányult, hogy a Philips a „kalandozások kora" után térjen vissza hajdani alaptevékenységéhez, a szórakoztató elektronikához.

KEGYETLEN KÚRA

A tavalyi üzleti évet a Philips csak szerény nyereséggel zárta és a profit még nem az új vállalati stratégia eredménye. Sokkal inkább az önáramvonalasításnak, amelynek keretében a veszteséges üzletágak fokozatos felszámolása mellett elbocsátották az alkalmazottak több, mint 10 százalékát (csaknem 26 ezer embert) és csökkentették a termelési költségeket. Emellett jelentősen kicserélődött a vállalat felső vezetése. A legfontosabb feladat a szórakoztató elektronikai üzletág megerősítése volt, hiszen ez a részleg adja a Philips forgalmának csaknem 50 százalékát.

A Philips mindig is élenjárt a kutatásban és a fejlesztésben, de kevésbé volt sikeres a műszaki újdonságok piaci „átültetésében". Noha a mikrohullámú sütő, a CD-lemez és a szuperéles képet adó HDTV televízió a cég fejlesztőinek nevéhez fűződik, a piacot ezen a területen is inkább a japán és az amerikai konkurencia tarolta le. E kedvezőtlen irányzat megtörése érdekében a vállalati menedzsment úgy döntött, hogy nagyobb figyelmet fog fordítani a komplexitásra. A szórakoztató elektronikai készülékek és berendezések gyártása mellett a vállalati stratégiában kiemelt helyet kapott az ezekhez kapcsolódó audio és video „szoftverek" gyártása, forgalmazása és az elosztási hálózat világméretű kiépítése.

SZERKEZETVÁLTÁS

Ez jelentős beruházási tevékenységet igényel, mégpedig olyan időszakban, amikor az audio- és videopiacot az egész világon recesszió sújtja, s a Philips adósságai minden korábbit meghaladnak. Jól jellemzi a vállalat anyagi helyzetét, hogy a következő években a várt nyereség több mint felét az adósságok törlesztésére kell majd fordítania.

A globális szoftverterjeszkedés jegyében a Philips 1992 elején 175 millió dollárért megvásárolta az amerikai Whittle Communication médiavállalat részvényeinek 25 százalékát. A tervek szerint a Philips részesedése a cégben hamarosan eléri a 33 százalékot. A Philips a Whittleben nagy fantáziát lát az egyik legújabb termékének piaci bevezetésére az Egyesült Államokban. A Compact Disc-Interactive (CD—I) olyan CD-lemezjátszó, amely a televíziós készülékkel összekapcsolva a néző számára kép- és hangélményt nyújt egyidőben. A videolemez a Philips saját fejlesztése és a forgalmazásból származó várhatóan nem kis nyereséget nem szeretné átengedni versenytársainak. Az amerikai beruházás célja tehát nemcsak az, hogy a vásárlók a Philips készülékeihez Philips szoftvert is vegyenek, hanem a forgalmazás, a kiskereskedelmi hálózat ellenőrzése is. A Whittle ugyanis szerte az USA-ban több száz üzlettel, kölcsönzővel rendelkezik.

Európában és az Egyesült Államokban a Philips szeretne érdekeltséget szerezni műsoros videokazettakölcsönző-hálózatokban, hogy több ezer üzletben kínálhassák CD—I berendezését és a szoftvert. Az audio- és videoszoftverek hatékony „terítése" a vállalat stratégiája szerint jelentős profitforrás, tehát a Philipsnek ebben az üzletágban aktívabban kell jelen lennie.

A londoni székhelyű PolyGram hanglemezgyártó vállalatban a Philips 80 százalékos részesedéssel rendelkezik, s az elmúlt 3—4 esztendőben ez a cég adta az anyavállalat szórakoztató elektronikai üzletága nyereségének java részét. Ez a tény is megerősítette a Philips vezetését abban az elhatározásában, hogy a készülékek gyártása mellett nagyobb figyelmet kell fordítania az audio- és video szoftver üzletágra. (Egy amerikai felmérés tanúsága szerint 1989-ben az USA-ban a vásárlók 9,5 milliárd dollárt költöttek hanglemezek, műsoros audio- és videokazetták vásárlására, illetve kölcsönzésére. Ugyanebben az esztendőben a televíziós készülékek, a videok és a lemezjátszók forgalma nem haladta meg a 9 milliárd dollárt.)

Az idén 101. születésnapját ünneplő Philipsnek egyszerre több feladattal kell megbirkóznia. A struktúraátalakítás, az új termékek bevezetése jelentős beruházásokat igényel akkor, amikor a piaci keresletet nem a konjunktúra jellemzi, s a vállalatnak nagy adósságai vannak. A CD—I és a televíziózásban forradalmi jelentőségű HDTV további fejlesztése és piaci bevezetése nagy összegeket igényel. Emellett dollárszázmilliókra van szükség a magas színvonalú innovációs tevékenység folytatásához, hiszen a Philips ezen a területen sem akar lemaradni.

AZ UTOLSÓ ESÉLY?

Jan Timmer elnök szerint a Philips áramvonalasítása még nem a kellő ütemben halad. Ennek egyik oka a pénzszűke, de nem kevés gondot okoz az sem, hogy a vállalati bürokrácia még nem igazán érzi a sajátjának az új stratégiát. Timmer szerint 1991-ben és 1992 első negyedében ugyan volt némi előrehaladás, de a változások üteme lassúbb a vártnál. Az „új" Philips számára a következő 2—3 esztendő döntő lesz. Eldől, hogy sikerül-e megkapaszkodnia a világ szórakoztató elektronikai készülék- és szoftverpiacán, illetve a mainál erősebb pozícióra szert tennie, vagy pedig kénytelen lesz végérvényesen átengedni a terepet a japán és az amerikai vállalatoknak. A cég számára ugyanis egyértelmű, hogy fejlesztői hiába rukkolnak ki időről időre újdonságokkal, ha a vállalat stratégiája és piaci szervezete nem tudja ezeket az eredményeket kellően kihasználni. A Philips a maradék európai szórakoztató elektronikai iparág egyik utolsó mohikánja, így a kontinens számára sem közömbös, hogy sikerrel jár-e az új stratégia megvalósítása. Balsiker esetén ugyanis Európa még inkább a japán szórakoztató elektronikai ipar „gyarmatává" válhat.

GONDA GYÖRGY

elefonok, írógépek
her, Lanier stb.
er csatlakozással.
ágú hordozható telefonok.
tási gépek stb.
edvezmények.

-41075
-46940
-161-6211087
00 m² + RAKTÁR, KIRAKATTAL.
Hsz.: 53

A Csepeli Duna MGTSZ
bérbeadja
Csepel, szigetcsúcsi telepén (Budapest, XXI. Szabadkikötő út) lévő fűrész-, furnér és lap
üzemét.
Bővebb felvilágosítás telefonon Fazekas Lajos elnökhelyettesnél kapható (tel.: 277-4753).
Hsz.: 140

Örs vezér tértől 1 buszmegállóra, ***450 n-öles telken,*** 85 %-ban elkészült ***530 nm-es,*** 2 szint+tetőteres, összközműves, ***3 telefon vonalas, irodának, panziónak egyaránt alkalmas családi ház*** műanyag borítású teniszpályával ***eladó.***
Irányár: 38 M forint.
Tel.: 251-9855.
Hsz.: 253

Tartós bérletre — kedvező ár esetén megvételre —
keresünk
olyan kereskedelmi célra alkalmas
ingatlant,
melyen
3000 m² raktár, 600 m² iroda, 1500 m² burkolt udvar
található.
Jó közlekedésű, dél-pesti vagy dél-budai kerületek jöhetnek számításba.
Telefon: 177-2582, 177-2770
Hsz.: 145

Válságkezelési területre
felsőfokú végzettséggel rendelkező, hitelezésben és vállalati pénzügyi gazdálkodásban jártas,
közgazdász vagy üzemgazdász
munkatársakat keresünk.
Angol- vagy németnyelv-tudás előny.
A jelentkezéseket szakmai önéletrajzzal a Személyzeti és Munkaügyi Főosztálynak „Válságkezelés" jeligére az alábbi címre kérjük küldeni:
Budapest Bank Rt.
1052 Budapest
Deák Ferenc u. 5.
Hsz.: 254

INGATLANOK
eladása,
bérbeadása,
egyéb
hasznosítása,
ÉRTÉKBECSLÉSE
és
VAGYON-ÉRTÉKELÉS
TERRA KFT
TERRA Ingatlanforgalmi Kft.-nél
1136 Budapest XIII.,
Pannónia u. 35-37.
Tel.: 129-6105 129-6694
Fax: 129-6694, 112-8347
Hsz.: 1

Több évtizedes külkereskedelmi múlttal rendelkező
részvénytársaság
keres
nemzetközi szállítmányozásban jártas, angolnyelv-tudással és szakmai tanfolyami végzettséggel rendelkező vezetőt, és beosztott
munkatársat.
Jelentkezni: „Határok" jeligére a kiadóban szakmai önéletrajzzal lehet.
Cím: Alkotmány u. 10.
Hsz.: 257

Keleti pu.-nál lévő, központi fűtéses, **2 fővonallal ellátott, 76 m²-es, 4 helyiségből álló irodahelyiség kiadó!**
Érdeklődni:
121-7800
Kolláth Attila
Hsz.: 227

A GRAFIKA KÍNÁLATÁBÓL!
C. Aagaard termékek:
tűzőgépek
vágógépek
összehordók
iratmegsemmisítők
spirálozók
spirálok
papírfúrók
NYOMDAIPARI GRAFIKAI VÁLLALAT
Konszignációs raktár, igény szerint azonnali kiszolgálás.
NYOMDAIPARI GRAFIKAI VÁLLALAT
Budapest XIII., Fiastyúk u. 4—8.
Tel.: 129-1608, telefax: 149-7904
Hsz.: 256

Hódít a savanyú önkínzó — könnybe lábaszt a szenzáció

Cipőpaszta ízű rágó

Új örület kerítette hatalmába az Egyesült Államok évente nem kis mennyiségű rágógumit majszoló felnőtt- és gyermeklakosságát. Az üzletek nem győznek eleget rendelni, a gyárak pedig nem győznek eleget termelni a titokzatos összetételű szupersavanyú és kimondottan undorító, kellemetlen ízű rágógumiból.

Sírjál, Bébi!

Amerika ugyan a korlátlan lehetőségek és a legszélsőségesebb ízlések hazája, de a tréfának szánt „savanyúság" bombasikere még a legedzettebb piackutatókat és üzletembereket is meglepte.

Az óceán túlsó partján a vásárlók évente 2,6 milliárd dollárt (!) költenek rágógumira. A választék több száz fajtából áll, a gyártók azonban 1984 óta nem lepték meg átütő újdonsággal a vásárlókat. (1984-ben a Wrigley Extra márkája pezsdítette meg utoljára az „elálmosodott" piacot.) Az idén, az esztendő elején, a philadelphiai Chewing Gum cég piacra dobta Cry Baby (Sírjál, Bébi) elnevezésű, a citromnál is savanyúbb rágóját a kínálat színesítésére. A bemutatkozás olyan jól sikerült, hogy már három műszakban gyártják az új sztárt, amelynek íze — a cég egyik vezetője szerint — kísértetiesen hasonlít az elemekben használt savas folyadék ízére...

Savanyúság ide, sokkoló élmény oda, a piackutatók felmérései szerint idén a Cry Baby forgalma meghaladja majd a 70 millió dollárt. A szakemberek azzal magyarázzák az ízszörnyűség sikerét, hogy a fogyasztók szeretik a kalandot, a megszokottól eltérőt, végsősoron a megszokott ízekben már nincsen fantázia.

A Wrigley is...

Az USA második legnagyobb áruházi lánca, a K-mart, a nagy kereslet miatt kénytelen előjegyzéseket felvenni az új rágógumira, s a várakozók június végén, augusztus elején juthatnak hozzá kedvenc csemegéjükhöz.

A nagy piaci siker persze azonnal felkeltette a philadelphiai vállalat versenytársainak az érdeklődését, a jó bizniszből ők sem akarnak kimaradni. Május közepén már több mint 50 cég kezdte meg az USA-ban a szupersavanyú rágógumi, illetve továbbfejlesztett változatainak gyártását. A hiány azonban csak a nyár végére fog észrevehetően enyhülni. (A szemeket könnybe lábasztó szenzáció gyártására természetesen az iparág vezető cége, a Wrigley is ráállt.)

A sikertermék előállításába később bekapcsolódó cégek igyekeznek cifrázni az alaprágót. A Mega Warheads nevű termék rágása például csak az első ötven másodpercben megrázó, ezután eltűnik a savanyú íz, s a rágógumi „átmegy" semlegesbe. A hatás fokozására a rágó csomagolópapírján figyelmeztetés olvasható: „az első 50 másodpercben szinte elviselhetetlen, próbálja meg túlélni!". Az amerikai édességkereskedelem szaklapja, a Candy Marketer szerint aki a szupersavanyú rágógumit túléli, az az életben mindent kibír.

Fasírt és pulykasült

A mazohista őrületnek becézett szájösszehúzó rágógumi sikere megindította az iparág fantáziáját. Ha egy ilyen szörnyűséges termékre kinyílik a vásárlók pénztárcája, akkor még vannak „tartalékok" mind a gyártók, mind pedig a fogyasztók ízkínálata és ízigénye területén. A Sherman cég például már forgalomba is hozta fasírt ízű rágógumiját, amelynek nemcsak alakja és íze emlékeztet a húspogácsára, hanem a „műremek" tetejét még egy kis erőspaprika is díszíti. Hírek szerint a rágógumigyártó cégek kísérleti laboratóriumaiban már kotyvasztják a tonhal-, a pulykasült-, sőt a cipőpaszta ízű rágók mintapéldányait.

(g. gy.)

Kitüntették a rámenős újságosokat

A banda mindig leszakítja a lóvét

Kit érdekel az ÉT?!

— Micsoda? Érdekegyeztető Tanács? Várjon csak, nem az, amelyik a taxisbalhé idején rengette a kormányt? Hát az jó volt, de nem ért az egész egy kalap sz... -t sem.

— *Miért nem?*

— Mert mégis felvitték a benzin árát! Felesleges volt az egész balhé.

— *Mást nem tud az Érdekegyeztető Tanácsról?*

— Mást? Mást nem!

A válaszokat egy 23 éves segédmunkás adta.

30 éves pedagógus:

— Sokan állítják magukról, hogy a pedagógusok érdekeit képviseli. Nem hiszem, hogy ennek bármilyen haszna lenne. Nem tudom, és nem is érdekel, hogy mit csinál az Érdekegyeztető Tanács.

35 éves munkanélküli:

— Ha azt mondom, hogy ez is egy olyan banda, amelyik semmit nem csinál, csak leszakítja a nagy lóvét, azt leírja?

— *Leírom, bár én másként tudom.*

— Hát lehet. Én semmit nem tudok róluk.

38 éves vállalkozó:

előkészítésben. A vasasszakszervezet által készített anyagokhoz, néha az én véleményemet is kikérik. Tehát: a kormány benyújt egy előterjesztést a tanács elé, azt az MSZOSZ kiadja véleményezésre az ágazati szakszervezeteknek, így kerülnek hozzám is bizonyos anyagok. Ezt a dolgozókkal megkonzultálom, írásban benyújtom a tapasztalatokat. Ezeket az írott anyagokat összesíti az MSZOSZ, és ez kerül az ÉT elé. Gondolom, a többi szakszervezeti szövetségnél is így megy, így

— *Ön szerint mit kéne tenni ez ellen?*

— Azt hiszem, sokat segítene, ha a munkavállalók és a munkaadók között szorosabb együttműködés lenne.

Szalai Jenő, a Liga ügyvivője:

— Magyarországon ma a gazdasági átmenet elképzelhetetlen háromoldalú, országos érdekegyeztető fórum nélkül. Persze az ÉT eddig meglehetősen vegyes képet mutat. Egyik legnagyobb teher a munkavállalói oldalon résztvevő szakszervezetek

ség nem terheli a kialakult gazdasági helyzetért. Ugyanakkor átfogó gazdasági kérdésekben a kormány nem enged beleszólást, nem hajlandó semmilyen kompromisszumot kötni a beterjesztett kérdésben, mondhatni presztízskérdést csinál abból, hogy az ő álláspontja érvényesüljön.

— *Jelenleg mit tartanak a legfontosabb kérdésnek?*

— A reálbérek szintentartása lenne a legégetőbb. Úgy néz ki, hogy sajnos az év végéig ismét csökkenni fognak a reálbérek.

Dr. Gulyás Kálmán, a kormányzati oldal titkára:

Tavaly 28 alkalommal ült össze a plenáris ülés. Ez elég sok, de jelzi azt is, hogy nagyon komoly igények merülnek fel, tulajdonképpen mindhárom oldal részéről. Úgy látom, sikerült jelentős eredményeket elérnünk. Például megszünt a központi bérszabályozás. Ez nagyon hosszú, kemény egyeztető tárgyalások eredménye volt. Természetes, hogy egyes döntéseink, javaslataink a gyakorlatban nem válnak

A francia gazdaság „kelifeljancsija"

Sportos búcsú a zászlóshajótól

Nyolc hetet sem töltött el a miniszteri bársonyszékben *Bernard Tapie*, a városfejlesztési tárca irányítója, amikor néhány korábbi üzleti akciójáért lemondásra kényszerült. (Tetézi a gondjait, hogy nemsokára valószínűleg sikkasztás vádjával bíróság elé kell állnia.) A 49 esztendős Tapie Franciaország egyik legnépszerűbb embere, s egyben egyik leghíresebb vállalkozója. (Lemondásával ugyan nincsen összefüggésben, de politikusi karrierjének végével időben egybeesik, hogy valószínűleg meg kell válnia az Adidas sportszergyártó cégben szerzett 54 százalékos részesedésétől.)

A politikus-menedzser népszerűségében nem kis szerepet játszott, hogy bajnokságot nyert az Olympique Marseille focicsapat, amelynek Tapie volt az elnöke. A nyolcvanas évek közepén alapozta meg vagyonát, amikor viszonylag olcsó áron sorra vásárolta meg a csőd szélén álló vállalatokat. Meglehetősen agresszív üzletember hírében állt, s ez a tulajdonság Franciaországban nem vált ki ellenérzéseket. 1989-ben lett a parlament tagja, de előtte a francia tőzsdetanács eredménytelen vizsgálatot folytatott részvényvásárlási ügyleteivel kapcsolatban.

Tapie nagyszerűen időzítette egyik legnagyobb üzleti tranzakciójának bejelentését: a Világkupa döntőjének estéjén sajtótájékoztatón adta tudtul, hogy 377 millió dollárért többségi tulajdont szerzett az egész világon ismert és elismert német Adidas cégben. Párizsi üzleti körök véleménye szerint Tapie meglehetősen olcsón jutott az Adidas-részesedéshez, hiszen a cég sokkal többet ér áránál.

A sikeres üzletember az Adidas 54 százalékáért kifizetett összeg nagy részét bankhitelből fedezte, s a kölcsönök törlesztése rövid időn belül esedékessé válik. Úgy hírlik, hogy az „ördöngős Bernardnak" eddig nem sikerült összeszednie hitelezői számára a szükséges pénzt, s nem kizárt, hogy el kell adnia üzleti vállalkozásainak zászlóshajóját.

Annak ellenére, hogy a sportcikkek piacán most éppen nincsen konjunktúra, az Adidas nyereséges maradt. A patinás cég — amelynek alapítója *Adi Dassler*, a versenytárs és ugyancsak jónevű Puma tulajdonosának bátyja volt — tavaly az egész világon összesen 3,5 milliárd márka forgalmat bonyolított le, s ebből 14 millió márka nyeresége származott. A többségi részesedés megszerzésére ugrásra készen áll Nagy-Britannia egyik legtőkeerősebb vállalata, a Pentland. A cég a brit piac egyik vezető vállalata a fogyasztási cikkek területén, s tavaly 134,5 millió márkáért 20 százalékos részesedést szerzett az Adidasban.

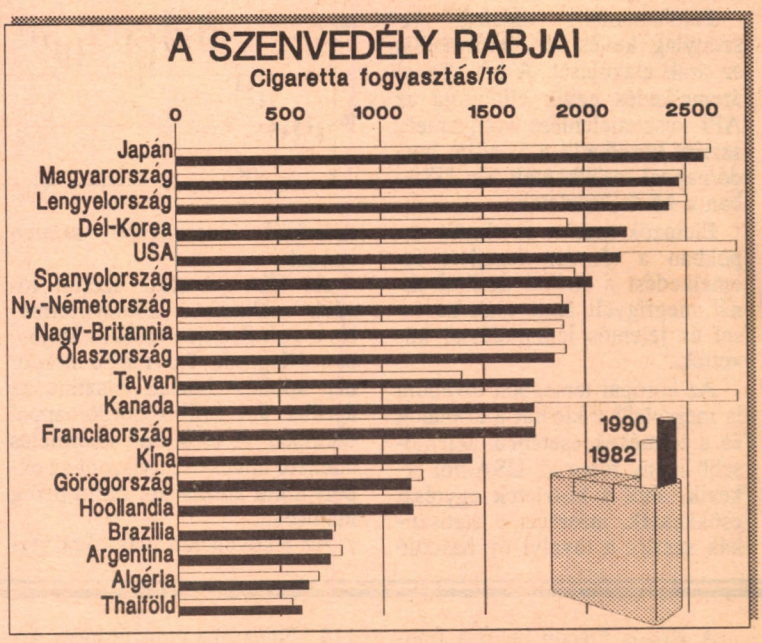
Nyugat-európai üzleti körök véleménye szerint korai lenne Bernard Tapie-t, mint üzletember „eltemetni". Az elmúlt években „keljfeljancsi" módjára sok esetben az utolsó pillanatban valóságos bravúrral vágta ki magát a reménytelennek tűző üzleti helyzetekből, így nem elképzelhetetlen, hogy valamiféle huszárvágással mégiscsak tulajdonában marad az Adidas. A Pentland nem kis bánatára.

