

94.8.19.

PÉNZ PLUSZ PIAC

Kábítószer a munkahelyeken

A brit vállalatoknál és intézményeknél mind nagyobb gondot jelent a munkáltatók számára a kábítószer terjedése. Egy felmérés szerint a szigetországban 100 ezerre tehető a heroint és kokaint rendszeresen fogyasztók száma, s ennek többszöröse a marihuánásoké. Az elmúlt hónapokban a brit cégek összehangolt akciót indítottak a kábítószer-fogyasztás visszaszorítására, illetve azon dolgozók „kiszűrésére”, akik vállalatuknak, társaiknak jelentős károkat okoznak, illetve okozhatnak kábítószer-függőségükkel.

A kábítószer-élvezet különösen a közlekedési ágazatban járhat beláthatatlan következményekkel. De komoly károkat okozhat az irodákban is, hiszen

a kábítószer hatásként „szétesik” a koncentrálóképeség, megnövekszik az elkövetett ügyintézési hibák száma, emellett pedig jogos ellenérzést és viszolygást vált ki a kollégákból és az ügyfelekből. A kábítószer-fogyasztás növekedése nyomán számottevően emelkedik a betegállományban eltöltött napok száma, s kimutatható a cégeket ért veszteség is. Nagy-Britanniában még nem készült összesítő statisztika a kábítószer használatára okozta cégkárok nagyságáról, az amerikai adatok azonban elrettentőek. Az Egyesült Államokban a kábítószeres munkavállalók évi 20 milliárd dollár termelékiesést idéznek elő, s ebben az összegben nem szerepel a kezelés és a betegállomány költsége.

A szigetországban mind több vállalat és intézmény végeztet kábítószer-ellenőrzést alkalmazottai körében. A tesztekre elsősorban gyanú esetén kerül sor, de a törvény lehetőségét ad arra is, hogy az alkalmazottakat rendszeresen „átvilágítsák”. Ez utóbbira elsősorban a közlekedési ágazatban kerül sor azóta, hogy egy 1991-ben történt londoni metróbaleset vizsgálata nyomán megállapították: a kocsivezető hasist fogyasztott, s ez idézte elő a halálos áldozatokat követelő balesetet.

Újabbban a tengeri olajfúrás és -kitermelést végző vállalatok — többek között a Texaco, a Shell és az Esso — is rendszeres kábítószer-szűrést végeztetnek dolgozóik körében. Egy felmérés szerint a tengeri kiter-

melőszigeteken dolgozó olajipari munkások 9,2 százaléka fogyaszt rendszeresen hasist.

Egyre több angol kis- és középvállalat iratkozik fel a tesztvizsgálatot kérő cégek sorába. Alkalmazottaik ugyan közvetlenül nem igazán okozhatnak életveszélyes helyzeteket, a kábítószer-fogyasztás azonban növeli a hibalehetőséget, s ezen keresztül a vállalatokat terhelő felelősséget, illetve kártérítést.

A viszonylag magas költségek ellenére a szigetország vállalatai mind nagyobb számban kérik dolgozóik „átvilágítását”. Az orvosi szempontból pozitív eredményt sok esetben orvos jelenlétében közlik a dolgozóval, akit kábítószer-használat miatt nem bocsátanak el általában az első figyelmeztetéssel a cégtől. (Kivételt csak a vesz-

élyes üzemek jelentenek.) A brit vállalatok a rendszeresen kábítószerrel fogyasztó dolgozóik részére bizalmas orvosi tanácsadást szerveznek, s az eseteket fegyelmi kérdésnek tekintik. Céljuk nem elsősorban a büntetés, hanem a leszoktatás. Néhány nagyobb angol vállalat — például a Shell és a londoni metró — saját kábítószer-ellenes tanácsadási részleggel rendelkezik.

A munkahelyi kábítószer-ellenes küzdelem jó üzletet jelent számos vállalat részére: a tesztekre és a tanácsadásra szakosodott cégek nemcsak önmaguk végzik el a feladatokat, hanem vállalják a személyzeti részlegek illetékes munkatársaiknak felkészítését, oktatását is.

G. Gy.

Székesfehérvár környékén?

Videoton Holding

ségek leválasztása, bár ennek a folyamatnak nagyobbik felén már túljutottak.

Tevékenységi körünkben ma a számítástechnika 8-10, az autóipar és szórakoztatóelektronika 70-77, a gépek és telekommunikáció 15-20 százalékban részesedik — folytatta Lakatos Péter vezérigazgató-helyettes. A vállalat szállít — a teljesség igénye nélkül — a Philips, az Akai, a Moulinex, az Opel, a Volkswagen, a Bosch és a Porsche cégek számára is részegységeket és alkatrészeket. A Videotonban évi 100-120 ezer televízió készül, melynek kétharmadát belföldön értékesítik. A hazai piac 200-250 ezer televízió képes felvenni, a vállalat részesedése ma 38 százalék feletti a magyar piacon. 1995 január 1-től a piaci verseny erősödni fog, ugyanis a jelenlegi 25-ről 15 százalékra mérséklődik az import televíziók vámjá, 1996 január 1-től pedig megszűnik a

tájéán a Videoton a 36-ik helyen áll, ám a termelő vállalatok esetében már az első tíz között. A munkaerő-hatékonyság jelenleg nem rosszabb a külföldi kézben lévő magyar vállalatokénál. Nagyjából közelítenek ugyanakkor a produktív munkaerő 7,5:10 arányához (a vállalat 1992 januári átvételekor ez a mutató 4 a 10-hez volt) — az arány javult tehát. Az idei második negyedévben lényegében már túl kellett lépniük a fehérvári munkaerőbázison, s a város környéki munkaerő szervezésén gondolkodnak. A környékbeli önkormányzatoktól is komolyabb segítséget várnak ehhez, például utazási támogatás formájában. A Videoton közvetlen és közvetett exportjának aránya 72-75 százalék, s ezért a forint leértékelése kedvező volt számukra. A Videoton — erősen megcsappant mennyiséggel ugyan — ma is jelen van a FAK piacán. Amennyiben Uk

Tarthatatlanok a balatoni vend

„Eladó” ors — érdektelen

„A Balaton — jelen állapotát és körülményeit tekintve — nem nevezhető európai mércével mérhető idegenforgalmi értéknek” — hangoztatta többször is kissé meghökkentő véleményét Gömbös Sándor, a Club Tihany Rt. vezérigazgatója. A balatoni luxusüdülő-centrumban — feledve már a hetekkel ezelőtti szalmonella-fertőzést — telt ház van, de az őszi hónapokra is biztosított már — a november végi zárásig — legalább a 70 százalékos telítettség.

— Sokan találgatják, miért nem tudunk a Balatonra úgy a turisták, mint régen? Miért fogják lasszóval a szállodák, különösen pedig a „Zimmer frei”-esek a vendégeket? — veti fel e kérdéseket Gömbös vezérigazgató, majd hozzászól: — Senki sem üt azonban a homlokára azzal a felkiáltással:



Gömbös Sándor

gyunk. Folyvást a minőségi turizmusról szajkózunk, holott tudomásul kellene venni, hogy nem vagyunk célország a gazdagabb nyugatiak számára. Soha nem is leszünk... A Club Mediter-

nek a nyugati pecások talán még lennének itt ősszel is egy nagyüzemi halastó (Lengyel rad?) a Balaton. Némileg függ ez azzal is, amit Lengyel professzor tart a lehetséges vonzerejének, sekély édesvízi tó egy gyaradicsomnak, a családi célhelyének felelhetne biztonságos. Nincs benne Ez igaz, csak hogy lassan lak sem lesznek benne, pedig döglök... Hát, ez így lami biztató vonzerő, Visünk még, sőt a legjobbató: a magyar folklór és lembe vett pusztaromant

— Dédelgetett álmár.
Bugacról még nem mondtam.
— Sosem fogok. Őt é a dolgot, ám nem talállok feketéket, akik 2 milliárd

Japán piacvesztés Európában

Az első félelvi értékesítési statisztikák tanúsága szerint kezd magához térni a nyugat-európai autópiacon. Az idei év első hat hónapjában 6,49 millió új személyautót adtak el, 6,8 százalékkal többet, mint 1993 első felében. A Volkswagen csoport (VW, Seat, Audi, Skoda) továbbra is Európa első számú autógyártója, az első hat hónapban 1,066 millió gépkocsi hagyta el a vállalatbirodalom szerelőcsarnokait. Az első félelvi termelés 3,6 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbit.

Nem lehet panasza az üzletmenetre a General Motorsnak (Opel, Vauxhall, SAAB) sem, amely az egy évvel ezelőttinél 7,5 százalékkal több, összesen 840 ezer gépkocsit értékesített. A legnagyobb értékesítési növekedést a PSA Peugeot Citroen tudhatja a magáénak: az első félévben 816 ezer gépkocsija talált gazdára, 13,5 százalékkal több, mint 1993 azonos időszakában.

A Ford (Ford, Jaguar) 749 ezer autót adott el, ez 4,5 százalékos forgalombővülésnek felel meg. A toplistán a Fordot a FIAT követi 749 ezer eladott gépkocsival, vagyis 4,5 százalékos növekedéssel. A Renault 689 (+9,3 százalék), a BMW 399 (+7), a Mercedes-Benz pedig 229 ezer gépkocsit adott el. Érdeemes megjegyezni, hogy a luxusautó kategóriában a Mercedes-Benz érte el a legjobb eredményt, eladásai ugyanis 39,7 százalékkal bővültek. 1994 első felében 111 ezer Volvót vásároltak Európában, a svéd cégnél a forgal-

mi növekedés 25,3 százalékos. Az európai autópiacon fellendülés legnagyobb vesztesei a japán gyártók.

Az idei év első felében 712 ezer japán gépkocsit vásároltak Európában, 5,8 százalékkal kevesebbet, mint 1993 első felében. Az európai piacon jelen lévő nyolc japán autógyártó cég közül hétnek csökkentek az eladásai, a Suzuki és a Daihatsu esetében a visszaesés 20 százalék körüli volt. Az elmúlt év közepén Európában a japán kocsik piaci részesedése még 12,4 százalék volt, most azonban nem haladja meg a 11 százalékot.

Ismeretes, hogy 1993-ban az új autók piaca Nyugat-Európában csaknem 16 százalékkal esett vissza, ez volt a második világháború óta eltelt időszak legnagyobb mérvű piacszugorodása. Ennek fényében különösen jelentős az első félelvi keresletnövekedés. Az iparági statisztikák tanúsága szerint továbbra is Németország az új gépkocsik első számú fizetőképes piaca Európában. 1994 első felében Németországban 1,76, Olaszországban 1,1 millió új gépkocsit adtak el. Nagy-Britanniában 956, Franciaországban 938, Spanyolországban pedig 455 ezer új autó eladását regisztrálták. Piaci szakértők véleménye szerint az egész európai autógyártás számára kedvező jel, hogy májusban és júniusban Németországban és Olaszországban számottevően bővült az új autók iránti fizetőképes kereslet.

1994. augusztus 18., csütörtök

GARANCIÁT AKAR?

KERESSE EZZEL AZ EMBLÉMAVAL JELÖLT IRODÁKAT!



BUDAPESTI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA
IDEGENFORGALMI TAGOZAT

QUEST
Travel agency

A GUEST UTAZÁSI IRODA AJÁNLATA

Utószezonban még olcsóbban nyaralhat az Adriai tengerparton

Ajánlatunk augusztus 27-től
8 nap félpanziós ellátással, közvetlenül a tengerparton már 11 500 Ft-tól.
Utazás egyénileg vagy autóbusszal. Irodánkban
a Volánbusz járatára is válthat jegyet (6900 Ft)
Fakultatív kirándulási lehetőségek Velencében szárnyashajóval.

Szálláslehetőségek: összkomfortos bungalókban:
Villa Rubín, illetve Monsena naturistatelepen.
2—6 személyes apartmanokban A és B kategóriájú szállodákban

Részletes felvilágosítás és jelentkezés:
GUEST Utazási Iroda, Budapest VI., Nagymező u. 68.
Tel.: 131-2344, 131-2345.

A BUDAPEST TOURIST legújabb ajánlatai

LONDON

5 nap 4 éj **38.840 Ft/fő**. Utazás repülőgéppel. Időpont: szeptember 14.

HORVÁTORSZÁG ROVINJ ÉS DUBNÓI ÖBÖL 8 nap 7 éjszaka félpanzió
már **21.470 Ft-tól**, utazás egyénileg vagy busszal.

FRANKFURTI KÖNYVVÁSÁR 1994. október 5-10.,
szállás **18.850,- Ft/fő/5 éj**. Kivánságra utazást biztosítunk.

MÜNCHENI SÖRFESZTIVÁL

Utazás autóbusszal, 1994. szeptember 23-25. **16.190 Ft/fő**.

Jelentkezés a **BUDAPEST TOURIST** összes irodáiban, valamint az új
BUDAPEST TRAVEL CENTER-ben (Roosevelt tér 5., 118-6600, 118-1453)

94.8.18. Indiába tartanak az autóipar „nagyágyúi”

A világ vezető autógyárai mind nagyobb figyelmet fordítanak az indiai piacra, hol jelentősen emelkedik a fizetőképes kereslet az új gépkocsik iránt. A statisztikák tanúsága szerint az országban tavaly 30 százalékkal bővült a gépkocsik kereslete, idén pedig 50 százalékos növekedés várható. A hatalmas piaci lehetőségek érthető módon nagy érdeklődést és együttműködési készséget váltottak ki a világ jelentősebb autóiipari cégei körében.

Tavaly Indiában az újgépkocsi-eladások értéke elérte az 1,25 milliárd dollárt, s elsősorban a kisebb autók iránt mutatkozott jelentősebb kereslet. A 200 millió főt számláló, anyagilag egyre erősödő középosztály számára az autó ma még státusszimbólumot jelent, de egyes előrejelzések szerint a nem távoli jövőben már a nagyobb kocsik iránt is számottevő kereslet várható. Az elmúlt évben a General Motors vegyesvállalatot alapított a calcuttai Hindustan Motorsszal Opel Astrák gyártására. A Hindustan Motors India legrégebbi autóiipari cége, amely a legelterjedtebb modellt, az Ambassadort gyártja. A Peugeot Citroën együttműködési megállapodást kötött nemrégiben a Premier Automobiles gyárral a Peugeot 309-es típus indiai gyártására. (Érdeemes megjegyezni, hogy a Premier Automobiles évtizedek óta gyártja a FIAT egyik típusának indiai változatát.)

A brit Rover (amely nemrégiben kebelezte be a BMW-t) a bangalorei Sipani céggel szerel közösen össze Rover Montego autókat. A Chrysler együttműködő partnervállalata a Mahindra and Mahindra: a két cég közösen gyártja a négykerék-meghajtásos Cherokee típust.

A Mercedes-Benz E—220-as típusát a közeljövőben kezdi el gyártani a Telco. A dél-koreai Daewo a nyár elején alapított kö-

zös vállalatot a delhi DCM-csoporttal a Racer típus gyártására. A DCM-et egyébként szoros együttműködési kapcsolatok fűzik a Toyotához is.

Egészen a közelmúltig az indiai autópiacot az „őskori” Ambassador modellek uralták, amelyeket tulajdonosaik 15-20 évig használnak. Az indiai autóipar számára az „ébredést” az elmúlt évtizedben a Suzuki jelentette, amely a Maruti Udyog vállalattal közösen a hetvenes évek végén kezdte el gyártani a 800 köbcentiméteres Maruti-Suzuki kocsikat. Jól jelzi ennek a kocsinak a népszerűségét, hogy az idei márciust megelőző 12 hónapban az országban értékesített 210 ezer személyautóból a Maruti-Suzuki 71 százalékos részarányt képviselt.

Az előrejelzések szerint az ezredfordulóra 500 ezerre emelkedik az új kocsik iránti fizetőképes kereslet az országban. Ez a mennyiség már komoly érdeklődést vált ki a külföldi gyártók körében, de még mindig nem elegendő ahhoz, hogy a nagy szériákban való gyártás több típus esetében is párhuzamosan megkezdődhessenek.

Bizakodóak viszont a luxus-kocsik hazai és külföldi gyártói. Szerintük egyre „vastagodik” az a társadalmi réteg, amely meg tudja magának engedni a drágább gépkocsik vásárlását. Hírek szerint a Mercedes E—220 ára 1,5, a Rover Montegoé pedig 1 millió rúpia körül alakul.

Az indiai autógyártók országos szövetsége abban bízik, hogy a külföldi gyártók tudatában vannak: indiai cégeiknek kezdetben elsősorban a Marutinhoz hasonló, viszonylag alacsony árfekvésű gépkocsikat kell nagyobb mennyiségben gyártaniuk, mert jelenleg a piac ezt a kategóriát tudja megfizetni.



SFINX TOURS

17 nap Egyiptomban
ötcsillagos szállodahajóval
a Níluson!

Kétágyas, fürdőszobás,
légkondicionált kabinokban,
teljes ellátással!
Két repülőjeggyel!

Útvonal: Kairó—Asszuán.
Ár: 98 900 Ft.

Indulás: 1994. szeptembertől
folyamatosan.
1051 Budapest,
Dorottya utca 3. l. 1.
Telefon: 266-7017, 118-2951.
Fax: 117-8348



Rendkívüli utazási lehetőségek az Express-né!!!

CIPRUS — szeptember 9—16.
Hotel Eva / félpanzióval, repülővel
52 100 Ft helyett 44 100 Ft-ért.

NEW YORK — szeptember 1—6.
Elhelyezés: belvárosi szállodában, amerikai
reggelivel /repülővel 81 000 Ft-ért.

TUNÉZIA — aug. 27.—szept. 3.
Elhelyezés négycsillagos luxusszállodában,
félpanzióval/büférendszerben,
repülővel 67 800 Ft helyett 52 000 Ft-ért.

Jelentkezés és részletes felvilágosítás minden
Express-irodában.

Most jelentkezzen!!!! Érdemes!

ELL!
BAN, ÜZLETBEN.
ELYSZÍNEEN!

NÉMET BÚTOROK, PADLÓSZŐNYEGEK SZENZÁCIÓS ÁRON.

Szekrénysorok: 49,900.- Ft-tól



40%

AKARÍTÁS

A HAGYOMÁNYOS
ROKKAL SZEMBEN.

ERVEZZÜK!

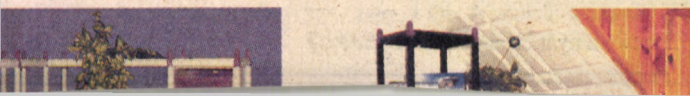
**UNK ÉPÍTŐ-
LASZTÉKÁT,
LGÁLATUNKAT.**

**EGÍTSÉGÉT
ÍTÁSÁHOZ!**

Gyerekszobától a hálósobáig.

400 cm széles
szőnyegpadlók
megrendelhetők
rövid szállítási
határidővel nagy
választékban.

AJÁNLATUNK!



Opel Astrák Indiából

96.8.11

A General Motors és India egyik vezető autógyártó cége, a Hindustan Motors 100 millió dolláros alaptőkével vegyesvállalatot alapított ötajtós Opel Astrák gyártására. A két cég részese 50-50 százalék a Gujarat állambeli vegyesvállalatban, amely a tervek szerint 1995 harmadik negyedévében kezdi meg a termelést. Kezdetben Indiában évi 20 ezer Astrát állítanak majd elő, s a kocsik „indiai tartalma” a gyártás megindulását követő harmadik év végén éri majd el a 70 százalékot.

A General Motors egyik vezetője szerint a világcéget első sorban az vonzotta Indiába, hogy a kormány számottevően liberalizálja a gazdaságot, és szeretne minél több külföldi működőtőkét becsalogatni az országba különböző kedvezmények nyújtása révén.

A General Motors nem új jóvevény Indiában: 1928 és 1954 között már rendelkezett termelőüzemmel az országban, akkor Bedford teherautókat és Vauxhall személykocsikat gyártott a

Hindustan Motorsszal együttműködve. A detroiti autógyár azonban 1954-ben kivonult az indiai piacról, mert az ország gazdasági és saját ottani piaci kilátásait meglehetősen rossznak ítélte meg.

A Hindustan Motors nagy szériában gyártja az Ambassador típusú kocsikat, az ötvenes évek Morris Oxfordjának módosított változatát. A General Motorsszal való együttműködés bejelentésére azután került sor, hogy a Tata ipari csoport és a Daimler-Benz Telco néven ugyancsak vegyesvállalatot alapított évi 10 ezer Mercedes gyártására.

Mozgolódik a többi indiai autógyártó cég is. A bangalore-i Sipani Automobiles a brit Rover Montego típusú autót szereli össze, a bombayi Premier Automobiles — amely számos területen kooperál a FIAT-tal — pedig előrehaladott tárgyalásokat folytat vegyesvállalat létesítéséről a Peugeot-val.

• Gonda György



FORMA

MINŐSÉG

Pénzügyi leányvállalatot alapított az Airbus

A nyugat-európai repülőgépgyártó konzorcium, az Airbus Industries a gépeladások és a lízingügyletek finanszírozására Airbus Finance Corporation (AFC) néven pénzügyi leányvállalatot hozott létre. A fejlett ipari országokban mind gyakoribb, hogy a vállalatbirodalmak saját pénzügyi „kezet” alapítanak termékeik eladásának megkönnyítésére, valamint a kereskedelmi bankok közvetítő szerepének kiiktatására.

Európában a pénzügyi leányvállalatok még viszonylag ritkák, az Egyesült Államokban azonban több tucat nagyvállalat — köztük a General Electric, a Boeing, a General Motors — rendelkezik saját, korlátozott jogokkal rendelkező pénzügyi céggel.

Az AFC elsődleges feladata a légibuszok értékesítésének és lízingének finanszírozása. A cég a tényleges finanszírozást

összel kezdi meg, s egyidejűleg 5 milliárd dolláros finanszírozási lehetősége lesz. A légiiparban bevett gyakorlat, hogy pénzügyi intézetek vásárolnak repülőgépeket, s azokat lízingbe adják a légitársaságoknak. A tervek szerint az AFC olyan közvetítőként fog működni, amely közreműködik és részt vesz a légitársaságok által kívánt bármilyen finanszírozási formában. A tervek szerint az AFC teljesen önállóan működik majd, s saját hitelminősítési rendszere lesz. Kezdetben a céget — rész munkaidős alkalmazottként — Tony Rice, a British Aerospace pénzügyi főnöke irányítja majd. (Érdeemes megjegyezni, hogy az Airbus Industries a brit, a francia, a német és a spanyol, döntően állami tulajdonban álló repülőgép-ipari cégek alapították.)

A pénzügyi leányvállalat létrehozása a légibuszgyártó konzorcium számára finanszírozási kérdésekben a korábbinál na-

gyobb rugalmasságot biztosít a vásárlók igényeinek kielégítésében. Az AFC léte egyúttal a konzorciumi tagok pénzügyi elkötelezettségét is mérsékli, így azok a korábbinál több pénzügyi garanciát vállalhatnak a repülőgépek értékesítésénél. Miután az Airbus nem részvénytársaságként működik, jelenleg a konzorcium minden tagja külön-külön is köteles a pénzügyi kockázatokat viselni.

Jelenleg például egy 100 millió dolláros géplízing esetén a konzorcium minden tagja felelős a 100 millió dollárért (direkt lízing esetén) ha a lízingelt gépet vagy gépeket valamelyik légitársaság visszajuttatja a „feladónak”. Mind a négy konzorciumi tagnak tehát összesen 400 millió dollárt kell készenlétben tartania a finanszírozási felelősség keretében egy 100 millió dolláros ügylet esetében.

Az AFC megalakulásával viszont a négy légibusz-partner

együttesen vállal garanciát a pénzügyi cég kockázataira. Ez a garancia a finanszírozásra fordított összeg 20 százalékáig terjed. Az új rendszer eredményeként az egyes konzorciumi tagoknak a korábbi 100-100 százalék helyett 5-5 százalék finanszírozási, illetve kockázatvállalási felelősségük van. Az új finanszírozási rendszert — amelyet a konzorcium minden tagja elfogadott — a British Aerospace kísérletezte ki, amikor újjászervezte kis hatósugarú repülőgépei piacának finanszírozását.

Az Airbus Industries statisztikái szerint a légibuszok egyharmada lízing keretében kerül a légitársaságokhoz, a repülőgépek kétharmadát pedig a felhasználók közvetlenül veszik meg a gyártótól. Eddig a lízingelt gépek finanszírozását többnyire a kereskedelmi bankok bonyolították le.

