

Megafúzió az amerikai kórháziparban

94.10.28

Az Egyesült Államok első számú kórházipari cége, a Columbia/HCA Healthcare hárommilliárd dollárért megvásárolta az ország második legjelentősebb kórházhálózatát, a Health Trustöt. Az elmúlt másfél esztendőben a Columbia összesen három nagy értékű bekebelezést hajtott végre, amelyek nyomán a cég az USA legnagyobb versenyszférában tevékenykedő kórházi hálózata lett.

Másfél évvel ezelőtt a Columbia mindössze 20 kórházzal és rendelővel rendelkezett, az erőteljes bekebelezési tevékenység eredményeként ezek száma 322-re emelkedett. A megafúzió után a Columbia/HCA éves forgalma eléri majd a 15 milliárd dollárt. A statisztikák tanúsága szerint az amerikai kórházak 14 százaléka működik nyereségorientáltan, a többi a központi és a helyi költségvetés, valamint a jótékonyági szervezetek pénzeiből gazdálkodik. Az újabb fúzióval a Columbia a profitorientált üzletág kórházainak több mint egynegyedét tudhatja magáénak. Az Egyesült Államokban az egészségügy meglehetősen nagy biz-

nisz a kórházak, az orvosok és a gyógyszergyárak számára. Tavaly az USA egészségügyi „számlája” 804 milliárd dollár volt. Ebből az összegből 44,6 százalékot a kórházi, 20,8 százalékot pedig az orvosi költségek jelentettek. A szociális otthonok részesedése 9,3, a gyógyszereké pedig 8,8 százalék volt. Így érthető, hogy a Columbia szeretné minél gyorsabban befejezni a versenyszférában tevékenykedő kórházi vállalatok felvásárlását.

Hírek szerint a Columbia „étvágya” egyre nő. Nem kizárt, hogy a közeljövőben felvásárolja az American Medical Holdings és az NME kórházi hálózatokat. Emellett le-

ányvállalatokat és -kórházakat kíván alapítani Londonban, Genfben, a karibi térségben és Dél-Amerika több országában. A tervek szerint az ezredfordulón a Columbia éves bevétele eléri majd a 20 milliárd dollárt.

A Columbia vezetése a Health Trust felvásárlását azért is tartja szerencsésnek, mert a két kórházi hálózat földrajzi elhelyezkedése jól kiegészíti egymást. A Health Trust elsősorban nem a városokban üzemelteti kórházait, a Columbia kórházai pedig szinte kizárólag városiak. A tervek szerint a városokon kívüli kórházak nagy számban látják majd el betegeikkel a Columbia városi kórházait.

Mindkét kórházi óriásvállalat vezetőinek véleménye szerint a fúzió számos anyagi előnnyel jár. A két hálózat évente összesen 2,5 milliárd dollárt fordít orvosi berendezések, eszközök és anyagok vásárlására. A két cég vásárlóerejének egyesítése számítások szerint évi 125 millió dolláros megtakarítással jár, ugyanis a nagyobb volumenű együttes beszerzés lehetőséget nyújt jelentősebb szállítói

árengedmények elérésére. További megtakarításokat eredményez a párhuzamos szolgáltatások és tevékenységek ésszerű csökkentése, illetve megszüntetése. Mindent összevetve, az „egy fedél alatt élés” megtakarításai elérhetik az évi 200 millió dollárt is.

A Columbia/HCA évi 150 millió dollárt fordít információtechnológiai fejlesztésekre. Ezen beruházások eredményeként 1996 végére a Columbia rendelkezik majd a legnagyobb és legkiterjedtebb digitális információs rendszerrel az amerikai egészségügyben. Az információs szuperországút részét képező digitális rendszer révén az óriásvállalatokon belül megszűnnek majd a párhuzamosságok, s koordináltabb, takarékosabb lesz a berendezés- és eszközvásárlás. Az sem mellékes, hogy amikor a rendszer megfelelően fel lesz töltve a betegekre vonatkozó adatokkal, az orvosok számára egyszerűbb és gyorsabb lesz a megfelelő kezelések kiválasztása, eldöntése.

kárpótlási jegyes fizetés formájában zajlott le. Hiszen forgótöke hiányában a menedzsmentnek finanszírozási problémákkal kell szembenézniük, s a megoldást a hitelfelvétel, illet-

éves forgalma nem éri el a 150 millió ECU-t, s a dolgozók maximális létszáma 500 fő. A közép-európai partnernek a egyesvállalatban minimum meghatározó kisebbséggel (25 szá-

ügyi helyzetük stabilizálására, külföldi pénzügyi, illetve stratégiai befektető keresését is megkezdhetik.

F. B.

Nemzetközi fórum Budapesten november 2–4. között

A védjegy védelmet kínálhat

Vajon mekkora kárt okoznak az ismert márkás magyar termékek gyártóinak a hamisítók? A legutóbbi herendi márkahamisítás feltehetően csak a jéghegy csúcsa, a Zwack unicum vagy a Pick szalámi esetében is már többször előfordultak hasonló esetek, csak azokat nem verték nagydobra. A védekezés nem könnyű, de védjegyoltalom nélkül lehetetlen — állítják a Danubius Szabadalmi és Védjegy Iroda ügyvivői, Molnár Imre és Lantos Mihály. A szakembereket a Budapesten november 2-4 között, a Marriott Hotelban megrendezendő nemzetközi fórumról kérdeztük, amelyet „A márkanev és a védjegy szerepe a piacgazdaságban,” címen szerveznek.

Évente 100 milliárd dollárra becsülik a „koppintott” termékek forgalmát, azaz a márkás termékek hamisítása nem éppen a legrosszabb üzlet. Ne-

terméknél nemcsak a védjegyoltalmat — azaz azt a megjelölést, amely alkalmas az áru és a szolgáltatás más árutól való megkülönböztetésére — kell megoldani, hanem a szabadalom, azaz a műszaki megoldás kérdését, sőt a dizájnt, tehát a megjelenést is.

A november 2-4 közötti nemzetközi konferencián a multinacionális cégek szakértői, például a General Electric, a Nestle és a Rolls-Royce Motor Cars képviselőitében számolnak be a védjegy illetve a márkanevek szerepéről és jelentőségéről.

A védjegy illetve egy cég good-willje milliárdokat jelenthet. Erre jó példa, hogy a Nestle például 100 millió dollárt fizetett az Angliában bevezetett Cadbury csokoládé védjegyéért. A good-willt védik az autógyárak akkor, amikor visszahívják egyes szériáikat, amely-

lete megtartani a védjegyet. Véleményük szerint a védjegy vagy a márkanev megvédése olyan, mint a BIRODALOM megszervezése illetve védelme. A hasonlat a Jurassic Park esetenél érhető tetten: a film bevétele ugyanannyit hozott, mint a hasonló márkanevvel forgalomba hozott játékok eladása.

Amennyiben egy cég illetve egy márka neve túlnő a saját árucsoportja ismertségén, úgy van esélye arra, hogy az azonos néven bejegyeztetendő védjegyeket megvétőzza. Így tudta megakadályozni Magyarországon a Hilton szálloda, hogy ugyanilyen néven dohánytermékeket védjegyeztessenek be, vagy a Levi's cég, hogy számítéreket illetve zsebszámológépeket szóvédjegyeztessenek. Ugyanakkor a szakemberek azt is elmondták, hogy a Telefunken cég egykor képtelen volt érvényt szerezni a magne-

üzonyos értékpapírok... sa esetén minden magánszemély a befektetett összeggel, de maximum összjövedelme 30 százalékáig csökkentheti az adóalapját, amennyiben az értékpapírt legalább három évig nem adja el. A pénzügyi tárca szakértői az elmúlt évek tapasztalatai alapján úgy látják, hogy ez a befektetési kedvezmény nem tölti be az eredeti szándékot, vagyis a gazdaság vérkeringésébe történő működő tőke bevonást, hanem különféle pénzügyi műveletekkel csak az adókikerülés törvényes lehetőségét teremtette meg. Ezen befektetési kedvezmény hátrányai között említik a minisztérium szakemberei azt is, hogy rugalmatlan, mivel csak a befektetést követő harmadik év elteltével engedi meg a befektetés szerkezetének megváltoztatását. Emiatt a magánszemély nem érdekelt a hosszú távú befektetéseknek folyamatos növelésében. Ez a szabályozás gátolja a tőkepiaci forgalmat amiatt is, hogy csak közvetlenül a kibocsátótól történő első megszerzésre vonatkozik a kedvezmény. Ez pedig kifejezetten hátrányos az értéktőzsde fejlődése szempontjából, holott a tőzsdén jegyzett részvények iránti kereslet

Án

Siker Európában, nehézségek az USA-ban

Ismét nekirugaszkozik a Colgate-Palmolive

Egyre szélesedik a szakadék az amerikai háztartás/vegyipari és testápolási óriásvállalat, a Colgate-Palmolive otthoni és külföldi teljesítménye között. Miközben a cég Európában, Ázsiában és Latin-Amerikában jelentősen növeli piaci részesedését és nyereségét, első számú piacán, az Egyesült Államokban mind több nehézséggel kényszerül szembenézni.

1993-ban a vállalatbirodalom világforgalma 7,1 milliárd dollár volt, üzleti nyeresége pedig elérte a 888 millió dollárt. Az amerikai piac részesedése a világforgalomból 35, a nyereségből pedig 38 százalék volt. A statisztikák tanúsága szerint a Colgate-Palmolive észak-amerikai forgalma némileg csökkent az előző évhez képest, nyeresége pedig csak kis mértékben növekedett. A kedvezőtlen irányzat a cég számára 1994 első félévében is folytatódott Észak-Amerikában: a második negyedévben például a bevétel 13 százalékkal, a nyereség pedig 30 százalékkal mérséklődött. A szakma elemzői szerint valami nincsen rendben a vállalat háztartásán, hiszen főbb termékeinek piaci részesedése érezhetően csökken a versenytársak javára.