(g. gy.)

KELET-EURÓPA: A DOHÁNYPIAC

Füstbemenő(?) tervek

A kelet-európai változások és az import jelentős liberalizálása az ázsiai országok többségében kiemelkedően jó értékesítési lehetőségeket nyitott meg a világ vezető dohányipari vállalatai számára. A legnagyobb multinacionális dohánycégek arra számítanak, hogy a következő években számottevően bővül piaci részesedésük.



Miközben az Egyesült Államokban és újabban Nyugat-Európában is az erőteljes dohányzásellenes kampány eredményeként szűkül a cigarettapiac, Kelet-Európában és Ázsiában dinamikusan növekszik a kereslete.

Az USA-ban 10 esztendő alatt mintegy 50 millióan szoktak le a dohányzásról, s ez számottevő csökkenést okozott a világcégek amerikai forgalmában. Tíz évvel ezelőtt a világon 4500 milliárd darab cigarettát adtak el, a dohánypiac 60 százaléka azonban nem volt hozzáférhető a multinacionális cégek számára.

Az állami dohánymonopólium és az importtilalom, valamint a konvertibilis valuta hiánya miatt a világ vezető márkáinak meg kellett elégedniük a piac egy részével, s akkor úgy látszott, hogy jó ideig nem is nyílik lehetőségük a terjeszkedésre.

Időközben a kelet-európai térségben nagymértékben liberalizálták az importot, ösztönzik a vegyes vállalatok alapítását, valamint a privatizációt. Ázsiában az amerikai kereskedelempolitika nyomására lazítottak az állami dohánymonopólium szigorán, egyúttal szabadabbá tették a cigaretták bevitelét is. Egy évtized alatt a világ cigarettafogyasztása 20 százalékkal bővült. Az importkorlátozó intézkedések enyhítése következtében ma a nagy dohányipari cégek csak a piac 5 százalékán találják szemben magukat beviteli tilalommal. Ilyen körülmények között a vezető márkák piaci részesedésük jelentős bővülésével számolnak, s ennek érdekében átfogó export- és befektetési offenzívát indítottak. A Philip Morris például a következő öt évben 3 milliárd dolláros befektetéseket hajt végre a világ különböző országaiban. (Érdemes megjegyezni, hogy a cég éves exportja jelenleg ugyancsak 3 milliárd dollár.)

A multinacionális dohányipari vállalatok igen nagy fantáziát és piacot látnak a kelet-európai térségben. A volt Szovjetunió utódállamainak és a kelet-európai országoknak a cigarettafogyasztása a statisztikák tanúsága szerint évi 700 milliárd darab. Tavaly a volt Szovjetunióban a kereslet 150 milliárddal haladta meg a termelést, s a hiány egy részét importból pótolták.

A Philip Morris 22, a Reynolds pedig 14 milliárd darab cigarettát adott el tavaly a volt Szovjetuniónak. Az idén a Philip Morris 11 milliárd Marlborót exportál Oroszországba, s nemrégiben vegyes vállalatot alapított az egyik orosz dohányipari céggel. A tervek szerint az új vállalat még az idén megkezdi a Marlborók gyártását. Az RJR Nabisco (dohány- és élelmiszer-ipari óriás, a Camel gyártója) ugyancsak vegyes vállalat révén kívánja növelni részesedését a FÁK-ban: Kazahsztánban hamarosan beindul a Camel gyártása. Németország keleti felében a Philip Morris rövid idő alatt 44 százalékkal növelte piaci részesedését, miután megvásárolt ott egy nagy dohánygyárat. A RJR ugyancsak cégfelvásárlást hajtott végre, a BAT és a Rothmans pedig Németország nyugati felében működő leányvállalatainak termeléséből szállít a piacra.

Magyarországon — ahol az éves cigarettafogyasztás 26 milliárd darab — cégfelvásárlások és közös vállalatok alapítása révén szintén növelik piaci jelenlétüket a vezető nyugati dohányipari cégek. A BAT „betársult" a Pécsi Dohánygyárba, amely a piaci igények 45 százalékát elégíti ki. A Philip Morris — amelynek Marlboro-cigarettáit 15 éve gyártják licenszszerződés keretében Magyarországon — az osztrák dohányiparral társulva terjeszkedik Egerben.

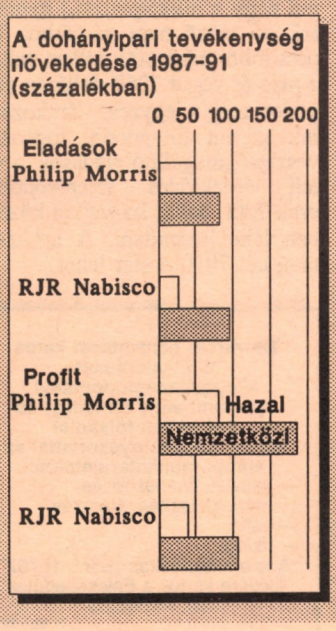
Ázsiában a népesség bővülése, a jövedelmek növekedése, a cigaretta iránti kereslet emelkedése, valamint a mind szabadabb piaci körülmények kecsegtetik a külföldi gyártókat nagy profitlehetőségekkel. Japánban a nyolcvanas évek közepén megtört az állami dohánymonopólium egyeduralma. Néhány esztendő alatt a Philip Morrisnak sikerült megszereznie az évi 320 milliárdos japán cigarettapiac 11 százalékát. Folyamatosan növeli piaci részesedését a szigetországban a BAT és a RJR Nabisco is.

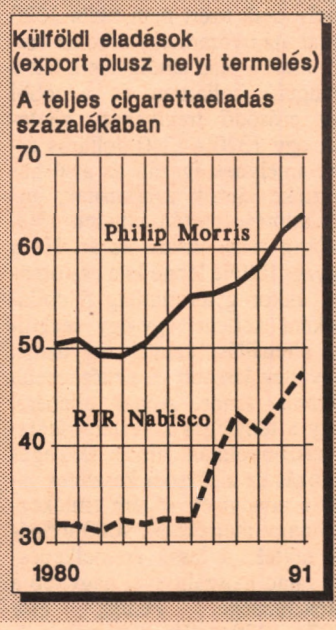
Dél-Koreában négy esztendővel ezelőtt liberalizálták a cigarettaimportot. Ennek ellenére az évi 96 milliárdos piac még mindig meglehetősen zárt a külföldi szállítók előtt. Ennek az az oka, hogy az állami dohányipar szorosan ellenőrzi és kezében tartja az elosztási csatornákat, s ezen keresztül igyekszik gáncsot vetni a külföldiek piaci terjeszkedésének. Jelenleg a dél-koreai cigarettapiacon a külföldi szállítók részesedése nem haladja meg a 4 százalékot. Thaiföld csak tavaly nyitotta meg piacát a külföldi dohányáruk előtt, Tajvan viszont már fontos és bővülő piac a multik számára.

A gyártók számára az igazán nagy „falat" Kína. A külföldi dohányipari cégek egybehangzó megítélése szerint hosszabb távon ebben az országban nyílik a legkedvezőbb lehetőség a terjeszkedésre. Egy évtized alatt Kínában a cigarettafogyasztás 10 százalékkal növekedett, s tavaly már elérte az 1700 milliárd darabot.

G. GY.

DOHÁNYFÖLDEKEN





Ország	GNP/GI Az előző é 1992.
Ausztrália	2,8
Belgium	1,7
Kanada	2,0
Franciaország	1,7
Németország	1,3
Hollandia	1,5
Olaszország	1,5
Japán	2,3
Spanyolország	2,7
Svédország	–0,1
Svájc	0,7
Egyesült Királyság	0,9
USA	2,0

* Reálértékben

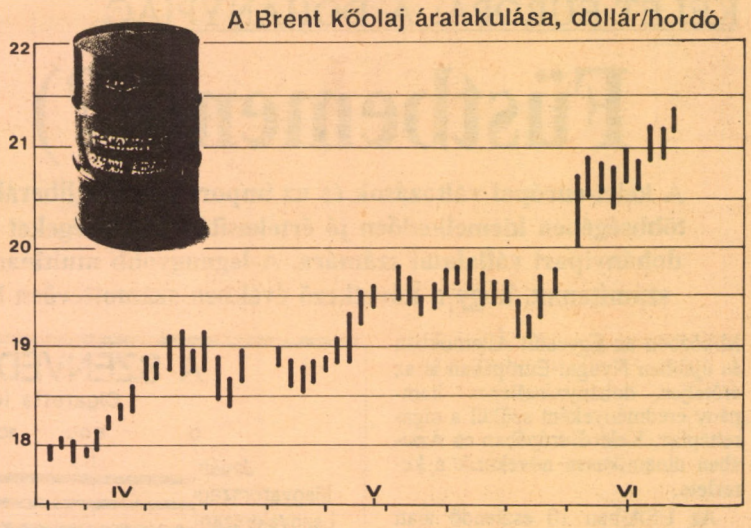
tos és meredeknek mondható áremelkedés. Május második fele óta a 19,00 dollár/hordó árról 21,40 dollár/hordóig emelkedett a júliusi szállítású Brent kontraktus ára.

Technikai oldalról a további áremelkedésnek a 21,45—21,50 ársávnál lévő „resistance" (ellenállás) szint szabhat gátat, illetve annak áttörése esetén a 22 dollár/hordó.

Fundamentális oldalról viszonylag kevés hír befolyásolta az árak alakulását. A hét közepi áremelkedés egyik elindítója az API készletjelentése volt, amely szerint körülbelül 4,5 millió hordó/nappal csökkentek az USA-ban a kőolajkészletek.

Elemzők szerint az elmúlt napokban a tőzsdén lezajlott áremelkedést a fizikai szállításoknál megfigyelt árak csak késéssel és jelentős lemaradással követték.

Az európai térségben továbbra is megfelelő a kínálat a kőolajok és a termékek esetében. Jelentősebb igény főleg az USA-ból érkezik, ahol a készletek egyrészt csökkentek, másrészt a statisztikák szerint a tavalyi év hasonló



adatainál alacsonyabb szinten vannak.

Az IEA jelentése szerint tovább csökkent a kőolajkitermelés a volt Szovjetunióban. Májusban átlagosan 9,3 millió hordó/nap kőolajat hoztak felszínre az áprilisi 9,4 millió hordó/nappal szemben. A csökkenő kitermelés ellenére növekedett viszont az export mind áprilisban, mind pedig májusban.

Az elkövetkező időszakra várható, hogy jelentősebb korrekcióra kerüljön sor a kőolaj esetében. Amennyiben jelentős fundamentális hírek nem befolyásolják a piacokat, úgy várható, hogy az árak a korrekció keretében körülbelül 21 dollár/hordóig essenek vissza.

Hosszabb távon az árak további emelkedésére lehet számítani, és várható a 22 dollár/hordó árszint tesztelése.

HORVÁTH—KAJÁRI

A Közös Piacon belül a francia búza ára a közeli júliusra 122 USD/tonna, szeptember—októberre 117—115 USD/tonna fob francia kikötőben.

Az argentin búza szeptemberre 125 USD/tonna, januárra 107 USD/tonna.

Az előttünk álló napokban mindenki az amerikai termés adataira figyel, a fagy okozta károk nagyságára, a termésátlagokra.

A kukorica tőzsdejegyzése a hét elején erősödött, de később az esők hírére ez az emelkedés megtorpant. A zárások gyakorlatilag nem mutattak változást. A júliusi jegyzés 5 cent/bushelt emelkedett, pénteken 258,75 cent/bushelben zárt. Az export fob-ár Mexikói-öböl paritáson 113 USD/tonna volt. Júliusra Argentínában 107 USD/tonnáért adták az exportkukoricát. Zambia, Zimbabwe és Tajvan érdeklődtek összesen körülbelül 250 ezer tonna áruért.

Várhatóan megerősödnek a jövő héten a farmerek hedge eladásai és ha ez esővel párosul, alacsonyabb árakat láthatunk.

A szójakomplexum árai a hét eleji árrobbanás után a hét második felében csökkentek az esős időjárás és a spekulációs eladások következtében. A szójabab 20 cent/bushelt, a szójaolaj 90 pontot, a szójadara 5 USD/short tonnát esett és körülbelül a múlt hét végének megfelelő árszinten zárt.

A júliusi pénteki zárás árai Chicagóban szójabab 606,25 cent/bushel, szójaolaj 22,15 cent/libra, szójadara 180,10 USD/short tonna.

A fizikai piacon élénk forgalom volt, Európából, illetve Argentínából is nagy vásárlásokat jelentettek. A prémiumok Dél-Amerikában a chicagói ármozgással ellentétesen mozogtak, először gyengültek, majd a hét végére megerősödtek.

A brazil fob-piac árai szójabab 229 USD/tonna, szójaolaj 410 USD/tonna, szójapellet 185 USD/tonna.

A tőzsdejegyzések charttechnikailag kritikus szintre értek, várhatóan a további áresés itt megakad. Természetesen csak akkor, ha a spekulánsok is így akarják.

DR. VISKY KATALIN

200 dollárra nőtt. Ez azt is jelentette, hogy még az 1480 dolláros árra szóló vételi opciók nagy részét is lehívták. Szerda délután, az opciós ügyletek kifutása után úgy tűnt, hogy a piac összecsuklik: a terminár 1242 dollárig, a már említett prémium pedig 150 dollárig esett vissza. A piac gyorsan igazolta, hogy a fémhiány nemcsak technikai eredetű. Csütörtök reggel az alacsonyabb árakat sokan próbálták kihasználni, a terminár gyorsan újra az 1255 dolláros alátámasztási pont fölé került, miközben a spread ismét 185 dollárra szélesedett. A helyzet pénteken sem változott lényegesen, a jegyzés az 1255 dolláros alátámasztás és az 1280 dolláros kitörési pont között maradt (Záró terminár 1263—1265 dollár, azonnali 1435—1440 dollár). Ha a piac lefelé lépne ki a csatornából, akkor 1200 dollár állíthatja meg az áresést, míg felfelé az 1300 dolláros árszint lehet a cél. Egyelőre az emelkedésnek nagyobb az esélye.

Az ónpiacon a közelmúlt jelentős mértékű áremelkedése után kezdetét vette egy konszolidációs periódus. A hét első felében a kereslet és a kínálat nagyjából egyensúlyba került, a profitrealizáló eladásokat fel tudták szívni a továbbra is jelen lévő friss vásárlások. A jelentősebb vevők között az európai nagykereskedők mellett most megjelentek a kínaiak is. A piac tartotta az elért 6450—6500 dolláros árszintet. A hét második felében számottevő mértékben erősödött a brazil termelők aktivitása, ez némi meglepetést okozott és az ár rövid időre 6400 dollár alá került. A pénteki napra ismét csak a nyugalom és a lassú konszolidáció volt a jellemző, 6450 dolláron zárt a piac. Ha ezen a szinten stabil egyensúly alakul ki, azaz a növekvő eladási kedvet továbbra is fel tudja dolgozni a piac, akkor kialakulhat egy olyan alap, amelyről a 6500 és 6600 dolláros árcél már sikerrel támadható.

Az alumíniumnál állandósult egy technikai bázisú kínálat, amely csak azért nem tudta 1320 dollár alá nyomni egyelőre az árakat, mert a piac támogatásra lelt a gyengülő dollárban és a többi fém erősödő trendjében. Kialakult egy 1320—1340 dolláros ársáv, amelynek igazán az alsó határértéke látszik kritikusnak, annak áttörése esetén hirtelen 1300 dollárig eshet vissza az ár. Ha a jegyzés fölfele lépne ki a csatornából, akkor gyakorlatilag 5 dolláronként kellene egy-egy technikai ellenállási szintet legyőznie, vagyis ez lassabb és nehézkesebb folyamat lenne. Annak ellenére, hogy a tényleges keresleti-kínálati viszonyokban nincs lényeges változás és a tőzsdei készletek ismét a tavalyi év végére emlékeztető nagy mértékben, 9000 tonnával nőttek, a lassú áremelkedésnek talán hajszálnyival nagyobb a valószínűsége. Péntek este 1327—1330 dolláron (termin), illetve 1302—1305 dolláron (azonnali) állt a jegyzés.

A nikkel ára áttörte a 7430 dolláros ellenállási szintet és 7470 dollárig emelkedett. Sokáig úgy tűnt, hogy az ár akár 7500 dollár fölé is emelkedhet, de miután több hiábavaló kísérletet tettek a 7470 dolláros szint meghaladására, kiábrándult likvidációs hullám lett úrrá a piacon. Tekintettel a pünkösd miatti hosszú hétvégére, különösen az európai kereskedők igyekeztek pozícióikat még idejében lezárni. Az áresés a pénteki készletadatok közzététele után (A 1038 tonnás növekedés szokatlanul nagy a nikkelpiacon.) gyorsult fel, az előző napi záróárhoz képest több, mint 100 dollárt zuhant a piac és végül 7260 dolláron állapodott meg a jegyzés. Várakozásaink szerint folytatódni fognak a veszteségmegállító eladások, a vételi érdeklődés felerősödésére csak 7200 dollár közvetlen közelében lehet számítani. A hosszabb távú cél 7050 dollár lehet.

Belvárosi pénzintézet keres munkatársakat közgazdaságtudományi egyetemi vagy Pénzügyi és Számviteli főiskolai végzettséggel, gyakorlattal az alábbi munkaterületekre:
— vállalati finanszírozás
— mérlegkészítés, elemzés,
— váltó,
— lízing.
A jelentkezéseket: „Bank 15757" jeligére kérjük a Felszabadulás téri Hirdetőbe.
H. sz.: 397

92. június 27. Utolsó EH-cikkem

FÁK-agyak végkiárusításon

A Szovjetunió felbomlása, az utódállamok romló gazdasági helyzete, és a hadiipari megrendelések jelentős csökkenése kritikus állapotokat teremtett a FÁK kutatóintézeteiben és tudósainak körében. A Nyugat által is irigyelt, zseniális tudósokat foglalkoztató vezető tudományos intézetek mindennapi megélhetési gondokkal küszködnek: nincs pénzük anyagok és berendezések vásárlására, nem tudják a közüzemi díjakat kifizetni, sok esetben pedig a bérfizetés is elmarad.

Ebben a helyzetben a kutatással és a fejlesztésel foglalkozó intézetek igyekeznek maguk előteremteni a működésükhöz szükséges pénzt.

Szupertitkok bagóért

Az elmúlt hónapokban a volt Szovjetunió korábban szupertitkos tudományos eredményeinek valóságos kiárusítása kezdődött meg. A nyugati kormányok, vállalatok és tudományos intézetek ennek a kényszerű, de önkéntes kiárusításnak igencsak örülnek, hiszen egyes területeken szinte fillérekért juthatnak a legkorszerűbb technikák birtokába. E mellett pedig a nyugati fizetésekhez és megbízási díjakhoz képest szinte nevetséges összegekért vásárolhatnak kutatókapacitást, és tudományos munkaerőt.

A világhírű moszkvai Kurcsatov atomkutató intézet működési költségei az elmúlt fél évben tízszeresére emelkedtek. Az intézet saját fennmaradása érdekében kénytelen volt nemzetközi üzleti együttműködések után nézni. Az amerikai National Patent Developmenttel például közös vállalkozást hozott létre szuperkeménységű űrhajó- és egyéb burkolóanyagok gyártására. A San Diego-i General Atomics cég pedig egyéves szerződést kötött az intézettel, amelynek keretében az 90 ezer dollárért fúziósenergia-kísérleteket végez az amerikai cég számára a világhíres Tokamak reaktoron. Nyugati mércével a kutatásokért fizetett 90 ezer dollár nem pénz, a Kucsatov viszont ebből az összegből több ezer alkalmazottjának egyhavi bérét fedezi. Összehasonlításul: a princetori egyetemen évente 110 millió dollárt fordítanak fúziós kísérletekre...

Az olcsó vásárból kiveszi a részét az amerikai kormány is. Tizennégy millió dollárért megvásárolja a Topáz elnevezésű miniatomreaktort, amely a mesterséges holdak energiaellátását biztosítja, egyrészről világszínvonalon, másrészről igen biztonságos körülmények között. Az amerikai költségvetés a vásárlással sokat spórol, ugyanis egy hasonló űrreaktor kifejlesztésére egymilliárd dollárt szántak.

Riválisok az olajországok

Az amerikai és a nyugat-európai vállalatok és kutatóintézetek szinte egymásnak adják a kilincset az utódállamokban működő partnereiknél. Tudják, hogy a rendkívüli ajánlat és lehetőség nem tart örökké. Az olcsóság csak az égető anyagi gondok áthidalását szolgálja, előbb-utóbb ezen a területen is kialakul a valóságos piac. Addig azonban egy 20 fős orosz tudóscsoport egyhavi munkájáért annyit kell fizetni, mint egy amerikai tudós egyhavi bére.

A nyugati kormányok és a katonai szakértők attól tartanak, hogy egyes fejlődő országok saját atomprogramjuk megvalósításához jó pénzért elszívják az orosz agyakat. Ezt megakadályozandó az USA és a nyugat-európai országok igyekeznek minél több — orosz mércével — jól fizető megrendelést, együttműködést átadni és ajánlani a volt Szovjetunió tudósainak. Franciaország például nagy számú orosz tudóst von be a Hermes elnevezésű űrrepülőgép-program megvalósításába. A megrendelések száma Nyugatról egyre növekszik, a fejlett ipari államok ugyanis szeretnék odahaza tartatni a ma rossz körülmények között élő orosz tudósokat. Ezt kívánják saját biztonsági és üzleti érdekeik. Irak, Irán és más országok helyett inkább ők akarják lekötni, vagy elszívni a tudósagyakat.

(g. gy.)

Új megvilágítás a Szent Péter-bazilikára

Új esti megvilágításban látható csütörtöktől a római Szent Péter-bazilika és kupolája. A római elektromos művek szakemberei hat hónapon át tanulmányozták a helyszínt, amíg új reflektorok fölszerelésével a korábbinál sokkal hangulatosabb fényhatásokat értek el.

