

Lábadozik a Ford

A Ford amerikai részlege 1993 harmadik negyedévét 463 millió dollár nyereséggel zárta. Ez az eredmény számottevő javulást ikröz, 1992 harmadik negyedében ugyanis a Ford vesztesége az óceán túlsó partján még 272 millió dollár volt. A nyereség ténye azért is figyelemre méltó, mert az észak-amerikai autópiacon csak nemrégiben kezdődött meg a kilábalás a súlyos recesszióból. A harmadik negyedében a cég forgalma 1,2 milliárd dollárral növekedett, s elérte a 24,5 milliárd dollárt.

Autóipari elemzők szerint a Ford nyereségessége még mindig meglehetősen szerény annak ellenére, hogy amerikai üzemei csaknem teljes kapacitáskihasználtsággal működnek. (Az óriásvállalat nyereségessége alacsonyabb a jóval kisebb Chryslerénél, amely a harmadik negyedévet 423 millió nettó profitál zár-

ta.) A vállalatvezetőség szerint a harmadik negyedévi nyereség a kereslet élénkülésének, valamint a korábban elhatározott és fokozatosan megvalósított költségcsökkentő intézkedések jótékony hatásának köszönhető. Kedvező jel a Ford számára, hogy míg egy évvel ezelőtt 1065 dollár engedménnyel tudta eladni járműveit, 1993 harmadik negyedében az egy kocsióra jutó engedmény összege már nem haladta meg a 865 dollárt. Az összehangolt költségcsökkentési és marketingakciók hatására nemcsak a Fordok kereslete, hanem a cég piaci részesedése is növekedett Észak-Amerikában.

A szeptember végével befejeződött 1993-as modellévben a Ford piaci részaránya 25,4 százalékkal volt, 1,1 százalékkal magasabb, mint az előző modellévben. Kedvező teljesítményt nyújtott a Ford saját finanszírozócége,

amely az autóeladásokat hivatott kedvezményes kölcsönökkel elősegíteni. A „pénzügyi kar” nyeresége a harmadik negyedévben 391 millió dollár volt, 89 millióval több, mint egy évvel korábban. A jó eredményben az is szerepet játszik, hogy számottevően csökkent a Ford „pénzügyi vesztesége” hitelezési vesztesége.

A Ford európai részlege az első negyedévet még 19 millió dollár nyereséggel zárta, a második és a harmadik negyedben azonban az üzleti könyvek 75, illetve 217 millió dollár deficitet mutattak. (Érdeemes megjegyezni, hogy 1992 harmadik negyedében a Ford Europe vesztesége 479 millió dollár volt.) A kedvezőtlen európai üzletmenetnek elsősorban az az oka, hogy földrészünkön az év eddig eltelt részében 16 százalékkal csökkent a fizetőképes kereslet az autók piacán. Harold Poling elnök-vezérigazgató szerint

az európai eladások élénkülésére csak akkor lehet számítani, ha javul az egyes országok gazdasági helyzete.

Ugyancsak veszteséggel zárta a harmadik negyedévet a Ford tulajdonában lévő brit Jaguar Cars. A luxusautók gyártójának vesztesége 108 millió dollár volt.

Összességében a Ford „világméretleg” a harmadik negyedben pozitív volt, a nyereség elérte a 72 millió dollárt. Ez az összeg igencsak szerény a Ford méreteihez és forgalmához képest, de kedvező jel, hogy egyáltalán volt nyereség. Harold Poling szerint a Ford javuló pénzügyi helyzetében jelentős szerepet játszik a Taurus családi autó és a négykerék meghajtású Explorer piaci sikere. Nemkülönböztetve a Mondeoé, amely típusra a cégnek több mint 300 ezer megrendelése van.

VELUX®

Tetőtéri ablakok

TRAINEE Sales Representative

We are seeking a young person to be trained as a sales representative for VELUX roof windows.

VELUX roof windows have been on the world market for 50 years and are specially designed for installation in sloping roofs. This window system makes it possible to create useful work or living areas in the attic.

Our company FERBAU, who is a subsidiary of the VELUX GROUP (Denmark), manufactures and promotes VELUX roof windows for the Hungarian market.

The main task of our representatives is to visit architects to promote the idea of utilizing the roof space supported by professional presentation material.

The position as trainee requires that you: • are 20-25 years

A FIAT „felpörgeti” lengyelországi tevékenységét

Lengyelország eddigi legnagyobb privatizációs ügylete az FSM autógyár eladása volt, amely a FIAT tulajdonába került. A torinói székhelyű autógyári nagyvállalat jelenleg Lengyelország első számú külföldi tőkebefektetője. A FIAT szeretné minél jobban kihasználni ezt a helyzetét, ezért nagyívű fejlesztési program megvalósításába kezdett.

Bielsko Bialában 1994 elején kezdik meg az Uno kisautó összeszerelését, illetve gyártását. Kezdetben a gyárban csak összeszerelést végeznek, majd a komplett „Uno-csomagok” Torinóból érkeznek. A tervek szerint 1994-ben Lengyelország-

ban 20 ezer Unót szerelnek majd össze.

1993 és 1996 között a FIAT 840 millió dollárt kíván beruházni lengyelországi üzemeinek korszerűsítésére és bővítésére. A tervek között előkelő helyen szerepel egy karosszériafestő üzem létrehozása Bielsko Bialában. Az új üzem nyomán lehetőség nyílik majd a gyártókapacitás bővítésére, valamint arra is, hogy az Unók „kasznijait” Lengyelországban hegyesszék és fessék. Hosszabb távon a FIAT arra számít, hogy az összeszerelést a helyi gyártás váltja majd fel Bielsko Bialában.

A FIAT tulajdonába került lengyel autógyárak egy év alatt

93-11-18.
csaknem megkétszereztek termelésüket. Tavaly 144 ezer FIAT-licenc alapján gyártott kocsit hagyta el a szerelőszalagokat, idén a termelés várhatóan eléri a 280 ezer darabot.

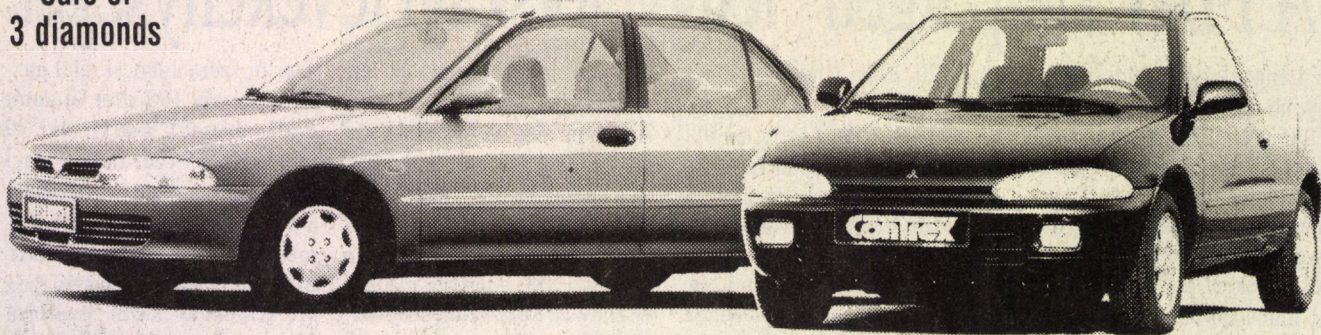
A FIAT Auto Poland cég (a korábbi FSM) gyártja a ma már viszonylag korszerűtlennek tartott 126-os típust, amelynek gyártását Olaszországban már több éve beszüntették. Ugyancsak Lengyelországban állítják elő a Cinquecento típust, amelynek gyártása 1992 tavaszán kezdődött meg. Az európai piac igényeit ebből a típusból a lengyel termelésből elégítik ki. Az előrejelzések szerint Lengyelországban idén 200

ezer új személykocsi talál gazdára (tavaly 198 ezer új autót értékesítettek), s a tavalyi 39 után idén 55 százalékos piaci részesedést tudhat a magáénak a FIAT. Idén az importált személykocsik 31 százaléka FIAT márkájú, s a Lengyelországban értékesítendő hazai gyártású kocsik 65 százaléka fűződik a FIAT nevéhez.

A lengyelországi FIAT-gyárak decemberben már napi 1090 autót állítanak majd elő. 1991 azonos időszakában napi 350, tavaly decemberben pedig napi 850 autót készítettek a FIAT két lengyel üzemében.

MOTORS

Cars of
3 diamonds



Típus	Teljesítmény	Kedvezményes ár(bruttó)	
COLT	1.3 ELi	75 LE	1.296.000,- Ft
COLT	1.3 GLi	75 LE	1.384.000,- Ft
COLT	1.6 GLXi	113 LE	1.623.000,- Ft
LANCER	1.3 GLi	75 LE	1.493.000,- Ft
LANCER	1.6 GLXi	113 LE	1.785.000,- Ft
LANCER	1.6 GLXi, ABS	113 LE	1.831.000,- Ft

93. 11. 19.

Átalakulóban az európai bankok és a tőkepiac

Az Arthur Andersen könyvvizsgáló és tanácsadási vállalat Európa 21 országában 400 bank és tőkepiaci intézmény vezetőjét kérdezte meg az ágazat kilátásairól és fejlődésének lehetséges irányairól az ezredfordulóiig.

A válaszok alapján készített tanulmány szerint a következő években az európai kereskedelmi bankok költségérzékenysége fokozódik, lényegesen csökken majd alkalmazottai száma és szorosabb, szigorúbb lesz az ágazat szabályozása. A pénzüntézetek nyereségében a következő esztendőben mind nagyobb arányt képvisel majd a kereskedelmi tevékenység a hitelezés rovására. Miközben a bankok emelik szolgáltatásaik árát, mind a lakossági, mind pedig a vállalati ügyfelek számára a jelenleginél szélesebb körű „szolgáltatáscsomagot” ajánlanak majd az ezredfordulóiig.

A tanulmány szerint az európai kereskedelmi bankok borulátóak abban a vonatkozásban, hogy 1999-ig — a maastrichti szerződésben lefektetett határidőig — sikerül bevezetni az egységes nyugat-európai valutát. Elsősorban a német, a fran-

cia és a brit bankok kétlik, hogy sikerül rövid időn belül mérsékelni a valutaárfolyamok kilengéseit. A beérkezett válaszok szerint a következő években a bankok bővítik majd kereskedelmi tevékenységüket az úgynevezett származékos termékek — opciós üzelek, adósságátváltás tulajdonra, swapügyletek stb. — területén. A bankvezetők szerint a következő években erősödik az ágazat központi szabályozása az Európai Közösség szintjén, s a „keményítés” a válaszadók 45 százalékának véleménye szerint kedvezőtlenül érinti majd a nyereség alakulását a pénzüntézeti szektorban.

Ugyanakkor a bankok többsége úgy véli, hogy növeli nyereségességüket a pénzügyi szolgáltatások páneurópai szabadpiaca. Míg a megkérdezett bankoknak csak 15 százaléka tart a verseny növekedésétől, a francia pénzüntézetek 45 százaléka kifejezetten hátrányosnak tartja a szabadabb versenyt a pénzügyek területén.

A következő években várhatóan csökken a hitelezési üzletág nyereségessége a 21 európai országban, elsősorban a bővülő hazai és nemzetközi verseny

miatt. Ugyanez az érvelés érvényes a bankok bevezetésében is. Többek között az irányzattal magyarázható az európai pénzüntézetek egyetemesen szélesítenek körüket. Jól érzékelhető van kibontakozás a pénzüntézetek iránt a német bankok és az úgynevezett univerzális bankok, ahol egy „tető” részesedéssel és a tőkepiaci tevékenység. A vélemények szerint az esztendőben szigorúbban — betétgyűjtés, származékos termékek, biüzletek stb. — növekszik majd a bankok piaci részesedése.

Az európai bankok tanulmány jól tükrözi a pénzüntézetek költségszándékát. Egyetemesen fogják dolgozni a másrésztől pedig és technológiáikat, amelyek egységesnek a fiókhálózatukhoz. Ugyanakkor alakult ki ebben az iparban növekedés. A válaszadók szerint — ez a

irányzat várhatóan üzletágát bővítte ezzel az irányzattal magyarázható az európai pénzüntézetek egyetemesen szélesítenek körüket. Jól érzékelhető van kibontakozás a pénzüntézetek iránt a német bankok és az úgynevezett univerzális bankok, ahol egy „tető” részesedéssel és a tőkepiaci tevékenység. A vélemények szerint az esztendőben szigorúbban — betétgyűjtés, származékos termékek, biüzletek stb. — növekszik majd a bankok piaci részesedése.

Az európai bankok tanulmány jól tükrözi a pénzüntézetek költségszándékát. Egyetemesen fogják dolgozni a másrésztől pedig és technológiáikat, amelyek egységesnek a fiókhálózatukhoz. Ugyanakkor alakult ki ebben az iparban növekedés. A válaszadók szerint — ez a

megkérdezettek esetében 91 százalék volt — a következő években számottevően növekszik a bankfiókbezárások száma.

A német bankárok a közép- és kelet-európai terjeszkedési lehetőségeket illetően sokkal optimistábbak, mint más országok pénzüntézeti vezetői. Véleményük szerint a „barátságos” felvásárlások és fúziók száma mind Nyugat-, mind pedig Kelet-Európában jócskán növekszik majd.

A bankárok és a tőkepiaci egyéb szereplői arra számítanak, hogy az ezredfordulóiig egész Európában gyarapodik a lakossági ügyfelek száma. Miután kontinensünk országaiban a társadalombiztosításra nagy gazdasági és demográfiai nyomás nehezedik, mind több magánügyfél fordul majd a bankokhoz hosszú távra szóló, a nyugdíjhoz és a biztosításhoz kapcsolódó pénzüntézeti szolgáltatások igénybevételéért. A vállalati ügyfelek pedig az eddigénél jóval több kötvénykibocsátási igénnyel keresik majd meg a bankokat.

G. Gy.

	ingatlanok költségei		18 339	175 028
9.	Saját tulajdonú, saját használatú ingatlanok ráfordításkorrekciója (44. sorral egyezően)		468 054	890 801
	II. Biztosítási ráfordítások összesen (31.+32.+36.+37.+38.+39.)		3 023 706	4 029 783
	A) Biztosítástechnikai eredmény (I.—II.)		—482 462	—218 747
	III. Egyéb bevételek		60 309	34
	IV. Egyéb ráfordítások		17 828	136 857
	B) A biztosítás üzleti eredménye (±A+III.—IV.)		—439 981	—355 570
	V. Nem biztosítási tevékenység bevételei			31 669
	VI. Nem biztosítási tevékenység ráfordításai			921
	C) Nem biztosítási tevékenység eredménye (V.—VI.)			30 748
0.	Kapott kamatok és kamatjellegű bevételek		131 727	151 444
1.	Kapott osztalék és részesedés			479
2.	Pénzügyi műveletek egyéb bevételei		80 413	
4.	Saját tulajdonú, saját használatú ingatlanok bevételkorrekciója (39. sorral egyezően)			29 598
5.	Biztosítástechnikai kamatok átvezetése a biztosítástechnikai bevételektől (a 21. sorral egyezően)			20 000
	VII. Befektetések nettó bevétele (40.+41.+42.+43.+44.+45)		212 140	161 521
6.	Fizetett kamatok és kamatjellegű kifizetések			26 859
8.	Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai		66 112	3 179
	VIII. Befektetések ráfordításai (46.+47.+48.+49.+50.)		66 112	30 038
	D) Befektetési eredmény (VII.—VIII.)		146 028	131 438
	E) Szokásos vállalkozási eredmény (A±B±C±D)		—293 953	—193 339
	IX. Rendkívüli bevételek			31 515
	X. Rendkívüli ráfordítások			70 861
	F) Rendkívüli eredmény (IX.—X.)			—39 346
	G) Adózás előtti eredmény (±E±F)		—293 953	—232 685
	H) Adózott eredmény (±G—XI.)		—293 953	—232 685
	I) Mérleg szerinti eredmény		—293 953	—232 685
2.	Igénybe vett anyagjellegű szolgáltatások értéke			7 319
5.	Anyagjellegű ráfordítások (81.—84. sorok)			7 319
6.	Béreköltség		121 650	343 320
7.	Személyi jellegű egyéb kifizetések		6 421	47 691
8.	Társadalombiztosítási járulék		51 584	148 897
9.	Személyi jellegű ráfordítások (86.—88. sorok)		179 655	539 908
0.	Értékcsökkenési leírás		602	35 436
1.	Egyéb költségek		306 137	483 166
2.	Költségek összesen (85.+89.+90.+91. sor)		486 394	1 065 829

Az éves beszámolót a számviteli törvényben és az általános számviteli elvekben foglaltak szerint állították össze. Az éves beszámoló a vállalkozó vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható és valós képet ad.

Az éves beszámolót a számviteli törvényben és az általános számviteli elvekben foglaltak szerint állították össze. Az éves beszámoló a vállalkozó vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható és valós képet ad.

A marketing talpra állította a legendás motorkerékpárgyártót

Felszökött a Harley-láz

Visszanyerte régi fényét és főleg jövedelmezőségét a világ egyik „nehézsúlyú” motorkerékpárgyártója, az amerikai Harley-Davidson. A legendás Harley-márkák kereslete meghaladja a kínálatot, a kereskedők szerte a világon legkevesebb hat hónapos előjegyzéssel tudják csak állni a vásárlók rohamát. A szakmában a Harley újjászületését csodának tartják, de természetesen az üzleti életben sincsenek csodák, a titok nyitja a szívós és tudatos marketingtevékenység.

A század elején alapított motorkerékpárgyár a maga kategóriáiban évtizedeken át gyakorlatilag versenytárs nélkül tarolt az USA-ban és a külföldön. Az üzleti sikerek azonban elbizakodottá tették a céget, s ez a minőség rovására ment. Ráadásul a nyolcvanas évek elején elárasztották a világpiacot a kiváló minőségű japán Yamaha és Honda motorkerékpár-cirkáló. A kedvező — de nem olcsó — árfekvésű japán gépek gyors piachódítása is közrejátszott abban, hogy az elmúlt évtized elején a Harley a csőd szélére került.

Amerika hajdanvolt járműipari büszkeségének hazai piaci részesedése a 850 köbcentiméteres, illetve az ennél nagyobb hengerűrtartalmú motorkerékpárok területén az 1974-es 65-ről 23 százalékra zuhant 1983-ra. A csőd elkerülése érdekében a cég vezetői vámvédelmet kértek és kaptak Washingtonból a japán versenytársak ellen. Az állami protekcionizmus azonban önmagában, hosszabb távon nem tudta volna életben tartani a Harveyt. A menedzsment részletes stratégiát dolgozott ki a talpon maradásra, amelynek a középpontjában a minőség lényeges javítása és a teljesen új marketingmunka állt.

A marketingszakemberek átfogó programmal álltak elő, amelynek a lényege az volt, hogy a Harley motor életmódot, életér-

zést jelent, s a termék köré valószínűs szolgáltatócsomagot kell „mellékelni”. Amerikában sorra alakultak a Harley-tulajdonosok elitklubjai, a cég tartalmas motorsportmagazinokat jelentetett meg. Számos városban nyitott szaküzleteket, ahol nemcsak motorkerékpárokat, hanem a „spéci” gépekhez illő ruhákat, csizmákat, sátrakat és egyéb kiegészítő felszereléseket árusítottak. Sikert ért el Amerika-szerte Harley-őrületet kelteni, s a jól megkomponált programnak a motorkerékpár csak egy része volt; nem kevés figyelem jutott az új motoros-életmód egyéb elemeire.

Az eredmény nem is maradt el. 1989-ben a Harley-Davidson már az amerikai piac 64 százalékát tudhatta ismét a magáénak. A marketingstratégiának fontos része volt az erőteljes külföldi terjeszkedés is, 1989-ben a Harley gépek 14 százaléka talált külföldön gazdára, s az export értéke 115 millió dollár volt. Az előrejelzések szerint a cég idei bevétele 1,2 milliárd dollár lesz, s ebben az eredményben a külföldi piacok részesedése már 24 százalék, azaz 285 millió dollár.

A Harley ugyan már 1903-tól értékesített motorkerékpárokat külföldön, az elmúlt évtized végéig nem sok figyelmet fordított az USA-n kívüli márkakereskedői hálózat megteremtésére. Az évtizedfordulón nem kis anyagi

eszközök „bevetésével” megkezdte az agresszív terjeszkedést Nyugat-Európában és Japánban. Mind több városban jelentek meg a márkakereskedők, s ami még ennél is fontosabb: az amerikai piacon jól bevált marketingcsomagot minden országban a helyi igényekhez, szokásokhoz igazították. Nem akarták amerikanizálni a külföldi piacokat, inkább a Harley — s erre viszonylag kevés amerikai vállalat képes és hajlandó — alkalmazkodott. Más-más Harley-klubok nyíltak Japánban és az egyes nyugat-európai országokban, a televízió és az újsághirdetések is alkalmazkodtak a helyi szokásokhoz, akár csak a sportmagazinok.

Shívós munkával sikerült betörni a japán piacra is, ahol napjainkban a Harley motorok keresettebbek a hazainál. Tokióban hatalmas forgalmat bonyolít le a Harley-öltözékeket és -kiegészítőket kínáló két szakáruház. A ma már ismét kiváló minőségű amerikai motorkerékpárok reneszánszukat élik a világpiacot, annak ellenére hogy áruk magasabb, mint néhány luxusautóé. Teljesítménytől és kiviteltől függetlenül a különböző csúcstípusok ára 20 és 30 ezer dollár között mozog.

Nem titkolt célja a vállalatnak, hogy részévé váljon annak a konjunktúrának, amelyet néhány amerikai termék és cég — Coca-

Cola, Pepsi-Cola, McDonald's, Levi's stb. — töretlenül élvez a világpiacot. Ennek érdekében a cég vezetői maguk is igyekeznek hozzájárulni a Harley-arculat erősítéséhez: motorkerékpárral közlekednek és kirándulnak, gyakran vesznek részt gyártó-vásárló találkozókon. A márkakereskedőket pedig arra ösztönözik, hogy minél több népszerűsítő előadást tartsanak, s az érdeklődőknek — tehát nemcsak a komoly vételi szándékkal jelentkezőknek — hagyják kipróbálni a gépeket. A Harley-stratégia jelszava azonos minden országban: közel kell kerülni az érdeklődőkhöz, a vásárlókhöz, s a kapcsolatokat folyamatosan ápolni kell! A chicagói cég abban bíz, hogy a „vevőbarát” marketingstratégia hosszú távon is az eladások bővülését eredményezi a külföldön. A cég saját felméréseinek tanúsága szerint a márkakereskedők külföldön már előjegyzéssel eladták az ideai modelleket, s az új megrendeléseket csak a jövő évben tudják majd teljesíteni.

A termelést egyelőre nem tudják bővíteni, a Harley gyár teljes kapacitáskihasználtsággal működik. Elsőbbséget élvez a hazai kereslet kielégítése, amely továbbra is igen élénk. Az amerikai piacon is hiánycikknek számítanak a Harley egyes típusai, amelyek mind az USA-ban, mind pedig külföldön státuszszimbólumot jelentenek. Ma már nincsen szüksége a Harley-Davidsonnak hazai piaca protekcionista védelmére. A továbbra is népszerű japán motorkerékpárok keresletének rohamos bővülése megtorpant, a „komoly” gépek kategóriájában odahaza és külföldön a Harley a sztár. S ennek igencsak örülnek Detroitban, mert ma kevés vállalat mondhatja el magáról a világon, hogy termékeinek kereslete tartósan túlszárnyalja a kínálatot.

ni Vagyonügynökség nyílt tenderei

öt segítő szándékkal tesszük közzé Vagyonügynökség nyílt tendereit. Mácóiakat a pályázatokban megjelölt, illetve személyeknél lehet beszerezni.

vagy meghatalmazott útján kell benyújtani, illetve postai úton tértivevényvel kell eljuttatni 5 példányban, magyar nyelven, zárt, cégjelzés nélküli borítékban a megjelölt címre és határidőre. A borítékra fel kell tüntetni: Pályázat a „BUKTA” Finompekárú Készítő Kft. teljes megvásárlására.

Az Állami Vagyonügynökség a Consorg Privatizációs Tanácsadó Kft. közreműködésével megvételre felajánlja az Orosháza-Food Élelmiszer-ipari Rt. (5900 Orosháza, Október 6. u. 8.) állami tulajdonba került tagsági jogait.

A pályázat titkos. A részletes pályázati feltételeket a tenderfüzet, a szükséges információkat pedig az információs füzet tartalmazza. Az ajánlatokat legkésőbb 1993. június 21-én 12 óráig lehet a Consorg Kft. székhelyén (1137 Bp., Újpest rkp. 8.) benyújtani, minimum 120 napos ajánlati kötöttséggel.

A pályázatokat személyesen vagy meghatalmazott útján, 5 példányban, zárt, cégjelzés nélküli borítékban kell benyújtani a pályázatra utaló megjelöléssel. A benyújtott ajánlatok közül egyértelműen meg kell jelölni, hogy melyik az eredeti. Az érvényes ajánlathoz bánatpénz letétele szükséges.

A tender- és információs füzet — magyar, angol és német nyelven — 45 000 Ft + áfa vételáron a Consorg székhelyén 1993. május 17-étől vásárolható meg, munkanapokon Solymár Ágnesnél 10—12 óra között (tel: 269-4413), a titoktartásra vonatkozó nyilatkozat aláírása mellett. Az érvényes pályázat feltétele a

részletes pályázati dokumentum átvétele.

Az Állami Vagyonügynökség megbízásából a Dél-budai Vendéglátó és Szolgáltató Rt. (1126 Bp., Böszörményi út 20—22.) 1993. június hónapjában árverésen értékesíti két üzletét, valamint a Csepel Vendéglátó Vállalat (Bp. IX., Soroksári út 98.) két üzletét.

Az árverés helye és ideje: Dél-budai Vendéglátó és Szolg. Rt.

XII., Böszörményi út 20—22. IV. em.

1993. június 28. 9 óra

A bánatpénzt bemutatóra szóló betétkönyvben kell letétbe helyezni 1993. június 21-éig a Bp. XII., Böszörményi út 20—22. IV. em. 414. Koncsik Zoltánéknál.

Az árverésre 1993. június 21-éig lehet jelentkezni az rt. titkárságán, ahol az üzleti tájékoztatót is át lehet venni.

A Cégműves Tanácsadó Kft. (Bp., Kossuth L. tér 12—15. V. em.) az Állami Vagyonügynökség felhatalmazása alapján nyilvános egyfordulós pályázat útján értékesítésre ajánlja a Csokonai Kiadó Kft. (4024 Debrecen, Varga u. 17.) 9 400 000 forint névértékű üzletrészt teljes egészében.

Részletes pályázati dokumentáció megvásárolható 1993. május 14. és június 1. között a Cégműves Kft. székhelyén 30 000 Ft + áfa ellenében.

A pályázatokat zárt borítékban, a pályázó nevére utaló jelzés feltüntetése nélkül, két példányban, magyar nyelven, 1993. június 23-án 12

óraig lehet benyújtani. A borítékra fel kell tüntetni a pályázati ajánlat „Csokonai Kiadó Kft.” jellegét.

A pályázat benyújtásának helye: Cégműves Tanácsadó Kft.

Bp., Kossuth tér 13—15. V. em.

A pályázattal kapcsolatban további információt nyújt a Cégműves Kft. részéről Horváth Gy. Katalin ügyvezető igazgató tel/fax: 131-41-98

Az ÁVÜ jóváhagyásával megvételre felajánljuk az Élégép kezelésében levő, állami tulajdonú képező üzletrészeket, részvényeket.

A pályázat benyújtásának határidejéig a megajánlott vételár 1,5 százalékát bánatpénzként letétbe kell helyezni.

A benyújtás határideje: 1993. június 24.

A benyújtás helye: Élégép, Bp. X., Mázsa tér 2—6.

A részletesebb pályázati feltételek a társaságok üzleti adatait tartalmazó dokumentumok, további információk az Élégép vezérigazgatóságán (tel: 1-574-773) szerezhetők be.

Az Investorg Kft. mint az Állami Vagyonügynökség bejegyzett szakértője a decentralizált privatizációs program keretében nyilvános pályázatot hirdet a Rutex Kereskedelmi Rt. (Miskolc) az Állami Vagyonügynökséget megillető részvényeknek értékesítésére, amely a 300 000 000 forint jegyzett tőke 95,9 százaléka.

A pályázatok benyújtásának határideje: 1993. június 24. 12 óra

A pályázatok beadásának helye: Investorg Kft.

Bp., Falk Miksa u. 12. 1055

A cégről készített ismertető füzet ugyanitt kézhez kapható.

Felvilágosítást nyújt: dr. Vilmos Endréne ügyvezető igazgató

tel: 111-5825, ill. 5081

fax: 112-4643

A Főber Kft. Nemzetközi Ingatlanfejlesztő és Mérnöki Társaság az

Állami Vagyonügynökséggel az ügynevezett decentralizált privatizáció keretében kötött keretszerződés alapján a vagyonügynökség bizonymosaként nyílt pályázatot ír ki a Eüber Vállalkozó, Szervező és Tanácsadó Kft. (1021 Budapest, Hűvösvölgyi út 116.) állami tulajdonban levő üzletrészeinek részben vagy egészben történő értékesítésére.

Az ajánlatokat zárt, feladó nélküli borítékban kell a Főber Kft. (1075 Bp., Rumbach S. u. 14.) irodájába. A borítékra kérjük ráírni „Pályázat Eüber Kft.”

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 25.

A pályázat részletes feltételeit tartalmazó dokumentáció 15 000 Ft + áfa ellenében átvehető a Főber Kft.-ben de. Bolgár Kálmán vezérigazgató-helyettesnél (tel: 122-54-87, fax: 122-32-90).