Ebben az évtizedben a Colgate-Palmolive amerikai üzletága már négy átszervezést

hajtott végre, az áramvonalasítások azonban nem jártak jelentős költségcsökkenéssel. A korábbi évekhez képest kedvezőtlenebb eredményekben a szakértők véleménye szerint az is szerepet játszik, hogy a cég viszonylag keveset fordít új termékek kutatására és kifejlesztésére, s emellett versenytársaihoz képest nem költ eleget hirdetésre.

A vállalat vezérigazgatója, Reuben Mark a tornyosuló gondok ellenére derűlátó: szerinte a Colgate-Palmolive világforgalma idén 5,3 százalékkal 7,5 milliárd dollárra növekszik, a profit pedig eléri majd a 937 milliót. Ez utóbbi 5,4 százalékos növekedésnek felel meg, jóval alacsonyabb mint az 1989-et követő évek 18 százalékos bővülési átlaga.

A vezérigazgató 1984-ben került a cég élére, s azonnal hozzálátott a vállalat termékcsalájának diverzifikálásához. Korábban a Colgate-Palmoli-

ve elsősorban háztartás-vegyipari cikkeiről volt ismert, Mark szélesítette a kínálati skálát, s a céget öt fő üzletágra osztotta: szájaápolási cikkek, háztartási tisztítószeresek, mosóporok, testápolási termékek és állateledel. Az elmúlt évtizedben sikeresen végződtek a karcsúsítások, a cégfelvásárlások révén pedig a Colgate-Palmolive nemcsak kínálatát bővítette, hanem javította termelőkapacitásainak kihasználtságát is. Kedvező volt a vállalat készpénzforgalma, ütemesen növekedett a nyereség, emelkedett a részvényárfolyam, s nem volt panaszra okuk az osztalékot illetően a részvénytulajdonosoknak sem.

Az előrejelzések szerint a Colgate-Palmolive idén részvényenként 3,80 dollár osztalékot fizet, ez 12,4 százalékkal haladná meg az előző évit. Egyes elemzők a nyereség és az osztalék ideai növekedését azzal magyarázzák, hogy a cég 1993 óta visszavásárolta részvényeinek 8 százalékát.

A Business Week szerint a kedvezőtlen amerikai teljesítményre vonatkozó kérdéseket a vezérigazgató igyekszik nem megválaszolni, s inkább a kitűnő nemzetközi eredményekről beszél. Az észak-amerikai piacon való megkapaszkodás, a korábbi piaci részesedés visszaszerzése most a 45 esztendőss Juliber asszony felada-

ta, akit nemrégiben neveztek ki az amerikai üzletág élére. A „csodacsatárno” a 80-as évek második felében három esztendő alatt megkészszerelte a cég forgalmát és megháromszorozta nyereségét Ázsiában. Juliber asszony az elmúlt három évben a Colgate-Palmolive K+F tevékenységét, valamint a termelést irányította.

Juliber asszony személye a szakértők szerint garancia arra, hogy a Colgate-Palmolive számottevően növeli hirdetési kiadásait. A megkapaszkodás és a piac visszahódításának jegyében újabb cégbekebelezések vannak a láthatáron. A Colgate-Palmolive valószínűleg megvásárolja a Kodaktól a Lehn and Fink Products céget, amelynek értéke meghaladja az 1,1 milliárd dollárt. Amennyiben a Colgate-Palmolive-nak nem sikerül megszereznie a Lehn and Finket, elképzelhetetlen lesz az amerikai termelőüzemek átszervezése, áramvonalasítása, ugyanis még mindig nem elégséges a kapacitások kihasználtsága. Kérdéses, hogy képes lesz-e a Colgate-Palmolive finanszírozni a talpra állást az amerikai piacon, miközben mind nagyobb versenyt kell vívnia az egyre agresszívabb konkurenciával.

Árfolyamnyereség adója nulla százalék lesz?

Befektetések után Jogosult kedvezmények

Nár évek óta kérik az portfólió típusú befektetéseknél, hogy az állam megadja a kedvezményeket is elfogadja a készített, a magánadójáról szóló törvénykor 1995-től már lesz a befektetések nö-

élénkítése kedvező folyamatokat indíthatna el a tőkepiacon.

A pénzügyi tárca szakértői a jelenlegi befektetési kedvezmény megszüntetését azért is sürgetik, mivel — véleményük szerint — idén szinte általánossá vált, minden befektetési kedvezményre jogosító értékpapír esetében alkalmazható olyan hitelkonstrukció és manipulált árfolyam, amely megsokszorozza a kedvezményt igénylők számát és ezzel az adóbevételek kiesését. A minisztériumi szakértők szerint — annak ellenére, hogy a pótköltségvetés megszünteti az állampapírokra vonatkozó kedvezményt már idén —, a befektetési kedvezményből eredő adókiesés akár a 10-15 milliárd forintot is elérheti.

A szakemberek — a jelenlegi befektetési kedvezmény elmentésai ellenére — úgy vélik, hogy a személyi jövedelemadóknak a jövőben is ható-



Sorbanállás részvényekért

FOTÓ: SZIGETVÁRY ZSOLT

tárca ezt javasolja. A terveik szerint olyan új rendszert vezetnének be, amely ösztönzi a pótlólagos befektetést, fékezi a tőke-kivonást, tartós megtakarítást eredményez a kis- és közepes jövedelműek körében is, támogatja az öngondoskodás kiterjedését, élénkíti a tőkeáramlást, elősegíti a tőkepiac fejlődését, valamint a nyilvános társasági formák és értékpapírok elterjedését, s rövidebb és hosszabb távon is olcsóbbak a költségvetésnek.

Mindezeket figyelembe véve a minisztériumban kidolgo-

zott osztalék-jövedelem 100 ezer forintot meg nem haladó részére jutó adót.

A tartós pénzügyi befektetések és a tőkepiac közvetlen ösztönzését szolgálná az a tervezett kedvezmény, amelynek révén a magánszemély értékpapír portfólió-növekményére jutó adó levonható lenne az összjövedelem után fizetendő adóból. Ez az új adóhitel-jellegű befektetési kedvezmény a nyilvánosan forgalmazott, kellően ellenőrizhető értékpapírok mindenkor állományának növekedéséhez kapcsolódik. S

által forgalmazott nyilvánosan alapított részvénytársaságok nyilvánosan kibocsátott részvényeire és a befektetési alapok nyilvánosan értékesített befektetési jegyeire terjedne ki. A kedvezmény alapja az egy napra jutó befektetett tőke és a befektetés időtartamának szorzata. Adókedvezményként pedig az adott évben az értékpapír-állomány növekedésének 25 százaléka vonható le a magánszemély adóalapja után fizetendő adóból. Azonban ezen kedvezményként levont adó nem lehet több az éves ü-

Tülekedés a brazil járműpiacon

A statisztikák tanúsága szerint tavaly Brazília volt a világ legdinamikusabban fejlődő autópiaça. Ennek oka elsősorban a gazdasági növekedés megélénkülése, valamint a gépkocsikra kivetett forgalmi adók jelentős mérséklése volt. Ugyancsak számottevően csökkent az importált gépkocsik importtarifája is. A kedvező változások nyomán jelentősen megélénkült az országban termelő külföldi autógyárak, valamint az exportörök érdeklődése a braziliai gyártási és értékesítési lehetőségek iránt.

1987-ben a Volkswagen és a Ford Brazíliában közös holdingéget hozott létre Autolatina néven. A lanyha piacon a két autóiipari óriásvállalat az Autolatinán keresztül közösen végezte az adminisztrációs és pénzügyi tevékenységet, s azonos gyártósorokon készítették az igencsak hasonló kinézetű gépkocsikat. A közelmúltban a két cég bejelentette, hogy

megszüntetik a gyártósorok közös használatát, s mindkét cég saját termelősorokon gyártja majd modelljeit. A gyakorlatban ez a lépés a válást jelenti, noha mind a VW, mind pedig a Ford tagadja ezt a tényt. Az Autolatina holding továbbra is fennmarad, jelentősége azonban a két cég és a brazil autóiipar számára nagy mértékben csökken.

Brazília 1990-ben kezdte el „kinyitni” gazdaságát a világ felé. 1990 előtt az Autolatina, a General Motors és a Fiat 800-900 ezer gépkocsit állított elő évente. 1991 és 1993 között a kormány 60-ról 35 százalékra csökkentette az importvámot a gépkocsikra. Ennek nyomán számottevően bővült az autók, elsősorban a japán és a német luxusokcsik behozatala. Két év alatt az autóiimport 15 ezerről 120 ezerre növekedett. Számítások szerint az importokcsik részesedése a brazil autópiacon idén eléri a 10 százalékot.

A gépkocsik forgalmi adója átlagosan 22 százalékkal mérséklődött, s ez különösen az ezer köbcentiméteres autók értékesítését lendítette fel. Ez a kategória képviseli jelenleg a brazil autópiaç felét; 1990-ben ez az arány nem haladta meg a 10 százalékot.

A kedvező tényezők hatására tavaly Brazíliában az autógyártás 40 százalékkal emelkedett, s az előrejelzések szerint idén az országban közel 1,6 millió gépkocsit állítanak elő. Ezzel a termelési eredménnyel Brazília a világ tizedik legnagyobb autógyártó nemzete, megelőzi Olaszországot és Mexikót. A gyártók erőfeszítéseinek eredményeként 1990 óta évi 17 százalékkal növekszik a termelékenység az autóiiparban. Kiemelkedően magas az országban a kereslet az ezer köbcentiméteres FIAT Unók iránt. Az első fél évben a helyi FIAT-gyár számottevően bővítette ka-

pacitását, s az Uno típusból 91 ezer talált gazdára. A FIAT-ot a külföldi cégek sorában a General Motors követi. A Corsákat márciusban kezdték el gyártani, s az év végéig 10 500-at értékesítenek ebből a típusból. A GM egyébként azt tervezi, hogy egy évi százezer autó előállítására alkalmas gyárat épít Brazíliában. A Ford a tervek szerint 1995 második felében kezdi meg a Fiesta modell gyártását. Továbbra is igen sikeres a brazil piacon a Volkswagen, elsősorban a Golf. Hírek szerint a Toyota és a Nissan jelentős beruházásra készül.