Mérleg sor	Cégek éves beszámoló					
	A tétel megnevezése	Dél-Tisza Menti AFESZ		Kaloplasztik Műanyag és Gumiipari Kft.		
	Mérleg eszközök (aktívák)	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	
01.	A) Befektetett eszközök (02.+08.+14. sor)	567 072	598 452	313 898	301 670	4
02.	I. IMMATERIÁLIS JAVAK (03.—07. sorok)	1 879	1 778	2 919	2 406	
03.	Vagyoni értékű jogok	75	75			
04.	Üzleti vagy cégérték					
05.	Szellemi termékek	1 804	1 703	1 369	1 227	
06.	Kísérleti fejlesztés aktivált értéke					
07.	Alapítás, átszervezés aktivált értéke			1 550	1 179	
08.	II. TÁRGYI ESZKÖZÖK (09.—13. sorok)	413 074	159 345	301 310	292 428	4
09.	Ingatlanok	308 746	55 892	161 516	153 327	2
10.	Műszaki berendezések, gépek, járművek	7 144	1 707	106 999	115 078	1
11.	Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	28 179	33 697	22 866	17 155	2
12.	Beruházások	68 735	67 779	8 684	5 539	
13.	Beruházásokra adott előlegek	270	270	1 245	1 329	
14.	III. BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK (15.—18. sorok)	152 119	437 329	9 669	6 836	1
15.	Részesedések	152 119	437 329	3 110	3 110	
16.	Értékpapírok			1 200	746	
17.	Adott kölcsönök			3 483	2 978	
18.	Hosszú lejáratú bankbetétek			1 876	2	
19.	B) Forgóeszközök (20.+27.+33.+37. sor)	278 709	397 576	102 368	113 786	2
20.	I. KÉSZLETEK (21.—26. sorok)	116 634	147 413	62 305	60 088	1
21.	Anyagok	4 879	3 126	52 310	47 193	4
22.	Áruk	111 743	141 662	3 397	1 775	
23.	Készletekre adott előlegek		2 613	220	11	1
24.	Állatok	12	12			
25.	Befejezetlen termelés és félkész termékek			4 069	7 003	1
26.	Késztermékek			2 309	4 106	3

Brit tulajdonban az üzbég dohányipar

A BAT vállalta a „veszélyt”

A világ egyik vezető dohányipari óriásvállalata, a British-American Tobacco (BAT) hatvanmillió dollárért 51 százalékos részesedést szerzett az egyetlen üzbég dohányipari vállalatban, az Uz Tobaccóban. A 22 millió lakosú ország történetében eddig ez a legnagyobb értékű privatizáció.

Az Uz Tobacco jelenleg évi 3,6 milliárd cigarettát gyárt, miközben a fizetőképes kereslet eléri az évi 20-22 milliárd darabot. Látnivaló tehát, hogy a BAT igencsak jó érzellemmel választott befektetési célpontot, hiszen a piac kielégíthetetlen keresete a következő években nagy lehetőséget és profitot biztosít számára. A tervek szerint a következő öt évben a BAT 232 millió dollárt ruház be, amelynek következtében tulajdoni részaránya az UzBAT vállalatban 97 százalékra emelkedik. A beruházás keretében korszerűsíti a taskenti gyárat, új termelőüzemet épít Szamarkandban, s új berendezésekkel látja el az urguti dohányültetvényeket. Számításai szerint az ötödik év végén Üzbegisztán cigarettatermelése eléri a 25 milliárd darabot, s ekkor már exportra is nyílik lehetőségek.

A privatizációs tárgyalások meglehetősen göröngyösek voltak. A BAT tárgyalócsoportja szerint Üzbegisztánban a működési feltételek egy nyugati cég számára sok esetben nehezebbek, mint a fejlődő

államokban, mivel senki nem hajlandó döntést hozni, felelősséget vállalni. Ugyancsak gondot jelent a külföldi beruházó számára a jogi és az adózási szabályozás hiánya. Közép-Ázsiában például ismeretlen a földbérlet fogalma és gyakorlata. Hosszas tárgyalások után azonban a BAT-nak sikerült 99 évre bérleti megállapodást kötnie új „birodalma” ingatlanjaira és termőföldjeire. Külön gondot jelent az adózási ellentmondások feloldása. A szovjet idők örökségéért (amikor gyakorlatilag nem volt cigarettaimport a Szovjetunióban) az importcigarettrára jelenleg nincsen forgalmi adó, ugyanakkor a hazai készítményekre 900 százalékos adó vetnek ki. A BAT azt igényli az üzbég hatóságoktól, hogy a forgalmi adó szempontjából a hazai gyártású szivnivalók ne „élvezzenek” megkülönböztetést.

A BAT meglehetősen rossz állapotban vette át az Uz Tobaccót. A gyártósorok többségét még 1922-ben szerelték fel, a legkorszerűbb gépek gyártási éve pedig 1960. A BAT szakértői munkavédelmi és -biztonsági szempontból is minősítették a taskenti gyárat. A „vizsgán” a cég 2,3-as minősítést kapott, miközben a BAT sztenderdek szerint minimum 70 százalékos minősítés kell a vizsgán való átjutáshoz...

Sir Patrick Sheehy cégnélnek szerint a taskenti gyár gépei és épületei negatív vagyone értékkel

rendelkeznek, így a BAT elsősorban piacot, üzleti lehetőséget vásárolt a privatizálással. A brit dohányipari vállalatbirodalom monopolhelyzetet élvez öt évig az üzbég piacon. A hazai márkákat feljavítja, s lehetősége van arra is, hogy saját világmárkáit is gyártsa helyi fogyasztásra. Üzbegisztánban a munkaerő meglehetősen olcsó, a havi átlagbér alig haladja meg a 10 dollárt.

Üzbegisztánban az első negyedévben az infláció — éves szintre vetítve — elérte az 1500 százalékot. A negatív reálkamatok és az igen alacsony kamatú hitelek az állami cégek többségét a csőd szélére sodorták. Kevés remény van arra, hogy a július elején bevezetett új valuta, a som képes lesz megőrizni értékét. Mindezek ismeretében a BAT nem sokat habozott a privatizálással. Megítélése szerint a dohányipar jövője, profitkilátásai a gazdasági gondok ellenére is igen ígéretesek Üzbegisztánban. Ezt az üzleti filozófiát és gyakorlatot támasztja alá a BAT ukrainjai tevékenysége is. Az ukrainjai Prilukiban a BAT 1993-ban megszerezte a helyi dohánygyár tulajdonának 65 százalékát. Ukrajna gazdasági helyzete még Üzbegisztánénál is rosszabb, ennek ellenére a cigarettagyár már nyereséggel zárta az elmúlt évet.

5	94 617	252 814	440 731	1 536 756	1 894 596	15 070	28 856	161 904	41
	46 300	123 735	169 774						13
	46 300								
		123 735	169 774						13
5	48 317	129 079	270 957	1 536 756	1 894 596	15 070	28 856	161 904	20
	17 753		190	121		375	1 301	1 038	
	5 053	124 353	258 528	1 308 214	1 384 985	1 542	3 509	16 930	
	11 000			200 00	452 855				
5	14 511	4 726	12 239	28 421	56 756	13 153	24 046	143 936	25
	29 968	441	374	50 404	13 425	400	1 038	546	
1 309 013	1 344 031	358 106	560 065	3 928 389	4 359 557	69 024	178 962	398 505	56
	561 237	214 455	334 670	25 742 384	18 555 226	26 532	69 273	751 201	1 26
		138 933	373 609	51 478	4 317			2 498	
	561 237	353 388	708 279	25 793 862	18 559 543	26 532	69 273	753 699	1 27
	37 867	5 104	14 206	141 688	215 658	28	2 248	24 106	1
	10 431					11 084	56 781		
						2 692		2 512	
	10 431					13 776	56 781	2 512	
	33 220	7 207	120 562	57 807	55 049	13 767	56 323	5 213	
	60 733	3 095	15 883	176 095	308 340	827	3 152	33 667	5
	4 429	156 349	258 979	24 202 300	17 327 685	66	646	489 294	80
	140 822	6 079	9 259			323		7 502	
	239 204	172 730	404 683	24 436 202	17 691 074	14 983	60 121	535 676	87
	134 449	15 151	30 532	138 524	158 551	5 615	11 693	22 342	4
	19 507	2 614	2 848	37 300	29 403	879	2 438	5 196	
	63 427	6 615	13 626	62 342	74 503	2 470	5 163	9 822	1
	217 383	24 380	47 006	238 166	262 457	8 964	19 294	37 360	6
	103 706	2 721	8 220	48 938	56 825	7 447	17 611	7 864	2
	75 172	14 723	20 094	239 163	183 104	13 650	31 615	84 129	14
	23 628	16 077	37 995	315 499	269 125	1 019	3 444	18 039	
	-49 558	127 861	204 487	657 582	312 616	-5 727	-3 783	97 249	
	5 700	8 149	3 046	19 705	7 742	396	234	7 945	
			36	51					
	395				4 401				
	6 095	8 149	3 082	19 756	12 143	396	234	7 945	

Korea: a vártnál gyorsabb újraegyesítés?

Kim Ir Szen halála és fiának hatalomra kerülése a nyugati elemzők szerint olyan fejleményeket hozhat a két Korea viszonyában a nem távoli jövőben, amelyre a dél-koreai gazdaság még nem készült fel. Nevezetesen a két ország újraegyesítésére, ami várhatóan előbb fog bekövetkezni a számítottnál.

A dél-koreai gazdaság az ázsiai térség egyik lokomotívja: a GDP tavaly 8,8 százalékkal növekedett, s elérte a 289 milliárd dollárt, s 44 millió lakosú ország tavaly 81 milliárd dollár értékben exportált. Első számú kereskedelmi partnere az Egyesült Államok, a kétoldalú forgalom értéke tavaly 37 milliárd volt. Ezzel szemben a 20 milliós Észak-Koreában évek óta tart a gazdaság veszteséges ütemű hanyatlása: tavaly a GDP 5 százalékkal csökkent, s már nem haladta meg a 20 milliárd dollárt. Az ország exportja 938 millió dollár volt, külkereskedelmének döntő hányada (890 millió dollár) Kínával bonyolódott le.

Dél-Korea már több éve rendelkezik egy olyan nem hivatalos forgatókönyvvel, amely a két ország újraegyesítését szolgálja. Eszerint a következő években Szöul elsősorban arra összpontosítana, hogy az ország a térség első számú gazdasági hatalmává váljék. Egy-két évtizeden belül Dél-Korea a világ

legfejlettebb országainak élcsoportjába tartozna, s ezzel már megnyílhat az út az északi szomszéd gazdasági asszimilálása előtt.

Dél-Korea vezető vállalatbirodalmi — Hyundai, Daewoo stb. — már megkezdtek a kereskedelmi és gyártási kapcsolatok építését az észak-koreai gazdasággal, s ezek az erőfeszítések ugyancsak a fokozatos egyesítést voltak hivatottak szolgálni.

A túl gyors ütemű gazdasági fejlődés Dél-Korea számára azal a veszéllyel járt és jár, hogy az ország — éppen a túlfűtött gazdaság negatív hatásai miatt — az ezredfordulóra még nem válhat a térség első számú gazdasági hatalmává. A gazdaság túlfűtöttségét táplálja, hogy az exportörök túl sokat profitálnak az erős jemből, emellett pedig nagy mennyiségű működőtőke áramlik ki az országból a térség kevésbé fejlett gazdaságaiba. Emellett a korábbi nagy ívű tervek keretében rövid időn belül 100 milliárd dollárt kíván költségvetési pénzekből fordítani a távközlés és az egyéb infrastruktúra fejlesztésére.

Az eredeti tervek szerint Szöul úgy gondolta, hogy gazdaságát előbb jócskán megerősíti, s csak ezután kerülne sor a két Korea fokozatos újraegyesítésére. Annál is inkább, mert ma még túl magasak lennének a két ország összeolvadásának

költségei, hiszen Észak-Koreában az egyetlen jól működő „iparág” ma a csempészet, a gazdaság többi ágazatát a hanyatlás mellett a károkat okozó menedzselés jellemzi.

Kim Ir Szen halála azonban átírhatja a nem hivatalos dél-koreai forgatókönyvet az egyesítésről. Nemcsak arról van szó, hogy erre már a közeli években sor kerülhet, hanem arról is, hogy előbb hatalmas menekült-hullám áraszthatja el az országot. Az új, hirtelenjében instabillá vált észak-koreai helyzetben Szöul arra kényszerül, hogy fokozza a kereskedelmét Észak-Koreával, növelje az oda irányuló tőkeberuházásait és a gazdasági segélyezést. Tanulván a két Németország egyesítésének hatalmas gondjaiból, Szöul szeretné elkerülni az északi menekültek rohamát, amely idő előtt vezetne a két Korea összeolvadásához. Számítások szerint egy azonnali újraegyesítés 250-400 milliárd dollár terhet jelentene Dél-Korea számára. Ennyibe kerülne ugyanis Észak-Korea gazdaságának a „felhozása”.

Egy idő előtti kényszeregyesülés hatalmas tőkehiányt idézne elő Dél-Koreában. Éppen akkor, amikor Szöul új kedvezményeket kíván nyújtani a külföldi működőtőke becsalogatására, mert a gyors ütemű gazdasági növekedés mind kevésbé finan-

szírozható már hazai forrásokból.

Nem örülne az idő előtti újraegyesítésnek a dél-koreai nagyipar sem, mivel fokoznia kellene az investíciót Észak-Koreában, így viszont kénytelen volna számos, a térségben tervezett, kiváló profittal kecsegtető beruházást átcsoportosítani. A dél-koreai vállalatok számára kifizetődőbbnek tűnik a lassúbb, fokozatos benyomulás az észak-koreai piacra. Az erőteljesebb piaci jelenlét — elsősorban termelő vállalatok formájában — viszont azzal az előnnyel járna, hogy a dél-koreai cégek északon igen olcsó munkaerőhöz juthatnának. Észak-Koreában a havi átlagos munkabér mintegy 50 dollár, egytizede a dél-koreainak.

Tudvalelvő, hogy más az elemélet és a gyakorlat. Még a legkörülményesebben kidolgozott forgatókönyveket is percek alatt keresztülhúzzhatják a nem várt események. Ezért a nyugati elemzők arra figyelmeztetik Szöult, hogy ne zárja ki egy esetleges közeli újraegyesítés lehetőségét. Számoljon annak átmeneti kedvezőtlen gazdasági és pénzügyi hatásaival, illetve készítse fel az ország gazdaságát az esetleg hirtelen rászakadó terhek elviselésére.

Mérleg sor	Cégek év				
	A tétel megnevezése	KLUDI Termelő és Kereskedelmi Kft.		Nuspi Hungaria Kft.	
		Előző év	Tárgyév	Előző év	Tárgy év
	Mérleg eszközök (aktívák)				
01.	A) Befektetett eszközök (02.+08.+14. sor)	35 045	35 045	41 108	41 743
02.	I. IMMATERIÁLIS JAVAK (03.—07. sorok)			16	102
03.	Vagyoni értékű jogok				
04.	Üzleti vagy cégérték				
05.	Szellemi termékek				
06.	Kísérleti fejlesztés aktivált értéke				
07.	Alapítás, átszervezés aktivált értéke				
08.	II. TÁRGYI ESZKÖZÖK (09.—13. sorok)	35 045	35 045	41 092	41 641
09.	Ingtatlanok				
10.	Műszaki berendezések, gépek, járművek				
11.	Egyéb berendezések, felszerelések, járművek				
12.	Beruházások				
13.	Beruházásokra adott előlegek				
14.	III. BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK (15.—18. sorok)				
15.	Részesedések				
16.	Értékpapírok				
17.	Adott kölcsönök				
18.	Hosszú lejáratú bankbetétek				
19.	B) Forgóeszközök (20.+27.+33.+37. sor)	15 055	41 293	72 807	80 292
20.	I. KÉSZLETEK (21.—26. sorok)	25	28	488	444
21.	Anyagok				
22.	Áruk				
23.	Készletekre adott előlegek				
24.	Állatok				
25.	Befejezetlen termelés és félkész termékek				
26.	Késztermékek				
27.	II. KÖVETELÉSEK (28.—32. sorok)	15 030	39 717	68 491	75 600
28.	Követelések áruszállításból és szolgáltatásokból (vevők)				
29.	Váltókövetelések				
30.	Jegyzett, de még be nem fizetett tőke				
31.	Alapítókkal szembeni követelések				
32.	Egyéb követelések				
33.	III. ÉRTÉKPAPÍROK (34.—36. sorok)				
34.	Eladásra vásárolt kötvények				
35.	Saját részvények, üzletrészek, eladásra vásárolt részvények				
36.	Egyéb értékpapírok				
37.	IV. PÉNZESZKÖZÖK (38.—39. sorok)		1 548	3 828	4 248
38.	Pénztár, csekkok				
39.	Bankbetétek				
40.	C) Aktív időbeli elhatárolások		26		
41.	ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN (01.+19.+40. sor)	50 100	76 264	113 927	122 683

Korlátozások helyett importliberalizáció

Népszerűek az importautók

Japánban

94. 8. 11

Az elmúlt évtizedekben a külföldi autógyártók és kormányok számos esetben nehezítették, hogy Japán gyakorlatilag nem importált gépkocsikat külföldről. Ennek egyrészt az volt az oka, hogy a kormány vám- és nem vám-jellegű akadályokkal igyekezett távol tartani a külföldi versenytársakat, másrészt pedig a külföldi autóknak nem volt kereslete az ázsiai szigetországban. A statisztikák tanúsága szerint gyökeresen változóban van a helyzet: Japánban mind népszerűbbek a külföldi autók, s a kormány is igyekszik csökkenteni a behozatal akadályozó tényezőket.

Az idei év első négy hónapjában Japánban a hazai gépkocsi értékesítése 4 százalékkal volt kevesebb, mint egy évvel korábban. (Április végéig az országban 1,5 millió hazai gépkocsi talált gazdára.) Ugyanebben az időszakban a külföldi gépkocsi kereslete 28 százalékkal növekedett, s csaknem 79 ezer importautót adtak el. Az 1993 áprilisától 1994. március végéig terjedő pénzügyi évben az előző évinél 14 százalékkal több, összesen 218 ezer külföldi gépjárművet adtak el Japánban. Ebből 207 ezer volt a személykocsi, 10 százalékkal több, mint az előző pénzügyi évben — alapítja meg a Japán Autóimportőrök Szövetségének jelentése.

Ez a növekedés különösen szembetűnő akkor, ha figyelembe vesszük, hogy tavaly Japánban a hazai kocsik iránti kereslet 7 százalékkal csökkent, az autógyártás pedig 6 százalékkal zsugorodott.

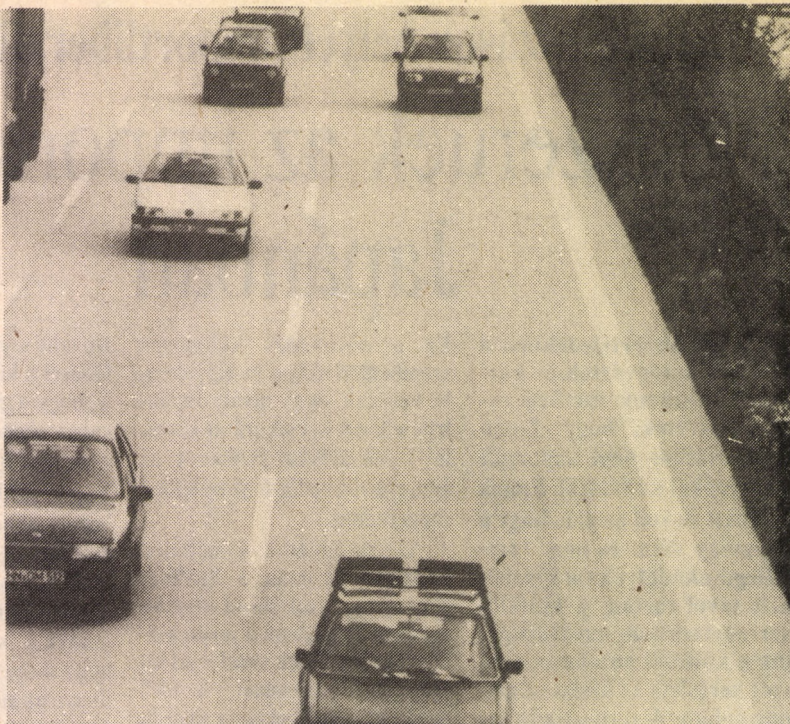
Az autógyárak kíméletlen versenye nyomán a külföldi gépkocsigyártók mind élesebb versenyt folytatnak a japán piacon is. Az Opel tavaly jelent meg először Japánban, s az első évben 17 ezer gépkocsit sikerült értékesítenie. Ugyancsak rekordeladásról adott számot a Volvo. Új jelenség, hogy mind több olyan autó érkezik az országba, amelyeket japán gyárak állítanak elő külföldön. A Honda például az Accord Wagon és a Coupe modelleket csak az Egyesült Államokban gyártja. Az importautók listáján a két Honda-modell állt 1993-ban a második helyen, 27245 Wagont és Coupet hoztak be az USA-ból. Az importkocsi toplistáját a Mercedes vezette csaknem 30 ezer kocsival.

A behozatal számottevő bővülésében jelentős szerepet játszott a jen erősése is a vezető nyugati valutákkal szemben. A jen felértékelődése számos külföldi gyártó számára tett lehetővé jelentős árcsökkentést. A Rover 13, a BMW pedig 7 százalékkal mérsékelte értékesítési árait Japánban, s kisebb mértékben csökkent a többi importkocsi ára is.

Növelte a japán vásárlók érdeklődését a külföldi autók iránt az is, hogy a gyártók, illetve a márkakereskedők igen kedvezményes részletfizetést ajánlottak. A Volvo például évi 3 százalékos kamattal nyújtott hitelt kölcsönjainak megvásárlására.

Korábban a japán vásárlók fenntartásokkal éltek az importautókkal szemben amiatt is, hogy milyen a szervizszolgálat, illetve az alkatrészellátás. Nos, a Japánba exportáló autógyáraknak sikerült minden kételyt eloszlatniuk ezeken a területeken is. Igencsak jó bevételalagató volt például, hogy a BMW három éven át díjmentesen szervizeli Japánban eladott kocsijait.

A nemzetközi nyomás hatására a tokiói kormány is igyekszik mind szabadabbá tenni a gépkocsi-behozatalt. (A liberalizálást persze az is indokolja, hogy ennek hiányában a japán autóexportőröknek a jelenleginél is erősebb protekcionizmussal kellene számolniuk a világ több országában.) A deregulációs csomagterv keretében várható, hogy a japán sztenderdek és autóteszt-módszereket hozzáigazítják a nemzetközi normákhoz. Hírek szerint jelentősen egyszerűsítik és lerövidítik a gépkocsi-behozatal engedélyezési eljárását is.



lehet. A kezdő ve-
nak élő szakoktatók
etik arra, hogy az
lámpa „nyelvén” is
adjuk tájékoztatni a
ögöttünk és a körü-
t.

az átlagos autós ve-
fordít gondot arra,
felülete. Vagyis nem
zt az igen lényeges
ami a gördülő gu-
közötti csúszási-súr-
hozható összefügg-
arvétel, a gyorsítás,
is alapvetően ettől
arra kell tekintettel
felülete sima vagy

ton haladva is érhet
petés, ha figyelmen
burkolat legfelső ré-
: esetleg szakaszon-
leti kiképzését, ér-
ldául azt a körül-
szen jó felületű úton

is „rosszul működhetnek a fékek”, pon-
tosabban megcsúszhat a kocsi, ha a por-
lepte felületre éppen csak szemerkélni
kezd az eső, kavicszemcsék vagy ned-
ves falevelek borítják a kritikus szaka-
szon a burkolatot.

Még a legrövidebb távú utazáshoz is
érdemes tervet készíteni. Az indulási

előkészület néhány rutinos pillanata
rendszerint elég arra, hogy gondolatban
felidézzük a célhoz az adott napszakban
leggyorsabban vezető — torlódásoktól
legkevésbé terhelt — útvonalat. Ez is
fontos a biztonságos célbaéréshez.

• Almássy Tibor



Szigorít a Mercedes

94.8.4.

A Mercedes-Benz a gazdálkodás nyereségesebbé tétele érdekében átfogó költségcsökkentési programot indított 1993-ban, s a vállalatnak tavaly 4 milliárd márkával sikerült működési kiadásait mérsékelni. A megtakarított összeg nagyobbik része a létszámleépítés az eredménye, de egymilliárd márkát sikerült megspórolni a beszállítókkal fenntartott üzleti kapcsolatok új alapokra helyezésével is. A Mercedes 13 német termelőüzeme egyébként tavaly 19 milliárd márkáért vásárolt részegységeket és alkatrészeket külső szállítóktól. A vállalat vezetői úgy vélték, hogy a beszállítók megszorongatása újabb költségcsökkenést eredményezhet, ezért elindították az úgynevezett Tandem programot. Ennek keretében felülvizsgálják a beszállítókkal fennálló üzleti kapcsolatokat és nem utolsósorban a szállított termékek árát.

Szakértők szerint a Mercedes „gusztust kapott” José Ignacio López, a Volkswagen beszerzési igazgatójának módszereire. A General Motors detroiti központjától átcsábított sztármenedzser — aki ellen ipari kémkedés vádjával bírósági eljárást kezdeményezett a GM, illetve az Opel — a Volkswagen beszállítóit jelentős árcsökkentésre kényszerítette. Nekik pedig sok választásuk nem volt, termelésüket ugyanis döntően a VW igényeire alapozták.

A Tandem program keretében a Mercedes is megkezdte a beszállítói szerződések felülvizsgálatát, amelynek eredményeként



azok kénytelenek voltak termékeik árát 10–40 százalékkal csökkenteni. Emellett a Mercedes még azt is elvárja tőlük, hogy javítsák termékeik minőségét és gyorsítsák a termékfejlesztést. A beszállítói szerződések egy részének újratárgyalása 1993-ban egymilliárd márkát hozott a Mercedes „konyhájára”, vagyis ekkora összegű költségmegtakarítást sikerült elérnie. A kényszerű ármérséklés következtében csak néhány Mercedes-ellátó zárta nyereséggel a tavalyi üzleti évet. Miután a Tandem program végrehajtása idén is folytatódik, várható, hogy a Mercedes beszállítóinak egy része kénytelen lesz csődöt jelenteni.

Ismeretes, hogy a német autóipar költségei 30 százalékkal haladják meg a japánét. A japán csikkal szemben a német autók csak akkor lehetnek versenyképesek a világpiacra, ha ezt a költséghátrányt belátható időn belül sikerül ledolgozniuk. (Érdemes megjegyezni, hogy egy megállá-

podás értelmében az ezredforduló után a japán autók mennyiségi korlátozás nélkül juthatnak majd be az európai piacra, amelyet most mennyiségi korlátozások, kvóták védenek.)