A pályázni kívánók ugyanitt vagy az Eüber Kft.-nél kaphatnak szóbeli felvilágosítást Kurucz József ügyvezető igazgató úr részéről.

Az Állami Vagyonügynökség megbízásából a Badacsonyi Állami Gazdaság pályázatot hirdet a gazdasági állami tulajdonban levő eszközzeinek-ingatlanok megvásárlására.

A pályázatokat személyesen vagy meghatalmazott útján, 5 példányban, zárt, cégjelzés nélküli borítékban kell benyújtani a pályázatra utaló megjelöléssel. A benyújtott ajánlatok közül egyértelműen meg kell jelölni, hogy melyik az eredeti példány. A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 25.

A pályázat beadásának helye: Badacsonyi Állami Gazdaság központja

8171 Balatonvilágos

A tender meghirdetésével egyidejűleg az eszközök-ingatlanok főbb adatairól és jellemzőiről információ beszerezhető a Badacsonyi Állami Gazdaság központi titkárságán (tel: 88/380-009, fax: 88/380-753)

PARTNERKERESŐ

KÍNÁLAT

- 6396 Lézerprinter-eladás Kelet-Európában
- 6395 Közös vállalkozású cég eladó
- 6394 Babakocsi és alkatrész
- 6393 Al/Zn fröccsöntő alkatrész
- 6392 Hőelem, védőcső, ellenállás-hő

- 6382 Környezetvédelmi termékek
- 6377 Orvosi cikk/berendezés eladó
- 6376 visszahívás csökkenti a nemzetközi telefonköltséget
- 6375 Különböző vegyszer eladó
- 6374 Hordozható és más vetítő
- 6373 DOMESTIC kelme — a legjobb minőség

- 6365 Amerikai paradicsompüré
- 6363 Földingatlan eladó Floridában
- 6358 Cement/acél eladó
- 6357 Sürgős! Eredeti orosz vodka
- 6356 Computer/alkatrész és távközl berendezés
- 6354 Papíráru. Masszázs párna

- 6366 Mindenféle felszerelést keresnek
- 6362 Gumiabroncsot keresnek
- 6361 Új autó/teherautó gumiabroncs
- 6359 Tűzoltófelszerelés/ruházat
- 6356 Komputervezérelt kötőgép
- 6353 Parafinviasz tömbben
- 6348 Acél rúd ARMCO golyók készítéséhez
- 6339 Sürgős! Hengerfejek
- 6335 Márkás nemzeti termékek
- 6333 Nemzeti termékek

Új elnök az olasz állami szuperholding élén

Privatizáció erőltetett menetben

Romano Prodi személyében új elnök került a legnagyobb olasz állami holding, az Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) élére. Elődje, Franco Nobili kénytelen volt lemondani, miután az egész olasz gazdasági és politikai életen végigsöprő megvesztegetési botránysorozat újabb gyanúsítottjaként letartóztatták. Prodira vár tehát az a nem könnyű feladat, hogy „levezényelje” az IRI privatizálását.

Az olasz kormány tavaly ősszel átfogó privatizálási programot fogadott el, amelynek fontos része az állami szuperholding vállalatainak, illetve a többségi állami részesedés magánkébe adása. A tervek szerint 2-3 év alatt kell „összecsusgorítani” a holdingot, amelynek vállalatai mintegy 400 ezer főt foglalkoztatnak. Az IRI-hez tartozó vállalatok és pénzüzetek tavaly 53 milliárd dollár forgalmat bonyolítottak le.

1992 tavaszán az IRI még nyereséges gazdálkodást jelzett

moly vevő, noha tavaly még a Deutsche Bank is az érdeklődők sorában volt. Róma szeretné, ha a Credito olasz tulajdonban maradna, de amennyiben a hazai tőke nem mutat érdeklődést a pénzüzetet iránt, zöld jelzést kapnak a külföldi beruházók.

Az IRI egyetlen részvényese és tulajdonosa a kincstárügyi minisztérium, amely szeretne minél magasabb bevételt elérni a privatizációból. A bevételek egy részét a költségvetési hiány csökkentésére fordítják, de jelentős összeg jut a privatizálás

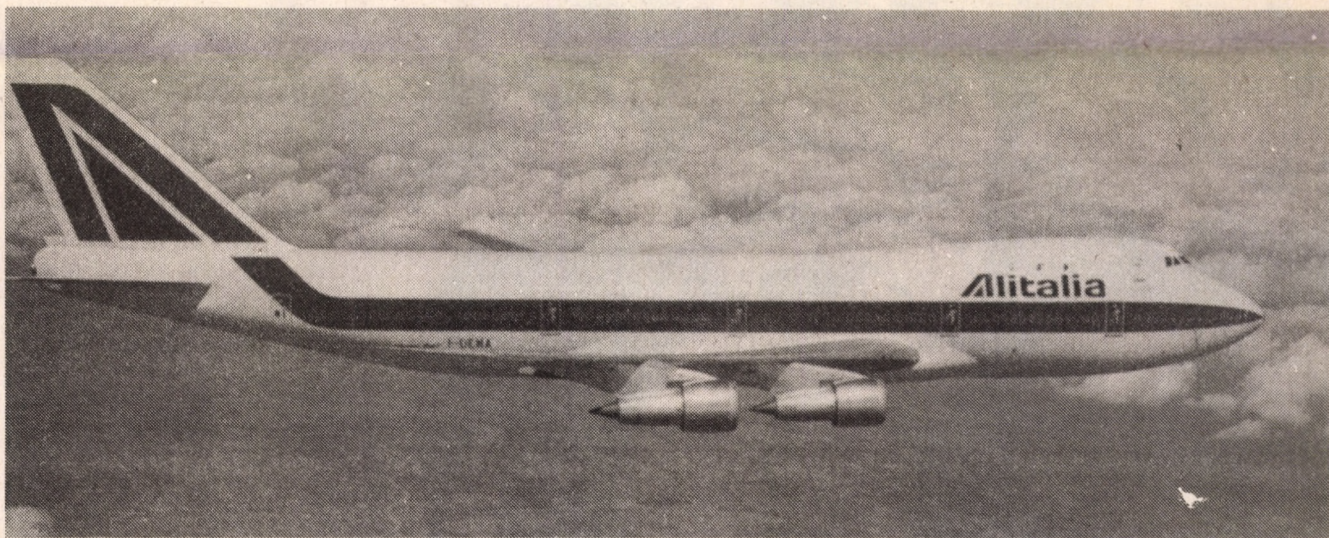
állami holding kezében. Még hosszasan lehetne sorolni az IRI „ernyője” alá tartozó ismert és kevésbé ismert állami nagyvállalatokat és kisebb cégeket.

A privatizációs program értelmében az IRI nem vonul ki teljesen a gazdaságból, egyes ágazatokban és vállalatokban kisebbségi részesedést tart meg az állam számára. Az államtalánítási fogyókúra után az IRI egy olyan beruházási vállalathoz fog hasonlítani, amely számos cégben rendelkezik majd tulajdonnal, de ennek nem lesz meghatározó jellege. Biztosra vehető, hogy mind a távközlési vállalat, mind pedig a Finmeccanica továbbra is részben állami tulajdon marad.

Befejeződött a 4 milliárd dolláros éves forgalmú Sme csoport privatizálásának az előkészülete. A Smehez tartozó élelmiszer-ipari és -kereskedelmi cégek iránt meglehetősen nagy az érdeklődés, ezen a területen az IRI-nek nem lesz sok gondja a privatizá-

telek nagysága nem kis mértékben függ attól, milyen ütemben sikerül majd végrehajtani a programot. Az IRI hivatalnokait, valamint az állami cégek vezetőit az utóbbi hónapokban sok vád érte a privatizáció állítólag szándékos lassításáért. A vádak az IRI korábbi menedzsmentje visszautasította, és felhívta arra a figyelmet, hogy a német Bundespost Telekom távközlési vállalat magánkébe adása is éveket vesz igénybe, s nem siet el a privatizálást az új francia kormány sem.

Az IRI új elnöke azonban tudja, hogy az olasz állami holding nem engedheti meg magának a lassúságot. Veszteségei egyre halmozódnak, s amennyiben júliusig nem sikerül vagyona egy részét értékesíteni, az IRI komoly likviditási problémákkal kényyszerül szembenézni. Romano Prodi tisztán látja, hogy fel kell gyorsítani az IRI-cégek eladását, Olaszországban ugyanis a munkanélküliség már



Elszáll az Alitalia

az esztendő végére. Ehelyett a holding 2,9 milliárd dollár veszteséggel zárta az évet, s ez az összeg az egyik legnagyobb hiány az európai nagyvállalatok történetében. A tavaly tavasszal előre még nem látható óriási hiányt elsősorban a legnagyobb olasz acélipari konzern, az ILVA, valamint a beruházásokkal, fővállalkozással foglalkozó Iritecna „hozta össze”. (Érdemes megjegyezni, hogy az olasz ipari termelés egyharmadát állami vállalatok állítják elő, s e cégek nagy része az IRI-hez tartozik.)

A mintegy 7 milliárd dollár adóssággal rendelkező állami holding „szétszedése” nem egyszerű feladat, mert portfóliójában igen sokféle tevékenységű és eltérő eredményességű vállalat található. Az idei év végéig például el kell adnia 67 százalékos részesedését az ország ötödik legnagyobb kereskedelmi bankjából, a Credito Italianából. Erre a hatalmas részesedésre eddig még nem jelentkezett ko-

előtt álló veszteséges állami cég feljavítására is. A dél-európai országban több privatizációs technikát alkalmaznak, ezek közül a leggyakoribb a pályázatok kiírása, valamint az állami részvények értékesítése a tőzsdén.

Jól jellemzi az IRI-cégek privatizálásának horderejét néhány tavalyi forgalmi adat. A Stet távközlési holdingban az IRI-tulajdon részaránya 52 százalék, a cég 1992-ben 18 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le. A 7,4 milliárd dolláros forgalmú gépipari óriáscégben, a Finmeccanica-ban az IRI részesedése eléri a 86 százalékot. A Finmeccanica egyébként világszerte a vasúti jelzőberendezések gyártásában és az ipari automatizálásban. Az ILVA eladásainak értéke tavaly 6,7 milliárd dollár volt, a nemzeti légitársaság, az Alitalia pedig 3,7 milliárdos forgalmat bonyolított le. Az előbbi cég 100 százalék IRI-tulajdon, az Alitalia-részvényeknek pedig 86 százaléka van az

lással. Hírek szerint 12 olasz és külföldi élelmiszer-ipari cég szeretné megszerezni a Smet. Közülük választják ki hamarosan azokat, amelyek konkrét ajánlatokkal indulhatnak a versenytárgyalásokon. Versenyztetéssel kerül eladásra a tejiparban, az étolajiparban, valamint a konzervgyártásban tevékenykedő Girio—Bertolli—De Rica csoport, a mélyhűtött árucikkeket forgalmazó Italgel és a GS áruházlánc. Ugyancsak pályázat útján privatizálják az Autogrill céget, amely az autópályák melletti éttermeket működteti.

A privatizációt illetően a milánói tőzsde meglehetősen derűlátó. 1992 ősze óta folyamatosan emelkedik a privatizációra meghirdetett állami vállalatok többségének részvényárfolyama. Szakértők véleménye szerint az állami tulajdonrész tőzsdéi értékesítése jelentős és viszonylag „gyors” bevételt hoz a kincstárnak.

A privatizáció sikere, a bevé-

megközelíti a 10 százalékot. Amennyiben a veszteséget „termelő” állami cégek nem kerülnek mielőbb magántulajdonba, a munkanélküliség táborának további bővülése várható.

Prodi professzor nagy tiszteletnek és népszerűségnek örvend Itáliában, aki egyébként 1982 és 1989 között már volt az IRI első számú vezetője. Noha akkori tevékenységét a különböző pártpolitikai érdekek nem kis mértékben akadályozták (ezért is vált meg 1989-ben az IRI-től), nyereséges állapotban hagyta a holdingot utóljára. Sikerült részlegesen decentralizálnia a holdingot, s nagy eredményként tartják számon, hogy az állami Alfa Romeót eladta a FIAT-nak. A dinamikus Prodi kinevezését Olaszországban az üzleti körök is azért fogadták örömmel, mert személye garanciát jelent az IRI és az egész itáliai privatizáció gyorsítására.

LANKÖT VÉNY



em volt
yobb

Virágzik a jégkrémbiznisz, Kelet-Európában is épülnek a hadállások

„Hidegháború” a fagyaltpiacon

Európai—amerikai fagyaltháború van kibontakozóban kontinensünkön, amelynek hullámai nem hagyják érintetlenül a jégkrémek egész világpiacát sem. A verseny tétje nem csekély, hiszen tavaly a világon — termelői áron számítva — 5,7 milliárd dollár értékű csomagolt jégkrém fogyott el, s ebből Európa 4,6 milliárd dollárral részesedett.

A fagyaltgyártók „hidegháborújának” frontvonalai a brit és holland érdekeltségű hatalmas élelmiszer- és háztartás-vegyipari konzern, az Unilever, valamint az amerikai Mars között húzódnak. A világ egyre növekvő fagyaltpiacán öt nagyvállalat — az Unilever, a svájci Nestlé, a német Schöller és a Breyer, a Mars, valamint az ugyancsak amerikai Haagen Dazs — leánycégei folytatnak egymás ellen mind kíméletlenebb harcot a piaci részesedés növeléséért. Közülük az Unilever a listavezető, amely a világ jégkrémtermelésének mintegy 55 százalékát állítja elő. Európában a piac 40 százalékát, az USA-ban pedig több mint 20 százalékát uralja. A világpiacra a Nestlé 13-15, a Schöller 11, a Haagen Dazs 9, a Breyer 8, a Mars pedig mintegy 7 százalékos részesedésre tett szert. Az Unilever jégkrémtermékei a kiváló minőség és a kifinomult marketingmódszerek mellett annak is köszönhetik jelentős piaci részarányukat, hogy a cég a kiskereskedők számára ingyen ad átlátszó tetetű, úgynevezett kínáló hűtőgépeket. Kikötés „mindössze” annyi, hogy ezekben a hűtőkben más cég fagyaltkészítményeit sem tárolni, sem árusítani nem lehet. Miután a kiskereskedők döntő többsége „sarki fűszer” vagy kisboltos, más cég hűtőgépei nem igen férnek el a kisüzletekben.

A Mars 1989-ben kapcsolódott be az igen jól jövedelmező európai fagyaltbizniszbe. A piac legfelső és legdrágább szegmensét célozta meg akkor, amikor elkezdte gyártani és forgalmazni népszerű szeletes csokoládéinak jégkrémváltozatát. Ezel megeremtetette a luxusfagyaltok piacát,

s egyben saját konkurenciáját is ezen a piaci területen. Az Unilever és a többiek ugyanis szinte hetekkel a Mars-premier után maguk is megkezdtek a luxusjégkrémek gyártását. Saját számításként is azt igazolták, hogy ezen a piacon is nagy a kereslet, és magasabb profitot lehet elérni. Érthető módon a Mars igyekszik mindent elkövetni a luxuspiacon megtartása érdekében. Kontinensünkön a Mars forgalma az Unilever eladásainak 10 százalékát sem éri el, ennek ellenére nem kis tét forog kockán.

A kibontakozó fagyaltháború legújabb összecsapásának színterére az évi félmilliárd dolláros piacot jelentő Nagy-Britannia. A Mars a brit monopóliumellenes és versenyhivatalhoz fordult panaszával: az amerikai cég a jégkrémek elosztási és forgalmazási rendszerének felülvizsgálatát kéri a szigetországban. Véleménye szerint ellentmond a tisztességes verseny elvének az Unilever gyakorlata, hogy az ingyenes hűtőgépekben csak saját termékeit árusíthatják a kereskedők.

1990-ben a Mars már indított pert az Unilever ellen ugyanezekkel a vádakkal Írországon. A bíróság az Unilever javára döntött, nevezetesen: a kiskereskedők nem kötelezhetők arra, hogy az Unilever által számukra biztosított hűtőgépekben más márkájú fagyaltokat is tartsanak. Nem várt sokáig a Mars a következő lépéssel: a brüsszeli bizottsághoz fordult panaszával, miszerint az Unilever elosztási és kereskedelmi módszerei megsértik a közös piaci versenyszabályokat. Brüsszel nem siet el a döntést, igyekszik körültekintően eljárni a vizsgálódásban és az állásfoglalás-

ban. A Mars kontra Unilever perlekedésében ma még sem a brüsszeli versenyhivatal, sem a hasonló brit intézmény egyértelmű állásfoglalása, végső ítélete nem ismert. A londoni intézmény első véleménye szerint „az Unilever gyakorlata nagymértékben hozzájárult piaci részarányának növekedéséhez, s a vásárlók látnák a hasznát, ha a kereskedők minél szélesebb fagyaltválasztékot tudnának kínálni”. A Mars újabb támadására akkor kerül sor, amikor az amerikai cég szerte a világon „beleerősít” édesipari termékei piaci részarányának bővítéséért. (Érdemes megjegyezni, hogy a Nestlé után a Mars a világ második legjelentősebb forgalmat lebonyolító édességgyártója.) Első feladata azonban inkább néhány főpiac stabilizálása, ugyanis a Mars-termékek piaci részesedése csökkenőben van az Egyesült Államokban, Nagy-Britanniában és Németországban.

Ennek fényében nem véletlen, hogy a Mars — versenytársaihoz hasonlóan — kiemelt figyelmet fordít Kelet-Európára, térségünk ugyanis jelentős piaci lehetőségeket kínál a világ vezető édesipari cégei számára. Hasonlóan fontos perspektivikus piacnak tűnik Ázsia, ahol a vezető édesipari óriásvállalatok ugyancsak költséges és átfogó reklámkampányt folytatnak a vásárlók meghódításáért. Visszatérve az öreg kontinensre: a Mars mintegy 30 millió dolláros beruházással hatalmas fagyaltüzemet épített Franciaország keleti részén azzal a céllal, hogy innen lássa el termékeivel egész Európát. Belátható időn belül csak akkor számíthat a beruházás megtérülésére, ha növelni tudja piaci részesedését. Ez azon-

ban nem az elképzelések szerint alakul, különösen nem a brit piacon. A szigetországban a piac kétharmadát az Unilever tartja kézben, a Mars részesedése pedig 1991 óta folyamatosan csökken. Ráadásul a Nestlé nemrégiben kebelezte be a második legnagyobb brit fagyaltgyártó vállalatot, a Clarke Foodst. A Nestlé eddig az általa biztosított 20 ezer ingyenes hűtőtárolóban engedélyezte a Mars fagyaltok árusítását, a cégfelvásárlás után azonban kérdéses, hogy a svájci cég folytatni kívánja-e az eddigi gyakorlatot. Hírek szerint a Nestlé nem ellenzi az Unilever-féle, kizárólagosságon alapuló értékesítési módszert.

A Mars tehát tovább fut vélt vagy valós igaza, valamint a pénze után. A küzdelem kimenetele az Unilever számára sem közömbös, hiszen csak a szigetországban 30 millió dollár értékű hűtőgépet osztott szét a kereskedők között. Ez az összeg megegyezik a Mars franciaországi beruházásának értékeivel... Nagy-Britanniát ráadásul az Unilever hazai piacnak tekinti, ahogy a Schöller például Németországot.

A gyarapodó fagyaltbiznisz még nagy összecsapásokat ígér a gyártók között a jövőben. A Mars bizakodik, véleménye szerint az illetékes európai hatóságok a tisztességes verseny kérdésében a javára döntenek majd. Bármi is lesz a döntés, annyi bizonyos, hogy a világ fagyaltpiacán a kíméletlen részesedési háború folytatódik. Ebben a küzdelemben már most „hadszintér” Kelet-Európa, ahol sorra jelentek és jelennek meg az iparág „nagyágyúit”. A térségünkbeli nem hiányoznak az ingyenes kínáló hűtőgépek, az óriásplakát-erdők, az étvágygerjesztő tévéhirdetések. Megkezdődött a helyi termelés is, néhány országban ugyanis — így Magyarországon is — a vezető világcégek a privatizáció révén megvethetik lábukat, s termékeik ma már nemcsak importon keresztül jutnak el a piacra.

Állami Vagyongnőkség nyílt tenderei

A privatizációt segítő szándékkal tesszük közzé az Állami Vagyongnőkség nyílt tendereit. További információkat a pályázatokban megjelölt intézményeknél, illetve személyeknél lehet beszerezni.

felajánlja az Autó-Willy Kft.-ben (5455 Datrony, Szerviz köz 1.) az 1990. évi LXXIV. tv. alapján rá átszállt 50 százalékos üzletrészt.

A pályázatot és mellékleteit 3 példányban, magyar nyelven, cég-szerű aláírással, zárt, cégjelzés nélküli borítékban „Pályázat Autó-Willy Kft.” felirattal az Állami Vagyongnőkség Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságának iktatójába (1133 Bp., Pozsonyi út 56. V. em. 526 sz.) kell benyújtani.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 29.

A kft.-vel kapcsolatos üzleti tájékoztató az ÁVÜ Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságon tekinthető meg munkanapokon 9 és 12 óra között.

Az Állami Vagyongnőkség meghirdeti a VRF Vegyipari és Rendszerbiztonsági Fejlesztő Kft. 100 százalékban állami tulajdonban levő üzletrészt egyfordulós nyilvános pályázat keretében történő értékesítésre.

Az ajánlatokat 5 példányban, zárt borítékban, cégjelzés és feladó feltüntetése nélkül, az eredeti példány megjelölésével kell eljuttatni a megadott címre. A vételi szándék bizonyítására 7000 Ft összeget az ajánlattevőnek a pályázat benyújtásának határidejéig letétbe kell helyeznie és a letéti szerződést az ajánlathoz mellékelnie kell. A borítékban fel kell tüntetni: „VRF-pályázat”.

Az ajánlatok benyújtásának határideje: 1993. június 29. 14 óra

Az ajánlatok beadásának helye: ÁVÜ-iktató

1133 Bp., Pozsonyi út 56.
A pályázatok benyújtásának feltétele az eljárási rendet is tartalmazó részletes ajánlati anyag 10 000 forintért történő megvásárlása az ÁVÜ címen.

56. V. em. 526. sz.) kell benyújtani. A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 29.

A kft.-vel kapcsolatos üzleti tájékoztató az ÁVÜ Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságon tekinthető meg munkanapokon 9 és 12 óra között.

Az Állami Vagyongnőkség Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatósága egyfordulós, nyílt pályázat útján együttes megvételre felajánlja a Spicc Mobil Kft.-ben (Győr, Kálvária u. 2.) az 1990. évi LXXIV. tv. alapján rá átszállt 78,7 százalékos üzletrészt.

A pályázatot és mellékleteit 5 példányban, magyar nyelven, cég-szerű aláírással, zárt, cégjelzés nélküli borítékban „Pályázat Spicc Mobil Kft.” felirattal az Állami Vagyongnőkség Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságának iktatójába (1133 Bp., Pozsonyi út 56. V. em. 526 sz.) kell benyújtani.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 29.

A kft.-vel kapcsolatos üzleti tájékoztató az ÁVÜ Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságán tekinthető meg munkanapokon 9 és 12 óra között.

Az Állami Vagyongnőkség Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatósága egyfordulós, nyílt pályázat útján együttes megvételre felajánlja a Gelka Veszprém Kft.-ben (8200 Veszprém, Március 15. u. 4.) az 1990. évi LXXIV. tv. alap-

ján rá átszállt 100 százalékos üzletrészt, valamint a Veszprém, Március 15. u. 4/A sz. alatti üzlethelyiség bérleti jogát.

A pályázatot és mellékleteit 5 példányban, magyar nyelven, cég-szerű aláírással, zárt, cégjelzés nélküli borítékban „Pályázat Gelka Veszprém Kft.” felirattal az Állami Vagyongnőkség Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságának iktatójába (1133 Bp., Pozsonyi út 56. V. em. 526 sz.) kell benyújtani.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 29.

A kft.-vel kapcsolatos üzleti tájékoztató az ÁVÜ Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságon tekinthető meg munkanapokon 9 és 12 óra között.

Az Állami Vagyongnőkség Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatósága egyfordulós, nyílt pályázat útján együttes megvételre felajánlja a Tímea Kft.-ben (5421 Kisszállás, Felszabadulás u. 22.) az 1990. évi LXXIV. tv. alapján rá átszállt 38,5 százalékos üzletrészt, valamint a Kisszállás, Felszabadulás u. 20. sz. alatti üzlethelyiség és ugyanitt lévő irodahelyiség bérleti jogát.

A pályázatot és mellékleteit 3 példányban, magyar nyelven, cég-szerű aláírással, zárt, cégjelzés nélküli borítékban „Pályázat Tímea Kft.” felirattal az Állami Vagyongnőkség Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságának iktató-

jába (1133 Bp., Pozsonyi út 56 V. em. 526 sz.) kell benyújtani.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 29.

A kft.-vel kapcsolatos üzleti tájékoztató az ÁVÜ Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságon tekinthető meg munkanapokon 9 és 12 óra között.

Az Állami Vagyongnőkség Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatósága egyfordulós, nyílt pályázat útján együttes megvételre felajánlja a Gelka Szolnoki Szolgáltató Kft.-ben (5000 Szolnok, Baross u. 6.) az 1990. LXXIV. tv. alapján rá átszállt 100 százalékos üzletrészt, valamint a Szolnok, Baross u. 8. sz. üzlethelyiség bérleti jogát.

A pályázatot és mellékleteit 3 példányban, magyar nyelven, cég-szerű aláírással, zárt, cégjelzés nélküli borítékban „Pályázat Gelka Szolnok Kft.” felirattal az Állami Vagyongnőkség kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságának iktatójába (1133 Bp., Pozsonyi út 56. V. em. 526 sz.) kell benyújtani.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 29.

A kft.-vel kapcsolatos üzleti tájékoztató az ÁVÜ Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatóságon tekinthető meg munkanapokon 9 és 12 óra között.

Az Állami Vagyongnőkség Kereskedelmi és Önprivatizációs Igazgatósága egyfordulós, nyílt pályázat útján együttes megvételre

PARTNERKERESŐ

KÍNÁLAT

H6554 Centrifugálfűvő
6553 Készételek
6552 Szén Oroszországból
6551 Faxgépek eladók
6550 Platina
6549 Fémollót kínálnak
6548 Kis gáz sterilizátor/levegőztető
6545 Papíraru/ajándék/dekoráció
6544 Komputerkatrész
6543 Képkazetta eladó
6541 Új brazil kávékeverő üzem

6540 Különbéféle déligyümölcs-konzerv
6536 Orosz MIG—23, SU—26, JAK—52 repülőgép
6535 Sürgős! Albumin kapható
6533 Földfelmérő/környezetvédő társaság
6532 Pép cellulózhöz
6531 Acélírud. Portlandcement
6530 Betétvas
6529 Csavarautomatát vesznek/eladnak
6527 Cementezett fa/forgácslemez

6526 Nagy tisztaságú szkandiumfém
6524 Fésűkagyló/garnélarák/tőkehal
6523 HERSHEY csokoládé, 0,24 USD C&F
6522 Otthoni HIV (AIDS) vizsgálókészlet
6521 Nyomdagép, másológép
KERESLET
H6555 Vegyszer import/export
6547 Orvosi/sebész műszerek
6525 Uretán
6518 Cementgyártó berendezés

6515 Angolnamaradék. Deformált acélírud
6510 Zsenge kukorica
6508 Elektrolitikus ónlemez
6507 Mágneshuzal (2 UEW és 1 UEW)
6506 Alumíniumkupak (Compac perem)
6505 Sürgős! Fekete napraforgómag
6501 Szalagfűrészpenge
6489 Nagy nyomtatási munka
6488 Kórházi felszerelést/gyártót keresnek
6483 Igen sürgős! E osztályú cukor
6469 Tejsavanhidrid, vaj, főlőzött tej
6468 Pillanatoldódó tea

Recessziós hullámok Nyugat-Európában

Távol Maastrichttől

A nyugat-európai gazdasági kutatóintézetek és a szakajtó mind több tanulmányt és elemzést közöl a közös piaci országok kiábrándító gazdasági helyzetéről és a kedvezőtlen középtávú kilátásokról. Az egységes európai piac megteremtésének első évét kontinensünk nyugati felén a mélyülő recesszió jellemzi, amely veszélyezteti a gazdasági és pénzügyi unió létrejöttét a maastrichti „menetrendnek” megfelelően.

A pénzügyi unió létrejöttének a tagországok több feltételt szabtak. Közelíteni kell a tagországokban a gazdasági növekedést, az inflációt, valamint le kell szorítani a költségvetési hiány GDP-hez viszonyított arányát. Ez utóbbi nem haladhatja meg a 3 százalékot, az államadósság pedig nem lépheti túl a GDP 60 százalékát. Az eredeti elképzelések szerint az EK-országokban a nemzeti valutát 1997. január 1-jén egységes valuta váltaná fel, amennyiben a tagországoknak sikerül eleget tenniük az úgynevezett konvergenciakövetelményeknek. A mostani recesszió azonban erőteljesen megkérdőjelezi az európai monetáris unió időben történő létrehozását. A gazdasági válság ugyanis nem kedvez sem a költségvetési hiányok, sem pedig az államadósság lefaragásának.

Az EK tagországainak többsége az elmúlt két évtized leg súlyosabb gazdasági válságát éli meg. A német gazdaság növekedése tavaly nyáron megtorpant, s az előrejelzések szerint idén 1 százalékos GDP-csökkenésre lehet számítani. Németországban a márciust megelőző 12 hónapban az ipari termelés 10 százalékkal csökkent. De nem sokkal jobb a helyzet a többi tagországban sem: Olaszország, Franciaország, Hollandia és Spanyolország gazdaságát recesszió sújtja, s az EK vezető országai közül csak Nagy-Britanniában kedve-

ző a gazdasági növekedés. Az Európai Közösség egészére az előrejelzések 1993-ra 0,4–1 százalékos GDP-csökkenéssel számolnak.