A székesegyház homlokzatát és az oszlopsort tompa, meleg sárga fénybe burkolja az új megvilágítás, míg a *Michelangelo* építette kupola ólomlemezeit és a kupolatető erkélyét rózsaszínbe játszó fehér fény árasztja el.

A fényhatást különleges égőkkel és szűrőkkel érik el, amelyeket a Philips cég szállított. Eredményeként a Szent Péter-bazilika kupolája Róma kimelkedő pontja, amelyet éjszaka harminc kilométer távolságról is jól látni.

Kedvesebb

Emánuel,

nc Ez

yodalmak egyező körül

ismerne saját darabjára, amely helyenként meglehetősen összecseng a jelennel.

Éppen ezért bocsátották előre a művészek, hogy az előadás a fantázia szüleménye, az eredeti darabhoz való bármilyen hasonlóság a véletlen műve.

A Komédi Franc Ez tehát szokatlan társulat, akikkel előadás után egy afféle laza, földönülős, gyertyafényes teázás közben vitathatják meg a nézők, miként foroghat egy legyező körül a világ.

(si)

macska erg téren

Thorma Ferenc) vasárnap délután a Gutenberg Művelődési Otthonban (VIII., Kölcsey u. 2.). A Periszkóp együttes egyébként az 1992-ben megtartott első sepsiszentgyörgyi amatőrfesztivál díjnyertese.

A férfi, akit szeretek

A nyáresti komédia kétségkívül önálló színpadi műfaj: nem az agyakba vagy a lelkekbe, hanem inkább csak a kánikulától pihegő néző estéibe próbál beleférkőzni. *Bernard Slade* kétrészes játékának maradéktalanul sikerül is a szórakoztatás korántsem könnyű misszóját ellátnia: A férfi, akit szeretek kellőképpen könnyed és kellőképpen elbonyolított is ahhoz, hogy kellemes felületességgel magunkra ismerjünk a Madách Kamara szerencsére légkondícionált nézőterén.

A jövőre, veled, ugyanitt sikeres szerzője ezúttal világ-ősbemutatóra hozta Budapestre új művét, egy öregedő bárzongorista érzelmes-bús történetét hajdani szerelmével és annak időközben nemileg is felcseperedett leányával. A darab jobb pillanataiban még csehovi hangulatok is felparázslanak, egyébként pedig a Molnár Ferenc—Neil Simon-féle szellemes bonyolítású, sziporkázó párbeszédekkel megtűzdelt társasági vígjátékkal van dolgunk. (Igaz, a férfi—nő szellemi viadal vitriolos fordulatai a jelek szerint G. B. Shaw óta alig változtak.)

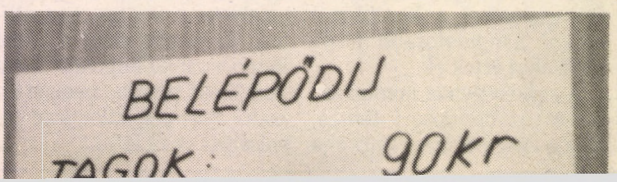
Négy kiváló alakítás, négy jól eltalált figura viszi el a hátán a darabot. *Benedek Miklós* fanyar, önirónikus, már-már zavaróan közép-európai bohém Amerikából — játéka élményszámba megy, slágerénekesi mivoltában pedig lelket lehel az olykor bizony bugyuta nosztalgiadalokba is. *Almási Éva* Hamupipőke-átváltozása, amint lompos özvegyasszonyból csábító, nagyvilági nővé lényegül át, szeretetreméltó és ízléshatáron belül marad. *Für Anikó* energikus, egyszerre extrovertált és szorongó nőalakja sok jövendő nagyszerű szerepet sejtet, s *Dengyel Iván* is megérdemli a felcsattanó nyíltszíni tapsot.

(csontos)

Oidipusz király Vácott

Ma este mutatja be a DUNA-pArt Színház Sophokles Oidipusz király című tragédiáját a váci Városháza udvarán. A főbb szerepeket *Mihályi Győző, Timár Éva, Dóczy Péter* alakítja. A rendező: *Szőke István*. Az előadást szeptember 27-én, a Katona József Színház Kamrájában láthatjuk ismét.

Malmői magyarok



nak. Több magyar—svéd egyesület is létrejött Svédországban, legutóbb az Ungersk-svensk Föreningeni Malmő (Magyar—Svéd Malmői Egyesület).

A mini acélműveké a jövő?

Acélóriások fogyókúrája

A nyolcvanas évek elején az acélipar az Egyesült Államok gazdaságának első számú válságágazata volt. Noha az elmúlt tíz esztendőben az iparágban gyökeres változások következtek be, a nagyvállalatok uralta amerikai acélipar még ma is veszteséges. Kibontakozóban van azonban a megújulás újabb szakasza: az acélipari óriásvállalatok a következő években sorra építik a kisebb méretű acélműveket, amelyekre nem a vertikális integráció jellemző, így tevékenységük várhatóan nyereséges lesz.

Az amerikai acélipar vezető nagyvállalatai, a US Steel és a többiek 1973-ban még több mint 150 millió tonna acélt állítottak elő. A termelés 1981-re 120, 1991-re pedig 94 millió tonnára csökkent. Az előrejelezések szerint a nagyvállalati acéltermelés 1996-ban nem haladja majd meg a 90 millió tonnát. Az acéltermelés csökkenése és az iparág válsága az ipari országok többségére jellemző volt, az elhúzódó gondtömegből azonban az amerikai acélipar lábal ki a leglassabban.

A termelés visszaesése több okra vezethető vissza. A műanyagok és egyéb helyettesítő anyagok széles körű elterjedése nyomán csökkent az acél kereslete mind az autó-, mind az építőiparban. (Ismeretes, hogy az USA-ban ez a két ágazat az acélipar legfontosabb megrendelője.) A termelés egyre drágább lett, s az iparág nem kezdte el időben a technológiaváltást, valamint egész tevékenységének „áramvonalasítását". Időközben elárasztotta az amerikai piacot a jó minőségű és a hazainál lényegesen olcsóbb acélimport Japánból, Dél-Koreából, a latin-amerikai országokból és Kelet-Európából.

A halmozódó veszteségek hatására a nyolcvanas évek elején az amerikai acélipar kénytelen volt hozzálátni rekonstrukciós programja megvalósításához. Tíz esztendő alatt az acélipar nagyvállalatai 20 milliárd dollárt fordítottak korszerűsítésre, az ágazat átalakítására. Termelésükben meghonosították a korábban lenézett japán és európai technológiákat és módszereket. Ezzel párhuzamosan jelentős fogyókúrába kezdett az iparág: a túlélés érdekében mintegy 60 üzemet végleg bezártak, s az acélipari dolgozók számát felére csökkentették. Az iparág nagyvállalatainak más választása nem volt, ugyanis időközben az amerikai acélipar lett a világ egyik legkevésbé hatékonyan termelő ágazata. Fennállt az a veszély, hogy az Egyesült Államok hajdanvolt ipari büszkesége, az acélipar véglegesen csődbe jut.

Annak ellenére, hogy a nagyvállalatok többsége még ma is veszteséges, az átalakítás sikeres volt, számottevően növekedett a termelés hatékonysága. 1982-ben egy tonna acél előállításához több mint tíz munkaórára volt szükség, tavaly viszont már csak ötre. Nem kedvezett viszont az acélipar újjáformálásának az árak alakulása: a világszerte csökkenő acélkereslet hatására az acél ára folyamatosan csökkent, s az árak ma sem haladják meg az 1980-as szintet. Ugyancsak kedvezőtlenül hatott a nagyvállalatok gazdasági eredményeire az elhúzódó recesszió, amelyet — az előrejelzések szerint — csak zsenge és törékeny fellendülés követ. Az „új" amerikai acélipar ugyan még ma is veszteséges, a rekonstrukció eredményeként azonban a veszteségek csökkenőben vannak: 1982-ben az acélipari nagyvállalatok egy tonna acélt 100 dollár veszteséggel tudtak csak értékesíteni. 1989-ben a nyereség tonnánként megközelítette az 50 dollárt, tavaly viszont a nagyvállalatok tonnánként 20 dollárt veszítettek.

A talpra állásban a nagy befolyással rendelkező acélipari lobbi komoly segítséget kapott Washingtontól. A nyolcvanas évek első felében az amerikai kormány és az USA-piacra acélt nagyobb mennyiségben exportáló államok kormányai úgynevezett önkéntes exportkorlátozási megállapodásokat kötöttek. Ezek az egyezmények kvótákat állapítottak meg az amerikai piacra bevihető acélipari termékek mennyiségére és fajtáira. (Érdemes megjegyezni, hogy Magyarország is kénytelen volt az elmúlt évtizedben „önkéntesen" korlátozni az Egyesült Államokba irányuló acélkivitelét.) Washington és az iparág úgy számított, hogy a megállapodásokon alapuló importcsökkentés jó lehetőséget biztosít az iparág számára a modernizálásra és a talpra állásra.

Az önkorlátozási megállapodások idén tavasszal lejártak, s a még nem teljesen gyógyult amerikai acélipar újabb védelemért fordult Washingtonhoz. Panaszuk szerint a külföldről érkező acél és acélipari termékek nagy állami támogatást (szubvenciót) élveznek, s így tovább nyomják lefelé az amúgy is alacsony amerikai piaci árakat. Az illetékes hatóságok még vizsgálják a dömpingvádakat, s nem kizárt, hogy néhány évre újabb „esernyőt" tartanak majd az amerikai acélipar feje fölé. A nyolcvanas évek végén az amerikai acélfelhasználás 19 százaléka származott importból, ma ez az arány nem haladja meg a 17 százalékot.

Az amerikai acélipar nagyvállalatai számára ma már egyértelmű, hogy a talpra álláshoz nem elegendő a hatalmas beruházásokat igénylő rekonstrukció és a piac korlátozása a külföldi versenytársak előtt. A gigantománia mellett mind nagyobb figyelmet fordítanak az ágazat sikeres kisebb cégeire, amelyek korlátozott tevékenységű mini acélművek. Ezek a cégek még a válság idején is nyereségesek voltak, termelési költségeik jóval alacsonyabbak a nagyvállalatokénál, s piaci részesedésük — a nagyok rovására — folyamatosan növekszik. Tíz esztendővel ezelőtt csak az úgynevezett minimillek a piac 10 százalékát tudhatták a magukénak, piaci részesedésük ma viszont már 21 százalék.

A mini acélművek sikerének titka, hogy termékeiket kevésbé tőkeigényes technológiákkal állítják elő, dolgozóik nem tagjai a szakszervezetnek (ennek a ténynek a bértárgyalások során van jelentősége, hiszen az alacsonyabb bérek mérséklik a termelés költségeit), irányítási és termelési struktúrájuk meglehetősen egyszerű. A legnagyobb előnyt azonban számukra az jelenti, hogy nem vertikálisan integráltak. Míg a nagyvállalatok maguk végzik el az acélgyártás minden mozzanatát a vasérctől a „készacélig", a minimillek a gyártás néhány igen költséges fázisát megtakarítják. Ők ugyanis az acélgyártás alapanyagául nem a vasércet, hanem a fémhulladékot használják fel.

Szakértők véleménye szerint a következő 10-15 évben az iparág nagyvállalatai számos mini acélművet építenek, amelyek a vertikális integrációval „keveredve" tartósan nyereségessé tehetik ezeket a cégeket. Valószínű, hogy a nagy amerikai acélipari vállalatok megroggyanását követő évtizedes rekonstrukció a minimillek építésével és üzemeltetésével teljesedik ki. Az iparágnak végső soron sikerült túlélnie a válságot, igaz, nagy vérveszteségek árán: több százezer munkahely megszűnt, összezsugorodott a termelés, s az átalakításra felvett bankhitelek még visszafizetésre várnak.

• Gonda György

LIDAY CLUBNAK
ALÁS ÉS TELELÉS A VILÁG ÓN MINDEN ÉVBEN ÉS ÖRÖKRE

A HOLIDAY CLUB-KONCEPCIÓ EGYIK EGNAGYOBB ELŐNYE A CSERE LEHETŐSÉGE

apartmanok tulajdonosai a Holiday Club-koncepcióban matikusan az RCI Club tagjává válnak, mely lehetővé i és megszervezi a megvett hetek cseréjét más hetekkel ág különböző pontjain, több mint 2000 ismert nyaraló-en.

utóbbi adatok szerint a csereigények 99%-a sikeresen dik meg, mert az RCI Club-tagok rendelkezésére, szá- agenció áll a világ minden táján és az összes igényeket zponti komputerizált információs rendszerbe kanalizál- mely Londonban található.

kat az árakat és szolgáltatásokat, melyek csak az RCI vel Club tagjainak állnak a rendelkezésére, egyetlen más sta agenció sem képes biztosítani. Mindemellett még b szolgáltatási lehetőség is létezik, mint ingyenes Rent ar Floridában, ingyenes belépők a parkokba és más att-ív helyekre, valamint sok más lehetőség, melyek az Ön mára hamarosan nélkülözhetetlenné és mindennapivá nak válni.

nak érdekében, hogy a bemutatón minél kellemesebben zék magukat, számos meglepetést és ajándékot készí-ink az Önök számára. A résztvevők között a bemutatón dékot sorsolunk ki:

ÉT ÜDÜLÉS FLORIDÁBAN 2 SZEMÉLYNEK L KÁRTYÁT

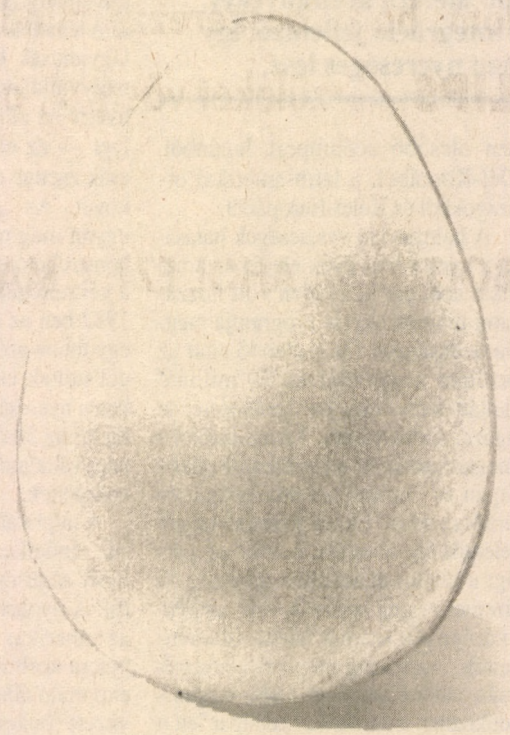
mindez, amit itt olvasott, érdekesnek tűnik, és ha szeret-ek többet megtudni magáról a Holiday Club-koncepció-kérjük, lépjen kapcsolatba velünk. Menedzserünk na-ta rendelkezésre áll és minden tudnivalót szívesen kö-a következő telefonokon:

122-5450, 142-3420

emutatón részt vehetnek úgy is, ha ezt a szelvényt kitöl-s a következő címre elküldik:

Resort Program Network

Legalább negyed kilogramm fémpénzt kell magával vinnie,
ha kettő percig akar egy nyilvános fülkéből mondjuk Amerikába telefonálni.
(pl.: 50 darab 5 forintos = 250 gramm)
Ez már majdnem olyan nehéz, mint egy kisebb fajta strucctojás...



A cégfúziókat Brüsszelben külön csoport vizsgálja

Az érdekházasságok megrengetik a világot

Az idei év elején még úgy tűnt, hogy 1992-ben is folytatódik mind az Egyesült Államokban, mind pedig Nyugat-Európában a vállalatfelvásárlási és fúziós apály. A tél végén azonban kontinensünk nyugati felén felbolydult a piac, a vállalatok felébredtek a két esztendeje tartó Csipkerózsika-álmukból: mindenki vásárolni, beruházni akar, hogy számottevően megerősödve startolhasson 1993-ban az egységes európai piacon.

Az ipari országok többségén végigsöprő gazdasági visszaesés hatására az elmúlt három évben jócskán csillapult a cégfelvásárlási láz, mind kevesebb megaüzletről érkezett jelentés. Természetesen a nagyvállalatok terjeszkedési étvágya nem csökkent, inkább arról van szó, hogy nyereségük és szabad pénzeszközeik mennyisége az utóbbi években összezsugorodott. Ráadásul a nyugati nagybankok egy része is tőkehiánnyal küszködik, így mind nehezebb hitelhez jutni cégfelvásárlási célokra.

A vállalati szférában lezajló cégházasságok egyértelműen arra utalnak, hosszabb távon világszerte a termelő és a szolgáltató ágazatot a koncentráció jellemzi. Ez a folyamat mindenekelőtt a bankszektorra, a hadiipari, a távközlési, valamint az élelmiszeripari ágazatra jellemző. A fúziómánia az Egyesült Államokban 1988-ban érte el csúcspontját: a cégfelvásárlások és fúziók száma 2752, ezek értéke pedig 264 milliárd dollár volt. Az 1988-at követő esztendőkben ugyan növekedett az ügyletek száma, ezek értéke azonban meredeken zuhant. Tavaly például az USA-ban 3268 fúzióra és cégfelvásárlásra került sor, ezek együttes értéke viszont nem haladta meg a 117 milliárd dollárt. Az USA-ban az idén is folytatódik ez az irányzat, vagyis az ügyletek értékének a csökkenése.

1991-ben az igazán nagy értékű cégházasságok amerikai vállalatok között köttettek meg. Az amerikai pénzintézeti ágazat fúziós hullámát elsősorban az váltotta ki, hogy a bankok viszonylagos tőkehiányukon csak összeolvadással tudnak segíteni. A bankok közötti házasság ugyanakkor mérsékli a működési költségeket és hatékonyabbá teszi a pénzintézetek gazdálkodását. Részvények cseréjével olvadt tavaly össze a Manufacturers Hanover és a Chemical Bank. A házasság után a Chemical Bank Corporation vagyona 135 milliárd dollárra emelkedett, s ezzel az USA harmadik legnagyobb bankja lett. A banktoplista második helyén a San Francisco-i BankAmerica áll, amely a Los Angeles-i Security Pacifickel lépett házasságra. Az új bankóriás vagyona 194 milliárd dollár, nem sokkal marad el a listavezető Citicorpétól (217 milliárd dolláros vagyon). Az amerikai vállalatok örömmel fogadták a bankegyesülési hullámot, mert reményeik szerint az anyagilag megerősödött pénzintézetektől könnyebben jutnak majd kölcsönökhöz.

A bankszektor megafúzióit is figyelembe véve tavaly az USA-ban a cégházasságok összesített értéke 31 százalékkal volt alacsonyabb, mint a megelőző évben. A vállalati szférából kiemelkedett a vezető amerikai távközlési cég, az A. T. and T. ügylete: 7,9 milliárd dollárért kebelezte be a National Cash Register elektronikai vállalatbirodalmat. Egy másik amerikai távközlési cég, a GTE 6,2 milliárd dollárért vásárolta meg egyik versenytársát, a Contelt.

Érdemes megjegyezni, hogy a japán vállalatok számottevően mérsékelték felvásárlási tevékenységüket az Egyesült Államokban, a szigetország befektetői inkább odahaza invesztáltak. (Tavaly a legnagyobb „amerikai falat" az volt, hogy két japán cég egymilliárd dolláros részesedést szerzett a világ egyik legnagyobb szórakoztatóipari vállalatában, a Time Warnerben.) Mozgolódnak viszont külföldön a tajvani vállalatok, amelyek egyelőre csak nyugati cégek részvényei egy részének megszerzését — s nem a teljes tulajdonjogot — tűzték ki célul maguk elé. Van is miből „bevásárolniuk" a tajvani vállalatoknak, hiszen Tajvan rendelkezik a világ legnagyobb valutatartalékával, nevezetesen 87 milliárd dollárral.

Nyugat-Európában a cégházasodási kedv váratlan feléledése része annak a pozícióharcnak, amellyel az ottani vállalatok felkészülnek az Európai Közösség határok nélküli piacára. A fúziók és a vállalatfelvásárlások rekordéve kontinensünk nyugati felén 1989 volt: akkor ez a tevékenység 159 milliárd dollárt mozgatott meg. Minden jel arra utal, hogy idén megdől az 1989-es rekord. Csak az első negyedévben a cégfelvásárlásra és -egyesülésre fordított összegek Nyugat-Európában meghaladták a 43 milliárd dollárt. Elsősorban a német és az olasz cégek jeleskednek a piacon. Az Italcementi például 1,3 milliárd dollárért 45 százalékos részesedést szerzett a francia Société des Ciments Francais vállalatban. A most már évi 4 milliárd dolláros forgalmat lebonyolító olasz óriásvállalatnak minden esélye megvan arra, hogy 1993-tól Európa egyik vezető cementipari cége legyen. Új tulajdonosa van a világ első számú ásványvízgyártó vállalatának, a Source Perriernek, amelyet 2,3 milliárd dollárért a svájci Nestlé vásárolt meg. Jean-Luc Lagardére, Franciaország egyik legnagyobb pénzmágnása nemrégiben bejelentette, hogy Hachette nevű kiadóvállalatát egyesíti a rakétákat is gyártó Matra művekkel, amely részben ugyancsak az ő ellenőrzése alatt áll. (A Matra cég szeretne részt vállalni a budapesti metróépítkezésben is.)

Az év eddig eltelt részében lebonyolított cégfelvásárlásokat és -fúziókat a nyugat-európai cégek körében még hosszasan lehetne sorolni, számtalan „belső" frigy áll előkészítés alatt. Érdekesség, hogy Nyugat-Európában ismét megjelentek vásárlóként az amerikai vállalatok. Szeretnének hídfőállásokat kiépíteni annak érdekében, hogy a közös piaci tagországok egységesülő piacát a helyszínről s ne az óceán túlsó partjáról „dolgozhassák meg". Az idén lebonyolított ügyletek közül érdemes kiemelni, hogy az amerikai Ralston Purina 233 millió dollárért vásárolta meg a brit Hanson cég elemgyártó részlegét, a Hershey Foods U. S. pedig 180 millió dollárért 19 százalékos részesedést szerzett az egyik jó nevű norvég édességgyártó vállalatban.