Szakértők véleménye szerint tavaly valamelyest csökkent a német autógyártók költséghátránya. Noha 1993-ban az összes német autógyár nagyívű „áramvonalasítási” és költségcsökkentő program végrehajtásába kezdett, szakértők szerint a japánok előnye még jó ideig fennmarad. A Mercedes — hasonlóan a többi német autóipari vállalathoz — a versenyképesség növelése érdekében formálja újjá üzleti kapcsolatait beszállítóival. Ez utóbbiak a célkitűzéssel ugyan egyetértenek, „kifacsarásuk” módját és mértékét azonban elviselhetetlennek tartják. Annak ellenére, hogy a Mercedes szerint a beszállítói szerződések újratárgyalása „együttműködési párbeszéd”.

VIII. 25., 10 nap busz + apartman

12 900 Ft/fő

IX. 1., 8., 15., 10 nap busz + apartman

11 900 Ft/fő

IX. 22., 10 nap busz + apartman

9 900 Ft/fő

Utazás repülővel + luxusbusszal

Indulás VIII. 13., 26.,

repülő + busz + apartman 19 900 Ft/fő

IX. 3., 10., repülő + busz + apartman

17 900 Ft/fő

IX. 17., repülő + busz + apartman 15 900 Ft/fő



West Travel

Bp. III., Szépvölgyi út 3/A (Kolosy tér).

Tel./Fax: 168-6051, 188-8540

KEZVEZMENYES REPÜLŐJEGYEK
a világ bármely részére, SZUPER AJÁNLAT:
Párizs 25 000 Ft
London 23 500 Ft

DANUBIUS TRAVELS

1052 Budapest, Szervita tér 8.

Tel.: 117-3652, 117-3115, fax: 117-0210



EURÓPA GYÖNGYSZEMEI

Ausztria—Svájc—Liechtenstein

5 nap, aug. 16-től 15 500 Ft/fő.

Firenze—Róma—Veneza

6 nap, aug. 22-től, 17 500 Ft/fő.

Párizs

6 nap okt. 7-től 20 800 Ft/fő.

Athén

10 nap szept. 16-től, 30-tól és okt. 7-től
27 700 Ft/fő.

10 nap a görög tengerparton

Asprovalta szept. 2-től hetente 14 500 Ft/fő.

MARATHON TOURS

Budapest IX., Knézhich u. 8. Tel.: 217-4450.

Pápa, Kossuth u. 3. Tel.: (06-89) 324-601.

Győr, Czuczor u. 15. Tel.: (06-96) 314-831

szépségszolgálat, hajvágás, pedikűr, szőrtelenítés, szőrtelenítő, svédasztalos reggeli és vacsora — 7 éjszaka, 7500—23 000 Ft/fő.

ISZTRIAI NYARALÁS:

tengerparti szálloda, félpanzióval
8 nap/7 éjszaka, már 12 500 Ft/főtől.

Címünk: 1062 Bp., Andrássy út 52.

Tel.: 269-5270, 269-0158.

Nyitva tartás: hétfőtől péntekig: 9—17 óráig.

GÖRÖGORSZÁG

HYDRA TOURS

Szeretne egy
görög szigeten nyaralni?

AGISTRI

— álmai szigetet! Autóbusszos útnál
16 éves korig 20% kedvezmény!

Olcsó nyaralás — STAVROS busszal!

LRI utalványa értékét 10%-kal megnöveljük!

Kérje magazinunkat.

1067 Bp., Eötvös u. 46.

Tel.: 132-9463, 132-9781



A Budapest Főváros Vagyonkezelő Központ
a Magyar Ingatlanforgalmazók Kamarájának
ÉRTÉKESÍTÉSRE MEGHIRDET
a Fővárosi Önkormányzat tulajdonában lévő

Vergődik az amerikai kőolajipar

99.7.
22

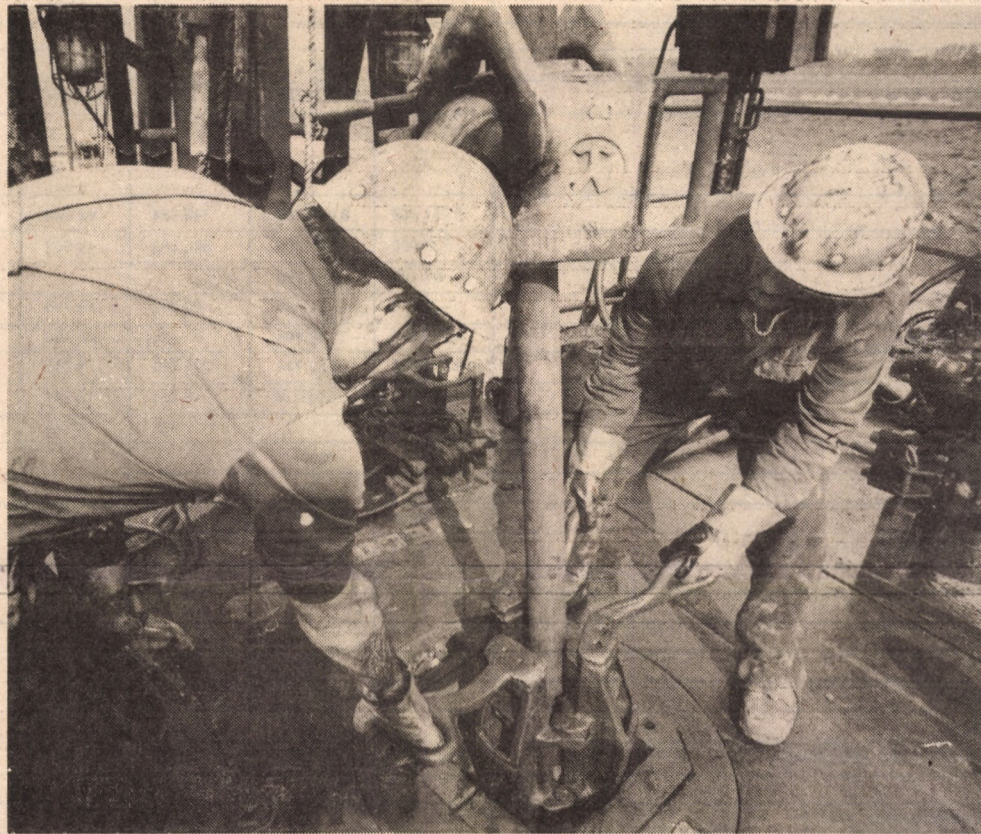
Az elmúlt hónapokban az Egyesült Államok olajkitermelő vállalatai és a szakma érdekvéviselői szervezetei koncentrált lobbiműveletet indítottak Washingtonban az iparág gondjainak enyhítése érdekében. A Clinton-kormányzat meglehetősen óvatos a hazai kőolajiparral kapcsolatos kérdésekben, ugyanis az ágazat által követelt kisebb-nagyobb kedvezmények megadása nem hagyná érintetlenül a költségvetés bevételi oldalát. S tudnivaló, hogy Clinton és csapata kínosan ügyel egyik legfontosabb választási ígérete és célkitűzése valóra váltására, nevezetesen a költségvetési hiány számottevő lefaragására.

A kőolaj tartósan alacsony világpiaci ára meggyorsította az amúgy is hanyatlófélben lévő amerikai kőolajipar válságát. 1983-ban még naponta 10245 millió hordó (egy hordó 159 literrel egyenlő) kőolajat hoztak a felszínre az USA-ban, tavaly viszont a napi átlag már nem haladta meg a 8565 millió hordót. Jól jelzi az ágazat tomyosuló gondját, hogy 1993 novembere óta 22 ezerrel csökkent a foglalkoztattak száma. Az olajipari dekonjunktúra mind inkább veszélyezteti néhány amerikai szövetségi állam, illetve térség gazdasági stabilitását. Az iparág szakemberei arra is rámutatnak, hogy veszélyes helyzetet teremthet az olajbehozatal

szüntelen emelkedése. Jelenleg az amerikai kőolaj-felhasználás több mint 50 százalékát importból — elsősorban mexikói behozatalból — elégtük ki, s az olajlobbi szerint ez a magas arány, valamint az importfüggőség növekedése veszélyeztetheti a nemzetbiztonságát is.

Különösen nehéz helyzetbe kerültek a csak odahaza tevékenykedő kis és közepes méretű olajcégek, amelyek a zuhanó nyereségből nem nagyon tudnak fejlesztetni és új feltárásokba fogni.

Június közepén Clinton a törvényhozás több mint 80 képviselőjével zárt ajtók mögött megbeszélést tartott a hazai olajipar megsegítésének lehetőségeiről. A tanácskozáson számos javaslat hangzott el az ágazat szabályozásának könnyítésére, valamint különböző adókedvezmények biztosítására, végső soron azonban a kormány semmiféle jelentősebb kötelezettséget nem vállalt. Az óvatos megközelítés nyomán az USA Független Kőolajipari Szövetségének elnöke, Denise Bode kijelentette, a kisebb olajipari cégeknek szükségük van valamiféle támogatásra, hogy ellensúlyozni tudják az alacsony árak okozta válságot. A lobbiszervezet többek között adókedvezményt kér Washingtontól a kisebb termelők számára. Clinton a kérelmet ugyan nem utasította el, de hangsúlyozta, hogy annak nem lehetnek negatív hatásai a költségvetésre.



Az elnök némi támogatást ígért azoknak a kisebb és közepes méretű olajvállalatoknak, amelyek hajlandók új kutatási és feltárási módszereket alkalmazni. Előnyben részesülnek azok a vállalatok, amelyek a jövőben nagyobb hangsúlyt fektetnek a tengeri kőolaj kutatására és bányászására, elsősorban a Mexikói-öbölben. A sovány ígéretek és a kilátásba helyezett kedvezm-

enyek láttán az ágazat vállalatainak többsége úgy véli, hogy a belátható jövőben nem számíthat Washington segítségére. Denise Bode szerint a kormány részéről nagyfokú megértést és együttérzést tapasztalt, nagyot lélegzett a „mentőakcióra” azonban nem szabad számítani.

Jól jelzi a kormányzat óvatosságát az alaskai North Slope olajmezőről származó „fekete

arany” exportjának a kérdése. Az 1973-as olajválság idején az amerikai törvényhozás jóváhagyta a transzalaszkai olajvezeték megépítését, „cserébe” viszont elrendelte az ott felszínre hozott kőolaj exporttilalmát. A kiviteli tilalom azóta is érvényben van. Különösen a környezetvédő-lobbi támogatja a kiviteli tilalmat, véleménye szerint ezzel meg lehet akadályozni a kitermelés további növe-

lését és csökkenteni lehet az ebből fakadó környezeti károkat. Alaszka első számú kőolajipari vállalata a British Petroleum elérte, hogy az olajkiviteli tilalmat feloldják. Ennek azonban az a feltétele, hogy az exportot csak amerikai tankhajók (természetesen amerikai legénységgel) bonyolíthatják le. A bejelentés nyomán a külföldi hajóstársaságok azonnal tiltakoztak. Véleményük szerint ez a megszorítás ellenkezik a GATT alapszabályaival, emellett pedig kedvezőtlenül befolyásolhatják az OECD égisze alatt folyó tárgyalásokat a nemzetközi tengerhajózás liberalizálásáról.

Az alaskai olajexport ügye tehát továbbra is Cspikperózsika-álmát alussza. S miközben mind több jel utal arra, hogy az amerikai kormányzat igyekszik magát távoltartani a hazai olajipar gondjainak megoldásától, az iparág gerincét adó — csak az USA-ban tevékenykedő — kis és közepes méretű olajipari vállalkozások agóniája folytatódik. A patinás olajmultik helyzete sem rózsás. Ők azonban az USA-n kívül számos országban folytatnak kutatási, feltárási, bányászati, finomítási és kereskedelmi tevékenységet. Miután földrajzilag is több lábon állnak, a hatalmas olajcégeknek kevésbé kell tartaniuk a „megroggyanástól”, mint a csak az Egyesült Államokban tevékenykedő társvállalatoknak.

Gonda György

34.	Eladásra vásárolt kötvények										
35.	Saját részvények, üzletrészek, eladásra vásárolt részvények										
36.	Egyéb értékpapírok									3 000	7 000
37.	IV. PÉNZESZKÖZÖK (38.—39. sorok)	808 631	1 486 018	73 906	4 576	12 033	20 472	7 984	8 097	8 553	6 898
38.	Pénztár, csekkok			16	35	1 207	492	295		535	47
39.	Bankbetétek			73 890	4 541	10 826	19 980	7 689	8 097	8 018	6 851
40.	C) Aktív időbeli elhatárolások	234 633	196 111	1 234	33 106	1 443	64		689	2 038	467
41.	ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN (01.+19.+40. sor)	23 036 352	22 064 299	1 071 239	1 331 917	443 855	444 576	96 218	107 291	164 676	165 715
	Mérleg források (passzívák)										
42.	D) Saját tőke (43.—47. sorok)	7 751 659	9 002 399	345 084	168 109	402 415	408 354	83 238	90 139	160 359	152 278
43.	I. JEGYZETT TŐKE	11 500 000	11 500 000	548 663	548 663	451 000	486 830	81 160	81 160	105 000	105 000
44.	II. TŐKETARTALÉK	97 107	90 365								10 688
45.	III. EREDMÉNYTARTALÉK	—2 013	—721 686	20 207	—19 739	18 317	—29 365	—61	1 949	54 988	55 235
46.	IV. ELŐZŐ ÉVEK ÁTHOZOTT VESZTESÉGE	—365 512	—3 119 994	—25	—184 580		—19 302				
47.	V. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY	—3 477 923	1 253 714	—223 761	—176 235	—66 902	—29 809	2 139	7 030	371	—18 645
48.	E) Céltartalékok (49.—51. sorok)	759 452	996 238	19 838	12 744	7 008	5 007	1 328	1 860		194
49.	1. Céltartalék a várható veszteségekre			19 838	12 744	7 008	5 007	1 328	1 860		194
50.	2. Céltartalék a várható kötelezettségekre										
51.	3. Egyéb céltartalék										
52.	F) Kötelezettségek (53.+60. sorok)	14 092 946	10 544 737	701 128	1 136 594	32 294	31 215	10 818	15 212	2 570	5 701
53.	I. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (54.—59. sorok)	6 616 809	5 320 587		232 633			917	787		
54.	Béruházási és fejlesztési hitelek										
55.	Egyéb hosszú lejáratú hitelek										
56.	Hosszú lejáratra kapott kölcsönök										
57.	Tartozások kötvénykibocsátásból										
58.	Alapítókkal szembeni kötelezettségek				232 633			917	787		
59.	Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek										
60.	II. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (61.—66. sorok)	7 476 137	5 224 150	701 128	903 961	32 294	31 215	9 901	14 425	2 570	5 701
61.	Vevőtől kapott előlegek					1 647					
62.	Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)			61 587	110 295	20 487	14 199	4 355	5 740	1 367	1 749
63.	Váltótartozások										
64.	Rövid lejáratú hitelek			185 166	430 264						
65.	Rövid lejáratú kölcsönök			245 391							
66.	Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek			208 984	363 402	10 160	17 016	5 546	8 685	1 203	3 952
67.	G) Passzív időbeli elhatárolások	432 295	1 520 925	5 189	14 470	2 138		834	80	1 747	7 542
82.	FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) ÖSSZESEN (42.+48.+52.+67. sorok)	23 036 352	22 064 299	1 071 239	1 331 917	443 855	444 576	96 218	107 291	164 676	165 715
	„B” EREDMÉNYKIMUTATÁS (forgalmi költség eljárással)										
01.	Belföldi értékesítés nettó árbevétele			732 016	665 191	479 092	320 444	385 882	396 415	46 508	119 354
02.	Exportértékesítés nettó árbevétele			160 224	24 564	1 350	1 290				
1.	Értékesítés nettó árbevétele (01.+02.)	20 248 625	22 941 749	892 240	689 755	480 442	321 734	385 882	396 415	46 508	119 354

Füstbe szálló dollármilliárdok

Rossz idők járnak az amerikai dohányipari óriásvállalatokra az Egyesült Államokban, miután a kormányzat, a törvényhozás és az egészségügyi szervezetek újabb koncentrált támadást indítottak a cigarettázás visszaszorítására. Az eddigi akciók nem voltak eredménytelenek: míg 1965-ben az amerikai lakosság 42 százaléka dohányzott, tavaly ez az arány már nem haladta meg a 25 százalékot. S minden jel arra mutat, hogy a tervezett intézkedések nyomán a következő években tovább zuhan a dohányosok száma.

Clinton elnök nemrégiben javasolta a törvényhozásnak, hogy 1,25 dollárral emeljék dobozonként a cigaretta adóját, s az ebből származó bevételt az egészségügyi program megvalósítására, forrásainak kibővítésére fordítsák. Az összehangolt támadás részeként a munkaügyi minisztérium azt javasolta a törvényhozásnak, hogy tiltsa be a dohányzást az ország hatmillió privátcégenél. Eddig mintegy 500 település — beleértve New Yorkot, Los Angelesét és San Franciscót — rendelt el dohányzási tilalmat éttermekben, bevásárlóközpontokban és egyéb nyilvános helyeken. Teljesen egyértelmű, hogy idén tovább szorul a hurok a dohányosok és a dohányipari cégek körül.

A bevezetett és a tervezett tilalmi intézkedések meglehetősen jelentős kárt okoznak majd az előrejelzések szerint az amerikai dohányiparnak, amely évi 45 mil-

liárd dolláros forgalmat bonyolít le. Ebben a helyzetben az ágazat cégei strukturális és taktikai változtatásokat kénytelenek végrehajtani. A forgalmi adó emelése például kedvezőtlenül hat a termelői áremelésekre, emellett pedig számottevően csökkenti majd a fogyasztói keresletet. A külföld irányába ugyan nyitott a „menekülési útvonál”, ez azonban jelentős beruházásokat igényel, és együtt jár a profitráta csökkenésével is.

Számítások szerint egyszáz dolláros forgalmiadó-emelés esetén 4,5 millióval csökken a dohányosok száma az USA-ban (jelenleg 42 millióan dohányoznak), a költségvetés pedig 14 milliárd dollár többletbevételhez jut. Kétdolláros adóemelés viszont 23 milliárd dollárral növelné meg a büdzsé-bevételeket, s várhatóan 7,6 millióan hagynának fel a füstöléssel. A statisztikai számítások szerint a kétdolláros adóemelés 1,9 millió amerikai életét mentené meg a dohányzás okozta súlyos betegségek következményeitől. Mindent összevetve, az amerikai dohányipari cégek az ezredfordulóig a bevételek évi 3-4 százalékos csökkenésével számolhatnak odahaza. Ez igencsak messze van a nyolcvanas évek „aranykorától”, amikor a dohányipari vállalatok éves forgalombővülése két számjegyű volt. Az ezredfordulóig az amerikai cigarettafogyasztás várhatóan 20 százalékkal esik vissza. A gyártók az elmúlt esztendőben évente többször hajtottak végre legalább 10 százalékos ár-

emelést, a következő esztendőben jó esetben évi 5 százalékos áremelést realizálhatnak.

A mindinkább szorongatott helyzetbe kerülő iparági „nagyágyúk” — Pihilip Morris, R. J. Reynolds és a többiek — kénytelenek lesznek dolgozóik számát drasztikusan csökkenteni. Az iparág kisebb vállalatai pedig az elemzők egybehangzó véleménye szerint valószínűleg eltűnnek a „pályáról”. Az Amerikai Dohányintézet előrejelzése szerint az ezredfordulóig az iparág foglalkoztatottjainak száma 12 százalékkal fog mérséklődni.

A várhatóan nagymértékben emelkedő forgalmi adó miatt a gyártók a nyereség rovására kénytelenek lesznek viszonylag alacsonyan tartani a termelői árakat. Egy másik következmény, hogy a márkátlan, úgynevezett diszkont cigaretták — amelyekre ugyancsak vonatkozik az adóemelés — ára közelíteni fog a márkás termékekéhez.

A gyártók számára a zsuporodó hazai értékesítési lehetőségek ellensúlyozására továbbra is jó lehetőség kínálkozik külföldön. Az USA cigarettaeportja évente 6-8 százalékkal növekszik. Az export azonban a gyártóknak „csak” 28 százalékos profitot biztosít, a hazai értékesítés nyeresége viszont eddig 35 százalék volt. Hosszabb távon a külföldi termelés jelenthet némi gyógyírt az amerikai veszteségekre. Ismeretes azonban, hogy a dohányipari vállalatok külföldi terjeszkedése hatalmas beruházásokat igényel. Noha

az amerikai dohányipari cégek gőzerővel terjeszkednek külföldön termelőüzemek létesítésével (főleg Ázsiában, Kelet-Európában és a Szovjetunió utódállamaiban), az amerikai piacon elszenvedett bevételkiesés ellensúlyozására odahaza hozzáláttak tevékenységük diverzifikálásához. A dohányipari óriáscégek vállalatok felvásárlásával vetik meg lábukat az élelmiszergyártásban és -kereskedelemben, valamint más ágazatokban.

Bár helyzetük javulására az Egyesült Államokban nem számíthatnak, a dohányipari óriáscégek igyekeznek visszavágni, s a lehetőségekhez képest „szépen” visszavonulni. A Philip Morris például 10 milliárd dolláros kártérítést követel a bíróságon keresztül az ABC tévétársaságtól, amely — a Philip Morris szerint — egyik műsorában azt állította, hogy a dohányipari cégek a korábbinál több nikotinnal „dúsítják fel” termékeiket. Teszik ezt azért — így az ABC televízió —, hogy ezzel is növeljék a fogyasztók nikotinfüggőségét. De nem tétlenkedik a hivatalos Washington sem: hírek szerint a törvényhozás belátható időn belül tovább korlátozza a dohányipari termékek és vállalatok hirdetési lehetőségeit, megtiltja a cigarettaminták ingyenes, reklámcéllú osztogatását, s az eddiginél nagyobb kampányba kezd a dohányzás ellen.

NÖVÉSBEN A KAMASZ T

97.9.15.

Jó passzban a BMW

Kiváló termelési és üzleti eredményekről adott számot az idei év első felét illetően a BMW, amelynek részesedése a világpiacon az előző év azonos időszakához képest 3,5-ről 5 százalékra növekedett. 1994 első felében a BMW gyáraihoz befutott megrendelések száma meghaladta a termelést: az év első hat hónapjában az autógyár 285 ezer kocsit állított elő, ugyanakkor 292 ezer autót értékesített. A termelést meghaladó keresletet a BMW raktárkészletei leéptítésével elégítette ki. (Érdemes megjegyezni, hogy a cég az első félévben csak 3 százalékkal tudta bővíteni termelését, az új modellek gyártására való átállás ugyanis nem tett lehetővé nagyobb kapacitásbővítést.) A cég bevétele az első félévben 15,8 milliárd márka volt,



7,4 százalékkal több, mint egy évvel korábban.

Az Egyesült Államokban a BMW az első félévben 41 700 kocsit adott el, ez 13 százalékos növekedést jelent 1993 első félévéhez képest. Az előrejelzések szerint a második félévben ennél valamivel kisebb ütemű értékesítésnövekedés várható. Európában 1994 első felében mintegy 201 ezer BMW-t értékesítettek, ami 2 százalékos növekedés. A kocsik nagyobbik része — 116 ezer személyautó — Németországban talált vevőre. Kedvezően alakult az első félévben a BMW motorke RÉKpár-részlegének üzletmenete is: az egy évvel korábbinál 35 százalékkal több, összesen 29300 kétkerekűt adtak el.

Jó eredményekről adott számot a brit Rover is, amely nemrégiben került felvásárlással a BMW tulajdonába. A Rover az első félévben kapacitásainak felső határán termelt. Eladásai elérték a 235 ezer darabot, ami 16 százalékos növekedésnek felel meg. Nagy siker volt áprilisban a Land Rover Discovery bevezetése az amerikai piacon, amelyből az óceán túlsó partján egy hónap alatt 4500-at értékesítettek.

A BMW üzleti sikerei közül különösen büszke arra, hogy az első félévben a kedvezőtlen konjunktúrájú japán piacon 15 százalékkal, csaknem 15 ezer kocsira bővítette eladásait. Erre az eredményre a cég csak 1995-ben számított, az ázsiai szigetországban ugyanis csökken a luxuskocsik kereslete.

• G. Gy.

Egy autó annyit ér, mint amennyit a mögötte álló szervizhálózat — tartja a mondás. Az Opel leg-sikeresebb magyarországi márkakereskedése a Schiller Opel Autószalon ez idáig kis lemaradás-ban volt a márkakereskedői munkát kiegészítő szervizszolgáltatások terén.

A hatalmas, többszintes Váci úti bemutatóte-rem mögött csupán egy háromállásos szakműhely gondoskodott a garanciális és egyéb javításokról. Az autószalon szomszédságában lévő épület meg-

vánja szervizállomását.

Közös kocsit fejleszt a Ford a Mazdával

Közösen gyártandó luxusmodellt kíván kifej-leszteni a Ford és a Mazda. A kocsit legalább 2500-3000 köbcentis motorral fogják felszerelni, s alap-nak valószínűleg a Mazda Cronos típusát tekintik. Az autó várhatóan 1997-ben jelenik meg a piacon.

Visszapillantó-tükör Telefónia

Egyre nehezebb a dolguk azok-nak, akik valamilyen módon igye-keznek feltűnni vagy elűtni a töb-biektől. Nincs ez másképpen bi-zony az autósok között sem. Min-denféle luxusjárgánnyal már rop-pant nehéz feltűnést kelteni, hi-szen lassacskán Dunát lehet velük rekeszteni. Mit tegyen az autós, ha kedvenc négykerekűje már kevés ahhoz, hogy irigykedő pillantások kísérik?