A gazdaság hanyatlása az érintett országokban kevesebb adóbevétellel jár, de ezzel párhuzamosan növekszik a költségvetési hiány és az államadósság is. Egyértelmű, hogy a nagy államadóssággal rendelkező országok — például Olaszország és Belgium — a kitűzött határidőre nem tudnak majd megfelelni a maastrichti kritériumoknak — hacsak belátható időn belül meg nem indul gazdaságuk számottevő növekedése. Kérdés azonban, hogy milyen erők fogják táplálni a gazdasági növekedést Nyugat-Európában, s a belátható jövőben beindul-e egyáltalán a növekedés.

Az elemzők többsége borúlátó a gyors gyógyulást illetően. 1975-ben a közös piaci tagországok GDP-je 1 százalékkal csökkent, a következő évben viszont már 4,7 százalékos növekedést regisztráltak. A visszaesés az olajár megkétszereződésének a következménye volt, de mielőtt az olajsokkot az egyes nemzetgazdaságok „megemésztették”, azonnal meg is indult a gazdasági növekedés. A jelenlegi nyugat-európai recesszió egyik fő oka a német egyesítés okozta sokkhatás. Jóval magasabb a vártnál az egyesülés „ára”, s a finanszírozási többletigny miatt

egész Európában jócskán emelkedtek a kamatok. Ma még nem tudható, hogy a német egyesülés okozta gazdasági sokkon mikor jut túl kontinensünk nyugati fele, szakértők véleménye szerint egy éven belül nem várható számottevő javulás.

Most az európai gazdaságokat sújtja a recesszió, miközben az Egyesült Államokban már mind több jel utal a fellendülésre. Az amerikai konjunktúra élénkülése belátható időn belül hozhat némi fellendülést a nyugat-európai export számára, de az nem valószínű, hogy a recesszióból a bővülő export húzza majd ki az EK-országokat. Számottevő javulást idézhet viszont elő a nyugat-európai gazdaságokban a szigorúbb költségvetési és pénzpolitika.

A nyugat-európai recesszió egyik fontos oka a versenyképesség csökkenése. Németországban a világon a legmagasabbak a bérek, s a termelés még több nyugat-európai államban drágább, mint az Egyesült Államokban és Japánban. Ugyancsak magasabbak a termelés nem bér jellegű költségei — például a társadalombiztosítás — az EK-országokban, mint a világ más ipari államaiban. A versenyképesség csökkenése, majd elvesztése igen érzékenyen érinti az egyes országokat és ágazatokat, hiszen nemcsak az export esik vissza, hanem a hazai piacon is előterbe kerülhetnek az importárúk.

Mind kevesebben vásárolnak német autót annak ellenére, hogy csúcstechnikát és csúcsmínőséget képviselnek a Németországban gyártott kocsik. A magas termelési költségek miatt azonban ezek a kocsik igen drágák. Nem véletlen, hogy a Mercedes és a BMW is hamarosan termelőüzemet nyit az Egyesült Államokban, ahol mind a bérek, mind pedig a termelés egyéb költségei alacsonyabbak, mint Németországban. (Érdemes megjegyezni,

hogy az USA-ban gyártandó Mercedesek bérköltsége a számítások szerint mindössze egyharmada lesz a németének.)

A versenyképesség alakulása területén Nyugat-Európa nem sok jóra számíthat a következő években. Az ipari termelésben a csúcstechnika aránya meglehetősen alacsony kontinensünk nyugati felén. Ráadásul a kutatási és fejlesztési tevékenységre, valamint a beruházásokra fordított anyagi eszközök aránya a GDP-hez viszonyítva alacsonyabb, mint az USA-ban és Japánban. Sokatmondó tény az is, hogy 1987 óta Nyugat-Európa kereskedelme a high-tech termékben deficites, tehát jóval több csúcstechnikát képviselő terméket importál az USA-ból és Japánból, mint amennyit oda exportál. Ez egyúttal úgy is értelmezhető, hogy a magas termelési költségeket nem tudja a világpiacra ellensúlyozni a viszonylag kevés nyugat-európai csúcstechnika. Hosszabb távon azonban van remény arra, hogy az egyesült Európa előre tud majd lépni a csúcstechnikák és ezen keresztül a versenyképesség területén is. Ma azonban még nem ez a helyzet, Nyugat-Európa fokozatosan veszít versenyképességéből.

Az idei évre szóló gazdasági előrejelzések, valamint a jövő esztendő első felére vonatkozó becslések azt látszanak alátámasztani, hogy késésben van az EK úgynevezett „konvergencia-órája”. Ma még korai lenne kimondani, hogy ez a késés behozhatatlan, s a maastrichti határidők nem tarthatók. Annyi azonban bizonyos, hogy a recesszió lassítja az EK-országok gazdaságának közelítését. Ebből a szempontból az idei esztendő és valószínűleg 1994 első fele már „elúszott”, de a jövő év második felében a tagországoknak még lehet esélyük a gyorsabb közelítésre.

A hétvégén ismét Vasárnapi Magazin

Tartalom:

Szín-ész-nő — Whoopi, a nagy nevetető

Sivatagi sort — homokszínű divat

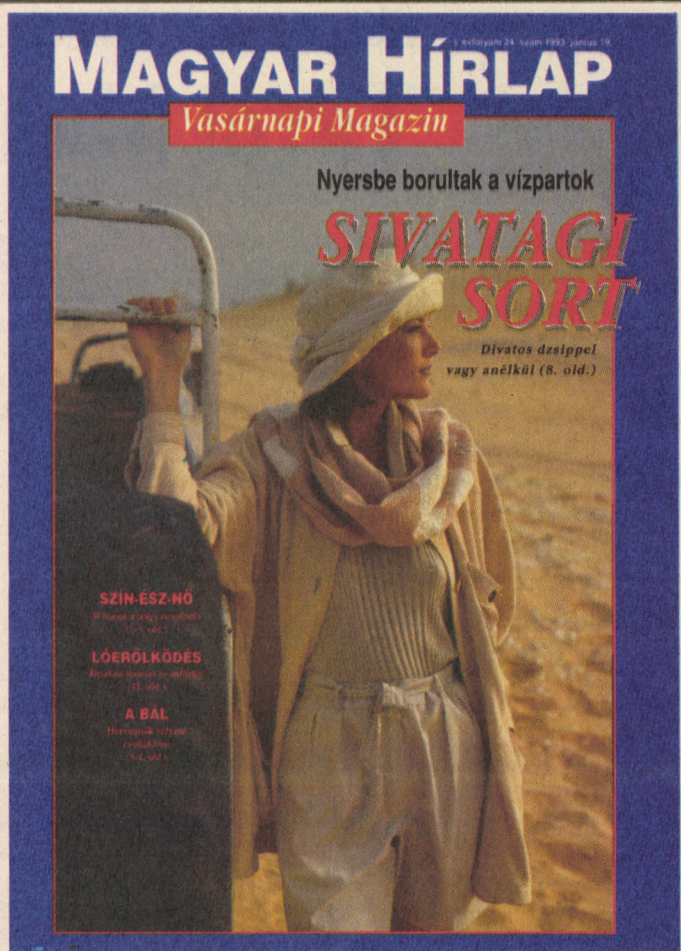
Lóerőlködés — diszkós baleset és sofőrles

A bál — hercegnők selyemcsodákban

Stílus — kézműves órák

Törtégsz — nők több műszakban

MH 6414



Egy vezető pozícióban levő, multinacionális nagyvállalat ambiciózus munkatársat keres termékmenedzser munkakörbe

- Feltételek:**
- 25—35 éves életkor
 - felsőfokú végzettség
 - műszaki érdeklődés
 - számítógépes alapismeretek
 - a német nyelv tárgyalóképes ismerete
 - a háztartási, ill. szórakoztató elektronikai termékek terén szerzett szakmai tapasztalat előnyt jelent

- Feladatköre:**
- a termékismeretek részletes, naprakész megszervezése és fejlesztése
 - az értékesítési ügynökök továbbképzése
 - az „ár-tükör” elkészítése és nyomon követése
 - a termék piaci bevezetésének ellenőrzése

A piaci kihívásokra adandó válaszok kidolgozása is a munkájukhoz tartozik.

Az önéletrajzot magyar és német nyelven kérjük az alábbi címre küldeni (a jelöltek meghallgatása német nyelven történik):

Az állami olajipari vállalatok a tevékenységintegrációban látnak jövőt

Új cégbirodalom Szaúd-Arábiában

Szaúd-Arábiában jóváhagyták az Aramco és az ugyancsak állami Samarec olajfinomító vállalat fúzióját, s ezzel létrejött a világ legnagyobb integrált olajipari cége.

A két vállalat „házassága” fontos állomása annak a világméretű folyamatnak, amely az állami olajipari cégek több lábón állását és a fogyasztókhöz való közelebb kerülését hivatott elősegíteni.

A világ legnagyobb kőolajki-termelő magánvállalatai az elmúlt évtizedekben integrált cégekké váltak, ahol egy „fedél” alá került a kőolajbányászat, a -finomítás és -feldolgozás, a -szállítás, az -értékesítés, valamint az üzemanyag-töltő állomások működtetése. Végül soron az integráció tette lehetővé, hogy a kőolajipari vállalatbirodalmak nemzetköziesedtek, tevékenységük átlépi a tulajdonukban és koncesszióban lévő olajmezők országhatárait. A több lábón állás eredményeként van jelen szinte az egész világon többek között a Royal Dutch Shell, az Exxon, a Mobil, a BP, a Chevron és a többi olajipari óriáscég. Számos országban dolgozzák fel a másutt kitermelt kőolajat, saját tankhajóflottáik és csővezetékrendszereik segítségével sok helyre juttatják el a „fekete aranyat” és annak származékait, fejlett marketinghálózatuk pedig az értékesítést, a „terítést” segíti elő.

Ezzel szemben az állami kőolajvállalatok — elsősorban az OPEC-országok cégeiről van szó — többsége csak a hazai olajkincs kiaknázásával foglalkozik, s rendszerint nem rendelkezik finomítókapaacitással és értékesítési hálózattal. Nem véletlen, hogy az állami Saudi Aramco, a mexikói Pemex vagy az algériai Sonatrach tevékenysége elsősorban a hazai kitermelésre összpontosul, s az integrált működés híján ezek a cégek nemigen lépik át az „anyország” határát.

Az integrált tevékenység megteremtése hatalmas előnyhöz juttatta a kőolajipar magán-cégeit a világpiacon, s ez az előny — a tartósan alacsony olajár ellenére is — anyagiakban is kifejeződik a vállalati gazdálkodásban és eredményességben. Az OPEC-országok állami kőolajcégei felismerték, hogy mivel az általuk kitermelt kőolaj jelentős részét külföldi olajtársaságok dolgozzák fel és forgalmazzák, így a kitermelő számottevő bevételtől és nyereségtől esik el. Pedig ezek a pénzek maradhatnának odahaza is.

Elsőnek Kuvait és Venezuelá ismerte fel az állami olajipari vertikum integrálódása megteremtésének szükségességét s az ebből fakadó hatalmas többletvételt. A felismerés azonban önmagában kevés, hiszen az olajipari magánvállalatok nagy előnnyel rendelkeznek a pénzügyi lehetőségek, a műszaki gyakorlat, valamint a marketing területén. Ezt a hátrányt igyekezett az öbölháború előtt behozni Kuvait: az emírség hatalmas olajiparát 1980-ban egyetlen integrált vállalat, a Kuwait Petroleum Corporation keretében fogta össze. Az integrált állami olajcég azóta számos érdekességgel, többek között a Q8 benzinkúthálózattal rendelkezik a világon. Néhány évvel ezelőtt hasonló folyamat vette kezdetét Venezuelában is.

A szaúd-arábiai Aramco a világ legnagyobb kőolajtermelő cége. 1988 óta teljes egészében szaúd-arábiai tulajdonban van,

korábban az amerikai Exxon, a Texaco, a Chevron és a Mobil érdekeltsége volt. (Érdemes megjegyezni, hogy Szaúd-Arábia rendelkezik a világ egyik legnagyobb kőolajvagyonával, s az ország napi termelőkapacitása mintegy 9 millió hordó. A tényleges kitermelés azonban ennél alacsonyabb, a tartósan alacsony kereslet miatt jó ideje nem szükséges a kitermelőberendezések teljes kihasználása.) A felszínre hozott kőolaj döntő többségét az Aramco nyers állapotban értékesíti, hiszen saját finomítókapaacitása nem haladja meg a napi 1,7 millió hordónyt. Az 1988-ban alapított állami Samarec céget a szaúdi olajfeldolgozó ipar ellenőrzésére, működtetésére hozták létre. Három saját tulajdonú és három vegyesvállalati formában működő finomítójának összkapaacitása megközelíti a napi 2 millió hordót.

Az Aramco a Samarec bekebelezésével „igazi” világcéggé válhat. Már a fúzió nyomán a harmadik helyre került a nagy finomítókapaacitással rendelkező olajvállalatok listáján. A rangsort az Exxon vezeti napi 4,1 millió hordónyi finomítókapaacitással, a sorban a Royal Dutch Shell a második 4 millió hordóval, utánuk következik a „felduzzadt” Aramco mintegy 3,7 millió hordó kapaacitással.

Az integrálódás jegyében az Aramco az elmúlt 2-3 évben több külföldi olajvállalattal alakított ki együttműködést nemzetközi terjeszkedésének előse-

gítésére. A Texacóval létrehozott Star nevű vegyesvállalat például az USA középnyugati és déli államaiban két olajfinomítót és egy üzemanyag-töltő hálózatot működtet. Megvetette a lábát Dél-Koreában is, ahol a Szangyong céggel közösen ugyancsak olajfinomítót működtet. Tárgyalásokat folytat több japán és nyugat-európai vállalattal benzinkúthálózatok megvételéről, illetve újak alapításáról. A hálózatok természetesen az Aramco által felszínre hozott és finomított kőolajszármazékokat árusítanak. Nemrégiben előszerződést kötött a Nippon Oilal egy majdani európai vegyesvállalat létrehozása lehetőségeinek megvizsgálásáról.

A nemzetközi együttműködés elősegítésére Szaúd-Arábia az ország területén vegyesvállalati formában működő olajfinomítók számára exportlehetőséget biztosít. Yanbuban a Mobil, Jubailban pedig a Shell az Aramco partnere a finomításban.

Az új szervezeti forma és munkastílus kialakítása több hónapot vesz majd igénybe; ma csak annyi bizonyos, hogy az új cégekben az Aramco lesz a meghatározó erő. Az egyesülés zökkenőmentes lebonyolítására létrehozott munkacsoport egyik fő feladata annak megszervezése, hogy a Samarec tevékenységében minél előbb érezhetővé váljék az Aramco erősebb és nagyobb tapasztalatokkal rendelkező menedzsmentjének munkastílusa, kedvező hatása. Várható, hogy az integrált vállalatnál a továbbképzés, a marketing és a számvitel Aramco-mintára lesz megszervezve. A várakozások szerint legkevesebb 9-10 hónap szükséges ahhoz, hogy az új integrált olajipari vállalatbirodalom megkezdje az erőteljesebb nemzetközi terjeszkedést.

Gonda György

mi Vagyonügynökség nyílt tenderei

A privatizációt segítő szándékkal tesszük közzé az Állami Vagyonügynökség nyílt tendereit. További információkat a pályázatokban megjelölt intézményeknél, illetve személyeknél lehet beszerezni.

pest, Báthori u. 12.) levő üzletrészeségében, vagy részben történő megvásárlására.

A pályázatot írásban, zárt, feladó nélküli borítékban, 5 példányban, az eredeti példányt külön jelölve „Pályázat — korrózióvédelem” megjelöléssel kell eljuttatni az Országos Szakipari Vállalat címére (1054 Budapest, Báthori u. 12.).

A pályázatok benyújtásának határideje: 1993. június 30.

A pályázattal kapcsolatban Sárkány György vállalati biztos ad tájékoztatást a 1054 Bp., Báthori u. 12. sz. alatt vagy a 153-0336 telefonon, illetve a 131-0941 telefaxon.

Az Országos Szakipari Vállalat (1054 Bp., Báthori u. 12.) nyílt pályázatot hirdet az általa alapított Orszak Budapest Általános Kft.-ben (1054 Budapest, Báthori u. 12.) lévő üzletrészeségében, vagy részben történő megvásárlására.

A pályázatot írásban, zárt, feladó nélküli borítékban, 5 példányban, az eredeti példányt külön jelölve „Pályázat Budapest” megjelöléssel kell eljuttatni az Országos Szakipari Vállalat címére (1054 Budapest, Báthori u. 12.).

A pályázatok benyújtásának határideje: 1993. június 30.

A pályázattal kapcsolatban Sárkány György vállalati biztos ad tájékoztatást a 1054 Báthori u. 12. sz. alatt vagy a 153-0336 telefonon, illetve a 131-0941 telefaxon.

Az Országos Szakipari Vállalat (1054 Budapest, Báthori u. 12.) az Állami Vagyonügynökség engedélye alapján nyílt pályázatot hirdet

és általa alapított Orszak Üveges Szakipari és Kereskedelmi Kft.-ben (1209 Budapest, Ócsai út 1—3.) levő üzletrészeségében, vagy részben történő megvásárlására.

A pályázatot írásban, zárt, feladó nélküli borítékban, 5 példányban, az eredeti példányt külön jelölve „Pályázat Üveges” megjelöléssel kell eljuttatni az Országos Szakipari Vállalat címére (1054 Budapest, Báthori u. 12.).

A pályázatok benyújtásának határideje: 1993. június 30.

A pályázattal kapcsolatban Sárkány György vállalati biztos ad tájékoztatást (tel: 153-0336, fax: 131-0941), biztosítva az előzetes egyeztetés alapján a helyszíni megtekintés lehetőségét is.

Az Állami Vagyonügynökség nyilvános pályázatot hirdet privatizációs tanácsadó kiválasztására. A privatizációs eljárás alatt álló cég: Déltüzip Rt. (Pécs, 7621 Rákóczi u. 17.)

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 30.

A pályázat beadásának helye: ÁVÜ-iktató.

1133 Bp., Pozsonyi út 56.

A tender meghirdetésével egyidejűleg a társaság főbb adatairól és jellemzőiről információ beszerezhető:

ÁVÜ
1133 Bp., Pozsonyi út 56.
Tel.: 129-4650

Déltüzip Rt.
Andrási Imre

7621 Pécs, Rákóczi u. 17.
Tel.: 06-72-313-344

A szerződés minta és a tájékoztató a Déltüzip Rt. főbb adatairól

és jellemzőiről átvehető az ÁVÜ címén (VI. em., 624 sz.)

A Budapest Fővárosi Műanyagipari Vállalat (1672 Bp., pf. 463.) nyilvános pályázatot hirdet az állami tulajdonban levő rózsaszentmártoni gyártelepének megvásárlására.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 30.

A pályázat beadásának helye: Budapest Fővárosi Műanyagipari Vállalat

1142 Budapest, Erzsébet királyné útja 104.

A pályázaton való részvétel feltétele a részletes pályázati felhívás titkossági nyilatkozat ellenében történő átvétele 10 000 Ft+áfa befizetése mellett a Budapesti Személyzeti és Munkaügyi Osztályán Kuszbel Ferencnél (tel: 451-99-88/132).

A pályázati felhívás meghirdetésével egyidejűleg az eszközök, ingatlanok főbb adatairól és jellemzőiről információ beszerezhető Balácsi György gazdasági főmunkatársnál (tel: 153-27-87).

A Budapest Fővárosi Műanyagipari Vállalat (1142 Bp., pf. 463) nyilvános pályázatot hirdet az állami tulajdonban levő hatvani gyártelepének megvásárlására.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 30.

A pályázat beadásának helye: Budapest Fővárosi Műanyagipari Vállalat

1142 Bp., Erzsébet királyné útja 104.

A pályázaton való részvétel feltétele a részletes pályázati felhívás

titkossági nyilatkozat ellenében történő átvétele 10 000 Ft+áfa befizetése mellett a Budapesti Személyzeti és Munkaügyi Osztályán Kuszbel Ferencnél (tel: 261-99-88/132).

A pályázati felhívás meghirdetésével egyidejűleg az eszközök, ingatlanok főbb adatairól és jellemzőiről információ beszerezhető Balácsi György gazdasági főmunkatársról (tel.: 165-27-07).

Az Állami Vagyonügynökség (az Ernst and Young Kft. tanácsadó cég közreműködésével) nyilvános pályázatot hirdet a Grafika Kereskedelmi R.t ÁVÜ tulajdonában levő részvénye értékesítésére.

A pályázatokat személyesen vagy meghatalmazott útján kell benyújtani 3 példányban, magyar nyelven, zárt, cégjelzés nélküli borítékban a megjelölt címre. A borítékban fel kell tüntetni: „Grafika-pályázat.”

Az eljárási rendet is tartalmazó pályázati felhívást és a hozzá tartozó cégismertetőt az Állami Vagyonügynökség ügyfélszolgálatán lehet megvásárolni 10 000 Ft+áfa ellenében. A pályázaton való részvétel feltétele a pályázati felhívás megvásárlása.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. június 30. 10 óra.

A pályázat benyújtásának helye: ÁVÜ-iktató.

1133 Bp., Pozsonyi út 56.

A pályázati felhívás megvásárlását követően a társaság főbb adatairól és jellemzőiről információ kérhető:

Jászkuti László vezérigazgató
Grafika Kereskedelmi Rt.

1131 Bp., Fiastyúk u. 4—6.
Tel.: 129-5804

Vég Mária menedzser
Ernst and Young Kft.

1148 Bp., Hermina út 17.
Tel.: 121-4478

PARTNERKERESŐ

KÍNÁLAT

- 6726 Globális pénzéles
- 6725 Komputeralkatrész eladás raktárról
- 6724 Vegyszerek
- 6723 Tengervíz só és kagylókukac
- 6721 Üdülőhely, Aruba, Karib-tenger
- 6717 Olló és géppólló
- 6716 Tengelyescsap-fényező gép
- 6714 Tunéziai farmer eladó

- 6711 Szateit antennarendszer
- 6710 Aloe vera közös vállalkozáshoz
- 6709 Mexikói telegyár eladó
- 6708 Irodabútor kapható
- 6702 SONY kazetta — alkalmi áron
- 6696 Komplet komputerszoftver
- 6695 CMCL ügynököt/közvetítőt keresnek
- 6689 Szuper szigetelésű panelek
- 6687 Rádióadó és videóberendezés

- 6682 Radardetektor, radarreflektor
 - 6678 Gázriasztó minden típusú gázra
 - 6677 Komputeralkatrész és távközlési cikkek
 - 6676 Ipari bútorgörgők és kerekek
- KERESLET**
6720 Panasonic NV-W1 képmagnót keresnek
6719 API-specifikációjú acélcső

- 6706 Sürgős! Portlandcement
- 6705 Afrikai kézművescikkek
- 6703 Egyszer használatos fecskendő/tű
- 6690 JP1 jet hajtóanyagot keresnek
- 6686 Sürgős! Tejpör/margarin
- 6681 Sürgős! SIMM
- 6674 Alakítható öntöttvasból készült csövet keresnek
- 6668 Új sín, D-Channel, öntecs
- 6667 Használt autó, új sín, D-Channel
- 6660 Acél szállító/közvetítő
- 6659 Ajándékcikkek csomagolása
- 6647 Szupermarket lánc

Pénzügyi remekművet alkottak a világ vezető bankjai

A GM 25 milliárd dolláros megahitele

Valóságos pénzügyi remekműnek tekinti a szakma azt a közel 25 milliárd dolláros hitelcsomagot, amelyet különféle bankcsoportok bevonásával „hozott össze” az amerikai Chemical Banking Corp. a General Motors részére.

A General Motors már több éve sokmilliárdos veszteséggel zárja gazdálkodását. Az észak-amerikai GM-üzemek veszteségeit ugyan számottevően csökkentik az európai leányvállalatok kedvező eredményei, a detroiti vállalatbirodalom azonban az elmúlt esztendőben 2-5 milliárd dolláros deficitet volt kénytelen elkönyvelni. Különösen kedvezőtlenül alakult a tavalyi év: a cég nettó vesztesége 23,5 milliárd dollár volt. Ebből az összegből azonban 20,8 milliárd úgynevezett egyszeri kiadás volt, amely a nyugdíjasok számára nyújtott prémiumokból és az új könyvelési rendszerre való átállásból fakadt.

Tény azonban, hogy a General Motors versenyképessége mind az Egyesült Államokban, mind pedig külföldön évről évre mérséklődik. 1992 novemberében a Moody's adósságminősítő vállalat — amely ezen a területen a világ egyik vezető szaktekintélye — a GM közép- és hosszú lejáratú adósságait a visszafizetési biztonság szempontjából A2-ből Bal kategóriába minősítette vissza. A bankok számára a Moody's minősítés-változtatása annyit jelent, hogy a hitelnyújtással a korábbinál nagyobb kockázatot vállalnak, s a rizikó növekedése természetesen kifejezésre jut a kamatokban is. Nem örvendetes a visszaminősítés a GM számára sem, hiszen ez kedvezőtlen hatással lehet a vállalat tőkepiaci „mozgásaira” is.

A General Motors többször átszervezett felső vezetése úgy döntött, hogy a napi üzletmenet zökkenőmentes biztosítására, valamint a versenyképesség növelésére hivatott vállalati átszervezésre hitelt vesz fel. A részletes számítások tanúsága szerint a cégnek 20,6 milliárd dollár új hitelre volt szüksége, s elkerülhetetlennek tűnt a 4,3 milliárd dolláros korábbi adósságállomány átstrukturálása, visszafizetésének átütemezése.

Hagyományosan a J. P. Morgan a General Motors első számú szindikált hitel szervező bankja, a választás azonban most a Chemicalre esett. Olyan hatalmas összegről volt ugyanis szó, amelynek „összetrombitálására” ebben az esetben a Chemical alkalmasabbnak tűnt. Jól jellemzi a Chemical szindikálási gyakorlatát és sikerességét, hogy 1992-ben összesen 103 milliárd dollár értékben szindikált különböző pénzügyi bevonásával hiteletet. Ez az összeg közel kétszerese azoknak a hitelcsomagoknak, amelyeket legnagyobb versenytársai, a Citicorp, a J. P. Morgan és a Chase Manhattan szindikáltak az elmúlt évben.

A visszaminősítés ellenére a Chemical vezette konzorcium kedvező kamatfeltételekkel nyújtott óriáshitelt a GM-nek. Szakértők véleménye szerint ez a siker szinte kizárólag a Chemical tekintélyének és nagy gyakorlatának köszönhető. A szindikátusban összesen 17 bank vett részt,

köztük a Bank America, a Chase Manhattan, a J. P. Morgan, a Bank of Nova Scotia, kontinentális sünkről pedig a Barclays Bank, a Deutsche Bank, a Crédit Lyonnais, a Sociéte Générale és a Dresdner Bank. (Érdeemes megjegyezni, hogy a megahitelből jelentős összeg jutott a GM európai érdekeltségeinek, köztük az Opelnak is.) A hitelszervezést teljes hírzár alatt sem a GM, sem pedig az érdekelteknél nem voltak hajlandók semmiféle információt nyújtani a sajtónak és a bankszakmán kívüli érdeklődőknek.

A 20,6 milliárd dolláros hitelcsomag több részhitelből áll, s ezek mindegyike garanciákkal, értékpapírokkal és egyéb szokásos „technikákkal” bebiztosított a hitelnyújtók számára. A szindikált vezető banknak, valamint az egyes hitelcsomagok úgynevezett vezető ügynökeinek éppen abban áll a „művészete”, hogy olyan pénzügyi konstrukciókat „alkot meg”, amelyek mind a hitelnyújtók, mind pedig a hitelfelvevő számára elfogadhatók. A GM számára szindikált hitel egytől öt évig terjedő lejáratú rendelkező részHITELEKBŐL áll, az egyes csomagok értéke 10, 5, 3, 1,5 stb. milliárd dollár. A legkisebb összeg egy négy évre szóló fél-milliárd dolláros hitel.

Nem kis munkát jelentett a Chemical számára a GM 4,3 milliárd dolláros hitelállományának átalakítása sem. Mintegy 200 bankkal kellett megállapodnia a

korábban nyújtott hitelek lejáratának átalakításáról, valamint a visszafizetés átütemezéséről.

A GM azt az utasítást adta a Chemicalnek, hogy olyan hiteletet szindikáljon, amelyek feltételei nagyjából azonosak, s viszonylag hosszú lejáratúak. A lejáratú idő kiterjesztéséért a GM éves díjat ajánlott fel a bankoknak, amelyek azt el is fogadták. Egyébként a konzorciumban részt vevő 17 nagybank már hosszú ideje üzleti kapcsolatban áll az autóiipari óriáscéggel: többször nyújtottak már számára hitelt, lebonolytják pénzügyi tranzakcióit, s kezelik a cég befektetési és egyéb pénzügyi alapjait. Részvételüket az alkalmi konzorciumban többek között azzal magyarázzák, hogy ami kedvező a GM számára, az kedvező lesz nekik is. Ez az üzleti gondolkodás, filozófia is jól mutatja, hogy a nagybankoknak hosszú távon is anyagi érdeke régi ügyfeleik jó „egészsége”.

A GM menedzsmentje a vállalat átszervezésének részletes üzleti és pénzügyi terveit a bankok rendelkezésére bocsátotta. Ezzel egyidejűleg Richard Wagner, a General Motors pénzügyi igazgatója felkérte a Chemicalt a szindikálásra azzal, hogy „mutassuk meg a világnak, a pénzügyi vezetők mögöttünk állnak”.