A Brazíliában már megtelepedett és helyi gyártóknak számító külföldi autógyárak egyébként az importáradat megállítására kvótarendszer bevezetését kérték a kormánytól, igényüket azonban nem teljesítik.

X I T R A D E T O S .

VOLKSWAGEN CSOPORT

most
ehet...

50%

1-től 31-ig

ÚTI KÚTJÁNÁL valamennyi

dízménnyel csökkenthető



Mentőöv után, ^{99.10.21.} privatizálás előtt a Bull

Zöld jelzést kapott a francia kormány az Európai Unió brüsszeli versenybizottságától az ország legnagyobb számítógépipari és számítástechnikai cége, a Groupe Bull átszervezésének anyagi támogatására. A brüsszeli engedély nyomán a francia költségvetés 11,1 milliárd frank (2,1 milliárd dollár) állami segélyben részesíti a „megroggyant” óriásvállalatot, megkönnyítve ezzel tervezett privatizálását.

Karel Van Miert, a brüsszeli bizottság versenyügyekben illetékes tagja szerint a döntés összhangban áll azzal az EU-elvvel, hogy egyszeri állami támogatás adható cégek megmentésére, illetve átszervezésére. A Bull-ügy a szakemberek és a versenytársak körében kisebb vihart kavart, mint az Air France közelmúltban történt állami megsegítése, ugyancsak Brüsszel jóváhagyásával. Ismeretes, hogy a nyár elején a francia kormány 20 milliárd frankos tőkeinjekcióban részesítette az állami légitársaságot, amely csak így tudta elkerülni a csődöt.

A brüsszeli bizottság állásfoglalása szerint az állami támogatásnak sok esetben kedvező hatása van a foglalkoztatás és a versenyképesség alakulására Európában anélkül, hogy a tőkeinjekció más üzleti érdekeket sértene. A Bull egyik legjelentősebb versenytársa, a japán Fujitsu által ellenőrzött brit ICL természetesen tiltakozott a brüsszeli döntés ellen, hiszen „az azonos simaságú pálya hívei vagyunk”. Az ICL azonban nem folytatott különösen erős és harsány lobbitevékenységet a brüsszeli döntés megakadályozására, illetve megmáshítására. Ennek az volt az oka, hogy az ICL már befejezte önmaga átszervezését és karcsúsítását, ráadásul piaci pozíciói jobbak a Bullénál.

Gérard Longuet ipari miniszter örömmel „nyugtázta” a brüsszeli döntést és reményét fejezte ki, hogy a kormány néhány hónapon belül megkezdheti a Bull privatizálását. Még az idén pályázatot bocsát ki a francia kormány azon pénzügyi szakmai befektetők számára, amelyek érdeklődnek a Bull megvásárlása iránt. Hírek szerint mind a cég, mind pedig az állam már most több lehetséges befektetővel tárgyal. Jelenleg a japán NEC 4,4 százalékos tulajdoni részaránnyal rendelkezik a csoportban, az IBM pedig a részvények 2,1 százalékát tartja kezében. Valószínű, hogy mindkét óriásvállalat kész tulajdoni részarányának növelésére. Brüsszeli vélemények szerint a Bull állami támogatása azért kapott zöld jelzést, mert a vállalat és a tulajdonos kész teljesíteni a „vizsgálathoz” szükséges öt feltételt. Nevezetesen: elfogadható időn belül a cég nyereséges lesz, a versenytársak érdekei nem sérülhetnek, az állami támogatás mértéke nem haladhatja meg a szükséges minimumot, az átszervezési tervet teljes egészében végre kell hajtani, az átalakítás és a pénzfelhasználás helyzetéről pedig folyamatos és részletes tájékoztatást kell adni. A Bull vezetése szerint a cég átszervezése a terveknek megfelelően halad. Az áramvonalasítás többek között kiterjed a munkahelyek számának csökkentésére, a párizsi irodák és üzemek összevonására, valamint a vállalat profitcenterekké való „szétbontására”. Az átszervezés első eredményei már érezhetők a Bull gazdálkodásának alakulásában is: 1994 első félévében a cég vesztesége 843 millió frank volt, egy évvel korábban ez az összeg csaknem elérte a kétmilliárd frankot.

zódna. A törvény tételesen meghatározná, hogy mely okiratokra és milyen értékű illetéket kellene fizetni. A legalacsonyabb illeték 150, a legmagasabb pedig 2000 forint lenne. Így 1500 forintos illeték terhelné az ingatlan tulajdonának, ingatlanhoz kapcsolódó vagyoni értékű jognak átruházásáról, valamint ezek megszüntetéséről kiállított okiratokat; a végrendeletet, öröklési szerződést tartalmazó okiratokat; a vagyonközösség megszüntetéséről, ingó dolog ajándékozásáról kiállított okiratokat; lakásnak nem minősülő ingatlan bérleti jogának megszerzéséről kiállított okiratot; társasház vagy jelzálogjog alapításáról kiállított okiratot. Az államigazgatási vagy bírósági eljárásban a képviselőt ellátására adott meghatalmazásról, valamint szakértői véleményről kiállított okiratot 500 forint illeték terhelné. A bizonyítványokat 200-tól 2000 forintig terjedő illeték sújtaná.

sán progresszíven érintetné a lakástulajdonosok visszerthes megszerzését

Az ingyenes vagyonszerzés elvonás mértéke a szerzésre — ingyenes — miatt mint a vélelmezhetően a ből történő visszerthes. Ugyanakkor az ingyene közül az ajándékozás mértékben nőne, mint öröklés esetén az I-II tartozó örökösöknél a j csok 5 millió forint érté változnak, az ugyanilyer megállapított illetékku egyes rokonsági fokoza növekednek.

Öröklésnél és ajándé az értéksávokhoz és a nyokhoz igazodó, százal tékkulcsokat állapítanak

Öröklés esetén az illeték

Csoport	5 millió Ft-ig%	további 5 10
I. Az örökhagyó gyermeke, házastársa, szülője, valamint a háztartásában eltartott szülő nélküli unokája terhére (Az örökbe fogadott, a mostoha- és nevelt gyermek a vér szerinti gyermekkel, az örökbe fogadó, a mostoha- és nevelőszülő a vér szerinti szülővel egy tekintet alá esik.)	10	
II. Az örökhagyó I. csoportba nem tartozó unokája, nagyszülője, testvére terhére	14	
III. Minden más örökös terhére	20	

A szakmunkásképző és szakiskola szakmai vizsgáját, a szakképesítést tanúsító bizonyítványát 200 forint, az érettségi bizonyítványt 300 forint, a felsőfokú oktatásban félévi és évvégi bizonyítványt 200 forint, a végbizonyítványt 500 forint illeték terhelné

rint jövőre, s 5 millió fori afölött viszont erőteljese maznak. Az elképzelések hes vagyónátruházási ill százalékos általános mért forint értékig maradna m

A Toyota Amerika meghódítására készül

94.10.20.

Japán első számú autógyártója, a Toyota bejelentette, hogy 1996-ig megkétszerezi autómotor-gyártását az Egyesült Államokban működő üzemében. Közel 50 százalékkal növeli ugyanebben az időszakban autógyártását az USA-ban. 1996 végéig a Toyota 60 százalékkal bővíti az USA-ban gyártott autók kivitelét, első sorban Japánba.

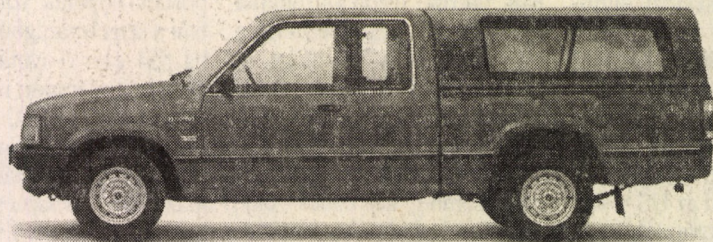
A tervek szerint 1996-ig a Toyota 790 ezerre növeli gépkocsigyártását Észak-Amerikában. Nyolc esztendővel ezelőtt a Toyota mindössze 14 ezer gépkocsit állított elő Észak-Amerikában, tavaly pedig 533 ezret. A termelés bővítése azt is jelenti, hogy az USA-ban eladásra kerülő Toyoták 60 százaléka már amerikai földön készül. A termelés növelését a Toyota újabb be-

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

Az észak-amerikai Toyotagyártás bővülése magával hozza az export növekedését is. Tavaly a Toyota észak-amerikai üzemai összesen 50 ezer gépkocsit exportáltak, ezek száma rövidesen 80 ezerre emelkedik. A helyi gyártás bő-

vítése egyúttal azt is jelenti, hogy visszaesik a Japánból importált Toyoták száma. 1993-ban a szigetországból az USA-ba 554 ezer Toyota érkezett, 1996-ban az import nem haladja meg a 400 ezret. Az észak-amerikai Toyota autógyártás bővülése és a Japánból származó import visszaesése nehéz helyzetbe hoz több száz japán beszállítót. Érdemes megjegyezni, hogy júliusban a Honda arról adott hírt, hogy 310 millió dolláros beruházással bővíti észak-amerikai termelőkapacitásait. A beruházások nyomán a Honda az USA-ban és Kanadában több gépkocsit és autómotort fog gyártani, s emellett megerősíti értékesítési hálózatát, s fokozza kutatási és fejlesztési tevékenységét.

G. Gy.



B2200 HARD TOP

A B2200 Hard Top kényelmes helyet ad négy személynek kisteherautó 6,4m³-es rakterében elhelyezett áruját is erővel és 10m³-es puttonyával. Nálunk garanciát!

