

Új utakon a médiabiznisz

A communacopia 400 milliárd dolláros piac

A világ első számú szórakoztatóipari és médiabirodalma, a Time Warner dollártízmilliókat ruház be a kábeltelevíziós rendszer továbbfejlesztésére. Néhány éven belül a kábeltevé olyan „országút” lesz, amely a műsorok mellett számítógépes programokat, telefonhívásokat, telekonferenciát juttat majd el az előfizetőkhez, akik a rendszeren keresztül tarthatják a kapcsolatot bankjukkal, sőt, megrendeléseket is feladhatnak áruházaknak, szupermarketeknek.

A communacopiának elnevezett rendszer Steven Ross, a vállalatbirodalom decemberben elhunyt elnökének álma volt, amely várhatóan már az évtized második felében megvalósul.

A szórakoztatóipart forradalmasító terv része annak a nagy versenynek, amelyet a világ négy vezető médiacége, a Time Warner, a Sony, a Matsushita és a német Bertelsmann vív egymással a minél nagyobb piaci részesedésért. Az elhúzó gazdasági visszaesés ellenére a szórakoztatóipar és a médiabiznisz viszonylag jó konjunktúrát élvez: továbbra is nagy közönsége van a jó filmeknek, növekszik a műsoros audiokazetták és a CD-lemezek vásárlóinak száma, egyre többen vásárolnak műsoros videokazettákat, jó piaca van a könyveknek és magazinoknak, s mind több lakásba jut el az USA-ban, Japánban és Nyugat-Európában a kábeltelevízió.

A szórakoztatóiparban és a médiabizniszben az elmúlt 10 esztendőben nagy koncentráció zajlott le, hiszen piaci sikerekre elsősorban azok a cégek számíthatnak, amelyek a műsorkészítés mellett a felhasználás hardverjével is rendelkeznek. A Sony például 1988-ban kétféle milliárd dollárért megvásárolta a világ egyik legnagyobb hanglemez- és műsoroskazetta-gyártó vállalatát, az amerikai CBS Recordsot. A cégházasság nem titkolt célja az volt, hogy a lemezek és a kazetták elősegítsék a Sony lejátszóberendezései forgalmának bővülését, s a japán vállalat a szórakoztatóipar egyik fontos és jövedelmező területén teljes vertikumot tudjon kínálni a vásárlóknak. A Sony Music Entertainment cég beváltotta a hozzá fűzött reményeket. Az idén március végén záruló pénzügyi esztendő vé-

gén az előrejelzések szerint a Sony nettó nyeresége 71 százalékkal lesz alacsonyabb, mint a megelőző üzleti évben. Ugyanakkor a Sony Music Entertainment vállalat a jelenlegi pénzügyi évet várhatóan 33 százalékkal magasabb nyereséggel zárja az előzőnél. A szakemberek véleménye szerint a kiváló eredmény annak köszönhető, hogy a Sony a CD-lemezjátszókkal együtt kínálja saját lemezeit; a szórakoztatóipari szoftver és hardver „összeházasítása” tehát szerencsés üzletpolitika volt.

A Time kiadóóriás 1989-ben 14 milliárd dollárért vásárolta meg a Warner szórakoztatóipari vállalatbirodalmat. A cégfúziót azóta is sokan bírálják, hiszen a bekebelezés az új vállalat számára 9 milliárd dollár adósságot „eredményezett”. Az adóssághegy leolvasztása több évet vesz igénybe, s a jelek szerint csak külföldi működőtőke bevonásával valósítható meg. Steven Ross célja az volt, hogy olyan világméretű konglomerátumot hozzon létre, amely kezében tartja Hollywood filmiparát, vezető szerepet tölt be a könyv- és magazin-kiadásban, valamint a hanglemezek, a műsoros audio- és videokazetták kiadásában, s egyúttal meghatározó cégeként működik a kábeltelevíziós rendszerek tulajdonlásában, műsorokkal való ellátásában. Ehhez a tervhez jó alapul szolgált és szolgál a Warner filmstúdió, valamint a Time magazin. (Érdemes megjegyezni, hogy a Time Warner új menedzsmentje semmit sem kíván változtatni a néhai Ross elnök stratégiáján.)

A Time Warner az Egyesült Államok második legnagyobb kábeltelevíziós rendszerének üzemeltetője, emellett tulajdonosa a talán legnépszerűbb csatornának, a Home Box Office-nak (HBO), amely már Magyarországon is működik. Az ezredfordulig a Time Warner az USA-ban további 6,7 millió háztartást akar felszerelni olyan kábelrendszerrel, amely 600 csatornán (!) sugároz műsorokat, illetve kínál különféle szolgáltatásokat (videotelefon, számítógépes csatlakozás, bankkapcsolatok ügyintézés, közüzemi díjak leolvasása, árurendelés, irodai ügyintézés stb.). Az interaktív rendszer kiépítése és üzemeltetése hatalmas beruházást igényel, de hosszabb távon nagy nyereséget ígér. Amennyiben az új rendszer az Egyesült Államokban sikeres lesz, a Time Warner ebben az üzletágban az egész világon számíthat megrendelésekre.

A communacopia ma még a következő évek „zenéje”, a Time Warner legfontosabb feladata az adósságok csökkentése. 1992-ben a cég bevétele mintegy 14 milliárd dollár volt. A filmrészleg 400, a zenebiznisz 580, az HBO 215, a könyv- és folyóirat-üzletág 330, a kábeltelevízió-működtetés pedig 1000 millió dollár nyereséget hozott a vállalatnak. A profit nagy részét azonban a Time Warner kénytelen az adósságok törlesztésére fordítani. Ennek gyorsítása érdekében a következő három évben a vállalat meg kíván szabadulni néhány nem stratégiai jellegű üzletágtól, s az eladásokból 3

milliárd dollár bevételre számít. Az adósságok leépítéséhez azonban további forrásokra is szüksége van, így idén várhatóan külföldi beruházók is tulajdonrészt szerezhetnek a Time Warnerben. Valószínűleg a Time Warner Entertainment leányvállalat nyílik majd meg a külföldiek számára: ezt a céget az anyavállalat a film- és a kábeltevé üzletágra alapította, s 1991 októberében a Toshiba és az ugyancsak japán C. Itoh kereskedőház egymilliárd dollárért 12,5 százalékos részesedést szerzett benne. Az adósságtörlesztéshez a Time Warnernek újabb készpénzinjekciókra van szüksége, ezért még idén a jól menő leányvállalat még tovább nemzetköziesedhet. Nem lesz nehéz beruházót találni, hiszen 1991-ben a japán cégeknek még 20 európai és ázsiai befektetővel kellett versenyezniük a 12,5 százalékos részesedésért.

A cégházasság nyomán keletkezett adóssághegy miatt még ma is sokan hibásnak ítélik meg a Time és a Warner fúziós stratégiáját, s a részvényesek egy része szívesen látná a válást. Ennek valószínűsége azonban meglehetősen csekély, hiszen a cégfrigy hosszabb távon jócskán kifizetődik, arról nem is beszélve, hogy a Time Warner vezető helyét a szórakoztatóiparban és a kiadói bizniszben még hosszú ideig nem fenyegeti veszély. A kiépülő communacopia üzletág pedig a nem távoli jövőben évi 400 milliárd dolláros piacot jelenthet, amelyben a Time Warnernek várhatóan meghatározó részesedése lesz.

A communacopia üzletághoz széles körű és tőkeerős műszaki háttérre, illetve távközlési világcégre van szükség. Miután a Time Warner tárgyalásai az IBM-mel nem vezettek eredményre, a médiabirodalom a műszaki együttműködésről előrehaladott tárgyalásokat folytat a francia Alcatel távközlési óriáscéggel. Ez is bizonyítja, hogy a médiabiznisz első vonalában a koncentráció ugyan már befejeződött, de a szakmai befektetők, valamint a kiemelkedően fejlett technikával rendelkező vállalatok számára még nyílik némi lehetőség a részesedési háborúban.

prunk

S
ent

olva nem hozza meg azokat az esetleges népszerűtlen intézkedéseket, amelyekre az országnak nagyon is szüksége van, s amelyek esetleg egy következő kormány dolgát könnyítenék meg. A bevételcentrikus államháztartás vitele pedig végképp elfogadhatatlan. Ez már valóban vállalkozásellenes. Egy gazdaság úgy nem vezérelhető, hogy előre meghatározom, ennyi pénzre van szükségem, ha török ha szakad, ezt bevasalom. Nem hiszem, hogy a Világbank ezt követeli tőlünk. Sokkalta jobban örülne, s ezt hosszú lejáratú hitelekkel honorálná is, ha mindenekelőtt a beruházásokat élénkítené a gazdasági környezetet.

— *Vállalkozói szemmel milyennek itéli az 1993-as költségvetést?*

— Jószerivel ugyanolyannak, mint az egy évvel korábbit. Változatlanul fennmaradtak az egyéni vállalkozókat negatívan megkülönböztető szabályozások. Aztán itt van a két és két és fél kulcsos áfa. Nem mondom azt, hogy egy modern gazdaságban erre nincs szükség, csak hogy erre most és így még nincs felkészülve a gazdaság, a polgárság. Egyedül annak örülhetünk, hogy nem vezették be az 50 százalékos adókulcsot. Ezzel valamit mindenképpen nyertek a vállalkozók.

— *Zwack Péter, a vállalkozó, miként tekinti az esztendő elé?*

— Az idén tavasszal a Zwack Unicum Rt. is megjelenik a tőzsdén. Egrészt erre köteleztük magunkat a Budapesti Likóripari Vállalat privatizálásakor. Másrészt, s ezt tartom a fontosabbnak, a lakosság egy része társtulajdonosként is érezze magáénak a magyar ipart. S miután mi vagyunk Magyarország legnagyobb magántulajdonú iparvállalata — ez évben mintegy 13 milliárd forint értékű értékesítéssel számolunk —, gondolom, nem lebecsülendő szándékunk. És miután egy termelővállalatból átalakultunk egy nyugati típusú marketingvállalattá, megteremtődtek annak a lehetőségei is, hogy mind számottevőbb legyen külföldi jelenlétünk. Egyetlen esztendő alatt 3 százalé-

Negyvenen negyven alatt

November elején elkezdett sorozatunkban negyven olyan amerikai vállalkozót mutat be Frank Aponyi, aki komoly üzleti sikert ért el saját cége megalapításával, mielőtt elérte volna negyvenedik életévét.

Ők azok, akik találékonyságukkal, üzleti megérzésükkel és kitartásukkal felépítették álmaik üzletét. Példájuk mindenki számára útmutató lehet.

Amerikában, Kanadában, Japánban, Argentínában, Indonéziában, Ausztráliában és Mexikóban.

24. A. J. Sagman, 35
Nationwide Entertainment Services

A vállalkozók általában a jövő felé tekintenek, bízva abban, hogy ki találnak valami újat és sikereset. A. J. Sagman azonban a múltból csinált pénzt. Nem is keveset. Cége, a Nationwide Entertainment Services, San Diegóban, Kaliforniában havi 70 ezer dollárt csinál a nosztalgiaiból. Régi, már-már feledésbe merült művészeket szerződött szórakoztatóműsorába privátpartikhoz, üdülőhajókra vagy vállalati rendezvényekre.

Bár ezt az üzletet csak 1985-ben kezdte, Sagman már 21 éves kora óta vállalkozó. Traktorok eladásával, rovarirtással és újságkihordással is foglalkozott. „Én sohasem könyvekből, hanem az életből tanultam” — mondja. Ma már több száz sztárt szerződte-tett műsoraiba, de azért van még egyvalaki, akit nagyon szeretne, de eddig még nem sikerült: Paul McCartney. „Ő a legnagyobb” — mondja.

22. Julius R. Nasso, 39
Universal Marine Medical Supply Co. Inc.

Julius Nasso hét éves korában dolgozott először, raktári kisegítő volt egy gyógyszerárban, és 1975-ben még mint gyógyszerészhallgató elkezdte gyógynövénygyártó üzemét. Egy megrendelése, ami egy kereskedelmi hajó kapitányától érkezett, nemcsak szép profitot hozott neki, hanem egy új piacot is felfedezett ezáltal. A hajózás világát.

Ma az évi harmincmillió dollárt forgalmazó New York-i cég teljes körű egészségügyi felszereléseket ad el hajózási vállalatoknak, olajszállító cégeknek és az amerikai haditengerészetnek. Másik vállalkozása a film- és televízióprodukciók gyártása, melyben partnere a híres színész, Steven Segall.

De a gyógyszer- és egészségügyi céget sem akarja feladni. „Ezt az üzletet felépíteni olyan volt, mint egy gyereket felnevelni. Nagyon nehéz volna megválni az első siker eredményétől, bármennyire is sok vevő lenne a jól menő cégre” — mondja.

23. Peter Markovitz, 32
Futurekids, Inc.

Futurekids magyarul azt jelenti, hogy „jövő gyermekei”. A tízmillió dolláros franchise célja az, hogy gyermekeket, háromtól tizenhárom éves korig, megtanítsa a számítógéppel kapcsolatos minden alapfogalomra. A „jövő gyermekei” mind

tudják, hogy mi a különbség RAM és ROM között — állítja Peter Markovitz, a Los Angeles-i cég alapítója.

Markovitz 18 éves korában hazájában kezdte első üzletét. Dél-Afrikában egy nyomdája volt, amelyet később eladott, hogy át tudjon települni Amerikába. 23 évesen a Dél-kaliforniai Egyetem filmszakán kezdett el érdeklődni a szórakoztatás és a technológia-oktatás összekapcsolódása iránt.

1983-ban indította „Futurekids” nevű cégét. „A gyerekeknek szükségük van arra, hogy szórakozva tanuljanak” — vallja. Ma 170 „Futurekids”-központban tanulnak élvezettel a gyerekek a világ számos pontján:



Peter Markovitz

Virágzik a moszkvai ingatlanpiac

**Luxus irodaházak
milliomosoknak**

Karcsúsítási hullám az amerikai hadiiparban

93.1.11.

Előremenekül a General Electric

Mindössze négy hétre volt szüksége a General Electric (GE) és a Martin Marietta óriás cégek vezetőinek, hogy megteremtsék az Egyesült Államok legnagyobb hadiipari vállalatát. A GE ugyanis 3,05 milliárd dollárért eladta hadiipari üzletágát a Martin Mariettának, amely a vételár egyharmadát saját részvényeivel egyenlíti ki, s így a General Electric 24 százalékos tulajdonhányadot szerez az Öböl-háborúban kitűnően vizsgázott Patriot rakétáiról is jól ismert cégben.

1991-ben a GE 60 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, amelyből 6,4 milliárd dollár nyereségre tett szert. Katonai részlegének forgalma nem túl jelentős a vállalat összeladásaiiban: ez a részleg 1991-ben 5,3 milliárd dollárért értékesített különféle hadieszközöket és -berendezéseket, s az üzletág bruttó profitja 655 millió dollár volt. A GE hadiipari termékei közül jól ismertek a műholdak, a radarok, a távközlési és felderítőberendezések, a hanglokátorok, valamint a rakétakilövő állomásokhoz szükséges elektronikus alkatrészek. Gyárt még többek között hajtóműveket az F-104-es és az F-110-es katonai repülőgépekhez, ezt az üzletágát azonban nem adta el az MM-nek. Az óriás vállalat katonai részlegénél csaknem 38 ezren dolgoznak.

A General Electric a Pentagon harmadik legnagyobb szállítója, s éppen ez készítette Jack Welch elnököt az üzletág eladására. A cég üzleti filozófiája szerint ugyanis ki kell vonulni abból az üzletágból, ahol a GE nem tudja megszerezni az első vagy a második helyet. Welch véleménye szerint egy világcég számára harmadikként már nem sok bővülési lehetőség kínálkozik az erősödő nemzetközi versenyben.

A Martin Marietta az Egyesült Államok egyik vezető hadiipari cége, amely azonban polgári célú berendezéseket is gyárt. 1991-ben 6,1 milliárd dollár forgalmat bonyolított le, ebből a katonai üzletág részesedése 3,1 milliárd dollár volt, vagyis csaknem azonos a GE-vel ki-

akudott vételárral. Össznyeresége elérte az 537 millió dollárt, amelyből 265 milliót a hadiipari részleg „termelt ki”. A vállalat 1991-ben tekintélyes, 3,3 milliárd dollár értékű megrendelést kapott a Pentagontól, elsősorban műholdakra, elektronikai berendezésekre, rakétafelbocsátó eszközökre és rakétákra. (Érdemes megjegyezni, hogy a Patriot mellett a Martin Marietta gyártja a Titan, a Copperhead és a Hellfire rakétatípusokat is.) Ötvenhatezer dolgozót foglalkoztat a cég hadiipari üzletága, amely a hadsereg egyik fő szállítója; a General Electric első számú megrendelője viszont a haditengerészet.