Brüsszel külön munkacsoportot hozott létre a vállalatfelvásárlások és egyesülések ellenőrzésére és engedélyezésére. Ennek a testületnek elsődleges feladata a monopolhelyzetek kialakulásának megakadályozása, valamint a piacgazdasági szabályok és törvények érvényesítése a cégfelvásárlások területén is.

Pénzpiaci és vállalati szakértők véleménye szerint a cégfelvásárlások és a -fúziók területén világméretű fellendülésre csak az évtized második felében lehet számítani. A már említett iparágak mellett fúziós hullámra lehet számítani a mikroelektronikában, a számítógépiparban, valamint a vegyiparban.

Miközben az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában a cégfelvásárlási tevékenység jelenlegi intenzitása eltérő, Kelet-Európában mind az amerikai, mind pedig a nyugat-európai vállalatok meglehetősen aktívak a privatizációban. A nagyvállalatok igyekeznek „kimazsolázni" térségünk legmárkásabb, legéletképesebb cégeit annak érdekében, hogy azok a bekebelezés után a „család" új tagjaként működhessenek. Kelet-Európa egyre inkább bekerül a nyugati fúziós „áramkörbe", ez a folyamat azonban még hosszú ideig egyirányú utca marad.

Gonda György

terv elkészítése az Ön számára,
m vagy csak különböző engedé-
sz a magyar gazdasági életben,
gy sok hasonló működik már, ne
s egy egyszerű ötlet volt, mégis

kerre!

mert már nincs rájuk szükségük, vagy mert nem tudják hol tárolni. De lehet, hogy ezeket mások még szívesen használnák.

A dolognak az a lényege, hogy olcsón adja el az árukat, és természetesen még annál is sokkal olcsóbban szerezze be. Talán manapság még nagyobb igény van használt dolgokra, mint az elmúlt években, hiszen nem mindenki tud mindig új dolgokat venni.

Ehhez az üzlethez szükséges egy kis kezdőtőke, de ha ügyesen, kellő lelkesedéssel csinálja, akkor ennek hamarosan a többszöröse megtérül.

33. Kés/pengeélezés

Minden házban és lakásban időnként szükség van a kések, pengék, fűnyírók késeinek stb. élezésére. Ebben az esetben ön közvetlenül tudja ezt a szolgáltatást nyújtani a lakosságnak. Szüksége van a megfelelő élező szerszámokra, amelyek különböző, egyszerű és bonyolultabb kések és gépek élezésére alkalmasak.

Dolgozhat a helyszínen, a szerszámokat így mindig magával kell vinnie, vagy dolgozhat egy műhelyben. Az utóbbi esetben igény szerint vállalja a gépek szállítását és házhoz szállítását.

Az újsághirdetés ebben az esetben is a vevők megszerzésének első pontja lehet, de itt se elégedjen meg ennyivel. Járja az utcákat, házakat, csengessen be mindenhová, hagyjon ott névjegykártyát és magyarázza el részletesen, hogy milyen szolgáltatásokat kínál. Hívja fel a figyelmet, hogy nem csak a konyhai késeket kell élezni, hanem rengeteg más szerszámot, eszközt, háztartási gépet.

Ne csak egyéneket, hanem üzleteket, cégeket is célozzon meg ajánlatával. Különösen jó üzletnek bizonyulhat, ha olyan üzleteket keres fel, ahol árulnak késeket, fűnyírót stb., de az élezésüket nem vállalják. Szerződjön ilyen üzletekkel, hetente egyszer vagy kétszer hozza el a munkát és egy-két nap múlva vigye vissza készen. Ez önnek is jó, mert így rendszeres megrendelőkre tesz szert, az üzletnek is jó, mert egy szolgáltatással többet

Az Országos Kisvállalkozás-fejlesztési Iroda

és a Magyar Hírlap közös totója

Mit kell tudni a külkereskedelemről? (3.)

Állandó olvasóink bizonyára emlékeznek még arra, hogy tavaly már egyszer sikeres vállalkozói totót bonyolítottunk le. Akkor is — akárcsak most — az Országos Kisvállalkozás-fejlesztési Iroda volt a „játszótársunk", azaz aki a nyerteseknek a vonzó díjakat felajánlotta, s amelynek munkatársai a szakértelmet biztosították a kérdések összeállításához, a beérkező válaszok elbírálásához. Ami egyszer bevált, azon kár lenne változtatni... Az iroda vállalkozói sorozata most újabb kiadványokkal bővült, így újabb háromfordulós játékra invitálhatjuk olvasóinkat. Minden egyes forduló három részből áll, s a legvégén, tehát kilenc hét után a legtöbb pontszámot elérő olvasóink között értékes díjakat sorsolunk ki. Az első helyezett jutalma: egy hétvége Párizsban két fő részére; a második helyezettnek egy szemesztert befizet az OKFI az általa választott idegen nyelv tanulására; a harmadik helyezett pedig a Magyar Hírlap egyéves előfizetését nyeri el. A most közölt totó megfejtését, kérjük, küldjék az Országos Kisvállalkozás-fejlesztési Iroda címére: 1364 Budapest, Pf. 279. A levelezőlapra vagy borítékra, kérjük, írják rá: Vállalkozói totó. A megfejtések postára adásának határideje: 1992. szeptember 15. Játsszanak hát velünk a következő hetekben!

1. Hány példányban kell kitölteni és benyújtani a VÁM-91 árunyilatkozatot?
1 Kettő példányban
2 Négy példányban
x Hat példányban

2. Kell-e kiállítani a VÁM-91 árunyilatkozatot az ATA-igazolványhoz?
1 Nem kell
2 Kell
x Nem kell, az előjegyzett vámáru belföldi forgalom számára való vámkezelésének kivételével

3. Melyik fuvarozási módnál használják a TIR-igazolványt?
1 Nemzetközi közúti fuvarozásnál
2 Nemzetközi vasúti fuvarozásnál
x Bármelyik fuvarozási módnál használható

4. Melyik fuvarozási módnál használják az ATA-igazolványt?
1 Közúti fuvarozásnál
2 Légi fuvarozásnál
x Bármelyik fuvarozási módnál használható

5. Milyen hosszú a futamideje a középlejáratú hitelnek?
1 1 évtől 3 évig
2 1 évtől 5 évig
x 1 évtől 10 évig

6. Mit jelent a fuvarparitás fogalom?
1 Az eladó és a vevő közötti költségmegoszlást
2 Az eladó és a vevő közötti kockázatmegoszlást
x Az eladó és a vevő közötti költség- és kockázatmegoszlást

7. Melyik INCOTERMS-klauzulánál minimális az eladónak a költség- és kockázatviselése?
1 EXW
2 FCR
x CIF

8. Melyik INCOTERMS-klauzulát használják a három közül a multimodális fuvarozásnál?
1 FOB
2 FCR
x FAS

9. Lehet-e belföldi természetes személy tagja külföldi részvételű cégnek?
1 Lehet
2 Nem lehet
x Lehet, de csak akkor, ha a cég külföldi tagja is természetes személy

10. Szükséges-e a PM-IKM-engedély a külföldi részvételű cég alapításához?
1 Igen
2 Nem
x Csak abban az esetben, ha a cégben a külföldi tőke aránya több mint 50%

Totóhelyesbítés

A Magyar Hírlap 1992. szeptember 4-ei számában a Külkereskedelmi totó I.

Országos Kisvállalkozás Fejlesztési Iroda

KÉRDÉSEK	TIPP
1. kérdés tippje	
2. kérdés tippje	
3. kérdés tippje	
4. kérdés tippje	
5. kérdés tippje	
6. kérdés tippje	
7. kérdés tippje	
8. kérdés tippje	

92-9-11

Karcsúsít a Du Pont

A világgazdaságon végigsöprő dekonjunktúra nem hagyta érintetlenül a vegyipart, illetve az ágazat cégeit sem. Az ipari országok vegyiparának vállalatbirodalmai tüneti kezeléssel igyekeznek úrrá lenni a gondokon, közülük eddig csak a Du Pont vállalkozott új stratégia kidolgozására és megvalósítására. Az Egyesült Államok nyolcadik legnagyobb vállalata erőteljes fogyókúrába kezdett, miközben ön-áramvonalasítással igyekszik megszabadulni az évek során „rárakódott" s egyre gazdaságtalanabb melléktevékenységektől.

A 190 esztendővel ezelőtt alapított Du Pont tavalyi forgalma megközelítette a 40 milliárd dollárt, ebből 5 milliárd a cég európai tevékenységéből és eladásaiból származott. Az elhúzódó recesszió, a vegyipari termékek iránti kereslet mérséklődése, valamint a mind élesebb piaci verseny arra kényszerítette a vállalat vezetését, hogy radikális reformot, nagy ívű átszervezést hajtson végre. Edgar Woolard elnök-vezérigazgató szerint a Du Pont csak úgy maradhat versenyben a piacon, ha minél gyorsabban visszatér három eredeti tevékenységéhez, illetve az alapágazatokhoz; a vegyiparhoz, a szál- és polimergyártáshoz, valamint az energiaiparhoz.

Kiemelt feladat a cégnél a fölösleges kapacitások leépítése, valamint a termelés hatékonyságának a növelése. A Du Pontnak szembe kell néznie azzal a ténnyel, hogy legnagyobb megrendelőinek — autóipar, építőipar — kereslete termékei iránt nem fog lényegesen növekedni a következő években. Woolard áramvonalasítási terve szerint 1996-ig 30 százalékkal, vagyis 3 milliárd dollárral csökkentik a termelés állandó költségeit, s a jelenlegi 130 ezer fős létszámot 12 ezerrel mérséklik.

Fontos része az átszervezésnek a vállalat nemzetközi — elsősorban európai és ázsiai — terjeszkedésének felgyorsítása és erősítése. A tervek szerint kontinensünkről az évezred végén a Du Pontnak már 15 milliárd dollár bevétele fog származni. Nem kizárt, hogy a cég Európában néhány nagy horderejű vállalatfelvásárlást is végrehajt, a megcélzott vállalatok nevét azonban ma még üzleti titokként kezelik. Még áprilisban bejelentették, hogy a Du Pont át kívánja venni az európai nejlonüzletet a brit ICI-től, s ebben az üzletágban vezető szerepre akar szert tenni földrészünkön. (A brit óriáscégnek cserébe a Du Pont átengedné az akrilpiacot.) Az ügylet még nem köttetett meg, Brüsszel ugyanis a monopolhelyzetre való törekvés gyanújával él.

Az átszervezés egyik alappillére, hogy a Du Pontnak meg kell szabadulnia a profilidegen, ráadásul kis forgalmú és tartósan veszteséges vállalataitól. Ennek az üzleti filozófiának a jegyében eladja a filmgyártással és a nyomdai gépek gyártásával foglalkozó részlegét, amely tavaly 1,2 milliárd dolláros forgalom mellett 40 milliós veszteséget halmozott fel. Egymilliárd dollárért sikerült eladni szénipari érdekeltségeinek felét a német Rheinbraun cégnek. Döntés született arról is, hogy a vállalat megszabadul attól a gyártól, amely csatlakozókat készít a számítógépipar számára. Ismeretes, hogy az USA egyik legnagyobb olaj- és gázipari cége, a Conoco része a Du Pont birodalomnak. A Conoco ugyanazokkal a gondokkal küszködik, amelyekkel az amerikai energiaipari ágazat többi szereplője. A problémák nyomán 1992 második negyedévében a Conoco nyeresége 65 százalékkal volt alacsonyabb, mint egy esztendővel korábban. Nem számíthat azonban a Conoco idén jótékony tőkeinjekcióra az anyavállalattól, sőt: a költségek csökkentése jegyében a Du Pont idén a tavalyihoz képest 20 százalékkal kevesebb pénzt juttat a Conocónak beruházásra. Az ön-áramvonalasítást nagy mértékben segíti, hogy a nyolcvanas években a Du Pont mintegy 50 százalékkal csökkentette a csekély nyereséget hozó vegyipari tömegáruk (elsősorban alapanyagok) termelését. A versenyképesség fokozása érdekében a vállalat idejében mérsékelte és kiszűrte azoknak az alapprofiljába tartozó termékeknek a gyártását, amelyek sok tőkét és befektetést igényeltek, de nyereségtartalmuk viszonylag alacsony volt. Az új piaci viszonyokhoz való alkalmazkodás, az átszervezés, a profiltisztítás időigényes művelet, végrehajtásához néhány esztendő szükséges. A tőzsde azonban már honorálta az eddig megtett intézkedéseket is: az év eleje óta a Du Pont részvényeinek árfolyáma a New York-i tőzsdén 15 százalékkal emelkedett jelezvén, hogy a befektetők bíznak a Du Pont-stratégia sikeres megvalósításában.

A Du Pont a versenytársak véleménye szerint időben ébredt fel, s önmagát már igyekszik a jövő századhoz igazítani. Tőkeereje lehetővé teszi a korszerűsítést, a gazdaságtalan tevékenységek leválasztása viszont további anyagi erőforrásokat szabadít fel. A Dow Chemical, a Union Carbide és a többi amerikai vegyipari nagyvállalat számára a következő évek ugyanolyan nehéznek ígérkeznek a piacon, mint a Du Pontnak. Vegyipari szakértők véleménye szerint a következő években az iparág az USA-ban csak szerény növekedésre számíthat, hiszen legfontosabb vevői még 2-3 évig maguk is gyenge konjunktúrával számolnak. A Du Pont azonban ezeket az éveket nemcsak átvészelni akarja, hanem arra is fel akarja használni, hogy karcsúsítás árán megőrizze vezető szerepét.

G. Gy.

kínál, mint a konkurencia. Természetesen ezt a munkát nem kezdheti el minden tapasztalat vagy előképzettség nélkül. Ami az árakat illeti, nézzen körül, és érdeklődje meg, hogy mások mennyiért éleznek kést, fűnyírót, fűrészt stb. Ahogy üzlete egyre nagyobb lesz és anyagi lehetőségei megengedik, építsen egy mozgóműhelyt. Ez egy régi kis teherautóból áll, melyben fel vannak állítva a szerszámai, és amellyel járja a falu vagy város utcáit. Helyi hirdetőtáblákon előre határozza meg az időpontot, hogy mikor ér arra a helyszínre, így mindenki elő tudja készíteni az élezésre szoruló tárgyakat. Nem kell nagy távolságokat megtennie, így nincs szüksége egy új, remek állapotban lévő teherautóra vagy kisbuszra.

Ha tovább akar terjeszkedni, van még egy lehetőség: a szerszámjavítás. Nemcsak élezés, hanem bármifajta szerszám megjavítása szóba jöhet, kiegészítésül a már meglévő üzlethez.

Frank Aponyi

fordulójának a megoldása tévesen jelent meg. A hibás pont: 3.3 helyesen 3.2

Külkereskedelmi totó (2.) — megoldás

1. 2	3. 1	5. x	7. 2	9. 1
2. 2	4. x	6. 2	8. 1	10. 1

9. kérdés tippje	
10. kérdés tippje	

Csapatszellem: álom volt csupán?

Egyes szakértők úgy vélekednek, hogy a csapatmunka segítette hozzá a japán vállalatokat a „gazdasági csodához". Ám több nyugati cégnek nehézséget okoz a japán minta követése — írja a The Economist. A Chrysler talán a kivételek közé tartozik, hiszen annak idején pont a csapatmunka segítette hozzá, hogy felvegye a versenyt a Chevrolet Corvette-tel. Egy detroiti raktárépületbe negyven ragyogó szakembert gyűjtött össze, majd sorsára hagyta őket. A vállalati hierarchiától megszabadulva és a Chrysler cég óriási erőforrásait felhasználva készítették el a Dodge Viper névre hallgató tízhengeres, óránként 160 mérföldnyi sebességre képes sportkocsit. Ez az 53 630 dollárért árusított sportkocsi az idén jócskán fellendítette a Chrysler népszerűségét, s már a jövő évre tervezett 3500 darab autó is elkelt. Az amerikai gépkocsigyártók elsőként vezették be az úgynevezett „szimultán csapatmunkát". Ennek lényege, hogy felállítanak egy csapatot a fellelhető legjobb szakemberekből — a tervezőtől az ügynökig —, s az így összeállt team egyidejűleg végzi a különféle munkafázisokat. Mindez gyorsabb és hatékonyabb a hagyományos „váltófutásos" módszernél, amikor az új termékek — a tervezéstől a gyártásig — az idő figyelmen kívül hagyásával mozognak.

Azonban a cégek többsége nyűgösnek tartja a csapatmunkát. A GM egyik alkalommal 15, különféle szakemberekből álló csoportokat szervezett. De a kísérlet meghiúsult, mivel a köztudottan bürokratikus, hierarchikus rendszer „ráült" a csapathangulatra is, megölve a kreativitást és a hatékonyságot. Egyes szakemberek szerint a csapatnak ahhoz, hogy innovatív legyen, szabályokat kell megszegnie, s a munkaerő állandó cserélődését sem szabad megakadályozni — erre pedig a legtöbb nyugati cég nem képes. A Chrysler „Viper" csodaautója azért készülhetett el, mivel a szabadság és a rugalmasság biztosítva volt a projektben részt vevő szakemberek számára. Mindez azonban még mindig nem ad kielégítő magyarázatot arra, hogy — mint egy közelmúltban megjelent tanulmány kimutatta — míg a tengerentúli gépkocsigyártóknak 1500 alkalmazottra volt szükségük egy bizonyos gyártási eljárás során, a japánok 250 fővel jóval bonyolultabb tervezést hajtottak végre, ráadásul rövidebb idő alatt.

F. B.

molási hirdetmények

A kérelmet a Kiskőrösi Állami Gazdaság terjesztette elő.

A bíróság felszámolóként az Állami Fejlesztési Intézetet (1052 Budapest, Deák F. u. 5.) jelöli ki.

(A Pest Megyei Bíróság 4. Fpk. 166/1991/9. határozata felszámolási eljárás megindításának közzétételéről)

A Pest Megyei Bíróság a Forma terjesztette elő. A bíróság felszámolóként az Investor Kereskedelemfejlesztési és Befektetési Rt.-t (1067 Budapest, Szondy u. 34.) jelöli ki.

(A Pest Megyei Bíróság 4. Fpk. 315/1991/6. határozata felszámolási eljárás megindításának közzétételéről)

A Pest Megyei Bíróság az Unitram Gépipari Szolgáltató és Gyártó Rt. Felszámoló, Szolgáltató és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaságot (4400 Nyíregyháza, Fészek u. 46.) jelöli ki.

(A Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Bíróság Fpk. 144/1991/7. határozata felszámolási eljárás megindításának közzétételéről)

A Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei

ja, és a felszámolás megindítását közzéteszi.

A felszámolási eljárás megindítására irányuló kérelem benyújtásának az időpontja: 1991. július 10.

A kérelmet az OKHB Rt. (8360 Keszthely, Georgikon u. 23.), a TB Igazgatóság (8900 Zalaegerszeg, Kosztolányi tér 6.), a Lőrinci Textilipari Vállalat (1181 Budapest, Reviczky Gy. u. 9—11.), a Buda-Flax Kereskedelmi Kft. (1113 Budapest, Karolina út 17.), az Univerzál Ruházati Vállalat (8361 Keszthely, Bondor János u. 2. Pf. 55.), az APEH Za-

92.9.11.

Utazások a cégek zsebére

A távközlés lép fel versenytársként?

A világ légitársaságai, szállodái, autókölcsönző vállalatai bevételeinek többsége ma már nem a belföldi és a nemzetközi turizmusból, hanem a hivatalos utazásokból származik. A statisztikák tanúsága szerint az üzleti utazások jelentik az idegenforgalom mozgatórugóját, hiszen az ágazat és háttéripara éves bevételeinek több mint 60 százaléka a hivatalos utazásokból ered. Érthető tehát, hogy az idegenforgalmi üzletág megkülönböztetett figyelmet fordít szerte a világon az üzleti és a hivatalos utazókra, valamint a konferenciákra.

Tavaly az ipari országok többségét sújtó gazdasági recesszió és az öbölháború jelentősen csökkentette az üzleti utazások számát és időtartamát. Csökkent a vállalatok profitja is, így kénytelenek voltak nagyobb figyelmet fordítani az üzleti utazások költségeinek alakulására. Igyekeztek minél többet lefaragni az üzleti utazások költségeiből, s ezzel is javítani eredményeiket. Persze ami a vállalatoknak megtakarítás, az a szállodák, légitársaságok, éttermek stb. számára bevételkiesés.

A vállalatok és intézmények 1991-ben az Európán belüli, a Közel-Keletre és Afrikába irányuló üzleti utazásokra mintegy 200 milliárd dollárt költöttek. Ez az összeg a nyugat-európai ipari országok összesített bruttó hazai termékének mintegy 5 százalékával egyenlő. Az amerikai cégek mintegy 130 milliárd dollárt költöttek munkatársaik hazai és külföldi hivatalos utazásaira. A statisztikák tanúsága szerint a munkabér és az adatfeldolgozás után a hivatalos utazások költségei a harmadik legjelentősebb költségtényező a nyugati vállalatok gazdálkodásában. Az üzleti utazások költségei a tapasztalatok szerint a vállalati kiadások 6-7 százalékát jelentik.