Azért akad még néhány ötlet a tarsolyban. Most éppen a GSM nevű járvány arat az úti vándorok között. Egyre több gépkocsive-zőt látni, amint egyik kezével a vo-lánt, a másikkal kis telefonját szo-

rongatja. Természetesen nem mindegy, hogyan tartja az értékes készüléket a füléhez az emberfia. Mert ha csak úgy normális póz-ban, vagyis a gépkocsi konzoljá-ról felemelve a jobb kezével a jobb füléhez szorítja a státusszim-bólumot, akkor viszonylag keves-sen látják, nem akar ki, fontos sze-mélyiség gördül az úton.

Nem kell félni a magyart, magától értetődően a legélelme-sebbek megtalálták a megoldást. A bal kéz lazán kapaszkodik a vo-lánba, jobb viszont egy ügyes test-csellel a GSM-et a pilóta bal fülé-hez szorítja. Így már minden rend-ben, a telefonáló totálban mutat-

kozik az autóstársak és a gyalogo-sok előtt.

Ja, hogy ebben a némileg kifa-csarodott helyzetben egy esetle-ges vészhelyzetben legföljebb csomót köthet a végtagjaira? Hát istenem, egyszerűen nem lehet min-dent.

Szerencsére vannak, nem is ke-vesen, akik valóban nélkülözhe-tetlen munkaeszközként használ-ják az okos kis masinát. Ők be-nyomnak egy kis gombot, s úgy intézhetik vezetés közben az ügyeiket, hogy fel sem kell ven-niük a hasznos kis jószágot.

• Sz. Gy.

Csődközelben az orosz hadiipar

Az orosz fegyvergyártók és -kereskedők nemrégiben az export fokozása érdekében az iparág kínálatát felölelő kiállítást rendeztek Vlagyimirban. Nem titkolt célja volt az ötnapos bemutatónak, hogy a volt Szovjetunió egyik vezető exportágazata visszaszerezzen valamit régi fényéből és bevételeiből.

A hidegháború vége, a Varsói Szerződés felbomlása a volt Szovjetunió fegyverexportjának jelentős csökkenésével járt. Az ágazat külföldi értékesítési gondjait tetézte, hogy az öbölháború idején meglehetősen rosszul „szerepeltek” az orosz fegyverek Szaddam, Husszein csapatainak kezelésében. Jellemző, hogy míg 1987-ben — amerikai adatok szerint — a Szovjetunió hadiipara csaknem 25 milliárd dolláros szerződéses állománnyal rendelkezett, 1993-

ban az aláírt exportszerződések összege alig haladta meg a 2 milliárd dollárt.

Szakítva a múlt gyakorlatával, a gyártók ma már a legkorszerűbb fegyvereket, fegyverrendszereket kínálják eladásra, a vevők tehát hozzájuthatnak az orosz haditechnika szinte minden hightech termékéhez. A kínálatban többek között szerepelnek a MIG—29 és a Szuhoj—27 harci gépek, a Kaman—50 támadó helikopterek, valamint az Igla nevű vállról indítható rakéták.

Az orosz fegyvergyárak számára létkérdés a piac, hiszen az utóbbi években elvesztették kelet-európai piacaik egy részét, Angola, Kuba és Szíria pedig ugyancsak „kiesett” a legnagyobb vásárlók sorából. Az ENSZ-embargó miatt szünetelnek a fegyverszállítások Iraknak és Líbiának, amelyek ugyancsak a szovjet (orosz) hadiipar legje-

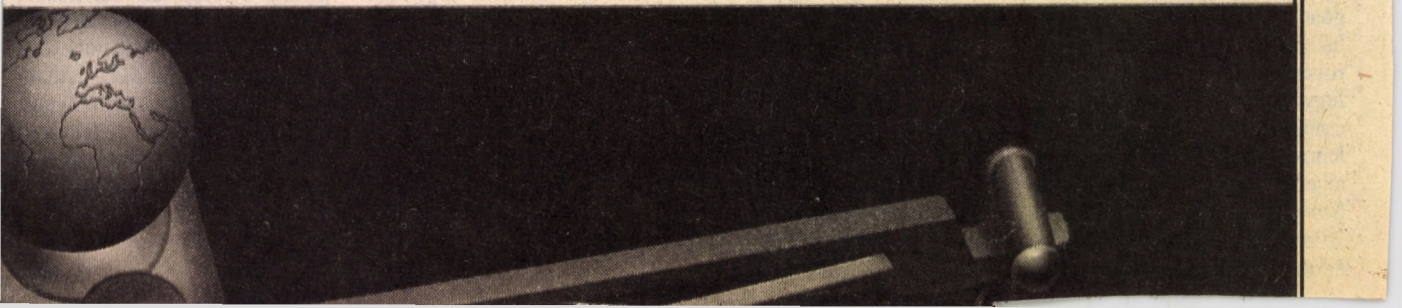
lentősebb vásárlói közé tartoztak.

Az orosz fegyverkereskedelem az elmúlt hónapokban az agresszív piaci munka nyomán kötött néhány nagy értékű szerződést. Nemrégiben Kína több tucat Szuhoj—27-est vásárolt, Irán továbbra is vásárol orosz vadászgépeket, tankokat, más katonai járműveket és fegyvereket. Malázia félmilliárd dollárért vásárolt 30 darab MIG—29-est; Abu Dhabi BMT—3 típusú harci járművekre adott nagyobb értékű megrendelést. Az illetékes orosz vállalatok tárgyalásokat folytatnak Kuvaittal rakétarendszerek eladásáról. Az orosz hadiipar véleménye szerint jó piaci lehetőségek kínálkoznak Latin-Amerikában is.

Sem az ágazat, sem Oroszország nincsen azonban abban a helyzetben, hogy hitelkonstrukció keretében szállítson fegyvereket a megrendelőknek. Koráb-

ban pedig a Szovjetunió fegyvereladásait hosszú lejáratú hitelmegállapodással „párosította”, így a fegyverekért a szállítás után csak néhány évvel később kellett megkezdeni a törlesztést. (Szakértők szerint Oroszország 120 milliárd dolláros külföldi követelésállományában jelentős tétel a vásárlók által ki nem fizetett fegyverszámla.) Az orosz fegyverek lehetséges vásárlóinak többsége hitelbe szeretne importálni, az eladók azonban az esetek többségében ragaszkodnak a készpénzes fizetéshez, lévén, hogy a hadiiparban érdekelt orosz vállalatok többsége csődközelbe került. Ha belátható időn belül azonban nem sikerül rendelésállományát jelentősen növelni, az orosz hadiipari cégek nagy része kénytelen lesz becsukni kapuit.

gyógyszergyártó



sportjai összetűgő reklám által megalapozott) imázstól elvonatkoztatva az említett két, műszakilag jól meghatározott jellemző ismeretében választhatjuk ki az adott motorhoz az annak hosszú élettartamát és az előirt olajcsereperiódus betarthatóságát biztosító olajat.

A viszkozitás a kenőolajok folyási tulajdonságait jellemző mérőszám. A viszkozitás szerinti osztályba sorolás a SAE szabványa alapján történik (SAE = Amerikai Autómérnökök Egyesülete). Az SAE rövidítés után feltüntetett szám—betű kombinációban a W előtt álló szám az olaj hidegtűrését adja meg. Minél kisebb az a szám

kai jellemzőire, a motor kopására, a benne képződő lerakódásokra, korrózióra, az olaj mechanikai igénybevehetőségére jellemző a teljesítményszint, amit motorfékpadon végzett laboratóriumi vizsgálatok, tartampróbák során határoznak meg. Ennek alapján a motorolajok osztályozása nemzetközileg egységesen az API (American Petroleum Institute) besorolása alapján történik. A teljesítményszintet két betűből álló jel adja meg. Az S betűvel kezdődően jelölt sorozat a benzinüzemű motorral hajtott személyautókban és kishaszonjárművekben használható olajokat jelöli, a második

ahol a számok emelkedő sorrendje jelenti a jobb minőséget.

A felsorolt viszkozitási- és teljesítményszinteket az olajgyártók a csomagoláson feltüntetik és azért felelősséget vállalnak. A gépkocsigyárak a kezelési utasításban előírják, hogy a megadott olajcsereperiódus betartásához mely teljesítményszintű és viszkozitású motorolajat kell használni. A megvásárolandó olaj kiválasztásakor tudnunk kell, hogy legalább a motor gyártója által előirt teljesítményszintű olaj kerülhet csak a motorba, az előirtnál jobb minőségű olaj használata sem jogosít fel azonban a csere-

Az alku tárgya a Seat 94.9.15.

Csaknem egy évig tartó alku-
dozás után megállapodást kötött
a spanyol kormány, a katalán
önkormányzat és a Volkswagen
a német autógyár tulajdonában
lévő Seat jövőjéről. A Seatot
1987-ben vásárolta meg a spa-
nyol államtól a VW, s a leány-
vállalat a tavalyi évet 151 mil-
liárd pezeta veszteséggel zárta.
Az előrejelzések szerint az idei
üzleti év 75 milliárd pezeta
veszteséggel zárul.

Az egyezmény értelmében a
Seatot 308 millió dolláros tőkein-
jekcióban részesíti a spanyol fél.
Ebből az összegből 235 millió dol-
lárt (32 milliárd pezeta) a kor-
mány, 63 milliót pedig a katalán
tartományi kormány nyújt a „meg-

rogyant” Seatnak, amelyet a
veszteségek halmozódása miatt a
Volkswagen be akart zárni. A VW
ugyancsak jelentős anyagi segítsé-
get nyújt spanyol leánycégének:
három éven át 780 millió dollárt
fektet be a Seatba.

A spanyol és a német támoga-
tás egyaránt a vállalat kutatási-
fejlesztési tevékenységét kíván-
ja elősegíteni. Madridnak nin-
csen szándékában a VW által
tervezett 4300 főt érintő elbo-
csátások költségeit fedezni;
szakértők véleménye szerint az
elbocsátások és a tervezett bér-
csökkentések komoly feszültsé-
geket okozhatnak a következő
hónapokban a Seatnál. Ezt elke-
rülendő a Volkswagen hozzájá-

rult ahhoz, hogy a Seat által fel-
használt alkatrészek 68 százalé-
kát spanyol beszállítóktól vásá-
rolja meg. (Ez az arány eddig
nem haladta meg az 54 százalé-
kot.) A németek ígéretet tettek a
spanyol kormánynak arra, hogy
újabb Seat-üzemeket csak az
ibériai országban létesítenek.
Emellett a Seat külön, önálló
márkarészlegként fog szerepelni
a VW-csoporton belül. Az anya-
vállalat ígérete szerint a Seat
megtarthatja saját fejlesztési,
tervezési és technológiai köz-
pontját, valamint az új modellek
gyártásához szükséges termelő-
kapacitásokat.

• Gonda György

sportjai összetűgő reklám által megalapozott) imázstól elvonatkoztatva az említett két, műszakilag jól meghatározott jellemző ismeretében választhatjuk ki az adott motorhoz az annak hosszú élettartamát és az előírt olajcsereperiódus betarthatóságát biztosító olajat.

A viszkozitás a kenőolajok folyási tulajdonságait jellemző mérőszám. A viszkozitás szerinti osztályba sorolás a SAE szabványa alapján történik (SAE = Amerikai Autómérnökök Egyesülete). Az SAE rövidítés után feltüntetett szám—betű kombinációban a W előtt álló szám az olaj hidegtűrését adja meg. Minél kisebb ez a szám, annál jobb a hidegtűrés, például SAE 5W esetben $-30\text{ }^{\circ}\text{C}$, SAE 20W esetben $-10\text{ }^{\circ}\text{C}$ környezeti hőmérsékleten használható az olaj. Amikor az SAE rövidítés után önmagában áll egy szám, az

kai jellemzőire, a motor kopására, a benne képződő lerakódásokra, korrózióra, az olaj mechanikai igénybevehetőségére jellemző a teljesítményszint, amit motorfékpadon végzett laboratóriumi vizsgálatok, tartampróbák során határoznak meg. Ennek alapján a motorolajok osztályozása nemzetközileg egységesen az API (American Petroleum Institute) besorolása alapján történik. A teljesítményszintet két betűből álló jel adja meg. Az S betűvel kezdődően jelölt sorozat a benzinüzemű motorral hajtott személyautókban és kishaszonjárművekben használható olajokat jelöli, a második betű növekvő ABC-sorrendben egyre jobb minőségű olajat jelent. Jelenleg SD-SG jelű motorolajok vannak forgalomban, s 1994-ben jelentek meg a legnagyobb igénybevételeknek megfelelő SH olaj-

ahol a számok emelkedő sorrendje jelenti a jobb minőséget.

A felsorolt viszkozitási- és teljesítményszinteket az olajgyártók a csomagoláson feltüntetik és azért felelősséget vállalnak. A gépkocsigyárak a kezelési utasításban előírják, hogy a megadott olajcsereperiódus betartásához mely teljesítményszintű és viszkozitású motorolajat kell használni. A megvásárolandó olaj kiválasztásakor tudnunk kell, hogy legalább a motor gyártója által előírt teljesítményszintű olaj kerülhet csak a motorba, az előírtnál jobb minőségű olaj használata sem jogosít fel azonban a csereperiódus meghosszabbítására. Utántöltéskor is ügyeljünk arra, hogy az eredeti teljesítményszintnek megfelelő, vagy ahhoz közel álló olajat töltsünk be, ezek ugyanis — márkájuktól függetle-

Privatizálás előtt az Elf-Aquitane

A tavaly nyáron meghirdetett francia privatizációs program idei első nagy „falatja” az állami kőolaj- és vegyipari vállalatbirodalom, az Elf-Aquitane lesz. A cég privatizációja még az első negyedévben megkezdődik, s a tervek szerint az állam tulajdoni hányadának 50,8 százalékát értékesíti magán- és intézményi befektetőknek. A 21 állami nagyvállalatra kiterjedő privatizáció sikeresen indult, a befektetők körében hatalmas volt az érdeklődés a Banque Nationale de Paris, valamint a Rhone-Pulenc ipari konglomerátum iránt.

A kőolaj iránti kereslet tartós csökkenése, valamint a „fekete arany” árának ugyancsak tartós mélyrepülése miatt a tavalyi esztendő meglehetősen kedvezőtlen volt az Elf számára az előző évekhez képest. 1992-ben a vállalat nettó nyeresége 6,2 milliárd frank volt, tavaly viszont a profit nem haladta meg az 1,1 milliárd frankot. A cég

működési bevételei egy év alatt 20 százalékkal csökkentek.

A nyereség jelentős mérséklődéséhez az is hozzájárult, hogy az Elf a versenyképesség fokozására nagyszabású áramvonalasítási program megvalósításába fogott. A kedvezőbb privatizációs kilátások érdekében ezzel párhuzamosan számottevően csökkentették a termelési és a működési költségeket, visszafogták a beruházásokat és megkezdtek az alaptevékenységhez nem közvetlenül kapcsolódó tulajdoni hányadok értékesítését.

Becslések szerint az Elf különféle cégekben összesen mintegy 15 milliárd frank értékű tulajdonrészrel rendelkezik. Részvényese többek között a Bidermann textilipari vállalatcsoportnak, a Compagnie Générale des Eaux építőipari és távközlési cégnek, valamint a Compagnie Financière de Suez pénzügyi csoportnak. Hírek szerint portfóliójából belátható időn belül 5 milliárd frank értékű részvényt értékesít. Valószínűleg eladja a nemrégiben felvásárolt

Yves Saint Laurent luxusipari vállalatot is.

Meglehetősen magas a cég adósságállománya, összege megközelíti az alaptőke 50 százalékát. az elmúlt év első felének végén az Elf felvett hiteleinek összege elérte a 40 milliárd frankot.

Philippe Jaffré, az Elf tavaly augusztusban kinevezett elnöke igyekszik a vállalatot minél jobb „formába” hozni a privatizálás megkezdéséig. A jövődó tulajdonosok előtt nem titkolja, hogy a nyomott piaci konjunktúra miatt idén a vállalat talpra állása, nyereségének bővülése lassabb lesz a vártnál, s jelentősebb fel lendülésre jó esetben csak 1995-ben lehet számítani.

Az Elf vegyipari üzletága vesztéssel zárta a tavalyi évet, s a vegyipari dekonjunktúra folytatódása miatt ezen a területen idén sem lesz lényeges változás. Az Elf-Aquitane gyógyszeripari vállalatcsoportja, az Elf Sanofi (amely a Chinoin többségi tulajdonosa) a Financial Times tudósítása szerint ugyancsak profitcsök-

kenést volt kénytelen elkönyvelni 1993-ban. A gyógyszeripari nagyvállalat nettó nyeresége 1992-ben 1,05 milliárd frank volt, tavaly viszont a profit nem haladta meg a 350 milliót. (Érdemes megjegyezni, hogy a nyereség csökkenésében szerepet játszott a beruházási tevékenység megélénkülése, valamint az erőteljes átszervezés költségei.)

Szakértők véleménye szerint az Elf a francia gazdaság egyik legerősebb és legsikeresebb cége, amely az átmeneti nehézségek ellenére optimistán várhatja a privatizációt. Az állam természetesen nem kíván teljes mértékben kivonulni az Elfből, s miután stratégiai jelentőségű vállalatról van szó, a legfontosabb kérdésekben megtartja magának a döntési jogot. A közvéleménykutatások tanúsága szerint igen nagy az érdeklődés az Elf részvényei iránt, a befektetők nagy „étvágygal” várják a privatizáció kezdetét.

VERSENYTÁRGYALÁSI FELHÍVÁS

A Magyar Hírlap Rt. hirdetési igazgatóságának felhívása! Felhívjuk tisztelt Ügyfeleink szíves figyelmét, hogy a versenytárgyalási felhívást érvényesen csak az 1987. évi 19. számú tvr. alapján (megjelent a Magyar Közlöny 1987. évi 52. számában) lehet közzétenni. A tvr. 9. §-a szerint a versenytárgyalási felhívásban úgy kell meghatározni a feltételeket, hogy az ajánlatok beadásának időpontja között — szállítási, vállalkozási szerződéssel kapcsolatos, illetőleg nemzetközi versenytárgyalás esetén — legalább 60 nap különbség legyen. Rovatunkban csak az ennek megfelelő felhívást áll módunkban közzétenni, első közlés esetén. A hirdetés szerkesztőségi átfutási ideje minimálisan 1 hét.

Hirdetési igazgatóság. Címünk: 1087 Budapest, Kerepesi út 29/B. Telefon: 210-0050.

SZENTENDRE VÁROS POLGÁRMESTERI HIVATALA

saját forrásból és állami céltámogatás segítségével kívánja kiépíteni a Bükkös patak és környéke szennyvízcsatorna-hálózatát.

A polgármesteri hivatal megbízásából a Közúti Beruházó Kft. (Utiber) nyilvános versenytárgyalást hirdet a kiírási anyagban részletezett építési munkákra.

A versenytárgyalás megnevezése: **Szentendre-csatorna '94.**
A versenytárgyaláson minden, megfelelő gyakorlattal és referenciával rendelkező hazai vállalat/cég részt vehet, önállóan vagy közös vállalkozási formában.

A megvalósítandó létesítmények főbb adatai: a MOBIL-TERV Kft. által készített 1-92-16 számú kiviteli terv alapján három építési szakaszra összesen 10500 m NA 150-300 méretű csatorna 282 db tisztítóaknával.

Igényelt kezdés: 1994. április 5.

Igényelt befejezés: 1994. november 30.

A versenytárgyalás részletes kiírása — amelynek része a műszaki tervdokumentáció — átvehető az Utiber központjában (Budapest XI., Csóka utca 7—13. sz., II. emelet 211. sz. szoba) 1994. január hó 10-től 9—15 óra között.

A dokumentáció átvételekor fel kell mutatni a 24 000 Ft + áfa = 30 000 Ft, azaz Harmincezer forint összegnek a polgármesteri hivatal OTP 767-395368 számú számlájára szóló át-

utalás vagy befizetés bizonylatát. A csekken a versenytárgyalás megnevezését fel kell tüntetni.

A befizetett összeg nem igényelhető vissza.

Az önkormányzat és az Utiber Kft. eltekint a pályázati biztosíték befizetésétől.

Az ajánlatok beadásának határideje: 1994. március 16. 10 óra.
A versenytárgyaláson csak azok a pályázók vehetnek részt, akik a beadási határidőig eljuttatták ajánlatukat a Közúti Beruházó Kft. fent jelzett címére, II. emelet 211. sz. szobába.

Az ajánlatok bontására

1994. március 16-án 10 óra 30 perckor kerül sor.

A bontás helye: Közúti Beruházó Kft. központja, III. em. 316. sz. tárgyaló.

Az eredményhirdetés időpontja: 1994. március 31. 10 óra,
helye: Szentendre Város Polgármesteri Hivatala, Szentendre, Városház tér 3. sz.

Új bankóriás születik Berlinben

94. 1. 7.

1994. januárjában a tervek szerint létrejön Németország hatodik legnagyobb kereskedelmi bankja, a Bankgesellschaft Berlin (BGB). A BGB „ernyője” alá tulajdonképpen három, jelenleg önálló pénzügyintézet tartozik majd. Legerősebb tagbankja a Landesbank Berlin, amelynek eszközártéke 85 milliárd márka, nyeresége pedig 180 millió márka volt az elmúlt év végén. A Berliner Bank a tavalyi évet 75 millió márka nyereséggel zárta, vagyona pedig 62,2 milliárd márka volt. Az új bankóriás harmadik tagja a Berliner Hypothekenbank, amely eszközeinek értéke 1992 végén 21 milliárd, nyeresége pedig 105 millió márka volt.

A tervek szerint a BGB tulajdonába kerül mindhárom berlini pénzügyintézet. A Landesbank takarékpénztárnak Berlinben 171 fiókja van, a Hypothekenbank elsősorban ingatlanügyletek finanszírozásával foglalkozik, míg a Berliner Bank hagyományos kereskedelmi banki felada-

tokat lát el. Mindhárom pénzügyintézet tulajdonosa Berlin városa, amely a BGB létrehozásától azt várja, hogy Berlin ismét pénzügyi központtá válik, s az új bank majd részt vesz a keleti tartományok finanszírozásában.

A BGB részvényeinek 69-70 százaléka Berlin városának tulajdonában lesz, 9-18 százaléka jut a kiszérvényeseknek, 13 százaléka pedig a Gothai Biztosító kezébe kerül. A három pénzügyintézet összeolvadása nem lesz egyszerű, a kartell törvény megsértésének elkerülésére mindegyikük megőrzi bizonyos mértékig függetlenségét, önállóságát. (Érdemes megjegyezni, hogy a három pénzügyintézet ellenőrzi Berlin takarékbetéti piacának mintegy felét.) A helyzetet bonyolítja, hogy a város tulajdonában lévő Landesbank ma nem nyereségorientált, fő feladata a közkiadások finanszírozása. A Berliner Bank részvénytársasági formában működik, részvényei 56 százalékának a város a tulajdonosa, a pénzin-

tézet részvényeit jegyzik a tőzsdén. A Berliner Hypothekenbank részvénytársaság, tulajdonosa ugyancsak a város, de részvényeit nem vezették be a tőzsdére. A három, többnyire közcélú feladatokat végző pénzügyintézet a jövő év elején a nyereségérdekelt BGB tulajdonába kerül, amelynek vezető tulajdonosa a város.

A nyolcvanas években a Berliner Bank számos fiókot nyitott az ország nyugati részén, működése azonban nem volt túl eredményes: az elmúlt évtized végén nyeresége nem volt, emellett tőkehiányban szenvedett. Németország egyesítése után a kormány által garantált hitelből 7,5 milliárd márkáért megvásárolta a Berliner Stadtbankot.

A három bank együttélése szervezetenként sem lesz egyszerű. Mind a BGB, mind pedig a három alapító bank önálló igazgatótanáccsal, felügyelőbizottsággal és menedzsmenttel rendelkezik majd. A londoni Economist értesülése szerint annak érdeké-

ben, hogy megvédjék a BGB részvényeseinek érdekeit, az „esernyő bank” vezetősége külön felhatalmazás alapján befolyásolhatja a Landesbank tevékenységét. A Landesbank és a Berliner Bank igazgatóságának elnöke együttesen vezeti majd a BGB igazgatótanácsát. A tervek szerint nem kerül sor elbocsátásokra. A bankfúzió jellegű „együttélés” egyik fő előnye az lesz, hogy „összeházasítják” a Landesbank viszonylag olcsó, alacsony kamatozású betéteit a Berliner Bank magasabb kamatozású vállalati hiteleivel. Számítások szerint a két pénzügyintézet betéteinek, illetve hiteleinek vegyítése már 1995-ben 100 millió márkás nyereségtöbbletet eredményez. A nem távoli jövőben a BGB befektetési bankként szeretne megjelenni a nemzetközi tőkepiacokon is, emellett szeretne minél nagyobb részt vállalni a keleti tartományok gazdaságának finanszírozásában.