Látnivaló, hogy a fúzióval „kevert” eladási ügylet két, egymást jól kiegészítő cég között kötött meg. Norman Augustine, a Martin Marietta elnök-vezérigazgatója a két cég azonos üzletágának egyesítése után úgy nyilatkozott, hogy a két vállalat most többre képes együtt a hadiipari bizniszben, mint külön-külön. (A 24 százalékos tulajdonrész megszerzése a GE számára azt is jelenti, hogy a Martin Marietta igazgatóságában két hely illeti meg.)

A GE hadi részlegének átvételével a Martin Marietta csaknem évi 12 milliárd dolláros forgalmú céggé lett, s ezzel megszerezte az első helyet az USA hadiipari bizniszében. A GE-vel kötött üzlet révén megnyílnak előtte a vállalatbirodalom kutatási és fejlesztési laboratóriumai, amelyek a világ legfejlettebb ilyen jellegű intézményei közé tartoznak. Noha az amerikai költségvetés katonai rovatának kiadásai csökkennek, a büdzsé még mindig évi 100 milliárd dollár szán kutatásra és fejlesztésre, s ennek az összegnek jelentős része a General Electricnél „landol”. A két nagyvállalat abban is megállapodott, hogy bel- és külföldön együttműködnek a polgári célú termékek értékesítésében, s a Martin Marietta korlátozott mértékben igénybe veheti a GE világhálózatát gyártmányai forgalmazásában. A Martin Marietta polgári üzletága elsősorban távközlési mesterséges holdakat, robotokat és környezetvédelmi berendezéseket gyárt.

Az 1993-as pénzügyi évben az amerikai költségvetés erre a célra 285 milliárd dollárt fordít, 20 százalékkal kevesebbet, mint a 80-as évek második felében. Hírek szerint Bill Clinton tovább akarja kurtítani a Pentagon költségvetését. Ebben a helyzetben a Pentagon szállítói számára két lehetőség kínálkozik: vagy kiszállnak az üzletből és hadi célú termelésüket nagy költségekkel átállítják polgárra, vagy pedig összeoldadások révén igyekeznek versenyben maradni és pozícióikat erősíteni. Katonai szakértők véleménye szerint ma az USA-ban mintegy 12-15 vállalat verseng a hadiipari termékek 5-6 termékcsoportjának megrendelése miatt. 1992-ben például 13 cég tevékenykedett az űriparban, s 16 vállalat osztozkodott a repülőgépipar piacán. A hadiipari üzletágban végbemenő koncentráció következtében 1997-ben — állítják a katonai szakértők — termékcsopontonként mindössze 5-6 cég áll majd egymással versenyben.

A kisebb és a kevésbé erős katonai szállító vállalatok a következő években várhatóan kiesnek majd a piac rostáján, a Martin Mariettának azonban nincs mitől tartania. Az elektronika ugyanis a hadiipar „legbiztonságosabb” üzletága. Miközben a Pentagon a következő években kevesebb katonai járművet, repülőgépet és hadihajót rendel, a meglévő eszközöket korszerűsítik. Várhatóan korszerűbbre cserélik le a hadieszközök számítógépes, felderítési, vezérlési és ellenőrzési rendszereit, s a GE támogatta Martin Marietta ezen a területen további nagy megrendelésekre számíthat.

Hadiipari üzletágának eladásával a GE nemcsak készpénzhez jut, hanem folyamatos bevételre számíthat Martin Marietta-részvényeinek osztalékából is.

A General Electric—Martin Marietta ügylet jól példázza, hogy az amerikai hadiiparban jelentős átszervezési, karcsúsítási hullám vette kezdetét.

nehezen



tartom, ha a társadalom többsége kiábrándul a politikából. Ezt segíti elő a politikai viták eldurvulása, a demagógia terjedése, amely elfeledteti a rendszerváltás óta eltelt időszak eredményeit. A szociológiai adatfelvételek szerint jelenleg sem a szélsőjobb, sem a szélsőbaloldalnak nincs komolyabb bázisa. Ha azonban a gazdasági helyzet tovább romlik, a politikai élet még durvább lesz, akkor ez könnyen megváltozhat. Mindkettő igen veszélyes. Tőlünk nyugatra a szélsőjobb jött divatba, keleten pedig a kommunista utódpártok maradtak hatalmon. Egyszóval nem a szélsőségek megjelenése a gond, hanem az, ha a lakosság zöme távol marad a következő választásokon. Így felléphet

Kiskereskedelem: kicsi, de erős?

A lakossági fogyasztás alapvetően a kiskereskedelmi forgalomban realizálódik. A belkereskedelemben, összehasonlítva más gazdasági ágakkal, jóval gyorsabb volt a szervezeti átalakulás, állapította meg a Kopint—Datorg elnöke. Kérdés, hogy a kétkulcsos áfa premierje — amely elsősorban áremelkedést hoz magával — hogyan befolyásolja majd a kiskereskedelmi forgalmat 1993-ban?

A lakossági fogyasztás 1993-ban várhatóan nem csökken tovább — állítja a Gazdaságkutató Intézet Részvénytársaság tanulmánya jövő évre vonatkozó előrejelzésében. A jelentés szerint úgy az 1992-es szinten stabilizálódik, és ezzel, valamint az infláció kismértékű mérséklődésével számolva a kiskereskedelmi forgalomban értékesített termékek mennyisége 18-20 százalékkal bővül. Az eladások emelkedése azonban sajnos főleg olyan termékek esetében következik be, amelyeknél az import sokkal versenyképesebb a hazai termelésnél, ilyenek például a műszaki és irodai cikkek, lakáskultúra. Ez a növekedés tehát — ha bekövetkezik — a folyó fizetési mérleg romlását vonja maga után.

A kétkulcsos áfa bevezetése előtt tapasztalható felvásárlási — és egyben tartalékképzési — hullám mellett, az áremelkedés átmeneti fogyasztás-visszafogó hatása 1993 ele-

jén érezhetően fékezi az élelmiszer-vásárlásokat.

Bővül az illegális és féllegális értékesítés. A nagykereskedelmi vállalatok diszkontáruházai 1992 első felében majdnem annyit forgalmaztak, mint 1991 egészében. A termelők bővülő körben értékesítik termékeiket a kiskereskedelmet (és az adózást) elkerülve, munkahelyi ügynökök vagy utcai árusok révén közvetlenül a lakosoknak. A KGST-piacok forgalmáról pedig nincsenek adatok. Az ágazat szervezeti mozgásait értékelve a Kopint—Datorg konjunktúrajelentése megállapítja: folytatódott 1992-ben a fölprózódásnak már korábban megkezdett irányzata. Félévenként mintegy 3400-zal színesedett a belkereskedelmi szervezetek palettája. A cégek többsége kft., a vállalatok száma elenyésző, bár meg kell említeni, hogy mégis ezek bonyolították le 1992 első felében a forgalom majdnem kétötödét. Még gyorsabb ütemben nő a külföldi tőke részvételével alapított cégek száma, minden negyedik belkereskedelmi egységben van külföldi tőke. Gyakorta elhangzó kritika, hogy az előprivatizáció „nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket”. Bár vontatottan indult, a Kopint—Datorg szerint a valóság és a várakozások közötti rés a túlzott remények következménye. Az új alapítások viharos térhódításával azonban jelentősen csökkent en-

nek a formának a jelentősége. Az előprivatizáció hozzávetőlegesen fele-fele arányban járult hozzá új illetve régi vállalkozók bevonásához. A külföldi partner megjelenésének hatását vizsgálva az értékesített termékek származására az elemzés megállapítja: az esetek többségében a külföldi tulajdonos belépése növelte a külföldi termékek arányát a kínálatban. Mindazonáltal a magyar gyártmányok sem eredendően szorulnak ki ezekből a boltokból, a csatorna számukra is nyitva maradna, ha meg tudnának felelni a minőségi követelményeknek és szállítási feltételeknek.

A jövőre vonatkozóan az intézet továbbra is fenntartja azt az álláspontját, miszerint az állami hálózatokat több részre felbontva, különböző külföldi és belföldi befektetőknek kellene eladni. Így egészségesebb piaci struktúra jöhetne létre; a versenytárgyalásnak nem csak egy nyertese lenne.

A gazdaságkutató 1993-ra az üzleti szolgáltatások lassuló növekedését jelzi előre. Ennek okaként arra hivatkozik, hogy korábban rengeteg új szereplő lépett itt piacra, a további alapításokat pedig a kereslet nem indokolja, és a termelés válsága sem teszi lehetővé az eddigi gyors növekedés fennmaradását.

• Cz. I.

NÉZŐPONT

A hiteljegyvítát ne zárjuk ajtóink mögé!

Ne a nyilvánosság előtt, hanem szakmai fórumokon egyeztessék a szemből álló feladatok a nézeteltéréseket a privatizáció szempontjából.

Az inflációs hatásokról, az esetleges korrupciós lehetőségekről, arról, hogy szerinte kiszoríthatja a készpénzes vagy hiteles privatizációt, arról

A profitokat nehezebb lesz feljebb srófolni?

A gyógyszerárak nem nőnek az évig

Bill Clinton elnökké választásával — a gazdasági szakemberek nem kis meglepetésére — tovább csökkent a tőzsdén a vezető amerikai gyógyszergyárak részvényeinek árfolyama. A befektetőknek kisebb lett a bizalmuk a gyógyszergyárak részvényei iránt. Pedig az ágazat cégeinek profitja évről évre megdönti a rekordokat, az amerikai gyógyszeriparnak még a gazdasági visszaesés idején is kiváló az üzletmenet.

A bizalomvesztés okát tehát nem a gazdasági teljesítményben kell keresni. Inkább arról van szó, hogy Clinton már választási kampánya idején bejelentette: amennyiben elnökké választják, valószínűleg bevezeti a rakétasebességgel emelkedő gyógyszerárak központi ellenőrzését. Ezzel pedig véget érhet a gyógyszergyárak számára a gátlástalan áremelések és a kiugró nyereségek aranykora.

A fejlett országok többségében a kormányzat közvetlenül vagy közvetett eszközökkel ellenőrzése alatt tartja a gyógyszerárak alakulását. Az elmúlt tíz esztendőben ugyanis a gyógyszerárak szerte a világon 100-200 százalékkal emelkedtek, s az állami költségvetés, illetve a társadalombiztosítás egyre kevésbé bírja ezt a megterhelést. Németországban 1970-ben a bruttó nemzeti termék

(GNP) 6 százalékát fordították egészségügyi kiadásokra, 1989-ben ez az arány már meghaladta a 9 százalékot. Az Egyesült Államokban 1970-ben a GNP 7 százalékát „vitte el” az egészségügy, húsz évvel később ez az arány már 12 százalék volt. A szakemberek véleménye szerint a kiadásnövekedést mindenekelőtt a gyógyszerek árának féktelen emelkedése okozta és okozza. A gyógyszerárrobbanást nem nézik tétlenül a kormányok.

Augusztusban például a német Krankenkassen — amely az aktív lakosság egészségügyi biztosítását, illetve a kiadások fedezését végzi — bejelentette, hogy átlagosan 5 százalékkal kevesebbet fog a gyógyszerekért fizetni. (Az intézkedést két éves árfagyasztás előzte meg a gyógyszerek piacán.) A német gyógyszergyárak természetesen tiltakoztak a központi beavatkozás ellen, de nem volt mit tenniük: kénytelenek voltak medicináik árát csökkenteni. Minden bizonnyal profitjuk is zsugorodni fog a kényszerű árcsökkentés után. Az egész világon kibontakozóban van egy olyan irányzat, amelynek célja a gyógyszerárak további emelkedésének megakadályozása, illetve mérséklése.

Az amerikai számvevőszék a nyár végén jelentést készített a gyógyszerek árának alakulásáról. Miközben az elmúlt hat évben a fogyasztói árindex az USA-ban 26,2 százalékkal növekedett, az egészségügyi kiadások emelkedése 56,3, a vényre felírt gyógyszerek árát pedig átlagosan 67 százalék volt. Nem ritka, hogy egyes készítmények ára hat év alatt 150-220 százalékkal emelkedett.

Miközben a gyógyszerárak csillagászati magasságokba szöknek, évről évre nagy nyereségre tesznek szert a gyártók. A Glaxo adózás előtti nyeresége tavaly a forgalom 31,4, az angol—amerikai Beechamé 25,6, a Mercké (amely a világ első számú gyógy-

szergyára) pedig 36,8 százalékkal volt egyenlő. A gyógyszeripar persze igyekszik megmagyarázni a kiugróan magas nyereséget. Véleményük szerint hatalmas összegeket kell kutatásra és fejlesztésre költeniük, s többek között ennek köszönhető, hogy állandóan emelik készítményeik árát.

Ugyanakkor minden jel arra mutat, hogy a gyógyszergyárak inkább önkéntesen mérséklék az árak emelkedésének ütemét, mintsem egy központi árellenőrzésnek tennék ki magukat. Az ezt megelőző önkéntes intézkedések nyomán ugyan zsugorodik majd a gyógyszergyárak nyeresége, de tisztában vannak azzal, hogy még így is lesz mit tejbe aprítaniuk. Ráadásul a nyereségcsökkenés elkerülhető a költségek mérséklésével.

A következő években a világ gyógyszeriparában folytatódik a koncentráció, a kisebb cégek kihullnak majd a rostán, illetve kénytelenek lesznek beolvadni a nagy gyógyszeripari konglomerátumokba.

A Coopers and Lybrand tanácsadó vállalat véleménye szerint 1989-ben a világ gyógyszerpiacának felét 25 nagy gyártó tartotta a kezében, az ezredfordulón pedig a piac 50 százalékát már csak 15 vállalat fogja ellenőrizni. Amennyiben a kormányok a jövőben tovább akarják szigorítani a gyógyszerárak központi ellenőrzését és alakítását, a kisebb és közepes méretű gyógyszergyáraknak komoly küzdelmet kell folytatniuk fennmaradásukért. S a költségvetési, valamint a társadalombiztosítási deficitek nagy mértékű növekedése világszerte valószínűsíti, hogy a kormányok a kiadások további növekedését nem kis részben a gyógyszerárak „megfogásával” fogják megakadályozni.

Gonda György

Pénz Plusz Piac

A MAGYAR HÍRLAP melléklete
megjelenik
minden pénteken 8 oldalon

Szerkeszti:

EMŐD PÁL

Tervezőszerkesztők:

FÁBIÁN KATALIN

A szerkesztőség címe:

1087 Budapest, Kerepesi út 29/B.

Tel: 134-33-30

Kiadja a Magyar Hírlap Rt.
Nyomja a Marquard Színes Nyomda
Kft.

Építőipari fővállalkozó-kivitelező kft.
felkínálja segítségét
rászoruló gyermek- és szociális
intézményeknek
(óvoda, iskola, kórház stb.),
aminek keretén belül
önköltségesen elvégzi
építőipari munkáik lebonyolítását,
kivitelezését.

A jelentkezéseket a cégvezető aláírásával
a kiadóba kérjük, „SEGÍTŐ” jeligére.

370 MH

DÉLI
BELVÁROSBAN,
A MŰEMLÉK
TEPLOM
KERTJÉRE NÉZŐ,
4,5 SZOBÁS,
TELEFONOS

ÖRÖKLAKÁS
KEDVEZŐ ÁRON
ELADÓ, VAGY
IGÉNY SZERINT
BÉRBEADÓ.

ÉRDEKLŐDNI
LEHET A
137-8206
TELEFONSZÁMON.



NYILVÁN EZERSZER IS FELTETTE
MÁR ÖNMAGÁNAK A KÉRDÉST:
HOL HIBÁZOM EL?

*Miért nem megy az üzlet?
Mitől feneklett meg az oly ígéretesnek tűnő
vállalkozás?*

EZEREGYEDSZER TEGYE FEL
A KÉRDÉST NEKEM!

Rendelkezésére bocsátom szaktudásomat,
az idegenforgalomban, a vendéglátásban szerzett
sok évi menedzseri tapasztalatomat.
Kívülről, friss szemmel könnyebb rátalálni
a gyenge pontokra, és Ön

VISSZAKAPJA AZ ESÉLYT!

*Már ma várom hívását
a 163-6373-as telefonszámon.
Hogy ki ne fussunk az időből....*

SKETT ÁGNES

válságmenedzser,
a kereskedelmi vállalkozások gazdasági tanácsadója

10134 MH

Talpra állt az amerikai bankipar

Minden várakozást felülmúló nyereséggel zárta a tavalyi évet az amerikai bankok döntő többsége. Az ágazat nyeresége elérte a 25 milliárd dollárt, a profit egy év alatt 90 százalékkal (!) növekedett.