BUDAPEST: MAZDA-ELADÁS, SZERVÍZ, ALKATRÉSZRAKTÁR: Tel.: 1573524, Fax: 1271 848; BEMUT SZABÓ GÉZA, Tel.: 1841537, Fax: 2710212; AUTÓ-ÓBUDA KFT., Tel./Fax: 1689620; **AJKA:** EYKÓ KF **CEGLÉD:** ZAKAR ÉS TÁRSA, Tel.: 53/313133, Fax: 53/315099; **DEBRECEN:** AUTÓ-TOLDY CENTER, Tel. TÓTH GÁBOR, Tel./Fax: 82/421421; **KECSKEMÉT:** DAKÓ TIBOR, Tel./Fax: 76/485715; **MISKOLC:** ROY Tel./Fax: 72/324986; **SIÓFOK-SÁGVÁR:** TABOL KFT., Tel.: 84/380150, Fax: 84/380032; **SOPRON:** POLI **SZEKSZÁRD:** KRÁSZ BT., Tel.: 74/319544, Fax: 74/319331; **SZIGETSZENTMIKLÓS-LAKIHEGY:** LAKI

Ugrásra kész a Volkswagen Indiában

94.10.20.

Európa első számú gépkocsipari cége, a Volkswagen bejelentette, hogy vegyesvállalatot hoz létre Indiában, az ottani autóipar egyik vezető gyártójával, az Eicher Goodearth-szel. A két együttműködő partner a tervek szerint 191 millió dollárt ruház be egy új gyártóüzem megépítésére. A gyár várhatóan 1997-ben kezd meg termelését.

A Volkswagennek az indiai piacon a világ számos vezető autógyárával kell majd megküzdenie. India autópiacát nemrégiben liberalizálták, ezért a szubkontinens iránt igen nagy a nemzetközi érdeklődés. Persze, ez annak is köszönhető, hogy az előrejelzések szerint az ezredfordulóig a jelenlegi fizetőképes kereslet megkétszereződésére lehet számítani. A piackutatók elemzése szerint 2000-ben mintegy félmillió autó talál majd gazdára Indiában. A VW-nak a bővülő indiai autópiacra többek között a General Motorsszal, a Forddal, a Peugeot-val, a Volvóval, a Hyndaijal, a Daewooval és a Mitsubishivel kell megmérkőznie.

Martin Posth, a Volkswagen igazgatósági tagja, az ázsiai-csendes-óceáni üzletág elnök-vezérigazgatója szerint

India a világ egyik legígéretesebb piaca. Az Eicher cégre azért esett a VW választása, mert a vállalat széles körű képviseleti hálózattal és kiváló menedzsmenttel rendelkezik. Az Eicher készítette a hatvanas években Indiában az első traktorokat, az elmúlt évtizedben pedig megkezdte a kisteherautók és az egyéb haszonjárművek gyártását. Szoros együttműködési szálak fűzik a céget a japán Mitsubishi-hez. Az árképzés szempontjából különösen fontos, hogy az Eicher által gyártott járművek alkatrészeinek és részegységeinek 90 százaléka hazai termék.

A Volkswagen számára is kiemelten fontos, hogy a vegyesvállalati keretek között gyártandó autóknak minél magasabb legyen a hazai „tartalma”. Az indiai piacon ugyanis csak így lehet szert tenni versenyelőnyre. A gyártandó modellekről még nem született döntés, csupán annyi ismeretes, hogy a VW nem egy típust fog majd Indiában gyártani, mint ahogyan azt a versenytársak többsége teszi. Már az is eldőlt, hogy a vegyesvállalat elsősorban a VW közepes méretű kocsijainak gyártására összpontosít majd.

G. Gy.



szépek

zottakat, és várják a hasznosítható javaslatokat.

Egyébként lehetséges, hogy bizonyos anyagi segítségre is számíthatunk, hiszen a Világbank korábban jelentős összegű kedvezményes kölcsönt nyújtott a közlekedés-ellenőrzés korszerűsítésére. Ebből a pénzből a rendőrség számára egyebek mellett új traffipaxokat, valamint videórendszereket vásároltak.

Lencsés Károly

a kórházok megkerüléséből. Mindössze az a baj ezzel a fel-fogással, hogy roppant veszélyes lehet s nem csupán a vétkesek isszák meg a levét, hanem gyakran a vétlenek is.

A felelőtlenségnek számtalan példáját tudná felsorolni mindenki, aki volánt ragad a kezébe és vállalva a veszélyeket, beleveti magát a nagyvárosok közlekedési küzdelmeibe. Az esetek egy részében szerencsére nincs közvetlen balesetveszély, bár az emberi tényező mindig kiszámíthatatlan, tehát sosem lehet egészen nyugodt a gépkocsi vezetője.

A keresztezők az esetek többségében nem okoznak közvetlen balesetveszélyt. Ők azok, akik fittyet hánynak arra a szabályra, hogy ha nyilvánvalóan nem jutnak át a zöld jelzésen, mert annyira összetorlódottak a járművek, csak azért is még nekivágnak a kereszteződésnek. Fáradozásukat előbb vagy utóbb siker koronázza, hiszen gondosan elreteszelik a keresztirányú forgalmat. Ilyenkor azután szép, hosszú dugók alakulnak ki. Reflektorok villognak, előbb-utóbb a dudák – vagy előkelőbben kürtök – is megszólalnak, s ezek elnyomják a fogak csikorgatását.

Létezik egy veszélyesebb keresztező fajta is. Az, amelyik sárgánál, sőt gyakran még a pirosnál is átszáguld a kereszteződésen. Ez azután vagy sikerül, vagy nem. Ha a másik irányból is egy hasonló eszelős vágató érkezik, esetleg már csak az intenzíven tisztázhatják a részleteket.

Sz. Gy.

Civic családi autó Európának

A Honda szeptember közepén bemutatta azt az ötajtós családi autót, amelyet kizárólag az európai vásárlók részére fejlesztettek ki és fognak gyártani. A kocsi a négyajtós Honda Domani „leszármazottja”, amelyet 1992-ben kezdtek el gyártani Japánban, elsősorban a hazai piacra. Az „európai” Honda a cég második, kizárólag földrészünk számára kifejlesztett gépkocsija. Az első az Accord volt, amelyet 1992 vége óta gyártanak Nagy-Britanniában.

Az új kocsiból a tervek szerint jövőre százezret gyártanak a dél-angliai swindoni

Honda-üzemben. Az ezredfordulóig a Honda a swindoni gyárba 1,1 milliárd dollárt szándékozik investálni, s ennek nyomán a gyár kapacitása eléri majd az évi 150 ezer gépkocsit.

A Honda tavaly 165 ezer gépkocsit értékesített Európában. Tervei szerint az eladásokat 1995-re 200, az ezredfordulóra pedig 300 ezer darabra növeli. Jelenleg európai piaci részesedése 1,4 százalék, ezt a részarányt az ezredfordulóra 2 százalékra szeretné bővíteni. Számottevően bővül majd a tervek szerint a dealeri hálózat: Euró-

pában jelenleg 1700 a Honda-dealerek száma, 200-ben viszont már meg fogja haladni a kétezer-háromszázat. Kazue Ito, a Honda Motors Europe elnöke elmondta, hogy a cég tervei szerint az Európában eladásra kerülő gépkocsik felét Nagy-Britanniában gyártják, a többit pedig az ázsiai szigetországból importálják majd.

Az új Honda a japánok várakozása szerint elsősorban a Ford Escorttal, a VW Golfal, az Opel Astrával fog éles versenyt folytatni a vásárlók pénztárcájáért.

Az új családi Civic első lép-

csője annak az ambiciózus közös gyártási programnak, amelyet a Honda és a Rover dolgozott ki. 1995 elején kezdi meg a Rover az egyik Honda-modell licenc alapján történő gyártását és forgalmazását. Ez a kocsi a Rover 200/400 kategóriáját váltja majd fel. A Rover által gyártandó Civic-licenc a Honda Concerto típusát váltja majd fel az európai piacon. Hírek szerint a Nagy-Britanniában gyártandó Civic-kocsik európai „tartalma” meghaladja majd a 80 százaléket.

Gonda György

94. 10. 20.

Jövedelmezőségben az élen

Opel-rekord

Nem, egyelőre nincs szó arról, hogy az Opel hajdan nagy sikerű modellje visszatérne, arról viszont igen, hogy az Opel/Vauxhall ez év első felében 600 millió dolláros adózás utáni nyereséget könyvelhetett el, s ezzel jövedelmezőségben első az európai autógyártók között. A vezető hely megtartásában alapvető volt, hogy ez év első kilenc hónapjában 1 150 000 járművet értékesítettek, s 12,5 százalékos

nyugat-európai részesedéssel az Opel továbbra is márkavezető az öreg kontinensen.

A keresletre jellemző, hogy az új Opel Omega iránti felfokozott igény miatt Rüsselsheimben éjszakai műszakot vezettek be, s alig hét hónappal a gyártás megindítása után a zászlóshajóból már 100 ezer autót gyártottak le.

Nem csökkent emellett a tavaly megújított Corsák nép-

szerűsége sem, idén 450 ezret adnak el a kiskocsiból, 100 ezerrel többet, mint az előző évben. Úgy tűnik tehát, hogy a konjunktúra lassú megindulását az Opel alaposan kihasználja.

Egyébként előrejelzések szerint az autógyártók idén 11,8 millió jármű értékesítésével számolnak Nyugat-Európában, ami 5 százalékkal haladja meg a '93-as eladásokat. Ha a trend folytatódik, akkor

jövőre 12,3 millió autó kelhet el, s talán tényleg búcsút mondhatunk a recesszióknak.

Az Opel háza tájáról származik az a hír is, hogy Richard M. Donelly lesz december elsejétől a General Motors Europe új elnöke, míg a távozó Louis R. Hughes a tavábbiakban a GM nemzetközi tevékenységét irányítja majd Zürichből.