G. Gy.

U	ELIN MINIGRILL	4 599 FT
	ELIN SPECIÁLIS TISZTÍTÓGÉP	25 999 FT
	SMC HŐSUGÁRZÓ	5 599 FT
P	ELIN MIK 4700 MIKROSÜTŐ 18 L, FORGÓTÁNYÉROS	17 999 FT
	ELIN MIK 4750 MIKROSÜTŐ 19 L, FORGÓTÁNYÉROS, DIGITÁLIS	20 999 FT
	ELIN MIK 4850 MIKROSÜTŐ 24 L, FORGÓTÁNYÉROS, GRILLEZŐ	29 999 FT
E	KONICA/AGFA SR 100/36 FILM	299 FT
	SCOTCH EXL NEW/36	239 FT
	FUJI FILM	329 FT
	SONY, MAXELL FLOPPY LEMEZ 5,25 DD	449 FT
R	JVC, MAXELL FLOPPY LEMEZ 5,25 HD	699 FT
	JVC FLOPPY LEMEZ 3,5 HD	1 099 FT
	MAXELL FLOPPY LEMEZ 3,5 HD	1 299 FT
Á	NONAME FLOPPYLEMEZ 5,25 DD	198 FT
	NONAME FLOPPYLEMEZ 5,25 HD	369 FT
	NONAME FLOPPYLEMEZ 3,5 DD	469 FT
	NONAME FLOPPYLEMEZ 3,5 HD	709 FT
R	FLOPPYTARTÓ DOBOZ 5,25/100 DB, 3,5/80 DB	419 FT
	FAXPAPÍR HIGH SENSITIV 30 M 179 FT/DB 6 DB/CSOMAG	1 074 FT
	FAXPAPÍR 50 M 279 FT/DB, 1674 FT/CSOM, 100 M 599 FT/DB	3 594 FT
A	UNIVERZÁLIS KÁBELSZETT (10 DB/CSOM. TVR-VCR-SAT-MC)	799 FT
	KOAXKÁBEL PV-ALU 300 M/PM	6 300 FT
	JVC FIS C60 AUDIOKAZETTA 79,90 FT/DB 10 DB/CSOMAG	799 FT
	JVC C90 AUDIOKAZETTA 89,90 FT/DB 10 DB/CSOMAG	899 FT

— Persil mosópor, 2,4 kg

545 Ft



DÉLKER „ÁRLEVERÉS”, Bp. X., Maglódi út 25.
DÉLKER ITALDISZKONT ÉS DISZKONTÁRUHÁZ,
 Bp. X., Maglódi út 25.

DISZKONTÁRUHÁZ: Bp. XIII., Frangepán utca 44/A
 Bp. XV., Harsányi K. út 83.

PORT ÁRUHÁZ — DÉLKER DISZKONT,

Budaörs, Károly király út 145.

Balassagyarmat, Rákóczi út 30—36.

Vác, Dr. Csányi László körút 33.

Érd, Bajcsy-Zsilinszky út 135.

Ajka, Gyár utca 35.



*Köszönjük kedves
 vásárlóinknak,
 hogy 1993-ban nálunk*

Németországban a titkolózások kora lejárt

„Kártyát terít” az Allianz

Németország legnagyobb biztosítótársasága, az Allianz töle szokatlan bejelentést tett részvényeseinek a közgyűlésen. A szükséviségéről és saját beruházási tevékenységét illetően titkolózásáról is ismert biztosítóóriás a nyilvánosságnak számot adott azokról a cégekről, amelyekben több mint 10 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik.

A beruházási kártyák egy részének kiterítése azzal függ össze, hogy a német nagyvállalatok szeretnék magukat még vonzóbbá tenni a hazai és a külföldi intézményi beruházók számára. A New York-i tőzsdére bejegyzett Daimler-Benz is kénytelen volt az amerikai előírásoknak megfelelően számot adni gazdálkodásáról és beruházásairól, s hasonló terítésre készül a Siemens csoport, a Kaufhof Holding áruházlánc, valamint több vezető német bank is. A titkolózások kora Németországban azért is lejárában van, mert 1994-ben új értékpapírcsoporthoz tartozó törvény lépett életbe. Ennek értelmében a német tőzsdé-

ken jegyzett vállalatoknak nyilvánosságra kell hozniuk minden olyan tulajdoni hányadukat más cégekben vagy pénzintézetekben, amely meghaladja az 5 százalékot. Korábban a bejelentési küszöb 20-25 százalék volt, s emiatt szinte áttekinthetetlen lett a tulajdoni és a kereszttulajdoni helyzet a cégvilágban. Az Allianz beruházási portfóliójának könyv szerinti értéke 184 milliárd márka volt. (Összehasonlításképpen: ez az összeg csaknem másfélszerese Oroszország külföldi adósságainak!) Az eddig is ismert volt, hogy az Allianz 25 százalékos részesedéssel rendelkezik a világ legnagyobb viszontbiztosítójában, a Münchener Rückversicherungban, Németország második legnagyobb kereskedelmi bankjának, a Dresdner Banknak pedig 22 százalékos tulajdonosa. Több mint 20 százalékos részesedéssel rendelkezik a Bayerische Hypo-Bankban, s az egyik legnagyobb részvényese a Deutsche Banknak.

A részvényesek ezúttal arról szerezhetik tudomásukat, hogy az

Allianz 11 német és öt külföldi vállalatban, pénzintézetben rendelkezik jelentős tulajdoni hányaddal. Elemzők szerint az Allianz most csak egy részét hozta nyilvánosságra a 10 százalékon felüli érdekeltségeinek.

Az Allianz 14,4 százalékos tulajdonosa Németország egyik legnagyobb vegyipari cégének, a BASF-nek, 14,8 százalékos részesedéssel rendelkezik az ugyancsak német Linde biztosítótársaságban. A düsseldorfi RWE közüzemi konglomerátum részvényeinek 12,8, az energiaágazatban tevékenykedő Veba konszern részvényeinek pedig 12,1 százalékát tudhatja a magáénak. A részvényesek és a nyilvánosság is megtudhatta, hogy az Allianz a BHF bankban 16,9, a düsseldorfi IKB Deutsche Industriebankban pedig 12 százalékos tulajdoni résssel rendelkezik.

Előzetes számítások szerint tavaly az Allianz díjbevételei 14 százalékkal növekedtek, s elértek a 62 milliárd márkát.

G. Gy.

TENDERFELHÍVÁS

Budapesti Tömegközlekedés Rehabilitációs Projekt

Jelen Tenderfelhívás megfelel a fenti projektet is magában foglaló Beszerzési Értesítő előírásainak, melyeket a 15. sz. Beszerzési Kiadványban tettek közzé 1993. júniusában.

A BUDAPESTI ÖNKORMÁNYZAT („Önkormányzat”) kölcsönt a Budapesti Újjáépítési és Fejlesztési Banktól, amely magában foglalja a budapesti tömegközlekedés rendszer fejlesztését célzó Budapesti Tömegközlekedési Rehabilitációs Projektet.

Az Önkormányzat zárt versenytárgyalási ajánlatokat vár szállítási szerződésre, az alábbi tartalommal:

170 db városi kivitelű, tömegközlekedési célú
a budapesti igényekhez illeszkedő

csuklós autóbuszok beszerzése és szállítása 1994-ben

Az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank által finanszírozandó szállítási szerződés nyitott valamennyi ország cégei számára.

A Tender Dokumentáció 1994. január 18-tól meatekinthető és megvásárolható.

Emigránsok pénze „hizlalja” Albániát

MH-információ

Enver Hodzsa rendszerének bukása után 1990-ben és 1991-ben mintegy 300 ezren jagyták el Albániát, vagyis a lakosság 10 százaléka. Az emigránsok többsége Olaszországban és Görögországban telepedett le, s vállalt legális vagy illegális munkát. Az albán nemzeti bank adatai szerint 1992-ben az emigránsok már 150, tavaly pedig 335 millió dollárt utaltak haza az otthonmaradott rokonoknak.

Tavaly az ország exportja 112 millió dollár volt, a hazautalt pénzek összege tehát háromszorosa volt a kivitelből származó bevételeknek. 1993-ban Albánia 621 millió dollárért importált árucikkeket és szolgáltatásokat. Míg az ország 1992-ben 374, tavaly 303 millió dollár rövid lejáratú hitelt kapott, a hazautalt emigránspénzek tehát 10 százalékkal haladták meg a külföldi hitelek összegét.

Szakértők véleménye szerint a külföldön élő albánok nagymértékben hozzájárultak ahhoz, hogy Albánia bruttó hazai terméke (GDP) tavaly 11 százalékkal növekedett. (A GDP 1989 és 1992 vége között számítások szerint összesen 35 százalékkal csökkent.) Albániában az elmúlt két évben nagy mennyiségű luxus élelmiszer és tartós fogyasztási cikk jelent meg a szabadpiacon. Ezek az áruk döntően csempészútvonalakon keresztül kerültek be az országba, elkerülve a vámot és az adózást. Az otthonmaradó albánok számára az elmúlt két év hozta meg az első „találkozást” a banánnal, a Coca-Colával, a minőségi kávéval, valamint a műholdas tányéran-tennákkal.

Az 1992 márciusában megválasztott kormány most új vám- és adórendszert vezet be. Adó- és pénzügyi szakemberek „hadserege” gondoskodik arról, hogy az államkassza

is részesüljön az árubőség és a magángazdaság „áldásaiból”.

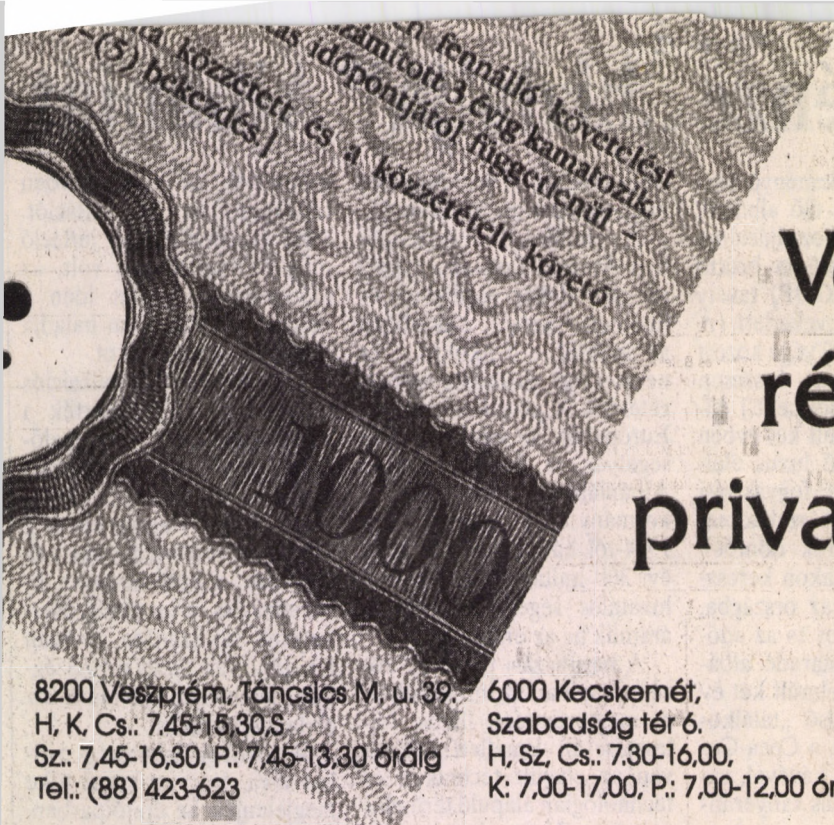
Az elmúlt három esztendőben Albánia összesen másfél milliárd dollár segélyben és hitelben részesült különböző államoktól, bankoktól és nemzetközi gazdasági szervezetektől. A posztkommunista Európában az egy főre jutó segélyek és hitelek összege Albániában a legmagasabb. A kormány arra számít, hogy 1994-től három esztendőn át évi 300 millió dollár külföldi hivatalos segély és kölcsön áramlik be az országba.

A beruházási program középpontjában az infrastruktúra megeremlése, illetve fejlesztése áll. Emellett szükség van az elavult technikán és technológián alapuló termelés reorganizálására és az egész gazdaság korszerűsítésére. Az első reorganizációs szakaszra 1991–1993-ban került sor. Ebben az időszakban az árakat felszabadították, az állami támogatások nagy részét meg-

szüntették és számottevően csökkentették az inflációt. 1993 januárjában az infláció még 230 százalékos volt, az előrejelzések szerint idén a pénzromlás már nem haladja meg a 20-22 százalékot.

Ugyanebben a stabilizációs időszakban megszüntették a mezőgazdasági termelőszövetkezeteket, s a földet kiosztották a lakosság 65 százalékát kitevő agrárnépesség között. A veszteséges üzemek bezárása, a kereskedelem liberalizálása, a termelőszövetkezetek feloszlása nyomán lehetővé vált, hogy az országban jelentősen javuljon az élelmiszer-ellátás.

A jövőben lehetőség nyílt arra, hogy a hazai tőke megjelenjék az építőiparban, az élelmiszer-feldolgozásban, a későbbiekben pedig a hagyományos ipari termelésben és az idegenforgalmi ágazatban.



Velünk Ön is részt vehet a privatizációban.

8200 Veszprém, Táncsics M. u. 39.
H, K, Cs.: 7,45-15,30 S
Sz.: 7,45-16,30, P.: 7,45-13,30 óráig
Tel.: (88) 423-623

Pereszteg és Vidéke
Takarékszövetkezet
9484 Pereszteg, Fő u. 14.
8-11,30, 12,30-16,00 óráig
Tel.: (99) 360-534

9400 Sopron, Schármár K. u. 14.
H,- Cs.: 7.30-16,30,

6000 Kecskemét,
Szabadság tér 6.
H, Sz, Cs.: 7.30-16,00,
K: 7,00-17,00, P.: 7,00-12,00 óráig

6200 Kiskőrös, Kossuth L. u. 2.
H, K, Cs.: 7.00-16,00,
Sz.: 7,-17, P.: 7-12 óráig
6237 Kecel, Szabadság tér 3.
H, K, Sz.: 7.30-16,00,
Cs.: 7,-17,00, P.: 7-12,00 óráig

Szőreg és Vidéke

6721 Szeged, József A. sgt. 8.
H, K, Cs.: 7.30-16,00,
Sz.: 7,30-18,00, P.: 7,30-13,10 óráig
Tel.: (62) 325-414

6721 Szeged, Petőfi S. sgt. 9.
H, K, Cs.: 7.30-16,00,
Sz.: 7,30-18,00, P.: 7,30-13,10 óráig
Téti Takarékszövetkezet
9100 Tét, Fő u. 86.
H.-Cs.: 7-12, 12,30-15,00,
P.: 7-12,30 óráig
Tel.: (96) 361-147

Hűtésre szorul az izraeli gazdaság

MH-információ

A közel-keleti békefolyamat kedvező alakulása szakértők véleménye szerint jótékony hatással lesz a térség országainak gazdaságára. A régió országai közül az üzleti világ megkülönböztetett figyelmet fordít Izraelre, amelynek gazdasága központi szerepet tölthet be a jövőben a „békés” Közel-Keleten.

Az előrejelzések szerint az izraeli gazdaság 1994-ben jóval nagyobb ütemben növekszik a vártnál. Ez egyrésztől pozitív jelenség, másrésztől azonban a kiváltó teljesítmény magában hordozza a túlfűtöttség veszélyét is. Ez utóbbi való veszély, hiszen idén az országban felpörgött az infláció, számottevően növekedett a magánfogyasztás, s nagy mértékben emelkedett az állami alkalmazottak bére.

Jacob Frenkel, a Bank of Israel kormányzója nemrégiben

arra figyelmeztette a kormányt, hogy jelentős erőfeszítéseket kell tennie 1995-ben is a tartós gazdasági növekedés fenntartására. Amennyiben nem sikerül a munkabérek tartósságát megőrizni, a munkabérek tartósságában tartani, valamint a költségvetési kiadásokat csökkenteni, nem lesz teljesíthető a közép távú célkitűzés, nevezetesen a GDP tartós, 5 százalékos körüli éves növekedése.

1993-ban a bruttó hazai termék 3,4 százalékkal bővült, az idén a GDP a tervezett 5,3 helyett 6,7 százalékkal növekszik. A központi bank szerint ez a számottevő gazdasági növekedés elsősorban a magán-szektor 7,7 százalékos kibocsátásbővülésének, valamint a nem építőipari beruházások 16,3 százalékos emelkedésének köszönhető.

A gazdaság túlfűtöttségi állapota tükröződik a fogyasztás gyors bővülésében, valamint a folyó fizetési mérleg növekvő hiányában. Idén a lakosság fo-

gyasztása 10 százalékkal növekedett, amely együttjár a nem katonai jellegű import 13 százalékos emelkedésével. Az előrejelzések szerint a külkereskedelmi mérleg hiánya az ideai esztendő végére eléri a 8,8 milliárd dollárt a tavalyi 6 milliárdos deficithez szemben. E hiány nyomán a folyó fizetési mérleg deficitje a tavalyi 1,4 után 1994-ben 3 milliárd dollár lesz. A magánszektor foglaltságának növekedése meghaladja idén a jövedelmek bővülését, s amennyiben ez a folyamat tartóssá válik, az eddigi GDP-növekedés nem tartható fenn.

A magánfogyasztás 1994. évi „megugrásában” több tényező játszik szerepet. Mindezek előtt a munkanélküliség csökkenése 10-ről 7,2 százalékra. Nem kevésbé elhanyagolható tényező, hogy az állami szektorban a reálbérek 10 százalékkal növekedtek. A központi bank szerint nem zárható ki annak a veszélye,

hogy az állami szektorban bekövetkezett bérnövekedés „átragad” a magángazdaságra is. Amennyiben ez megtörténik, akkor a bérnövekedés kedvezőtlenül hathat a beruházásokra és a nyereségesség alakulására, s ilyen körülmények között nehezebb az infláció megfékezése. Jelenleg az infláció Izraelben eléri a 14 százalékot. A jövő évi célkitűzés 8-11 százalék, de ez csak akkor érhető el, ha a kamatlábak központi banki emelése mellett a kormány visszafogja kiadásait. (Érdemes megjegyezni, hogy idén az infláció „megugrásának” első számú okozója az építési költségek 30 százalékos növekedése.)

A gazdaság hűtése, illetve az 5 százalék körüli növekedés fenntartása érdekében a központi bank közgazdasági intézkedések meghozatalát sürgetik a kormánynál a bérnövekedés megállítására. A költségvetési kiadások erőtel-

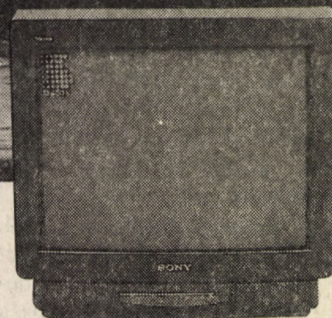
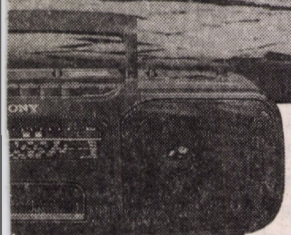
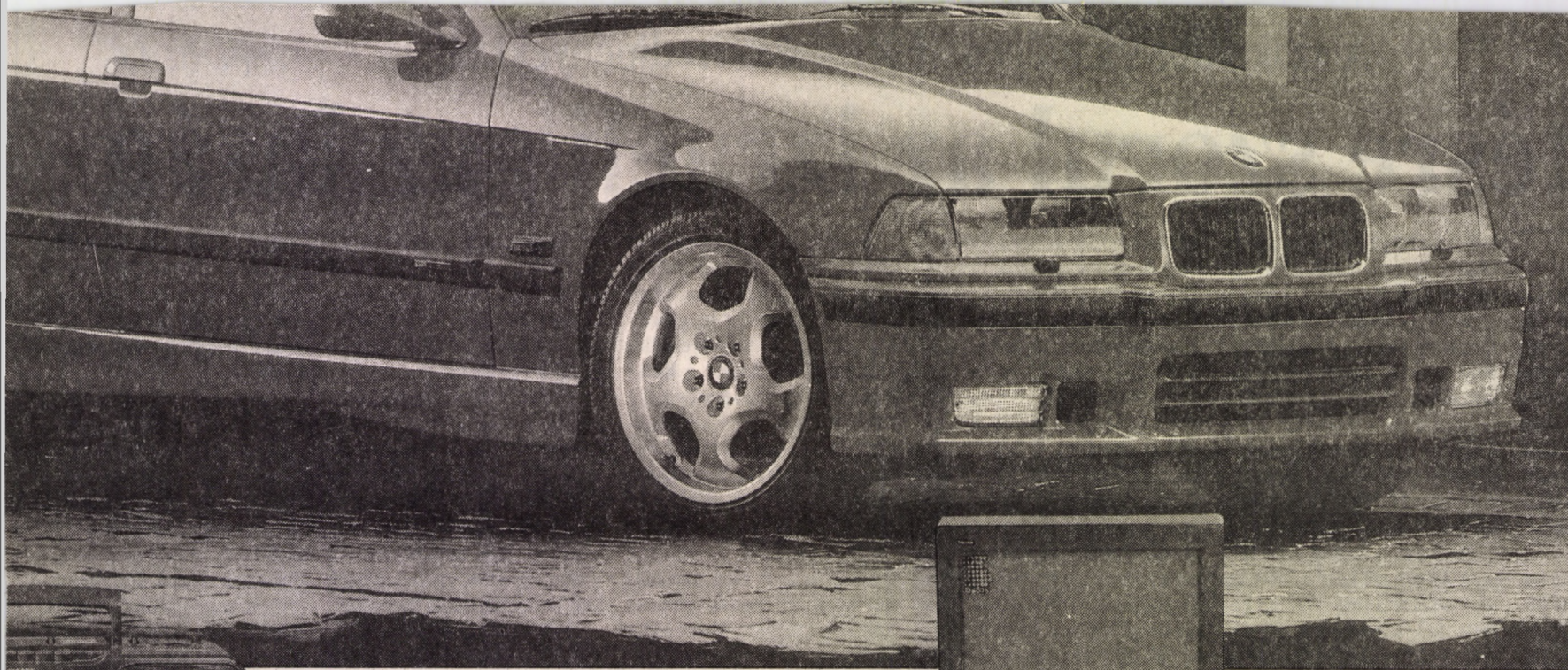
jes visszafogása szükséges ahhoz, hogy jövőre is folytatódjék az ideai kedvező irányzat, nevezetesen: a költségvetés hiánya nem haladja meg a GDP 2 százalékát.

1994-ben az állami alkalmazottak száma 5,8 százalékkal növekedett, s az év végére eléri a 609 ezer főt. A Bank of Israel szerint az állami alkalmazottak számát jövőre 3 százalékkal kell csökkenteni, s ezután egyelőre ezen a szinten kell befagyasztani a létszámot.

A kormánynak címzett figyelmeztetések ellenére az izraeli közgazdászok döntő többsége szerint az ideai év nagyszerű gazdasági teljesítményével érdemes büszkélkedni. Hiszen az egy főre jutó jövedelem idén Izraelben 4,4 százalékkal növekszik, s ez magasabb, mint bármelyik OECD-országban. A munkanélküliség csökkenése azért is különösen figyelemreméltó, mert ismét sikerült a gazda-

ságnak „felszívnia” a mintegy 70 ezer új bevándorlót. Az export 8 százalékos bővülésében már szerepet játszik a közel-keleti békefolyamat felgyorsulása is.

Az izraeli gazdaság ideai teljesítménye minden várakozást és előrejelzést felülmúl, a „túteljesítés” azonban távolról sem veszélymentes. Műtán már tapasztalhatóak a túlfűtöttség első jelei, a kormánynak hozzá kell látnia a „finomhangoláshoz”, vagyis a kíméletesen „adagolt” hűtéshez. A helyes arányok megtalálása nyomán 1995-ben is folytatódhat a fellendülés. A kiegyensúlyozott és tartós gazdasági növekedés ma már nemcsak Izrael, hanem a környező országok, a nemzetközi pénzügyi szervezetek és nem utolsósorban a térségbe beruházni kívánó külföldi tőke számára is fontos.



...kman, Discman, Handycam Camcorder, Trinitron színes televízió,
Disc ... A Sony műszaki cikkei minden karácsonykor sok-sok embernek
...znek boldogságot.
...n az évben a Sony meglepő különlegességgel kedveskedik vásárlóinak.

„Osztódik” a Holiday Inn hotellánc

94.11.
18.

Nagy ívű átszervezési programot hajt végre amerikai szállodáiban a világ egyik legnagyobb hotellánca, a Holiday Inn.

A szállodaipari óriáscég jelenleg az USA-ban 1080, külföldön pedig 870 hotellel rendelkezik. A legutóbbi átszervezésre — egymilliárd dollár értékben — akkor került sor, amikor az angol Bass PLC 1989-ben 2,2 milliárd dollárért megvásárolta a Holiday Innt.

Bryan Langton, a cég vezérigazgatója rendet akar tenni a vállalattal amerikai szállodáinak háza táján. Arról van szó, hogy a valamikor Amerika egyik jelképének tartott viszonylag olcsó, tiszta és kényelmes hotelhálózat egyes szállodái között az elmúlt esztendőben mind a minőség, mind pedig az árak szempontjából jelentős különbség alakult ki. Az Egyesült Államokban a Holiday Inn franchise-rendszerben működik.

A tervek szerint a Holiday Inn jó állapotban lévő szállodáit tovább javítják mind a szolgáltatások minősége, mind pedig a kényelem szempontjából. A „lerobbant” szállókat tataroz-

zák és újrabútorozzák, a legrosszabbaktól pedig visszaveszik a névhasználati jogot, s homlokzatukról lekerülnek a jól ismert zöld betűk.

A hálózatban megmaradó szállodákat öt csoportba osztják. Mindegyik csoport minőséget és árat is kifejez majd. A legelőkelőbb szállodák a Crowne Plaza nevet viselik majd. Ezután következnek a hagyományos Holiday Inn hotelek a régi „értékekkel”. A Holiday Inn Express csoportba az olcsó hotelek és motelek tartoznak, az üzletemberek pedig a Holiday Inn Select és a Holiday Inn Suites and Rooms csoport taghoteljei szolgálják. Ez a kategorizálás csak az USA-ban működő szállodákra érvényes, a külföldön lévők „besorolása” ettől eltérő lesz.