Ez az eredmény azért is meglepő a többi szakma számára, mert az USA bankipara 1990-ben még csaknem a földre került: a bankcsődök száma akkor meghaladta az ezret, s megrendültek a korábban tőkeerős nagybankok pozíciói is. Az amerikai gazdaság tavalyi első számú sikertörténete a bankszektor volt, s az előrejelzések szerint idén is kedvezőek az óceán túlsó partján a pénzintézetek kilátásai.

A bankágazatnak alig több mint egy év alatt sikerült „összeszednie” magát, ráadásul olyan időszakban, amikor az USA gazdaságát az elhúzódó recesszió, a törekeny fellendülés kezdete és a beruházási tevékenység apátja jellemezte. A recesszió, az ingatlanpiac összeomlása miatt 1990-ben nagy mértékben megnövekedett a rossz hitelek állománya s a behajthatatlan kinnlevőségek sorra juttatták csődbe a kisebb és a közepes méretű pénzintézeteket. A talpra állásban nagy szerepet játszott a kamatok több mint 30 éve nem tapasztalt alacsony szintje. A központi bank szerepét betöltő FED ugyanis továbbra is az inflációt tartotta (és tartja) az első számú közellenségnek, s a pénzromlás elkerülésére — valamint a beruházási kedv ösztönzésére — igen alacsonyan tartja az irányadó kamatokat.

Ebben a helyzetben a bankok igencsak olcsón jutottak és jutnak forráshoz. Az olcsó rövid lejáratú pénzeket jó kamatrés mellett nagy mennyiségben kölcsönözték ki hosszabb lejáratra, s számukra a megszerzett és a kiadott kölcsönök kamata közötti nem kis különbség kimagasló jövedelmet biztosított. Nem jelentett gondot számukra az olcsó pénzek folyamatos utánpótlásának biztosítása sem, miközben likviditásuk is kedvezően alakult. Pénzügyi szakemberek véleménye szerint ennek az aranykornak befel-

legzik, mihelyt az irányadó kamatlábak megindulnak felfelé. Nagyon valószínű, hogy a FED belátható időn belül lazít szigorú kamatpolitikáján, s a jelenlegi banki megaprofitok számottevően süllyedni fognak.

Természetesen az amerikai bankok számoltak a kamatlábak emelkedésének lehetőségével, s nyereségességük fenntartását igyekeztek több oldalról bebiztosítani. Eredményesen tevékenykednek a válságmenedzselés területén: a szövetségi betétbiztosító társaságok jelentése szerint 1992-ben megkezdődött a rossz hitelek állományának csökkenése. Tavaly a kétes kinnlevőségek állománya 2,25 milliárddal, 97,4 milliárd dollárra mérséklődött. Egyrészt tehát a bankoknak sikerült a rossz hitelek egy csekély részét behajtaniuk, másrészt a korábbinál jóval óvatosabb hitelezési politikát és gyakorlatot folytattak. (Érdemes megjegyezni, hogy tavaly az USA vezető nagybankjainak rossz hitelállománya a teljes hitelállomány 2,5—7 százaléka között mozgott.)

A kimagasló tavalyi banki eredményekben fontos része volt a pénzintézetek ön-áramvonalasítási, karcsúsítási programjai sikeres végrehajtásának. A működési költségek csökkentése érdekében több nagy és közepes méretű pénzintézet fuzionált, számottevően csökkentették az alkalmazottak számát, s több száz bankfiókot szerveztek át, illetve zártak be. 1990 vége óta a Citibank például az USA-ban 18 ezerrel csökkentette dolgozóinak számát, a Manufacturers Hanover Corp. és a Chemical Banking Corp. összeolvadása pedig 4500 fős létszám-megtakarítást hozott.

Az amerikai bankszövetség véleménye szerint az ágazat rövid és középtávú kilátásai jók, az esetleges meglepetések elkerülésére azonban nagyobb figyelmet kell fordítani az évtized második felére, fel kell ké-

szülni egy esetleges újabb bankváltás elhárítására. Ennek egyik eszköze a fúziós és a felvásárlási folyamat felgyorsítása. Jelenleg az USA-ban 12 ezer bank működik, s az előrejelzések szerint az ezredfordulóra az önálló pénzintézetek száma nem haladja majd meg a 8 ezret. A koncentráció mellett — a szakma véleménye szerint — elengedhetlenül szükséges a jelentési rendszer és az ágazati szabályozás liberalizálása. A pénzintézetek nagy várakozással tekintenek a Clinton-adminisztráció működése elé, amelytől azt remélik, hogy „barátságosabban” viszonyul majd hozzájuk.

A Chase Manhattan, a Nations-Bank, a Citicorp és a többiek véleménye szerint túl szigorú és merev az amerikai bankrendszer törvényi szabályozása és felügyelete. Az államnak nemzetközi összehasonlításban igen nagy a beleszólása és a beavatkozási lehetősége a bankok ügyeibe, ráadásul a szigorú előírások és a korszerűtlen szabályozások nemcsak odahaza, hanem külföldön is rontják az amerikai pénzintézetek versenyképességét. A bankrendszer működésének és szabályozásának kérdése már a törvényhozás előtt szerepel több éve, jelentős áttörés azonban nem történt a banktörvények korszerűsítése területén.

Jól mutatja az amerikai bankok gyors „gyógyulását” és jelenlegi erejét, hogy alaptőkékjük minden korábbi rekordot meghalad, s megközelíti a 270 milliárd dollárt. (Összehasonlításképpen: az USA költségvetésének tavalyi hiánya 292 milliárd dollár volt.) A szövetségi betétbiztosító szerint tavaly az amerikai bankok 94 százaléka volt nyereséges. A bankágazat feltámadását jól tükrözi a pénzintézeti részvények árfolyamának alakulása is. Tavaly a bankrészvények tőzsdei árfolyama átlagban 45 százalékkal emelkedett, de nem volt ritka 2-300 százalékos árfolyam-emelkedés sem. A gazdasági fellendülés mind erősebb jelei ellenére a szakemberek kizártnak tartják a tavalyi szuperév megismétlődését a bankszektorban 1993-ban. Ez mit sem von le annak értékéből, hogy az USA bankipara ismét a gazdaság egyik húzóágazata.

AJÁNLATOK

Magyar Gazdasági Kamarától felelősséget vállalni nem tudó Magyar Gazdasági Kamarában
1285, tlx: 22-4745) 9—15 óra
árón készpénzfizetéssel
ékiek postán utánvétellel is
ndelhetik.

elosztót és működtetőt keres (prospektus megtekinthető)

Németország

PK-21210 Közvetítő 10 főnél több alkalmazottat foglalkoztató nyugati autógyáraktól vagy elektrotechnikai cégektől referenciákkal rendelkező, DIN és ISO szabvány szerint a fémfeldolgozás (felsorolás) területén működő céget keres. Kapcsolattartás németül. Prospektust kér.

Románia

PK-21212 Ügynökként exportálna a következőket: román és volt szovjet eredetű nyersanyagok, építőanyagok, üzemanyag, fa, facikkok, acél stb.

VEGYES AJÁNLATOK

Belorusszia

PV-21231 Konzultációs cég együttműködést keres a következő területeken: faszervezetek gyártása, bútorgyártás, üveg, kerámia, szerszám, műszer gyártása, mezőgazdasági cikkek feldolgozása, termelési együttműködés, műszaki információ, know-how, közös vállalkozás, árucserre, marketing (orosz nyelvű levél, magyar fordítás kapható, levelezés német, angol vagy orosz nyelven)

Etiópia

PV-21226 Beruházókat keres mezőgazdasági és ipari területre (ismertető)

Nagy-Britannia

PV-21227 Számítógépes adatbankjából befektetőket és közös vállalati partnereket közvetít (például harisnya, fehérnemű, ipari fűtő- és légkondicionáló berendezések, nyak)

Németország

PV-21228 Használt földmunkagépekkel kereskedő cég magyarországi leányvállalatot alapítana, megvásárolna egy működő építési vállalkozást vagy alkalmas együttműködő partnert keres. Feltételek: 5-10 000 négyzetméteres telek, lehetőleg csarnokkal és irodákkal, telefon, fax, jó megközelítés (autópálya, vasút, lehetőleg saját vasúti csatlakozás), például Tatabánya közelében, hegesztő- és fényezőüzem közelsége

Spanyolország

PV-21229 Több mint 100 cég ajánlatai: export, import, képviselő, együttműködés

PV-21230 Fa és fém irodabútor exportálna, illetve forgalmazásához elosztót keres (prospektusok megtekinthetők)

Csehszlovák cég magyarországi gyártókkal, exportőrökkel üzleti kapcsolatot keres. Mindenfajta áru érdeklő.

Cím: képviselő: Stefan Schewaracz, Deutsch-English Vertreter, 2273 Hohenau, Forsthausgass 15, Austria

Automatikus ajtórendszer-elemeket gyártó és exportáló holland cég keres alumíniumipari forgalmazó illetve építőipari cégeket, valamint elektronikai, műszaki-cikk-nagykereskedőket üzleti kapcsolatok kialakítása céljából.

Cím: Automatic Door System, R.C.I.M.M. van Steen, Postbus 1631 3600 BP Maarssen, Tel/Fax: 03469-2339

„Sovjet” tudomány

de csoporton keresztül fog
yos kutatási és tanácsadási

fesszor, a Thesaurus elnöke
sítójának kifejtette, hogy az
dolgoznának szívesen
kódásával, „mert a britek
a anyagi ellenértékét ille-

ek kapcsán hozzátette, hogy
havi 25 dollárért próbáltak
nazni, „ami nemcsak sértő,
akorlati elvárásoknak sem”.
lőinek fizetendő tiszteletdí-
m sokkal fognak elmaradni
atató fizetésétől.

Kapica professzor, az egyik legismertebb orosz tudós arra számít, hogy a Thesaurustól elsősorban az energetikára alapozott iparágak igényelnek majd fizikusokat, illetve kutatómérnököket, akik „friss, a nyugati szakemberek által még nem ismert probléma megközelítést és gondolkodásmódot hozhatnak” e munkába. Elismerte ugyan, hogy a kommunizmus és a Szovjetunió összeomlása számos orosz tudósnek presztízvesztést okozott és megszakította e szakemberek folyamatos alkotó tevékenységét, de „a szocializmusban mégis jobban bántak velünk, mint a kapitalizmus jelenleg teszi”.

...és a ...

Balog Károly

Az Állami Vag

**A privatizációt segítők közé az Állami Vag
tendereit. További inform
megjelölt intézmény
személyeknél**

Az ÁVÜ pályázatot hirdet Magyarországon a Műemlékjegyzékben műemlékként, műemlék jellegű, valamint városképileg jelentős épületként felvett kastélyok, nagy értékű vállalati üdülők és kúriák felmérésére.

A részletes pályázati kiírás az alábbi címen vehető át:

ÁVÜ Ipar Infrastruktúra Igazgatóság

1133 Bp., Pozsonyi út 56.

Puhr László főtanácsos

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. január 25. 16 óra

A pályázat beadásának helye: ÁVÜ Iktató

1133 Bp., Pozsonyi út 56. 1133

Az AGIC Treuhand Könyvszakértő Kft., valamint a Bálintfy és Társai Nemzetközi Kereskedelmi Ügyvédi Iroda, mint tanácsadók az ÁVÜ megbízásából nyílt pályázatot hirdetnek a St. Glass Öblös-üveggyártó és Forgalmazó Részvénytársaság állami tulajdonban levő részvényei értékesítésére.

A részvény névértéke: 40 000 Ft

Az ajánlatok átvétele: 1993. január 25. 12 óráig az AGIC Treuhand Könyvszakértő Kft., 1087 Bp., Luther u. 46. VI. 45. címen történik. A pályázattal kapcsolatosan felvilágosítást ad:

Kazinczy Gyula vezérigazgató

St. Glass 3200 Salgótarján, tel: 3210-433

Dr. Szabó Imre tanácsadó

AGIC Treuhand Könyvszakértő Kft.

1087 Bp., Luther u. 4—6.

Az Állami Vagyonügynökség pályázatot ír ki a KGT Mérnökiroda Részvénytársaság (1013 Bp., Krisztina krt. 55.) állami tulajdonban és ÁVÜ kezelésében levő részvényei értékesítésére. A Kiíró eladásra kínál 98 000 000 forint névértékű névre szóló törzsrészvényt.

A pályázat benyújtásának határideje: 1993. február 1. 12 óra

A pályázat beadásának helye: ÁVÜ Iktató

1133 Bp., Pozsonyi út 56.

nt, az Egyesült Államok 42. elnökét

Nem kell azonnal belenyúlni a gazdaságba

Megkészt és keserű elégtételt jelent George Bush számára, hogy a legújabb amerikai gazdasági statisztikák javulásról, enyhe fellendülésről, kedvező fordulatról tanúskodnak. Ebben valószínűleg fontos lélektani szerepet játszott az úgynevezett Clinton-faktor, vagyis a változás által gerjesztett derültség. A választási kampány során tett, felfelé ívelést ígérő gazdaságpolitika a szakemberek véleménye szerint már önmagában is kedvezően befolyásolja a vállalati teljesítményeket és a fogyasztói magatartást.

Clinton elnökre súlyos gazdasági örökséget hagy a Bush-adminisztráció. Az első számú gond a 290 milliárd dollárt meghaladó költségvetési hiány, amelynek gyors ütemű lefaragása már nem tűr halasztást. Az államadósság Bush elnökségének végére 4000 milliárd dollárra emelkedett, amely már megközelíti az éves bruttó hazai termék (GDP) kétharmadát. Noha Washington szerint a legutóbbi recesszió „hivatalosan” 1991 márciusában véget ért, a gazdaság azóta sem élénkült meg tartósan, a halvány fellendülési jelek az elmúlt két esztendőben újabb hullámvölgyekbe hanyatlottak. Hiányzott a gazdaságból a dinamizmus, a húzóerő.

1992 utolsó negyedének gazdasági adatai azonban némi reményt adnak arra, hogy idén erőteljesebb és tartósabbá tehető a fellendülés. A harmadik negyedévben a GDP minden várakozást felülmúlva 3,9 százalékkal növekedett, s hasonló bővülést várnak a szakértők az utolsó negyedévtől is, amelynek végleges GDP-adata csak februárban lesz ismert. Összességében az USA gazdasági növekedése tavaly 2 százalék körül alakult. A GDP kedvező alakulása igazolja a központi bank szerepét beöltő FED kamatpolitikájának helyességét, amelynek első számú célja az infláció alacsonyan tartása. A pénzügyi válság tavaly nem érte el a 3,5 százalékot, ez 30 év óta a legalacsonyabb szint. Az évtizedek óta nem látott alacsony kamatlábak ösztönzik a beruházási kedvet, s pótlólagos — gazdaságélénkítő — keresletet gerjesztenek a termelési és a szolgáltatási ágazatokban.

A lakosság jövedelme és fogyasztása is emelkedett 1992 utolsó negyedében. Számottevően megélné a vállalatok beruházási tevékenysége, így a legtöbb amerikai közgazdász véleménye szerint az idei esztendőre várt jelentősebb fellendülés húzóereje nem a lakossági, hanem a vállalati „fogyasztás” erőteljes bővülése lesz. (Az előrejelzések szerint idén az amerikai cégek 5,3 százalékkal növelik odahaza beruházásait.) A lakossági fogyasztás 1993-ban azért sem tölthet be a gazdaságban lokomotív szerepet, mert csak lassan mérséklődik a munkanélküliség. Egy évvel ezelőtt az aktív lakosság 7,6 százaléka volt állástalan, 1992 végére ez az arány 7,2 százalékra csökkent. Jó esetben idén sikerül 7 százalék alá szorítani a munkanélküliséget.

A világgazdaságot sújtó recesszió miatt tavaly az USA exportja lassabban bővült, mint a korábbi években. Kifejezetten eredményes volt viszont a nagyvállalatok önáramvonalasítási,

karcsúsítási programja, az átszervezések nyomán ugyanis mérséklődnek a termelési költségek, s erősödik az amerikai áruk versenyképessége mind a belföldi, mind pedig a külföldi piacokon. Tavaly az amerikai cégek termelékenysége 2,6 százalékkal növekedett, 1991-ben a bővülés nem haladta meg az 1,3 százalékot.

Az amerikai lakosság és az üzleti élet bizalmát Clintonék iránt jól mutatja, hogy novem-



Hillarytól golfütőket kapott a születésnapjára

FOTÓ REUTERS

berben 0,8 százalékkal növekedett a főbb gazdasági adatokból összeállított úgynevezett vezető gazdasági mutató, amelynek alakulása fontos előrejelzés. Az úgynevezett fogyasztói bizalom mutatója pedig decemberben 12,7 pontot emelkedett, s elérte a 78,3-es szintet. Ez az index a lakosság gazdasági várakozásait fejezi ki, s emelkedő irányzata nagy erőforrást jelent az új elnök számára.