Hajnal László

Olajipari vállalatbirodalom születik Oroszországban

Az orosz kőolajipar szétdarabolásának első számú nyertese a Lukoil cég, amely az ország legnagyobb olajcége lett. Az óriásvállalat évente 50 millió tonna kőolajat hoz a felszínre, ez a mennyiség a teljes orosz kitermelés 15 százaléka. A Rosneft monopóliumának felszámolásával a Lukoil hatalmas kőolajmezőket „örökölt”. Ezek készleteit a szakemberek nem tudják pontosan felbecsülni, annyi azonban bizonyos, hogy a Lukoil a világ egyik legnagyobb olajkészletével rendelkezik.

A kuponos privatizációt követő készpénzes magánosítási szakaszban a Lukoil részvényeinek 20 százalékát a hazai beruházóknak ajánlja fel, 10 százalékot pedig külföldi investorok vásárolhatnak meg. Így a Lukoil az első orosz kőolajipari nagyvállalat, amelyben a külföldi tőke részesedést szerezhet. (A részvények további 10 százalékát valószínűleg orosz beruházók vásárolhatják meg, ehhez azonban még újabb kormánydöntésre van szükség.)

A Lukoil „kapós” beruházási célpontnak ígérkezik mind az orosz, mind pedig a külföldi befektetők körében. A cég az év elején befagyasztotta termékei árát és hozzálátott a termelési költségek jelentős megnyírbálásá-

Oroszország energiaipara az első félévben meglehetősen gyenge teljesítményről adott számot. A kőolajkitermelés 1993 első félévéhez képest 14 százalékkal csökkent. A szénttermelés 10,4, a villamosenergiatermelés 6,5, a gázkitermelés pedig 2 százalékkal volt alacsonyabb az egy évvel korábinál. A moszkvai energiaügyi minisztérium az ágazat teljesítményének visszaesését az adósságválsággal indokolja. Az ország energiaiparának vállalatai 40 ezer milliárd rubellel tartoznak a bankoknak. Az adóssághalmaz időarányos törlesztésére azért sincs kilátás, mert a kereskedelmi bankok egy része nem nyújt új hiteleket az energetikai cégek számára, más bankok viszont csak igen magas kamatok mellett hajlandók finanszírozni az ágazatot. Ugyancsak az adósságválság az oka annak, hogy akadozik az olajipari dolgozók bérének kifizetése. Az országban mind több azon olajipari cégek száma, amelyek dolgozói pénz hiányában az első félévben nem kapták meg a fizetésüket.

hoz. Számottevően csökkentette az adminisztráció létszámát, emellett racionalizálta a kitermelésben és a karbantartásban résztvevő munkacsoportok összetételét és létszámát.

A svájci-svéd ABB Brown Boverivel közösen új finomítózemet épít Krasznodarban, nem messze a novorosszijszki olajkikötőtől. Alegperov cégelnök szerint az új finomítórla azért van szükség, mert a Lukoil jelenlegi finomítókapacitásai meglehetősen távol vannak az olajkikötőktől, s ez jelentősen megrágtja a szállítást.

A vállalat stratégiájában jelentős szerepet játszik a terjeszkedés mind a FÁK-államokban, mind pedig más külföldi országokban. Ennek az irányzatnak jó példája, hogy a Lukoil nemrégiben 10 százalékos részesedést szerzett a British Petroleum vezette konzorciumban az azerbajdzsáni olajkészletek feltárására és kiaknázására. A BP-vel való „há-zasság”, valamint a tervbe vett többi külföldi terjeszkedés is jelzi, hogy a Lukoil szeretne minél előbb versenyképes, elismert tényezőjévé válni a nemzetközi olajpiacnak, illetve az ágazatban tevékenykedő nagyvállalatoknak.

99.9.23

Cégek éves beszámolóinak közzététele a szá

A tétel megnevezése	Dunai Kavicsüzemek Kft.		ORSZAK Budapest Kft.		Duna Elektronika Rt.		KERAVIL Nagy- és Kiskeres Rt., Budapest	
	Előző év	Tárgyév	Előző év	Tárgyév	Előző év	Tárgyév	Előző év	
ök (aktívák)								
8.+14. sor)	109 030	313 962		2 896	115 766	131 645	587 055	
-07. sorok)	126	219			105 197	96 798	14 149	
					88 322	83 673	3 079	
					16 875	13 125	11 070	
ke								
rtéke								
13. sorok)	108 904	313 743		2 896	10 569	33 847	532 976	
					1 347	7 767	420 028	
, járművek					3 020	1 815	20 699	
lések, járművek					6 202	24 265	53 671	
							18 093	
							20 485	
ESZKÖZÖK (15.—18. sorok)						1 000	39 930	
						1 000	26 586	
							13 344	
3.+37. sor)	104 201	121 065	16 000	57 881	321 110	360 891	1 464 007	
c)		1 634		4 394	186 119	176 337	780 757	
							11 087	
					184 979	168 615	746 670	
					1 140	7 722	23 000	
sz termékek								
orok)	210	100 223		36 117	111 860	134 888	640 919	
szolgáltatásokból (vevők)					105 207	123 755	373 652	

Elérkezett a harmadik ipari forradalom?

Fúziós rekordév a láthatáron

Ismét magasra szökött az Egyesült Államokban a cégegyesülési és -felvásárlási láz. Az idei év első nyolc hónapjában az óceán túlsó partján a cégfrigyek és vállalati bekebelezések értéke elérte a 210 milliárd dollárt, s a szakértők szerint valószínű, hogy az esztendő végére az ügyletek értéke meghaladja az 1988-ban mért rekordot, a 336 milliárd dollárt. Az Egyesült Államok gazdaságtörténetének a jelenlegi az ötödik fúziós hulláma. A megaügyletek elsősorban a távközlési, a hadi- és a gyógyszeriparra terjednek ki, de számos cégfelvásárlásra és -egyesülésre került sor a bankszektorban, a szórakoztatóiparban, az egészségügyben és a kiskereskedelmi üzletágban is.

Az idei év ügyletei közül érdemes kiemelni a Lockheed és a Martin Marietta 10 milliárd dolláros fúzióját, mint a legnagyobb értékű összeolvadást. Alig maradt el ettől a Viacom üzlete, amelynek keretében tulajdonába került a szórakoztatóipar egyik legjelentősebb cége, a Paramount. A Bank America 1,9 milliárd dollárért kebelezte be a Continental bankot, a Burlington Northern pedig 2,7 milliárdért vásárolta fel a Santa Fe Pacific vasúttársaságot. Az LDDS Communication 2,5 milliárd dollárt fizetett a Will Tel távközlési

vállalat tulajdonának megszerzéséért, az egészségügyi ágazatban pedig az American Home Products 9,7 milliárdért vette meg az American Cynamidot. A milliárdos ügyletek sorát még hosszan lehetne folytatni, s hírek szerint több iparágban még számos nagy értékű cégfelvásárlás és fúzió áll előkészítés alatt.

Az újabb fúziós hullám számos okkal magyarázható. Mindenekelőtt egy-egy ágazat cégeinek „intelligens” és gyors alkalmazkodásával a változó piaci és üzleti környezethez. A hadiipari megrendelések visszaesése például egyesülési és felvásárlási hullámot indított el az ágazatban, a technikai és technológiai fejlemények pedig a távközlési és a médiumcégek fúzióját kényszerítik ki. Az amerikai gyógyszeriparban és a kórháziparban lezajló fúziók és bekebelezések nagy száma pedig azt bizonyítja, hogy a vállalatok ily módon válaszolnak a kormány egészségügyi és társadalombiztosítási reformjaira. Michael C. Jensen, a Harvard egyik professzora egyenesen arról beszél, hogy most van lezajlóban a harmadik ipari forradalom. Nevezetesen: a cégek felvásárlásokkal és fúziókkal igyekeznek leépíteni egy-egy ágazat fölös termelőkapacitásait.

Az újszerű fúziómánia a szakemberekben számos kérdést fo-

galmaz meg. Az erők egyesítése, koncentrálása az egyes iparágakban, vajon nem csökkenti a versenyt, s nem vezet az árak felhajtásához? Nem aknázzák-e alá a fúziók az innovációt? Nem kényszerül-e az amerikai kormány arra, hogy szigorítsa a trösztellenes törvényeket, illetve az ügyletek elbírálását? Ezekre a kérdésekre csak a jövő adhatja meg a választ, a jelenlegi fúziós hullám ugyanis merőben különbözik az előző négytől, így most a diagnózis mellé nem adható recept.

Mindössze annyi bizonyos, hogy a vertikális integráció elmélyítése szoros kapcsolatban áll az amerikai vállalatok azon törekvésével, hogy mind odahaza, mind pedig a külföldön növeljék versenyképességüket, bővítsék piaci részesedésüket. A cégfúziók és a -felvásárlások nemcsak a piaci részesedés bővülésével, a versenytársak „semlegesítésével” járnak, hanem kedvezően hatnak a vállalati gazdálkodásra is. Az esetek többségében csökkennek az adminisztrációval, a marketinggel és az értékesítéssel kapcsolatos költségek, s a fúziók következtében nagyobb összegek fordíthatók kutatásra és fejlesztésre.

A piackutatók és a brókercégek szerint az amerikai vállalatok többségének részvényesei alig

várják, hogy cégük összeolvadási, illetve felvásárlási ajánlatot kapjon. A tapasztalatok azt mutatják, hogy azok a vállalatok, amelyek „célgömbbe” kerültek, rövid idő alatt 10-20 százalékos részvényárfolyam-emelkedésre számíthatnak. Ez az irányzat azzal is összefügg, hogy az amerikai cégházasságoknak ma már 85-90 százaléka az úgynevezett barátságos kategóriába tartozik, vagyis a kiszemelt vállalat vezetősege elfogadja az ajánlatot. Egyre csökken az úgynevezett erőszakos fúziók száma, amikor az ügyletre a „célvállalat” vezetőinek és részvényeseinek akarata ellenére kerül sor.