A lánchoz tartozó amerikai szállodák többségének a következő hónapokban 350 ezertől 2 millió dollárig terjedő összeget kell fordítaniuk „felpolírozásukra”. Mintegy kétszáz szállodától megvonják a név- és rendszerhasználatot, ezek a hotelek ugyanis nem hajlandóak, vagy nincsen

anyagi lehetőségük a beruházás végrehajtására.

A többszintes minőség- és üzletpolitika bevezetésére azért kényszerül rá a cég, mert az egyes piaci szegmensekben mind élesebb a verseny. A Holiday Inn Express kategóriában például a cégnek egyre jobban meg kell küzdenie a Hampton Inns, valamint a Marriothoz tartozó Fairfield Inns hálózatok vendégcsábító versenyével.

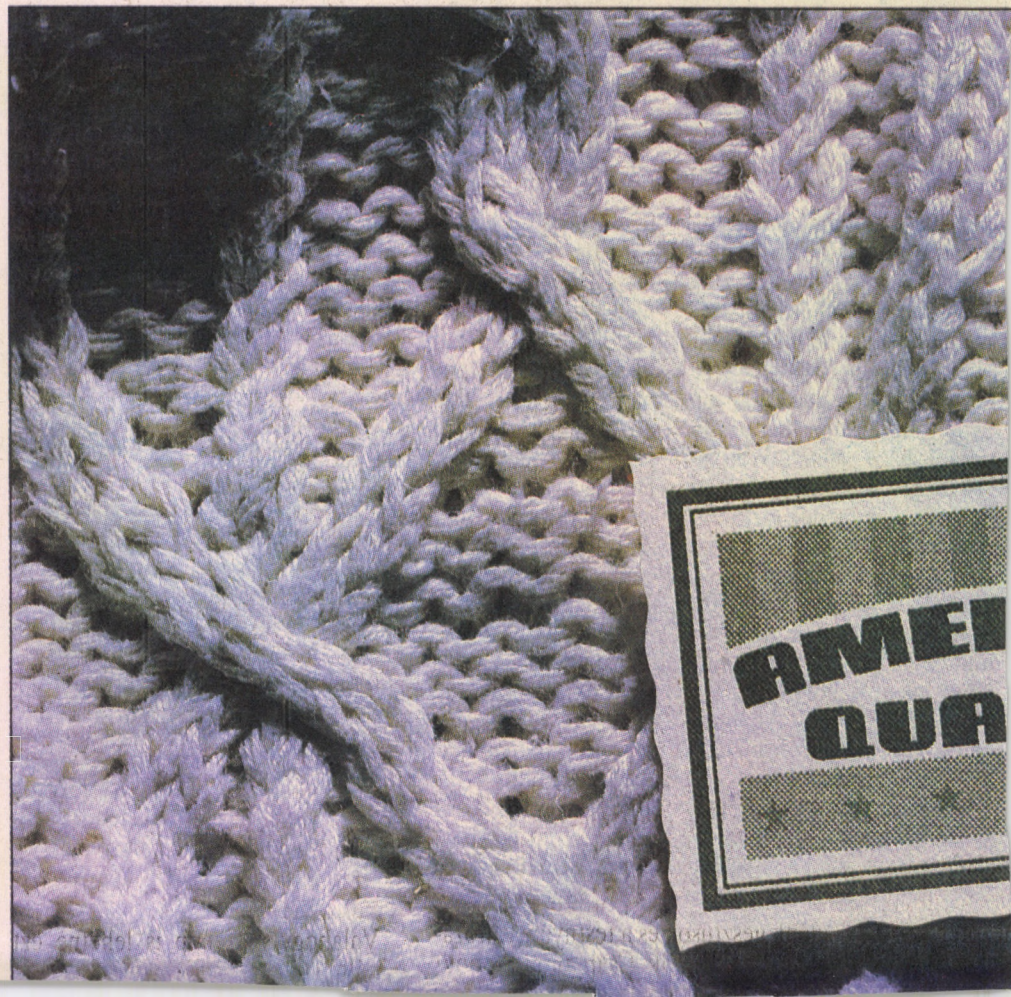
Langton vezérigazgató a szállodalánc „széttördelése” közepette igyekszik nem megfélekezni a Holiday Inn eredeti „küldetéséről”, imázsáról. Nevezetesen arról, hogy egykor a szállodacég célkitűzése az volt, hogy Közép-Amerikában olcsón, kényelmesen és tiszta körülmények között lehessen megszállniuk a turistáknak és az üzletembereknek.

Az átszervezés nyomán átmenetileg csökken a céghez tartozó hotelek száma. Ezzel párhuzamosan azonban új terjeszkedési hullám kezdődik: a tervek szerint a Holiday Inn szállodáinak száma szerte a világon 1998-ban megközelíti majd a 3200-at.

Gonda György

S'Venne u, ingyenes, szines nemcsakul.

MH 16 640



AMER
QUA

A Citibank „betört” a német hitelkártya-bizniszbe

Az American Express szerint Németország még mindig „készpénztársadalom”. A bankok, és a lakosság is idegenkedik a nemzetközi hitelkártyáktól. Ezt az állítást igazolja az a tény is, hogy Németországban a kártyatulajdonosok száma nem haladja meg a 9 milliót, miközben Nagy-Britanniában mintegy 37 millió plasztiklapocská van forgalomban.

Fizetési eszközként Németországban a készpénz mellett még a csekk használatos. Az éttermekben a felszolgálók „hátat fordítanak” a hitelkártyának, az üzletek többsége pedig nem fogadja el a nemzetközi hitelkártyákat fizetőeszközként.

A német bankok szinte szervezett ellenállása ellenére a jelek szerint sikeresen landolt az országban az egyik nemzetközi hitelkártya. Az állami vasúttársaság, a Deutsche Bahn (DB) népszerű vonatkártyáját, a Bahncardot „beviszi” az amerikai Citibankkal létrehozandó vegyesvállalatba. (Ismeretes, hogy a Citibank a világ egyik vezető hitelkártyakibocsátója és -forgalmazója.) A megújuló Bahncard hitelkártyaként fog „működni”, s tulajdonosainak gyakorlatilag a Visaéval azonos szolgáltatásokat nyújt majd.

A Bahncardot a német államvasutak néhány évvel ezelőtt vezette be, s tulajdonosainak féláru utazást kínál az

94.11.18.
egész országban. Eddig 3 millióan váltották ki a Bahncardot, s a DB és a Citibank számításai szerint az új szolgáltatások nyomán jelentősen bővül majd a kártyaügyfelek száma. A külföldi bankok számos esetben azzal vádolják a német pénzügyintézeteket, hogy azok mindent elkövetnek hitelkártyáik távoltartására. A Citibank tapasztalatai nem kedvezőtlenek, az amerikai pénzügyintézet óriás az idejébe tett ajánlatot az együttműködésre a DB-nek. Ez utóbbi nem zárkózott el az együttműködéstől, hiszen a Bahncard adminisztrációs költségei eléri az évi 20 millió márkát, s ez az összeg meglehetősen magas a DB számára. Az államvasutakat több más bank

is megkereste együttműködési ajánlattal, s a versenyző pénzügyintézetek szeptemberre várták a döntést a „párválasztásról”.

Szinte az utolsó pillanatban érkezett meg a DB-hez a GZS (Gesellschaft für Zahlungssysteme) együttműködési ajánlata. A GZS a német bankok által alapított szervezet, amely az Eurocard elszámolásokat végzi számukra. Az Eurocard Németország legnépszerűbb hitelkártyája, piaci részesedése eléri a kétharmadot. A GZS ajánlata (amely mögött a külföldi bankok szerint az őket a hitelkártyapiacról kiszorítani akaró német pénzügyintézetek álltak) igen kedvezőnek tűnt, mert az üzletért „cserébe” a Bahncard teljes

évi forgalmát visszajuttatta volna a DB-nek. Vagyis az Eurocard nem kért volna kezelési, intézési díjat a vissztársaságtól az évi 150 millió márkás forgalom után. Ez a „nagylelkű” ajánlat igazán érthető, hiszen az Eurocardnak az „ingyenesség” megérte volna több okból is: egyrésztől kiszoríthatja a jelentkező külföldi pénzügyintézeteket, másrésztől a Bahncardon keresztül számottevően bővítheti ügyfelei számát.

Az Eurocard azonban hamarosan visszavonta ajánlatát, mert attól tartott, hogy a szövetségi monopólium-ellenes hatóság vizsgálatot indít. A vizsgálatot az indokolta volna, hogy a GZS — amelyet túl sok

hazai bank működtet — esetleg kartellre törekszik.

Az üzlet végülis a Citibankkal kötött meg. Számítások szerint a Citibank az együttműködés nyomán 100-150 millió márká bevételhez jut évente, amelyet megoszt majd a DB-vel. Volkert Mindermann, a Citibank szóvivője nemrégiben úgy nyilatkozott, hogy a német bankok még mindig küzdenek a hitelkártyák ellen. Szerintük — véli Mindermann — a készpénz mellett minden fizetés megoldható az Eurocheque-vel, s ezért továbbra is távol kívánják tartani a külföldi bankokat a hitelkártya-biznisztől.

Gonda György

amint a hozadék adójában esetleg elvész, az visszanyerhető magának a befektetésnek az adóhitelezése révén.

Úgy vélem, hogyha a befektetésekhez kapcsolódó adóhittel-lehetőség – helyesen! – a nyilvánosan kibocsátott, illetve tőzsdén forgalmazott részvényekre és befektetési jegyekre (továbbá néhány egyéb hosszú lejáratú megtakarításra) korlátozódik, akkor nem feltétlenül célszerű az osztalékadó eltörlése, legfeljebb annak leszállítása, mondjuk a 10 százalékos mértékre. Lényeges ugyanis, hogy a magánvállalkozások esetében ne lehessen osztalékon keresztül sokkal kedvezőbb módon jövedelemhez jutni, mint a bérjellegű kifizetéseken keresztül. Ha a személyi jövedelemadó határkulcsa 44 százalék marad (amire egyébként nem feltétlenül van szükség), akkor lényeges, hogy a társasági nyereségadó és az

akkor nem lehet teljesen alaptalannak és indokolatlannak minősíteni a vagyoadó valamely válfajának bevezetésére irányuló ismétlődő kísérleteket.

Minthogy rendkívül ingoványos talajra érkeztünk, kínosan ügyelni kell a fogalmazás pontosságára. Mindenekelőtt látni kell, hogyha a vagyoadót általában elfogadják, akkor vissza kellene vonni az összes eddigi javaslatunkat. A befektetés ugyanis tulajdonszerzést, vagyongyapodást jelent mindazon értékpapírok esetében, amelyeket az örökös adóhittel hatálya alá soroltunk. Ráadásul még a tőkenyereség adóját is eltörlölni kívánjuk. Ezek nyilvánvalóan az eredeti tőkefelhalmozás korszakának törekvéseit fejezik ki.

Nyilván lenne mód arra, hogy a vagyoadó esetében a szóban forgó befektetésekből

kent értékbecslés készül, méghozzá az alábbi három módszer valamelyikét alkalmazva: piaci adatok hasonló értékű ingatlanok forgalmából kiszámítva (amit főleg régebben épült lakóingatlanoknál használnak); valamely ingatlanból származó jövedelem tőkésítése (főleg nagyobb és kereskedelmi célú ingatlanok esetén); végül az újjáépítés költségének becslése (főleg különleges hasznosítású és újonnan épült ingatlanok értékének közelítésére). Végző soron mindegyik módszer a tényleges forgalmi érték minél pontosabb megállapítást célozza.

Az amerikai főváros Columbia kerületében a megállapított forgalmi értékek minden 100 dollárja után az alábbi adót kell fizetni: az első osztályban 96 centet, a másodikban 1,54 dollárt, a harmadikban 1,85 dollárt, a negyedikben 2,15 dollárt, az ötödikben

Lehet még sorolni a további kedvezményeket, így a szegény családoknak nyújtott, valójában jövedelemadó-

solni a vázolt rendszer szolgáló lemásolását, miközben azonban rendkívül tanulságos elvi és gyakorlati következtetések

ben az egész rendszer finoman be van hangolva. Mint-hogy nálunk az ingatlan egy-részt a láthatatlan jövedelmek

RENAULT?

MI ÚJSÁG,

Príma ajánlat a Renault 19

Príma

m

Tülekedés a kínai repülőgéppiacon

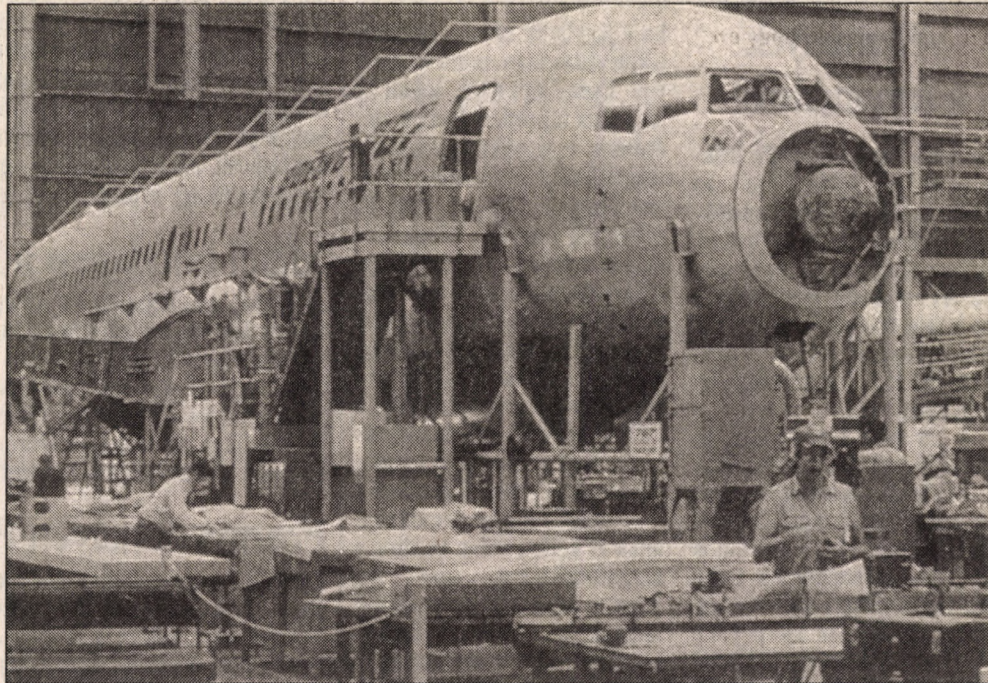
94. 11. 23

MH-információ

Az elmúlt hetekben a vezető nyugati repülőgépgyártó óriásvállalatok több nagy értékű szerződést írtak alá az illetékes kínai hatóságokkal piaci részesedésük stabilizálása, illetve növelése érdekében. A Chase Manhattan Bank előrejelzése szerint Kína polgári légiflottája a jelenlegi 350-ről 2010-re 1750 repülőgépre növekszik. Ebben az időszakban a gyártók 1200 új repülőgép megrendelésére számíthatnak mintegy 90 milliárd dollár értékben.

A Boeing – amely jelenleg a legerősebb pozíciókkal rendelkezik a kínai piacon – arra számít, hogy 2010-ig 800 repülőgépet ad el az ázsiai országnak, 40 milliárd dollárért.

Érthető módon a McDonnell-Douglas és a nyugat-európai repülőgépgyártó konzorcium, az Airbus Industries a következő években szeretné mérsékelni a Boeing piaci részarányát Kínában. Ennek a törekvésnek a jegyében az Airbus 25 millió dolláros beruházással repülésoktatási



A Boeing 800 repülőgépet akar eladni Kínának

központot létesít Pekingben. Az erről szóló megállapodást az Airbus nemrégiben írta alá a CASC „repülésellátó” állami vállalattal. A központ a vásárlandó légibuszok személyzetének kiképzéséhez nyújt

majd támogatást. Jean Pierson, az Airbus Industries ügyvezető igazgatója az aláírás után elmondta, hogy a létesítmény 1996-ban lesz kész. Az oktatási központ vegyesvállalati formában működik majd.

A következő lépés az Airbus részéről egy javítóbázis létrehozása lesz ugyancsak Pekingben. 1985 óta az Airbus 35 repülőgépet adott el Kínának, s a következő években a tervek szerint agresszívebb értékesí-

tési politikát folytat majd az ázsiai országban az amerikai konkurensek rovására. Az elmúlt öt esztendőben az Airbus-tól származott a Kína által vásárolt új repülőgépek egyharmada.

Nem akar lemaradni a versenyben a McDonnell-Douglas sem: november elején összesen 40 darab MD-80-as és MD-90-es repülőgép eladásáról írt alá szerződést több kínai légitársasággal. A kínai ipar számára különösen kedvező, hogy a szerződés értelmében a repülőgépek felét az országban szerelik majd össze az USA-ból érkező alkatrészekből és részegységekből. A megállapodásból jócskán profitál a brit légiipar is, ugyanis a McDonnell-Douglasnak hajtóműveit az International Aero Engines cég szállítja. Ennek a vállalatnak a Rolls-Royce a vezető részvényese. A V2500-as hajtóműveket egyébként a Rolls-Royce, valamint a Pratt and Whitney gyártja Nagy-Britanniában, illetve az Egyesült Államokban.

usától 1991 novemberéig töltötte be. Antall József kormányfő a jegybanktörvény megszületésekor Surányinak nem szavazott további bizalmat arra hivatkozva, hogy a bankár csatlakozott a Demokratikus Charta felhívásához. Az eltávolított jegybankelnök 1992 februárjától a Közép-Európai Nemzetközi Bank (CIB) vezérigazgatója.

t távozom

vizsgámmal és gazdasági tammal. Végül is egyfajta plomáciáról lenne továbbra ásul nemcsak Magyarorszálném a nemzetközi intéz-

lt valakit utódjaként?

elnöknek jeleztem, ha egy öknök olyan okok miatt kell nt esetemben, a legnagyobb ltó és nemzetközileg is elfo oldás az lenne, ha az MNB öiből választanának utódot. lknak öt alelnöke van, lenne tani. De ez pusztán szemé nyem volt. Több külső jelölt tam ezentúl, de neveket nem olni.

• Papp Emília

ke, májustól pedig ipari és kereskedelmi miniszter. Majd 1991 decemberétől Antall József miniszterelnök javaslatára Gönc Árpád a Magyar Köztársaság elnöke a Magyar Nemzeti Bank elnökévé nevezte ki.

Vélemények a lemondásról

Szekeres Imre, az MSZP frakcióvezetője kijelentette: az MNB elnöke a demokráciákban szokásos módon járt el, amikor áttekintette saját személyes helyzetét, lehetőségeit, azt a felelősséget, amit viselni akar a jegybank élén, s korrekt módon benyújtotta lemondását.

A hír nem lepett meg, én már hónapok óta tudtam, hogy Bod Péter Ákos le fog mondani – kommentálta a bankelnök távozását Pető Iván. A pártelnök teljesen természetesnek tartja Bod lépését. Egy kérdésre válaszolva közölte: az MNB elnökének utódjaként elfogadhatónak tartaná Surányi Györgyöt. Pető hozzátette: ezzel nem akarja azt a látszatot kelteni, hogy már eldőlt volna az utódlás kérdése.

Kádár Béla, az Országgyűlés költségvetési bizottságának MDF-es elnöke szerint nemzetközi pénzügyi körökben bizonyos nyugtalanságot kelthet,

ha a jegybank elnöke politikai ciklusváltás után mond le, mert egy ilyen lépésben sokan a jegybank függetlenségének aláásására, a politika gazdaságra telepedésére utaló jelet láthatnak. Torgyán József FKGP-pártelnök szerint Magyarország nemzetközi pénzügyi vezetője, ha a jegybank elnöke, aki éppen úgy, mint a köztársasági elnök, a stabilitás egyik tényezője, lemond. Surján László, a KDNP elnöke sajnálatosnak tartja Bod Péter Ákos lemondását, mivel – mint fogalmazott – az induló magyar demokráciának el kellett volna viselnie a keresztidőszakot, azaz azt, hogy az MNB elnöke az elmúlt időszakban kapta megbízatását. Szájer József, a Fidesz frakcióvezetője a lemondást nagyon sajnálja, mert – megítélése szerint – bizonyos politikai kultúra hiányát jelzi, mivel a jegybank függetlenségének valamifajta garanciája az, hogy az elnökét nem egy parlamenti ciklusra nevezik ki.

• Cz. I. – E. P. – P. E.

Növeli termelését a Zalahús

(MH) Idén az elmúlt évinél több, mintegy 5 milliárd forint árbevételre számít a Zalahús Rt. – jelentete ki keddi tájékoztatóján Farkas Imre a társaság elnök-vezérigazgatója. Az országban általános alapanyag-gondok ellenére 13-14 százalékkal sikerült növelniük a készítménygyártást, jövőre pedig hasonló nagyságrendű növekedést terveznek. A cég biztonságos sertésellátása érdekében hat, egyébként tönkremenő-félben lévő hizlaldát vásároltak meg, amelyekből sertésigényük 60 százalékát fedezik. Az exportpiacon vesztek ugyan pozícióikból, de árbevételük így is meghaladja a 2 millió dollárt.

Mától Foodapest a BNV területén

(MH) Ma nyitja kapuit a Foodapest '94 nemzetközi Élelmiszer, Ital és Élelmiszer-gépipari Szakkiállítás a BNV területén. A két évvel ezelőtt megrendezett első kiállítás után idén harmadával nagyobb területen mutatkozik be a 34 ország 901 kiállítója. A standot állító cégek több mint fele külföldi. A kiállítás díszvendége az Európai Unió, kiegészítő programként több szakmai konferenciát is rendeznek.

Pharmavit helyett Pharmatrade

(MH) Tegnap számunkban Megkezdődött a vizsgálat Palotás cégei ellen című cikkünkbe sajtóhiba került. Sajnálatos módon tévesen neveztük meg Palotás János cégét, melynek neve helyesen Pharmatrade. A Pharmavit gyógyszergyárnak nincs köze a Palotás cégekhez.

Bontják a tatabányai cementgyárat

(MH) A tatabányai Cement és Mészművekben 1985-ben állították le a termelést. A két éve önkormányzati tulajdonba került volt nagyüzem lebontásának megkezdését halaszthatatlanná tette, hogy a berendezéseket és szerkezeti anyagokat elhordták, ami komoly anyagi károkat jelentett a városnak. Az ország ez ideig legnagyobb méretű bontási munkálatai érintik a Buda-

94. 11. 22.

Dollársegély Vietnamnak

MH-információ

November közepén a Világbank szervezésében tíz európai ország, Kanada, Japán, Dél-Korea, Szingapúr és Ausztrália részvételével úgynevezett Vietnam-konferenciát tartottak Párizsban. (A konferencián az Egyesült Államok megfigyelőként vett részt.) A részt vevő donorországok úgy határoztak, hogy a vietnami gazdaságpolitika elismeréseként, valamint a további fejlődést elősegítendő kétmilliárd dolláros támogatás részesítik az ázsiai államot.

Pozitívan értékelték, hogy idén Vietnamban a GDP várhatóan 8,5 százalékkal bővül, ugyanakkor sikerült alacso-

nyan tartani az inflációt. A donorországok véleménye szerint nagyon valószínű, hogy a vietnami gazdaság a következő években Ázsia újabb sikeresztorija lesz.

Callisto Modava, a Világbank regionális igazgatója szerint Vietnam gazdaságpolitikája és gazdasága helyes úton halad. Hanoi tavaly már részesült nagy összegű segélyben, akkor a donorállamok 1,8 milliárd dollárt bocsátottak rendelkezésére. A konferencián részt vevő tervhivatali elnök szerint nem zökkenőmentes a tavalyi segély felhasználása. Eddig 400 millió dollárt sikerült felhasználni fejlesztési célokra. Ennek mindegyelőtt az az oka, hogy az or-

szágnak még nincsen elegendő gyakorlata a segélyek összegéhez „passzoló” fejlesztési projektek meghatározásában.

A konferencián részt vevő vietnami kormányhivatalnokok bejelentették, hogy az 1995. évi gazdaságpolitikában elsőbbséget élvez az állami vállalatok és a költségvetés megreformálása, a magángazdaság fejlődésének ösztönzése. Ugyancsak kiemelt feladat a mezőgazdaság fejlesztése, a pénzügyi rendszer korszerűsítése. Folytatódik azon államhivatalnoki kör „áramvonalasítása”, amely a fejlesztési segélyekkel és a projektek megvalósításával foglalkozik. A donorországok azt javasolták Ha-

noinak, hogy fordítson jövőre nagyobb figyelmet a környezetvédelemre és az államigazgatás reformjára.

Az Egyesült Államok Vietnamban várakozó állásponton van, annak ellenére, hogy az elmúlt év végén Clinton elnök feloldotta az országot 18 éve sújtó kereskedelmi embargót. Christofer Bond republikánus szenátor az elmúlt hetekben Vietnamban járt, s bejelentette: a törvényhozás mindkét házában többségbe került republikánusok folytatják erőfeszítéseiket a két ország közötti kapcsolatok javítása érdekében.

• Gonda György

tó ekre

rán az APEH a kielégítendő hitelezők sorában csak a 4. helyet foglalja el. A munkafegyelemmel kapcsolatban Ménes István elmondta, hogy az alkalmazottak szabad akaratukból jönnek az APEH-hez, és nemcsak a bármilyen kis értékű ajándékokat kell visszautasítaniuk, hanem az adóhatóság alkalmazottai még külső cég számára sem végezhetnek tanácsadói vagy szakértői munkát. Például egy magasan kvalifikált közgazdász az APEH-nál kapott jövedelmének három-négyszeresét is megkap-

(MH) A Kaposvári Húskombinátot megvásároló Pini Hungary Kft. új termékcsaláddal jelentkezik a holnap nyíló Foodapest '94-en. Bemutatják a Pini márkanéven forgalomba kerülő olaszos ízesítésű első termékeket: a mortadellát, a prosciutto cot-tót (azaz egy sonkafélét), valamint az oliva-, pisztácia-, uborka- és paprika ízesítésű delikát készítményeket. Ez lesz a hagyományos Kaposhús termékek új csomagolásának premierje is.