Az amerikai gazdaságkutató intézetek többsége 1993-ra 3 százalék körüli GDP-növekedést jelez előre, az infláció pedig ugyancsak 3 százalék körüli lesz. Az eddigi zsenge és törekeny konjunktúra megerősödése, valamint a nagy államadósság miatt 1993-ban nem lesz szükség a gazdaság további élénkítésére, az új adminisztrációnak tehát több lehetősége lesz a közép- és hosszabb távú feladatokra összpontosítania figyelmét és cselekvőképességét. Az erősödő konjunktúra várhatóan nem igényli a kamatok további mérséklődését, s talán idén növekszik valamelyest az amerikaiak megtakarítási hajlandósága és lehetősége is.

A Clinton-adminisztráció számára a gazda-

ság dinamizálása mellett fontos feladat a költségvetési hiány csökkentése. Az elnök — gazdasági programja szerint — a büdzsédeficitet két esztendő alatt 50 százalékkal csökkenti. Ennek érdekében csökkenti a farmereknek nyújtott támogatást, igazságosabbá és költségérzékenyebbé teszi a kormányzat az egészségügyi biztosítási rendszert, s jelentősen csökkenti a katonai kiadásokat.

Az évi 200 ezer dollárnál nagyobb jövedelemmel rendelkezők adóemelésre számíthatnak, a középosztály személyi jövedelemadója viszont csökken. (Ebbe a kategóriába tartoznak azok, akiknek éves jövedelme nem haladja meg az 50 ezer dollárt.) A beruházások és a fogyasztás bővítése érdekében növekszik a beruházási hitelek adókedvezménye, s mérséklik a tőkegyarapodási adó mértékét. Négy esztendő alatt 80 milliárd dollárt kívánnak a költségvetésből az oktatás fejlesztésére, a környezetvédelmi eljárások kutatására és fejlesztésére, valamint az infrastruktúra — út- és hídépítés stb. — bővítésére fordítani. A közmunkák gyarapodása egyúttal új álláslehetőségeket is teremt. Látnivaló, hogy a Clinton-program egyszerre akarja csökkenteni és növelni a költségvetési kiadásokat, miközben a büdzsé adóbevételei emelkedni fognak. A meghirdetett program szerint az eddiginél is erőteljesebben lépnek majd fel az adócsalás ellen, s az USA-ban tevékenykedő külföldi cégek is nagyobb adóztatásra számíthatnak.

A Fehér Ház új lakójának gazdasági programja nem a rövid távú gondok megoldására, hanem a hosszabb távú növekedés stabil „megagyazására” összpontosít. Szerencsés kezdet, hogy a kedvezőre fordult konjunktúra nem igényel rövid távra szóló intézkedéseket, nem kell tehát azonnal „belenyúlni” a gazdaságba és a pénzügyekbe, s meg lehet kezdeni a beruházásorientált és deficitcsökkentő gazdaságpolitika végrehajtását. (Talán az egyetlen azonnali drasztikus intézkedés a motorbenzin forgalmi adójának jelentős felemelése lesz.)

A gazdaságot irányító csapat összetétele, a részletes gazdasági program arra enged következtetni, hogy az USA új elnöke azonnal és maradéktalanul hozzálát a választási ígéret megvalósításához. Láthatóan nem kíván mást cselekedni, mint amit szavakban mondott a kampány idején.

A száz nap türelmi idő a hagyományoknak megfelelően az új adminisztrációnak is kijár, de a jelek szerint Clinton a gazdaság területén is már az első napoktól igencsak aktív elnök lesz. A háború után született nemzedék energiáját és aktivitását szeretné mielőbb „átültetni” a gazdaságba, hogy az USA minél előbb maga mögött tudhassa a reagani és a bushi gazdasági örökséget, amelyet a lehetőségekhez képest túlzott költségek, valamint az eladósodás jellemez.

„A HÍR SZENT, A VÉLEMÉNY S

Debreczeni József

A másik oldal felelőss

Dacreakció

Megszületett az Alkotmánybíróság határozata: népszavazással nem lehet szétkergetni a parlamentet. Az akciót mégsem fújja le a LAÉT vezére, mert meg akarja mutatni: sok ember elégedetlen, másra számított, mást kapott, családott.

A százezer, illetve annál több aláírás összegyűlt ugyan, csupán az akció szervezői azt nem tudták, mit, miként lehet elérni, következésképpen meglehet, jóhiszeműen, mégis félrevezették az aláírókat. Ez azonban aligha írható az akció szervezőinek számlájára, hiszen a parlament alkotmányügyi bizottsága sem tudta, mitévő legyen, s az Alkotmánybírósághoz fordult tanácsért, döntse el, milyen kérdések bocsáthatók népszavazásra. Mint utóbb kiderült, rossz sugót választott magának Valencsik Ferenc, de még így is zavarba hozott jó néhány honatyát: a népi demagógia hatott, a honatyák tekintélyes többsége elbizonytalanodott.

Az Alkotmánybíróság megállapította, hogy az Országgyűlés mulasztása következtében tekinthető a népszavazási törvény alkotmányellenesnek. A régi és nem az új alkotmánnyal áll összhangban, mert a honatyák elfelejtették a régít módosítani. A mulasztást ez év végéig pótolni köteles az Országgyűlés. A bírói testület ugyanis visszautasította, hogy alkotmányértelmezéssel határozza meg a népszavazásra bocsátható kérdések körét.

A népszavazás kiírása burkolt alkotmánymódosítás lenne — olvasható a döntés indoklásának okfejtése. Egy laikustól nem lehet elvárni, hogy felismerje ezt az összefüggést, a parlamenttől azonban elvárható, hogy megteremtse a demokrácia intézményes kereteit, tisztázza a játékszabályokat, amelyek nélkül pályára lépni sem érdekes.

A parlament saját csapdájába esett. Mert miért gondolhatta Valencsik Ferenc vagy szellemi mentorai, hogy okvetlenül kenyértörésre kell vinni a dolgot ahhoz, hogy érvényt szerezzenek követeléseiknek? Vajon az akció szervezői miért azonnal a leg súlyosabb fegyverhez nyúltak, miért indítottak totális támadást a demokratikus intézményrendszer (józan ésszel) megkérdőjelezhetetlen intézmény ellen? Ta-

Látva a romlás jeleit — a politikai kultúra, a stílus eldurvulását, az eredeti szellemiség és értékrend csontkulását, a szélsőség térnyerését; a tagság fogyását létszámban és intellektuális erőben; a külső megítélés katasztrofális rosszabodását —, nem lehet elhessegetni a fájdalmas kérdést: lehet, hogy mégis NEKIK volt igazuk? Azoknak, akik már a kezdet kezdetén, majd később is folyamatosan az MDF tekintélyelvűségéről, jobboldaliságáról, antiszemitizmusáról, nacionalizmusáról, antidemokratikus karakteréről és korszerűtlenségéről beszéltek?

Emlékszem Lovas Zoltán cikkére a Világban még 1989-ből, aztán Tamás Gáspár Miklóséra a Beszélőben '90 tavaszán, a választások előestéjén: micsoda őszinte felháborodás ébredt bennünk; mennyire alaptalannak, rágalmozónak, hazugnak éreztük a horthysta, a mucsai MDF-ről szóló vádakat, s elfogultnak, ellenségesnek, vaknak magukat a szerzőket. S aztán izgágának a tüntetően visszavonuló Kiss Gy. Csabát, már-már hisztériának a teátrálisan távozó Beke Katát. Lehet, hogy ők már akkor tisztán látták, amit sokan csak ma kezdünk fölismerni? Ők voltak a szenzibilisebbek, az okosabbak, mi pedig az érzéketlenek és tompaagyúak? S akik ma néznek úgy ránk a saját táborunkból, mint összeférhetetlen bajkeverőkre? Akiknek csak később esik majd le a tantusz?

Bármennyire tetszetős és az önmarcangolásra hajlamosoknak vonzó is ez a beállítás, a dolog mégsem ennyire pofonegyszerű.

Mert nem igaz, hogy a Magyar Demokrata Fórumban eleve sorsszerűen benne rejtett, hogy megalakulásakor bele volt kódolva a szélsőjobboldali politikai kényszerpálya, hogy szükség szerűen ez és csak ez a lehetőség volt számára predestinálva a modern többpárti Magyarország teremtéstörténetében. A korai, kérelmetlen kritikusoknak szellemi és politikai hovatarozás, eredet és alkat adta meg (vagy kényszerítette rájuk), hogy ezt és éppen ezt lássák meg, lássák bele az MDF-be, s legtöbbszörüknek igen jelentős és nagyon is tevékeny szerepe volt abban, hogy ezek és éppen ezek a rossz tendenciák erősödtek föl a belső és külső politikai mozgások sodrában.

„A politikai élet végzetes félelmeinek... az a tulajdonságuk, hogy... pusztán a félelem erejénél fogva elő tudják hívni azt a veszedelmet, amitől félnek” — írja Bibó István, s a fejlemények ezáltal is őt igazolják. Mert anélkül hogy az MDF torzulásának

het és rá kell mutatni az ellenzék, a sajtó és a magyar szellemi élet egy részének negatív szerepére, a másik oldal felelősségére is.

Mert nem azt mondták ránk, hogy elnagyoltak, megalapozatlanok, tévesek a gazdaság átalakítására vonatkozó elképzeléseink, hanem azt, hogy fogalmunk sincs a gazdasági realitá-

konyság vagy közöny volt. Az antiklerikalizmus a vallási türelmetlenség; a harcos liberalizmus a doktriner radikalizmus. És látván, hogy a velük szemben állók nem csupán értekeink és eszményeink túlzó, intoleráns és egyoldalú képviselőit, de ezen értékeket és eszményeket magukat kérdőjelezik meg, óhatatlanul ki-

„Ha bármely közösség egy tagját — legyen az akár a legkevésbé szeretett is — folytonos és mértéktelenül heves külső támadások érnek, természetes módon növekszik meg az iránta érzett belső szolidaritás nagysága. S ha erre még vadabb roham a válasz, az összetartozás ereje csak tovább fokozódik. Az ellenzék és a sajtó nagyobbik fele addig ütötte Csurkát (sokáig részint megalapozatlanul) s rajta keresztül az MDF-et (igen nagy mértékben igaztalanul), amíg az utóbbi jórészt felsorakozott az előbbi mögé, aki aztán volt szíves hírhedt röpiratában utólag teljes mértékben visszaigazolni a rászórt vádakat.”

sokról, s hogy a kormány egyáltalán semmiféle programmal sem rendelkezik. Nem azt mondták, hogy az MDF nagyobb befolyást, erősebb pozíciókat szeretne a sajtóban, s hogy egyik irányzata ezt túl direkt módon, a demokráciában nem éppen szalonképes eszközökkel igyekszik elérni, hanem azt, hogy a kormányzó párt el akarja foglalni, be akarja darálni a médiumokat, hogy lábbal tiporja a sajtószabadságot. Nem azt kifogásolták, hogy akadnak köztünk olyanok, akik a nemzeti elemet túldimenzionálják, hogy a kelletnél erősebb emocionális töltéssel, a türelmetlenségre, a kirekesztésre is hajlamosan élnek meg a maguk magyarságát, hanem azt mondták ránk, hogy nacionalisták, hogy sovíniszta, hogy európaiatlanok vagyunk. A kommunista korszak előtti idők bármelyik elemének bármilyen értelmű rehabilitálása után legtöbbször a „horthysta” és a „feudális” bélyeget sütötték ránk. Nem tapasztalatlanok neveztek a kormányt, hanem ostobának, nem pozíciónövelő, hanem pártállami törekvésekről beszéltek. Nem az egyházak türelmetlen rehabilitációjáról, hanem keresztény kurzusról.

A túlzó és differenciálatlanul általánosító kritikák, amelyek olykor a hecckampányok jellegzetességeit mutatták, természetesen erős ellenreakciókat váltottak ki. Mértéktelenségük miatt a bennük rejlő igazságtartalom sem volt méltányolható. Nemhogy önvizsgálatra, még csak vitára sem ösztönöztek, csupán visszautasításra és viszonyvadásra. És való-

alakult az ellenségkép azokban is, akik ilyesmire korábban nem voltak hajlamosak.

Ismerem azt a fajta eltökéltséget, amelyik ezt vallja: a huszadik század borzalmai jórészt azért következtek be, mert a szellem emberei túlságosan gyávák és óvatosak voltak, restek a harcban, tartózkodóak és következtelenek az ellenállásban, tehát azonnal és teljes erővel kell szembefordulni a veszélyes tendenciákkal, írmagjában eltaposni a rosszat.

Ez a kérelhetetlenség azonban visszaüt. Ha az első elszigetelt, gyanús jelenséget megsejtve vagy egyszerűen csak a politikai rivális lejáratását célzó cinikus számításból gátlástalanul és kampányszerűen annak teljes lehetetlenné tételére törek; ha — miként azt az SZDSZ aktivistái tették Amerikában 1989–90 fordulóján — végigházzalják a baloldali szervezeteket az MDF alapvetően antiszemita, majd a jobboldali köröket (a szélsőséges emigráns csoportokig bezárólag) egyértelmű kommunistarabár beállítottóságának vádjával, akkor nincs mit csodálkozni azon, hogy az igaztalanul rágalmozott félben valóban indulat és ellenszenv ébred a rágalmozó iránt.

Akik pedig ma a túlzó, sokszor indokolatlan, a politikai légkört fölöslegesen mérgező ostoba kommunista-dzást vetik a kormánypártok szemére, azok ne feledjék el, hogy ők nyúltak először, a rendszerváltozás kezdeti szakaszában az antikommunista radikalizmus eszközéhez! Hogy ők mondták azt '89 őszén a nemzeti ke-rekasztal-tárgyalások megállapodásai-

Szuperjumbo a láthatáron?

Támadás az Airbus ellen

A világ első számú repülőgépgyára, a Boeing meglepő ajánlatot küldött január első napjaiban a Daimler-Benz leányvállalatának, a Deutsche Aerospacének: készítsenek együtt megvalósíthatósági tanulmányt egy 650-800 személyes óriás gép tervezéséről és gyártásáról.

A felkérés nem keltett volna feltűnést, ha a német vállalat nem lenne a Boeing legnagyobb versenytársának, a nyugat-európai repülőgépgyártó konzorciumnak, az Airbus Industrie-nek a tagja. A tervezett együttműködés céljai közül a szakemberek véleménye szerint nem lehet kizárni, hogy a Boeing szét akarja robbantani a négy tagból álló Airbus-csoportot.

Két évtized alatt a német, francia, angol és spanyol repülőgépgyártó cégekből álló Airbus Industrie maga mögé utasítva a McDonnell Douglast, megszerezte a második helyet az ágazatban. A Boeing gyártja a világ repülőgépeinek 54 százalékát, a nyugat-európai csoport piaci részesedése pedig már meghaladja a 25 százalékot. A Boeinget mind jobban zavarja, hogy versenytársa egyre növeli piaci részarányát, s már az amerikai légitársaságok is sorra rendelik a légibuszok tucatjait. Valószínű tehát, hogy a Boeing elérkezettnek látja az időt a visszavágásra, s „beülről” akarja meggyengíteni az Airbus.

A Deutsche Aerospace dinamikusan fejlődő repülőgépgyár, amely tavaly megvásárolta a Fokker holland légivállalat részvényeinek 51 százalékát. Részesedése az Airbus-konzorciumban 37,9 százalék. A Boeing a szuperjumboterv megvalósításába esetleg bevonná a konzorcium angol tagját, a 20 százalékos részesedéssel rendelkező British Aerospacet is. Amennyiben sikerülne a Boeingnek „lekapcsolnia” a nyugat-európai konzorcium két tagját — amelyek a részvények csaknem 58 százalékát képviselik

—, az Airbus ugyancsak tervezett óriásgépe soha nem jelenne meg a piacon.

Az Airbus vezérigazgatója még 1991 júniusában bejelentette, hogy a cég foglalkozik egy óriás gép tervezésének és gyártásának gondolatával, amely a következő évtized első felében jelenne meg a piacon. Ezt a kihívást a Boeing nem nézhetett tétlenül, hiszen az óriásgépek piacán az övé a vezető hely. Még a hatvanas években fejlesztette ki a 747-es jumbo típust, amelyből és továbbfejlesztett változataiból eddig 1180 gépet adott el, darabonként mintegy 150 millió dollárért. A 440 utast befogadó jumbók két évtizedes monopolhelyzetét azonban gyengíti a 320 személyt szállító Airbus 340-es modell. Úgy véli tehát a Boeing, hogy nyugat-európai versenytársa kezdi „harapdálni” a nagy befogadóképességű és hosszú távolságot repülő gépek eddig megközelíthetetlenek hitt piacát.