Az újabb, dollárszázmilliókat megmozgató fúziós hullám egyelőre nem látszik csillapulni. Sőt a szakemberek szerint az évtized második felében még magasabbra szökik majd a láz. Nem nehéz megjósolni, hogy a következő években a jelenlegi cégösszeolvadási és -felvásárlási hullám átcsap majd a számítógépiparra, a légiközlekedési vállalatokra, az élelmiszer-ipari cégekre, a könyvvizsgálói és vezetési tanácsadási ágazatra, valamint a sajtó-, a könyv-, az elektronikus hanghordozói és a videokiadói vállalatokra.

JÓ HELYET KERES A PÉNZÉNEK?

**ADJA
FEL!**

POSTÁN.

DANUBIA

Történelmi mélypontra a FIAT

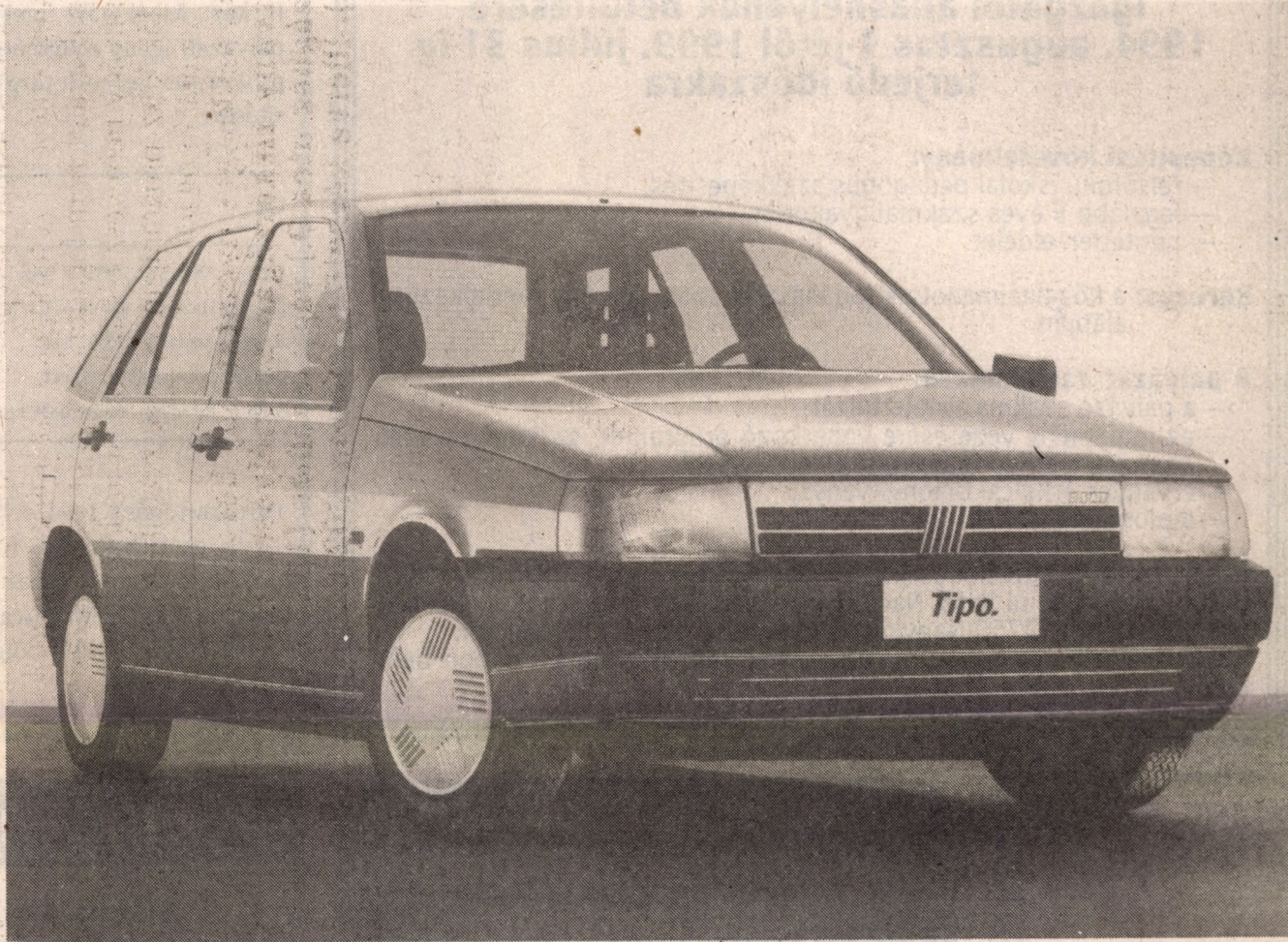
Olaszország gazdaságtörténetének egyik legnagyobb veszteségével zárta a tavalyi évet a FIAT csoport. Előzetes adatok szerint az Agnelli-birodalom nettó vesztesége 1993-ban 1800 milliárd líra (1,06 milliárd dollár) volt. Jól jellemzi a hanyatlást, hogy az 1992-es esztendő a FIAT még 939 milliárd líra nyereséggel zárta.

A katasztrofális pénzügyi eredmény egyik fő oka az európai autóiipari recesszió volt. Miközben Európában az autóiipar fizetőképes kereslete csaknem 17 százalékkal csökkent, a FIAT tavaly több mint 20 százalékkal kevesebb gépkocsit értékesített, mint egy évvel korábban.

Öt évvel ezelőtt a FIAT még jó eséllyel pályázott, hogy az európai piacon elhódítsa az elsőbbséget a Volkswagentől. 1988-ban a FIAT piaci részesedése Európában 15 százalék körül alakult, tavaly viszont már nem haladta meg a 11 százalékot. Az európai gyártók sorában a FIAT a VW, a General Motors érdekeltségei, valamint a Peugeot után ma a negyedik. Kedvezőtlenül alakul a FIAT helyzete az olasz autóiiparban is, ahol 1990-ben még 53 százalékos volt a részesedése, tavaly viszont ez a részesedés már nem haladta meg a 45 százalékot.

1993-ban a FIAT 1,3 milliárd gépkocsit állított elő. Az év krónikájához tartozik, hogy pénzügyi gondjai enyhítésére a vállalat szeptemberben 5 ezer milliárd líra értékű kötvényt bocsátott ki. Idén januárban a cégvezetőség tárgyalásokat kezdett a szakszervezettel az újabb elbocsátásokról. A tervek szerint a következő három évben a jelenlegi 123 ezer alkalmazottból mintegy tízezret bocsátanak el.

Autóiipari szakértők véleménye szerint a FIAT „leírása” nem újkeletű. A hetvenes években a gyakori sztrájkok és terroristaakciók idéztek elő pénzügyi nehézségeket a cégnél. A hanyatlás megállításaiban nagy szerepet játszott az 1983-ban piacra dobott Uno modell sikere. Az Unónak sikerült megszereznie az európai autóiipar 5 százalékát, s kiemelkedő szerepe volt a FIAT kedvező gazdasági eredményeiben a '80-as évek közepén. Az elemzők azonban



Elmaradt a Tipo várt sikere

arra is felhívják a figyelmet, hogy egy autógyár számára igencsak veszélyes, ha tevékenységét döntően egy modell sikerére alapozza hosszabb időn keresztül. Véleményük szerint a FIAT szinte elfeledkezett a termékfejlesztésről, az új modellek sorozatos és folyamatos piacra dobásáról. A FIAT tulajdonában lévő Alfa Romeo és Lancia cégeknel is hasonló a helyzet, a két gyár modelljei „előregedtek”.

1993 végén a FIAT adósságállománya 5500 milliárd líra volt, több mint 20 százalékkal magasabb, mint egy évvel korábban. A gépkocsieladásból származó bevételek 11,3 százalékkal csökkentek. A kedvezőtlen eredmények ellenére Agnelli elnök bizakodó, szerinte a FIAT az idei esztendő végén már nem lesz veszteséges. Optimizmusát elsősorban arra alapozza, hogy nagy sikerre számíthat az Uno utódja, a tavaly november óta forgalmazott Punto kisautó.

Tavaly november óta a Pun-

tóra 200 ezer megrendelés érkezett, s az előrejelzések szerint idén ebből a modelltől 450 ezeret gyárt majd a FIAT. Igény esetén a termelést évi 700 ezer darabra is fel tudják futtatni.

Agnelli derűlátását azzal is magyarázza, hogy 1996-ig a FIAT, az Alfa Romeo és a Lancia összesen 18 új modellel jelentkezik a piacon. Az új modellek részét képezik annak a nagyívű beruházási programnak, amely a FIAT megújulását hivatott szolgálni az ezredfordulóra. Az évtized végéig összesen 40 ezer milliárd líra értékben kerül sor új gyárak építésére és új modellek kifejlesztésére.

Egyelőre azonban a FIAT-nak jelentős termelési kapacitásfelesleggel kell megküzdenie. Összesen 18 termelőüzeme van, amelyek egy része elavult, mások viszont jóval a lehetséges kapacitás alatt dolgoznak. Nagy hátrány a torinói székhelyű cég számára, hogy függősége a hazai piactól jóval nagyobb, mint

bármely európai versenytársáé. Jelenleg minden három FIAT-kocsiból kettő Olaszországban talál vevőre, s ez igencsak sebezhetővé teszi a céget a japán autógyártókkal szemben, amelyek az évezred végére szabad beocsátást kapnak az olasz autóiiparban. (Jelenleg a szigorú importkorlátozás miatt alig van japán autó Olaszországban.)

Versenyképessége fokozására, valamint a hazai piactól való túlzott függőség mérséklésére a FIAT erőteljes külföldi terjeszkedésbe kezdett. Elsősorban az úgynevezett alacsony bérű országokat célozta meg, ahol a termelési költségek jóval az olasz alatt maradnak. Három termelőüzeme működik Dél-Amerikában, kettő Lengyelországban, s több országban hozott létre vegyesvállalatokat. Ellenőrzése alatt tartja a brazil autóiipar együtödét, Lengyelországban és Törökországban pedig ez az arány már eléri az 50 százalékot. Hasonlóan a többi európai autó-

gyárhoz, a FIAT növelni kívánja az Európán kívüli piacok részarányát értékesítési gyakorlatában.