A szállodák, a légitársaságok, az autókölcsönzők legnagyobb örömére idén ismét emelkedik az üzleti utazások száma. Ez annak is köszönhető, hogy a hivatalos utazók kegyeinek és pénzének elnyeréséért nagy versenyt folytatnak a légitársaságok és a vendéglátók. A business class jegyáraira a légitársaságok különböző kedvezményeket nyújtanak, s ma már az üzletembereknek a fedélzeten mind több légivállalat kínál ingyenes telefon- és telefaxszolgáltatást, valamint díjmentes számítógép-használati lehetőséget. A repülőtereken az üzletembereket külön váróhelyiség várja, ahol a kellemes környezet mellett irodai szolgáltatások is a rendelkezésükre állnak. A szállodaláncok — általában szorosan együttműködve a légitársaságokkal — külön versenyt folytatnak egymással az üzleti utazók megnyeréséért. Sok esetben hosszú távú megállapodásokat kötnek vállalatokkal, amelynek keretében a szokásosnál 20-40 százalékkal olcsóbban adják a szállodai szobákat a cégutazóknak. Ma már csak az a szálloda számíthat nagyobb számban üzleti utazókra, amely rendelkezik business centerrel, s korszerű, kényelmes berendezése révén maradéktalanul biztosítani tudja az üzletemberek pihenését, szórakozási és mozgásigényeinek kielégítését.

Az idegenforgalmi üzletág talán legdinamikusabban fejlődő része a konferenciaturizmus. Az elmúlt évtizedben jelentősen megnövekedett a nemzetközi gazdasági és tudományos konferenciák száma, s ez a bővülés ma is tart. A multinacionális vállalatok világhálózatuk, külföldi cégeik és képviselőik éves konferenciáját újabban külföldi szállodákban, kongresszusi központokban rendezik meg. (A tapasztalatok szerint a nemzetközi szervezetek és a vállalatok szívesen rendeznek konferenciákat tengerparti és hegyvidéki üdülőhelyeken...) Idegenforgalmi szakemberek véleménye szerint a konferenciaturizmus résztvevői a legtöbbet költő vendégek.

A nagy autókölcsönző vállalatok — Hertz, Avis, Budget, Alamo, Dollar — kimutatásai szerint bevételeik négyötöde az üzleti utazásokhoz kapcsolódik. A rent a car cégek kocsijainak döntő többségét üzletemberek bérlik a repülőtéri megérkezéskor. Nem véletlen, hogy a nagy autókölcsönző vállalatok sorra kötik hosszú távú együttműködési megállapodásaikat a légitársaságokkal, sőt az utóbbi években néhány légivállalat tulajdont szerzett a nagyobb autókölcsönző cégekben. Ez utóbbiak az üzletembereknek, illetve cégeiknek tartós együttműködés esetén különböző kedvezményeket ajánlanak: kedvezőbb bérleti díjakat, ingyenes biztosítást, egy-kétnapos ingyenes autóhasználatot stb.

Az elmúlt években az üzleti utazók és utazások felértékelődtek az idegenforgalomban. A gazdasági élet recessziója, a cégek jövedelmezőségének csökkenése, a vállalati csődök számának bővülése érzékenyen érinti az üzleti utazások iparágát. S általában az üzleti utazók száma is akkor csökken, amikor visszaesés tapasztalható a hagyományos belföldi és nemzetközi turizmusban.

Vannak olyan térségek, ahol nem változik az üzleti utazások száma, máshol viszont hirtelen megnövekszik, illetve csökken. Az üzleti utazások számának és irányának alakulása barométerként jelzi egy-egy térség üzleti lehetőségeit. Az elmúlt két esztendőben például számottevően megnövekedett a Kelet-Európába irányuló üzleti utazások száma, s jelentősen bővül térségünkben a konferenciaturizmus is. A privatizáció, az importliberalizálás, a piaci viszonyok kiteljesedése megnövelte a nyugati cégek „étvágyát", s mind több üzletemberüket, szakértőjüket küldik rövidebb-hosszabb időre a kelet-európai államokba. A nyugati cégek többsége hivatalos utazói számára mind belföldre, mind pedig külföldre költségkeretet állapít meg. Ennek összege országonként eltérő. A szállodakeretet nem illik túllépni, az utazók gyakorlatilag korlátozás nélkül elszámolják a helyi közlekedési költségeket. Az üzletemberek általában nem kapnak napidíjat (ezzel szemben a kormányhivatalnokok kapnak), étkezési számláikat azonban benyújthatják elszámolásra. A vállalati felső vezetők reprezentációs kerete külföldön általában korlátlan, a beosztottakét pedig az ésszerű takarékoskodás jellemzi. Ajándékvásárlás a család vagy a munkatársak részére szigorúan csak saját zsebre történhet. Az üzleti utazás Nyugaton már hosszú ideje nem a személyes bevásárlás céljait szolgálja.Az üzleti utazások költségeinek 30 százaléka a repülőjegy. Takarékossági okokból mind több vállalat vezeti be azt a gyakorlatot, hogy rövid távon (2-3 órás repülés) csak a turistaosztály igénybevételét engedélyezi munkatársainak. Ugyancsak takarékossági célból egyre több vállalat vásárol 4-12 személyes repülőgépet, amellyel munkatársai eljuthatnak a világ minden részébe. Míg a vállalati repülőgépek számának a növekedése jó konjunktúrát jelent a kisgépek gyártóinak, a légitársaságok nem örülnek a korlátozásoknak, hiszen ők elsősorban a business class jegyeiből élnek meg. A világkereskedelem bővülésével, valamint a vállalati kapcsolatok kiszélesedésével az előrejelzések szerint a következő esztendőkben is ütemesen növekszik majd az üzleti és a hivatalos utazások száma. Az üzleti utazásokból élő iparágak számára azonban váratlan vetélytársként jelent meg a távközlés. Az öbölháború idején a cégek korlátozták a hivatalos utazásokat, s ezek szerepét nagy mértékben átvették a több kontinenst átfogó telekonferenciák. Műholdak, vállalati stúdiók segítségével egyre több cég rendez külföldi érdekeltségei és a központ között telekonferenciát, amely jóval olcsóbb az utazásnál. De miután az üzleti életben a személyes kapcsolatoknak meghatározó szerepük van, egyelőre nem várható, hogy a képernyő helyettesíti az üzleti utazásokat.

G. Gy.

Európai irodakörkép

Az Európai Közösség megalakulása, valamint a kelet-közép-európai változások nagy hatással lehetnek a kontinens ingatlanforgalmára, beleértve az irodákat is — így értékelik a kialakulóban lévő helyzetet nyugat-európai szakértők. A karlsruhei székhelyű ingatlanforgalmazó cég, a DSI adatai szerint amelyek az Ingatlanpiac című lapban láttak napvilágot, Amsterdam és London között széles a skála a bérleti díjakat tekintve. A két város értékei között 100 márka a különbség. A londoni irodapiacon némi túlkínálat mutatkozik. A bérleti díjak jelenleg 130-140 márkának megfelelő összeget érnek el négyzetméterenként. Látványos növekedés volt Berlinben az elmúlt időszakban, ahol 85-100 márkára emelkedtek a bérleti díjak, de ugyanez történt az olimpia hatására Barcelonában is, ahol 70-80 márkára szöktek fel ezek az értékek. A párizsi ingatlanpiacon viszont — hasonlóan a londonihoz — némi visszaesés tapasztalható, de a bérleti díjak még így is 100-110 márkának megfelelő összeget érnek el négyzetméterenként. Ezt az értéket közelítik egyébként a frankfurti árak is. Bécsben 30 és 50 márka között mozognak az irodabérleti díjak havonta. A legalacsonyabb árakkal Amsterdamban, Brüsszelben és Dublinban találkozhatnak az üzletemberek, ahol 40 márka alatt maradnak a bérleti díjak.

Visszatérve még a német városok irodaáraihoz: a legmagasabb értékek Frankfurtra és Berlinre jellemzőek — természetesen a belvárosra, ahol a külterületekhez képest 30-40 márkás eltérés van négyzetméterenként és havonta. Az említett városok után következik az értékrangsorban München, ahol 60-80 márka között mozognak a legmagasabb bérleti díjak. A keleti országrész városai közül Berlin mellett Drezda és Lipcse emelkedik ki, ahol 65-75 márka között lehet bérelni irodát négyzetméterenként. Hamburgban 40-45, Stuttgartban 35-40, Kölnben 25-30 márka között lehet irodát bérelni. Budapesten a bécsinek megfelelő árakat regisztrálhatunk, vagyis a Belvárosban például az új irodaházakban 40-50 márkáért lehet bérlethez jutni, de a korábban épült irodákat is 30-40 márkának megfelelő összegért lehet bérbe venni. A külvárosban természetesen jóval alacsonyabb árakkal lehet számolni. Ezek az értékek egyébként Budapesten stagnálást mutatnak az utóbbi időben.

Borsi László

Heti valutafigyelő

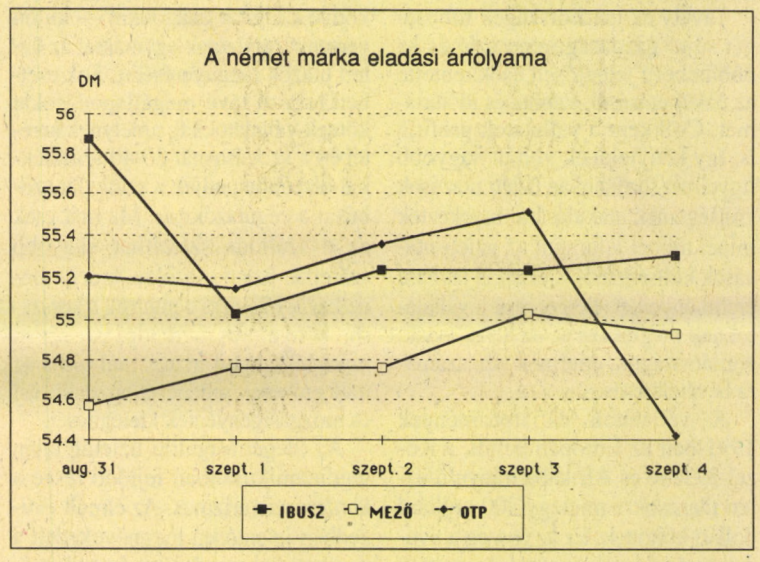
Szeszélyes márka, nyugodt schilling

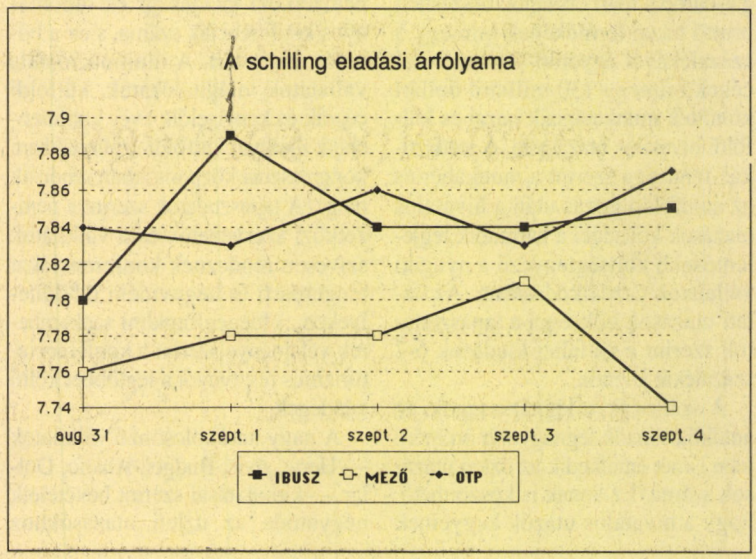
A nemzetközi pénzpiacokon megállt a dollár árfolyamesése, és valamelyest magához térni látszik. Ezzel párhuzamosan a német márka veszített az erejéből. Magyarországon is megállt a német márka árfolyamának emelkedése, a hozzá szorosan kapcsolodó schilling pedig mintha „elaludt" volna a héten.

A német márka jegyzése a magyar bankoknál rapszódikusan alakult az elmúlt hét során. Az IBUSZ Bank pénztáraiban hétfőn még 55,87 forintért lehetett venni egy német márkát, míg kedden 55,03 forintért. A következő napokban némileg emelkedett az árfolyam, így szerdán 55 forint 24 filléren, csütörtökön 55 forint 23 filléren és a hét utolsó napján 55 forint 31 fillérért. A Mezőbank jegyzése hétőn még 54,57 forint volt, amely keddre némileg emelkedett, és elérte az 54,76 forintot és ezen a szinten maradt szerdán is. Csütörtökön 55,03 forintért, míg pénteken 55,42 forintért lehetett a márkát megvásárolni a Mezőbanknál. Az OTP a hét elején 55,21 forint volt, kedden pedig 55,15 forint, az elkövetkező napokban viszont némileg emelkedett: szerdán 55,36 forint, csütörtökön 55,51 forint és 55,42 forinttal zárta a hetet.

A schilling eladási árfolyama, a márkával ellentétben, viszonylag egyenletesebben alakult. Az IBUSZ Bank árfolyama 7,80 forint volt hétfőn és csupán csak egy fillért emelkedett keddre, amikor is 7,81 forint lett. A hét második felében néhány fillért emelkedve 7 forint 84 fillérért adták a valutát, és pénteken még egy kissé emelkedett és elérte a 7 forint 85 fillért. A Mezőbanknál a „sógorok valutáját" 7,76 forinton lehetett megvásárolni, kedden 7,78 forintért, amely megmaradt szerdán is. Az utolsó két napon 7,81, illetve 7,74 forint volt az árfolyamjegyzés. Az OTP hétfőn 7,84 forintért kínálta a valutát, kedden 7,83 forintért, szerdán pedig 7,86 forintért. Csütörtökön 7,87 forintért adtak egy schillinget és a hetet 7,87 forinttal zárta.

V. A. I.





Németországban 15,5 dollár az átlagórabér

Magyarországon pedig 1,8 dollár

A nyugati tőke Kelet-Európában

Amerikai felmérések szerint a következő években mind több nyugat-európai és amerikai vállalat kívánja termelésének egy részét áthelyezni Kelet-Európába, elsősorban Csehszlovákia, Lengyelország és Magyarország területére. A térség kínálta komparitív előnyök igencsak vonzóak a nyugati cégek számára még akkor is, ha „letelepedésük" során számos gonddal kell megbirkózniuk. Ugyancsak amerikai adatok szerint térségünkbe ez ideig 7 milliárd dollár működőtőke áramlott be, s amennyiben nem következik be kedvezőtlen irányú változás a térség stabilitásában a nyugati tőke számára, a következő négy esztendőben 20 milliárd dollár értékű befektetésre lehet számítani. A nyugati vállalatok növekvő érdeklődését térségünk iránt a piacbővítés igénye és lehetősége mellett még két tényező magyarázza. Az előrejelzések szerint a következő években mind az amerikai, mind pedig a nyugat-európai piacon az ázsiai újonnan iparosodó országok nagy exportoffenzivát kívánnak végrehajtani. Ennek ellensúlyozására, az ázsiai áruözön lassítására jó lehetőség kínálkozik a termelés egy részének kihelyezésével Kelet-Európába, ahol a viszonylag alacsony termelési költségek olcsóbbá tehetik az „amerikai" és a „nyugat-európai" árukat. A statisztikák tanúsága szerint a piacgazdaság felé vezető úton leginkább előretartó országokban az órabérek mindössze egytizedét teszik ki a legfejletteb országokénak, sőt állják a versenyt néhány újonnan iparosodó országgal is.

Japánban az átlagórabér 16,25, Németországban 15,5, az Egyesült Államokban pedig 13,5 dollár. Franciaországban és Spanyolországban az átlagórabér nem haladja meg a tíz dollárt. Dél-Koreában az elmúlt tíz esztendőben az átlagórabér háromszorosára emelkedett, s ma már eléri az 5,5 dollárt. Az egyik vezető német gazdaságkutató intézet adatai szerint Magyarországon 1,8, Csehszlovákiában és Lengyelországban pedig 1,7 dollár az átlagórabér. Alig több mint Mexikóban, ahol átlagosan 1,6 dollárt kap egy munkás egy órára. Ami a termelési költségek egészét illeti: a három kelet-európai országban ezek 35-40 százalékkal alacsonyabbak, mint Németországban. A nyugati befektetők számára nagy biztonságot jelent, hogy Kelet-Európában éves szinten igen alacsony a sztrájknapok száma. Véleményük szerint amíg a munkanélküliek száma nő, a nyugati cégek kelet-európai leányvállalatainak dolgozói az országos átlagnál jobban keresnek; külön ösztönző tényező számukra, hogy korszerű technikával és technológiával dolgoznak, jó teljesítmény esetén munkahelyüket biztonságban érezhetik.

A világszerte éleződő piaci versenyben sok nyugati vállalat számára a kelet-európai termelés jelenti a mentőkötelet, a túlélés lehetőségét. Az alacsonyabb termelési költségek ugyanis viszonylag gyorsan visszaállíthatják egy-egy vállalat megroggyant versenyképességét. Az eddigi tapasztalatok szerint a nyugati gépipar, az élelmiszerfeldolgozás, a vegyipar, a szórakoztatóelektronikai ágazat, a bútoripar, az üvegipar és a papíripar helyezte át termelése egy részét Kelet-Európába zöldmezős beruházások létesítése, illetve privatizációs „bevásárlás" révén.

A kelet-európai beruházásokról készített tanulmányok megállapítják, hogy egy-egy vállalat megvásárlása után általában másfél, két évig tart a feljavítás időszaka. A svéd—svájci gépipari óriásvállalat, az Asea Brown Boveri például két éve vásárolta meg az igencsak lerobbant 125 éves lengyel Zamech céget. A korábban veszteséges vállalat ma már nyereséges, megrendelései — a lengyelországi recesszió ellenére — 50 százalékkal növekedtek. A gyártott termékek minősége alig marad el a nyugatitól, a termelési költségek pedig nem haladják meg az ABB német gyárainak 50 százalékát. Nem mellékes szempont, hogy a lengyel leánycég révén a gázturbinák, generátorok és egyéb erőművi berendezések területén javul az ABB nemzetközi versenyképessége többek között a hasonló profilú General Electrickel szemben. A francia Thomson 100 millió dollárt ruházott be Lengyelországban korszerű televíziós képcsövek gyártására. Nem titkolt cél volt a beruházásnál, hogy a Thomson sikeresen vegye fel a versenyt az ázsiai képcsőgyártókkal. A Polkolor vállalat — amelyet a Thomson tavaly vásárolt meg — termékeinek minősége azonos a nyugatival, s a selejt egy év alatt 33-ról egy százalékra csökkent. A Thomson menedzsmentje számára biztonságot jelent, hogy Lengyelországban a termelési költségek nem haladják meg a thaiföldit. Hasonló jó véleménnyel vannak a minőség, a munkafegyelem, a termelékenység és a termelési költségek alakulásáról azok a nyugati nagyvállalatok, amelyek Magyarországon és Csehszlovákiában hajtottak végre beruházásokat. A patinás nagyvállalatok mellett térségünkben mind nagyobb számban jelennek meg a közepes méretű nyugati cégek befektetőként. Esetükben is a „keleti roham" egyik fő indoka az ázsiai áruözöntől való félelem, illetve az exportáradat kivédése hasonlóan olcsó árukkal.

A nyugati befektetők többsége a három kelet-európai országban általában fejlettebb infrastruktúrát talál a vártnál. Ebben az is szerepet játszik, hogy a Világbank kölcsönei, valamint a fejlett országok segélyprogramjai döntően az infrastruktúra fejlesztésére irányultak és irányulnak. Ezekhez kapcsolódnak — most már üzleti alapon — a nyugati cégbefektetések. Térségünkben az elmúlt 3-5 évben érezhetően javult a közműrendszer, az utak minősége és a telefonellátottság, továbbra is hiány van viszont a színvonalas irodaépületekből. A Business Week című gazdasági lap szerint az alacsony termelési költségek napjainkban a nyugati működőtőke számára olyan vonzerőt jelentenek Kelet-Európában, hogy az invesztorokat még az átmeneti nehézségek — bürokrácia, laza munkafegyelem, szervezetlenség, a piacgazdasági intézmények egy részének hiánya, alacsony fizetőképes kereslet stb. — sem tántorítják el a cégalapítástól, illetve a cégfelvásárlástól. Arról viszont nem feledkeznek meg, hogy naprakész ismeretekkel rendelkezzenek a kelet-európai politikai és gazdasági történésekről, a tőke ugyanis csak oda áramlik folyamatosan, ahol biztonságban érzi magát.

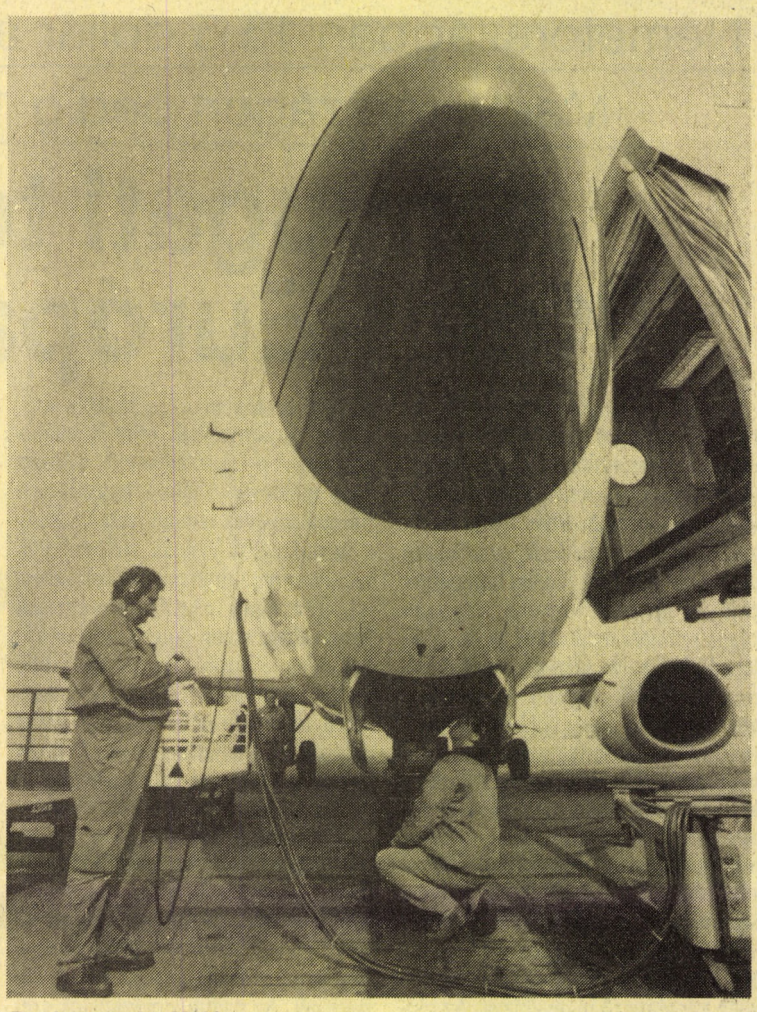
Gonda György

Alitalia may buy into Malév

Following the withdrawal of Lufthansa, Alitalia remains the only company bidding for Malév.