Ebben a helyzetben a Boeing igyekszik lépéselőnyhöz jutni, s ezért állt elő szuperjumbotervével. Elképzelései szerint a világ legnagyobb utasszállítója mintegy 10 év múlva állna forgalomba. A fejlesztés mintegy 15 milliárd dollárt emésztene fel, a hajtóművek tervezése és kialakítása pedig 10 milliárdba kerülne. Noha a Boeing anyagi helyzete kimondottan jó (készpénztartaléka 4,6 milliárd dollár), egyedül nem tudja a tervezést és a gyártást finanszírozni. Ráadásul a bankok az utóbbi években igen óvatosak a repülőgépgyártók finanszírozásában, hiszen a légitársaságok összesített vesztesége az

elmúlt három esztendőben 10 milliárd dollár volt, s így nincs sok anyagi lehetőségük gépparkjuk tömeges lecserélésére, bővítésére. Számítások szerint a szuperjumbo gyártása csak száz eladott gép után lenne nyereséges, kérdés azonban, hogy a légitársaságok anyagi helyzete megengedi-e majd az óriásgépek tömeges vásárlását.

Hírek szerint együttműködési felkérést kapott a Boeing három japán partnere, a Mitsubishi Heavy Industries, a Kawasaki és a Fuji Heavy Industries. Nem kizárt, hogy a Boeing meghívja együttműködésre az Airbus-csoport francia és spanyol tagját is. A Deutsche Aerospace viszont ragaszkodik a Tupoljev-művek bevonásához is, s szó van a McDonnell Douglas esetleges bekapcsolódásáról is. Érthető, hogy a Boeing nemzetközi konzorciumi együttműködés keretében szeretné megosztani a fejlesztési költségeket és a kockázatot. Az elsődleges cél azonban az Airbus „semlegesítése”: miután a piacon belátható időn belül nem lesz igény két szuperjumbo modellre, a Boeing számára már az is győzelmet jelent, ha a nyugat-európai repülőgépgyártó konzorciumot együttműködő partnerei között tudhatja. Az amerikai vállalat számára az a fontos, hogy a szuperjumboversenyben ő legyen az első és egyetlen, s az óriásgépek piacát továbbra is a Boeing név fémjelezze.

A Boeing ajánlata a Deutsche Aerospacének nagy zavart okozott a nyugat-európai repülőgépgyártó konzorciumban, sokan már a szakadás lehetőségét sem zárták ki. A zavar, a riadalom, a bizonytalanság pedig egyértelműen az amerikai cég malmára hajtja a vizet, hiszen saját piaci helyzetének erősödését idézi elő. Akár lesz szuperjumbo, akár nem, a Boeing lépéselőnyhöz jutott „a birodalom visszavág” jellegű manővere révén. Számára ezek után szinte mellékes, hogy miként alakul a szuperóriás gép sorsa.

Gonda György

JÁNLATOK

Gyár Gazdasági Kamarától
felelősséget vállalni nem tud.
Gyár Gazdasági Kamarában
h. tér 6—8. IV. em. 437. tel.:
285, tlx: 22-4745) 9—15 óra
áron készpénzfizetéssel
cikkek postán utánvétellel is
szerezhetők.

táznál ügynökként: vasárú, ruházat,
textil darabárú

USA

PK-30103 Autoápolási cikkek for-
galmazásához elosztót keres (prospek-
tus)

VEGYES AJÁNLATOK

Banglades

PV-21232 Ruházati cikkekét im-
portálna ügynökként; közös vállalko-
zás is érdeklő felvásárlásra és gyártásra

India

PV-21234 Export: pamut ruházati
cikkek, kézi csomózású szőnyeg és
ágytakaró, népművészeti textília; to-
vábbá közös vállalkozást létesítene
Magyarországon néhány speciális cik-
ke gyártására

Spanyolország

PV-21233 Export: fogyasztási cik-
kek, élelmiszer, energetikai cikkek
stb.; továbbá export-import ügynökség-
et vállal

Etiópia

PV-30102 Export: mezőgazdasági
cikkek; export-import: irodaszerek, fo-
gyasztási cikkek; import: mezőgazda-
sági gépek, idegenforgalom, képvisel-
let kormánytenderekben, jogi tanácsa-
dás

Irán

PV-30103 Export: gránit és más
építőkö, kábel és huzal; import: villa-
mos cikkek; továbbá ügynökséget vál-
lal

PV-30104 Export: márvány, gránit,
bőr, sáfrány, pisztácia, szőnyeg; im-
port: márvány- és gránitvágó-, fém-,
textil-, papír- és karton-, műanyag-,
vegyszer-, porcelán-, cukor- és gyógyszer-
ipari gépek és anyagok

Svájc

PV-30101 Export: elektronikai al-
katrészek; továbbá nyákgyártók és
szerelők (CAD fejlesztési lehetősé-
gel), hibrid és húzalkötőanyaggyártók,
tekerrelők és műnyagsajtológók kap-
csolatát keresi (február második felé-
ben felkeresi az érdeklődőket)

USA

PV-30105 Kozmetikai cikkekét,
testápoló szereket és Vegyi anyagokat
exportálna, illetve forgalmazásukhoz
elosztót keres

PV-30106 Export: építőanyag (ce-
ment, furnér, fa, napenergiás cikkek),
egészségügyi felszerelés, kommuniká-
ciós berendezések, élelmiszer (rizs,
kukorica, búza stb.), nyersanyagok,
fémhulladék, autókalkatrész, ruházat
stb., továbbá kizárólagos magyaror-
szági képviselőt nevezne ki

PV-30107 Export: ruházat, szer-
szám, szerszám, tartozék, építőipari
vasárú, számítógépes cikkek, ajándék,
lepedő, törülköző, gyermek autó-
ülés, gyerekkocsi, magas szék, élelmis-
szer, irodaszerek stb.; továbbá a fenti
cikkek forgalmazására ügynököt keres

Török textilipari cég magyaror-
szági gyermekruha kereskedők meg-
keresését várja. A cég által gyártott és
forgalmazott termékek: gyermek nad-
rágók, zakók, sportruházati cikkek, in-
gek, gyermekruha együttesek, öltö-
nyök stb. elsősorban bársony, farmer,
pamut, vászon stb. anyagokból, min-
den évszakra, kedvező áron.

Cím: Mehmet Melemen, Export-
Import Manager

AGIEKS Textile Industry and Tra-
ding Ltd. Co.

Mehmet Akif Mah. İnönü Cad.
Gürler Sok. No: (Kitelli) IST Turkey,
İstanbul

Fax: 90 1 548 37 20, 527 11 47,
Phone: 698 27 61-62

3050 Festék/máz ügynököt keresnek
3048 KEYTRONIC PC billentyűzet
4045 2 millió doboz sör
3043 Búza/tejpör/cukor/vaj
3036 Új multimédia rendszer
3037 Minden fajta gumi termék
3036 Új szintetikus divat kelme
3035 Motorkerékpár
3034 Automatikus címkéző rendszer/berendezés

KERESLET

M3099 Orvosi berendezés
3098 Transzisztor, elektróda
3093 Nintendo cartridge-t vesznek
3091 SONY audiovizuális szerkesztő rendszer
3090 CATV és BS/CS rendszer
3076 Furnérlemezt gyártó gépet keresnek
3070 Sürgős! Fém arany
3063 Parafin. Marólóg. Ecetsav
3040 Melaszt keresnek
3019 Hagyma

Az Állami Vagy

**A privatizációt segítő
közé az Állami Vagy
tendereit. További informá-
megjelölt intézmé-
személyeknél lel**

Az Állami Vagyonügynökség
megbízásából a Miskolci Élelmiszer-
kereskedelmi Vállalat üzleteinek ér-
tékesítésére árverést hirdet.

Az árverés ideje: 1993. február 9.

Az árverés helye: A MÉKV köz-
pontja

(Miskolc, Szentpály u. 1. IV. em.
tárgyaló)

A jelentkezés feltétele: a kikiáltási
ár 5 százalékának megfelelő bánat-
pénz látra szóló betétkönyv formájá-
ban történő letétbe helyezése 1993.
február 5-én 11 óráig Arval Gáspár-
né pénzügyi vezetőnél a MÉKV
központjában.

További információt és írásbeli tá-
jékoztatást az értékesítésre kerülő üz-
letekről a szervezést és az árverést
lebonyolító MÉKV Vállalkozási
csoportja ad (tel: 46/328-467).

A privatizációs költség kivételé-
vel a vételár kiegyenlítésénél az
ÁVÜ a kárptólási jegyet a kamattal
növelt névértéken befogadja.

Az AGIC TREUHAND Könyv-
szakértő Kft, valamint Bálintfy és
Társai Nemzetközi Kereskedelmi
Ügyvédi Iroda mint tanácsadók az
Állami Vagyonügynökség megbízá-
sából nyílt pályázatot hirdettek a ST.
GLASS Öblösüveggyártó és Forgalm-
zó Rt (3100 Salgótarján, Huta út
1.) állami tulajdonban levő részvé-
nyeinek értékesítésére.

Az Állami Vagyonügynökség az
1993. január 25. 12 órai beadási ha-
táridőt meghosszabbította.

A pályázat új beadási határideje:
1993. február 9. 12 óra

Pályázatbontás: 1993. február 9.
14 óra

Az Állami Vagyonügynökség pá-
lyázatot hirdet privatizációs tanácsa-
dók kiválasztására. A privatizációs
eljárás alatt álló cég:

— neve: Budapesti Baromfinagy-
kereskedelmi Vállalat

— székhelye: Budapest, Köér ut-
ca 3/a.

— tevékenységi köre: baromfiter-
mékek nagykereskedelme

— jegyzett tőkéje: 171.900 Ft

— az állami tulajdon (ÁVÜ) rész-
aránya: 90,8 %

A pályázat benyújtásának határ-
ideje: 1993. február 12. 15 óra

kereső

ás/vétel
erékhatású dzsip Kínába
g/alsónemű
dzseki
almi vétel
titáska bőrből

észpör
rizs
számolásból
uter periféria
05 típusú autóbusz
okuláris mágnes

Az elnök prémiumát tavaly 70 százalékkal csökkentették

Fókuszot vált a Kodak

Kétmilliárd dollárt „keresett” cégének Christopher Steffen, a Kodak új pénzügyi igazgatója. Steffent január 11-én nevezték ki, s a Kodak részvényeinek árfolyama néhány nap alatt 17 százalékkal emelkedett a New York-i tőzsdén. A Honeywelltől átcsábított pénzügyi „csodadoktortól” mind a cég vezetői, mind pedig a részvényesek a vállalat gazdálkodásának feljavítását várják.

Megelőlegezett bizalomnak tekinthető az árfolyam-emelkedés, amelynek következtében a Kodak piaci értéke 2 milliárd dollárral növekedett meg.

Whitmore cégnél Steffen segítségével rövid időn belül áramvonalasabbá kívánja tenni a világ első számú fotóipari cégét. Vissza akar térni a Kodak eredeti profiljához, az elmúlt másfél évtizedben ugyanis „túldiverzifikáltak” a vállalat tevékenységét. A cég ugyan távolról sem veszteséges, de eredményei nem tükrözik a korábbi dinamizmust. 1991-ben 20 milliárd dolláros forgalom mellett 1,05 milliárd volt az adózott nyereség értéke. Tavaly nagyjából az előző évvel azonos forgalmat bonyolítottak le, amely 1,07 milliárd dolláros nettó profitot eredményezett.

A részvényesek többsége elégedetlen a vállalat eredményeivel, és stratégiaaváltást vár a menedzsmenttől. A hetvenes évek végén a fotóiparba is betört az elektronika: megjelentek az elektronikus fényképezőgépek, s hozzáállták a digitális képalkotás kifejlesztéséhez. Ez utóbbinak az a lényege, hogy nem filmre, hanem lemezre fényképeznek. A lemezről a kép bármikor megjeleníthető a televíziós készülék képernyőjén. Nincsen tehát szükség filmre, fotópapírra, vegyszerekre, előhívó és nagyítóberendezésekre.

Az új fényképezési technika, valamint a videokamera rohamos terjedése számottevően mérsékelte a keresletet a Kodak hagyományos fotóipari termékei iránt. Az óriáscég úttörő szerepet játszott az elektronikus és a digitális technika kifejlesztésében, az új termékekből származó bevételek azonban nem tudták pótolni a hagyományos Kodak-cikkek értékesíté-

sének zuhanását. Ráadásul a nyolcvanas évek végétől a fotóipar sújtja a recesszió. S az sem mellékes, hogy mind az USA-ban, mind pedig a világpiacon a Kodaknak egyre keményebb részesei háborút kell vívnia japán versenytársaival.

Az elektronikai fejlesztések nyomán a Kodak tevékenysége bővült a fénymásológépek és az elemek gyártásával, de a termék-skálán még más új cikkek is megjelentek. 1992 elején már nyilvánvaló volt, hogy újabb átszervezésre van szükség, s az új egy részét megőrizve vissza kell térni a „gyökerekhez” a termelési szerkezetben.

Az új vállalati stratégia középpontjában az úgynevezett fotó-CD technológia áll, amely vegyíti a hagyományos filmet és az elektronika. Az igen nagy költségekkel kifejlesztett „hibrid rendszerben” a hagyományos fotófilmre vett képet egy CD lemezjátszóhoz hasonló berendezés közbeiktatásával jelenítik meg a televíziókészülék vagy a számítógép képernyőjén. Az új technika és technológia kifejlesztése több milliárd dollárba került, s amennyiben a vásárlók befogadják, a Kodaknak nem kell tartania a fotófilmek forgalmának további esésétől. A piackutatások tanúsága szerint a fotó-CD jó keresletre számíthat, s a Kodak vezetősége is erre a termékre „tesz” hosszabb távon.

A vállalat dinamizálása érdekében várhatóan eladják a másológép-üzletágat, amelynek évi veszteségét a szakértők 1-1,5 milliárd

dollárra becsülik. A tervek szerint idén véglegesen bezárnak néhány üzemet, s elbocsátanak kétezer dolgozót. (Tíz esztendő óta ez lesz az első létszámleépítés a vállalatnál.)

Az elégedetlen igazgatótanács tavaly 70 százalékkal csökkentette Whitmore elnök prémiumát, amely nem haladta meg a 140 ezer dollárt. Az elnök és az új pénzügyi vezető a cég eredményeinek és részvényárfolyamának alakulásában új módon akarja érdekeltté tenni a Kodak 40 tagú felsővezetőségét. Minden vezetőnek vásárolnia kell Kodak-részvényeket, beosztástól függően az éves jövedelem, illetve annak négyszerese értékéért. Jelenleg a Kodak vezetői csak kevés részvényt tartanak a kezükben, öt év türelmi időt kaptak az előírt mennyiség megvásárlására, illetve öt esztendő alatt kell elérniük a maximum összeget. Ilyen értékű részvény birtokában a vezetők várhatóan az eddiginél többet tesznek a cégért, hiszen a részvények árfolyamának alakulása már saját vagyonukat is érinti. Az elnök például 957 ezer dollárért köteles részvényt vásárolni. (Érdemes megjegyezni, hogy a nagy értékű saját részvényvásárlást a Chrysler, az American Express, a Household International és a Xerox is kötelezővé tette legfontosabb vezetői számára.)

Korábban az amerikai vállalatok vezetői vagy prémiumként, vagy pedig igen kedvezményesen áron juthattak saját cégük részvényeihez. Érthető módon ez a juttatás

nem keltette bennük a tulajdonos érzését, hiszen nem tették vagyonukat kockára. Sőt sok vállalati vezető jó pénzért gyorsan túl adott az ingyenes vagy csaknem ingyenes részvényeken!

Steffen korábbi munkahelyein arról volt ismert, hogy erőteljesen megnyirbálta a vállalati költségeket mind a termelés, mind pedig az adminisztráció területén. Különleges érzéke van a „rejtett költségek” feltárására és felszámolására. A Honeywell a Kodakéhoz hasonló gondokkal küszködött, amikor Steffen vette át a cég pénzügyeinek irányítását. Egyik első ténykedése az volt, hogy a vállalat vezetőit pénzügyi tanfolyamra küldte, s szinte kényszerítette őket arra, hogy a legapróbb részletekig gondolják végig saját és részlegük tevékenységének költségtényezőit. S az eredmény a Honeywellnél nem is maradt el: rövid idő alatt a forgóteke-szükséglet 2,2-ről 1,6 milliárd dollárra csökkent...