Változatlan szinten az import

(MH) Nem növekedett októberben az import a korábbi hónapokhoz képest – közölte Pásztor Csaba, az MNB ügyvezető igazgatója. Mint ismeretes, a pénzügyminiszter pénteken úgy fogalmazott, hogy októberben a vártnál nagyobb mértékben gyorsult az import, s amennyiben az irányzat tartós marad, úgy a prognosztizáltnál képest mintegy 500 millió dollárral magasabb lesz a folyófizetési mérleg hiánya. Az MNB-nek a folyófizetési mérlegről még csak augusztusi adatok állnak rendelkezésére, mely szerint a nyolcadik hónap végén a deficit 2,5 milliárd dollárt tett ki. A pénzforgalmi adatok ennél jóval frissebbek, ám ezekből csupán a tendencia mérhető le, ami nem jelez számottevő változást a korábbi hónapokhoz képest.

VILÁGPIAC

Magyar vállalatok Pozsonyban

10 november 21-től dece

~~200 Ft~~

~~89 Ft~~

nálunk

gyümölcs nektár, 1 liter

mi

Rohamléptekkel terjeszkedik Ázsiában a Boeing

A Boeing piackutatóinak előrejelzése szerint a következő években a világ légiforgalma növekedésének 40 százaléka az ázsiai-csendes-óceáni útvonalokról származik majd. 2014-ig a számítások szerint Japán és Kína 136 milliárd dollárt fordít majd új repülőgépek vásárlására. Már ez a két piaci tényező is bőségesen elegendő ahhoz, hogy a világ első számú repülőgépgyára, a Boeing megkülönböztetett figyelmet fordítson Ázsiára, ahol gépeinek piaci részesedése már ma meghaladja a 60 százalékot.

A Boeing stratégiai számára azonban az ázsiai jelenlét más szempontból is fontos. Nevezetesen a nyugat-európai repülőgépgyártó konzorcium, az Airbus Industries világpiaci sikereinek ellensúlyozására. A szorosabb együttműködéssel az ázsi-

ai országok helyi légiiparával a Boeing tulajdonképpen azt szeretné megakadályozni, hogy az Airbus számottevő piaci pozíciókra tegyen szert a jövőben az ázsiai-csendes-óceáni térségben. A Boeing számára a nagy piaci részesedés ellenére valós veszély a piacvesztés: az Airbus eddig 35 repülőgépet értékesített Kínában, nemrégiben pedig 1,8 milliárd dolláros megrendelést kapott a Singapore Airlines-tól. A hongkongi Cathay légitársaság pedig bejelentette, hogy légiflottáját az Airbus A340-es óriásgépeivel bővíti, illetve korszerűsíti. A nyugat-európai konzorcium 25 millió dolláros beruházással javítóbázist és pilótaképző központot kíván létesíteni Kínában.

A statisztikák szerint a világ leggyorsabban bővülő repülőgéppiaci Ázsia. Tavaly az ázsiai légitársaságok 8,7 milliárd

dollárért vásároltak Boeing-gépeket, ez az amerikai cég éves forgalmának 34 százalékát jelentette. (Ázsia részesedése a Boeing forgalmában 1991-ben még nem haladta meg a 18 százalékot.)

Ebben a piaci helyzetben a Boeing igyekszik előremene-külni Ázsiában a minél nagyobb piaci részarány biztosítására. A Boeing augusztusban bejelentette, hogy Kínában 100 millió dolláros beruházási programot szándékozik megvalósítani. Ennek keretében alkatrészgyártó üzemet létesít az országban, pilótaképző központot nyit, új székházat épít, valamint 737-es modelljéhez helyi gyártóktól vásárol részegységeket. Kína eddig 167 Boeingot vásárolt. Az amerikai óriáscég két kínai repülőgéppalkatrész-gyárral épített ki szorosabb együttműködési kapcsolatot. 1980 óta több

mint 100 millió dollárért vásárolt repülőgéptípusaihoz alkatrészeket és részegységeket, s nemrégiben újabb óriásmegrendelést adott a xiani gyárnak.

Kínában a Boeingnek meg kell küzdenie a McDonnell-Douglas jelenlétével is. A második legnagyobb amerikai repülőgépgyártó 1985-ben szerződést kötött Pekinggel 25 utas-szállító közös gyártására egy sanghaji repülőgépgyárban. Ráadásul 1992-ben a Boeing egy pályázaton alulmaradt a McDonnell szemben kis hatósugarú repülőgépek gyártására Kínában. Ennek ellenére a Boeing 737-es típus gépeinek 25 százaléka Kínában talál vevőre.

Az ázsiai előrenyomulás részeként a Boeing nagy figyelmet fordít a japán piacra is. A közvetlen gépeladások mellett bővíti együttműködési kapcsolatait a Mitsubishi, a Kawasaki

és a Fuji Heavy Industriesszel. Mindhárom cég részegységeket gyárt a 767-es és a 777-es típusokhoz.

Szó van arról is, hogy a nem távoli jövőben megkezdődik egy amerikai-kínai-japán utas-szállító közös tervezése és gyártása. Szakértők szerint az új, közös repülőgép 80-100 személyes lesz, s elsősorban a helyi légiközlekedés lebonyolítására lesz alkalmas. Kínában különösen nagy kereslete van az ilyen kategóriájú repülőgépeknek. Az ázsiai országban jelenleg 30 repülőteret korszerűsítenek, illetve építenek, s a légiforgalom évi 30 százalékkal bővül. Érthető tehát, hogy a Boeing számára különösen "érzékeny" a kínai és a japán légipiac.

Az együttműködést, a repülőgépgyártás és a szervizelés "megtanítását" a Boeing még akkor is vállalja, ha ezzel bizo-

nyos mértékig saját magának teremti konkurenciát a térségben. Egyelőre persze nem kell attól tartania, hogy a repülőgépek világpiacán belátható időn belül Kína, vagy Japán komoly versenytársként jelenik meg. De a japán autóipar világhódító sikersztorijának megismétlődése a repülőgépgyártás területén sem kizárt. Ezzel együtt a Boeing vállalja a veszélyt, s piaci részesedésének bővítése érdekében egyre több anyagi és műszaki kötelezettséget vállal Ázsiában, mindenek előtt Kínában és Japánban. Annál is inkább, mert a japán gyártók tárgyalásokat folytatnak az ATR nevű francia-olasz konzorciummal egy 70-100 személyes utas-szállító közös kifejlesztéséről és gyártásáról.

PÉNZ PLUSZ PIAC

1994. augusztus 26., péntek

Cégek éves beszámolóinak közzététele a számviteli törvény 72. §-ának megfelelően

adatok E Ft-ban

Bagira Kft.		Gordius-x Rt.		Első Pesti Telefontársaság Rt.		Tranzinvest Rt.		CARTHON Kft.		Fundamentum Befektetési Rt.		Korall Gazdasági Tanácsadó és Szolgáltató Kft.		Interproduct Rt.	
Előző év	Tárgyév	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év
	496 000		701 200	2 244 839	4 576 838	916 388	277 497	71 444	361 494	296 218	82 314	187 697	86		
					361		96			30 000	16 000				
					361		96			30 000	16 000				
				2 244 839	3 517 993		500	71 444	361 494	210	64 294	85 549	86		
					612 639					137	64 224				
				512	995 899		500			53	70				
				1 594	18 612					20					
				1 013 508	1 751 552										
				1 229 225	139 291										
	496 000		701 200		1 058 484	916 388	276 901			236 008	2 020	102 148			
			700 000				242 000			225 785	2 020				
			1 200			916 388	34 901								
					1 058 484					10 223					
	7 508		492 772	347 002	266 026	1 112 589	1 596 609	314 464	31 591	61 317	1 089 949	698 306	934 704	51 000	51 000
					72 978	77 567	20 834			80		3	3		
					1 647										
					71 331	77 567	20 834			80					
			1 500	334 047	140 686	127 045	362 448	13 646	10 659	23 654	670 897	195 848	328 309	51 000	35 572
					2 056		45 368			178					

Megafúzió az amerikai hadiiparban

Előre menekülnek az óriások

Eddigi leglátványosabb és értékében legnagyobb állomáshoz érkezett az amerikai hadiipar három évvel ezelőtt kezdődött gyökeres átszervezése, alkalmazkodása a hidegháború utáni időszakhoz. Öthónapos tárgyalások után New Yorkban bejelentették, hogy összeolvad az Egyesült Államok hadiiparának két vállalatbirodalma, a Lockheed és a Martin Marietta. A Lockheed Martin nevű új cég közel 170 ezer főt foglalkoztat majd és éves forgalma eléri a 23 milliárd dollárt. Az új vállalat az amerikai hadiipar első számú, míg az Egyesült Államok tizenhatodik legnagyobb cége lesz.

Miközben évről-évre jelentősen csökken az amerikai katonai kiadások összege, az ágazat megrendelése realitásban az elmúlt tíz esztendőben több mint 65 százalékkal mérséklődtek. S a hadiipar számára nem ígérnek sok jót az előrejelzések sem, hiszen a megrendelések további csökkenése mellett várható a korábban elhatározott eszközfejlesztési programok felülvizsgálata, esetleg törlése. A Bankers Trust számításai szerint 1997-ig az amerikai hadiiparban foglalkoztatottak száma a jelenlegi 800 ezerről félmillióra csökken. Ebben a helyzetben az iparág vállalatai érthető módon keresik a túlélés, a talponmaradás lehetőségeit. A költségek csökkentése, az áramvonalasítás ebben az ágazatban nem bizonyul elégségesnek a sikerhez, a cégfúziók és a felvásárlások azonban kedvezőbb helyzetbe hozzák a hadiipar óriásait.

A Lockheed a világ egyik legnagyobb harci repülőgépi, fegyver és űreszközügyártója. Tavalyi 13 milliárd dolláros forgalmából a repülőgépipar részese 6 milliárd volt, az űreszközöké és rakétáké pedig 4,2 milliárd. A Martin Marietta — amely tavaly a Lockheed és a McDonnell Douglas után a harmadik legnagyobb hadiipari szállító volt — 1993-ban 9,8 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le. A cég erőssége és

tevékenységének fő profilja az elektronika, amely mintegy 4 milliárd dollár bevételt eredményezett. Az űreszközök fejlesztése és gyártása ugyancsak a cég erősségei közé tartozik, ebből az üzletágból tavaly 3,4 milliárd dolláros bevétele származott.

Szakemberek véleménye szerint a légi- és űripar fuzionált az elektronikával a két óriásvállalat házassága révén. Szerencsésnek mondható, hogy a két vállalat tevékenysége elsősorban egymást kiegészítő jellegű, s átfedések elsősorban csak az űrüzletág területén tapasztalhatók. A Lockheed Martin kínálati palettáján többek között olyan termékek szerepelnek, mint az F-16-os és az F-22-es harci gépek, a C-130-as óriásslámpa, a Patriot, a Titan, a Trident és a Hellfire harci, illetve hordozórakéták. Nagy választékban kínálja az űrhajók felbocsátásához szükséges berendezéseket, a katonai rendeltetésű mesterséges holdakat, a repülésben és az űrhajózásban használatos fedélzeti elektronikát. A termékek sorát még hosszasan lehetne folytatni, látnivaló azonban, hogy a két cég egyesülése nyomán komplexebbé vált a kínálat.

Az elmúlt másfél évben mind a Lockheed, mind pedig a Martin Marietta felvásárlásokkal igyekezett erősíteni a pozícióit. Tavaly a Lockheed megvásárolta a General Dynamics F-16-os harci gépeket gyártó üzletágát. A Martin Marietta viszont bekebelezte a General Electric űrhajózási részlegét, valamint a General Dynamics űreszközügyártó üzletágát.

A két óriásvállalat fúziójára részvényeserével kerül sor. A megállapodás értelmében a Lockheed részvényesei minden egyes részvényük után 1,63 részvényt kapnak az új vállalat papírjaiból, a Martin Marietta esetében pedig ez az arány egy az egyhez lesz. (A fúziót még jóvá kell hagynia az USA trösztelene hatóságának, ez az eljárás azonban a várakozások szerint csak formális lesz. Hiszen a védelmi minisztérium már több éve arra ösztönzi a hadiipari cé-

geket, hogy minél gyorsabban konszolidálják és karcsúsítsák az ágazatot.)

A részvényeserék arányából kitűnik, hogy a „házasságban” a Lockheed lesz a vezető szerep. A számítások szerint az új vállalat a következő öt évben az adók, a kamatok és az osztalék kifizetése után 4-5 milliárd dollár készpénzzel rendelkezik, s ezt az összeget beruházásra és cégfelvásárlásokra szándékozik majd fordítani. A katonai rendeltetésű repülőgépek, az űrhajózási és az elektronikai üzletág integrálása szinte tálcan kínálja a lehetőséget a költségek csökkentésére és a versenyképesség fokozására.

A tervek szerint jelentős összegeket takarítanak meg a központi részlegek, az információs rendszerek stb. összevonásával, valamint az egységes „kincstár” létrehozásával. Ugyancsak hatékonyabb és olcsóbb lesz az évi 750 millió dolláros összevont kutatási és fejlesztési tevékenység. Az új cég összehívott tőkeberuházási „kasszája” évi félmillió dollár, ennek felhasználása a fúzió révén várhatóan hatékonyabbá és ugyancsak olcsóbbá válik. A Lockheed és a Martin Marietta menedzsmentje nem is titkolja, hogy a fúziótól jelentős költségcsökkenést vár, végső soron ez volt az összeolvadás egyik fő motiváló tényezője.

A Lockheed Martin létrejöttével az amerikai hadiiparban erősödött a koncentrációs folyamat. A korábbi évek bekebelezései, egyesülései után kevesebb az ágazat önálló cégeinek száma, az „újak” tőkeereje viszont számottevően növekedett. Ebben a helyzetben a nyugat-európai hadiiparnak nem maradt sok ideje a jövőről való gondolkodásra. Versenyképességét csak akkor tudja megőrizni az amerikai konglomerátumokkal szemben, ha felgyorsítja az egyes vállalatok átszervezését, áramvonalasítását, esetleg az iparág integrálódását.

**A Fővárosi és Pest Megyei
Egészségbiztosítási Pénztár
fővárosi lakhelyű
munkatársakat keres előadói,
valamint ellenőri feladatok
ellátására**

A munkakörök betöltésének feltételei:

- érettségi,
- alap- vagy középfokú
társadalombiztosítási tanfolyami
végzettség,
- 3—5 éves gyakorlat.

Az ellenőri területre elsősorban férfi
munkatársak jelentkezését várjuk.

Érdeklődni önéletrajz benyújtásával
az alábbi címen lehet: Budapest VIII.,
Fiumei út 19/A
I. emelet 133. (személyzeti csoport).
Telefon: 210-1630/108-as mellék.

12286 MH

**Államigazg
humánpolitika
munkaügyi
rende
munkajog
munkaügyi
feladatok**

A munkakör betölt
jogtudományi eg
A kiválasztásnál el
a munkajogi sza

Illetmény a köztiszt
szerint.

Jelentkezni szakma
benyújtásával
„Szakmai megbíz
a kiadóban lehet
(1087 Bp., Kerep

Dow

Dow Hungary, subsidiary of a successful international chemical company,
with sales offices and manufacturing facilities around the world,
has an opening for a

CUSTOMER SERVICE REPRESENTATIVE

- The successful candidate will ideally have:
- A university/college degree, preferably in the commercial field
- Minimum two years working experience,
preferably in the import/export area
- Practical computer knowledge
- Fluency in Hungarian and English
- Excellent communication skills

The role of the Customer Service Representative — who will be based in our
Budapest office is:

- Sales support through the efficient administration of customer
orders/quotations/communications
- Communication with various functions internally (marketing, sales, credit)

Please send your application, in English, to:
Ms Z Rajki
Dow Hungary
1364 Budapest
PF 217

12352 MH

Új termelékenységi „aranykor” az USA-ban

94. 11. 11

MH-információ

Nemrégiben tették közzé a világ országainak versenyképességi listáját, amelyet az amerikai gazdaság vezet. Az első helyet az USA nyolcvéti „kényszerszünet” után szerezte vissza Japántól, amely idén – Szingapúrt követve – kénytelen beérni a harmadik helyezéssel. A versenyképességi toplistán Magyarország a 39. helyet foglalja el Brazília után és Venezuela előtt.

Az amerikai gazdaság versenyképességének javulásában nem kis szerepet játszik a termelékenység jelentős növekedése. Fontos tényező az is, hogy az elmúlt másfél évtizedben az Egyesült Államokban csökkenő reálbérek mellett sikerült nagy mennyiségű új munkahelyet teremteni. A statisztikák tanúsága szerint a hetvenes években a termelékenység évi átlagban egy százalékkal növekedett az amerikai gazdaságban, az elmúlt évtizedben az évi átlagos növekedés pedig még ettől a szerény értéktől is elmaradt. Az elmúlt négy és fél esztendőben azonban látványosan javult a termelékenység, s évi növekedése meghaladja a 2 százalékot. Szakértők szerint a javulás szoros összefüggésben áll azzal, hogy az USA-ban jobb lett a munkaerő szakképzettsége, a termelésben és a szolgáltatási ágazatban új technikákat és technológiákat vezettek be, s jócskán javult az amerikai vállalatok szerveztségének és vezetésének színvonala.

1994 második negyedében a termelékenység viszont 2,5 százalékkal csökkent, ami elsősorban azzal függ össze, hogy egymillió új munkahelyet sikerült teremteni a mind izmosabbá váló gazdasági fellendülés eredményeként. Ez a visszaesés sem tudta azonban megfordítani a folyamatot, hiszen a második negyedév termelékenysége így is 2,3 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbi szintet. Az elemzők többségének véleménye

szerint azért is következett be, s azért látszik tartósnak a kedvező folyamat, mert az amerikai cégek jelentős összegeket investálnak a hatékonyság fokozását szolgáló gépekre, berendezésekre és technológiákra. Az elmúlt két és fél évben az USA vállalatai ilyen jellegű beruházásaikat 43,2 százalékkal bővítették.

Különösen jelentős a termelékenység növekedése a gyárparban, ahol az elmúlt évben 5,4 százalékos termelékenységbővülést regisztráltak. Ugyanebben az időszakban a gyárparban a bérek csak 2,7 százalékkal emelkedtek.

A washingtoni kereskedelmi minisztérium adatai szerint a szolgáltatási ágazatban jóval kisebb mértékben emelkedik a termelékenység, mint a termelés területén. A független szakértők többsége a minisztérium adatainak pontosságát megkérdőjelezi, véleményük szerint a kereskedelmi tárca alábecsüli a tényleges növekedést, elsősorban a nem pontos mérési módszerek miatt. Ezt a véleményt látszik alátámasztani az a tény is, hogy idén – az előrejelzések szerint – az új beruházások 75 százalékát a szolgáltatási ágazatban valósítják meg.

Az évtizedből még a nagyobbik rész nem telt el, ennek ellenére az amerikai közgazdászok és az üzleti élet bizakodik a termelékenység további alakulásáról. Nem utolsósorban azért, mert az elhúzódó recesszió után most már „sínen” van a gazdaság, s a GDP növekedése idén 3 százalék körül várható. Kedvezőek az előrejelzések a következő esztendőkre is, hiszen a bruttó hazai termék növekedése tartósan meg fogja haladni a 2,5 százalékot. Minden reménye megvan tehát az amerikai gazdaságnak és a vállalatoknak arra, hogy a kilencvenes évekre a termelékenység alakulása szempontjából úgy tekintsenek, mint a rég nem tapasztalt „aranykorszak” visszatérére.

elemadót?

88,47	00001	33	30,80,40	0001
30,24	0000	0001	30,80,40	0000
53,2	00		11,40	004

Én inkább
fekt

Ha van

me

betont

Profit Plusz

most d

és hihe

hite

a Keresk

és az l

Ja, és erre n
befektetési

fitplu



USA-autók: irány Ázsia

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

Thaiföldön például az autópiacon a japánok 90 százalékos részarányuk tartják a kezükben, az európai gyártók részesedése 10

százalékos. Az egyik vezető amerikai autógyár vezérigazgatója szerint miközben az USA-cégek csak a következő negyedévre terveznek, a japán autóipari vállalatok negyedszázadra előre készítik el termelési, értékesítési és piacmehódítási terveiket.

Az amerikai autóipar és alkatrészipar vezetőinek egy része viszont úgy véli, hogy a délkelet-ázsiai piac csak most érte el azt a nagyságot, amely gazdaságossá teszi ott a gyártást, illetve a térségbe való exportot. Az amerikai autóipar számára legfontosabbnak tűnő délkelet-ázsiai országokba (Thaiföld, Indonézia és Malajzia) nemrégiben népes delegáció látogatott az USA-ból. A küldöttség tagjainak véleménye szerint az amerikai gyártóknak csak akkor van esélyük a japán fölény behozására ezekben az országokban, ha ugyanolyan módszerekkel hódítják meg a piacot, mint ahogy ezt a japá-

nok tették az Egyesült Államokban a hetvenes és a nyolcvanas években. Az amerikai alkatrész- és részegységgyártók jó lehetőséget látnak arra, hogy kiszolgálják a térségben működő japán autógyárakat. Hasonlóan ahhoz, ahogyan az USA-ban működő japán autógyárakat is ellátják részegységekkel és alkatrészekkel.

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



Air France. Budapestről a világ négy sarkába.

PARIZS _____ már **29900.- Ft-tól**

ÉSZNYUGRAZSI ORSZÁG _____ már **49500.- Ft-tól**
N. MARSEILLE, KORZIKA, LYON...

NEW YORK _____ már **63630.- Ft-tól**

CHICAGO _____ már **65430.- Ft-tól**

MONTREAL / _____ már **60010.- Ft-tól**

Költségcsökkentés, hatékonyság növelés

Áramvonalasít a Mobil

Az Egyesült Államok második legnagyobb energiaipari óriás-cége, a Mobil a következő öt esztendőben 50 százalékkal kívánja növelni nyereségét. E nagy ívű célkitűzésről adott nemrégiben számot a vállalat új elnöke, Lucio Noto, aki egyúttal újabb átszervezési „fordulót” is bejelentett.

Noto szerint az alacsony kőolajárak évek óta kedvezőtlenül hatnak az amerikai energia- és vegyiparra. Tekintettel arra, hogy a belátható jövőben nem lehet számítani a „fekete arany” árának számottevő növekedésére, az ágazat vállalatainak a költségek csökkentésével és a tevékenységi kör bővítésével kell jövedelmezőségüket, hatékonyságukat és versenyképességüket fokozni. Az elnök szerint a Mobil vagyonából egy újabb átszervezés, áramvonalasítás révén a jelenleginél jóval többet lehet „kifa-

csarni”. Az elmúlt két évben a Mobil alkalmazottainak száma hatezerrel csökkent, s ma nem haladja meg az 54 ezret. 1991 óta a cég közvetlen költségeit sikerült 675 millió dollárral csökkenteni, s a következő három évben ezen a területen hasonló nagyságú költségzsugorodás várható. Jelenleg a Mobil adózás utáni nyeresége 2 milliárd dollár, s a tervek szerint öt év múlva a nettó profit eléri majd a 3 milliárdot. (Hasonlóan az energiaágazat többi vállalatához, a Mobil sem számít arra, hogy a gazdálkodásban a kőolaj árának alakulása lesz majd a húzóerő.)

Az áramvonalasítás újabb fordulójában a Mobil szeretné jelentősen csökkenteni az egyes üzletágak működési költségeit. A vállalaton belül igen sok az átfedés, a párhuzamos tevékenység. Például a vállalat-



Az olaj árán múlik a nyereség

számítógépközponttal rendelkezik, amelyek kapcsolatban állnak a Mobil központi számítógép-rendszerével. A helyi központok felszámolása a számítások szerint önmagában jelentős megtakarítással jár.

A költségcsökkentés a nyereség növelésének csak egy tényezője, ezen a területen a Mobil sokat vár a petrokémiai üzletág konjunktúrájának javulásától. Erre az irányzatra már utalnak jelek, hiszen 1993-ban ez az üzletág 44 millió dollár profitot hozott, az idei év első kilenc hónapjában viszont a nettó nyereség már meghaladta a 148 millió dollárt. (Érdemes megjegyezni, hogy a petrokémiai üzletág nyeresége 1989-ben még 558 millió dollár volt.)

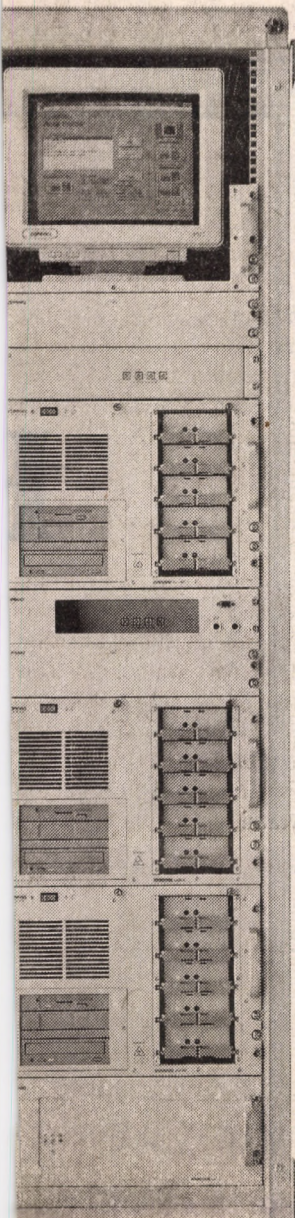
A hosszabb távú tervek között szerepel a tevékenységi kör diverzifikálása, nevezetesen a nagy nemzetközi energetikai projekteken való részvétel, valamint az erőteljesebb bekapcsolódás a földgázbizniszbe és a nemzetközi kutatási, feltérési munkálatok földrajzi hatóságának kiterjesztése. A Mobil számottevően növeli kőolaj-kutatói és -kitermelési tevékenységét az USA-n kívül. Ezt jól bizonyítja, hogy míg tíz évvel ezelőtt a cég kőolaj- és földgáztermelésének 52 százaléka származott az Egyesült Államokból, ez az arány az elmúlt esztendő végén 35 százalékra csökkent.