Lufthansa was forced to withdraw from the intended purchase of the Hungarian airline by financial difficulties. Alitalia may buy a maximum of 35 per cent of Malév's shares, after Malév has raised its present equity of 5 billion forints (by an as yet undisclosed amount).

50 per cent of the shares plus one vote will remain permanently state-owned. An alliance with Alitalia will certainly mean closer commercial contacts between the two airlines, and the coordination of routes, especially on Italian flights.



Boeing at the Malév PHOTO: ÁDÁM SZABÓ-JILEK

'Multis' set up society in Hungary

The Hungarian Society of Multinational Companies has been set up with 14 founding members, and the aim to promote the establishment of the market economy, and the creation of an investment-friendly environment. The founding members of the Society comprise the Austrian Industries, Creditanstalt Rt, Eternit Kft, Ford Hungary, Ganz Ansaldo Rt, GE Tungsram Co. Ltd, Guardian Industries, Henkel Budapest Chemische GmbH, Magyar Suzuki Corporation, Merlin Gerin Hungary, Philips Trade Ltd, Price Waterhouse Budapest, Princzhorn Gruppe, Schlumberger Industries/Ganz Meter Company and United Technologies. The fourteen multinationals employ between them over one billion people and have a turnover of 254 billion dollars. In Hungary, they provide jobs for 24,600 people, have an annual turnover of 322 billion forints and total investments of 114.5 billion forints. The Society will study five areas - finance and banking, taxes, customs duties, labour and environment protection - and prepare proposals for the competent authorities on the basis of the findings.

World Bank loan at 26 per cent interest

The World Bank is granting Hungary a loan of 100 million dollars for the development of retail trade. Hungary is the first in the region to receive such a credit facili- said. The loan will be retailed to customers at 24-26 per cent interest rate. The World Bank loan has a maturity of 15 years with 5 years' grace. The commercial

Interest rates

Ten commercial banks which hold between them 90 per cent of all corporate current accounts, have announced that they will lower the present interest rate of 10 per cent to 5 per cent on such accounts to be effective October 1. Corporate current accounts are worth 100 billion forints at present. The Commercial Bank already stipulates 5 per cent interest rate at new agreements on corporate accounts.

The Hungarian Credit Bank and Postabank have confirmed that they will follow suit from October 1. The cut in the interest rates is justified by the excessive liquidity of the large banks and the down-

New sta in Oct

The National Bank of Hungary will soon issue new state bonds up to a total value of 15 billion forints. The bonds will have the

ÉSZAK-KOREA

Késői ajtónyitás?

Dél-Korea és Kína kapcsolatfelvétele egy egész régió stratégiáját megváltoztathatja. A közvetlen kárvallott azonban (Tajvan mellett) Észak-Korea, a Koreai Népi Demokratikus Köztársaság. Távlati szempontból a változás kockára teheti az ország egész létezését. Elsődleges hatása azonban mindenekelőtt gazdasági.

Észak-Korea hónapról hónapra mind nagyobb gazdasági gondokkal kényszerül megküzdeni. Gyakorlatilag nincsenek anyagi források az importra, s nem jut pénz a mintegy 7 milliárd dolláros külföldi adósság törlesztésére sem. Szűkös valutatartalékait és bevételeit az ország elsősorban kőolajbehozatalra fordítja. Az ázsiai ország éves olajszükséglete 3,6 millió tonna, amelyet korábban a Szovjetuniótól vásárolt meg. Phenjan a kőolajat jelenleg Oroszországtól veszi dollárért, de a valutahiány miatt a kőolajimport — jó esetben — 25—30 százalékkal lesz kevesebb az idén a tavalyinál.

Az energiahiány miatt számottevően csökken a termelőkapacitások kihasználása, s nyugati szakemberek egybehangzó véleménye szerint 1992. az erős recesszió éve Észak-Koreában. Várhatóan nem sikerül teljesíteni az 1993-ban végződő hétéves tervet, amelynek fő célkitűzései a külkereskedelmi forgalom bővítése és a fogyasztási javak termelésének fokozása voltak. A 60 százalékos kapacitáskihasználtsággal működő gyárak és üzemek a túlélés érdekében kénytelenek nyugati technológia és nyugati piacok felé tekinteni. A kapcsolatok óvatos felvételére a nyugati cégekkel természetesen a „központ" engedélyével kerül sor.

Phenjan a nyugati gazdasági kapcsolatok fejlesztését a saját maga szabta kényszerből határozta el, ugyanis nincs kizárva az a lehetőség, hogy a gazdasági helyzet további romlása politikai zavargásokhoz vezethet. Az országban az egy főre jutó bruttó társadalmi termék 1100 dollár, Dél-Koreában viszont az egy főre jutó GDP meghaladja a 6500 dollárt. A havi átlagbér 130 von, ami a hivatalos árfolyam szerint alig több 60 dollárnál. 1984-ben ugyan törvényt hoztak Észak-Koreában a vegyes vállalatok alapításának lehetőségéről, a gyakorlati megvalósításra eddig elsősorban „ideológiai megfontolások" miatt csak elvétve került sor.

A tervek szerint az észak-koreai törvényhozás ősszel fogadja majd el a külföldi beruházások védelméről szóló törvényt. A várakozások szerint ez a törvény növeli majd a külföldi befektetők bizalmát az ország iránt. Jelenleg a nyugati tőke elsősorban bérmunka formájában van jelen Észak-Koreában az olcsó és szorgalmas munkaerő vonza a vállalkozó kedvű, főleg könnyűipari cégeket. Egy japán textilcég például 10 dollárért varrat öltönyöket Észak-Koreában, amelyeket azután a szigetországban 200 dollárért ad el. A szövetet a megrendelő szállítja, észak-koreai partnere pedig évi 120 ezer öltönyt varr. Az ország felé kacsintgató külföldi vállalkozók ma még előnyben részesítik a bérmunkát a vegyes vállalatok alapításával szemben. A működő joint venture-ök szinte kizárólag a vendéglátóiparra korlátozódnak. Korábban ugyan néhány vegyes vállalat folytatott termelő tevékenységet, a nyugati tőke azonban ezekből az üzemekből kivonult, mert a helyi forradalmi bizottságok több kísérletet tettek a termelés irányításának átvételére.

Szakértők véleménye szerint nem kétséges, hogy Észak-Korea óvatos gazdasági nyitásából elsőnek és a legtöbbet a dél-koreai vállalatok profitálnak majd. Az összes nagy dél-koreai ipari konszern már többvariációs tanulmányt készített az észak-koreai gazdasági együttműködés lehetőségeiről. A Daewoo például hét üzemet kíván létesíteni Észak-Koreában, amelyek a tervek szerint textíliákat, cipőket és játékokat gyártanak majd.

G. GY.

A kukorica tőzsdejegyzése a hét elején felugrott, elsősorban a spekulációs tőke vásárolt, a szovjet hitel kihirdetésének reményében. Ez az árerősödés azonban csak egy napig tartott,utána a kukorica is követte az általános negatív tendenciát. Ez a heti árcsúcs 227 cent/bushelt jelentett a december hónapra a tőzsdén és 101 az ukrán tender húzódik meg, ahol 116 dollár/tonnát fizettek a közös piaci árpáért CIF Ogyesszsa.

A hét első napján a Leslie-féle magántermésbecslés és az orosz hitel hírei áremelkedést hoztak a szójapiacon, ezt azonban fokozatos visszaesés követte.

Az USDA-szám meglehetősen Amerika elveszti versenyképességét az ázsiai piacokon, így némi árkorrekció valószínűleg bekövetkezik.

A brazil fob-piac árai az alábbiak voltak: szójabab: 220 dollár/tonna, szójaolaj 402 dollár/tonna, szójapellet 209 dollár/tonna.

DR. VISKY KATALIN

---

folyama drámai módon zuhant Torontóban. A vállalat vezetősége nem könnyű döntés előtt áll: vagy csökkentik a részvényenkénti osztalékot a nikkel árveszteségére hivatkozva, vagy megkísérlik az árakat a kínálat szűkítésével emelni. Az első megoldás azt a veszélyt rejti magában, hogy a csökkenő várható hozamtól tartva még többen kívánnak majd szabadulni részvényeiktől. A második megoldás esetén az amúgy is visszafogott kapacitások további csökkentése — figyelembe véve az újraindulás költségeit is — feltételezhetően nagyon drága mulatság lenne. Ha a kínálatot a termelői készletek felhalmozásával, a piactól való visszatartásával próbálják szűkíteni, akkor az nem járna együtt a költségek csökkenésével, sőt, megemelné a finanszírozási költségeket és a piac a visszatartott készleteket előbb-utóbb úgyis a kínálathoz sorolja. E megfontolások mellett az eladók elég agresszívek voltak ahhoz, hogy a jegyzést két ízben is 6915—6920 dollárig szorítsák le, mielőtt valamiféle konszolidáció megindulhatott volna. Ennek során az ár a pénteki zárásra 7015—7020 dollárig kapaszkodott vissza, ami ugyan a kritikus 7000 dolláros árszint felett van, de 3—6 hónap távlatában nem zárja ki a 6000 dolláros érték tesztelését.

Nemrégiben még azt írtuk, hogy újabb feszült időszak elé néz a horganypiac. Nos, az LME vezetése, látva az október—novemberi lejáratokra kialakuló technikai hiányt, jó előre bejelentette, hogy figyelemmel kísérik a horganykereskedelmet és nem riadnak vissza a szükséges korlátozó intézkedések meghozatalától. Ez a bejelentés, no meg az, hogy a Centrominnál elmúlt a közvetlen sztrájkveszély, együttesen az árak és az októberi lejáratra felszámított prémium gyengülését eredményezte. Az áresést a gyengülő rézjegyzés is elősegítette. A hét elején jegyzett, 1400 dollár közeli szintről egészen 1325—1327 dollárig esett vissza az ár, és a pénteki zárásra sem tudott 1338—1339 dollár fölé emelkedni.

Az alumínium stabilitásával emelkedett ki ebből a mezőnyből. Miközben a vele sok esetben helyettesíthető módon, de legalábbis hasonló helyeken felhasználható réz ára egy hét alatt 80—90 dolláros árveszteséget szenvedett el, az alumínium mindössze 7—8 dollárral került alacsonyabb szintre. Az International Primary Aluminium Institute ismét komolyabb készletcsökkenésről, és azon belül a készletek átrendeződéséről számolt be. A készletszint az amerikai kontinensen csökkent, míg Európában és Ázsiában nőttek a készletek. Az adatok értékelésénél nem szabad elfeledkeznünk arról a tényről, hogy a FÁK egyelőre nem tagja az IPAI-nak, így a készletcsökkenés híre önmagában nem túl biztató, az átrendeződés pedig egyértelmű magyarázatot kap, mivel az orosz alumínium legnagyobb felvevő piaca Európa és Ázsia. A heti záró termin alumíniumjegyzés az LME-n 1293—1294 dollár volt, ez 23—24 dollárral haladja meg az azonnali lejáratra szóló jegyzést.

Az ón- és az ólompiac nem sok változást mutatott a héten, az előbbi 6690—6700 dolláros, míg az utóbbi 334,5—335 sterlinges jegyzésen zárta a hetet.

BETON-
IMPREGNÁLÁS

után a felület nem porzik, takarítható, az olajnak ellenáll.

polimorf GM 1476 Bp., Pf.: 111.

☎ 113-14-14 133-17-50

Fax: 133-17-50

92-9.25.

A bekerítési hadművelet sikerre van ítélve?

Cégátültetés — japán módra

A japán autóipar számára 1992 Európa éve lesz. Az idei esztendő végéig Nagy-Britanniában és a kontinensen sorra megkezdik termelésüket azok a japán autógyárak, amelyek az ázsiai szigetország „vállalatátültetési" stratégiájának sikeres megvalósítását jelentik. Az ezredfordulóig Európát szinte gyűrűbe fogják a japán autógyárak leányvállalatai, így a helyi termeléssel mind jobban kifogható a szél a protekcionizmust követelő nyugat-európai autóipar vitorlájából. A cégtranszplantáció próbaterepe az Egyesült Államok volt, ahol a japán autógyárak 7,5 milliárd dolláros beruházásaik révén még az évtized közepe előtt 2,7 millió darabos gyártókapacitással fognak rendelkezni.

Tavaly Nyugat-Európában 12,7 millió gépkocsit gyártottak. Az első számú autóipari cég a Volkswagen volt, amelynek szerelőcsarnokait 2,44 millió gépkocsi hagyta el. A japán autógyáraknak tavaly sikerült megszerezniük a nyugat-európai piac 12,3 százalékát, s előrejelzések szerint ez az arány az évtized végére eléri majd a 20 százalékot. A Nyugat-Európában tavaly értékesített japán kocsik döntő része importból származott; érdekesség, hogy az autók egy részét a japán cégek amerikai és ausztráliai leányvállalatai gyártották és exportálták.

Az értékesítési gondokkal küszködő nyugat-európai autógyártók érthető módon nem nézik jó szemmel a japán autóáradatot. Olaszország, Franciaország és még néhány állam kvótákat határozott meg a japán autóözön megfékezésére. A nyugat-európai autóipar nyomására Brüsszel és Tokió megállapodást írt alá, amelynek értelmében az ezredfordulóig csak mérsékelten növekedhet a japán autóexport az Európai Közösségbe, s azok piaci részaránya nem haladhatja meg a 18-19 százalékot. Nem vonatkozik viszont a megállapodás a helyi termelésre. S a japán autóipar a költségesebb, de a kényelmesebb megoldást választotta: sorra nyitja meg termelőüzemeit Európában, s ezzel nem csak új munkaalkalmakat teremt, hanem megkíméli magát a piackorlátozó törekvések felerősödésétől is.

Számítások szerint az évtized végén Európában a japán autóipari leányvállalatok évi 1,2 millió gépkocsit gyártanak majd. Nem kizárt, hogy az importtal együtt a japán kocsik az európai autópiac 30-35 százalékát kaparintják majd meg a következő 8-10 évben. (Az Egyesült Államokban a japán autóipar piaci részesedése tavaly már meghaladta a 31 százalékot.)

Az ázsiai szigetország autóiparának első számú európai bázisa Nagy-Britannia. Szeptember elején kezdte meg termelését Észak-Walesben a Toyota 140 millió fontért létesített beruházása, amely évi 200 ezer gépkocsimotort gyárt. Decemberben avatják a szigetországban a Toyota első autógyárát, amelynek termelése 1997-re eléri az évi 200 ezer autót. A beruházás értéke meghaladja a 700 millió fontot. Októberben tart gyáravatót ugyancsak Nagy-Britanniában a Honda: a 360 millió fontos beruházás csúcskapacitását a tervek szerint 1995-ben éri majd el évi 100 ezer autó termelésével. A Honda egyébként megvásárolta a patinás Rover részvényeinek 20 százalékát, s a két cég évi 40 ezer darab közösen kifejlesztett Honda-márkájú autót gyárt.

A Nissan volt a japán autóipar úttörője Európában, első termelő egysége már a nyolcvanas évek közepe óta gyárt kocsikat Nagy-Britanniában. Októberben ismét gyáravatás lesz a szigetországban, a Nissan üzembe helyezi második gyárát, amely jövőre már 290 ezer autómotort és gépkocsit gyárt majd. (A beruházás értéke meghaladja a 900 millió fontot.)

Erőteljesen terjeszkedik Európában a Suzuki is. A cég 49 százalékos tulajdonosa a brit Santana Motor vállalatnak, amely évi 55 ezer négykerék-meghajtású kisteherautót gyárt. Spanyolországban a Suzuki előrehaladott tárgyalásokat folytat az együttműködésről a Volkswagen ottani leányvállalatával, a SEAT-tal. A tervek szerint a két cég közös vállalkozása 1995-ben startol, s évi 150 ezer kisautót gyárt majd. Ismeretes, hogy a Magyar Suzuki még az idei év vége előtt megkezdi a Swift-modell gyártását Esztergomban. A tervek szerint jövőre 15, 1995-ben pedig már 50 ezer autót bocsát ki az esztergomi gyár, amelyben a Suzuki részesedése 40, a C. Itoh kereskedőházé pedig 11 százalékos.

Házasságra lépett — egy vegyesvállalat létrehozásának erejéig — a Volvo a Mitsubishivel. A svéd autógyár hollandiai részlege 33,3, a japán cég és a holland állam ugyancsak 33,3-33,3 százalékos részesedéssel rendelkezik az új cégben, amely a tervek szerint 1996-tól évi 200 ezer kocsit gyárt majd a Mitsubishi technológiája alapján. A japán autógyár 1,1 milliárd dollárral járult hozzá az új beruházáshoz. Az Isuzu — amely részben a General Motors tulajdona — Nagy-Britanniában 40-60 százalékos vegyesvállalatot alapított a GM-mel négykerék-meghajtású haszonjárművek gyártására. Várhatóan 100 ezer járművet gyártanak majd évente a 96 millió fontos beruházással létesített üzemben az Isuzu technikája és technológiája alapján.

Néhány éve az európai autógyárak még úgy hitték, hogy japán versenytársaik Nagy-Britanniában és a kontinensen úgynevezett csavarhúzóüzemeket állítanak fel, vagyis a helyi gyárak csak a Japánból érkező alkatrészek és részegységek összeszerelésével fognak majd foglalkozni. A feltételezés téves volt, mert a japán autóipar Európában nem összeszereléssel, hanem helyi — és lehetőleg teljes körű — gyártással igyekszik minél nagyobb piaci részesedésre szert tenni. A japán gépkocsiipar az USA-ban már bebizonyította, hogy több ezer kilométer távolságra a „bázistól" is képes alkalmazkodni a helyi viszonyokhoz és tarolni a piacon. Nem lesz ez másként Európában sem, tíz év múlva itt is otthon érzi majd magát a szigetország autóipara. Más kérdés, hogy mit szólnak ehhez az európai autóipar eddig nem fenyegetett gyártói.

Gonda György

ség megbízásából
Vállalat árverésen értékesíti
olt üzleteit

nem lehet kedvezményes hitelt felvenni és

a nem lehet kedvezményes hitelt felvenni és

em lehet kedvezményes hitelt felvenni és

m lehet kedvezményes hitelt felvenni és

em lehet kedvezményes hitelt felvenni és

6.)
nem lehet kedvezményes hitelt felvenni és

a lehet kedvezményes hitelt felvenni és részletfizetési

) Ft-ra nem lehet kedvezményes hitelt felvenni és

Ft-ra nem lehet kedvezményes hitelt felvenni és

ől 450 000 Ft-ra nem lehet kedvezményes hitelt

) Ft-ra nem lehet kedvezményes hitelt felvenni és

központi irodaház, I. emeleti tanácsterem.

lami Vagyonügynökség a kárpótlási jegyet a

ő bánatpénz (látra szóló betétkönyv) letétbe

Ft) ad a pénzügyi csoport.
Kálmán u. 40. Telefon: (94) 14-375

Reorganizációra eddig 150 milliárd márkát költöttek

Dagad a német egyesítés számlája

A világgazdaságon végigsöprő, viszonylag enyhe recesszió a gazdaságkutató intézetek véleménye szerint azért húzódik el, mert sem az Egyesült Államok, sem Japán, sem pedig Németország nincsenek abban a helyzetben, hogy lokomotív szerepet töltsenek be. Sőt, Európa legerősebb gazdasági hatalma még jó ideig „nyögi" a német egyesülés számláját, amely jóval magasabb a vártnál. Az idei összeg eléri a 200 milliárd márkát.

Az elmúlt két esztendő világossá tette, hogy a két Németország egyesítésének ára olyan magas, hogy komoly gondokat okoz a nyugatnémet államháztartásban, a gazdaságban és a pénzügyi politikában. Tavaly a keleti tartományok 120 milliárd márka támogatást kaptak az ország nyugati részéből, idén ez az összeg várhatóan eléri majd a 200 milliárdot. Ennek az összegnek több mint a fele a fogyasztás ösztönzésére jut közvetlen és közvetett csatornákon, a termelő és a szolgáltató ágazatokba csak a tőkeinjekció maradéka kerül.

A volt NDK gazdasága gyengébb lábakon állt a vártnál, ezért annak felhozása a tervezettnél hosszabb időt és több pénzt igényel. Az ország keleti részébe irányuló anyagi támogatások forrása tavaly az adóemelés, a költségvetési hiány és az államadósság további bővülése volt. Idén folytatódott a költségvetési deficit és az államadósság növekedése, s a következő hónapokban valószínűleg elkerülhetetlen lesz újabb pótadók kivetése. Hogy Németország számára milyen gazdasági terhet jelentenek a keleti tartományok, azt jelzi néhány statisztikai adat. Az ország keleti felének gazdasági teljesítménye mindössze egytizenkettede a nyugatinak. A munkanélküliség augusztusban 14,8 százalékos volt, a termelékenység pdig 58 százalékkal alacsonyabb, mint a nyugati tartományokban. A keletnémet bérek jelenleg a nyugatnémet bérek 52,7 százalékával egyenlőek. Az infláció az ősz elején 21 százalékos volt. Tavaly a termelés 30,3 százalékkal csökkent, idén viszont 10 százalék körüli termelésbővüléssel számolnak.