Hasonló intézkedésekre készül a sztár pénzügyes a Kodaknál is.

A Wall Street a részvények árfolyamán keresztül „honorálja” Steffen és az elnök átalakítási törekvéseit. Tőzsdei szakértők szerint a Kodakot sikerült még időben „elkapni”, s ez azt is bizonyítja, hogy nyereséges, látszólag egészséges cégek is időről időre áramvonalasításra szorulnak. A vératómlesztéshez nem kell megvárni a válságot.

Gonda György

PéNZ Plusz Piac

A MAGYAR HÍRLAP melléklete megjelenik minden pénteken 8 oldalon

Szerkeszti:
EMÖD PÁL

Tervezőszerkesztő:
FÁBIÁN KATALIN

A szerkesztőség címe:
1087 Budapest, Kerepesi út 29/B
Tel: 134-33-30

Kiadja a Magyar Hírlap Rt.
Nyomja a Marquard Szines Nyomda Kft.

**MAGYARORSZÁGRA
EXPORTÁLNA**

Banglades
PE-30117 Fagyasztott garné-
rák és hal

Dél-afrikai Köztársaság
PE-30108 Szójagranulátum (is-
mertető)

Gána
PE-30107 Élelmiszer: ananász,
kakaócikkek (felsorolás), tonhal
és trópusi halak (fagyasztott és
konzerv), fa (felsorolás), bútor

India
PE-30118 Textilcikkek, hímzés
PE-30119 Nyers és feldolgozott
gránit, márvány, homokkő és pala

Németország
PE-30109 Pamut és kevert női
fehérmű (árjajánlat)

PE-30110 Új és használt hús-
feldolgozó gépek garanciával,
pótalkatrész-kiállítással és szer-
vizzel

Olaszország
PE-30116 Ruházat: tréningru-
ha, bőrdzseki, tolldzseki, farmer,
pólóing stb.

Törökország
PE-30111 Műanyag fröccsön-
tött irodaszerek (rajzeszközök),
iskolai írókészletek, ceruzahegye-
ző, játék (prospektus, árjajánlat
megtekinthető)

PE-30112 Ipari és háztartási
hűtőgép, vitrines is, fagyasztó,
fagylaltgép, italadagoló (csak
megtekinthető török nyelvű pros-
pektus)

PE-30113 Sütődei berendezé-
sek (prospektusok megtekinthe-
tők)

PE-30114 Papír: faxpapír, szá-
mítógéppapír, fénymásolópapír,
telexpapír, pénztárgéppapír,
összeadó-gép-papír

PE-30115 Sütőipari gépek (fel-
sorolás)

ÜZLETI AJÁNLATOK

**A közölt ajánlatokat a Magyar Gazdasági Kamarától
kaptuk. Az MGK ezekért felelősséget vállalni nem tud.
A közölt ajánlatok a Magyar Gazdasági Kamarában
(1055 Budapest, Kossuth tér 6—8. IV. em. 437. Tel.:
153-3333/236, fax.: 153-1285, tlx: 22-4745) 9—15 óra
között 700 Ft+25% áfa áron készpénzfizetéssel
megvásárolhatók. Vidékiek postán utánvétellel is
megrendelhetik.**

**MAGYARORSZÁGRÓL
IMPORTÁLNA**

Banglades
PI-30112 nyomdagép, nyom-
dai felszerelés, bankjegypapír,
biztonsági papír, bankjegynyomó
festék, PP-szalag bankjegyköte-
gelésre, csőkút, emelőszivattyú
stb.

PI-30113 Nyomdaipari gépek
(felsorolás), bankjegypapír, biz-
tonsági papírok, papír- és bank-
jegyszámoló gép

Benin
PI-30108 Számítógép, elektro-
nikai cikkek, használt autó, ruhá-
zat, lábbeli, szőnyeg, textília és
más fogyasztási cikkek

PI-30109 Sportcikkek, táska,
fényképezőgép, új és használt
elektronikai cikkek, ruházat és
lábbeli, ruházati kiegészítők, iro-
daszer, ékszer, vasáru, játék és
más fogyasztási cikkek

Jemen
PI-30110 Világítástechnikai
cikkek, álmennyezet-alkatrészek,
fürdőszoba-felszerelés, csempe,
bébiétel, fém- és fabútor, bútor-
textília, termosz, gumiabroncs

Libanon
PI-30114 Használt gépek (fel-
sorolás) és ruházat

Nagy-Britannia
PI-30111 Rövidáru (felsorolás)

ÜGYNÖKI AJÁNLATOK

Ausztrália
PK-30106 Ipari építőipari és bányászati gyémántszerzők (felsorolás) forgalmazására ügynököt keres

Nagy-Britannia
PK-30104 Ügynökként importálna a következőket: bor, sportruházat, sportfelszerelés, arany és ezüst ékszer

Olaszország
PK-30105 Keverő, reaktor, fermentor, kozmetikai ipari és gyógyszeripari berendezések (felsorolás)

VEGYES AJÁNLATOK

Ausztria
PV-108 Szezononként 8000-10000 óra kézi hímzési kapacitással rendelkező, németül tudó nyugat-magyarországi partnert keres

India
PV-30115 Textíliát és textilcikkeket exportálna (felsorolás), illetve forgalmazáshoz ügynököt keres

Nagy-Britannia
PV-30112 Moherfonal kézi és gépi kötéshez (minták megtekinthetők)

PV-30113 Londoni székhelyű nemzetközi kereskedelmi társaság partnert keres helyi kereskedelmi hálózat kialakítására, amely tagjainak kereskedelmi tevékenységét segíti a világpiacon (működési leírás)

PV-30114 Márkás (felsorolás) farmert és más ruházati cikkeket importálna, illetve beszerzésére felvásárlóügynököt nevezne ki

Németország
PV-30109 A következő területeken működő kereskedelmi cég magyar kereskedelmi partnert keres: autóalkatrész, jármű, műanyag, élelmiszer, fogyasztási cikkek stb.; továbbá műanyag hulladék feldolgozását végző céget keres, közös vállalkozás is lehetséges

Törökország
PV-30111 35 cég ajánlatai: export, import, ügynökség, befektetés
USA

PV-30110 San Franciscó-i ajándékiállításon díjat nyert földrengéskonzervet exportálna, illetve forgalmazásához ügynököt keres (kérésre prospektust és árlistát, 18,5 dollárért mintát küld)

Amerikai cég használt mezőgazdasági és építőipari gépek eladásához keres magyarországi partnert.

Cím: The Arnold's Implement USA, Mr Frank Arnold, W. 6485 Patner Creek Rd. Neillsville WT 54456 USA, Tel: 715 743 4583, Fax: 715 743 4063

Angol építész tervezővállalat szolgáltatásait ajánlja magyarországi ügyfelek részére. Főként épületek fenntartásával, állagmegórással foglalkozik.

Cím: Mr. L. Morgan, Feilden + Mawson, Ferry Rd, Norwich NR1 SU GB, Tel: 0603 629571 Fax: 0603 633569

A Világkereskedelmi Központok Szövetsége a világ 60 országa 240 városának mintegy 400000 vállalatát tömöríti. Az alábbiakban a szövetség Network elnevezésű számítógépes hálózatában szereplő ajánlatok egy részének fejlcéit tesszük közzé. A konkrét ajánlatok 800 Ft + 25% áfa ellenében rendelhetők meg. A rendszerben található összes ajánlat fejlcét díjtérítés ellenében faxon megküldjük megrendelőinknek. Hazai vállalatok is közzétehetik üzleti ajánlataikat rendszerünkön keresztül. Online csatlakozás is lehetséges. További felvilágosítást ad: Félégyházi András, Kosztyu Zsolt WTC Network Budapest tel: 2022998, fax: 2022894

KÍNÁLAT

M3298 M500-as cement ömlesztve 27 USD FOB
3291 Bőruha és pénzdetektor
3287 MERCEDES 230 és AUDI 80 exportra
3284 B*O*Y USA cigaretta
3268 Szezámmag

Partnerkereső

3260 Utasszállító repülőgép
3259 MI-8 helikopter, 915 000 USD
3258 Olcsó steril sebészkesztyű
3256 Cukor és csirke eladó
3255 Kanadai keményfa, pulp fa
3254 Felújított IBM monitorok, USA
3250 Szépitőszér
3246 Ásványvíz és természetes zeolit
3245 Szárított kókuszdió, kókuszhéj
3244 Tikfacikkek
3242 Gumi
3234 Porcelán- és vinilbaba
3228 72 férőhelyes dízel/gáz autóbuzs
3227 Lőfegyver/puska/vadászpuska/lőszer

3224 Kollaterális biztosítékok (SLC, PBN, PBG)
3222 Meleghengerelt acélemez
3220 450 és 500-as cement. PVC
3217 Használt felnőt/gyermekek farmer
3216 Kagyló konzerv
3215 Friss ananász

KERESLET

M3277 Használt hajó, tartályhajó stb.
3257 Amerikai zár, nem USA szállító
3243 Fémhulladék és ronkfa
3241 4700 µF-os kondenzátor
3236 Cukorfinomító/csomagoló üzern
3233 TTY IC (SMD típus), elektronikus alkatrészek
3204 Sürgős! Arany és JP1A
3197 Használt 43/45'-ös hűtő utánfutó
3189 Könnyű kőolajat keresnek
3185 Használt hordozható kompresszort keresnek
3182 Élelmiszer Oroszországnak
3178 Aramidszál vagy -kelme

93. 2. 11.

Keleten is csak magukra számíthatnak

Válságlovaglás Ukrajnában

A konzervatív parlament és a gazdasági reformerek küzdelmének első fordulójából az utóbbiak kerültek ki győztesen, miután sikerült elfogadtatniuk a törvényhozással február első napjaiban Ukrajna első piacgazdasági tervét. Keleti szomszédunk gazdasági válságához politikai krízis is társul, amelynek megoldása mindenekelelt a piacgazdaság felé vezető út sikerétől függ. Leonyid Kucsma-kormány tavaló október közepén kezdte el gazdaságliberalizálási programjának végrehajtását, amely komoly nehézségekbe ütközött a továbbra is központi támogatásokat igénylő ipari lobb ellenállása miatt.

Az 54 esztendő kormányfő — aki korábban a szupertitkos dnyepropetrovszki rakétagyár vezetője volt — és fiatal szakemberekből álló kabinetje kaotikus gazdasági állapotokat örökölt elődjétől, Fokin konzervatív miniszterelnöktől. Tavaló a bruttó nemzeti termék (GNP) 14 százalékkal, a termelékenység pedig 15 százalékkal csökkent. Számottevően visszaesett a közszükségleti cikkek gyártása, a költségvetés hiánya pedig a GNP 36 százalékaival volt egyenlő. Éves szinten az infláció meghaladta az 5500 százalékot, miközben az átlagberek csak 960 százalékkal emelkedtek. 1993 elején az ország valutatartaléka mindössze négy millió dollár volt és rohamosan romlik az átmeneti pénz, a karbovanyec értéke is.

Ukrajna kilépett a rubelövezetből, a vágatató infláció miatt pénze szinte óráról órára veszít értékéből, s egyelőre nem tudni, mikor vezetnek be az ország önálló valutáját, a hryvnyát. A termelést akadályozza az olajhiány. Tavaló Oroszország 15 millió tonna kőolajat szállított Ukrajnának, amelynek éves szükséglete

45 millió tonna. Az idei esztendőre sikerült 20 millió tonnán megállapodni, s Moszkva és Kijev közösen aknázza majd ki a tyumeni olajmezők egy részét. A januári orosz—ukrán miniszterelnöki tárgyalásokon megállapodás született arról is, hogy Ukrajna továbbra is szállít fegyvereket Oroszországnak.

Miközben a Kucsma-kormánynak nem kis feladatot jelent a gazdaság „alapjáraton” való működésének fenntartása, napi küzdelmet kell folytatnia az iparbárókkal és a konzervatív többségű parlamenttel. A gyárigazgatók lobbija tiltakozik az üzemek bezárása és a privatizáció ellen, s nem hajlandó tudomásul venni, hogy a kormány fel akarja számolni az ipari kiskirályok összefonódását. A reformok keresztülviteléért folytatott harcban a kormány számára némi könnyebbséget jelent, hogy különleges jogköre révén gazdasági döntéseit rendeletek formájában, a törvényhozás megkerülésével hozhatja meg. Ez a jogosítványa azonban csak április utolsó napjáig érvényes, tehát a reformintézkedéseket erőltetett ütemben kell meghoznia és megvalósítania.

A piaci viszonyok kialakításának jegyében a kormány nemrégiben elrendelte az élelmiszerárak felszabadítását, megváltoztatta az adórendszert és kis termőföldterületeket jutott az igénylőknek. Jelentősen emelték a közlekedési tarifákat is. A parlament viszont határozatban szólította fel a kormányt az élelmiszerárak ellenőrzésének és a jegyrendszernek a visszaállítására, s ellenezte a földek privatizálását is. A kormány ellenállt a parlament nyomásának, s nem kis meglepetésre sikerült a törvényhozással elfogadtatnia Penze-

nyik gazdasági miniszter válságkezelő programját. A tervet egyeztetették a Nemzetközi Valutaalappal is, amely az újabb kölcsönök folyósítását az ukrán—orosz adósságalku megszületéséhez köti. (Arról van szó, hogy a volt Szovjetunió adósságainak visszafizetéséből mekkora hányad jut Ukrajnára.) A válságterv értelmében szigorúan ellenőrizni kell a pénzkínálatot, gyors ütemben kell privatizálni a kisvállalatokat és haladéktalanul be kell vezetni az átfogó földreformot. A havonta 50 százalékkal emelkedő inflációt 1993 végére 6 százalékra kívánják mérsékelni, s drasztikusan csökkenteni szeretnék a költségvetés hiányát.

A gazdaság összeomlását megakadályozandó, a kormány az idei esztendő végéig privatizálni akarja a kisüzemek és a boltok 50-80 százalékát. Megkezdődik a nagyvállalatok privatizálása is, a reménytelenül veszteséges cégek egyharmadát azonban 1994 közepéig véglegesen bezárják. (Érdemes megjegyezni, hogy a kormány eltörölte az előző kabinet rendeletét arról, hogy az 1500 legsikeresebb ukrán vállalatra nem terjedhet ki a privatizáció.) Egy új kormányrendelet az állami vállalatok döntő többsége számára lehetővé teszi, hogy részvénytársasággá alakuljon át az első fél év végéig. A tervek szerint az átalakult vállalatokat nyilvános árveréseken privatizálják.

A tulajdonlás szabályai még nem tisztáztak, annyi azonban valószínű, hogy a dolgozók megvásárolhatják majd kedvezményesen saját vállalatuk részvényeinek 10-15 százalékát. A vállalati vezetők döntő többsége ellenzi a privatizációnak ezt a módját, ezért a kormány igyekszik „leszerelni” az ellenállást: tervei sze-

rint a cégek menedzsmentje gyakorlatilag ingyen szerezheti meg a privatizálásra kerülő vállalatok részvényeinek maximum 10 százalékát. Hamarosan megkezdik a privatizációs kuponok szétszétosztását, amelyeket a lakosság úgynevezett privatizációs bankszámlán tarthat mindaddig, amíg fel nem használja azokat a vállalati árveréseken. (A bankszámlák egyértelmű célja, hogy a kuponok megőrizzék értéküket.)

A gazdaságátalakítási program végrehajtása — amennyiben a konzervatív erők nem futtatják zátonyra —, a veszteséges üzemek tömeges bezárása a jelenlegi 80 ezerről 1994 végére várhatóan 3 millióra növeli a munkanélküliek számát. Nem kis feladatot jelent majd az állástalanság terjedése nyomán keletkező újabb szociális gondok megoldása, miközben a kormánynak szembe kell szállnia a burjánzó korrupcióval is. A Világbank Ukrajna szociális és humanitárius programjainak támogatására a tervek szerint 1,5 milliárd dollárt fog folyósítani.

Nyugati szakértők véleménye szerint Ukrajna gazdasági válsága még távolról sem érte el mélypontját. A kilábalással kapcsolatos tervek főbb vonalait már ismertek, a sikeres megvalósítás előfeltétele azonban a gazdasági káosz felszámolása, valamint a reformerök pozícióinak a megszilárdítása. A Kucsma-kormány működésének első hónapjai reményt keltettek, Kijev számára azonban még igen távoli a fény az alagút végén. Ráadásul keleti szomszédunknak — a térség többi országához hasonlóan — a gazdaság átalakításában szinte teljes egészében magára kell számítania.

gok Európában?