A megahitel a GM számára likviditása javulását is eredményezi, emellett pedig valószínűleg elkerüli adósságállományának, hitelképességének újabb visszaminősítését. A Chemical számára pedig a hitelcsomag „megformázása” további presztízs-növekedéssel, s nem utolsósorban jelentős összegű díjbevételel járt.

Az Állami Vagyonügynökség nyílt tenderei

A privatizációt segítő szándékkal tesszük közzé az Állami Vagyonügynökség nyílt tendereit. További információkat a pályázatokban megjelölt intézményeknél, illetve személyeknél lehet beszerezni.

A Budapesti Tejipari Vállalat (az Ernst és Young Kft. tanácsadó cég közreműködésével) nyilvános egyfordulós pályázatot hirdet budafoki sajtüzemének (épületek, a hozzá tartozó telek, építmények, gépek és gépi berendezések) együtt történő értékesítésére.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. július 7. 10 óra

A pályázat benyújtásának helye: Ernst és Young Kft.

1146 Bp., Hermina u. 17. II. 213.

A pályázati felhívás megvásárlását követően az üzem főbb adatairól és jellemzőiről információ kérhető:

dr. Gergely Gábor vezérigazgatónál

Budapesti Tejipari Vállalat

1106 Bp., Keresztúri u. 210.

tel: 147-23-61

Nyers József senior menedzser

Ernst és Young Kft.

tel: 121-44-78

Az Állami Vagyonügynökség nyilvános egyfordulós pályázatot hirdet tőzsdetag és értékpapírforgalmazó cégek részére a Zalakerámia Rt. (8901 Zalaegerszeg, Széchenyi tér 5.) állami tulajdonban levő részvényeinek kárpótlási jegy ellenében történő tőzsdei értékesítésére.

A pályázatot személyesen, vagy meghatalmazott útján, 5 példányban, zárt borítékban (cég-, névmegjelölés nélkül) lehet benyújtani a pályázatra utaló „Zalakerámia pályázat” — Portfólió Menedzsment Igazgatóság — jelígyével. Az eredeti példányt egyértelműen meg kell jelölni.

A társaságra vonatkozó információk Katona György vezérigazgatótól szerezhetők be a társaság

Az Állami Vagyonügynökség a Cement- és Mészművek a Creditanstalt Értékpapír Rt., mint tanácsadó közreműködésével nyilvános pályázat keretében értékesítésre felajánlja a 2601 Vác, Kőhidparti dűlő 1. alatti telephelyen található CEMPACK Cementipari és Csomagolótechnikai Kft. üzletrészt.

A pályázat benyújtásának ideje: 1993. július 7. 9-10 óra között

A pályázat benyújtásának helye: Creditanstalt Értékpapír Rt.

1054 Bp., Nagysándor József u. 10.

A részletes pályázati felhívás, valamint a társaságról szóló tájékoztató átvehető 1993. június 1-jétől a Creditanstalt Értékpapír Rt. fenti címén, Kővér Józsefnél, vagy Christ Erikánál (tel: 269-0711).

A Csákvári Állami Gazdaság a decentralizált privatizáció keretében, árverés útján értékesíteni kívánja ingatlanait.

Az árverés helye: Csákvári Állami Gazdaság központi ebédlője

8083 Csákvár, Berényi u.

Az árverés időpontja: 1993. július 7.

Az árverezni kívánt épületekre, illetve területekre vonatkozó tájékoztatással a hirdetés megjelenésétől kezdődően július 5. napjáig a gazdaság központjában, munkanapokon 8 és 11 óra között szolgálunk (cím: 8083 Csákvár, Berényi u. 28.)

levő részvényeit egyfordulós nyílt pályázat keretében történő értékesítésre.

Az ajánlatok beérkezésének határideje: 1993. július 8. 12 óra

Az ajánlatok benyújtásának helye: ÁVÜ Iktató 1133 Bp., Pozsonyi út 56.

A pályázatok benyújtásának feltétele az eljárási rendet is tartalmazó részletes ajánlati anyag 12000 Ft + áfa ellenében történő megvásárlása az ÁVÜ ügyfélszolgálatán.

További információ beszerezhető: Polimetál Rt.

9024 Győr, Kálvária út 55.

Rácz Gyula vezérigazgató

tel: 06-96-17-555

A Finommechanikai Vállalat (FMV) megbízása és az Állami Vagyonügynökség jóváhagyása alapján a Kreátor Kft. (a Real Finance Kft. közreműködésével) ezúton pályázatot hirdetnek az FMV Kaposváron elhelyezkedő ingatlanainak egészben való értékesítésére.

Az ajánlat kidolgozásához szükséges dokumentumok a Real Finance Kft. irodájában (1016 Bp., Naphegy tér 8. 109. sz.) naponként 8-16 óra között 3.000 Ft+áfa fizetése ellenében átvehető.

A pályázat beérkezésének határideje: 1993. július 8. 12 óra

A pályázatokat a Real Finance Kft. irodájába

A pályázat csak írásban nyújtható be 1993. július 10. határidővel a 1116 Bp., Hunyadi János u. 1. I. em. címen, 3 példányban, magyar nyelven, zárt borítékban.

A pályázat benyújtásának feltétele a részletes pályázati kiírást is tartalmazó „Pályázati felhívás” átvétele a Buda-Flax Lenfonó és Szövőipari Vállalat címén.

Az Állami Vagyonügynökség megbízásából a Capital Bt. a Delta Kereskedelmi Vállalat (Hódmézővásárhely) üzleteit árverésen értékesíti 1993. július 20-án.

Az árverés helye: Társadalombiztosítási Igazgatóság tanácssterme Szeged, Klauzál tér 2.

Az árverésre jelentkezés határideje: 1993. július 10. 12 óra

További információt és írásba foglalt üzleti tájékoztatót a vállalat privatizációs biztosa (tel: 344-611/26), illetve az értékesítést az ÁVÜ megbízásából lebonyolító Capital Kereskedelmi Bt. ad (Szeged, Szentháromság u. 20. tel: 322-160, illetve 019-043).

A Buda-Flax Lenfonó és Szövőipari Vállalat nyilvános pályázatot hirdet a Buda-Flax-Fil Fonalgyártó és Szolgáltató Kft.-ben (1113 Bp., Karolina út 17.) levő üzletrészek értékesítésére.

A pályázat csak írásban nyújtható be 1993. július 10. határidővel 1116 Bp., Hunyadi János u.

fonó- és Szövőipari Vállalat címén.

A Metal Vagyonkezelő Kft. (1146 Bp., Hermina út 17.) az Állami Vagyonügynökség egyetértésével nyilvános pályázatot hirdet a társaság tulajdonában levő Volán-Metal Kanizsatrans Kft. üzletrészeinek megvásárlására.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. július 10.

A pályázat benyújtásának helye: KPMG Revi-consult

Bp., Maros u. 19-21.

Tóth József

A pályázaton való részvétel feltétele a részletes tenderfüzet titkossági nyilatkozat ellenében történő átvétele az alább megjelölt címen.

A tender meghirdetésével egyidejűleg az rt. főbb adatairól és jellemzőiről információ beszerezhető Gaál Gyulánál (Metal Vagyonkezelő Kft. Bp., Hermina út 17., tel: 141-5116).

A Metal Vagyonkezelő Kft. (1146 Bp., Hermina út 17.) az Állami Vagyonügynökség egyetértésével nyilvános pályázatot hirdet a társaság tulajdonában levő Trade-Coop Rt. részvényeinek megvásárlására.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. július 10.

A pályázat benyújtásának helye: KPMG Revi-consult

Bp., Maros u. 19-21.

Tóth József

A pályázaton való részvétel feltétele a részletes tenderfüzet titkossági nyilatkozat ellenében történő átvétele az alább megjelölt címen.

Határok között a „határtalan” részvénykereskedelem

93.7.9.

Az egységes nyugat-európai tőkepiac megteremtésének fontos állomása lesz az EK-tagállamok tőzsdéinek „nemzetköziesítése”. A páneurópai részvényi piac létrejöttére azonban még jó ideig várni kell, a nyugat-európai tőzsdék száma ugyanis gyarapszik, s közöttük mind élesebb verseny folyik. Ma senki nem tudja megmondani, hogy a majdani egységes nyugat-európai tőkepiac hány tőzsdét igényel, annyi azonban bizonyos, hogy a meglévőöknél kevesebbet. Az Egyesült Államokban nyolc részvénytőzsde és hét határidős, valamint opciós tőzsde működik, de ezek közül csak öt az igazán fontos, ahol az USA tőzsedeforgalmának döntő többsége bonyolódik le. Kétségtelen, hogy az EK kevésbé integrált, mint az USA, de szakértők szerint már ma is túlzás, hogy a 12 tagországban 32 részvénytőzsde és 23 opciós és határidős börze működik. Ezek közül csak a londoni, a frankfurti, a párizsi, az amszterdami, a milánói és a madridi tőzsde játszik nagyobb szerepet Európa és a világ értékpapírkereskedelmében. Kontinensünk nyugati felén a tőzsdék száma egyelőre nem csökken, sőt, növekszik: Olaszországban és Spanyolországban új határidős börzék nyíltak, s szó van a lipcsei tőzsde újramegnyitásáról is.

A nyugat-európai tőzsdék többsége technikai felszereltségét tekintve korszerűtlen, s nem igazán alkalmas a nemzetközi értékpapírkereskedelemre. A meglévő, hagyományos tőzsdék mellett mind nagyobb szerephez jutnak Nyugat-Európában is az úgyne-

vezett képernyős-telefonos tőzsdék, ahol az üzletek nem a börzetermekben, hanem elektronikus úton köttetnek meg. A hagyományos „bekiabálós”, nyüzsgéses tőzsdékép mindinkább a múlté lesz, a brókerek a jövőben a megbízások nagyobbik részét saját irodájukból fogják az elektronika közbeiktatásával teljesíteni. A páneurópai tőzserendszer, az értékpapírok szélesebb nyugat-európai piaca a börzék között kisebb rivalizálást és jobb információrendszert igényel. Egyelőre megakadt az EK két tőzseinformációs rendszerének, a Pipe-nak és az Euroquote-nak a kifejlesztése. Jól halad az Eurolist összeállítása: olyan rendszerrel van szó, amely egységesíti azokat a követelményeket, amelyeket egy vállalatnak teljesítenie kell részvényi tőzsdei forgalmazásához a majdani egységes nyugat-európai börze piacon. Szakértők szerint azonban az Eurolist csak egy technikai segítség, ettől még nem jön létre az integrált tőzserendszer. Sokan azzal magyarázzák a tőzserendszer integrálásának lassúságát, hogy a börzék most saját korszerűsítésükkel vannak elfoglalva, s egyelőre kevés figyelmet tudnak fordítani a nemzetközi követelményekre.

Az egységes nyugat-európai tőzsepiac létrejötté még elég távolinak tűnik. A cél nem az, hogy eltűnjenek az egyes nemzeti tőzsdék s a helyüket valamiféle „szuperbörze” vegye át; inkább arról van szó, hogy az egységes szabályozás és a technikai rendszerek révén a nemzeti tőzsdék alkalmazak legyenek az értékpapírok

nemzetközi kereskedelmére. Ezzel persze nem „halnának el” a nemzeti tőzsdék, amelyek továbbra is a hazai részvények és a hazai beruházók rendelkezésére állnak. Pusztán olyan nemzetköziesedésre van szükség, hogy ha például egy francia beruházó német cég részvényeket kíván vásárolni, akkor a műveletet ne csak valamelyik német, hanem a párizsi tőzsdéről is le tudja bonyolítani brókerével. A tőzsdei integráció egyik célja azoknak a nagyberuházóknak a segítése, akik és amelyek nemcsak odahaza, hanem nemzetközi méretekben is forgatni kívánják pénzüket az értékpapírpiacokon.

Tőzsdei szakértők véleménye szerint néhány éven belül a nyugat-európai börzéken is az értékpapírok számítógépes kereskedelme lesz a meghatározó. Az egységes rendszer lehetővé teszi a részvények azonos szabályok szerinti kereskedelmét, a terminálok pedig a tagországokban pillanatnyi pontossággal követik majd az üzleteket és az árfolyamokat. Ehhez persze egységesíteni kell az üzletkötés szabályait, mechanizmusait és információs rendszerét. Nem kizárt, hogy kontinensünk nyugati részén is létrejön egy, az amerikaihoz hasonló értékpapír- és tőzsdebizottság (SEC), amelynek feladata a felügyelet, az egységes szabályozás megvalósulásának ellenőrzése és a szabályozás „finomítása” lesz.

Szakértők nem tartják kizártnak, hogy néhány éven belül teljesen átalakul az EK értékpapírfor-galmazása, legalábbis ami a részvények nemzetközi kereske-

delmét illeti. Várható, hogy több regionális tőzsde jelentősége és forgalma csökkenni fog. Az egységes tőkepiac megvalósítása azonban egyelőre késésben van, hasonlóan az európai pénzügyi unióhoz. A recesszió, a maastrichti folyamat lelassulása nem tesz jót ennek a fontos ágazatnak sem. A nemzeti tőzsdék egyelőre saját forgalmukkal vannak elfoglalva, a kedvezőtlen nyugat-európai gazdasági konjunktúra ugyan- érezetli hatását a börzék adásvételi tevékenységében, valamint az árfolyamok alakulásában.

1993 első félévének végén a nyugat-európai tőzsdék többségét a korábbinál lanyhább forgalom és a viszonylag nyomott árfolyamok jellemezték. Az árfolyamok alakulását kifejező összesítő tőzsdeindex 1992 első félévének végéhez képest Londonban 14,5, Párizsban 4,5 százalékkal volt magasabb, Németországban viszont 2,5 százalékkal alacsonyabb. A nyugat-európai tőzsdék többsége nyugtalanul várja a nagyívű privatizációs programok (Olaszország, Franciaország stb.) beindítását, mert a dekonjunktúra miatt félt, hogy alacsony lesz a kereslet a piacra hirtelen rázúduló értékpapírok iránt, s ezek árfolyama alacsony marad. Ebből a szempontból sem szerencsés, hogy az egységes nyugat-európai tőzsepiac órája késésben van. Valószínű ugyanis, hogy egy nemzetköziesedett tőzsdehálózat jobban és nagyobb mennyiségben tudná „felszívni” a börzékre kerülő állami cégek részvényeit.

G. Gy.

között, 25 000 Ft, vissza nem térítendő díjért.

Az ajánlatok benyújtásának határideje: 1993. szeptember 10-én 9.30 óra.

Helye: Nyáregyháza Önkormányzat Polgármesteri Hivatal.

Az ajánlatok bontásának időpontja: 1993. szeptember 10-én de. 10 óra.

Helye: ugyanott.

Eredményhirdetés: 1993. szeptember 24-én 10 óra.

Helye: ugyanott.

Az építési munkák tervezett kezdési időpontja:

1993. október hó.

Az építési munkák befejezési időpontja:

1995. december hó.

**HIDROCOOP Környezetvédelmi és
Vízgazdálkodási Egyesülés**

A versenyajánlatokat zárt borítékban „Kossuth Lajos úti csatorna” jeligére kérjük leadni.

A versenytárgyalási ajánlatok benyújtási határideje:

1993. július 15-én du. 16 óra.

A bontásának időpontja: 1993. július 16-án de. 10 óra.

Eredményhirdetés: 1993. július 19-én de. 10 óra.

A pályázatok beadásának, bontásának, eredményhirdetésének helye:

Rudabánya Önkormányzat Körjegyzőség

településgazdasági iroda

(Rudabánya, Gvadányi J. u. 47. 6-os szoba).

VERSENYFELHÍVÁS

Az Eötvös Loránd Tudományegyetem Fejlesztési Igazgatóság megbízásából, a MÜBER-INVECON KFT. (Bp. I., Mészáros u. 10.), mint lebonyolító versenytárgyalást hirdet az Eötvös Loránd Tudományegyetem Egyetemi Könyvtár (Bp. V., Ferenciek tere 10.) rekonstrukció IV. ütem 1. szakasz munkáinak generálvállalkozásban történő megvalósítására

Az ajánlati árat a befejezési határidőre az áremelkedést, és magában foglaló prognosztizált átalányáron kell megadni. Az ajánlati árat munkanemi részletezettségű költségvetéssel kell alátámasztani. A felújítási-átalakítási munkákat működő könyvtár intézményben kell végezni. A munkaterület kiürítése és a könyvtárakban tárolt könyvek új helyre való szakszerű áttelepítése és visszatelepítése vállalkozó feladata.

A véghatáridő késedelme esetén vállalkozónak a törvényes kötbér mértékén felül napi 50 000 Ft extra kötbért kell fizetnie.

Főbb adatok:

— Építési engedély rendelkezésre áll.

— Az 1. szakasz felújítás-átalakítás keretében az I. emelet 408., 409., 410., 411., 412., 413. (teakonyha), 414., 415. (3 szintes raktár) helyiségek tervezett építőmesteri-statikai, szakipari víz-csatorna, fűtés elektromos munkái készülnek a vonatkozó tervdokumentációk szerint.

— Határidők:

Kezds: 1993. szeptember 27.

Befejezés: 1993. december 10.

— A munka előirányzati összege: 18 millió Ft.

— Előleg felvételére nincsen lehetőség.

Az ajánlat részletes feltételeit a Buváti Rt. (Budapest V., Városház u. 9—11.) által készített kiviteli szintű ajánlati tervdokumentáció, a dokumentáció mellékletét képező fővállalkozási szerződéstervezet és az építetetői külön feltételek kikötései tartalmazzák.

A dokumentáció átvehető 1993. július 12-én, 13-án, 14-én 13—16 óra között a MÜBER-INVECON KFT. hivatali helyiségében (Budapest I., Mészáros u. 10. IV. 2. sz.) 50 000 Ft-nak az ELTE egyszámlájára történő befizetést igazoló feladóvevény felmutatása ellenében. A befizetésre szolgáló csekk előzetesen átvehető a MÜBER-INVECON KFT.-nél a fenti helyen és időben.

Új megabiznisz születik az USA-ban

Házasodik a távközlés és a szórakoztatóipar

A tavalyi elnökválasztási kampány idején Al Gore, az USA jelenlegi alelnöke megkülönböztetett figyelmet fordított az ország műszaki fejlesztésének szükségességére. Beszédeiben gyakran tett említést az információs szuperországot kiépítésére, amely új távlatokat nyithat az amerikai távközlésben. Az üzleti világ nem késlekedett Gore „álmának” megvalósításával, május közepén létrejött az első ágazatközi „házasság” a távközlési és a szórakoztatóipar között.

Az Egyesült Államok egyik legnagyobb telefon és távközlési társasága, a US West, 2,5 milliárd dollárt fektetett be a Time Warner médiumbirodalom szórakoztatóipari leányvállalatába, a Time Warner Entertainmentbe (TWE). Mégpedig azzal a céllal, hogy a két különböző ágazathoz tartozó cég stratégiai szövetsége mindkettőjüket az interaktív televíziózás és távközlés élvonalába emelje. A nagy összegű befektetéssel az US West 25,5 százalékos részesedést szerzett a TWE-ben, amely az ország második legnagyobb kábeltelevíziós hálózatot üzemeltető vállalata, és hozzá tartozik a Warner Bros filmstúdió is. (A TWE a tulajdonosa és üzemeltetője a nálunk is tevékenykedő HBO előfizetéses televíziós csatornahálózatnak.) A US West befektetése után a TWE-ben az anyavállalatnak még mindig döntő, 62,5 százalékos részesedése maradt. A Time Warner leánycégeből korábban már 12,5 százalékos részesedést adott el két japán vállalatnak, a Toshiának és az Itochunak.

A megügyeltből származó bevételt a Time Warner két célra használja fel. Másfél milliárd dollárt 16 milliárd dolláros adósságának törlesztésére fordít, egymilliárdot pedig az információs szuperországot, az elektronikus szuperpályát kifejlesztésére investál. Szakértők szerint az ágazatközi cégházasság azért is nagy jelentőségű, mert megnyitja az utat a távközlési és a szórakoztatóipari vállalatok együttműködése előtt. Végül soron egyik ágazatnak sincsen elegendő anyagi forrása az interaktív televíziózás megvalósításához, anyagi és szellemi erőforrásaik egyesítésével azonban nagy jövő vár az információs szu-

perországra. E ma még idegenül hangzó rendszer lényege az, hogy a száloptikás távközlés és a kábeltelevíziózás összehasonlításával számottevően kibővül az előfizetők által igénybevehető szolgáltatások köre. A „jó öreg” televíziókészülék valóságos munkaállomássá alakul át, s az ezredfordulóra a tv-műsorok egy részét a telefonhálózat közreműködésével sugározzák majd. Az interaktív televíziózás többek között lehetővé teszi filmek sugárzását egyéni rendelésre, az aktív távoktatást, több család elektronikus kártyázását, számítógépek összekapcsolását, s nem utolsósorban a képernyőn keresztüli bevásárlást.

Az első információs szuperországot a jövő év végén kezdi meg működését a floridai Orlando-ban. A tervek szerint a Time Warner a következő öt évben 25 nagyvárosban indítja el ezt a szolgáltatást az előfizetők számára. A rendszer kiépítése meglehetősen költséges, jelenleg a Time Warner évi 400 millió dollárt investál, de 1994 és 1998 között évi 800 millió dolláros beruházást igényel a mindentudó szuperpályá telepítése és fejlesztése.

A US West számára a Time Warnerrel kötött megállapodás lehetőséget nyújt arra, hogy 14 szövetségi államban korszerűsítse, az interaktív televíziózásra és videózárra alkalmassá tegye telefonhálózatát. Emellett hozzájut a szórakoztatóipari óriáscég gazdag film- és tv-show archívumához is. (Érdemes megjegyezni, hogy a TWE interaktív hálózata csak részlegesen működhet abban a 14 államban, ahol a US West telefonszolgáltatást nyújt. Az USA távközlési törvénye ugyanis tiltja, hogy a telefonszolgáltatások működési terü-

letükön kábeltelevíziós hálózatokat is tulajdonban tartsanak. Nem tiltja viszont a törvény a műsortovábbítást a telefonhálózaton keresztül, valamint az egyéb, nem kábel-tévé-jellegű interaktív televíziózást.) Az amerikai telefonszolgáltatások többsége a nagy nyereség reményében szeretne minél nagyobb szerepet játszani a kábeltelevíziózásban, akár saját működési területükön kívül is. Sorra környékezik meg a kábeltelevíziós hálózatokat műszaki együttműködést, anyagi segítséget ajánlva. Az USA első számú kábeltelevíziós cége, a Tele-Communications Inc. (TCI) tavaly bejelentette, hogy több milliárd dollárt szándékozik beruházni rendszerének korszerűsítésére. A jelenlegi hálózatot száloptikára kívánja kicserélni, s át akar térni a digitális jeltovábbításra. A TWE azonban előbb „robbantott”, s várhatóan a US Westtel közösen előnyre tesz szert a kibontakozó információszuperországot-„háborúban”. Persze a TCI sem vár csodára, hírek szerint már sikerült is stratégiai partnert találnia. Valószínűleg a közeljövőben a TCI házasságra lép az USA első számú távközlési vállalatával, az A.T. and T.-vel, amely maga is jelentős eredményeket ért el az interaktív videózában és televíziós technikában. A kialakuló vállalati együttműködés keretében a TCI hozzájut ahhoz a telefonos rendszerhez, amelyen keresztül akár minden lakásba más-más „fizetős” film, show, sportközvetítés továbbítható. Sőt a TCI-nek arra is lesz lehetősége, hogy 10 millió előfizetőjé számára helyi távbeszélő-szolgáltatást biztosítson. Az A.T. and T. viszont a távolsági beszélgetéseket a TCI hálózatán keresztül továbbíthatja, s nem kell évi 14 milliárd dollárt fizetnie a versenytárs telefonszolgáltatásoknak a közreműködésért. Szakértők szerint nem kizárt, hogy a körbe bevonják az MGM/United Artists Communications céget is, amelynek jelenleg a Crédit Lyonnais a tulajdonosa. Az elektronikus szuperpályát kialakuló piacán egyelőre az ismerkedés, a lehetséges szövetségek felmérése folyik. Az érdeklő vállalatok azonban rövid időn belül választanak társa(ka)t, mert az ágazat nagy figyelmet és nyereséget kínál. Igaz, rendkívül nagy összegű befektetésekre is szükség van, de a következő évszázad nagy bizniszében a későn ébredők lemaradnak.

Gonda György

P.F.89

HIRDETÉS

OPEL OM

ÉLEN JÁ



Idén 1,2 millió autót gyártanak Braziliában

Új autóiipari hatalom születik

Miközben Brazília gazdaságát válság sújtja, s az infláció havonta 29 százalékkal növekszik, az ország gépkocsigyártóipara virágzik. Ez az iparági fellendülés előtt annak köszönhető, hogy a kormány, az autógyártók és a szakszervezetek februárban átfogó megállapodást kötöttek a gépjárműipar fejlesztésére.

A megállapodás értelmében a dél-amerikai ország autóiipara 1993-ban 1,2 millió járművet állít elő: ebből egymillió a személyautó, 200 ezer pedig az autóbusz és a tehergépkocsi. Számítások szerint az autóiipar idei termelési értéke 12 milliárd dollár körül alakul majd. A kormány jelentős adókedvezményekben részesíti a gépkocsigyártókat, a szakszervezetek pedig önkorlátozást vállaltak a béremelési követelések területén. (Érdemes megjegyezni, hogy Braziliában a fejlett országokhoz képest igen alacsony az átlagbér az autóiiparban, mindössze 2,79 dollár.) Az autógyárak és az összeszerelőüzemek pedig azt vállalták, hogy a brazil kocsik versenyképességének növelése érdekében alacsony profitrátával tevékenykednek. Minden körülmény és feltétel adott tehát ahhoz, hogy a brazil autóiipar gyors ütemben és versenyképesen fejlődjék, bővüljön.

Braziliában az első negyedévben 275 ezer gépjárművet gyártottak, valamivel többet, mint a térség másik születő autóiipari hatalma, Mexikó. A legnagyobb piaci részesedéssel a Volkswagen és a Ford közös vállalata, az Autolatina rendel-

kezik. Együttes piaci részarányuk eléri az 55 százalékot. Mind a gyártás, mind pedig az értékesítés külön-külön történik az Autolatina „esernyője” alatt. A VW a Golfok mellett a legendás bogárhátú kocsikat is gyártja braziliai üzemeiben, a Ford vezető terméke pedig az Escort típuscsalád. Az Autolatina tevékenységébe bevonták a két nagyvállalat argentinai termelőcégeit is, így valóságos integráció jött létre a brazil és az argentin VW- és Ford-gyárak között. Az elmúlt esztendőben 40 százalékkal emelkedett a termelékenység az Autolatina üzemeiben, s a cég a következő öt év során összesen kétmilliárd dollárt fordít korszerűsítésre és új autótípusok gyártásának meghonosítására.

A Fiat do Brasil — amely elsősorban az Uno Mille kompakt kocsikat gyártja — piaci részaránya négy esztendő alatt 12,1-ről 21,1 százalékra emelkedett. Az autóiipari fellendülés jó konjunktúrát biztosít a háttérparatöbb ezer beszállítójának is. Jól jelzi a beszállítók tevékenységének minőségét és versenyképességét, hogy a detroiti General Motors nemrégiben 115 millió dollár értékben rendelt eredeti alkatrészeket és részegységeket a brazil autóiipari háttérvállalatoktól.

A háromoldalú megállapodás eredményeként a Braziliában gyártott autók termelői ára egyharmadával csökkent. Ez igen kedvező az export számára: az első negyedévben az autóiipari kivitel értéke csaknem 625 millió dollár volt, s az év hátralévő részében növekvő ütemben bő-

vül majd a kivitel. A kormány a forgalmi adó szinte teljes eltörlésével ösztönzi a Braziliában gyártott gépkocsik hazai eladásának fokozását. Az ügynevezett népautókra — Escort, bogárhátú VW stb. — nem vetnek ki forgalmi adót, így érthető módon jelentős mértékben bővül a hazai kereslet az „otthoni” kocsik iránt. Brazília tavaly mindössze 30 ezer személyautót importált. Az importkocsikat — a hazai autóiipart támogatandó — 40 százalékos beviteli vám sújtja, amelyet a brazil gépkocsiipar kedvező konjunktúrája és kilátásai miatt júliusban 35 százalékra mérsékelnek.

Brazília autóiipara szakértők szerint a következő években nagy ütemben fog fejlődni, s talán ennél is fontosabb, hogy versenyképességben sok országot maga mögé utasít majd. A kormánytámogatások, valamint a gyártók és a szakszervezetek okos önmérséklete meghozza gyümölcsét mind a hazai, mind pedig a külföldön. Ilyen körülmények között szívesen invesztáltak a külföldi autógyárak is, hiszen befektetések a forgalom bővülése miatt viszonylag hamar megtérülnek. A General Motors például nemrégiben jelentette be, hogy braziliai termelését évi 250 millió dollár beruházással bővíti az ezredfordulóig. Autóiipari szakemberek véleménye szerint nincs messze az az idő, amikor Észak-Amerika és Európa útjain is mind nagyobb számban tűnnek majd fel a „Made in Brasil” gépkocsik.