Autóiipari körökben mind több szó esik arról, hogy a FIAT sem kerülheti el az iparágra jellemző összeolvadási hullámot. A nyolcvanas évek közepén az egyesülési tárgyalások a Forddal összeomlottak, mert Agnelli elnök nem akar külföldi többségi tulajdoni részesedést cégében. Szakértők szerint valószínű, hogy néhány éven belül a FIAT egyesülni fog a Peugeot-val vagy a Renault-val. A valószínűbb partnernek a Renault tűnik, annál is inkább, mert a két autóiipari nagyvállalat jól kiegészíti egymást. A FIAT — egyelőre — az olasz autóiiparot uralja, a Renault pedig erős piaci pozíciókkal rendelkezik Franciaországban és Németországban.

**Nagykőrös Város Önkormányzata
pályázatot hirdet
a II. Rákóczi Ferenc Általános Iskola
(2750 Nagykőrös, Kecskeméti út 43—45.)
igazgatói álláshelyének betöltésére
1994. augusztus 1-jétől 1999. július 31-ig
terjedő időszakra**

Képesítési követelmény:

- felsőfokú iskolai pedagógus szakképesítés,
- legalább 5 éves szakmai gyakorlat,
- büntetlen előélet.

Bérezés: a közalkalmazottak jogállásáról szóló törvény rendelkezései alapján.

A pályázat tartalmazza:

- a pályázó szakmai önéletrajzát,
- az intézmény vezetésére vonatkozó programot, szakmai helyzet-elemzésre épülő fejlesztési elképzeléssel,
- érvényes erkölcsi bizonyítványt,
- diplomamásolatát.

A pályázatot a Művelődési Közlönyben történő megjelenéstől számított 30 napon belül lehet Nagykőrös Város Önkormányzat Polgármesteri Hivatalához (2750 Nagykőrös, Szabadság tér 5.) benyújtani.

A pályázat elbírálására a benyújtási határidőt követő 60 napon belül kerül sor.

MH 2039

Hirdetmény

Budapest II. Kerületi Önkormányzat (Budapest II. ker., Mechwart liget 1.) közhírré teszi, hogy pályázati igény nyújtható be az alábbi ingatlanok nyilvános versenytárgyaláson történő értékesítésére.

Cím	Alapterület	Induló ár	Építési övezet
1. Bp. II., Ali utca 12. 15433/12. hrsz.	1036 m ²	16 576 E Ft	04K
2. Bp. II., Endrődy S. utca 46. 12414/10. hrsz.	1004 m ²	11 000 E Ft	04K
3. Bp. II., Arad utca 1. 53504. hrsz.	527 m ²	3 224 E Ft	05K
4. Bp. II., Len utca 10. 52128. hrsz.	975 m ²	5 965 E Ft	05K
5. Bp. II., Kövidinka utca 26. 51686. hrsz.	989 m ²	5 500 E Ft	05K

Pályázati igény 1994. február 16-tól 1994. március 16-ig nyújtható be, írásban. A pályázatot a polgármesteri hivatal lakosságszolgálati irodájában (Bp. II., Mechwart liget 1. fszt. 3.) kapható nyomtatványon kell előterjeszteni.

MH 2062

A Miskolci Vízművek, Fürdők és Csatornázási Vállalat pályázatot hirdet

a Miskolc belterületén, a 3. számú út mellett lévő, jó megközelítési és parkolási adottságokkal rendelkező, kis- és nagykereskedelmi, raktározási tevékenységhez kialakított helyiségeinek és külső kerítéssel lezárt tárolóterületeinek hasznosítására.

A hasznosításra felajánlott ingatlan jellemzői:

- 440 m² fűtött eladótér, szociális és irodahelyiségek,
- 220 m² zárt raktár,
- 720 m² szabadtéri raktár,
- 500 m² parkoló-rakodó felület.

A benyújtásra kerülő pályázatnak tartalmaznia kell

- a vállalkozás adatait (cégnév, adószám, számlavezető pénzügyintézet stb.),
- a létesítmény hasznosítására vonatkozó üzletpolitikai elgondolásokat,
- a felajánlott bérleti díj összegét, a fizetés módját,
- a fizetési garanciákat.

Az ingatlan megtekintését Kovács István osztályvezető [telefon: (46) 347-011/187, 138, (46) 347-043, fax: (46) 347-831] előzetes egyeztetés alapján biztosítja.

Az ajánlatokat zárt borítékban „Műszaki bolt pályázat” megjelöléssel 1994. február 28-án 12 óráig kell 3 példányban benyújtani a vállalat igazgatói titkárságára. (Miskolc, József Attila utca 78.)

A pályázóktól a kiíró további információkat kérhet. A kiíró fenntartja a jogot arra, hogy a pályázatot eredménytelennek minősítse.

A pályázatokat a vállalat és a tulajdonos önkormányzat képviselőiből álló bizottság bírálja el.

A bizottság döntéséről a pályázókat 1994. március 15-ig értesítjük.

MH 1819

MISKOLCI VÍZMŰVEK

A KÁPÉ E HETI SZÁMÁBÓL

A kárpótlás kárvallottjai

Ezrekben mérhető azoknak a száma, akik valószínűleg ráfizetnek a kárpótlásra. Aki a licitált földet idő előtt eladja, a piaci érték szerint adózik. Több megy adóba, mint amennyi befolyt?

Kiút a csúcsforgalomból

Magyarországon vezet át Közép-Európa három fő közlekedési útvonalából kettő. A kamionok vízi vagy vasúti szállítása csak nagy távolságokra gazdaságos: nemzetközi összefogásra van szükség. Lesz-e Magyarországnak tengeri kikötője?

Korlátozott költséges vállalkozók

Az egyéni vállalkozók költségelszámolásának új szabályozásából kitűnik, hogy az APEH kedvenc száma a 0,5 százalék.

Karrierkalauz

Melléklet pályakezdőknek és pályaválasztóknak. A karrierépítés fortélyai. Tíz tuti szakma: mi legyenek, hogy „nagy” legyenek?

MH 2094

Rt.

etű
tadását

éig bankfiókként
ított
i gépek stb.).
adó.

ilágosítás nyerhető
fiókjában
önálló osztályon
(1) 140-2736].

entkezését/várjuk.

ási Oktatás Fejlesztéséért Alapítvány

A Budapest XXII. Kerületi
Önkormányzat

Részleges privatizálás előtt a cseh SPT

94. 12. 9

Nagy versenyharcra számítanak a szakemberek a cseh állami távközlési vállalat, az SPT Telecom közelgő részleges magánosítása kapcsán. December közepéig várhatóan 12 külföldi távközlési cég tesz előzetes ajánlatot a részvények 27 százalékára. Az előajánlatok elbírálása után csak azok a vállalatok maradnak versenyben, amelyek a legkedvezőbb árajánlatot adják, illetve amelyek a legjelentősebb szakmai tapasztalatokkal rendelkeznek a távközlési ágazatban.

A második fordulóban részt vevő cégeknek 1995 februárjában kell megadniuk újabb ajánlatukat, az eredményhirdetésre pedig a tervek szerint március 1-jén kerül sor. Az első fordulóban 12 külföldi távközlési óriáscég szándékozik ajánlatot tenni mintegy 700 millió és egymilliárd dollár közötti értékben. Nevezetesen: az A. T. and T., az Ameritech International, a Bell Atlantic, a Southwestern Bell International Development, a GTE Telephone, a Deutsche Telekom, a France Télécom, a Telecom Denmark, a PTT Telecom Netherlands, a Stet International, a Swiss Telecom és a Korea Telecom.

Szakértők véleménye szerint az ügylet végső értéke megközelíti majd az egymilliárd dollárt, s ezzel a cseh állami távközlési vállalat „átveszi” a vezető helyet a magánosítási listán a Skodától. (Ismeretes, hogy a Volkswagen öt esztendő alatt mintegy 900 millió dollárért 70 százalékos tulajdoni hányadot szerezhet a Skoda autógyárban.)

Prágai szakmai körökben szinte egyöntetű a vélemény, hogy a végső győztes egy hármas vállalati körből — France Télécom, Bell Atlantic, PTT Telecom — kerül majd ki. A francia cég mellett az szól, hogy évek óta szoros műszaki együttműködést folytat az SPT-vel. A Bell Atlantic viszont a US Westtel együtt partnere az SPT-nek az 1990-ben alapított EuroTel konzorciumban, amely a mobil telefonszolgáltatásokat nyújtja az országban. A holland PTT — amelyet egyébként idén részlegesen privatizáltak — és a cseh

állami távközlési cég viszont vegyesvállalatot alapított tanácsadásra és műszaki együttműködésre.

Jelenleg az állam részaránya az SPT-ben 74 százalékos. Ebből 70 százalék közvetlen állami tulajdon, 4 százalék pedig két állami befektetési alap tulajdonában van. A részvények fennmaradó 26 százaléka (ez mintegy 6 millió részvényt jelent) cseh befektetők kezében van. Ez utóbbiak idén szereztek részvényeket, illetve tulajdoni hányadot az úgynevezett kuponos privatizáció második hulláma során.

A tervek szerint a privatizációs pályázat külföldi győztese új kibocsátású részvényeket kap majd, s 27 százalékos tulajdoni hányadra tehet szert. Az új kibocsátás nyomán megváltoznak, illetve módosulnak a jelenlegi tulajdoni arányok: az állam közvetlen részesedése 51 százalékra csökken, a belföldi befektetők részaránya pedig 19 százalék lesz. A két állami befektetési alap tulajdoni hányada 3 százalékra mérséklődik.

A tervek szerint az SPT részvényeinek 51 százaléka legalább öt évig állami tulajdonban marad, ezután pedig szó lehet az állami részesedés további zsugorodásáról.