Bonnban az egyesülés euforiája után senki nem számított arra, hogy a keleti tartományok „felhozása" gyors és olcsó lesz. De a számításokat még az is keresztülhúzta, hogy a világgazdasági és a belső gondok miatt a nyugatnémet gazdaság helyzete is rosszabbodott. A GDP 1992 első negyedében 2 százalékkal növekedett, a második negyedben viszont 0,3 százalékkal csökkent. (Tavaly a nyugatnémet GDP 3,1 százalékkal növekedett, 1992-re 1,5 százalék körüli bővülésre számítanak.)

A Bundesbank szeptemberi jelentése szerint a nyugatnémet gazdaság nincsen recesszióban, a hanyatlás jelei azonban kétségtelenek. Az infláció jelenleg 3,5 százalék körül alakul, ami német mércével szokatlanul magas.

A szeptemberi valutaválságban nem kis szerepet játszott, hogy magasak a német kamatlábak. Ennek oka többek között az, hogy Bonn közvetett módon így is finanszírozza a keletnémet tartományok talpra állítását. A magas kamatok ugyanis mind belföldről, mind pedig külföldről vonzzák a megtakarításokat, a spekulációs pénzeket, mintegy pótlólagos forrást jelentve a keleti országrészbe irányuló állami tőkeinjekcióknak. Nyilvánvaló, hogy a márkamilliárdok elsősorban az államkasszából vándorolnak a keleti tartományokba. Ezt jól bizonyítja, hogy az államadósság összege 1990-ben 1225, tavaly pedig már több mint 1400 milliárd márka volt. Nem rózsásak a költségvetési kilátások sem. A költségvetés a tavalyi esztendőt 110 milliárd márka hiánnyal zárta, a magasabb egyesítési költségek eredményeként 1992 végére 130 milliárdos büdzséhiányt várnak, ami a GDP mintegy 7,5 százalékával egyenlő.

Optimista becslések szerint a volt NDK gazdaságának integrálása két évtized alatt legkevesebb 1500 milliárd márkát fog felemészteni. A nyugatnémet gazdaság és a vállalatok gondjai miatt idén lelassult a keleti tartományokba irányuló befektetések és szállítások üteme. A tőkeinjekciók ellenére a keleti országrész gazdasága még messze van attól, hogy önfenntartó legyen.

Gőzerővel halad a keleti tartományokban a privatizálás, az ebből származó bevételek — február elején összesen 14 milliárd márka volt — viszont csak cseppet jelentenek a tőkeszükséglet tengerében. A német vagyonügynökség, a Treuhandalstalt eddig kilencezer üzemet vagy üzemrészt privatizált. A vevők és a befektetők döntő többségben az ország nyugati részéből kerültek és kerülnek ki. A vagyonügynökség értékesítési listáján még csaknem 4000 vállalat található. A privatizálás révén sikerült eddig 1,2 millió munkahelyet megtartani. A Treuhand a vállalatok feljavítására, átszervezésére eddig 150 milliárd márkát fektetett be, de nagy kiadások várnak az új tulajdonosokra is.

Nem kétséges, hogy a nyugatnémet cégek nagy része előnyben részesíti a keleti országrészbe irányuló beruházásokat. Ebből egyértelműen következik, hogy térségünk a következő években kevesebb német működőtőkére számíthat, megtörik a német működőtőke-beáramlás korábbi növekedésének üteme. A német egyesítés ára közvetlenül így érinti a kialakuló kelet-európai piacgazdaságokat.

• Gonda György

Az ország tragédiája egyéni szerencsét

Egy kortanú véleménye Ho

Horthy István rejtélyes halála azóta foglalkoztatja a közvéleményt, amióta repülőgépe 1942. augusztus 20-án lezuhant. A történészek nem állítanak semmi biztosat a szerencsétlenséggel kapcsolatban, mert írásos dokumentumai nincsenek annak, hogy szándékosság okozta volna a tragédiát. A kortársak közül ma már nagyon kevesen élnek. Ketten szólalnak meg most. Egyikük azt állítja, biztosan tudja, hogy Horthy István haláláért az akkori legfelső katonai vezetőség a felelős. Zelewski Viktor ötven évvel az események után fontosnak tartja, hogy elmondja titkát.

Zelewski Viktor ezekben a hetekben települt vissza Magyarországra. Ahonnan 1945-ben hivatali kötelességének folytatására kitelepítették Németországba, onnan Svájcba ment tovább, és ott telepedett le. A határon hóban, fagyban kergették át, ennek nyomait őrzi nehezen mozduló lába és örökös társa, a bot. Ma már 89 évesen, egyedüli közeli tanúja Horthy István halálának. A szerencsétlenség idején ugyanis a Honvédelmi Minisztérium legfiatalabb, egyetlen civil munkatársaként lehallgatta a minisztérium forródrótjait, amelyek a frontról és a frontra szállították a híreket. Ezek birtokában állítja, Horthy István halálát részben anyja elvakultsága, részben pedig a vezérkar hitszegése okozta. Az események után 50 évvel az akkori szereplők közül egyedüli élőként úgy gondolja, ma már, a felelősségre vonás jogi és gyakorlati lehetősé

— *Mit jelentett ez?*

— Akkoriban az ember 200 pengő fixszel valóban könnyen élt, miközben rendkívül nagy volt a munkanélküliség. Engem 150 pengővel vettek fel mérnöknek, de hamarosan 350 pengőt kerestem. Magyarországon akkoriban készültek fel a dízelolaj feldolgozására és felhasználásra, a MÁVAG feladata az volt, hogy a petróleummeghajtású mezőgazdasági traktorokat átalakítsuk dízelüzeműre. Előttem fölvettek már tizenkét embert, de senki nem felelt meg. Nekem viszont a véremben volt a gépek szerkezete, működése, ezért a pályámon úgy mentem előre, mint a rakéta.

— *Mit jelentett a harmincas évek végén mérnöknek lenni Magyarországon?*

— Ugyanazt, amit ma. Ha született volna fiam, nem is adtam volna ilyen bukdácsolós pályára, jogosult a magántulajdon és a magánember jogait megnyirbálni. Sok függött tehát ennek az osztálynak egy-egy döntésétől. Akkorra én már nevet szereztem magamnak a pályámon, ezért lehettem a HM-ben civil szakértő. Volt például egy érdekes eset: az Egyesült Izzó vezérigazgatója, egyben a nemzetközi kartell vezetője az az Aschner Lipót volt, aki szakmájában és képességeiben is rendkívüli ember volt. Jövedelmének bizonyos részét Magyarországon akarta befektetni, többek között egy erőműtelep építésébe Ajkán. Amikor egy megbeszélésre késve érkezett, zsidóellenes hangulat alakult ki ellene, de a HM feladata és az enyém sem a zsidóverés, hanem az erőmű felépítése volt. Ajkára, a hibás hőtároló kijavítására teljhatalommal érkeztem, s mert feladatomat műszakilag kifogástalanul, és úgy olhazajött. Ő is örökölte apja munkabírását, temperamentumát, csak éppen a jellemében volt hiba. Utálatos ember, kellemetlen karakter volt, aki szolgálta a felette állókat, de rúgta, aki alatta állt. Amikor fivére szerencsétlensége után kormányzóhelyettessé választották, senki sem örült, csak a MÁVAG-béliek, hogy megszabadultak utált vezetőjüktől. Ezt a pozícióját annak köszönhette, hogy a magyar kormány úgy akarta, ne legyen interregnum az idős kormányzó halála után. Ez az is indokolta, hogy a '30-as évek végén megjelent a néme sajtóban egy cikk — én is olvastam —, amelyben német származá záskutatók leírták, bebizonyosodott, hogy Göring az Árpád-ház Szent Erzsébet egyenes ági leszármazottja.

Zelewski Viktorral együtt sokan gondolták erről akkoriban: ez Göring karjának árnyéka a magyar szent korona felé. És sokan tudták azt is, ha a németek akarják, megszerzik a koronát, akár fegyverrel, háborúval is. Akkor született ez a vicc is:

„— Hadügyminiszter úr, mi a véleménye, ha a németek be akarnak rontani, mennyi időre lesz szükségük?

— Ha nem fejtenénk ki ellenállást, akkor hat óra alatt itt volnának.

Vállalatok a plasztikpénzpiacon

92. 10. 2.

Két amerikai óriásvállalat, a General Motors és a General Electric szeptember első felében azzal lepte meg a bankokat és a lakosságot az USA-ban, hogy beszállt a hitelkártyakibocsátási üzletágba. Az Egyesült Államokban 275 millió hitelkártya van forgalomban, ezek döntő részét bankok bocsátották ki. A vállalatok közül eddig csak az American Express, a Sears-Roebuck áruházlánc és az A. T. and T. telefontársaság bocsátott ki hitelkártyát, de a plasztikpénzbiznisben rejlő óriási nyereséglehetőség most újabb két vállalatbirodalmat csábított el.

Szakértők véleménye szerint 1995-ben az Egyesült Államokban a hitelkártyák felét már nem a bankok, hanem az ipari- és szolgáltatóvállalatok fogják forgalmazni. (Jelenleg a legnagyobb kibocsátó a Citicorp, amely 18 százalékkal részesedik az amerikai hitelkártyapiacból a Visa, a Mastercard és a többi plasztikpénz kibocsátása révén.) A pénzintézetek persze nem örülnek a szakmán kívüli kibocsátók megjelenésének, hiszen egyik legnyereségesebb üzletáguk kerül veszélybe. Az is igaz persze, hogy ma a hitelkártyaüzlet nagyobb kockázattal jár, mint az elmúlt évtizedben. Az elhúzódó recesszió miatt az amerikaiak érezhetően csökkentik vásárlásaikat, egyre több kártyakibocsátó jelenik meg a piacon, s növekszik a behajthatatlan kinnlévőségek összege is. A hitelkártyákhoz kapcsolódó hitelek összege 1985 és 1990 között évi átlagban 10 százalékkal gyarapodott, tavaly és az idei esztendő eddig eltelt részében ez a növekedés alig haladta meg az 1 százalékot. Míg 1990-ben a Visa és a Mastercard kibocsátói a kártyahamisítások és a nemfizetések miatt 5,9 milliárd dollárt voltak kénytelenek nyereségükből leírni, tavaly ez az összeg 8,4 milliárd dollárra emelkedett. (Érdemes megjegyezni, hogy a behajthatatlan követelések a 34,2 milliárd dolláros kártyaüzletági nyereségnek csaknem egynegyedével voltak egyenlőek 1991-ben.) A szaporodó nehézségek ellenére még mindig igen jó üzlet a kártyakibocsátás, nem véletlen tehát, hogy mind több „kívülálló" is szeretne magának minél nagyobb részt kihasítani a piacból.

1990 tavaszán az A. T. and T. Universal Card néven kezdte meg a Visa és Mastercard típusú hitelkártyák saját kibocsátását. Az óriáscég két esztendő alatt megszerezte a piac 3 százalékát, kártyái igen népszerűek, mert értük nem kell éves tagsági díjat fizetni, tulajdonosaik különféle kedvezményekben részesülnek, s a hitelek kamata alacsonyabb az amerikai átlagnál.

A saját kibocsátású hitelkártyák fontos részét képezik az amerikai nagyvállalatok marketingstratégiájának. Jó példa erre a General Motors vadonatúj plasztikpénze. Ismeretes, hogy a világ legnagyobb autóipari cége a tavalyi esztendőt mintegy 4 milliárd dollár veszteséggel zárta, s nem valami fényesek 1992 első félévének eredményei sem. Az év első hat hónapjában a deficit 218 millió dollárra rúgott. A GM a hitelkártya-kibocsátással két legyet akar ütni egy csapásra. Egyrészről különböző, a hitelkártyához kapcsolódó kedvezmények révén fokozni kívánja autóeladásait, másrészről az autóértékesítést finanszírozó részlegét, a General Motors Acceptance Corporationt akarja jelentős többletbevételhez juttatni a plasztikpénzbiznisbe való bekapcsolódással.

A GM Mastercardjának nincsen éves tagdíja (más hitelkártyák tagdíja évi 20-30 dollár), a kártyahitelek kamata évi 16,4 százalék, 3,4 százalékkal alacsonyabb az általános kártyakamatszintnél. Az A. T. and T. is évi 16,4 százalék kamatot számít fel késedelmes fizetés esetén. A GM-kártya tulajdonosai 10 ezer dollár áru- és szolgáltatásvásárlás után 500 dolláros árengedményt kapnak a General Motors új autóiból. Az ötszáz dolláros „jutalmak" hét éven át görgethetők, s a 3500 dolláros árengedmény majd egy összegben is igénybevehető. A detroiti autóipari vállalatbirodalom a kedvezmény nyújtásától azt várja, hogy erősödik a jelenlegi GM-autótulajdonosok márkahűsége, ugyanakkor sikerül új vásárlókat is megnyernie az egyre kevesebb gépkocsit értékesítő cégnek.

A kártya nyújtotta kedvezmények azonban nemcsak a General Motorsra vonatkoznak. Eddig a GM-nek sikerült megállapodnia az Avis autókölcsönző céggel, a Marriott szállodalánccal, valamint az MCI távközlési társasággal, hogy ezek az intézmények 5 százalékos kedvezményben részesítik azokat az ügyfeleiket, akik GM-kártyával fizetnek. Detroitban azt remélik, hogy rövid időn belül jócskán bővül azon cégek száma, akikkel sikerül majd megegyezni további kedvezmények nyújtásáról a GM-kártya tulajdonosai számára. A General Motors 100 millió dolláros reklámkampányt indított saját kibocsátású hitelkártyája népszerűsítésére. Legfontosabb feladata most az, hogy minél több vásárlót győzzön meg a GM-kártya előnyeiről. Az esztendő végéig mintegy 30 millió amerikai háztartás kap postán kézhez részletes ismertetőt és belépési nyilatkozatot. A szakemberek számításai szerint két esztendőn belül a GM-kártya tulajdonosainak száma el fogja érni a 3,5 milliót. (Összehasonlításul: a Sears-Roebuck Discovery néven a nyolcvanas évek közepe óta eddig több mint 41 millió kártyát bocsátott ki.)

A General Electric Mastercardja ugyancsak jelentős kedvezményeket ígér a tulajdonosoknak. A vásárlások összegének függvényében a kártyatulajdonosok utalványokat kapnak, amelyeket több országos áruházláncnál válthatnak be. Ugyancsak árkedvezményre számíthatnak, ha igénybe veszik a Hertz autókölcsönző, a Northwest légitársaság, a Sprint telefontársaság és több más cég szolgáltatásait. A General Electric a kártyakiváltás feltételeiben azonban kevésbé nagyvonalú, mint a General Motors. A kártyatulajdonosoknak évi 25 dollár tagsági díjat kell fizetniük, s a kártyahitelek éves kamata is magasabb lesz a GM-kártyákénál. Eddig 24 céggel sikerült megegyezésre jutnia a General Electricnek különféle kedvezmények nyújtásáról. Számos cég érdeklődik a GM- és a GE-kártyák kedvezménynyújtói köre iránt, ugyanis az amerikai kereskedelmi és szolgáltató vállalatok többek között ettől az akciótól is remélik lanyha üzletmenetük fellendülését.

Nyílt titok a hitelkártyabiznisben, hogy még több amerikai nagyvállalat érdeklődik a saját kibocsátású hitelkártyák iránt. Szakértők véleménye szerint sikerre csak az ország legnagyobb vállalatai számíthatnak ebben az üzletágban, ahol szinte a legfontosabb feltétel a cég iránti bizalom. Ráadásul csak a legnagyobb vállalatok költségvetése bírja el a különböző kedvezmények nyújtását, illetve csak a legjobb hírnévnek örvendő cégekkel hajlandók az áruházláncok, a légitársaságok, az autókölcsönzők stb. megállapodást kötni árkedvezmények nyújtásáról.

Nem téveszthetik szem elől az üzletágba még bekapcsolódni kívánó vállalatok azt sem, hogy az USA-ban a hitelkártyapiac gyakorlatilag már telített, tehát az újonnan érkezők csak egymástól csábíthatják át az ügyfeleket. S a kártyatulajdonos csak akkor vált céget, illetve csak akkor bővíti kártyáinak számát, ha valóban sokféle kedvezményt vagy a többinél kedvezőbb feltételeket kap. Egyelőre nem rossz üzlet az USA-ban a hitelkártya a kibocsátóknak, mert az alacsony forráskamatok miatt jelentős a különbség az igénybe vett és a nyújtott hitelek kamata között. Ez is bizonyítja, hogy sem a GM, sem pedig a GE nem „jó kedvéből" szállt be ebbe az üzletágba. Mindössze arról van szó, hogy mindkét cég forgalmát kedvezőtlenül érintette az egész világon végigsöprő recesszió, tehát elengedhetetlen számukra pótlólagos bevételekre szert tenni. A két nagyvállalat példája várhatóan jelentősen megnöveli a kártyakibocsátási étvágyat az USA-ban, bár a szóba jöhető cégek vannak annyira óvatosak, hogy előbb megvárják a GM és a GE kártyaüzletágának első kétévi eredményeit.

Gonda György

UBLIC TENDER

a WASTE TREATMENT PLANT as a main contractor for

ıder alternative offers can be submitted regarding the
l realization.
rst, the most favourable technology and settlement round will
o the city's interest. Taking in consideration these viewpoints,
ınnounced in the second round, wich can be taken up by those
sive applications.
or planning, construction works, technological installation,
truction, project management, documentation, as well as for

the realization on the basis of territorial variety included in the
the waste reception, storage, processing units and equipment,
nits, the storing of residual materials, as well as the
onitoring system.
uld have references similar to the one presented (at least one
ation), and orders for further settlements.

rcial conditions are included in the Invitation for Tender.
nder is USD 1000, wich value can be paid by transfer to the
ount:
smegyei Igazgatósága 269-98002, Békéscsaba Megyei Jogú
tal elsz. számlaszám 619-345004. It can be paid in cash or by
can pay this fee in HUF.
e obtained from the date 20th October 1992. at the Mayor's
nt István tér 7., I. 42—43. on working days: 8.00 am—2.00
uest we forward you the documents by airmail.
–27th November 1992. at Békéscsaba.

be enclosed with an amount equivalent to USD 30 000
The payment can be done by bank transfer to the above-
er or by check or in cash as well.
e submitted by 21st December

i Jogú Város Polgármesteri Hivatal,
stván tér 7. I. 42—43., Hungary

plications: 21st December 1992. 10.00 am.
's Office, Szent István tér 7. (exhibition hall)

of the first round:
m
f the announcer's representatives for further detailes are the

27-828

t: 36/66/323-954
otection

ber 1992.

János Pap
Mayor

A few businessmen have set up a so-called privatization society, which is not planning any party or other affiliation at the moment. The society has set the aim of promoting the privatization process in Hungary by offering useful help, based on the experience of successful businessmen, to entrepreneurs seeking new investment opportunities. The society will compile privatization experience in a database and wants daily working contacts with the State Property Agency. They intend to regularly invite SPA officials to meetings with prospective investors. The society will finance its operations from membership fees and from sponsors' donations.

riod of 1991, and expenditures, at 282.2 million USD, were 2 per cent down on the same period of last year. The exact amount of the surplus was thus 298.7 million USD,

Farewell to notes a

With effect October 1, the 10- and the 20-forint banknotes and the 5-filler and 2-filler coins will be withdrawn. There are about 8.5 million 10-forint notes and 9.7 million 20-forint notes in circulation.

IMF agreen

The International Monetary Fund has given the go-ahead to the economic policy of consolidation of the state budget which Hungary presented at the joint meeting of the IMF and the World Bank in Washington. The deficit of public finances has to be reduced, so that more funds are available for the business sector and the country can start on a growth curve.

Further talks with the IMF on continued lending to Hungary depend on the parliamentary approval of the 1993 budget, Finance Minister Mihály Kupa was quoted as saying, following talks with IMF managing director Michel Camdessus, which he termed as "tough and difficult". The agreement with the IMF is scheduled to be signed by November, and disbursement of the next tranche of the IMF loan is expected by February next year. The deficit of public finances, that is the deficits of the central budget and the social security budget together, may not exceed 6 per cent of the GDP, 226 billion forints.

The IMF noted that Hungarian privatization is making slow

US textile processing factory

A textile factory is to be built at Tatabánya under the agreement of the local council and the AMUCO International S.P.A. The job-creating project is financed by the US investors and will produce work clothes. The fabric will be supplied by the US partner and it will also sell the finished products. The textile factory will be built in two stages: the first unit is scheduled to be ready by the middle of 1993 and employ 200 people, mainly women. In the second stage the factory will be expanded to provide jobs for more women in the town.

NBH i bulldo in

The National Bank of Hungary's first bulldog bond issue in the US since 1924 was almost fully subscribed within a week, NBH vice-president Frigyes Hárshegyi said. In fact 180 million USD worth o the 200 million USD issue ha been signed. Most probably n more bonds will be sold as th manager of the issue usually with holds a certain amount for later in tervention. Interest in th

Sorvad az amerikai kőolajipar

Az Egyesült Államok kőolaj- és földgázkitermelő ipara odahaza sorra állítja fel a negatív rekordokat. Jelentősen csökkentik a kutatómunkát, zuhan a fúróhelyek száma, s ezzel párhuzamosan zsugorodik a kitermelés is. Az ágazat nagyvállalatai többet ruháznak be külföldön, mint odahaza.

Az idei esztendő első felében a kőolajcégek az Egyesült Államokban napi 7,21 millió hordó nyersolajat hoztak a felszínre, az import pedig napi 7,35 millió hordó volt (egy hordó 159 literrel egyenlő). A behozatal 1978 óta először haladta meg a hazai termelést, amely az 1961 évi szintre esett vissza. A működő fúrótornyok számát ötven esztendeje tartják nyilván, ezek száma soha nem volt olyan alacsony, mint az elmúlt hónapokban. Júniusban például mindössze 596 kőolaj- és gázkitermelő berendezés működött, 1981 végén viszont az aktív tornyok száma még 4530 volt.