Ályos starttal sérült

vasárnap délelőtt helikopterrel Debrecenbe érkezett, közli az MTI, és Rácsay Lajos rendőr alezredes, megbízott Hajdú-Bihar megyei főkapitány társaságában meglátogatta a szombat esti debreceni, illetve hajdúszoboszlói tűzharc sérültjeit. A két rendőrnek, akik életüket kockáztatták az akció során, hősiességükért a rendőrség teljes személyi állománya nevében gratulált, s 30-30 ezer forintos gyorssegélyt adott át. Az ORFK közbiztonsági főigazgatója a Kenézy kórház intenzív osztályán felkereste az életveszélyesen megsérült taxisoftót is. Túros András az eset kapcsán sajnálatosnak nevezte, hogy Hajdú-Bihar megyében sorozatosan fordulnak elő olyan bűncselekmények, amelyekben rendőrök is részt vesznek. Szerinte ehhez hozzájárul a megyei főkapitányi tiszttség egy éve tartó betöltetlensége. A tábornok megígérte: az ORFK vezetősége sürgősen intézkedik ebben az ügyben.

MH-kommentár

A rendőrség hivatkozását, miszerint a nyomozás érdekeit sértené a hamari részletes tájékoztatás, jelen esetben elfogadhatatlannak tartjuk. Ez az ügy ugyanis nem mindennapi, így érthető módon fokozott érdeklődés övezi, az egymásnak ellentmondó információknak pedig nem az újságírók fantáziája, hanem a hiányos tájékoztatás az oka. Ez az ügy pedig minden bizonnyal nem tartozik azok közé, amelyeknél a korai információk a tettesek elfogását nehezítenék. Most mindannyiunknak az az érdeke, hogy bízhassunk a rendőrökben, még most is, amikor a Szív utcai ámokfutó rendőr után ismét rendőr lövöldözött.

• Sándor Tünde

Tragédia a sivatagban

MTI

Tizenöt személy, köztük négy nő és négy gyermek vesztette életét a Szaharában, Algéria legdélibb részén, mert autójuk elromlott, s a helyszínen nem jutottak se

Nyugat-európai bűnhétvége Sieg Heillel támadtak a biciklistákra

MTI

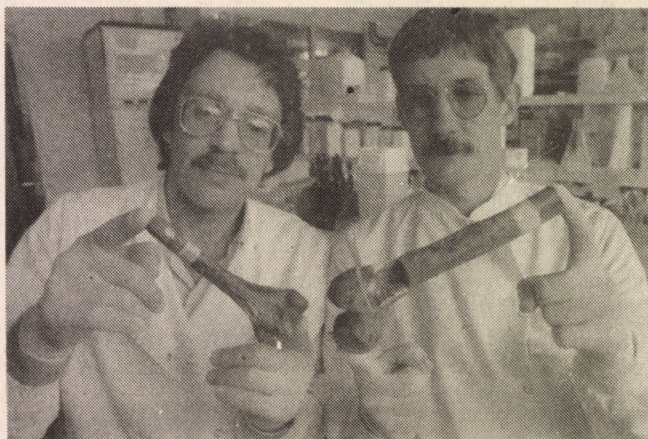
Szélsőjobboldali fiatalok súlyosan bántalmaztak és életveszélyesen megsebesítettek két kerékpárost a Harz-hegységben. A szász-anhalti tartományi rendőrség vasárnapi közlése szerint a két 19 éves biciklistára ok nélkül támadt rá az Ilsenburg városka utcáin randalfrozó kéttucatnyi bőrfejű, miközben „Sieg heil” kiáltásokat hallattak. Ismeretlen tettesek felgyújtották Kempten városban egy többemeletes lakóház garázsát. A házban, németek mellett, sok külföldi lakik. Összesen tizenkét személy szenvedett füstmérgezést, egy asszony pedig menekülés közben lezuhant a lépcsőn, és súlyosan megsérült. A frankföldi (Bajorország) Roth község külföldieket nyilvántartó hivatalában is gyűjtogatás történt vasárnapra virradóra. Az ismeretlen el-

követő több ajtót betörve hatolt be az irodába, ahol az aktákat a földre hajigálta, majd meggyújtotta. A hivatal berendezése és karterkállománya maradéktalanul megsemmisült.

Fiatal huligánok csoportja szombat éjjel megtámadott egy norvég turistákat szállító autóbust a Rostock melletti Warnemünde fürdővárosban. Az egyik turista a rúgásoktól súlyos sérüléseket szenvedett. A rostocki rendőrség vasárnapi közleménye szerint hét gyanúsítottat őrizetbe vettek.

Szombat éjjel a dél-olaszországi Villa Liternóban ismeretlen tettesek felgyújtottak 22 lakókocsit, amelyekben afrikai bevándorlók éltek. A lángok átterjedtek a Nápolytól 30 kilométerre északra fekvő Villa Literno elővárosára. Az eset során szerencsére senki sem sérült meg.

Fülöp hercegtől is vettek haj- és vérmintát Vallanak a cári csontok



MTI KÜLFÖLDI KÉPSZERKESZTŐSÉG

Pavel Ivanov és Peter Gill állítják: a csontdarabok az utolsó orosz cár feleségének maradványai

Londoni tudósítónktól

A brit belügyminisztérium törvényszéki orvosi kutatóintézet a hét végén hozta nyilvános-

hercegtől, valamint a cári család további két leszármazottjától. A DNS-azonosság tökéletes. A koponyákon lévő revolvergolyó-nyomok milyensége és az arany vagy plati-

Rekord-munkanélküliség a fejlett országokban

Kiútkeresés válság közben

Az ipari országokban „kelet-európai” méreteket kezd ölteni a munkanélküliség. Az állástalanok számának gyors növekedése szociális robbanást válthat ki — állapította meg nemrégiben a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) egyik vezető munkatársa. Az OECD legújabb előrejelzése arról tanúskodik, hogy a 24 fejlett országban, de mindenekelőtt a nyugat-európai államokban a munkanélküliség további bővülésére lehet számítani.

Tavaly az OECD-országokban az aktívkorú lakosság 7,9 százaléka volt állástalan, idén ez az arány 8,5, jövőre pedig 8,6 százalékra emelkedik. Különösen kedvezőtlen a foglalkoztatási helyzet Nyugat-Európában, ahol a tavalyi 9,9 után idén 11,4 százalékos munkanélküliségre számítanak. Kontinensünk nyugati felén 1994-ben 11,9 százalékos munkanélküliséget várnak.

Az OECD-országokban jelenleg 35 millió munkanélkült tartanak nyilván, ezek száma jövőre megközelíti majd a 36 milliót. Nyugat-Európa 1994-ben várhatóan a második világháború óta eltelt időszak legnagyobb munkanélküliségével lesz kénytelen szembe nézni; a negatív rekord 23 millió állástalant jelent. (Érdemes megjegyezni, hogy jövőre az USA-ban nyolc és negyedmillióan,

Japánban pedig 1,7 millióan lesznek állás nélkül.)

A fejlett országokban a nagyarányú munkanélküliségért elsősorban az elhúzó recessziót okolják. Kétségtelen, hogy igencsak lelassult a gazdasági növekedés: Nyugat-Európában a GDP tavaly átlagosan 1 százalékkal növekedett, idén viszont 0,3 százalékos zsugorodás várható, 1994 pedig jó esetben 1,8 százalékos lesz a főnövekedés.

A fizetőképes kereslet csökkenése, a külföldi megrendelések stagnálása, illetve visszaesése, valamint a versenyképesség fokozásának igénye a vállalatok döntő többségét önáramvonalasításra kényszeríti, amelynek egyik első eszköze a létszámleépítés.

Új jelenség, hogy az elbocsátási hullámok a „fehérgalléros” alkalmazotti rétegeket sem kerülik el. Noha a kormányok igyekeznek a költségvetési pénzekből új munkahelyeket teremteni, az új álláslehetőségek száma igencsak elmarad a szükséglettől és a korábban tapasztalt növekedési ütemtől.

A magas és a tovább növekvő munkanélküliség Nyugat-Európa egyik első számú politikai gondjává lett. Az Európai Közösség brüsszeli bizottsága szerint a növekvő munkanélküliség a tervezett gazdasági és pénzügyi integráció megvalósítását is veszélybe sodorhatja, de

legalább is késleltetheti. Ebben a helyzetben érthető, hogy az EK-országok kormányai lázasan keresik a munkanélküliség csökkentésének lehetőségeit. A megoldás anyagi kulcsának megtalálása azonban nem egyszerű feladat, hiszen Nyugat-Európában az országok többségében igen magas a költségvetés hiánya. Tavaly a büdzsédeficit a bruttó hazai termék 6 százalékával volt egyenlő. Idén pedig ez az arány 7,1 százalékra növekszik. Látnivaló, hogy a költségvetésből nem finanszírozható a korábbi mértékben a munkanélküliség elleni küzdelem, nevezetesen az új munkahelyek teremtése, valamint a munkanélküliek segélyezése. Munkaügyi szakértők véleménye szerint a gazdasági növekedés beindulása önmagában nem lesz majd képes mérsékelni a munkanélküliséget egy társadalmilag még elfogadható szintre. Brüsszel szerint a tagországok kormányainak nemcsak a költségvetési hiány mérséklésére kell törekedniük, hanem az új munkahelyek teremtése érdekében csökkenteniük kell a hosszú lejáratú hitelek kamatait, s közvetett, valamint közvetlen eszközökkel ösztönözniük kell a magángazdaság beruházási hajlandóságát.

A fejlett országok cégei az elmúlt évben termelésük mind nagyobb részét helyezték ki, telepítették át az alacsonyabb ter-

melési költségű fejlődő államokba. Ennek következtében számottevően csökkent a fejlett országok munkaerőpiacán az igény a viszonylag képzetlen, elsősorban segéd vagy betanított munkát végző dolgozók iránt. Az új technológiák és termelési eljárások térhódítása a fejlett országokban ugyancsak a „nyers” munkaerő iránti kereslet zsugorodását segítette elő. A nagyfokú gépesítés, valamint a csúcstechnika bevezetése a termelésbe ugyancsak számottevően mérsékelte a vállalatok igényét a munkaerő iránt. A megmaradó munkahelyek mind nagyobb részét a vállalatok magasan képzett munkásokkal töltik be, akik képesek a csúcstechnikával dolgozni, illetve azzal együttélni. Jól bizonyítja ezen megállapítások helyességét az amerikai példa: 1979 és 1989 között az USA feldolgozóiparában a termeléssel foglalkozó munkások száma 2,2 millióval 12,3 millióra csökkent, miközben az iparban a nem közvetlen termelőtevékenységgel foglalkozó foglalkoztatottak száma 0,2 millióval 6,7 millióra növekedett. A szembeötlően nagyarányú változást többek között a műszaki korszerűsítés, valamint a termelés „számítógépesítése” idézte elő.

Az EK foglalkoztatási kérdésekben illetékes bizottságának vezetője szerint az elmúlt években az egyes tagországokban a

kormányok figyelme elsősorban a munkanélküliek „kezelésére” irányult, s viszonylag kevés figyelmet fordítottak új munkahelyek teremtésére. A szakértő szerint a két kérdést azonos súllyal kell kezelni, a munkanélküliség leghatásosabb ellenszere ugyanis éppen az új munkaalkalmak létrehozása, illetve az erre való ösztönzés. Brüsszel a munkanélküliség érezhető csökkentése érdekében a beruházási tevékenység fokozását, a vállalkozási kedv ösztönzését, a kor követelményeinek jobban megfelelő szakképzést és a munkaerőpiac rugalmasabbá tételét javasolja. Véleménye szerint több támogatást kellene nyújtani azoknak, akik valóban keresnek munkát, s mérsékelni kellene a munkanélküliek ellátásának „nagyvonalúságát”.

Más persze az elmélet és más a gyakorlat. A magas költségvetési hiány mind kevesebb mozgásteret nyújt a kormányoknak. A beruházásokat ösztönözni hivatott adó és egyéb kedvezmények viszont bevételkieséssel járnak a költségvetés számára. Az összehangolt cselekvéssel azonban az OECD-országok sem várhatnak sokáig, a fejlett államokban ugyanis a munkanélküliség további növekedése a társadalmi békét veszélyeztetheti.

A fogyasztói árak és a létminimum

Leginkább az alapvető termékek drágultak

A fogyasztói árak 1993. júniusában májushoz képest 0,3 százalékkal emelkedtek, az utolsó 12 hónap alatt 20,9 százalékkal nőtt az árszínvonal. Tavaly júniusban 0,6 százalékos havi és 20,6 százalékos 12 hónap alatti árnövekedés mutatkozott. A júniusi árindexet befolyásolta, hogy az idényre jellemzően májushoz képest jelentősen csökkentek a zöldségfélék, virágok árai; ezek nélkül számítva az ez év június havi áremelkedés mértéke 0,7 százalék.

Az első félév során a januári széles körű és kiemelkedő mértékű (1 hónap alatt 6,8 százalékos) áremelkedést követően az árnövekedés minden hónapban kisebb volt, mint tavaly ugyanezen hónapokban. Az utolsó 4 hónapra pedig a tavalyinál kisebb árnövekedés mellett az is jellemző, hogy az áremelkedés mindegyik hónapban kevesebb 1 százaléknál, ami az infláció eddigi folyamatát illetően ugyancsak kedvező jelzés.

A fogyasztói árak 1 hónap alatti növekedése január-júniusban (%)

	1991	1992	1993
Január	7,5	3,2	6,8
Február	4,9	2,7	1,7
Március	3,7	1,9	0,8
Április	2,4	1,3	0,8
Május	2,2	1,5	0,4
Június	2,1	0,6	0,3
Július—december átlagosan	1,2	1,5	—

A nyugat-európai országokban az 1 hónap alatti áremelkedés átlagos mértéke a fogyasztói áralakulást tekintve eredményes 1992-es évben 0,3 százalék, a nyolcvanas évek elején 0,8 százalék, az első olajárrobbanást követő években 1,0 százalék volt (9 ország átlaga).

A fogyasztói árak 12 hónap alatti növekedése január-júniusban (%)

	1991	1992	1993
Január	34,1	28,2	25,9
Február	33,2	25,8	24,7
Március	34,3	24,7	23,4
Április	35,4	23,3	22,8
Május	36,9	22,6	21,3
Június	38,6	20,6	20,9
Július—december átlagosan	34,2	21,7	—

A 12 hónap alatti árnövekedés 1993 júniusában átlagosan 20,9 százalékos mértéken belül ennél érdemlegesen nagyobb az élelmiszerek és a háztartásienergia-hordozók áremelkedése (25,6 illetve 23,5 százalék) továbbá egyes szolgáltatásoké. Figyelemre méltó, hogy a leginkább alapvető termékek és szolgáltatások körében több az átlagosnál nagyobb áremelkedés (1993 júniusában például a fehér kenyér ára 46, a sertésszűré 74, a fejeskáposztáé 79, a kristálycukoré 47 százalékkal, a vízdíj 33, a csatornadíj 46 százalékkal volt magasabb mint 1992 júniusában, ugyanakkor e körből a burgonya ára csak 8, a darabos széné 6 százalékkal nagyobb a tavaly júniusinál, a sertéscsomb ára 4 százalékkal, az almáé 10 százalékkal alacsonyabb a tavalyinál).

Az átlagosnál érdemlegesen kisebb a szesz italok és a dohányárak áremelkedése (17,4 százalék), a ruházatkodási cikkeké (16,3 százalék), a tartós fogyasztási cikkeké (11,1 százalék), a járműüzemanyagoké (12,3 százalék).

A létminimum a két felnőttből és két 15 éven aluli gyermekből álló városi családban

1993 júniusában 43 900 forintot tett ki, ez egy főre számítva 10 980 forintnak felel meg, ami az országos átlagra is jellemző. A júniusi áremelkedésekkel összhangban a létminimum-érték növekedése májushoz képest a családtípusnál körülbelül 100 forint.

A különböző — a táblázatba foglalt — családtípusok közül a létminimum egy főre jutó összege legmagasabb a városi egyedülállóknál, ez 1993. júniusban 15 400 forintot tett ki, és a legalacsonyabb a két felnőttből és négy 15 éven aluli gyermekből álló községi háztartásokban, ahol 1993. júniusban 51 800 forint, egy főre számítva 8630 forint volt a létminimum.

A könnyebb elosztás érdekében

A KSH létminimum-számítási metodikája nem saját találmány — mondta Soós Lőrinc a KSH elnöki és tájékoztatósi hivatalának vezető munkatársa —, hanem egy 2,5-3 évvel ezelőtt működött parlamenti bizottság által kidolgozott módszer. A KSH és az Újpesti Családsegítő Központ által használt módszerek között a módszertani differencián túl az alapvető különbség abban van, hogy míg az Újcsakó egy mikroregióra végzett megfigyeléseket, addig a KSH országos adatokat próbál egységesíteni, a település- és családtípusok figyelembevételével. Ennek pedig alapvetően az az oka, hogy a létminimum-számítás célja a szociális juttatások elosztásának megkönnyítése. Óriási feszültségeket okozhatna — véli Soós Lőrinc —, ha két szemben lakó közül az egyik, csak mert másik kerülethez tartozik, aránytalanul több juttatást kapna.

• K. B. Z.

A fogyasztói árszínvonal alakulása 1993. június

A javak főcsoportjai

1992. december = 100,0 %

Változás

Raskó

Csökke

Nagy az esélye, hogy a U után mégsem fektet l a Földművelésügyi sajtótájékoztatóján. Egy magának, hogy neve A tárca mindeneset — mint az államtitk támogatásra, magyar l

Az államtitkár a képviselők tájékoztatlanságának és a választási küzdelem beindulásának tudta be, hogy a privatizációs kérdésekben mostanában elszaporodtak a parlamenti interpellációk. A tárca egyébként a cukoripar szintén sok vihart kavart eddigi privatizációját is egyértelműen sikeresnek tartja, annak ellenére, hogy ez még az ágazati privatizációs stratégiák kidolgozása előtt ment végbe. Ennek keretében három multinacionális külföldi cég szerzett tulajdont a cukoriparban. A fennmaradó öt, ma még állami tulajdonban lévő cukorgyárat az ÁVÜ egyben kívánja privatizálni, remélhetőleg magyar befektetőket találva. Így a hazai cukoripar négy tulajdonos kezében lesz, ami az európai gyakorlathoz viszonyítva még mindig sok. Raskó György szerint számítani kell arra, hogy hamarosan további tőke- és kapacitáskoncentráció megy végbe az iparágban, vagyis

Még nincs o

Folytatódik a GM—VW-ütésváltás

A Lopez-dosszié „álmogyárról” árulkodik

Újabb fejezetéhez érkezett a General Motors és a Volkswagen háborúskodása, amely még tavasszal robbant ki a baszk származású José Ignacio Lopez de Arriortua sztár menedzser „dezertálása” miatt. A Detroitból Európa első számú autógyárához „átigazolt” Lopez a GM európai leányvállalata, az Opel már nemcsak ipari kémkedéssel vádolja, s újabb pereket helyezett kilátásba.

A GM és az Opel még mindig nem tudja megemésztetni beszerzési igazgatójának, Lopeznek és a vele tartó közvetlen munkatársainak „árulását”. Továbbra is azzal vádolja a szakmában drasztikus költségcsökkentéseiről ismert Lopezt, hogy 10 ezer oldal bizalmas iratot vitt magával új munkahelyére. Lopez rágalomnak tartja a GM állítását (Pénz Plusz Piac, 1993. június 4., 8. oldal), s tagadja, hogy munkatársait magával csábította volna. Ez utóbbi kérdésben egy frankfurti bíróság június végén a GM számára kedvezően ítéletet hozott.

A bíróság szerint Lopez egyénisége, karizmája elégséges volt ahhoz, hogy munkatársai a Volkswagenhez is kövessék. Rádásul a bizonyítási eljárás során kollégái elmondták: már korábban közölték Lopezzel, bárhová is megy a jövőben dolgozni — vele tartanak. A bíróság a GM/Opel felperest elmarasztalta azért, hogy volt dolgozóival nem közölte a náluk lévő vállalati iratok bizalmas jellegét. Emellett semmiféle tiltás nem hangzott el az anyagok „továbbvitelét” illetően egy esetleges munkahelyváltoztatáskor.

A GM most azzal fenyegetőzik, hogy újabb pert indít a VW ellen, amennyiben Lopez megvalósítja az úgynevezett álmogyártervet. Arról van szó, hogy a március óta a Volkswagennél termelési és beszerzési igazgatóként dolgozó sztár menedzser régi álmát kívánja valóra váltani Spanyolországban. A Volkswagen spanyolországi érdekeltségén, a SEAT-on keresztül tárgyalásokat folytat több helyi befektetővel egy üzem építéséről a baszkföldi Amorebietában. S nem is akármilyen autógyárról van szó! A tervek szerint az új üzem évi 200 ezer gépkocsit fog gyártani igen alacsony önköltséggel, így az autók ára is meglehetősen mérsékelt lesz.

Az „álmogyár” termékei azért lesznek olcsók, mert Lopez vegyíti majd a japánokkal alkalmazott rugalmas termelési módszert, a legkorszerűbb technikát és technológiát a részegységek modulszerű beszállításával. (Érdemes megjegyezni, hogy Lopez „specialitása” a beszállítók megszorítása, áraiik levereése. Megszállottként csökkenti a termelési költségeket többek között a külső szállítók könyörtelen kézben tartásával.) Javaslatra szerint a beszállítók nemcsak alkatrészeket, hanem kész részegységeket gyártanak majd az üzem részére, ahol a helyi alkalmazottak a modulokat szinte csak összeszerelik. Lopez a spanyolországi gyárat amolyan kísérleti üzemnek tekintti, ahol az egy autóra jutó gyártási időt jóval a japánok által felállított 12 órás rekord alá kívánják szorítani.

A kiszivárgott hírek szerint a beruházást a Banco Bilbao Vizcayából, a Banco Central Hispanóból, az Iberdrola villamosművekből, valamint a Mondragon ipari szövetkezetből álló konzorcium hajtja majd végre. A gyárat a VW üzemelteti majd, a későbbiekben pedig majd megvásárolja a konzorciumtól. Lopez szerint jelenleg csak vizsgálják a terv megvalósíthatóságát, a végső döntés nem születik meg 1995 előtt.

A General Motors az ultraolcsó gépkocsikat gyártó álmogyár tervének bejelentése után levelet küldött Ferdinand Piechnek, a VW elnökének. Detroit azt közölte a VW-vel, hogy amennyiben pozitív döntés születik a baszkföldi gyár felépítéséről, a bíróságon követel magának elégtételt. Ugyanis Lopez álmogyárának terve igencsak ismerős a GM számára, azonos azzal, amelyen távozásra előtt Plateau 6 néven az amerikai vállalatbirodalomnál dolgozott.

Az amerikai autógyár szerint Lopez magával vitte a 2002-ig szóló fejlesztési terveket, amelyekben központi szerepet szántak egy igen korszerű és új termelési módszereket alkalmazó üzem megépítésének. Lopez tagadja a Plateau—6 és a VW-nál bejelentett terv azonosságát, szerinte új elgondolásról van szó. A General Motors vezetői azonban biztosan állítják, hogy volt beszerzési igazgatójuk „új” terve azonos a régiivel, s március óta nem is lehetett elég ideje egy ilyen komplex projekt kidolgozására.

A kőkemény Lopez szerint a Plateau—6 jócskán különbözik az ő új tervétől, emellett pedig „szabad kontinensen élünk, ahol szabadon fejleszthetünk és gyárthatunk piaci szempontból kiváló termékeket”. A Financial Times értesülése szerint Lopez a General Motorst arra szerette volna rábírní, hogy a Plateau—6 tervét szülőföldjén valósítsa meg. A GM menedzsmentje azonban elzárkózott ettől a javaslattól, mondván, hogy a jövőben csak Európa keleti részén hajlandó beruházni, mert térségünkben jóval alacsonyabbak a termelési költségek, mint az Európai Közösség bármelyik tagországában. Állítólag a visszautasítás volt a fő oka annak, hogy Lopez viharos gyorsasággal elhagyta Detroitot és a GM-et márciusban.

A General Motors igencsak elszánt, s a szakma nagy érdeklődéssel várja a VW döntését a baszkföldi üzemről. Nem tesz jót a Volkswagennek az sem, hogy két alkalmazottja — akik nemrégiben még az Opelnél dolgoztak — lakásán jelentős mennyiségű Opel-iratot találtak. (Az Opel vádjai szerint a Lopez-csapatba távozott vezetők „átigazolásokor” árlisták, fejlesztési és marketingtervek tűntek el.)

A GM és az Opel vádaskodá-

sai cseppet sem zavarják Lopez költségcsökkentési és átszervezési tervei dinamikus megvalósításában a Volkswagennél. A VW az első negyedévet 1,25 milliárd márkás veszteséggel zárta, s 1993-ra 8,7 milliárd márkás költségcsökkentési programot hirdetett meg. Lopez sorra tárgyalja újra a beszállítókkal a korábbi szerződéseket, s a hosszú távú üzleti együttműködés fejében drasztikus árcsökkentést követel. Tevékenységének első áldozata a Mittelmann cég, amelyet már csőd fenyeget. A fémipari vállalat már egyszer belement az általa szállított alkatrészek árának 7 százalékos csökkentésébe, júniusban azonban Lopez újabb, 28 százalékos árleszállítást kért. Ellenkező esetben kilátásba helyezte, hogy a megrendeléseket spanyol vállalatoknak adja.

Miközben Lopez vaskézzel vág rendet a VW-nél és a beszállítók körében, Piech elnök abban reménykedik, hogy az idei év végére már nem lesz veszteséges a cége. A menedzsment számára érthető módon lényegtelen kérdés, hogy a költségek megnyirbálása a beszállítók egy részét tönkretesz.

De nem szentimentális az Opel sem, ahol ugyancsak gyökeres változásokra van szükség. 1991-ben az Opel nettó nyeresége egymilliárd márka volt, ez az összeg tavaly 202 millióra zuhant. Noha az idei év első öt hónapjában a cég nyereséges volt, 1993 egészére 18 százalékos forgalomcsökkenéssel számolnak.

Az első félévben a lanyha kereslet miatt a termelést 15,6 százalékkal kellett visszafognia az Opelnek, s nem ígérnek jót az előrejelzések sem. Még legalább egy évig mérséklődik a kereslet az Opel kocsik iránt is, így további termelési csökkenésre van szükség. Végső soron itt keresendő a Lopez körüli bizonytalanság gyökere a GM/Opel részéről. Szakértők szerint a Lopez-dossziét a GM még jó ideig nem csukja be, s a sztár menedzser botrányos távozására ürügyén — valójában azonban a versenyharc miatt — még számos ütésváltás várható a GM és a VW között a folytatólagosnak ígérkező gazdasági bokszmértékben.

Gonda György

molóinak közzététele a számviteli törvény 72. §-ának megfelelően

adatok E Ft-ban

FÓFOTÓ Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.		Pelikán Vendéglátó Részvénytársaság		WIMNB Magyar—Osztrák Kereskedelmi Rt.		Révai Nyomda Kft.		ZALÁFA Fajpári Kft.		VIDEOTON Külkereskedelmi Részvénytársaság	
Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év
415 904	526 633	331 074	273 492	6 826	7 173	388 477	580 048	170 633	181 659	78 611	32 180
161 095	177 980	1 079	809	60	36	11 073	11 201	876	1 015	1 685	1 459
161 095	166 778										
	11 202	1 079	809	60	36	11 073	10 339	876	1 015	1 685	1 459
							862				
242 590	316 365	306 840	272 233	6 267	6 865	376 939	508 579	162 522	174 450	19 783	19 661
196 641	192 375	265 668	248 472			216 464	212 197	98 730	101 692		
30 625	110 635			2 649	2 280	141 163	275 629	42 125	47 467		
14 234	5 505	41 172	23 761	3 618	4 089	16 996	18 465	12 640	12 310	19 783	19 661
1 090	7 850				496	1 609	2 288	9 027	12 981		
						707					
12 219	32 288	23 155	450	499	272	465	60 268	7 235	6 194	57 143	11 060
12 219	1 514	9 200					59 432	4 536	3 936	2 050	5 222
		4 686	450					1 232	894		
	30 774	9 269		499	272	465	836	1 467	1 364	5 093	5 838
										50 000	
248 625	461 852	81 766	71 045	121 645	111 148	228 448	260 616	97 632	108 260	380 988	293 217
178 485	262 840	10 903	8 582	13 215	15 181	38 934	86 260	79 889	54 231	11 531	26 311
100 291	47 621	404				31 284	66 730	46 958	43 769	2 004	7 982
78 194	215 219	10 499	8 582	13 215	15 181		8 673	550	367	9 527	18 329
						3 353	4 398	1 601	583		
						4 297	6 459	12 735	5 972		
								18 045	3 540		
73 315	166 942	48 956	53 719	2 862	6 359	112 377	94 729	10 100	45 877	239 964	116 369
64 630	111 663	23 560	15 520	729	3 280	84 893	60 857	9 588	44 557	161 583	84 120
										510	
8 685	55 279	25 396	38 199	2 133	3 079	27 484	33 872	512	1 320	77 871	32 249
		1 368									
		1 368									
-3 175	32 070	20 539	8 744	105 568	89 608	77 137	79 627	7 643	8 152	129 493	150 537
2	29	717	304	699	460	360	309	81	100	76	325
-3 177	32 041	19 822	8 440	104 869	89 148	76 777	79 318	7 562	8 052	129 417	150 212
	13 628	-1 262	43	456	3 567	1 095	1 485		2 871	3 477	1 077
664 529	1 002 113	411 578	344 580	128 927	121 888	618 020	842 149	268 265	292 790	463 076	326 474
433 176	449 424	362 442	264 554	100 000	118 112	522 186	576 191	165 100	177 649	103 718	108 857
447 601	447 601	287 760	287 760	100 000	100 000	540 000	540 000	165 100	165 100	26 000	26 000
	104 328		4 575			-1 711	54 930			24 949	24 949
2 148		74 122				-8 626	-13 410		-158	44 311	55 902
-16 573	-14 425		-1 837			-8 577	-2 692				
	-88 080	560	-25 944		18 112	1 100	-2 637		12 707	8 458	2 006
	3 175		3 439				18 463		108		9 026
	3 175		3 439				18 463		108		9 026
225 252	533 357	49 136	75 107			94 870	244 837	103 165	110 354	357 729	202 097
		17 864	8 158				39 002	2 274	14 274		
		17 864	8 158						6 000		
									6 000		
								2 274	2 274		
							39 002				
225 252	533 357	31 272	66 949	28 769	3 660	94 870	205 835	100 891	96 080	357 729	202 097
				2 726	640	2 607	2 508	404	26		
115 751	169 315	11 637	4 292	188	161	81 771	146 312	10 712	24 062	70 833	11 902
7 197	302 321	10 155	20 425			69		62 500	49 000		
1 010		8 000						3 769			
101 294	61 721	1 480	42 232	25 855	2 859	10 423	57 015	23 506	22 992	286 896	190 195
6 101	16 157		1 480	158	116	964	2 658		4 679	1 629	6 494
664 529	1 002 113	411 578	344 580	128 927	121 888	618 020	842 149	268 265	292 790	463 076	326 474

Egy kényszerműtét hátttere

A Nemzetközi Valutaalap a tokiói hetes csúcs időszakában megkezdte az Oroszország segélyezésére összeállított „csomag” rájutó részének folyósítását Moszkvának

Az elvben összesen 13,1 milliárd dolláros IMF-csomagnak ugyan eddig csak egy kis részét utalták át, de a hitelezés beindulása jótékony hatással lehet az orosz adósságváltás, ezen belül pedig a kereskedelmi bankok felé fennálló tartozások sorsának alakulására.