A külföldi pályázók tisztában vannak azzal, hogy az SPT-nek az ezredfordulóig terjedő időszakban 130 milliárd cseh koronára (4,7 milliárd dollár) van szüksége a tervezett korszerűsítési program megvalósítására. Csehországban jelenleg 100 főre 20 telefonvonal jut, s így a telefonsűrűség tekintetében Európa sereghajtói között

van. (Annak ellenére, hogy Csehországban magasabb a telefonosűrűség, mint Magyarországon és Lengyelországban.) Az ezredfordulóig az országban a tervek szerint a 100 főre jutó vonalak száma eléri a 35-öt. A nyugat-európai átlag jelenleg ötven. Jiri Makovec, az SPT vezérigazgatója arra számít, hogy a cseh telefonpiacon a kereslet és a kínálat 1998-ban kerül majd egyensúlyba.

A korszerűsítés középpontjában az analóg rendszerek digitálissal való „felváltása” áll. A fejlesztési tervek szerint 1998 végéig az országban 168 digitális központot helyeznek majd üzembe.

A pályázaton részt vevő külföldi cégek egyenként 100 ezer dollárt fizettek az előzetes tender dokumentumaiért. Érthető tehát, hogy megkülönböztetett figyelmet fordítanak az SPT gazdálkodására. A korszerűtlen telefonhálózat ellenére a cseh állami távközlési vállalat igencsak nyereséges. 1993-ban 18 milliárd korona forgalom mellett 6 milliárd korona profitra tett szert. Az idei esztendő első félévében a 10 milliárdos forgalom mellett az adózás előtti nyereség 3,4 milliárd korona volt.

A hazai befektetők kezében lévő hatmillió részvény adásvétele 3500 korona körüli áron folyik a prágai tőzsdén. Ennek alapján az SPT értéke 2,96 milliárd dollár. A pályázó nyugati cégek azonban egyelőre kénytelenek sőtétben tapogatózni a távközlési vállalat valódi értékét illetően. Mindaddig nem állapítható meg pontosan az SPT „igazi” értéke, amíg a jelenlegi díj-

szabások vannak érvényben. Hírek szerint a cseh kormány az idei év vége előtt teszi majd közzé a jövőre vonatkozó díjszabási politikát, amely végső soron számottevően befolyásolja majd az SPT részleges privatizálásából származó állami bevétel nagyságát.

Jelenleg a viszonylag magas nemzetközi tarifák „tartják el” az SPT belföldi szolgáltatásait. Számítások szerint a Csehországból kiinduló nemzetközi hívások tarifája 50 százalékkal magasabb a nyugat-európai átlagnál. Ugyanakkor a helyi beszélgetések díja mindössze 2 korona. Az ágazat szakértőinek véleménye szerint rövid időn belül jelentős változások várhatók az SPT árpolitikájában: a nemzetközi tarifák csökkentése mellett piaci szintre hozzák a belföldi beszélgetések díjtételeit. Arra is számítani lehet, hogy a díjakat folyamatosan hozzáigazítják majd az infláció mértékéhez. A szakértők arra is felhívják a figyelmet, hogy a nemzetközi tarifák nem mérsékelhetők túlságosan nagy arányban, egy bizonyos pont után ugyanis az SPT elveszti „vonzerejét” a külföldi befektetők számára. Érdemes megjegyezni, hogy az évtized végéig az SPT a városközi és a nemzetközi szolgáltatások területén monopóliummal rendelkezik. A helyi szolgáltatások területén már a jövő évben némi versenyre van kilátás.

Az SPT — amelynek részleges privatizációját a szakemberek a Matávéhoz hasonlítják — a korszerűsítési program megvalósítására eddig a Világbanktól, az Európai Befektetési Banktól, valamint az EBRD-től összesen 7 milliárd korona értékben kapott kölcsönt. Idén júliusban a társaság további 1 milliárd koronához jutott kötvénykibocsátás útján. A korszerűsítéshez szükséges összegek döntő része azonban a részleges magánosítás, valamint a következő években keletkező nyereség reinvesztálása révén teremtdíki majd meg.

GONDA GYÖRGY

hogy ha 1995 januárjáig nem tudják lezárni a szerződéseket, akkor a tárca életbelépteti az úgynevezett jó teljesítési garanciát, vagy pedig — egyes esetekben — a koncessziós szerződések felbon-

az esetben azt a társadalmi, politikai gesztust, amelyet az ÁV Rt. a kárpótlási jegyek tulajdonosainak készülni tenni, ismételtelen nem csekély politikai-kormánynyomásra. Nagyon valószínű, hogy a társtu-

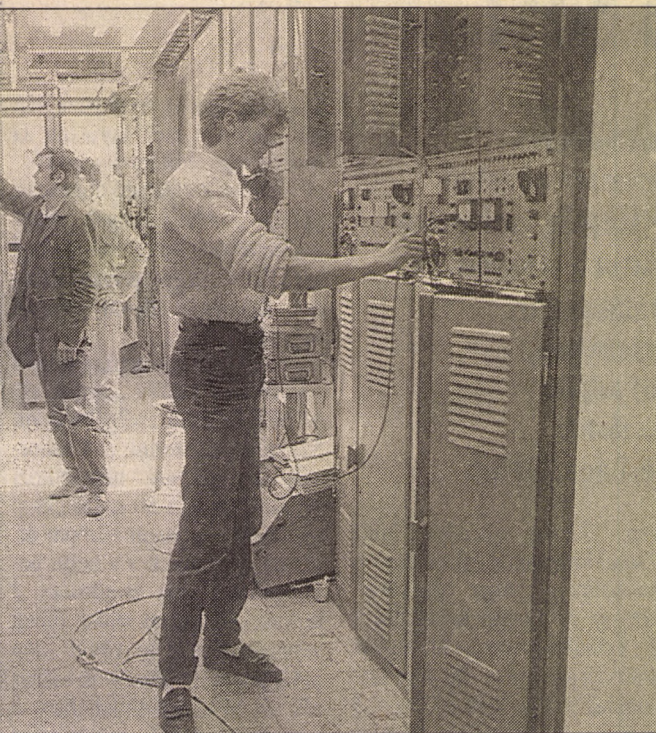
re akkor kerülhet sor, amikor a koncessziós társaság már ténylegesen birtokon belül van. Valószínű tehát, hogy ha januárra a két döntnök, a tárca és az ÁV Rt. együttes nyomására sikerül feloldani a patthelyzetet, ez még mindig nem jelenti a fejlesztések kezdetét, hiszen a társaságok csak akkor kezdik majd a pénzügyi konstrukciókat a valóságban is életbeléptetni. A legkedvezőbb esetben is arra lehet számítani, hogy 1995 tavaszára indulhat el a 18 régióban a régen várt fejlesztés, ami egyértelműen annyit jelent, hogy teljes egy év veszett el akkor, amikor az ország gazdaságát valóban gúzsbaköti még mindig a telefonhiány.

Lényegében a külföldi társaságok egy része maga is úgy nyilatkozik, hogy számítottak az elhúzó alkura. Az Első Magyar-Israeli Távközlési Rt. például — ahol a Matáv 50 százalékig rész tulajdonos — 50 millió dollárt kíván befektetni az általa elnyert három körzet fejlesztésébe, de ezt a programot 2000-ig időzíti. A részvénytársaság tehát valószínűleg már előre kalkulált azzal,

lapított könyvszerinti értéket túl magasnak találja, ráadásul mindenütt korszerű digitális központokat kíván kiépíteni, és így a hálózatot belátható időn belül lecseréli. Miután a koncessziós társaságok a koncesszió elnyeréséért viszonylag magas díjakat ajánlottak fel, egyértelmű, hogy most a vagyonátadásnál próbálják a licit árát megkeresni. Szinte természetes, hogy ilyen körülmények között nehezen jutnak dűlőre a félállami telefontársasággal.

1994 végén még nem lehet tudni, hogy megkezdődik-e 1995-ben az az 1994-re ígért nagyszabású fejlesztés, amelyet a piac liberalizálásával ígértek, vagy pedig tovább húzódnak a dolgok. Egy biztos, miután a távközlési alap dollármillióit az előző kormánykurzus idején már jórészt kikölcsönözték más célokra, állami intervencióra egyik befektető sem számíthat. Ennyiből legalább megvalósul a Matáv és az új szereplők esélyegyenlősége. Végül eredményben ezt is lehet liberalizálásnak nevezni.

BÁN ZSUZSA



A Matáv Rt. 1994. évi beszélgetési díjai

Automata szolgáltatás beszélgetési díjai

Impulzusdíjak

előfizetői állmások: 5,00 Ft+áfa
nyilvános állomások: 4,54 Ft+áfa

Impulzussűrűség

Helyi beszélgetés másodperc

csúcs	100
nappali	150
kedvezményes	300
éjszakai	540

helyközi I.

csúcs	37
nappali	50
kedvezményes	100
éjszakai	200

helyközi II.

csúcs	16
nappali	18
kedvezményes	37
éjszakai	80

helyközi III.

csúcs	12
nappali	15
kedvezményes	30
éjszakai	60

nemzetközi

1. zóna	6
2. zóna	4615
3. zóna	4
4. zóna	231
5. zóna	1876
6. zóna	1668

Kézi kapcsolású beszélgetési díjak

A nem átalánydíjas rendszerű kézi kapcsolású központoknál a helyi hívások díja: 5 forint/hívás+áfa.

Helyközi díjak

I. díjtávolság	Ft/perc	
	díj	áfa
csúcs	8,11	0,81
nappali	6,00	0,60

kedvezményes	3,00	0,30
éjszakai	1,50	0,15

II. díjtávolság

csúcs	18,75	1,88
nappali	16,67	1,67
kedvezményes	8,11	0,81
éjszakai	3,75	0,38

III. díjtávolság

csúcs	25	2,50
nappali	20	2,00
kedvezményes	10	1,00
éjszakai	5	0,50

Nemzetközi díjak

	Ft/perc	
	díj	áfa
1. zóna	50	5
2. zóna	65	6,5
3. zóna	75	7,5
4. zóna	130	13,0
5. zóna	160	16,0
6. zóna	180	18,0