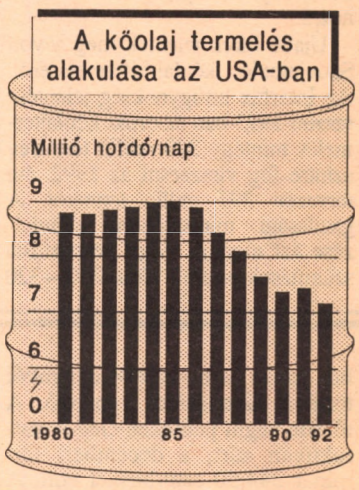
Az American Petroleum Institute adatai szerint az elmúlt tíz évben csaknem felére zsugorodott a kőolaj- és földgázkitermelésben foglalkoztatottak száma. Ugyancsak számottevően csökkent a kőolajfinomítók dolgozóinak létszáma, s az olajcégek jelentősen megritkították adminisztratív alkalmazottaik sorát is. Az Amoco például nemrégiben bejelentette, hogy dolgozóinak számát 15,7 százalékkal, mintegy 8500 fővel csökkenti. A Mobil még ebben az évben kétezer dolgozójának mond fel, az Unocal pedig ezernek.

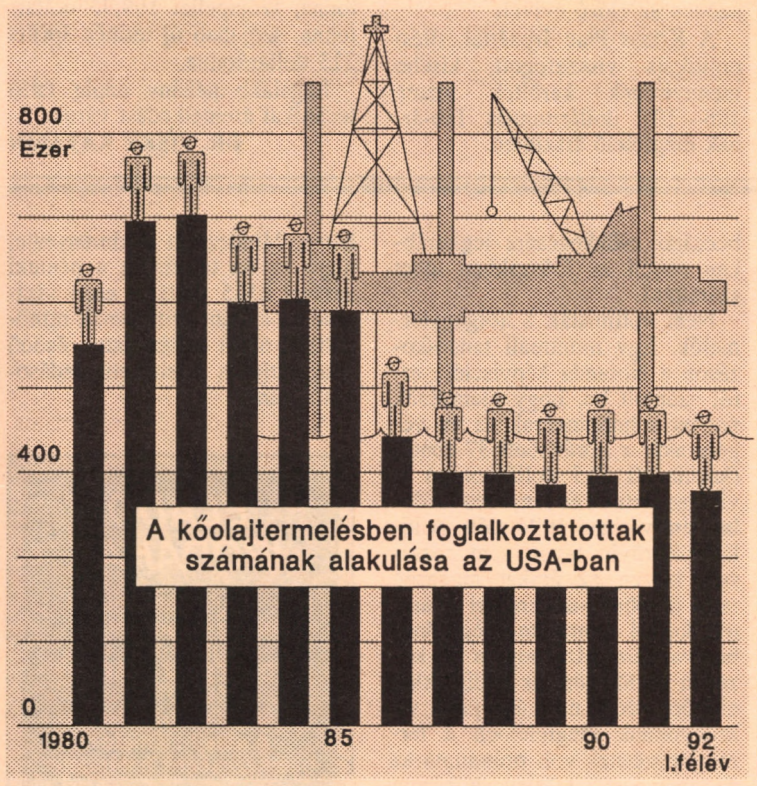
Miközben az amerikai olajcégek odahaza fokozatosan csökkentik tevékenységüket és beruházásaikat, külföldön igencsak aktívak. Az USA 30 legnagyobb olajcége 1991-ben odahaza 4 százalékkal csökkentette az új lelőhelyek kutatására és feltárására fordított kiadásait, külföldi beruházásaik viszont 27 százalékkal növekedtek. A statisztikák tanúsága szerint az amerikai olajmultik tavalyi külföldi beruházásai mintegy 50 százalékkal voltak magasabbak a hazaiaknál. 1987-ben még az Egyesült Államokban eszközölt beruházások voltak túlsúlyban. Az idei esztendő első felében a hazai beruházási válság tovább mélyült, az olajcégek tovább mérsékelték az otthoni kutatásra és kitermelésre szánt kiadásaikat.

Minden jel arra utal, hogy az amerikai olajcégek előnyben részesítik a külföldi kutatást és kitermelést, mert az Egyesült Államokban egyre kevésbé találják meg számításaikat. James Schlesinger, a Shearson Lehman Hutton cég szakértője az „elvándorlást" azzal magyarázza, hogy a kőolajvállalatok szabadpiaci körülmények között ott tevékenykednek elsősorban, ahol a legalacsonyabbak a kutatási és a kitermelési költségek. Ezek a „célpontok" pedig jelenleg nem az Egyesült Államokban találhatók.

A hidegháború korában a kőolaj Washington számára is stratégiai árucikk volt, ezért a kormányzat különféle eszközökkel ösztönözte a hazai kitermelés bővítését abban az esetben is, ha az nem volt gazdaságos. A világpolitikában azonban új időszámítás kezdődött, s az amerikai olajmultik már nem számíthatnak Washington bőkezű közvetlen és közvetett támogatására.

A törvényhozás ugyan nemrégiben elfogadta a Nemzeti Energiastratégiát, ebből azonban nem sok hasznuk származik a kőolajcégeknek. Az úgynevezett független vállalatok továbbra is részesülnek némi adókedvezményben, környezetvédelmi okokból azonban továbbra sem végezhetnek kutató és kitermelési tevékenységet a Sarkkörön túl. Tudvalevő, hogy ezen a területen találhatók a legígéretesebb kőolaj- és földgázmezők, ahol a kitermelési költségek is kedvezőek. A törvény fenntartja a moratóriumot a parti vizekre, új tengeri fúrótornyok tehát ezentúl sem létesíthetők. Ilyen körülmények között vállalati szempontból érthető, hogy a kőolajcégek számára külföldön „zöldebb a fű". Ráadásul a közgazdászok és a kereskedelempolitikusok nagyobbik része azt hangoztatja, hogy az USA a szabadkereskedelem elkötelezett híve, így a





gazdaságos import fontosabb, mint a gazdaságtalan hazai kitermelés életbentartása. Érdemes megjegyezni, hogy az amerikai kőolaj-behozatal mind nagyobb része származik Mexikóból. Az USA, Kanada és Mexikó által létrehozott Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Társulás keretében a következő években a mexikói olaj vámmentesen kerül majd be az amerikai piacra, s az Egyesült Államokban tevékenykedő kőolajcégek versenyhelyzete tovább romlik.

Az amerikai kőolaj-kitermelés meredek zuhanása kedvezőtlenül érint más ágazatokat is. Csökken a kőolaj-finomítók és a feldolgozók kapacitáskihasználtsága, valamint a foglalkoztatottak száma. A kőolajexportáló országok ugyanis az elmúlt években jelentős finomító- és feldolgozó-kapacitásokat hoztak létre, így kivitelükben mind kisebb a nyersolaj aránya. A komparatív előnyök miatt az Egyesült Államoknak is mind kifizetődőbb a finomított kőolaj és az olajszármazékok behozatala. A hazai kőolajipar sorvadása nehéz helyzetbe hozza az úgynevezett kapcsolódó és háttériparágakat (kőolajipari gépgyártás, szállítás, vezetéképítés és -üzemeltetés stb.) is. Jelenleg az Egyesült Államokban az aktív lakosság 7,6 százaléka munkanélküli, s a kőolajipar „leépülése" tovább bővíti majd az állástalanok táborát. Már évek óta komoly gazdasági nehézségekkel küszködnek az USA úgynevezett olajállamai, ezek közül is elsősorban Texas. Várható, hogy az olajállamok gazdasági teljesítménye, exportja és munkanélkülisége tovább növekszik, hiszen egy-egy állam termelési szerkezetének megváltoztatása évtizedeket is igénybe vehet.

Az előrejelzések szerint nem várható, hogy fordulat következne be az amerikai kőolaj- és földgázipar sorvadásában. Számítások szerint az ezredfordulón az amerikai kőolaj- és földgázigények 35—40 százalékát elégíti majd ki a hazai kitermelés, az import pedig tovább bővül. A kőolajipar — amely valamikor az Egyesült Államok iparának egyik büszkesége volt — várhatóan besorol az acélipar, a hajógyártás, a textilipar és szórakoztatóelektronikai iparág mellé: az elkerülhetetlen önáramvonalasítás után kisebb jelentőséggel és termeléssel elveszíti korábbi fényét.

G. GY.

kitermelése jelentések szerint meghaladta a 3,5 millió hordó/napot.

Irak, amely jelenleg ENSZ-embargó alatt áll, bejelentette, hogy úgy tűnik, megoldást találtak olajexportjuk újraindítására.

Jelentések szerint Kuvait kitermelése elérte az 1,3 millió hordó/napot, és decemberre várhatóan megközelíti a háború előtti 1,5 millió hordó/napos szintet. A tervek szerint 1993-ra Kuvait 2 millió hordó/nap kőolajat kíván felszínre hozni.

Újabb hírek jelentek meg a volt Szovjetunió kőolaj-kitermeléséről. Az Interfax hírügynökség jelentése szerint 1993-ban az orosz kőolajtermelés mintegy 340 millió tonna/év szintre fog visszaesni az 1992. évi tervezett 397 millió tonnáról. A gazdasági minisztérium előrejelzése azt mondja, hogy pesszimista számítások szerint akár 310—320 millió tonna is lehet a tényleges kitermelés 1993-ban.

A napi kereskedelmet ennél jobban befolyásolhatja az a hír, hogy Ventspils kikötőjében fennakadások vannak a kőolaj-szállításokban. Magyarázatként az exportengedélyek esedékes megújítása körüli huzavonát említik, ez azonban nem túl megnyugtató a szovjet exportkőolajat szállító cégek számára.

Az elkövetkező héten várható, hogy további szélsőséges ármozgásokra kerül sor.

HORVÁTH—KAJÁRI

Tőzsdei záróárak 1992. szeptember 25-én New Yorkban (NYMEX) 2. hónap

West Texas Intermediate (WTI)	*21,62 dollár/hordó*
Gázolaj, No.2.	*63,29 cent/gallon*
Ólommentes benzin	*57,84 cent/gallon*
Tőzsdei záróárak 1992. szeptember 25-én Londonban (IPE) 2. hónap	
Brent	*20,36 dollár/hordó*
Gázolaj	*193,75 dollár/tonna*
Szabadpiaci árak 1992. szeptember 25-én fob Rotterdam	
Brent	*20,25 dollár/hordó*
Gázolaj	*185,00—187,00 dollár/tonna*
Ólommentes benzin	*206,00—208,00 dollár/tonna*
Fűtőolaj (3,5% kén)	*89,50—90,50 dollár/tonna*

lió tonna áru kereskedelemből történő kivonásáról van szó. A tőzsde végül pénteken elég konstruktívan zárt, a decemberi terminár 344,50 cent/bushel volt. A kemény búza nominális fob-ára a Mexikói-öbölben 142 dollár/tonnát tett ki.

Nyugat-Európa továbbra is bénultan figyelte a közös pénzrendszer megingását és ez lehetetlenné tette technikailag az exporttámogatások igénybevételét is. A francia búza exportára 120 dollár/tonna között mozgott fob-exportkikötőben.

A Coceral (a Közös Piac gabonaszervezete) az 1992. évi gabonatermést a Közösség országaiban 163,50 millió tonnára teszi az előző évi 180,5 millió tonnával szemben.

Az argentin fob-piacon az ó-termésű áru 132 dollár/tonnát ért, de már az újért is 117 dollár/tonnát adtak (január—március, 1993.).

Az ausztrál fob-árak meglehetősen magasak, de a térségben így is akad rájuk vevő (145,50 dollár/tonna fob).

A kukorica tőzsdei ára lassan csúszott lefelé, a piac szinte teljesen eseménytelen volt. A korábbi árminimumot újból elértük, a decemberi terminár 213 cent/bushelig csökkent az exportár fob-paritáson 95 dollár/tonnára esett vissza. Péntekre némi emelkedés tanúi lehettünk, a tőzsde 216,25 cent/bushelben zárt, a fob-ár 1,75 dollár/tonnával erősödött.

Úgy tűnik, megkezdődik az aratási nyomás és csupán a megélénkülő export hozhat stabilitást az árakra.

Az argentin kukorica ó-termésre 104 dollár/tonnát, új termésre (93. április—május) 92—93 dollár/tonnát mutatott fob.

Ciprus 25 ezer tonna amerikai kukoricát vásárolt 112,75 dollár/tonna CandF érkező kikötő áron.

A Coceral szerint a Közös Piac összes kukoricatermése 27,30 millió tonna, gyakorlatilag azonos az előző évivel.

A Közös Piac árpaértékesítési politikája visszafogott, kisebb mennyiségek kerültek piacra 106—107 dollár/tonnás fob-árnak megfelelő árszinten.

A szójakomplexum árai tovább csökkentek — bár a piac charttechnikailag felfelé irányuló árkorrekciót jelzett már a múlt héten is. A leggyengébbnek a szójaolaj mutatkozott, de a szójadara is elérte az augusztus eleji minimumárakat.

A piac szereplői már az aratásra figyelnek, valószínűleg a belső amerikai felhasználók hamarosan piacra lépnek, kihasználva a kedvező árakat.

A hét második felében a korai fagyok hírei erősítették a piac hangulatát, de az árak csupán szerényen mozdultak el felfelé.

A chicagói tőzsdezárások: novemberi bab 543,25 cent/bushel, decemberi szójadara 185,50 dollár/short tonna, szójaolaj 18,18 cent/libra.

Dél-Amerikában kicsit csökkentek az árak, a brazil fobpiacon a következőt találhattuk: szójaolaj december 408 dollár/tonna, szójapellet 199,75 dollár/tonna, szójabab új termés április 213 dollár/tonna.

Legalább néhány napig tartó technikai áremelkedést várok.

DR. VISKY KATALIN

ten, de az alig mozgó árak mellett is hatalmas mennyiségeket kötöttek le a kereskedők. Sokan értetlenül álltak a jelenség előtt, hiszen amíg a felhalmozott készletszintek (Egyedül a tőzsderaktárakban 1,366 millió tonna fém fekszik.) és a növekvő termelés jogosan nem engedi az árakat emelkedni, addig nehéz arra logikus magyarázatot találni, hogy miért nem esnek az árak? A piacon időről időre megjelenő nagy volumenű vásárlásokkal kapcsolatban megindult a szóbeszéd, ami szerint a Pechiney kapacitásvisszafogásokra készül. A hírt a cég később maga is megerősítette, jóllehet, a feltételezések szerint sokkal inkább szolgált a pletyka a bejelentés alapjául, mintsem egy igazi termeléscsökkentési tanulmány a pletyka alapjául. Mindeközben új kohók megnyitásáról is érkeznek hírek, így a kínálat összességében nem csökken. A piac belefáradt az alacsony árakba, erre utal az is, hogy pénteken a sávon belül árfelhajtó hatása volt annak a hírnek is, hogy két nagy alumíniumtermelő, az Alcan és a Reynolds 1993-as új kollektív szerződés ajánlatát a szakszervezetek első olvasatban elutasították. Pedig az érvényes szerződések majd csak a jövő év májusában járnak le és vita esetére automatikusan érvényben maradnak egészen októberig, vagyis sztrájkra és a kibocsátás csökkenésére legkorábban ebben az időszakban lehet számítani.

Nem optimisták a horganytermelők. Egy montreali tanácskozáson a Noranda képviselője arról számolt be, hogy elemzésük szerint a horganyárak az év végére akár a libránkénti 37 centre (körülbelül 815 dollár/tonna) is visszaeshetnek és lényeges fordulat nem várható 1994 előtt. A kilátások rövid távon sem rózsásak, hiszen az árakat magasan tartó október—novemberi lejáratok körüli fémszűke megszűnőben van. Ezt jelzi, hogy a hét közepén rövid időre az eddigiekkel eltérően, de a normális piaci viszonyoknak megfelelően a terminjegyzésnek volt prémiuma az azonnali jegyzés felett. A három hónapos határidős ár 1350 dollárról 1325 dollárig csúszott vissza, az áresés a prémiumviszonyok változása miatt az azonnali jegyzésben ennél több volt, 1371 dollárról 1339 dollárra süllyedt az ár.

Az év elején dinamikusan emelkedő ónárak most ugyancsak gyors ütemben esnek. Nincsenek zavarok a brazíliai szállításokban, könnyen hozzáférhetőek a jó minőségű fémek is, ugyanakkor az európai kereslet visszaesett. Az ATPC egy képviselője — némileg meglepően — az 1993-as exportkvóták emelésének lehetőségéről számolt be a héten. Mindez azt eredményezte, hogy az ón terminára a pénteki zárásra 6515 dollárra esett vissza. Ez a szint kritikusnak minősíthető, 6500 dollár alatt erősödő spekulatív és árfedezeti eladásokat várunk.

ELADÓ IRODAHÁZ

A tulajdonosok megbízásából vételre ajánljuk a BUDAPEST V., KÁROLY KÖRÚT 6. szám alatti irodaházat. A vételi ajánlatok beérkezésének határideje:

1992. október 15.

Az irodaház részletes ismertetését és az értékesítés feltételeit tartalmazó dokumentáció 4 000.- Ft plusz ÁFA áron megvásárolható az

INFORG Rt.-nél

Budapest XII., Krisztina krt. 21. szám alatt. (Telefon: 175-3202, 175-7766, Fax: 156-3164)

Hsz.: 736

ser kundenorien-
nternehmerisch
n hervorragende
arischen und der
r Commerzbank

suchen wir:
volle Aufgaben:

andsgeschäft
disposition

e für die Zukunft
bitten wir um eine
die Ihre Qualifikationen
nacht. Bitte schreiben
Nennung des Sie inte-
den Aufgabengebiets
mmerzbank AG,
Budapest, Petöfi tèr 3,
udapest.
he Vorabinformation
der
bank AG
waltung
am Main,
-69/13 62-3676
ner.

räfte

erer Fähigkeiten, Kennt-
Interessen – an die
bank AG, Vertretung
Petöfi tèr 3,
udapest, Telefonische
rmation möglich in der
bank AG, Hauptverwal-
kfurt am Main,
-69/13 62-3676, Herr

BANK
ter Seite

egymás vállalatainak és tevékenységének bemutatása, üzleti kapcsolatok létesítése. Az összejövetel Budapesten, a Hella Hotelben lesz. Az esemény nyitott, de az érdeklődőknek részvételi szándékukról előzetesen értesíteniük kell az MGK-t (tel.: 153-3333/287; 131-8775).
zu kamarai közlemények

* "Szófia '92" elnevezéssel nemzetközi vásárt rendez a Bulgaria Business Center a szófiai Kultúrpalotában, 1992 október 12-18 között. Tematika: háztartási gépek, ruházat, bútorok, sportcikkek, gépkocsik, kis- és közepes méretű ipari és mezőgazdasági gépek. A szervezők az idő rövidsége ellenére még elfogadnak jelentkezéseket. Az érdeklődő cégek közvetlenül a Bulgaria Business Centert keressék meg, a következő címen: 1000 Sofia 91, V. Levski Blvd.; tel.: 00-359-2/865-636; fax: 11-359-2/835-180; telex: 067-24648.

* Az Iráni Iszlám Kötársaság meghívókat juttatott el a Magyar gazdasági Kamarába az 1992. október 12-éig tartó 18. Teheráni Nemzetközi Vására. Az érdeklődők a meghívókból az MGK-ban Sárecz Sándornál igényelhetnek (tel.: 153-3625)

* A Bolgár Kereskedelmi és Iparkamara árusítással egybekötött karácsonyi vásárt rendez 1992 november 14-e és december 11-e között a szófiai Universiade Csarnokban. A vásárra a következő cikkek kiállítóit várják kedvező feltételekkel ajánlott standokkal: ruházat, textília, cipő, kötöttáru, kozmetikum, bútor, játék, elektromos háztartási berendezés, elektronikai cikk. Az érdeklődők közvetlenül vehetik fel a kapcsolatot a szervezőkkel az alábbi címen: 1040 Sofia, Parchevich Str. 42.; tel.: 00-359-2/897-240; fax: 00-359-2/835-926.

KAMARAI ESEMÉNYEK

Október 5.
9 óra. A Távol-keleti Üzleti Klub szervezésében 10 órakor sorra kerülő programról az MGK főtitkárhelyettese, *dr. Farkas György* sajtótájékoztatót tart.
10 óra. Malajziai üzletember-delegáció látogat az MGK-ba, *Ghafar Baba* miniszterelnök-helyettes vezetésével. A Távol-keleti Üzleti Klub szervezésében előadások lesznek a 635. sz. teremben. Előadók: *dr. Farkas György*, az MGK főtitkárhelyettese, *Bándi Kund*, az NGKM osztályvezetője, *Hémethy László*, az ÁVÜ ügyvezető igazgatóhelyettese, *Gonda György*, az Export Garancia Rt. főosztályvezetője és *dr. Varga Koritár Pál*, az NGKM főosztályvezető-helyettese.
11 óra. *Decker Gyula*, a spanyol tagozat elnöke és *dr. Farkas György* főtitkárhelyettes fogadja *Maria Dolores Colonert*, a Barcelonai Kereskedelmi és Iparkamara igazgatóját. Tájékoztatást ad: Némethné Csikós Györgyi (tel.: 1-533-917).

Október 5-6.
A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) mellett működő Kereskedelmi Kamarák Nemzetközi Hivatala (IBCC) Párizsban, az ICC székházában kamaraközi fórumot rendez, amelyen *dr. Tolnay Lajos*, az MGK elnöke előadást tart "A külföldi beruházások és a privatizáció helyzete Magyarországon" címmel. A fórumon és az azt követő vitában részt vesz *dr. Kiss László* és *Somlai Gyula*, az MGK alelnökei is. Tájékoztatást ad: Bihari Józsefné (tel.: 1-533-496).

Október 8.
Klagenfurtban a Componenta Műszaki Beszállítói Vásár alkalmával magyar napot tartanak. A sajtótájékoztatót *Gyarmatiné Dr. Rácz Agnes* főtitkár tartja, amelyet üzletember-találkozó követ. Tájékoztatást ad: Könözsy Lászlóné (tel.: 1-533-853).

1992. okt. 5. VG