A Szovjetunió külföldi adóssága 1985-ben még nem érte el a 30 milliárd dollárt. Az „örökös”: Oroszország adóssága 1992 végére már megközelítette a 80 milliárdot. A volt Szovjetunió külföldi tartozásait 1991-ben „szétosztották” az utódállamok között, Oroszországra az adósságok 61,3, Ukrajnára pedig 16,4 százaléka jutott. Hosszas tárgyalások után Moszkvának sikerült megállapodnia — Ukrajna kivételével — az összes utódállammal az úgynevezett nul-lamegoldásban. Eszerint Oroszország átvállalja a teljes adósság visszafizetését, cserébe a FÁK-államok nem tartanak igényt a volt

Szovjetunió külföldi vagyona (ingatlanok, vállalatok, bankok, követségi épületek stb.). A megállapodás azonban még nem jelentett fizetési képességet.

Oroszország 33 milliárd dollárral tartozik nyugati

**Az „örökös”:
Oroszország adóssága
1992 végére már
megközelítette
a 80 milliárdot**

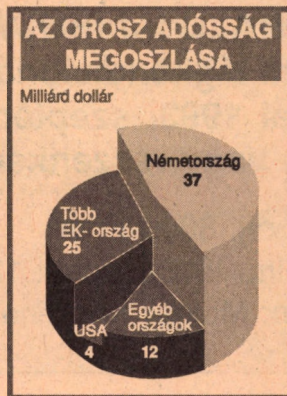
kormányhitelezőinek, 35 milliárddal kereskedelmi bankoknak, s mintegy 10—12 milliárddal nyugati áruszállítóiéknak. Adósságaiból 17 milliárd a német kormányra, 20 milliárd pedig a német kereskedelmi bankokra és szállítókra jut. Az EK többi országának, bankjának és exportőrének 25 milliárd dollárral tartozik, az amerikaiak egyelőre behajthatatlan kinllévőségei viszont nem haladják meg a négymilliárd dollárt.

Az orosz tartozások különösen a német kormány-nak okoznak sok gondot, Bonn ugyanis a jelenlegi gazdasági recesszióban mind nagyobb költségvetési hiánnyal kénytelen szembenézni.

Moszkva 1992 első felében felfüggesztette a hitelek visszafizetését, tavaly decemberben pedig a kamatok átutalását szüntette be. Az eredeti „menetrend” szerint Oroszországnak tavaly 10, az idén pedig 12 milliárd dollárt kellett volna, illetve kellene törlesztenie adósságaiból. Egy áprilisi megállapodás értelmében az idén 2 milliárdos törlesztésre kerül csak sor. (Tavaly az esedékes 4 milliárdos kamattörlesztésből mindössze kétfélmilliárdot tudott teljesíteni.) A hitelezőknek nem nehéz belátniuk, hogy Moszkvának egyszerűen nincs miből fizetnie.

Az elmúlt öt évben az olajtermelés — az ország exportbevételeinek fő forrása — felére csökkent, s míg 1986-ban az olajkivitel 22 milliárd dolláros bevételt eredményezett, tavaly alig 6 milliárdot. Az előrejelzések szerint az idén Oroszország teljes exportja 38, importja pedig 35 milliárd dollárral lesz egyenlő. A hárommilliárdos többlet kétharmadát a kamatok részleges törlesztésére fordítják. Külön gondot okoz, hogy az orosz — elsősorban magán — exportőrök bevételeik jelentős részét „eltérítik”, s nyugati bankszámlákon tartják.

1993. április elején meg-



született Oroszország és a Párizsi Klub megállapodása az átütemezésről, az adósságkönnyítésről. Az állami hitelek lejáratí idejének kiterjesztésével, a kölcsönök visszafizetésének átstrukturálásával, a türelmi időszak meghosszabbításával és a kamatok egy részének tőkésítésével Oroszország 15 milliárd dolláros adósságkönnyítéshez jutott. Érdemes hangsúlyozni, hogy nem került sor adósságelengedésre, „csak” olyan kényszerátütemezésre, amely egy időre lélegztételhez juttatja Moszkvát.

A volt Szovjetunióknak hitelező külföldi kereske-

**1993. április elején
megszületett
Oroszország
és a Párizsi Klub
megállapodása
az átütemezésről,
az adósság-
könnyítésről**

delmi bankokkal még nem kezdődtek meg a hivatalos átütemezési tárgyalások, de hírek szerint a Párizsi Klub megállapodásai a pénzügyi intézeteket is engedékenyebb magatartásra készítik. (Érdemes megjegyezni, hogy a kialakult helyzetben a kereskedelmi bankok számára sem maradt más választás, mint a hitelek visszafizetésének átütemezése.) A kereskedelmi bankok várhatóan 17 milliárd dollár orosz tartozás visszafizetését ütemezik át 15—20 éves lejáratra, 5 éves türelmi idő közbeikt-

tásával. A kereskedelmi bankoknál sokat nyomott a latban, hogy a G-7 országok még tavaly 43,4 milliárd dolláros segélycsomagot állítottak össze Moszkva számára. Ebből az IMF a tervek szerint 6 milliárddal támogatja a rubel stabilizálását, 4,1 milliárd a készenléti hitel, s 3 milliárd egy új alap. A Világbank ötmilliárd dollárral támogat különféle oroszországi fejlesztési terveket, az összeg egytizede a kölcsönöknek nyújtandó hitel.

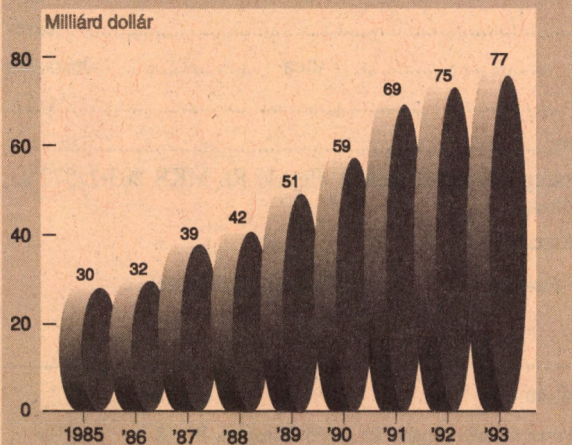
A kereskedelmi bankok várható nagyvonalúságához az is hozzájárul, hogy a szovjet illetve az orosz kihelyezéseikre 1990 vége óta folyamatosan képeznek tartalékokat. Különösen a német bankok voltak óvatosak, amelyek 1991 végére a nem garantált hitelek 70, a tavalyi esztendő végére pedig már 90 százalékára képeztek tartalékokat. A tudatos, előrelátó tartalékolási politika eredményeként a német bankok részvényeseinek nincsen okuk aggodalomra.

A Párizsi Klub adósságkönnyítése megnyitotta a lehetőséget Moszkva előtt új hitelfelvetelekre. Új hitelek nélkül ugyanis sem az energiaágazat, sem pedig az egyéb exportorientált iparágak nem tudnak a kivitel fokozását szolgáló új gépekhez, berendezésekhez, technológiákhoz jutni. Az sem mellékes, hogy a Párizsi Klub döntése nyomán az USA és Kanada várhatóan felújítja gabonavásárlási hiteleit, s így kevesebb lesz a fennakadás a lakosság és az állatállomány téli ellátásában.

A hitelező kormányok, kereskedelmi bankok, szállítók és nemzetközi szervezetek természetesen önmaguk nem tudják megoldani Oroszország súlyos gazdasági gondjait. A válságon mindenek előtt Moszkvának kell úrrá lennie, a hitelezők nemzetközi közössége ehhez csak szerény támogatást tud nyújtani. Oroszországnak a külföldi adósságok átütemezése létfontosságú, s ezzel a Nyugat is tisztában van.

GONDA GYÖRGY

AZ OROSZ ADÓSSÁG NÖVEKEDÉSE



EURÓPAI SZÍNVONALÚ ÚJ IRODAHÁZBAN
450 m² összterületű légkondicionált iroda mélygarázshelyekkel,
telefonfővonalakkal 1993. szeptember 1-jétől minimum 2 évre
bérbe adó egyben vagy részenként.

Bérleti díj: 3000 Ft/m²
Levél cím: IP Budapest 1243 Bp. Pf. 505.
Telefon: Molnár Krisztina 269-6905

Hsz.: 159

A GRIFF GENTLEMEN'S

*főfoglalkozású
főkönyvelőt keres.*

Jelentkezés
a 168-9071 telefonszámon
munkaidőben.

Hsz.: 147

**Hatékony reklámra
van szüksége !?**

**Portálok,
kül- és beltéri
feliratok**

számítógépes tervezése és ki-
vitelezése fóliából, plexiből, fából, réz-
ből hozott grafika után is. 500 féle
betűtípus.

Sign

ROLAND fóliavágó, gravírozó és
háromdimenziós mintamarógépek
forgalmazása grafikai szoftverrel,
kulcsrakészen, betanítással gra-
fikusoknak, dekoratőröknek és
vállalkozóknak. Lízinglehetőség!

Vállaljuk cégének arculattervezését és
reklámkampányának lebonyolítását.

1065. Bp., Desseffy u. 43.
Telefon: 112-7830, Fax: 269-0151

MIKROPO *Sign* STÚDIÓ

**A Program Szerszámkészítő és Fémöntészeti
Részvénytársaság Igazgatósága**
(1046 Budapest, Kiss E. u. 1—3.)
a részvénytársaság közgyűlését összehívja.

A közgyűlés időpontja:
1993. augusztus 16. délután 14 óra.

A közgyűlés helye:
1043 Budapest, Váci út 19—21.

Napirend:

1. A felszámolási eljárással kapcsolatos teendők, a felügyelő bizottság zárójelentésének és állásfoglalásának megvitatása.
2. Egyebek.

A közgyűlésen minden részvényest egy-egy küldött képvisel. Ha a részvényes nem tud személyesen megjelenni, más részvényest meghatalmazhat képviselővel. A képviselői meghatalmazás érvényessége egy közgyűlésre szól. A meghatalmazást közokirat, vagy teljes bizonyító erejű magánokirat formájában kell a részvénytársasághoz benyújtani.

PROGRAM RT. Igazgatóság

Hsz.: 156

A budai Duna-partnál, a
Margitszigettel szemben,

**körpanorámás
irodaház építését
szervezzük.**

Az irodaház 2400 m²-es.
Két önálló irodaházként is
funkcionál (1200-1200 m²).

Szintenkénti területe
250—320 m²-ig, a szintek
teljesen önállóak. Az
irodaterek eladók, illetve
hosszú távú bérletre
(minimum 5 év) lekötethők.
Részletfizetés,
lízinglehetőség.

Felvilágosítás:
GLÓBUSZ Ingatlaniroda
Budapest XIII.,
Szt. István krt. 4. IV. 3.
Tel.: 111-9863, 131-9560,
131-9335, 131-0981.
Fax: 153-0225

Hsz.: 158



SZINKRON

osztrák—magyar
Ingatlanforgalmazási és Vállalkozási Kft.

az **INGATLANTŐZSDE,**
az Ingatlanforgalmazók Kamarájának tagja

1075 Budapest, Madách tér 5. — 1443 Bp. Pf. 221
Telefon: 141-4736, 142-8184, Telefax: 268-0286

INGATLANOK (üzletek, irodák, ipari és egyéb telephelyek, telkek, igényes lakások stb.) **KÖZVETÍTÉSE,** TŐZSDEI bevezetése, apportkénti hasznosítása. **VAGYONÉRTÉKELÉS.** Üzleti érték meghatározása. Ingatlanok **BECSLÉSE.** Befektetők, üzleti partnerek felkutatása. Ingatlanokra **VÁLLALKOZÁS SZERVEZÉSE.**

Üzleti partnerének megtalálásáig **TÉRÍTÉS NÉLKÜL** vesszük nyilvántartásba **MEGBÍZÁSÁT.** Nem csak Budapestről!

**Devizahitelek és devizaalapú lízingügyletek előkészítése
beruházások finanszírozása, lízingkonstrukcióban.**

Tulajdonosok: CW Immobilienleasing GmbH., Általános Értékforgalmi Bank Rt., Bizományi Kereskedőház és Záloghitel Rt., VII. ker. Önkormányzat, FÖBER-IDEKO Kft., OTP és Kereskedelmi Bank Rt., ÁB NOVINEST Kft., a cég munkatársai.

Hsz.: 220

GAZDASÁGI HETILAP
figyelő

Megrendelem a Figyelő gazdasági hetilapotpéldányban.

negyedévre 720,-Ft félévre 1440,-Ft egy évre 2880,-Ft

A megrendelő neve:

..... megye

..... város

..... utca házsám

Telefon/telefax:

Bankszámlaszám:

A számla végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. MKB 203-27572 sz. számlájára átutalom.

Kérem, hogy részemre:

csekket,

számlát küldjenek.

.....
dátum

.....
aláírás

Postacímünk: Figyelő Rt., 1355 Budapest, Pf. 18

Megrendelését köszönjük!

Új korszak az amerikai cigarettapiacon

Árháború a láthatáron?

Vállalatbirodalomtól nem igazán megszokott lépésre szánta el magát nemrégiben a világ első számú dohányipari cége, a Philip Morris: bejelentette, hogy az Egyesült Államokban húsz százalékkal csökkenti a Marlboro árát. Az ármérséklés várhatóan kíméletlen árháború nyitását jelenti az egyre szűkülő amerikai dohánypiacon a két vezető gyártó, a Philip Morris és az RJR Nabisco között.

Noha az USA-ban az elmúlt másfél évtizedben több tízmilliárdan hagytak fel a dohányzással, az évi 507 milliárd darab cigarettára 44 milliárd dollár bevétel jelent a gyártóknak. A Philip Morris az ötvenes években indította útjára az egész világon jól ismert „cowboyos” Marlboro-reklámkampányát, s vezetőhelyét az USA és a világ cigarettapiacán azóta is tartja. 1988-ban az Egyesült Államok legnagyobb élelmiszer-ipari konzernje, az RJR Nabisco 75 millió dollárt szánt Camel márkájú cigarettájának piaci „megerősítésére”. Nem maradt hatástalan a nagy reklámkampány, a Camel több százalékkal növelte piaci részesedését a Marlboro rovására.

A fogyasztási cikkek iparának különböző gyártói még a nyolcvanas években sorra jelentek meg a piacon az úgynevezett generikus, márkátlan termékekkel, amelyek ára 40-60 százalékkal alacsonyabb volt a patinás árukénál. A szerényebb csomagolású, szinte alig reklámozott, jó minőségű és nagy választékban kapható márkátlan áruk hamar népszerűek lettek a takarékos fogyasztók körében. Szinte minden élelmiszer-ipari, mikroelektronikai és textilipari vállalat nagy választékot kínált és kínál ezekből az úgynevezett fehértermékekből, amelyek forgalmának dinamikus növekedése a kedvező konjunktúra időszakában is nagymértékben bővítette a gyártó cégek bevételét.

Az 1989-ben beköszöntött recesszió a fogyasztási cikkek piacán még inkább előtérbe helyezte az olcsó, márkátlan árukat, miközben a márkás termékek vásárlási statisztikái visszaesésről tanúskodtak. Nem volt

ez másként a dohányiparban sem. A Marlboro és a Camel forgalmának zsugorodása a Philip Morrisset és a Nabiscót is arra kényszerítette, hogy egymás után több generikus cigarettával jelenjen meg a piacon. Jól jellemzi a márkás és a márkátlan cigaretták árának különbségét, hogy míg a Camel ára dobozonként 2 dollár 10 cent, az ugyancsak Nabisco-termék Highway füstöltnivaló csak 69 centbe kerül. Lényeges különbség nincs a két cigarettá minősége között, ezért a vásárlók mind nagyobb része pártolt át az olcsóbbhoz.

Ma már a márkátlan cigaretták — többségük a Philip Morris és a Nabisco terméke — részesedése a piacon eléri a 30 százalékot. Miközben a márkás dohányárak amerikai piacán a Philip Morris részesedése 34 százalék, a generikus cigaretták az óriáscégeknek mintegy 20 százalékot szereztek. Összességében a Philip Morris az amerikai cigarettapiac 44-45 százalékát tudhatja a magáénak. Az RJR Nabisco piaci részaránya mintegy 29 százalék, ebben a márkátlan áruk 10 százalékot képviselnek.

Miközben a márkás cigaretták forgalma csökken és a generikus szívnivalóké emelkedik, a gyártók bevételei mindinkább zsugorodnak. Ennek az az oka, hogy a márkátlan cigarettákon alig van haszon, a jelentős profit a márkás termékekből származik. Ezek árában ugyanis a vásárló elsősorban a jól ismert, nagy költségek árán bevezetett márkát fizeti meg.

Tavaly az USA-ban a Marlboro-eladások 5,6 százalékkal csökkentek. 1993 első negyedében tovább romlott a helyzet: az esztendő első három hó-

napjában odahaza 8 százalékkal kevesebb Marlborót adtak el, mint egy évvel korábban. A vásárlások visszaesését a szakemberek több tényezővel magyarázzák. Egyrésztől tovább csökken a dohányosok száma az óceán túlsó oldalán, másrésztől pedig megváltoztak a fogyasztói szokások. Korábban a dohányosok hűek maradtak kedvenc márkájukhoz, s vásárlásaikat az évi „szokásos” 10 százalékos áremelés ellenére nem csökkenték, illetve csoportosították át az olcsóbb cigarettákra. Gyakorlatilag rugalmatlan volt a cigarettakereslet alakulása az ár-emelésekre.

A kedvezőtlen gazdasági helyzet, a jövedelmek ütemének drasztikus csökkenése, az olcsó generikus cigaretták megjelenése a piacon rövid idő alatt átforgalmazta a vásárlói szokásokat. A márkahűség ma már egyre inkább a múlté, a korábbinál jóval többet nyom a latban a füstöltnivaló ár. Ez a felismerés és a Marlboro amerikai eladásainak folyamatos csökkenése kényszerítette a Philip Morrisset árainak egyötöddel való mérséklésére. A dohányipari világbirodalom abban bízik, hogy az árcsökkentés nyomán sokan visszatérnek majd a Marlboróhoz. (Amelynek csökkentett áru „változatán” is jóval több a profit, mint a generikus cigarettákon.) Külföldön egyelőre nem csökkenti a Marlboro termelői árát a Philip Morris, az USA-n kívül ugyanis csak elvétve forgalmazza a generikus gyártmányokat, ráadásul külföldön nem csökkennek az eladások. A Marlboro a világ vezető cigaretta- és fogyasztása nagymértékben bővül Ázsiában és Kelet-Európában.

(Érdeemes megjegyezni, hogy mind a Philip Morris, mind pedig az RJR Nabisco tulajdont szerzett a magyar dohányiparban, s márkás termékeik forgalma dinamikus növekszik.)

Miközben a Philip Morris szeretné vásárlóit „visszaterelni” a márkás cigarettákhoz, a New York-i tőzsde másként értékelte az árcsökkentést. A cég részvényeinek árfolyama esett. A piac azt sem „díjazza”, hogy a cég előrejelzése szerint idén bruttó nyeresége várhatóan 40 százalékkal, kétmilliárd dollárral maradjon majd el a tavalyitól. Nincsen sokkal jobb helyzetben a Nabisco dohányipari ágazata sem: a piaci részarány növekedése ellenére (amely döntő részben a generikus cigaretták és nem a Camel forgalmának emelkedéséből származott) 1992-ben működési nyeresége 5 százalékkal csökkent. A Nabisco azonban sokkal több lábbon áll, mint a Philip Morris, a többi élelmiszer-ipari ágazat eredménye ellensúlyozni tudja a dohányipari részleg gyengébb teljesítményét.

Ennek ellenére a nem távoli jövőben a Nabisco is kénytelen lesz mérsékelni márkás cigarettáinak, elsősorban a Camelnek az árát az Egyesült Államokban. A generikus cigaretták sovány nyereségéből nem lehet megélni, ráadásul a konkurencia piaci részesedésbővítő akcióit is „illik” viszonzni. Számítások szerint a Philip Morris számára az árcsökkentés kedvező hatásai csak 1995-ben lesznek érzékelhetőek. Jövőre még 20-30 százalékkal zuhan majd a nyeresége. Hasonló forgatókönyvre számíthat a Nabisco is a Camel — elkerülhetetlennek látszó — árcsökkentése után. Amerikai dohányipari szakértők nem tartják kizártnak, hogy a piaci részesedési háborúban a két nagyvállalat a következő években többször kényszerül majd csökkenteni márkás termékei árát. Ma csak annyi bizonyos, hogy az amerikai cigarettapiac megfordult a szél, s az állandó áremelések után beköszöntött az ármérséklés „korszaka”.

közzététele a számviteli törvény 72. §-ának megfelelően

adatok E Ftban

DUNAFERR Fejlesztő és Karbantartó Kft.		TiszaChem Kereskedelmi Részvénytársaság		DUNAFERR VOEST-ALPINE Hideghengermű Kft.		METRIMPEX Rt.		INNO-MARKT Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.		DUNAFERR Dunai Vasmű Részvénytársaság	
Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év
85 051	68 953	32 354	37 127	2 236 067	2 116 369	1 673 115	1 307 822	44 192	43 253 881	27 851 992	28 468 881
448	4 335	476	1 185	63	42	388 203	75 407	16 131	10 483	109 437	151 730
						375 000	64 881	15 650	9 375		4 000
448	4 335	476	1 185	63	42	13 203	10 526	481	1 108	109 437	147 730
84 603	62 119	23 712	22 727	2 236 004	2 114 005	690 580	1 045 213	12 589	16 144	22 918 354	22 939 730
	1 217			32 376	145 424	321 151	469 052	1 710	2 222 380	12 184 148	12 245 380
65 015	45 173			2 039 163	1 804 138	38 145	41 040	1 427	3 895	9 063 652	10 092 366
19 588	10 030	10 990	22 727	479	11 686	101 278	161 128	9 452	10 027	85 274	104 758
	5 699	12 722		163 986	152 757	127 351	343 365			1 558 970	451 424
						102 655	30 628			26 310	45 802
	2 499	8 166	13 215		2 322	594 332	187 202	15 472	16 626	4 824 201	5 377 421
		1 000	3 176			132 137	148 653	14 925	15 700	4 513 897	5 203 764
						24 641	3 281				
	2 499	7 166	10 039		2 322	37 554	35 268	547	926	240 304	84 294
						400 000				70 000	89 363
971 789	594 775	689 154	1 122 423	1 683 452	3 847 863	4 216 586	4 480 744	250 235	166 086	10 234 090	6 068 194
209 492	113 358	170	4 120	512 452	1 397 487	75 575	154 445	155 925	100 385	167 089	108 116
123 768	67 796			512 452	584 022	28 775	13 447	2 017	152	39 503	42 179
731		170	4 120			46 800	140 998	153 908	100 233	180	1 040
	288				1 296					127 406	64 897
84 993	45 274				376 462						
					435 707						
756 408	474 439	208 422	748 316	1 171 000	2 278 868	3 665 897	3 861 821	77 441	41 598	9 823 380	5 875 188
8 498	25 761	336	14 691		1 003 022	211 517	845 230	70 023	36 427	44 354	91 657
						3 280 029	2 818 617				95 000
				1 036 000							
747 910	448 678	208 086	733 625	135 000	1 275 846	174 351	197 974	7 418	5 171	9 779 026	5 688 531
								550	8 495		
								550	8 495		
5 889	6 978	480 562	369 987		171 508	475 114	464 478	16 319	15 608	243 621	84 890
954	320		2 071		612	1 018	1 923	377	110	3 332	1 357
4 935	6 658	480 562	367 916		170 896	474 096	462 555	15 942	15 498	240 289	83 533
1 009	17 482	13 602	23 479		7 201	53 482	135 853	768	2 124	39 220	108 113
1 057 849	681 210	735 110	1 183 029	3 919 519	5 971 433	5 943 183	5 924 419	295 195	211 463	38 125 302	34 645 188
133 000	136 885	134 736	134 345	3 244 519	3 218 645	1 472 507	1 695 707	145 933	145 785	27 925 061	27 983 694
133 000	133 000	100 000	100 000	3 244 510	3 244 510	700 000	700 000	143 600	143 600	15 000 000	15 000 000
	2 960	55	55	9	8 654		20 810	838	838	12 925 061	12 949 549
-5	-456	24 525	34 290			772 507	639 222	1 495	1 347		-19 161
5	1 381	10 156			-17 211		335 675				53 306
	958				32 514		86 164		4 269		7 514
	958				32 514		86 164		4 269		7 514
920 846	486 988	600 374	1 015 779	675 000	2 676 233	4 300 419	4 073 936	148 138	57 767	10 050 481	6 242 362
					666 000	2 120 464	1 769 196	55 224	9 541	824 392	742 392
										324 392	242 392
						2 120 464	1 653 730				
					666 000						
										500 000	500 000
								55 224	9 541		
							115 466				
920 846	486 988	600 374	1 015 779	675 000	2 010 233	2 179 955	2 304 740	92 914	48 963	9 226 089	5 499 970
	1 513					962 935	541 977	2 730	22	290 975	59 300
34 779	11 371	328 923	240 095	675 000	77 568	721 421	740 035	68 334	24 845	452 733	138 221

A volt Szovjetunió tudósai több bérmunkát végeznek a nyugati cégeknek

Az élelem bére

A Szovjetunió felbomlásával és a hidegháború befejeződésével nehéz helyzetbe kerültek az ország kutatóintézetei és tudósai. A korábban elsősorban a hadiiparnak „szállító” tudományos intézetek megrendelése és állami támogatása számottevően csökkent, a patinás orosz kutatóintézetek és nemkülönben a tudósok egy része mindennapi anyagi gondokkal küszködik. Ennek is köszönhető, hogy üzleti alapon mind szélesebb együttműködés bontakozik ki az orosz kutatóintézetek és a nyugati, elsősorban amerikai cégek között.

A szovjet birodalom szétesése és a gazdasági káosz nyomán világhírű tudósok maradtak munka nélkül, a tudományos intézetek pedig anyagi lehetőségek híján sok esetben még a légszükségesebb berendezéseket sem tudják megvásárolni. A tudósok egy része a fejlett országokban vállalt munkát, többségük azonban otthon szeretné folytatni tevékenységét. Érthető módon a felszabadult hatalmas kapacitásokból a nyugati vállalatok is szeretnének részesedni, s számukra is olcsóbb, ha a kiváló orosz tudósok odahaza végeznek részükre bérmunkát.

1991 óta amerikai cégek több tucat megállapodást írtak alá moszkvai, novoszibirszki és szentpétervári tudományos intézetekkel és az ott dolgozó kutatók csoportjaival. Ezek a szerződések egyrészt korszerű berendezéseket biztosítanak a „le-robbant” intézeteknek, másrészt szabályozzák a bérmunkatevékenység kereteit és az ezért járó fizetséget.

Az orosz tudósok havonta 260-400 dollár fizetést kapnak a nyugati cégektől. Ez az összeg elenyésző morzsája annak, amelyet a nyugati kutatóintézetek munkatársai kapnak, de 30-50-szer több, mint az orosz tudósok rubelben kifejezett havi fizetése. Arról nem is beszélve, hogy a dollár igen nagy kincs a volt Szovjetunióban, hiszen a vágató infláció miatt a rubel folyamatosan veszít értékéből.

A kiválóan képzett volt szov-

jet tudósok számos világcéggel állnak munkakapcsolatban. Minszkben tíz tudós dolgozik az IBM részére különféle szoftverek fejlesztésén. A Hewlett-Packard jelentős összegekkel támogatja azokat a kutatásokat a volt Szovjetunióban, amelyek a számítógépek beszéd- és írásjel-felismerő képességének kifejlesztésére irányulnak. Szoros együttműködés alakult ki a United Technologies és egy moszkvai anyagszerkezet-kutató intézet között nagy szilárdságú kerámiaanyagok kutatására. Nemrégiben újította meg szerződését a Corning vállalatbirodalom 115 szentpétervári tudóssal optikai és szilikát-vegyipari jelenségek és eljárások tanulmányozására.