Gazdasági hatalomba

A kiválasztás több lépcsőben folyik. Ha valaki elhivatottságot érez, jelentkezhet különböző társadalmi szervezetek (a Közgazdasági Társaság, a Privatizációs Központ, a Privatizációs Alap) tanfolyamaira, majd a Privatizációs Minisztériumban vizsgát tehet. Eredményes vizsga után a jelölt felkerül egy 2300-fős listára — innen választja ki őt a felügyeleti szerv.

A listán lévők többsége közgazdász vagy jogász, és vegyesen kerülnek ki az állami és magánhivatalokból, vállalatokból. A kinevezéseknél a minisztérium szerint elsősorban a helyi szempontok a döntőek: az adott városhoz, körtzethez kötődő, ott lakó, a vállalattal vagy a termékkel valamilyen kapcsolatban álló felügyelőtanácsi tagokat szókták a feladattal megbízni. A díjazás egységes: a mindenkori országos ipari átlagfizetés 110 százaléka.

Parlamenti képviselő eleve nem lehet felügyelőbizottsági tag, és a minisztérium szerint kizárólag szakmai szempontok érvényesülnek. Ha a vállalatot végleg privatizálták, és a részvények egy részének birtokában a minisztérium felügyelőbizottsági tagot állít, ez gyakorlatilag minden esetben egy a szakmában jártas állami hivatalnok.

• Nemes Gábor

Franciaország

A kormány nevezi ki az állami tulajdonban lévő bankok és nagyvállalatok elnök-vezérigazgatóit

keltségei, ha ilyenek voltak, a kinevezéssel egy időben ezekről le kell mondania. Parlamenti képviselő lehet vállalatok vagy szervezetek igazgatósági tagja, de e tevékenységéről — mi több: részvényérdekeltségéről is — pontos adatokat kell szolgáltatnia, melyek nyilvánosak. A kormányon lévő párt mint olyan, nem nevez ki igazgatósági tagokat, de a kormány feladata az egyetlen állami bank, a Bank of England kormányzójának kinevezése. Persze a kormány, amely Nagy-Britanniában egypárti, képes nyomást gyakorolni kinevezésekre, hatással lehet felügyelőbizottságok személyi összetételére.

Bírálat érte bizonyos körökből a konzervatív párti kormányzatot például azért, mert a BBC kormányzótanácsába igyekezett minél több konzervatívként ismert személyiséget bejuttatni. De aktív politikus ritkán kap kormánypozíciója révén bizottsági, igazgatósági állást, erre inkább akkor számíthat, ha valamilyen okból leköszön, ha közös megegyezéssel leváltják vagy ha nyugdíjazták. Leon Brittan például egy kormánybotrány után magára vállalta a felelősséget, lemondott a kabinetből, és azon nyomban az Európai Közösség mellé nevezték ki, magas eurofizetéssel.

Az angol politika főszereplői közül sokan a gazdasági életből jönnek, így nem csoda, ha a politikából kiválva oda térnek vissza. Korrupció-„szaguk” csak olyan manipulációknak van, amikor brit minisztériumok nyugdíj felé haladó főtisztviselői kedvezmények

Hazai vélemények az összeférhetetlenségről pro és kontra

Az SZDSZ nemrégiben nyilvánosságra hozott 15 pontos programjának egyik javaslata arra irányul, hogy a jövőben a parlament tagjai ne tölthessenek be állami vállalatoknál, illetve állami tulajdonú részvénytársaságoknál igazgatótanácsi vagy felügyelőbizottsági tagságot. A legnagyobb ellenzéki párt képviselői azt szeretnék, ha az Országgyűlés kimondaná az összeférhetetlenséget ezen tisztségek esetében. A törvényhozásnak ehhez kétharmados többséggel módosítania kellene a képviselők jogállásáról szóló törvényt, hiszen ez a jogszabály jelen formájában lehetővé teszi a honatyák számára az említett tisztségek betöltését. A jogszabály csak a politikai összeférhetetlenségről rendelkezik, a képviselők mindössze az ÁV Rt. vezető posztjaitól vannak eltiltva. A parlament tagjai közül pedig csak a házelnök és alelnök nem

zik, a magáncégeknél nem tartják indokoltnak az összeférhetetlenség kimondását. Ha a mellékelt táblázatokat megnézzük, akkor jól látható, hogy az állami cégeknél a kormánypárti képviselők egyértelmű túlsúlya tapasztalható, a magánvállalatoknál viszont nagy számban találhatók ellenzékiek is.

Miután az összeférhetetlenség kimondásához szükséges törvény módosítás kétharmados szavazást igényel, már csak az ismert érdekeltségek miatt sem valószínű, hogy a parlament megszavazza egy ilyen javaslatot. A 168 Óra legutóbbi számában az SZDSZ-es Bauer Tamás vitatkozott erről Szabó Iván ipari miniszterrel, az MDF egyik vezető gazdasági stratégiájával. A miniszter szerint a parlament ellenőrző szerepét segíti elő, ha a képviselők tagjai az állami vállalatok igazgatótanácsának, mert így a törvényhozás legálisan,

Képviselő cégvezetők

Név (párt, F=független)	Cég	Tisztség
Ábrahám Tibor (SZDSZ)	Bondulle Konzervipari Kft.	vezérigazgató
Csurka István (MDF)	Magyar Fórum Kft.	ügyvezető
Demszky Gábor (SZDSZ)*	AB-Beszélő Kft.	ügyvezető
Fejes Attila (MDF)	Zenit Gmk.	képviselő
Kőszeg Ferenc (SZDSZ)	AB-Beszélő Kft.	ügyvezető
Marx Gyula (MDF)	Marx és Tsa Háziiorvosi Bt.	képviselő
Petrenkó János (F)	Pekó Művek	tulajdonos-igazgató
Schamschula György (MDF)	Transfix Kft.	ügyvezető
Szalay Gábor (SZDSZ)	Haldex Rt.	igazgató
Zsíros Géza (FKGP)	Békés M.-i Malomipari V.	igazgató

(A táblázat nem feltétlenül a jelenlegi állapotot tükrözi, hanem olyanok szerepelnek benne, akik mandátumuk idején bármikor cégvezetők voltak.)

*Már nem képviselő

Folytatódik a kólaháború

93. 2. 12.

Stratégiát vált a Pepsi

Újabb fejezetéhez érkezett a két örök vetélytárs, a Pepsi-Cola és a Coca-Cola cég világméretű kóla-, illetve üdítőital-háborúja. A Pepsi belátható időn belül a forgalom nagyságát illetően nem tudja elhódítani az atlantai székhelyű Coca vezető helyét az amerikai és a világpiacon, arról azonban nem mondott le, hogy néhány százalékkal növelje piaci részesedését.

A tét nem csekély, hiszen csak az Egyesült Államokban a fogyasztók évente 48 milliárd dollárt költenek üdítőitalokra. A piaci részesedés 1 százalékos változása tehát már 480 millió dollár többletbevételt, illetve forgalomcsökkenést eredményezhet. Néhány évvel ezelőtt jelentős változás kezdődött meg az üdítőitalok amerikai piacán. Kezdetben nagy piaci sikere volt a Nutrasweet nevű mesterséges édesítővel készített kólának, hiszen az amerikaiak úgymond állandóan fogyókúráznak. Fejenként évente mintegy 200 liter kólát hörpintenek le, s távolról sem mindegy, hogy ezzel mennyi kalória jut be a szervezetbe. A kalóriaszegény kóla természetesen megjelent mindkét óriáscég kínálatában, de a piacutató intézetek felmérései szerint a fogyasztók ízlése ismét változóban van.

A nyolcvanas évek elején a kólák részesedése az amerikai üdítőital-piacon még meghaladta a 90 százalékot, napjainkban viszont nem több 60 százaléknál. A fogyasztók mind szívesebben veszik a gyümölcsleveket, a gyümölcsízű szénsavas üdítőket, az ásványvizet, valamint az úgynevezett sportitalokat. Ez utóbbiak — az úgynevezett izotonerek — fogyasztása kocogás, aerobic és egyéb sportolás után ajánlott magas vitamin- és ásványianyag-tartalmuk miatt. Igen népszerű az óceán másik oldalán a jeges tea, a környezetbarát fémdobozokban jéghidegen árusított citromos, cukros „kész tea”. A Coca-Cola igyekezett követni az „új hullámot”: Nordic Mist néven megkezdte a dobozos forrászvízek forgalmazását, s a svájci Nestlével együttműködve piacra dobta az ugyancsak dobozos Nestlé-t. Mindkét új termék igen nagy üzleti si-

kert hozott a Cocának. Érthető módon a Pepsi sem akar lemaradni az új termékek versenyében, ezért átfogó stratégiát dolgozott ki annak érdekében, hogy „totális” üdítőital-céggé alakuljon át. Noha a kóla továbbra is az első számú terméke marad a Pepsinek, kínálatában mind nagyobb részt képviselnek majd a gyümölcslevek és a vizek, illetve a sportitalok.

Az első „új hullám” ital azonban továbbra is a kóla lesz, de valami egészen szokatlan. Miután az amerikai fogyasztók újabban vonzódnak a színtelen üdítők és ásványvizek iránt, a Pepsi úgy döntött, hogy a hagyományos kólát — cukros és kalóriaszegény változatban — színezőanyag nélkül is gyártani fogja. A csaknem százestendős kóla eddig a fogyasztók számára a barnás színnel volt egyenlő, február végén azonban már színtelen változatban is kapható lesz. (A pszichológusok szerint a színtelenség a vásárlók szemében a víz nyomán a kalóriamentességgel egyenlő.)

A piaci tesztek tanúsága szerint a Crystal Pepsi nagy sikerre számíthat, a vásárlók szívesen fogadják a régi ízt és az új „divatszínt”. A Pepsi tervei szerint a színtelen kóla az ideiglenes végéig megszerzi a piac 2 százalékát, amely csaknem egymilliárd dollárt jelent. (Érdeemes megjegyezni, hogy a Pepsi „robotbántását” a Coca-Cola sem nézi tétlenül: megkezdi egyik népszerű üdítője, a Tab színtelen változatának gyártását és forgalmazását. A birodalom visszavág... (A Pepsi vezetői nagyon remélik, hogy a két-százalékos piaci részesedést a „kristálykóla” nem a hagyományos Pepsi és a Pepsi Light rovására szerzi meg, s ezeknek az üdítőknek nem fog csökkenni a forgalma.)

A Crystal Pepsi azonban csak az első állomását jelenti az új termékstratégiának. Az Ocean Spray cég dzsúzeit a jövőben a Pepsi forgalmazza, akárcsak az Avalon kanadai vállalat kristályvizeit. Még 1993-ban eljut a fogyasztókhoz a Pepsi és a Lipton közös vállalatának új terméke, a dobozos jeges tea. Miután mind nagyobb a kereslet a „sima” víz iránt dobozos formában, a Pepsi ezt a lehetőséget sem hagyja ki: H²O! néven olcsó és jó minőségű ivóvízzel látja el a szupermarketeket, az utcai árusokat és a vendéglőket.

Az új termékek sorából nem hiányozhatnak a sportitalok sem. Ezt a piacot jelenleg 90 százalékban a Gatorade italok uralják, amelyek egy „kivülálló” cég termékei. All Sports néven a Pepsi sportitalcsaládot fejlesztett ki, amellyel meg kívánja szerezni a piac 20 százalékát. Ugyanakkora részesedés elérését tűzte ki célul a Coca-Cola is, amelynek Power Ade nevű sportitalai most jelennek meg a tesztpiacokon. (Az USA-ban egy-egy új termék országos bevezetése előtt gyakorlati vált a forgalom alakulásának figyelése a tudományosan kiválasztott tesztpiacokon, tehát egyes városokban és egyes szövetségi államokban. A tesztpiacok forgalma, tapasztalatai alapján döntenek a fogyasztási cikkeket gyártó cégek új termékeik további sorsáról, „terítéséről”, reklámjáról, marketingjéről.) A két vezető kólagyártó részesedési háborúja még idén kiterjed a sportitalok piacára.

A „sima” és az ásványvizek évi 1,5 milliárd dolláros piacán azonban a Pepsi rendelkezik jelentős előnnyel, ebben az üzletágban nem várható cégháború, a jelek szerint a Coca-Cola beletörődött a második

helybe. Az üdítőital-háború újabb ütközését a Pepsi is jó üzleti eredményekkel a tarsolyában kezdi meg. Az óriáscég forgalma 1992-ben 14 százalékkal növekedett, s elérte a 22 milliárd dollárt. Számottevően növekedett az előző évhez képest a profit is: a Pepsi adózás utáni nyeresége tavaly 1,4 milliárd dollár volt, 21 százalékkal több, mint 1991-ben. Két számjegyű növekedést ért el a Pepsi mindhárom üzletága, nevezetesen a Frito Lay zacskóskrumpli-óriásvállalat, a gyorsétterem-hálózatok (Pizza Hut, Kentucky Fried Chicken), valamint az üdítőital-palackozók.

Miközben a Pepsi üdítőital-üzletágát szinte teljesen átszervezik, a vállalat agresszív felvásárlási politikát folytat. Tavaly világszerte több mint 50 palackozócéget kebelezett be, amelyek ezentúl az üveges és a dobozos Pepsi-termékeket ontják. Megkülönböztetett figyelmet fordít a Pepsi Kelet-Európára, ahol lényegesen kedvezőbb piaci pozíciókkal rendelkezik, mint a Coca-Cola. Míg az USA-ban és a világ legtöbb országában a Coca-Cola a listavezető, térségünkben a Pepsié az elsőség. S a terjeszkedésnek nincsen vége: a Pepsi és az angol Cadbury Schweppes január végén franchise-megállapodást kötött arról, hogy Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában és Magyarországon az amerikai konszern palackozza és forgalmazza a szigetországi cég különböző üdítőit, köztük a Canada Dryt és a Schweppest.

A Coca-Cola persze nem nyugszik bele a kelet-európai viszonylagos sikertelenségbe, s több mint egymilliárd dolláros beruházással igyekszik riválisát megszorítani térségünkben. Idén az USA-ban, Kelet-Európában és más piacokon a két kólacsászár új termékeket vet be a vásárlók elhódítására. A Coca világlétszerejét nem fenyegeti veszély továbbra sem, az új Pepsi-stratégia viszont arról tanúskodik, hogy a több lábbon álló vállalat tevékenységét tovább diverzifikálja, s a küzdelmet nem adja fel.

Gonda György

MAGYARORSZÁGRA EXPORTÁLNA

- Csehország**
PE-30131 Ukrán tejpör árajánlattal és minőségi leírással
- Dél-Korea**
PE-30126 Faxgép (műszaki adatok)
- Egyiptom**
PE-30132 Marha- és bivalybőr, rost műbőr, lábbeli, zselatin
- Hollandia**
PE-30134 Használt teherautó és teherautó-alkatrész (német, angol és orosz nyelvű levél, prospektus megtekinthető)
- India**
PE-30120 Ruházati cikkek, divat ékszer, nyakkendő, táska
- PE-30121 Gránit dísz tárgyak 1 kilogrammtól 2,5 tonnái (fényképek megtekinthetők)
- PE-30122 Trópusi gyümölcs- és zöldségkonzerv, fagyasztott gyümölcskoncentrátum (felsorolás, árajánlat)
- PE-30123 Kézműipari cikkek: ruházat, hímzés, divat ékszer (féldrágák, fa, csont, szaru, üveg stb.), dísz tárgyak, karácsonyi díszek, bojt, zsinag, szőnyeg stb.
- Litvánia**
PE-30125 Fémcikkek villamosipari célra (rézfólia, rézötvezetek, fémprofilok, huzal)
- Nagy-Britannia**
PE-30136 Villamos fotóberendezések, szénfűtést utánozó kandalló, vízmelegítő, zuhany (prospektusok megtekinthetők)
- PE-30137 Vendéglői berendezések: viktoriánus stílusú villamos burgonyasütő kályha és forróvízes ételtároló, 5, 7 literes italosdoboz kinézetű levesesfazék (prospektusok)
- Pakisztán**
PE-30127 Márvány- és ónixcikkek
- PE-30128 Textilia, textilcikkek (felsorolás)
- PE-30129 Frottircikkek: törülköző (ár-ajánlat), fürdőköpeny stb.
- PE-30130 Textilia, ruházat, törülköző, ponyva, sátor, hálósák, pamutfonal-hulladék
- Románia**
PE-30133 Mozdony, dízelmotor, fűrészkészlet, generátor, építőipari gépek, gömbtartály, kompresszor, fék, öntött és kovácsolt alkatrészek, kohászati berendezés, vegyipari berendezés, vágószerszámok, hidraulikus elemek stb.
- Spanyolország**
PE-30124 Sportruházat

ÜZLETI AJÁNLATOK

A közölt ajánlatokat a Magyar Gazdasági Kamarától kaptuk. Az MGK ezekért felelősséget vállalni nem tud. A közölt ajánlatok a Magyar Gazdasági Kamarában (1055 Budapest, Kossuth tér 6—8. IV. em. 437. Tel.: 153-3333/236, fax.: 153-1285, tlx: 22-4745) 9—15 óra között 700 Ft+25% áfa áron készpénzfizetéssel megvásárolhatók. Vidékiek postán utánvétellel is megrendelhetik.