A Mobil az első amerikai kőolajcég, amely nemrégiben visszatért Vietnamba. Ami Oroszországot illeti: ott később jelent meg versenytársainál, s

emiatt az orosz piacon némi hátrányba került. A vállalatbirodalom vezetése számára fontos feladat, hogy mielőbb bővítsse — elsősorban vegyesvállalatokon keresztül — külföldi lelőhelyeinek számát. A Mobil jelenleg évi 600 millió hordó kőolajat hoz felszínre. (Egy hordó 159 literrel egyenlő.) A jelenlegi termelésnek rövid időn belül csak a felét lesz képes „előállítani” a cég tulajdonában, illetve ellenőrzése alatt álló lelőhelyekből. Ahhoz, hogy a jelenlegi kitermelési szint fennmaradjon világméretben, a Mobilnak olyan új kőolajmezőket kell „szereznie”, amelyek évi 300 millió hordó kőolaj felszínrehozatalát biztosítják.

Számottevő bevétel- és nyereségnövekedésre számít a Mobil a cseppfolyósított földgázból. Katarban egy cseppfolyósító gyárában 10 százalékos részesedéssel rendelkezik. Ez az üzem 1997 elején kezd termelni. Igazán nagy bevételre ebben a „műfajban” azonban egy másik katarai projektből számít, amelyben a cég 30 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik. Noto elnök szerint a Mobil számára egyelőre az USA marad az első számú piac. De miután az Egyesült Államokban a piaci lehetőségek számottevő bővülésére egyik energiaipari cég sem számíthat, a Mobil is kénytelen az eddiginél nagyobb figyelmet fordítani a külföldi üzleti lehetőségekre és piacokra.

Gonda György



A vidék első bankja az északkelet-magyarországi térségben tevékenykedik

Tolnay: a Rákóczi Bank szerepe felértékelődhet

Az ország első vidéki székhelyű pénzügyintézete, a Rákóczi Regionális Fejlesztési Bank Rt., nem csekély vajúdás után, 1992 tavaszán jött létre összesen 114 tulajdonos — önkormányzatok, jogi és magánszemélyek — kezdeményezésére. A pénzügyintézet életre hívásának elsődleges célja volt, hogy tevékenységével segítse a térség fejlesztését, a gazdasági fellendülést szolgáló vállalkozások, illetve az infrastrukturális beruházások finanszírozását. Időközben a Magyar Befektetési és Fejlesztési Bank Rt. többségi tulajdont szerzett a Rákóczi Bankban majd a július 28-i rendkívüli közgyűlésen új igazgatóságot és tisztségviselőket választottak. Az igazgatóság elnöke dr. Tolnay Lajos, a Dimag Rt. egykori elnök-vezérigazgatója, a Magyar Gazdasági Kamara társelnöke lett.

• A rendkívüli közgyűlés a tulajdonosok egyfajta határkönek is nevezik, ám ez nem csupán új elemeket jelent a bank gazdálkodásában, hanem egyben az eredeti szerep visszatérését. Miként vélekedik erről a részvényesek bizalmát élő vezető igazgatósági elnök?

A rendkívüli közgyűlés által elfogadott zárt körű tőkeemelés révén a valamivel több mint 640 millió forintos alapító tőkéjű társaságban az MBFB Rt. 52 százalékos meghaladó tulajdoni részesedéssel rendelkezik. Jelentős még a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei Önkormányzat közel 19 százalékos része. A július 28-i közgyűlés óta nagyon sokat tett az új vezetés, hogy a tulajdonosok által elfogadott stratégia megvalósuljon. Határozunk többek között arról is, hogy az alapítói elképzeléseknek megfelelően csak az észak-kelet-magyarországi térség négy megyéjében — Borsod-Abaúj-Zemplénben, Hevesben, Nógrádban, illetve Szabolcs-Szatmár-Beregben — folytatunk bármilyen pénzügyi műveletet. Ennek érdekében felvettük a kapcsolatot az önkormányzatokkal, kis és középvállalkozásokkal. A Rákó-



Tolnay Lajos

kóczi Bank egy kis tőkéjű szakosított pénzügyintézet, amelynek anyagi lehetőségei ma nem túl nagyok, inkább csak a kisebb vállalatokat, vállalatlapításokat, vállalkozói munkahelyteremtéseket tudjuk igazán támogatni.

• Milyen alapelemeket tartalmaz a rendkívüli közgyűlésen elfogadott új stratégia?

A Rákóczi Bank tagja lett egy komoly háttérrel rendelkező pénzügyintézet csoportnak, amelynek tetején az MBFB áll. Időközben az MBFB saját stratégiájában az is eldőlt, hogy a korábbi tervekkel ellentétben további kockázati tőkebefektető társaság nem fog létesülni a régióban — sem Egerben, sem Salgótarjánban —, ezért a Rákóczi Bank szerepe mindenképpen felértékelődik, mint ennek a pénzügyintézet csoportnak a tagja. A régióban legközelebb Nyíregyházán működik ilyen befektető társaság, igyekszünk velük szorosabb együttműködést kialakítani. Reméljük persze azt is, hogy a bank felértékelődése a forrásellátottságban is jelentkezni fog. Az már most látszik: igény van arra, hogy képviselőket létesítsünk a régió három másik megyéjében — ezt mihamarabb véghez akarjuk vinni.

• A korábbi bankvezetés komolyan kötődött Budapesthez. A tavalyi szerény nyereség is elsősorban a pénzügyi műveletekkel jött össze. Mennyiben változott ez?

Mint mondtam, deklaráltuk, hogy a régióra korlátozunk ténykedésünket, hiszen

ezért hozták létre a bankot. A fővárosban ott van az MBFB, amely képes képviselni a Rákóczi Bank érdekeit. Költség-takarékossági szempontból sem mellékes, hogy egyszerűsítettük a szervezeti felépítésünket, osztályokat vontunk össze, a budapesti kirendeltséget megszüntettük és csak a legszükségesebb pénzügyi műveletek ügyében fordulunk a fővárosba.

• Milyen eredményeket hozott az eddigi banki tevékenység?

Negyven helyi önkormányzattal állunk hitelezői kapcsolatban, eddig összesen 300 millió forintnyi hitelt osztottunk szét, jórészt a térségi földgázprogramhoz kapcsolódóan. A 300 millióból a Bodroggáz projektet 250 millióval, más projekteket pedig 50 millióval támogattuk hitel formájában. Ezzel a hitelezési lehetőségeink jórészt ki is merültek, újabb források után kell nézni. Komoly eredmények tartjuk azt is, hogy sikerült jó kapcsolatot kialakítani a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei Regionális Vállalkozásfejlesztési Központtal. Az együttműködés első lépése, hogy a Rákóczi Bank foglalkozik a diósgyőri és ózdi kohászatból kikerülő vállalkozóvá válását segítő 50 milliós mikrohitelkeret folyósításával, sőt szó van arról is, hogy a pályázónkénti 500 ezer forintos hitelösszeget piaci alapokon kiegészítjük. Megállapodás született a közelmúltban megalakult Borsod-Abaúj-Zemplén megyei Fejlesztési Közalapítvány ügyvezetésével arról is, hogy a PHARE-pénzek kezelését is bankunk végzi.

• Beszéltek a bank tevékenységi körének kibővítéséről is.

Az MBFB tárgyalásban áll az Állami Vagyonügynökséggel bizonyos vállalatcsoport vagyongazdálkodásának átadásáról. A régiókban lévő kis- és középvállalatok közül néhány esetében a Rákóczi Bank is vállalhatja ilyen tevékenységet. Ez azonban még csak csíráiban létező elgondolás.

Szaniszló Bálint

A Ganz I

A Ganz Kapcsoló- és Készülékgyártó Kft.-t a munkavállalói rész tulajdonosi program keretében értékesítették. A hazai gazdálkodó szervezeteket jellemzően sújtó probléma, a forrás- és eszközhiány, ennél a társaságnál is jelen van. A megoldást kereskedelmi papír kibocsátásban (CP), illetve egy kockázati tőke befektetési társaság megjelenésében látja Simándi Péter vezérigazgató.

Az MRP szervezetek által megvásárolt társaságoknak sokan nem jóval túl sok jövőt. Simándi Péter vezérigazgató szerint azonban nem szabad általánosítani. Hiszen nem egyedül az MRP szervezetek tulajdonában lévő társaságoknál léphetnek fel gondok, hanem a többi — akár készpénzért, akár más készpénzkímélő fizetőeszközért — privatizált cégek többségénél is, mivel a legtöbb tulajdonos

A védelmi kiadásokat is jelentősen csökkentik

Romokban Kelet-Európa hadiipara

A hidegháború befejeződése, a Szovjetunió felbomlása és a Varsói Szerződés megszűnése mély válságba sodorta Kelet-Európa hadiiparát, amely még egy évtizeddel ezelőtt a világ legnagyobbjai közé tartozott. Tovább rontotta az ágazat helyzetét, hogy számottevően csökkent a fegyverexport Szíriába, Irakba és Líbiába egyrészt, másrészt az exporthitel-lehetőségek elapadása miatt. A politikai változások, valamint az általános gazdasági válság térségünk országainak többségében azzal is járt, hogy jelentősen mérséklődtek a költségvetés védelmi célokat szolgáló kiadásai.

Mindezt a bonyolult helyzetet tetézte, hogy a hadiipar az egész világon recesszióba került. A stockholmi Nemzetközi Békekutató Intézet adatai szerint 1987-ben a nagyobb méretű hadiipari termékek (tankok, tüzérségi és elhárító rakéták, katonai repülőgépek stb.) világkereskedelme 48 milliárd dollár volt, tavaly viszont már nem haladta meg a 22 milliárdot. A tartósan ígérkező visszaesésre a nyugati hadiipari konglomerátumok karcsúsítással, fúziókkal, felvásárlásokkal, s nem utolsósorban tömeges elbocsátásokkal és gyárbezárásokkal válaszolnak.

A statisztikák tanúsága szerint térségünk hadiipara ma már csak árnyéka valamikori önmagának. Jól jellemzi a helyzetét, hogy Lengyelországban 80, Szlovákiában 90, Romániában pedig 98 százalékkal esett vissza a hadiipar termelése az elmúlt esztendőkhöz képest. A londoni Economist értékelése szerint Kelet-Európa hadiipara romokban hever, s igen csekély az esély arra, hogy az ágazatban érdekelt vállalatok talpra tudnak majd állni.

1988-ban Csehszlovákia a világ ötödik, Lengyelország a hetedik, Bulgária pedig a tizen-

harmadik legnagyobb fegyver-exportőre volt. 1993-ban csak Csehország és Bulgária exportált jelentősebb mennyiségű és értékű hadiipari terméket. Szlovákia — amely korábban a térség „fegyverműhelye” volt — tavaly mindössze 45 millió dollár értékű fegyver exportjára kapott megrendelést.

Kelet-Európában a Szovjetunió kivételével egyetlen ország sem volt önálló fegyverekből és hadiipari termékekből. A Varsói Szerződés keretében az egyes tagállamok a hadiipari gyártás területén is szakosodtak. Bulgária például számítógépeket, Csehszlovákia kiképző-repülőgépeket, Magyarország pedig távközlési eszközöket és berendezéseket gyártott a hadiipari munkamegosztás keretében.

A kereslet drámai csökkenése nehéz feladat elé állította térségünk kormányait a hadiipari cégek jövőjét illetően. Sok esetben az egyes országokban a társadalmi béke megőrzése érdekében nem zárták be véglegesen a veszteséges hadiipari üzemeket, s az elbocsátások mértéke is jóval kisebb a szükségesnél. A hadiüzemek egy részét polgári célú termelésre igyekeznek átváltítani, a folyamat azonban sok nehézséggel jár. Mindenek előtt a konvertáláshoz jelentős tőkére, kutatási és fejlesztési kapacitásra, valamint felvevőpiacra volna szükség.

A kisebb kelet-európai államok arra számítanak, hogy a következő években sikerül feléleszteni hadiiparuk egy részét, amely majd kis volumenű, de nyereséges exportot bonyolít le. A térségben viszonylag olcsó a munkaerő, a Nyugathoz képest még mindig alacsonyabbak a termelési költségek. A meglévő hadiipari termékek nyugati technológiával korszerűsíthetők, s a NATO-szabványok alkalmazásával még némi piacra is számíthatnak a hadi-



FOTÓ: ISZA FERENC

ipari ágazat talponmaradó cégei.

Némi reménysugarat jelent egyes kelet-európai hadiipari vállalatok számára a nyugati cégekkel meglévő, illetve kibontakozó együttműködés. Mindent összevetve azonban, Kelet-Európa hadiipara nem sok sikerre számíthat a jövőben. Bulgária minden bizonnyal profitál majd az orosz hadiiparral megújított szerződésekből, bár a vállalt K+F tevékenység finanszírozása nem lesz könnyű feladat az ország számára.

Némi reményt jelenthet a térség hadiipari cégei számára, hogy a kormányok igyekeznek előnyben részesíteni a megkurtított hadiipari kiadásokból a

hazai beszerzéseket. Az ágazat számára azonban megoldást ez sem jelenthet, hiszen csak Lengyelországban 1986 és 1992 között 84 százalékkal csökkent a hazai gyártású hadiipari termékek értékesítése.

A kelet-európai országokban számottevően növekszik az igény és a kereslet a korszerű nyugati fegyverek és fegyverzetek iránt, a forráshiány azonban nagy mértékben gátolja ezek importját. Nyugati szakértők szerint nem kétséges, hogy a következő években a volt Varsói Szerződés államaiban — a Szovjetunió utódállamainak kivételével — a hadiipar a termelés és a gazdaság perifériájára szorul.



A MAGYAR TÁVKÖZLÉSI
RÉSZVÉNYTÁRSASÁG
Budapesti Távbeszélő
Igazgatósága

**A MAGYAR TÁVKÖZLÉSI RÉSZVÉNYTÁRSASÁG
BUDAPESTI TÁVBESZÉLŐ IGAZGATÓSÁGA**
nyilvános ajánlatkérést hirdet budapesti távbeszélő központok
távközlésfejlesztéséhez kapcsolódó helyi hálózat építésének és rekonstrukciójának
generálkivitelezői munkáira

Lipót, Teréz, Ferenc, István, József, Lágymányos, Óbuda és Békásmegyer központok területén az előfizetői hálózat bővítésének tervezése és kivitelezése a jelenlegi hálózat rekonstrukciójával együtt történik. A hálózatépítést és a rekonstrukciót több ütemben kell végrehajtani.

Az ajánlati dokumentációk témánként egységesen 50 000 Ft + áfa visszatérítésre nem kerülő díj befizetésének igazolása mellett átvehetők a hálózat-tervezési iroda titkárságán — Budapest XIII., Petneházy utca 52. — 1994. november 14-től (hétfőtől csütörtökig 13 és 16 óra, pénteken 9 és 12 óra között).

A pályázati díj a kiíró által biztosított utalványon kerül befizetésre, melyet a pályázók az ajánlati dokumentáció átvételi helyszínén, a titkárságon szerezhetnek be. Az ajánlat beadásának feltétele az ajánlati felhívás ajánlatadó általi megvásárlása.

A konzultáció időpontja: 1994. november 28-án 9 óra.
Helye: a Matáv Rt. Budapesti Távbeszélő Igazgatósága, beruházási osztály, Budapest XIII., Petneházy utca 52. IV. emelet 431.

A pályázatokat központonként, zárt borítékban „központ neve távbeszélő hálózatának bővítése”

AJÁNLAT

megjelöléssel kérjük beadni.

Az ajánlatok beadási határideje:

1994. december 12-én 12 óra.

Helye: Budapesti Távbeszélő Igazgatóság, Budapest VIII., Horváth Mihály tér 17—19., TÜK-iroda, IV. emelet 414. szoba.

Az ajánlatok nyilvános bontása:

1994. december 12-én 14 órakor.

Helye: a Matáv Rt. Budapesti Távbeszélő Igazgatósága, beruházási osztály, Budapest XIII., Petneházy utca 52. IV. emelet, 431. tárgyaló.

Az eredményhirdetés időpontja:

1994. december 22-én 14 óra.

Az eredményről a pályázók írásban kapnak értesítést.

16210 MH



A multik Kínában

94.11.9.
A kimeríthetetlen lehetőségek hazája

A fogyasztási cikkek előállító multinacionális vállalatok nemzetközi küzdelmének új színtere a kínai piac, ahol az 1,2 milliárdos lakosság hatalmas üzleti lehetőségeket kínál. Kína persze a külföldi befektetőknek nemcsak nagy piacot és bevételt, hanem igen nagy gazdasági és politikai kockázatot is „kínál”. Mindezek ellenére a multik kíméletlen harcot folytatnak a minél nagyobb piaci részesedés megszerzéséért, valamint a hosszú távra szóló pozíciók kiépítéséért.

Kína 1979-ben nyitotta meg kapuit a külföldi tőke előtt, s azóta gomba módon szaporodtak a vegyesvállalatok. Külön piaci harcot vív egymással az Omo és az Ariel mosópor, a Coca-Cola és a PepsiCo, a McDonald's és a Kentucky Fried Chicken gyorséttermi lánc, a United Biscuits és a CPC élelmiszer-ipari óriásvállalat és még sorolhatnánk. Közülük azonban csak három „világjátékos” – a svájci Nestlé, a holland-brit Unilever, valamint az amerikai Procter and Gamble – rendelkezik olyan anyagi, személyi, marketing és disztribúciós erőforrásokkal, amelyek révén lehetőségük nyílik termékeik országos „terítésére”.
Jól jellemzi a „három nagy” elkötelezettségét a kínai piac iránt, hogy csak az Unilever a

következő öt évben félmilliárd dollárt kíván beruházni, s ezen keresztül szeretné a jelenlegi 200 millió dolláros forgalmát az ezredfordulóra 1,5 milliárdosra bővíteni. A Nestlé az országban jelenleg évi 200 millió svájci frankos forgalmat bonyolít le, amelyet öt éven belül meg kíván ötszörözni.

A fogyasztási cikkek három óriásvállalatának volt türelme kivárni a gazdasági és pénzügyi reformok felgyorsulását.

Az Unilever például vegyesvállalatot alapított a világ első számú fogkrémgyártó cégével, egy sanghaji állami vállalattal. A vegyesvállalat állítja elő Kína legismertebb hazai fogkrém-márkáját, a Zhonguát, amelyből évente 550 millió darabot értékesítenek. A fogkrém és a vegyesvállalat piaci részesedése

eléri a 16 százalékot, de ezzel a terjeszkedés még nem ért véget. A cég további 5-600 millió fogyasztót céloz meg marketingstratégiájában.

A márkás termékeikről az egész világon ismert fogyasztási cikkek gyártó multik Kínában kivétel nélkül vegyesvállalati formában tevékenykednek. Állami cégekkel „állnak össze”, s minden újabb vállalkozásban növelik tulajdoni hányadukat. Tapasztalataik szerint egyre könnyebb a vegyescégek létrehozása. A Nestlé 13 éven át folytatott tárgyalásokat az első üzleti szerződés aláírása előtt. Ez azonban ma már történelem, a külföldi cégek viszonylag rövid idő alatt ütik nyélbe szerződéseiket Kínában.

Piaci részesedésük bővítése érdekében a „három nagy” a kínai piacon a világszerte ismert termékek mellett „beveti” a népszerű helyi márkákat is. A külföldi gyártók számíthatnak arra, hogy a kínai cégek a következő években számottevően javítják majd fogyasztási cikkek minőségét. Ez azonban együttjár majd a jelenlegi viszonylag alacsony árak jelentősebb emelésével, tehát a kínai cégek minőségjavítása nem jelent érezhető versenyt a multik számára.



A Coca-Cola hirdetése Sanghajban

A Kínában tevékenykedő külföldi cégeknek a fogyasztási forradalom áldásai mellett igen sok nehézséggel kell megküzdeniük napról napra. Enyhén szólva akadozik az alapanyagellátás, valamint a csomagolóanyagszállítás. Igen körülményes a televíziós reklámfilmek helyi elkészítése is.

A fejletlen szállítási rendszer miatt az áruszállítmányok eljuttatása Sanghajból Pekingbe (ezer kilométer) három hetet vesz igénybe. Noha a kormányt teret dolgozott ki az infrastruktúra fejlesztésére, a projektek megvalósítása hosszú éveket vesz igénybe.

Ugyancsak gondot jelent a jól képzett helyi menedzserek toborzása. A multik igyekez-

nek maguknak a legjobb végzős egyetemistákat megnyerni, a helyi munkaadók azonban ma még nem szívesen investálnak a dolgozók képzésére nagyobb összegeket. Pedig a munkások továbbképzése elengedhetetlen, különösen olyan cégeknél, amelyek csúcstechnikát és -technológiát alkalmaznak.

A külföldi befektetők számára kockázatot jelenthet a kétszámjegyű gazdasági növekedés megtörése, de az első számú közellenség az infláció. Az árnövekedés az elmúlt hónapokban mind a nagyvárosokban, mind pedig vidéken új lendületet kapott. A gyorsuló infláció, a júan gyakori leértékelése könnyen felboríthatja a

külföldi befektetők számításait a hazai és az importált nyersanyagokra, valamint az értékesítési árakra vonatkozóan. Az óvatosságokról közismert multik azonban Kína esetében (is) vállalják a „veszélyt”.

Részvényeseik a kínai beruházásokból közép távon csak kevés osztalékra számíthatnak, hiszen a cégek többsége reinvestálja a nyereséget. A „három nagy” pedig a kínai gazdaság gondjai ellenére is folytatja nagy arányú beruházási és terjeszkedési tevékenységét az országban, mert termékeik számára hosszabb távon Kína szinte kimeríthetetlen piacot jelent.

			-557	-557										-749	-7 953	
	25	-16 679		614	3 329	752	98	107	9 015	20 395	-270	-196		45 152	-7 024	7 966
						705			465	310			32 837	9 044		
						705			465	310			32 837	9 044		
	14 017	1 769	11 391	37 937	75 291	73 684		33 186	215 352	392 052	4 430	790	106 366	192 600	113	225
	7 171			4 428		2 988			33 433	60 923			7 385	6 713		
										30 337	3 512					
													7 385	6 713		
						2 988			33 433	30 586						
	6 846	1 769	11 391	33 509	75 291	70 696	15 423	33 186	101 717	551 129	4 430	790	98 981	185 887	113	225
									25 060	58 767			900			
					28 518	25 266	14 228	11 929	73 834	225 555	3 512		68 481	175 305	113	104
									3 000							
									54 900				13 000			
						660			4 716	7 989	430					
					46 773	44 770	1 195	21 257	20 409	38 818	488	790	16 600	10 582		121
	2 037	26			676	1 425		59	2 964	11 623	364	586	10 004	19 417		
	26 079	85 141	260 854	302 714	412 146	461 180	25 421	43 350	245 538	488 745	14 524	201 180	1 650 767	1 764 692	70 260	134 338
					284 471	548 042	40 528	74 346	140 170	234 690	8 249	1 572	1 592 971	1 962 621		
					6 869	14 330			94 965	150 718	12 655	16 408				
	5 420	15 163		209 888	291 340	562 372	40 528	74 346	235 135	385 408	20 904	17 980	1 592 971	1 962 621		
		100		660	4 685	3 202			12 265	10 054	622	41	257 918	188 060		
										24 271						
					26 844	31 395			2 568	-600						
				20 723	26 844	31 395			2 568	23 671						
					89 709	194 455	6 017	3 918	99 266	158 848	546	458	661 477	699 762		7
					12 537	28 722	474	973	39 834	40 856	1 379	2 861	313 709	82 427	1	119
					94 907	144 935			10 510	40 601			455 978	272 074		
							23 467	52 206					33 508	24 686		
		1 904	592	157 793	197 153	368 112	29 958	57 097	149 610	240 305	1 925	3 319	1 464 672	1 078 949	1	126
					29 341	66 325	848	1 998	17 965	39 925	5 470	5 097	360 596	419 164		486
					3 654	9 995	2 686	3 253	1 065	2 095	872	784	93 976	51 271		600
					12 958	30 936	367	875	7 933	17 669	2 436	2 354	160 444	191 504		241
		6 301	50	49 581	45 953	107 256	3 901	6 126	26 963	59 689	8 778	8 235	615 016	661 939		1 300
	2 955	3 837		10 695	12 498	19 537	1 018	876	3 858	9 258	1 647	1 366	126 123	200 459	5 478	1 370
	131	8 762	115	5 799	31 299	38 086	5 826	10 669	20 793	66 325	7 343	12 712	112 219	67 624	244	1 279
	16	13 299	5	3 363	10 042	26 051	181	207	14 708	38 269	1 540	1 544	-151 910	102 623		377
I.—VIII.)	2 318	-18 840	-762	4 040	25 924	37 927	-356	-629	34 036	5 287	293	-9 155	13 323	39 087	-5 723	-4 452
					2 539	7 683	454	805	1 162	1 488	253	1 008	26 370	19 564	10	10 057
													17 934	18 000		