Az A. T. and T. telefontársaság világhírű Bell laboratóriuma a moszkvai általános fizikai intézet 120 száloptikával foglalkozó kutatójának nyújt rendszeres anyagi támogatást meghatározott munkák elvégzése fejében. A híres Kurcsatov Intézethez a General Atomicsot fűzők erős szálak: az amerikai vállalat megbízásából orosz partnere nukleáris fúziós kísérletet végez. Helyi szakembereket alkalmaz a Lotus cég szoftvereinek „oroszosítására”. A példákat még hosszasan lehetne sorolni, a legérdekesebb azonban a Sun Microsystems Inc. és a moszkvai számítógéptechnológiai intézet együttműködésének története, illetve kialakulása.

A szovjet nagy sebességű,

úgynevezett szuperszámítógépek kutatásának és gyártásának „atyja” Borisz Babajan. Az ő irányításával jött létre az Elbrusz—2 nevű szuperszámítógép, amelyet elsősorban a szovjet űrtechnikai és nukleáris kutatásokban használtak. Időközben Babajan és csapata kifejlesztette a még gyorsabb Elbrusz—3 szuperszámítógépet, amelyet azonban nem sikerült befejezni az anyagi hiánya miatt. Végül soron egy szuper gyors mikroprocesszor chipre lett volna szükség. Babajan együttműködési szándékkal megkereste a Siemens-t, a dél-koreai Lucky Start, valamint a Hewlett-Packardot, de mindhárom cégnél elutasító választ kapott. A Sun Microsystems azonban „vevő” volt az együttműködési javaslatra és 1992-ben a Babajan-csappal együtt megalapította Moszkvában a vonatkozó kutatási központot. Az amerikai vállalatok és az orosz kutatóintézetek együttműködése nem problémamentes, hiszen a több ezer kilométeres távolság lassítja a kapcsolattartást. Ráadásul a nyugati csúcstechnológia áramlási út vonalát ellenőrizni hivatott COCOM hivatalnokai igencsak szigorúak. Szinte minden high-tech berendezés szállításához a COCOM engedélyre van szükség, s ez igencsak lassítja az együttműködést. A Sun kaliforniai részlege a Babajan által feltett kérdésekre is csak a COCOM-hivatal jóváhagyásával, enge-

délyével válaszolhat. A szigorú ellenőrzés miatt az orosz kutatópartnerek hatékonysága legalább 90 százalékkal csökkent — állítják a Sun vezetői.

A kényszerből fakadó lassúság ellenére az amerikai cégek távolról sem fizetnek rá az orosz tudósokkal folytatott együttműködésre. Szinte fillérekért jutnak kiváló szellemi eredményekhez, s a ráfordítások is elenyészőek. Nem véletlen, hogy az egyik vezető orosz fizikus, Szergej Kapica megalapította a Tezaurusz elnevezésű csoportot, amelynek célja az orosz tudósok nyugati kizsákmányolásának megakadályozása.

Kapica és társai természetesen nem az együttműködést, nem a bérmunkát kifogásolják, hanem annak anyagi elismerését, illetve el nem ismerését. Véleményük szerint az orosz tudósok tevékenysége révén a nyugati cégek sok-sok millió dollár nyereségre tesznek szert. Ezekből a bevételekből tisztességesen meg kellene fizetni az orosz kutatókat, nem pedig éhbéért alkalmazni őket.

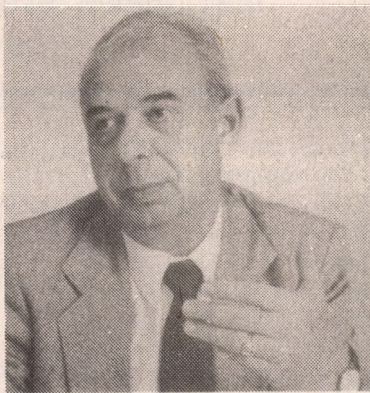
A nyugati vállalatok a „külső” orosz munkatársak számára nem fizetnek százalékos részesedést találmányaik után, hanem olyan kedvezményeket és prémiumokat adnak, amelyekben saját alkalmazottaik is részesednek. A volt Szovjetunió tudósai-val való együttműködés hatalmas hasznot hajt a nyugati vállalatok számára, az utódállamok pedig azért elégedettek, mert a bérmunkák révén lelassult az „agyak elvándorlása”. Az amerikai és a nyugat-európai vállalatok vezetői azonban tudják, hogy az egyenlőtlen cserén alapuló együttműködés nem tartható fenn hosszú ideig: amennyiben normalizálódik a gazdasági helyzet az utódállamokban, az érintett cégek a jelenleginél jóval nagyobb összegeket kénytelenek fizetni a kutatóintézetek és az „agyak” teljesítményéért.

G. Gy.

MH
93.7.
30.

Csodadoktorok Mekkája

A Magyarországon ideiglenesen dolgozó külföldi üzletemberek, szakértők információigényét már három igen érdekes, amerikai és angol újságírók készítette hetilap igyekszik kielégíteni. Jó piaca van ezeknek a lapoknak, hiszen mind a vállalati, mind pedig az állami intézményeknél, hivataloknál, még nem privatizált cégeknél egyre több



Gonda György közgazdász

külföldi tevékenykedik. A tanácsadók egy része nemzetközi segélyprogramok keretében érkezik, de sokan személyes meghívásra vagy „egyszerű” munkavállalóként jönnek. Többségük részt vesz a vállalatok átvilágításában, átszervezésében, tanulmányokat készít, tanácsokat ad vállalatvezetési, marketing-, termelés-szervezési, privatizációs és egyéb kérdésekben.

A sikeres külföldi gazdasági, pénzügyi, értékesítési, szervezési stb. eredmények átvételére, gyakorlati alkalmazására a nemzetgazdaság szinte minden szektora makro- és mikroszinten igen csak rászorul.

Állítom, hogy égető szükségünk van külföldi működőtökére, korszerű technikára, technológiára és az ezek „üzemeltetéséhez” elengedhetetlen ismeretekre. (Persze mindenekelőtt piacokra van szükségünk, ez azonban elsősorban nem tanácsadás kérdése.)

Öröndetes, hogy a külföldi befektetők által privatizált cégeknél, valamint a vegyesvállalatoknál nagyszámú nyugati vállalati szakember dolgozik, akiknek egyetlen céljuk a termelés és a szolgáltatás nyereségének gyarapítása. Ezek a kimondottan vállalati szakemberek közvetlenül és közvetve hozzájárulnak egy új termelési, műszaki, vállalatvezetési és értékesítési kultúra megteremtéséhez, s „melleleg” az export- és az adóbevételek növeléséhez is.

Számos magyar ismerősöm dolgozik vegyes- vagy teljes egészében külföldi tulajdonú vállalatnál, s bizony gyakran panaszkodnak, hogy a külföldi tulajdonos, illetve ide küldött képviselők „rabszolgának” tekintik őket. Előbb-utóbb azonban belátják, hogy nem minden esetben erről van szó, hanem arról, hogy át kell venniük a partner, illetve anyacég munkatempóját, kreativitását, egyszóval meg kell felelniük a nyugati menedzseri és alkalmazotti normáknak. S ez általában egy idő után sikerül is. A külföldi vegyesvállalati partnerek, illetve tulajdonosok már túl vannak az „udvarlási” időszakon: ma már számukra idehaza is „csak” a teljesítmény a mérce. Tehát komolyan vehetjük véleményüket, hogy a magyar menedzser és munkaerő jól képzett, gyorsan tanul és alkalmazkodik, s hogy térségünkben élen járunk a vezetési és termelési kultúrában és kulturáltságban. Ne feledjük: a nálunk dolgozó külföldi vállalati szakemberek naponta megmérettetnek anyacégük részéről, a profit átalakulása kegyetlen, de objektív mérce.

Tapasztalataim szerint kevésbé rózsás a helyzet az „általános” tanácsadókkal és munkavállalókkal, akik jó néhány esetben Magyarországon szakmájuktól igencsak eltérő területeken tevékenykednek, rossz esetben vezetői állásban.

De vajon van-e közvetlen vagy közvetett haszna a nagyszámú — referenciákkal és ajánlólevelekkel „jól felszerelt” — pénzügyi, marketing-, szervezési, vezetési stb. tanácsadó tevékenységnek? Az őket ide küldő szervezetek, intézmények kipipálhatják a folyamatos segítséget, a hazai alkalmazók pedig a „nem mi mondtuk” jótékony leplébe burkolózhatnak. A magyar szakemberek pedig — némelykor megalázottan — dühöngenek, hiszen mi már régen túl vagyunk a tankönyvíví alapismereteken, alapigazságokon. Mert évtizedek óta járjuk a világot hivatalos kiküldöttként is, a magyar ösztöndíjasok eljutottak tanulni a világ minden szegletébe, s felnőtt egy szakember-generáció, amelynek mind több lehetősége van Nyugaton is tanulni és dolgozni. Igenis, tudunk és tudunk „kapitalizmusul”, legfeljebb az alkalmazásban kevés a gyakorlatunk.

Érdemes volna egyszer felmérni, hogy a nyugati segélyprogramok pénzeinek hány százaléka fordítódik a tanácsadók fizetésére, utazásaira, lakásbérletére, reprezentációjára. Mert külföldi tanácsadónak lenni Magyarországon (is) jó biznissz. Felelősség szinte semmi, nyereséget produkálni nem kell, a papír- és tanulmánygyártásba pedig nem kell megszakadni. Jó a fizetés, kellemes a környezet, nem fenyeget a munkanélküliség réme. Ráadásul a tanácsok osztogatása előtt a helyszínen több hónap áll rendelkezésre a „helyzettel” való ismerkedésre. Ezután pedig jöhetnek a csodadoktori órák. Rossz esetben még kioktatást is kapunk, hogy állítólag nem ismerjük a nyugati számvitelt, a költséggazdálkodást, a termelés-szervezést, a banktechnikát stb.

Különösen szívesen tanítanak bennünket „halat fogni” a Nyugaton élő hazánkfiak és ott született gyermekeik. Odahaza esetleg szürke napszámokai szakmájuknak, e 93 ezer négyzetkilométeren viszont minden titkok tudói. (Őszinte tisztelet a kivételnek.) Nem akarok az általánosítás hibájába esni, de környezetemben túl sok furcsa példa akad. (Lehet persze, hogy rossz körben mozgok.) Az egyik tanácsadó ismerősöm például nem is titkolja, hogy az egész szakértősködését csak itthon élő csinos barátnőjének rendszeres látogatása miatt vállalta el. (Évente három transzatlanti retúrjegy fizetve.) A másik pedig új hazájában több mint egy éve munkanélküli, idehaza pedig olyan jól keres, hogy ebből támogatja otthon maradt családját. Egy harmadik pedig elárulta, hogy nincs is diplomája, de itt jól tudja magát menedzselni, számára itt van Amerika. Persze szép számmal akad pozitív példa is, gondoljunk csak a tőzsde megszervezésében, a kereskedelemfejlesztésben és az intézményi számítógéprendszerek fejlesztésében, valamint a nemzetközi pénzügyi kapcsolatok kiszélesítésében közreműködő külföldi tanácsadókra.

Nagyra becsülöm a külföldi vállalati, pénzügyi szakembereket, akiktől egy-egy szakterületen bőséggel van mit tanulnunk. (Csak már látnám tanácsaik némi eredményét a makrogazdaságban!) Nem igazán szeretem a mindenhez értő polihisztorokat, akik nálunk kiválóan érvényesülnek, és egyes intézményekhez elhozzák a „világosságot”. Nem szeretem a nyugati tőke, a szakértelem elleni demagógiát. De nem szeretem a nemzetközi köntösben megjelenő szerencselovagokat sem.

Magyarországon is súlyos a munkanélküliség. Az állástalanok táborát — többnyire önhibáján kívül — sok ezer felkészült elméleti és vállalati szakember gyarapítja. Igaz, közülük mindegyiknek magyar az anyanyelve, ráadásul nem is török a magyart. Nem kellene az ő „tanácsait” is meghallgatni vagy szakértőként alkalmazni a külföldi segélyprogramokban? Bizonyára kevesebb is beérzik, lakást, szállodát sem kell fizetni. S az sem hátrány, hogy az elmúlt évtizedeket itthon töltötték, tehát tudják, hol vannak...

Égető szükségünk van a külföldi szakemberekre is, a nyitott magyar gazdaság nyitott a valódi és tartalmas külföldi szaktudás előtt is, amely a világon sehol sem bolsevista trükk. Olyan jól azonban még nem megy, hogy nem kevés csodadoktor számára aranybánya legyünk.

Gonda György

és a nagyvilágban, hogy megbizonyosodjunk a régiségekbe befektetni, és ha igen, akkor változott a tavaly nyári szünethez a hazai műkereskedelmi piacot — pillantást a tendenciákra is —, akkor lemérhetjük: be fogadják azokat, s ha igen, melyiket. Kérjük meg: miben tévedtünk, de azt is: és előrejelzések, an

Akik rendszeresen járnak aukciókra, azok folyamatosan tapasztalhatják, hogy a nagy értékű festmények mellett kisebb kikiáltási árról indított képek, grafikák, nyomatok, akvarellek, pasztellek, metszetek is kaphatók. A Műgyűjtők Galériája — amely a festmény- és grafikaárverések terén a legtöbb újítást hozta a mai magyar aukcióéletbe — egyebek közt azért is találta ki és valósította meg a kamaraárverések gyakorlatát, hogy ezeket a kisebb értékű és alacsonyabb árfekvésű alkotásokat sűrűbb, gyorsabb menetű árverésekre vihesse. A heti árverések rendje és menete egyrészt tehermentesíti az árverőházat az évi két-három nagy aukciót szorító óriási mennyiségű tétel nyomása alól, másrészt attól, hogy ne kelljen egy néhány száz vagy egy-két ezer forintos tételt a tíz-százezres tételek szomszédságában árverezni, mert az egyik tételnek sem tesz jót. A Műgyűjtők Galériájának heti árverési rendje mellett egyelőre csak a Licit Általános Árverőház tart ilyen gyakorlatot, ám a Vágóhíd utcában festményeken és grafikákon kívül elég sok mindent árvereznek, ami a műtárgy-régiség kategóriába széles karolással belefér.

Nem intézhetjük el kézzelgyintéssel a kamaraárverések gyakorlatát, mert az tévhit, hogy amit ott indítanak, az nem sokat ér. Neves magyar (és időnként külföldi) művészek munkáira lehet lelteni, és

kis szerencsével jutányos áron hozzájutni. Nézzünk most egy összeállítást egyedi alkotásokból.

Szerző, mű, technika, méret

Mednyánszky László: Férfiportré (p-tus) 20x20
 Vaszary János: Tanulmány (p-tus) 20x20
 Medveczky Jenő: Kompozíció (p-tus) 20x20
 Diósy Antal: Kleopátra (p-vt) 15x13
 Domanovszky Endre: Erdő (p-a) 30x30
 Berkes Antal: Utcakép alkonyatban (p-tus) 20x20
 Schönberber Armand: Könyöklő nő (p-tus) 20x20
 Kernstok Károly: Fiúakt (p-tus) 34x18
 Kron Jenő: Férfiportré (p-sz) 31x22
 Mattioni Eszter: Park (p-vt) 20x27
 Klie Zoltán: Kompozíció (o-fa) 40x50
 Patkó Károly: Két alak (p-tus) 4x36
 Czóbel Béla: Női gondolkodó (p-c) 20x20
 Edvi Illés Aladár: Pihenő (p-c) 18x23
 Gyenes Gitta: Nő szőlőfürttel (p-p) 60x60
 Neogrady László: Murány (o-v) 65x40
 Scheiber Hugó: Csónakosok (p-vt) 30x30
 Szántó Piroska: Ember és növény (p-tus) 20x20

A korántsem teljes felsorolásba azok a művészek kerültek, akik bizonyosan a magyar művészet történetének élmezőnyébe tartoznak (akár élnek még, akár már nem). Néhány kivételt tettem abban az értelemben, hogy bevettem olyan művészek alkotásaiból is a felsorolásba, amelyekről vagy akikről nincs különösebben jó véleményem, viszont az aukciókon mindig jó áron mennek el a munkáik. Hangsúlyozom: csupa egyedi alkotás került be a táblázatba,

A három legnagyobb olasz csempegyár termékeiből választhat, ha eljön hozzánk.

**Most 10—40%
árengedménnyel
kaphatók:**

**csempék, burkolólapok,
kádak, zuhanytálak
minden színben és méretben**

Ezenkívül zuhanyfülkék, csaptelepek, különböző építőanyagok, SOFA-nyílászárók, vasanyagok nagy választékban, házhoz szállítva is kaphatók

50 000 Ft feletti vásárlás esetén
díjtan házhoz szállítás Budapest területén



Telepeink:

Bp. XVII., Péceli út 155. Tel.: 158-4274, 158-4275

Nyitva: hétköznap 7—17-ig, szombaton 7—13-ig

Bp. VI., Szondi u. 40. Tel.: 132-5740

Nyitva: hétköznap 9—18-ig, szombaton zárva

Az univerzális jogosítványokkal rendelkező és különleges szolgáltatások nyújtására készülő

POLGÁRI BANK Rt.

olyan pályakezdő diplomások jelentkezését várja, akik kedvet éreznek a sokrétű banki munka és azon belül egy-egy szakterület elmélyültebb megismerése iránt.

Jelentkezési feltétel:

- közgazdaságtudományi egyetemi,
- számviteli főiskolai,
- külkereskedelmi főiskolai,
- esetleg műszaki, természettudományi végzettség
- angol és/vagy német nyelvtudás.

Előnyt jelent: számítógépes ismeret.

Jelentkezéseket önéletrajzzal a megjelenéstől számított 2 héten belül a Polgári Bank Rt. személyzeti és munkaügyi osztályára kérjük elküldeni. 1393 Budapest 62. Pf. 326.

7982 MH

PÉNZÜGYI BEFEKTETÉSEK Budapesten és környékén

... ahol a pénze
... amit irodánk

1. Biztonságot
2. A legmagasabb profitokat
 - 12 hó = 10%/hó extraprofit
 - 12 hó = 25%/év profit
 - 24 hó = 28%/év profit
 - 36 hó = 30%/év profit

Kössön profit befektetésre
Keresse fel budapesti és környéki

Oninvest Pénzügyi Kft. (Budapest)
 Enterprises Limited
 Kooperáció
 Közpor
 International Trade
 1051 Budapest, Bajcsy
 Tel.: 266-3217,
 Mobil: (06-60) 323-535
 Fax: 266-3218
 Telex: 22-201

Telefoninformáció
 Ügyfélfogadás: előzetes

10%/hó extraprofitot, továbbá 25-
 vállalkozásokba fektetjük pénzét! Tökéletesen
 ONINVEST Pénzügyi Kft. Keresse fel
 Telefoninformáció: 9—17 óráig. Ügyfélfogadás
 Központ: International Trade Center (608)
 út 12. Tel.: 266-3217, 266-3218. Mobil: 323-535
 Fax: 266-3280. Telex: 22-201

A General Electric pénzügyi óriáscége az USA egyik legsikeresebb vállalata

A siker egyik titka: a több lábon állás

Az amerikai ipar legnagyobb vállalatbirodalmainak egy része saját pénzügyi intézettel is rendelkezik. Közülük a legjelentősebb és legismertebb a General Electric pénzügyi „keze”, a GE Capital, amely a tartósan gyengélkedő amerikai gazdaság egyik legsikeresebb vállalata. Tevékenysége ma már csak kevés ponton kapcsolódik az anyavállalathoz, ennek ellenére a „házasság” ma tartósabbnak tűnik, mint bármikor korábban.

A GE Capital nem bank, nincsenek fiókjai az amerikai városok legelkelőbb utcáiban, központja is egy viszonylag jelentéktelen épület a Connecticut állambeli Stamfordban. Ezzel szemben a pénzügyi óriáscég vagyona 150 milliárd dollár, beleértve a tulajdonában lévő Kidder Peabody beruházási bank portfólióját is. A vállalat hitelképességének minősége AAA, vagyis az USA-ban elérhető legmagasabb. (A kereskedelmi bankok közül ilyen kiváló minősítéssel csak a J. P. Morgan rendelkezik az óceán túlsó partján.)

Az első helyet foglalja el a kereskedelmi értékpapírokat kibocsátó listáján, s ez nem kis teljesítmény a zsúfolt amerikai értékpapírpiacra. Ugyancsak ritkaságnak számít, hogy a vállalat nyeresége csaknem egy évtizede évi 22 százalékkal növekszik. Tavaly a GE Capital adózás utáni profitja meghaladta a másfél milliárd dollárt. A GE Capitalt a General Electric 1932-ben alapította azzal a céllal, hogy finanszírozza a cég hűtőgépeinek vásárlóit, illetve a részletfizetési akciókat. (Érdemes megjegyezni, hogy a detroiti három nagy autógyár — a General Motors, a Ford és a Chrysler — hasonló célokból maguk is alapítottak pénzügyi vállalatokat.) Az évtizedek során a frizsidervásárlást finanszírozó GE Capital valóságos pénzügyi birodalomra nőtte ki magát.

Napjainkban már meglehetősen kevés a GE Capital kapcsolata az anyavállalattal, legalábbis ami a forgalom nagyságát illeti. Továbbra is finanszírozza a General Electric háztartási gépeinek és berendezéseinek eladásait, valamint a cég orvosi műszereinek forgalmazását hitelakciókon keresztül. Részt vesz az anyacég egyes projektjeinek — például erőművek építése — finanszírozásában, s jelentős hiteletet nyújt a General Electric gyártotta repülőgép-hajtóművek vásárlóinak is.

A pénzügyi vállalat filozófiája a több lábon állás, ezért ma már a General Electric vásárlóinak finanszírozása csak egy tevékenység a sok közül. A GE Capital 23 különböző üzletággal rendelkezik. Ezek közül 16 üzletág az idei esztendő első felében rekord profitnövekedést ért el, nyereségük legkevesebb 25 százalékkal bővült.

A sokirányú tevékenységet folytató GE Capital az Egyesült Államok második legnagyobb (nem életbiztosítással foglalkozó) biztosítója, s egyben a legnagyobb jelzálog-biztosító intézet. Ugyancsak vezető szerepre tett szert a hitelkártyabizniszben: az áruházi és egyéb kereskedelmi hálózatok saját kibocsátású hitelkártyáinak a GE Capital jelenti a pénzügyi háttérrel mind a finanszírozásban, mind pedig a lebonyolításban. Idén a pénzügyi „birodalom” tovább gyarapodott, mert a GE Ca-

pital megvásárolta a United Pacific és a GNA biztosítótársaságokat. Mindkét biztosító elsősorban nyugdíjbiztosítással foglalkozik.

A GE Capital saját beruházási bankja, a Kidder Peabody — a londoni Economist szerint — különösen az elmúlt években indult virágzásnak a jelzáloggal fedezett értékpapírai népszerűsége miatt. Részt vesz a GE Capital a vállalatfinanszírozási üzletágban is, ezen a területen csaknem 300 szakértője dolgozik. De jelen van a kereskedelmi ingatlanok üzletében, valamint az autólízingben is. Nemcsak személygépkocsik, hanem autóbuszok, konténerek, vasúti teherkocsik, sőt repülőgépek lízingügyleteiben is fontos szereplője a piacnak. Repülőgéplízingjeit a Polaris cégen keresztül bonyolítja le. Nemrégiben vásárolt 45 repülőgépet a világ első számú légitársaságától, az ír GPA-tól. A GPA egyébként néhány hónapja nehéz pénzügyi helyzetbe került, s a GE Finance szeretné felvásárolni az ír vállalatot.

Szakmai körökben a GE Capitalt olyan pénzügyi öszvérnek nevezik, amely minden, csak nem bank. Ennek ellenére ezt a pénzügyi vállalatot sem kerüli el azoknak a gondoknak egy része, amely az „igazi” amerikai bankokat is sújtja. A bankokhoz hasonlóan a GE Capital is „megégette” magát a cégfelvásárlásokhoz nyújtott kölcsönök egy részével. Erre a célra a vállalat mintegy 8 milliárd dollár kölcsönt nyújtott az elmúlt öt évben, s ennek az összegnek egy része ma már a rossz hitel kategóriába tartozik. Az elmúlt két évben kénytelen volt e hitelekkel 3 milliárd dollárt véglegesen lefűzni, s számítások szerint legalább tíz év szükséges ahhoz, hogy visszazerezzon az ebbe az üzletágba fektetett pénzét.

Jóval kedvezőbb az ingatlanüzletágba fektetett pénzek portfóliója. A vállalat jó érzékkel távol tartotta magát az irodaház- és a szállodaépítkezések finanszírozásától, így jó esélye van a kihelyezések kamatos megtérülésére. A pénzügyi vállalat általános gazdálkodásának helyességét jól mutatja,

hogy miközben az amerikai bankok és biztosítók anyagi helyzete csak nemrégiben kezdett javulni, a GE Capital nyeresége folyamatosan emelkedett.

Szakértők véleménye szerint a GE Capital sikertörtéje két tényezőnek köszönhető. Egyrészt a szerteágazó tevékenységi körnek, másrészt annak a vezetési stílusnak, amelyet az anyavállalattól vett és vesz át folyamatosan. Az üzletágak nagyfokú önállóságot élveznek. De mindegyiknek versenyeznie kell az anyagi forrásokért a stamfordi központban, amely igencsak keményen tartja a pénzügyi gyeplőt a kezében. A GE Capital az egyes üzletágaktól a befektetésekre legalább 18-20 százalékos megtérülést vár el!

Az Egyesült Államokban a GE Capital egyes üzletágakban már „kinötte” a piacot. Ütemes fejlődéséhez szüksége van tehát a külföldi jelenlét bővítésére. Jelenleg a nyereségnek mindössze 10 százaléka származik az USA-n kívüli tevékenységekől. Ezzel párhuzamosan azonban a vállalat odahaza olyan újabb „réseket” igyekszik a piacon megcélózni, amelyek újabb jövedelmeket biztosítanak számára.

Mind a General Electric, mind pedig a GE Capital jól megalapozott, jól vezetett vállalat. Szakmai körökben gyakran merül fel a kérdés: miért nem függetlenedik a két cég egymástól? A GE Capital számára külön „vagyon” jelent az anyavállalat neve, közismert elismertsége a pénzügyvilágban, valamint a cég vezetési fegyelme. Ugyanakkor a General Electric számára is fontos a frigy fenntartása, hiszen a pénzügyi „kéz” nyereségének több mint egyharmadát fizeti fel az anyavállalat kasszájába. A General Electric konszolidált nettó jövedelmének egyharmadát egyébként a pénzügyi vállalat bevételei jelentik. Különböző okok miatt tehát mindkét fél érdekelt a több mint hatvanéves házasság fenntartásában, sőt annak további erősítésében is.

Budán, a Rózsadombon

a Dunára és a Margit-szigetre néző,
panorámás, zöldövezeti

lakások eladó

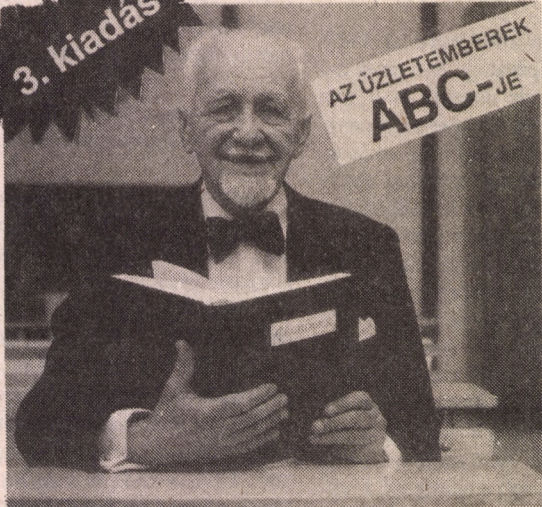
Cím: II. kerület, Szeréna út 60.

Érdeklődni személyesen:
Dékány Ferenc irodavezetőnél,
hétfőtől péntekig naponta 9—16 óra között lehet.
Telefonon: a 135-9563-as számon.

8209 MH

3. kiadás

AZ ÜZLETEMBEREK
ABC-JE



Megjelenés: (1993. december)

CÉGRÓDEX

A CÉGEK

KULCSEMBEREIT

MUTATJA BE



ÁB-AEGON Általános Biztosító Rt.-nél biztosított
cégek 20% kedvezményben részesülnek.

Adatbank Kft.

(Budapest XIV., Angol u. 13. Tel.: 183-1726 Fax: 183-1773)

Ezt a kupont akkor töltsé ki és küldje be az Adatbank Kft. címére, ha érdeklődik a Cégródexbe való bekerülés vagy az ÁB-AEGON Általános Biztosító Rt. vállalkozási, illetve életbiztosításai iránt.

(Kérjük, a megfelelő négyzeteket jelölje meg!)

Igen, szeretnék részletes információt kapni

a Cégródexbe kerülés feltételeiről,
az ÁB vállalkozási , illetve életbiztosításairól

Nevem: _____

Címem: _____

Telefonom: _____

A PolyGram bekebelezte a Motownt

A nemzetközi szórakoztatóiparban lezajló koncentrációs folyamat újabb „állomásaként” a holland PolyGram 301 millió dollárért megvásárolta az ugyancsak lemezkiadással foglalkozó legendás amerikai Motown céget. A PolyGram a világ egyik legjelentősebb lemezkiadója, részvényeinek 79,4 százaléka a Philips vállalatbirodalom tulajdonában van.

A Motownt 1959-ben alapították Detroitban, s lemezein keresztül Amerika egyik szimbóluma lett. A vállalat indította el a világhír felé többek között Diana Róss-t, Lionel Richie-t, Smokey Robinsont és a Four Tops együttest. A bekebelezés a PolyGram számára azt is jelenti, hogy több mint 30 ezer Motown-lemezalbum kiadói és szerzői joga kerül a kezébe. A Los Angeles-i székhelyű Motown továbbra is ontja a világsztárokat és a lemezsikereket. Az új tulajdonos meg kívánja őrizni a Motown kreatív függetlenségét és amerikai jellegét. Ugyanakkor a lehető legtöbbet szeretné profitálni a jól

csengő és a világon mindenhol ismert Motown névből: az Egyesült Államokban étteremhálózatot akar létrehozni, és úgynevezett szórakoztatóipari témaparkokat fog alapítani Motown név alatt. Alain Lévy, a PolyGram vezérigazgatója mindazonáltal szükségesnek tartotta hangsúlyozni, hogy cége nem kíván versenyezni a Disney-témaparkokkal. A korábbi hanganyagok újrakiadása mellett az új tulajdonos nagy bevételre számít a „Motown-istálló” jelenlegi sztár művészeinek — Stevie Wonder, Johnny Gill, Boyz II Men stb. — újabb és újabb lemezeiből. (A Boyz II Men legutóbbi albuma 6 millió példányban fogyott el.)

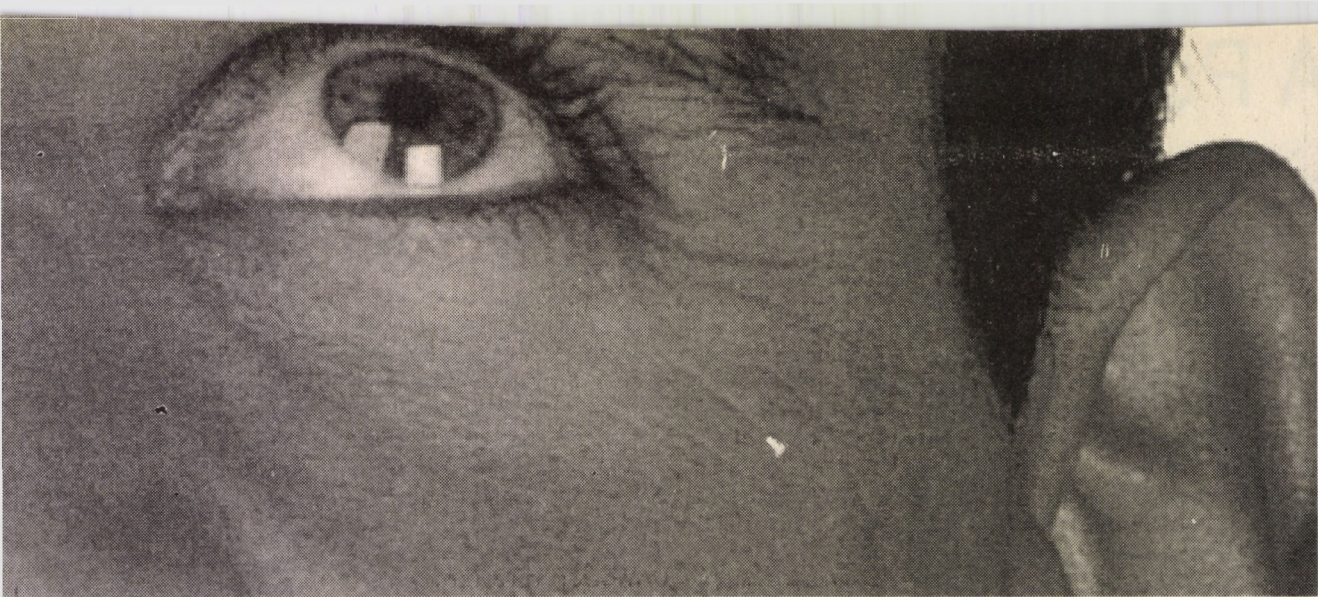
Az elmúlt öt esztendőben a Motown tulajdonosa egy befektetői csoport, a Boston Ventures volt, amely elsősorban a szórakoztatóipari biznisz cégeire „szakosodott”. A 301 millió dolláros vételárat a PolyGram 10 millió új részvény kibocsátásával teremtette elő, ebből 595 millió holland forintra tett szert. Az új részvények kibocsátásá-

val a Philips tulajdona a PolyGramban 75 százalékra csökkent. Az anyagi gondokkal küszködő, szórakoztatóelektronikai és háztartási berendezéseket, gépeket gyártó vállalatnak a PolyGram az egyik legsikeresebb és legnyereségesebb cége, amely számottevő szerepet játszik az anyavállalat nyereségének és osztalékának alakulásában. A híresztelések ellenére a Philips még jó pénzért sem hajlandó eladni a többségi tulajdoni részesedését a Motownnal „megerősödött” PolyGramból.

A PolyGram a tartós recesszió ellenére is jelentős piaci sikereket tudhat magáénak. 1988-ban nettó profitja 262, tavaly pedig 506 millió holland forint volt. (Egy dollár mintegy 5,2 holland forintra egyenlő.) 1993 első félévében a cég forgalma 6 százalékkal, 3,2 millárd holland forintra növekedett, nyeresége pedig 19 százalékkal (!) bővült. Az idei esztendő végén is kedvező eredményekre számíthat, mert a következő hónapokban újabb biztos sikereket jelentet meg: Elton John, a U2,

Lionel Richie és Stevie Wonder új albumait dobja a piacra. Megjelenteti Andrew Lloyd Webber új musicaljének, a Sunset Boulevard-nak a hanganyagát is. A Financial Times szerint az elmúlt években a PolyGram több sikeres felvásárlást hajtott végre a szórakoztatóiparban. 1989-ben az Island Records, egy évvel később pedig az A and M Records lemezkiadót bekebelezte be. Több filmgyárat is megvett, többek között a Propaganda Films céget (ez a vállalat készítette a Madonnával az ágyban című kasszasikert), valamint a Working Title-t. Emellett 30 százalékos tulajdoni része van Lloyd Webber Really useful Holdings nevű vállalatában.

Miután a világ lemezgyártó és -kiadó iparában már kevés a kisebb független cég, a szakértők arra számítanak, hogy az ágazati koncentráció néhány éven belül befejeződik, s az iparágat négy-öt óriásvállalat fogja uralni.



8 5

NYUGODTAN !

30 milliárd dolláros nettó nyereség az amerikai szerencsejáték-iparban

Burjánzik a kaszinóipar

Az amerikai tőzsdéken gyors ütemben emelkedik a kaszinókat üzemeltető vállalatok részvényeinek árfolyama, jelezve hogy a gazdaság lassú megélénkülése ellenére a szerencsejáték-biznisz virágzik. Tavaly az amerikaiak és a külföldi turisták 310 milliárd dollárt költöttek szerencsejátékaikra, amely az iparágnak mintegy 30 milliárd dollár adózás utáni nyereséget hozott.

Idén valószínűsége aranyláz tört ki az amerikai kaszinóiparban. A biztos és az állandóan növekvő nyereség megnövelte a befektetők étvágyát, s mind több cég fordul a szövetségi és a helyi hatóságokhoz kaszinónyitási és -működtetési engedélyért. A felfokozott érdeklődést elsősorban az magyarázza, hogy az amerikai szerencsejáték-ipar nyereségének 30 százalékát a kaszinók kártyaasztalai és félkarú bandita gépei „termelik ki”. Nagy vonzerőt jelent, hogy a statisztikák tanúsága szerint egy kaszinó látogató átlagosan 500 dollárt költ. A játékszenvedélyből azonban nemcsak a kaszinóipar profitál, hanem jelentős bevételre tesznek szert az úgynevezett háttér iparágak — szállodák, éttermek, show-biznisz, gyermekmegőrző témaparkok stb. — is. (Érdeemes megjegyezni, hogy egy „jól” beállított félkarú rabló évente 250 ezer dollár nyereséget hoz tulajdonosának...)

A kaszinók az USA-ban igen szigorú törvények, szabályok szerint működnek, a felügyelő hatóságok

pedig megkülönböztetett figyelmet fordítanak az állandó ellenőrzésre és a biztonságra. Korábban meglehetősen nehéz volt kaszinónyitási engedélyt kapni, a szigorú gyakorlat azonban ma már „puhulóban” van. Ennek az az oka, hogy mind a szövetségi, mind pedig a helyi költségvetéseknek a tornyosuló deficit miatt növekvő és biztos bevételekre van szükségük. A következő esztendőben várható kaszinóburjánzásnak nem örül az iparág két „fővárosa”, a nevadai Las Vegas és a New Jersey állambeli Atlantic City. A kaszinó-biznisz két „mekkáját” tavaly csaknem 60 millióan keresték fel, mindkét város több tízezer szállodai szobájának átlagos kihasználtsága 90 százalék körül alakul. Az iparágat uraló hatalmas konzorciumok — MGM, Circus-Circus, Luxor, Caesars World, Goldrush stb. — mellett új befektetők is megjelentek a hatóságoknál kaszinóengedélyért.

Nem örülnek tehát az iparág újrafelfedezésének Las Vegasban és

Atlantic Cityben, a két kaszinófőváros ugyanis gyakorlatilag monopolhelyzetet élvez a nyugati és keleti partvidéken. Egy felmérés tanúsága szerint a játékos kedvű amerikaiak azt szeretnék, ha lakhelyüktől három órán belüli autóra hódolhatnának szenvedélyüknek, s nem kellene hosszabb repülőutat megtenniük a keleti vagy a nyugati partra egy kis játékért.

Az USA egyes államainak törvényhozása előtt több mint 50 szerencsejátéktörvény-tervezet fekszik döntésre várva. Szakértők véleménye szerint mind Washington, mind pedig az egyes államok rövid időn belül kiadják a működési engedélyeket. Hírek szerint hamarosan New Orleans és Chicago is bekapcsolódik a kaszinóvárosok sorába, számos forgalmas üdülőhellyel együtt. Így rövidesen megindulhatnak a dollármilliárdok mind a befektetők, mind pedig a játékosok részéről az új mekkák felé. Az iparág várható újabb boomját fejezi ki a kaszinóbirodalmak részvényárfolyamának emel-

kedése is. Nagy nyereséget hoz az üzemeltetőknek és a költségvetésnek a kaszinóhajók működtetése. Ezek egy része az amerikai felségvizeken kívül nyújt naponta nyeresi és veszteségi lehetőséget a játékosoknak, de újabban mind több engedélyt adnak ki a hatóságok a folyókön való kaszinótevékenységre is. Különösen a Mississippi menti államok jeleskedtek az engedélyek kiadásában a helyi költségvetési bevételek fokozása érdekében. A közeljövőben a texasi törvényhozók valószínűleg engedélyezni fogják, hogy a Mexikói-öböl hét városa kaszinóhajókat működtessen. Az adóbevételek növekedése mellett az „engedélyességet” is magyarázza, hogy a kaszinóipar bővítése igen sok munkalehetőséget teremt.

Az amerikai kaszinóbizniszben különleges szerepet játszanak az indiánrezervátumok. Egy szövetségi törvény értelmében a rezervátumok kiváltságként működtethetnek kaszinókat, s a bevételek után adókedvezményben is részesülnek. Tavaly hatmilliárd dolláros forgalmat bonyolítottak le ezek a kaszinók, s az indiánrezervátumok nyeresége elérte az egymilliárd dollárt.

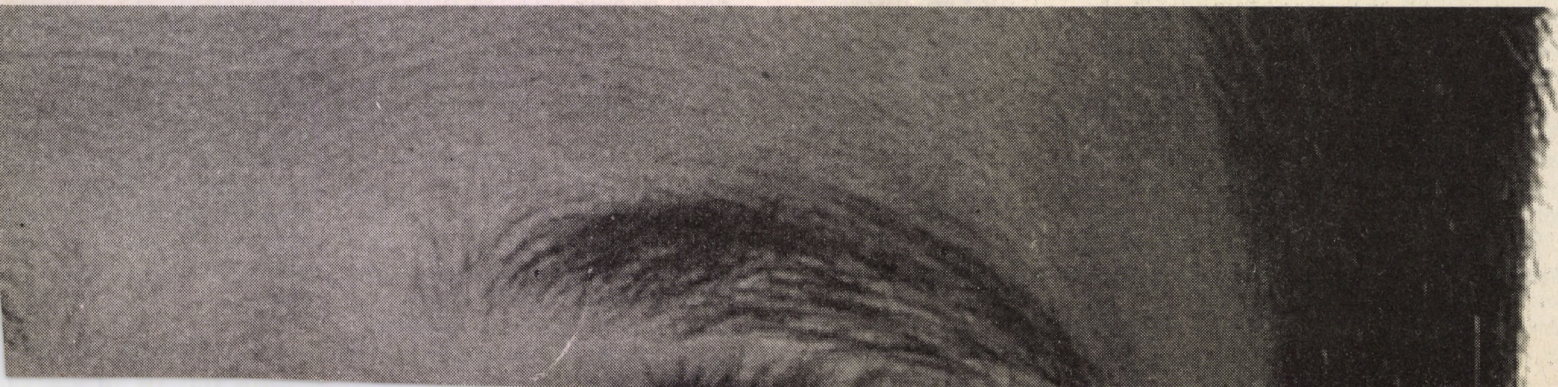
Az USA 18 államában a rezervátumok több mint fele működtet kaszinókat és rendez ló-, valamint agárversenyeket. A következő években a rezervátumok a korábbinál nagyobb mértékben kívának részt venni a kaszinóüzletben, az iparág új jövevényeinek tehát

számolniuk kell az indiánok növekvő konkurenciájával is.

Az amerikai életformának része a népkaszinók rendszeres látogatása. A 2-3 napos kirándulást a családok összekötik a környék meglátogatásával is, tehát az iparágból jól profitálnak a kaszinóvárosok környékén lévő idegenforgalmi nevezetességek, létesítmények is. A kaszinóvárosok amolyan komplex szórakozási „intézmények”, sok szempontból hasonlóak a Disney-birodalomhoz. Az „igazi” nagy pénzek, vagyonok azonban nem a kaszinóvárosokban, hanem a milliomosok és a maffiák exkluzív játékszenvedélyeiben cserélnek gazdát. Ezekbe az „intézményekbe” valóban csak a felső és az alsó tízezer léphet be. Természetesen a kaszinóvárosok sem mentesek a maffiáktól, amelyek ellenőrzésük alatt tartják a legális kaszinóipar egy részét is. Az amerikai büntetőbizottságok tisztában vannak azzal, hogy az új kaszinóengedélyek kiadása együtt jár majd a maffiák terjeszkedésével, befolyásuk növekedésével. Ez azonban nem lehet akadály a szerencsejáték-ipar bővülésének, s ettől a befektetők sem riadnak vissza. A szerencsejáték-ipar ugyanis az USA-ban (is) azon kevés ágazatok egyike, ahol szinte kizárt a csőd, s a kereslet egyelőre jóval meghaladja a kínálatot.

BANK-JEGY

2%



Csak 1995-ben élénkül meg az autóiipari világpiac

A nyugat-európai autóiipiaci kereslet jelentős visszaesése és az ebből következő drasztikus termeléseszkökenés „visszahúzza” az egész autóiipari világpiacot. A DRI Eord Automobile ismét elkészítette módosított előrejelzését az autóiipari termelés és kereslet alakulásáról 1996 végéig, amely lassú fellendülésről tanúskodik.

Tavaly a világon összesen 33,9 millió új személygépkocsit értékesítettek, ebből a mennyiségből 13,5 millió a nyugat-európai országokban talált vevőre. Észak-Amerikában '9, Japánban pedig mintegy 4,5 millió autót adtak el. Az előrejelzés szerint idén 33,3 millió gépkocsit vásárolnak meg a világon, kontinensünk nyugati fele 11,6 millióval részesedik. Észak-Amerikában várhatóan 9,7, Japánban pedig 4,3 millió autót értékesítenek idén.

A statisztikából látni való, hogy Nyugat-Európában idén várhatóan 14 százalékkal kevesebb autót adnak majd el, mint 1992-ben. Már az év első öt hónapjában az előző esztendő azonos időszakához képest egymillióval csökkent a vásárlók száma,

autóiipacón, 1991-ben 4,2 millió kocsit talált gazdára, idén viszont az új autók iránti kereslet éves szinten nem haladja meg a 3,1 milliót. Nem várható lényeges változás a kereslet alakulásában a következő években sem Németországban: az előrejelzés szerint jövőre 3, 1995-ben 3,1, 1996-ban pedig 3,3 millió új kocsit iránt lesz fizetőképes kereslet Európa első számú autóiipacán.

A DRI szerint az európai autógyártók és -kereskedők csak 1995-től számolhatnak a konjunktúra lassú felélénkülésével. Jövőre 11,8, 1995-ben 12,6, 1996-ban pedig 13,5 millió új autót adnak majd el. Végso soron csak 1996-ban tér majd magához a nyugat-európai autóiipac, az eladott gépkocsik száma akkorra éri majd el az 1990-es szintet.

Észak-Amerikában jövőre 10,2 millió új autó értékesítésével számolnak. Csak lassan emelkedik a kereslet a következő években Japánban is, ahol jövőre 4,5, 1996-ban pedig várhatóan 4,7 millió kocsit vásárolnak majd meg. Az új autók világpiacának motorja a délkelet-ázsiai régió,

gyobb mértékű keresletbővülésre Kínában, Tajvanon, Malajziában, Thaiföldön és Dél-Koreában számolhatnak a gyártók és a kereskedők. Japánt is beleszámítva Ázsia csendes-óceáni térségében idén a kereslet 21, 1996-ban pedig 12-15 százalékkal fog bővülni.

Az 1996 végéig terjedő időszakban a világ autógyártása évi mintegy egymillió darabbal haladja meg a keresletet annak ellenére, hogy a vezető autóiipari cégek számottevően visszafogják termelésüket, karcsúsítják működésüket, több százezer dolgozójuktól válnak meg, s átmenetileg rövidítik a műszakokat. A tavalyi 34,8 után idén várhatóan 34,3 millió személyautót gyártanak a világon. Az idei mélypont után jövőre 36,3, 1995-ben 75,6, 1996-ban pedig már 40 millió új autó hagyja majd el a gyárak szerelőszejárait. Nehéz évek várnak a nyugat-európai — elsősorban a német — autóiiparra. Tavaly a termelés még megközelítette a 13,4 millió darabot, idén viszont nem haladja meg a 11,6 milliót. A tavalyi termelési mennyiséget csak 1996-ban érik el ismét a nyugat-



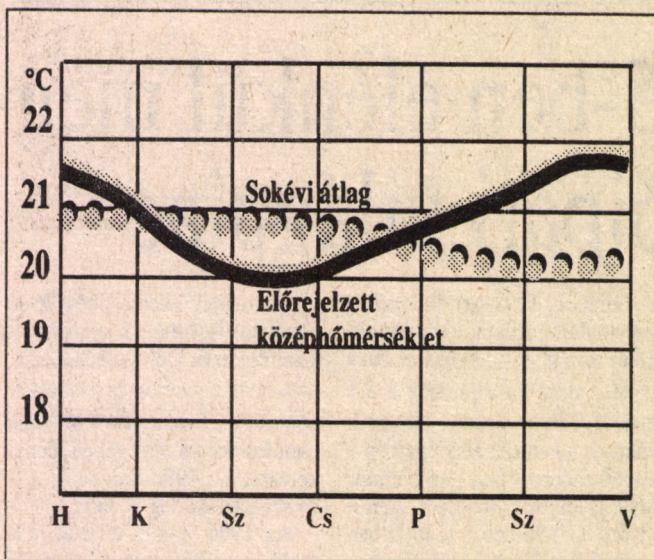
elsősorban a nyugat-európai országok többségét sújtó gazdasági recesszió miatt. Érdemes megjegyezni, hogy az elmúlt három évben kedvezően alakult a piaci konjunktúra, hiszen az eladott gépkocsik száma minden esztendőben 13,5 millió körül alakult. Jól jellemzi a jelenlegi helyzetet, hogy Nagy-Britanniában idén 33 százalékkal kevesebb gépkocsit értékesítenek, mint 1989-ben. Németország számára az egyesülés hozott nagy konjunktúrát az

ahol az újonnan iparosodó országokban bővül a legnagyobb mértékben a kereslet a kocsik iránt. Ebben a térségben 1992-ben 2,4 millió személyautót adtak el, 1996-ban viszont már 4,1 millió kocsit értékesítésével számolnak.

A DRI szerint a világon jövőre 35, 1995-ben 36,5, egy évvel később pedig 38,7 millióan vásárolnak majd új személyautót. A gazdasági helyzet javulása enyhe keresletnövekedéssel jár majd az észak-amerikai piacon, a legna-

európai autógyárak. Észak-Amerikában a gyártott új gépkocsik száma 1996-ban 8,1 millió lesz, csak 700 ezerrel több az ideinél. Lassan bővül a japán autótermelés is a lanyha kereslet miatt: az előrejelzés szerint idén 9,4 millió gépkocsit gyártanak a szigetországban, 1996 végére a termelés 9,9 millióra növekszik, így Japán marad továbbra is a világ első számú gépkocsiipari „hatalma”.

Záporok után melegedés



A hét első felében meglehetősen változékony idő ígérkezik. Többször megnövekvő gomolyfelhőzetből záporok, zivatarok alakulhatnak ki; a csapadékvékenység azonban nem lesz országos kiterjedésű, sajnos az életető esőből nem jut mindenhova. A hét el-

ső felében gyakran megélenkül majd az északi, északnyugati szél. A hajnali hőmérséklet általában 11, 16, délután 23, 28 fok között várható. A hét második felében délnyugatra forduló széllel melegszik a levegő, és a hőmérsékleti csúcs 26, 31 fokra emelkedik.

MAGYAR HÍRLAP STÚDIÓ

Szeptember végén újra indul a Magyar Hírlap Újságíró-stúdió, amelyre várjuk a szakma iránt érdeklődő fiatalok jelentkezését. A kurzus két szemeszterből áll, vizsgával zárul és — ezúttal első alkalommal — belpolitikai, gazdaságpolitikai és kulturális fakultációs lehetőséget biztosít. Az érdeklődők jelentkezését levélben várjuk, rövid életrajz és a választani kívánt fakultáció megjelölésével „Stúdió” jellegre, szeptember 10-éig. (Cím: 1087 Budapest, Kerepesi út 29/B.) A kurzus kezdési időpontja szeptember 29. Az előadások szerdánként lesznek, délután 16-tól 20 óráig. A részvételi díj 20 ezer forint. A részletes programról a jelentkezők levélben kapnak tájékoztatást.

Látogatható a Buckingham-palota

Londoni tudósítónktól

Szombaton megnyílt, és október 1-jéig a nagyközönség számára is látogatható a brit uralkodó londoni palotájának egy 18 teremből álló szárnya. Öt éven át minden nyáron újra ki fogják nyitni ezt a részt. Erre Anglia történetében még nem volt példa, de II. Erzsébet királynő így szeretne összegyűjteni 8 millió fontot a tűzkárt szenvedett windsori királyi palota rendbe hozásához. A belépődíj 8 font. Az érdeklődés igen nagy, sorba kell állni. Naponta 8 ezer látogatóra számítanak. Megtekinthető sok gazdagon díszített szalon, fogadószoba és a trónterem, vagyont érő antik bútorokkal, Rembrandt, Rubens és Van Dyck festményeivel. Emléklül a látogatók videófilmet, díszcsomagolásban korona alakú csokoládét, feliratos porceláncsészét vagy metszett üveg borospoharakat vásárolhatnak.

• S. M.

BÜNYÜGYEK

Kizsebelt idegenvezető

Szombaton hajnalban négy férfi a X. kerületben megtámadott egy örmény idegenvezetőt. Az 57 éves örmény állampolgártól elvették övtáskáját, amelyben 350 dollár, 3100 forint és az útlevele volt. Az idegenvezető könnyebb sérüléseket szenvedett.

Gyerekek őrizetben

A Hajdú-Bihar Megyei Rendőr-főkapitányság őrizetbe vett két 16 éves és két 15 éves hajdúszovátai fiút, akik szombaton délután a Derecske és Hajdúszovát közötti útszakaszon megtámadtak egy 12 éves és egy 13 éves derecskei gyermeket. A gyerekektől a támadók elvették pólójukat, kerékpárjukat és tornacipőjüket, mintegy 4 ezer forint értékben.

Halálos ütközés

Heten szenvedtek sérülést a Pest megyei Penc külterületén, ami-

Lottónyeremények

MTI

A 32. játékhetén 5 találatos szelvény nem volt. A 18 darab 4 találatos szelvényre egyenként 810 860, a hármásokra 4042, a kettesekre 133 forintot fizetnek. A következő hétre átvitt nettó nyereményösszeg: 7 297 737 forint.

VISSZATEKINTŐ

Gazdasági élet és adóemelés

Hatvan éve, 1933. augusztus 9-én az egyik budapesti napilap vezércikkét közölte abból az alkalmából, hogy a kereskedelmi minisztérium döntése alapján azonnali hatállyal leszállították a telefonállomások áthelyezésének díját. Ez rövid időn belül a második díjleszállítási döntés volt, az első, úgy látszik, nem hatott elég serkentően.

A lap szerint a miniszter rájött: a magas díj bénítólag hat a telefon elterjedésére. „Míg másuttal azzal igyekeztek a telefonszolgáltatás rentabilitását emelni, hogy olcsóbbá és a szegényebb közönség számára is hozzáférhetővé tették, addig nálunk az ellenkező politikát folytatták. Minthogy csökkenőben voltak ezen a címen a bevételek, felemelték a díjakat abban a reményben, hogy a felemelt díj majd rekompenzálni fogja a hiányt” — írta a lap, majd leszögezte: akármelyik kereskedő vagy vállalkozó megmondhatta volna az illetékeseknek, hogy ez a számítás nem válhat be, sőt a kívánttal éppen ellenkező lesz a hatása.

A telefon esetében megmondhatták volna az üzleti élet törvényeit jól ismerő emberek, hogy díjemelés esetén még kevesebb lesz a bevétel, még a régi előfizetők egy része is kénytelen lesz lemondani a telefonról, újak pedig nem lesznek. De az állami, közületi vállalkozások, cégek vezetői nem akarnak soha tanulni a tapasztalt magánvállalkozóktól. „Évekkel ezelőtt fanatikus dühvel emelték a legkülönbözőbb díjakat, tarifákat, illetékeket, vámoikat abban a naiv hitben, hogy csak emelni kell, akkor dőlni fog a pénz a pénztárukba. Ez a vaktában való emelés mérhetetlen károkat okozott a gazdasági életben. Ki tudná ma azt kiszámítani, hány egzisztencia

export-import ugyan akadozik

93.8.13.

Szláv „KGST” alakult

Miközben Oroszországban a gazdasági reformok folytatásáért napi küzdelem folyik a piacgazdaság hívei és a konzervatívok között, a volt Szovjetunió három szláv utódállama kísérletet tesz a szorosabb gazdasági együttműködés megvalósítására.

Oroszország, Ukrajna és Fehéroroszország vezető politikusai nemrégiben közös nyilatkozatot írtak alá gazdasági szövetség létrehozásáról.

A három ország együttműködése a tervek szerint kiterjed majd a külgazdasági politikára, az ár-, hitel- és pénzviszonyokra, valamint a befektetésekre is. A nyilatkozatban kifejtett elképzelések szerint a három ország egymás között megszünteti majd a vámokat, és egységes kereskedelmi övezetet alakít ki. Egyelőre csak az általánosságok szintjén szó van arról is, hogy a három köztársaság állampolgárai korlátozások nélkül telepedhetnek le, dolgozhatnak és vásárolhatnak ingatlant egymás országaiban. Az integrációs célok megvalósítására nemzetek feletti irányítószerv alakul majd.

A három szláv köztársaság miniszterelnökének közös nyilatkozata szerint a majdani gazdasági integráció nyitva áll a FÁK valamennyi tagállama előtt. A FÁK-hoz nem csatlakozott szovjet utódállamok részvételének azonban — egyelőre nem ismert — feltételei vannak. Nyugati szakértők szerint a volt Szovjetunió gazdaságilag legfejlettebb köztársaságai azért döntöttek a szorosabb együttműködés mellett, mert a korábban többször elhatározott és meghirdetett FÁK-on belüli kooperáció csak igen lassan és nehézkesen halad előre. Ennek oka nemcsak az egyes köztársaságok gazdasági nehézségei, hanem a reformerek és a konzervatívok között dúló hatalmi harc is.

Jól mutatja az együttműködés eddigi eredménytelenségét, hogy a köztársaságok közötti vám- és kereskedelmi korlátok a lebontás helyett mindjobban erősödnek.

Az orosz miniszterelnök szerint az elhatározott szláv gazdasági szövetség tervei sokkal megvalósítottabbak és messzebbre vitvők, mint a korábban javasolt FÁK-unióé.

Ugyancsak nyugati szakértők szerint a „szláv KGST” megteremtése már most sok akadályba ütközik. A Financial Times a nehézségek közül kiemeli az önálló valutákat, a rubelzóna felbomlását, s nem utolsósorban az orosz —ukrán politikai ellentétet. A három szláv köztársaság miniszterelnöke szakértői csoportot bízott meg az új gazdasági szövetség részleteinek kidolgozására. (Érdemes megemlíteni, hogy a FÁK tagállamai — Türkmenisztán kivételével — május közepén kinyilvánították szándékukat a szorosabb gazdasági integráció létrehozására, ezt azonban azóta nem követte semmiféle szerződés aláírása.) A tervek szerint a szakértők szeptemberben fejezik be a megállapodás részleteinek kidolgozását, s ezt követi majd a szerződés aláírása. Kérdéses azonban, hogy a FÁK szláv tagállamainak sikerül-e közös nevezőre jutniuk az átfogó, integrációs kérdések szabályozásában, amikor a jelenleg a napi gazdasági együttműködés, a „sima” export-import kapcsolatok is akadoznak. (Financial Times) G.Gy.