Szingapúr
PE-30135 PET palack 250 millilitertől 20 literig, cumispalack (prospektus)

MAGYARORSZÁGRÓL IMPORTÁLNA

- Fidzsi**
PI-30121 Bőr lábbeli, bőrcikkek, ruházat, élelmiszer, ékszer, üzleti ajándékok, táska, elektronikai cikkek, autóalkatrész stb.
- Irak**
PI-30118 Villamos cikkek, textil, fonal, konzerv kivéve zöldség
- Jordánia**
PI-30115 Műanyag cikkek, üvegáru, konyhafelszerelés, háztartási felszerelés, ajándék
- Marokkó**
PI-30120 Háztartási felszerelés (konyhafelszerelés, asztalnemű, kerámia, üvegáru, műanyag cikkek), növények, virágok, kempingfelszerelés, bútor, játék, óra, reklámajándék, naptár, napló, irodafelszerelés, optikai cikkek, napszemüveg, élelmiszer, ruházat, lábbeli, textil, táska kozmetikai cikkek, ékszer, villamos- és elektronikai cikkek, gépek, autóalkatrész stb.
- Portugália**
PI-30119 Szappan, fagyasztott és konzerv hús és hal, tejpör és más élelmiszer
- Spanyolország**
PI-30116 Madáreség (felsorolás)
- Togó**
PI-30117 Villamos és elektronikai cikkek, óra, új és használt lábbeli és ruházat, sportruházat, élelmiszer (konzerv, keksz, fűszerek), textil és más fogyasztási cikkek

ÜGYNÖKI AJÁNLATOK

- Fidzsi**
PK-30108 Ügynökség importálna a következőket: vasáru, építőanyag, konyhafelszerelés, textil, szőnyeg, táska, elektronikai cikkek, élelmiszer, kozmetikai cikkek, napszemüveg, lábbeli, sportcikkek, ékszer, óra
- Nagy-Britannia**
PK-30110 Pénzügyi és üzleti tanácsadással foglalkozó cég ügynököt keres
- Spanyolország**
PK-30107 Kereskedelmi cég bármely cikk kizárólagos spanyolországi képviselőt vállalja
- Szingapúr**
PK-30109 Ajándékcsoomagoló papír forgalmazásához ügynökös keres

VEGYES AJÁNLATOK

- Bulgária**
PV-30126 13 cég ajánlatai export: kórházi csempé, műmárvány, fürdőszobaberendezés, blansírozott gomba, lábbeli, építőipari vasáru, márvány, gránit, novolakk, fenolplasztok, somfacemete, élelmiszer, textil; import: 200 tonna sertés-, illetve marhahús, 10 000 pár női csizma, dobozos üdítő, élelmiszer-ipari szesz, cukor, csapágy, cipőipari nyersanyag; közvetítés, tanácsadás, bér munka (lézervágás) (magyar nyelvű összefoglaló)
- Dánia**
PV-30121 Mindenfajta bébicikket importálna, kivéve ruházatot, később közös vállalkozás is lehetséges
- Egyiptom**
PV-30123 Export-import: aszfalt, ce-

ment, acél, egészségügyi felszerelés, zöldség, gyümölcs, virág; továbbá Egyiptomban működni kívánó cégek részére területet biztosít

Franciaország
PV-30116 Burkoló- és szigetelőmunkákat végző építőipari vállalat export-import részlege magyar együttműködőket keres. Burkolómunkához szükséges szerzős számokat és építőipari acéllemezt importálna

Hollandia
PV-30125 Export: használt autó, új és használt repülőgép-gumiabroncs, sport- és szabadidő-ruházat, háztartási felszerelés, dísz tárgyak, ajándék, ékszer, tejpör, bőrházati cikkek; továbbá a fentiek forgalmazására ügynököt keres

Hongkong
PV-30117 Export-import: gyógyszer, vegyi anyagok (részletes lista)

PV-30119 Export: pamuttörülköző, kitömött játékok, fényképezőgép és más kínai termékek; illetve a fentiek forgalmazásához ügynököt keres

Litvánia
PV-30120 Utazási iroda 40-50 fős litván turistacsoportok magyarországi beutaztatására partnert keres

Nagy-Britannia
PV-30127 Főleg műszaki területen működő leányvállalatok alapítását segíti Nagy-Britanniában

Románia
PV-30124 Villamos motorokat és más villamos cikket (felsorolás) gyártó és karbantartó cég együttműködést keres

Spanyolország
PV-30118 Export: élelmiszer (olajbogyó, citrom, narancs, paradicsom, hagyma, fokhagyma, hal, zöldség, bor, szeszes italok), farmer, cigaretta (részletes felsorolás árajánlattal); importálna is

Suriname
PV-30122 Export: fogyasztási cikkek; import: ruházat, textilcikkek, kozmetikai cikkek, paróka, divatáru, ékszer, táska, esernyő, háztartási felszerelés, játék, irodai cikkek (felsorolás)

Nemzetközi kereskedelemfejlesztés
területén működő holland vállalat szolgáltatásait ajánlja (piackutatás, kereskedelemfejlesztés, tanácsadás stb.) magyar exportőrök számára. Cím: Mr Gerry Sturing, General Manager, S and S INTRA, Achillesburg 30, 3437 HM Nieuwegein, Netherlands. Tel: 31 (0) 3402 34472, Fax: 31 (0) 3402 34652

A Világkereskedelmi Központok Szövetsége a világ 60 országa 240 városának mintegy 400 000 vállalatát tömöríti. Az alábbiakban a szövetség Network elnevezésű számítógépes hálózatában szereplő ajánlatok egy részének fejleceit tesszük közzé. A konkrét ajánlatok 800 Ft + 25% áfa ellenében rendelhetők meg. Megrendelőinknek díjtérítés ellenében faxon megküldjük a rendszerben található összes ajánlat fejlécét. A rendszerünkön keresztül hazai vállalatok és magánszemélyek is közzétehetik üzleti ajánlataikat. Online csatlakozás is lehetséges. További felvilágosítást ad: Félégyházi András, WTC Network Budapest tel: 2022998, fax: 2022894

KÍNÁLAT

- M3500 Használt nitrogénipari felszerelés eladó
- 3489 Kondenzedény
- 3488 Kiváló szintetikus kenőanyag
- 3487 Nyomás- és hőmérséklet-szabályozó
- 3484 Portland cement
- 3482 Amerikai koloniál bútor

Partnerkereső

- 3476 ADIDAS futballnadrág
- 3469 50 t titán szivacs
- 3465 Széles választék különféle papírból
- 3464 Olajtermék- vagy vízadagoló berendezés
- 3463 Gyümölcsle
- 3451 Használt motorkerékpár, zongora Japánból
- 3445 MARLBORO 235.50 USD, kereslet: D1/D32, JP1A
- 3442 Koreai vörös ginzeng és termékei
- 3439 Ananásztermék és -sűrítvény
- 3438 Pillanatoldódó kávé
- 3437 Repülőgép, BEEHCRAFT B-58 BARON
- 3419 P-O, P-1, P-2 minőségű higany
- 3414 Rönkfa/fűrészfű/acél/fémhulladék
- 3406 Kemény búza 114.25 USD C&F ASWP

- 3401 Műtárgy és kézimunka, textil
- 3396 Képszalag -,89 hangszalag -,20 USD
- 3391 MARLBORO

KERESLET

- M3506 Marhahúskonzerv
- 3504 100% akril keresnek
- 3495 Cement
- 3494 Jármű, repülőgép és hajó
- 3462 Cukor
- 3457 Vodka
- 3454 Etillalkohol nagy mennyiségben
- 3453 Szódabikarbóna
- 3452 Acéllemez nyomástartó edényhez
- 3447 Női fehérnemű
- 3440 Hulladék fém, acél, használt sín
- 3434 Sürgős! Hulladék fém/MARLBORO/jet hajtóanyag
- 3415 Cukor/csirke/búza/vaj
- 3394 Kerámia gyöngy és bögre

Karcsúsít és terjeszkedik a Mercedes

93.2.17.

A vártól kedvezőtlenebb konjunktúra és az autóeladások csökkenése miatt jelentős karcsúsítási programot kénytelen végrehajtani a világ egyik legelismertebb autógyára, a Mercedes-Benz. A vállalat része és egyben szíve az úrbizniszben és az elektromos iparban is érdekelt Daimler-Benz csoportnak. Jól jellemzi a Mercedes helyzetét a csoporton belül, hogy a Daimler-Benz forgalmának és nyereségének mintegy 70 százaléka az autóiipari üzletágból származik.

Tavaly mind a Mercedes, mint pedig a Daimler-Benz számottevő forgalom- és profitszökkenést volt kénytelen elkönyvelni. A tervek szerint tavaly 550 ezer személyautót kellett volna értékesíteni, ennél azonban 30 ezerrel kevesebb talált vevőre. Visszaesett a teherautók és a hasznójárművek forgalma is: míg 1991-ben közel 300 ezer ilyen járművet értékesítettek, tavaly csak 260 ezer talált gazdára. Intő jel volt a Mercedes vezetősége számára, hogy a raktárkészletek 40 százalékkal haladták meg az elmúlt év második felében az elfogadhatónak tartott szintet. A bajok nyáron kezdődtek: júliusban és augusztusban 30-50 százalékkal kevesebb kocsit értékesítettek Németországban és külföldön, mint az előző hónapokban. Ősszel ugyan sikerült növelni a drágább és a magasabb osztályba tartozó kocsik eladásait, de továbbra is kedvezőtlenül alakultak a legnagyobb számban gyártott modell, a 190-es széria eladási statisztikái. A Mercedes személygépkocsigyártó részlegének fő terméke a 190-es modell, ezekből adják el a legtöbbet, így a forgalom visszaesése ebben a kategóriában kedvezőtlenül befolyásolja az egész cég és a csoport eredményeit. (Érdemes megjegyezni, hogy a Daimler-Benz adózás utáni nyeresége 1991-ben még 1,94 milliárd márka volt, tavaly viszont a profit nem érte el az 1,5 milliárdot.)

A Mercedes-Benz forgalmának 46 százalékát Németországban bonyolítja le. Jelentős részesedéssel rendelkezik az USA és Nyugat-Európa gépkocsipiacán is — a Mercedes ma is státuszszimbólum —, hasznójárművei pedig a világ szinte minden országában megtalálhatók. Az eladások csökkenésében az óceán mindkét partján nagy szerepet játszott az elhúzódo gazdasági visszaesés: a kereslet természetes csökkenése mellett a vásárlók egy része tovább „hordja” kocsiját, elhalasztja kedvenc márkája cserélését. Ráadásul dekonjunktúra idején a kereslet az olcsóbb kocsik irányába tolódik el, s a Mercedes nem ebbe a kategóriába tartozik. Nem mellékes tényező a Mercedes üzleti sikereinek megtörésében az sem, hogy a japán autógyártók egyszerre több típussal is megjelentek a luxuskategóriájú kocsik piacán. Autóik minősége — a tesztek tanúsága szerint — azonos, sok esetben pedig jobb a Mercedesnél, így a vásárlók egy része átpártolt a Mercedesnél olcsóbb Lexusra, Indinitira.



A Mercedes számára a kiváló minőség, a makulátlan márkanév sem jelent többé tökéletes védelmet a luxuskategóriába már betört japán gyártókkal szemben.

A Mercedes — a többi német autógyárhoz hasonlóan — igen érzékenyen érinti a termelési költségek jelentős emelkedése. Ismeretes, hogy Németország nyugati részén a bérköltségek — köztük a társadalombiztosítási juttatások — a világon a legmagasabbak közé tartoznak, ráadásul a német autóiipari munkások csak heti 36 órát dolgoznak, szabadságuk pedig évi 4–6 hét. Ebben a helyzetben a német autógyártók már nem igen számíthatnak a világméretű eladások állandó növekedésére.

A versenyképesség növelése és a költségek csökkentése érdekében a Mercedes-Benz erőteljes fogyókúrába kezdett. 1994 végéig 40 ezer dolgozót bocsátanak el a cégtől, s ez évi legkevesebb egymilliárd márka megtakarítást eredményez. Elhalasztották a Berlin közelében egymilliárd márkás költséggel épülő teherautógyár megnyitását is. A karcsúsítás jegyében a Mercedes külföldön 5, odahaza pedig 11 százalékkal csökkentette tavaly a hasznójárművek gyártását.

A gazdaságtudató intézetek a konjunktúra javulásával számolnak az idei esztendő második felében Németországban. A Mercedes várakozásai szerint ez a kocsik, elsősorban a 190-es modell keresletének némi bővülésével járhat. Hosszabb távon a piaci pozíciók erősítése területén sokat várnak a Rastattban épülő új személygépkocsigyártótól, ahol már a legkorszerűbb technikával és technológiával folyik majd a termelés, s a várakozások szerint a termelékenység nem marad majd el a japánokétól.

A Mercedes-Benznek azonban mindenekelőtt a korábbi piaci részesedés visszaszerzésére, valamint új piacokra van szüksége. Viszonylag érintetlennek tűnik a délkelet-ázsiai piac a cég kocsijai számára, ahol még jelentős értékesítési lehe-

tőségek vannak. Nem véletlen, hogy a Mercedes tavaly novemberben 5 százalékos részesedést szerzett Dél-Korea ötödik legnagyobb autógyárában, a Ssangyong Motorban. (A szerződés értelmében a Mercedes 1996 végéig további 5 százaléki tulajdoni hányadot szerezhet.)

A Mercedes az első európai autógyártó, amely a dél-koreai járműiparban érdekelt. A német cég nem is titkolja, hogy a térségben még tovább kíván terjeszkedni, ahol ma a piac nagy részét a japán versenytársak tartják kézben. A Mercedes-Benz vezetői úgy látják, hogy a következő években sikeresen vehetik fel a versenyt Délkelet-Ázsia rohamosan bővülő luxusaútopiacán.

A Mercedes és a Ssangyong 1991 óta kooperál, amelynek keretében a német gyár technológiai segítséget nyújt partnerének dizelmotorok és kisteherautók gyártásához. A Ssangyong jelenleg hasznójárműveket és dzsipeket gyárt, de reméli, hogy a Mercedesdel való együttműködés keretében bekapcsolódhat a személyautó-gyártásba is. A tervek szerint az együttműködés újabb állomásaként a dél-koreai vállalat 1994-ben indítja be Mercedes-technológia alapján teherautó-gyártását songtani új üzemében.

Hírek szerint a Mercedes rövid időn belül összeszerelő üzemet létesít Mexikóban, s onnan elégíti majd ki a két Amerika luxuskocsi-keresletének egy részét. Nem kétséges, hogy a Mexikóban készülő Mercedesek ára jóval alacsonyabb lesz a Németországban gyártottakénál. Az óvatos terjeszkedést a Mercedes párhuzamosan hajtja végre a hazai karcsúsítással, s bízik abban, hogy a patinás személygépkocsik, valamint a kiváló teher- és hasznójárművek rövid időn belül vissza tudják szerezni piacaikat. Szakértők véleménye szerint a Mercedes-Benznek erre minden esélye megvan, hiszen időben ismerte fel a romlást, és időben tette meg a szükségintézkedéseket.

GONDA GYÖRGY



HA ÉN EGY MAZDA 626 COMPREX DIESEL LENNÉK: benne lenne akkora spórolás, mint egy diesel, de olyan gyorsulása van, mint egy benzines. (A Mazda 626 Complex Dieselhez éppúgy, mint a Mazda 626 2.0-i-től az ABS is.) **BENNE:** minden esetben minden luxus, valamint próbaautó lehetőség. **BENNE:** az Ön barátságos fogadtatása a területen.

BUDAPEST: MAZDA-ELADÁS, SZERVÍZ, ALKATRÉSZRAKTÁR: 1194 Bp., Hofherr A.u. 38-40 (Az M 5-ös autópálya mellett, az autópiaconál), Tel.: 157 3524, Fax: 127 18 160, Tel.: 120 0796 és 140 0696; SZABÓ GÉZA, 1163 Bp., Batsányi J.u. 47, Tel.: 271 0212; AUTÓ FOCUS GMK., 1601 Bp., Pf. 150, M3 12-es km, Tel.: 160 1270; **AJKA:** E. AUTÓ-TOLDY CENTER, Mikepéresi út 160-162, Tel.: 06/52/14162; **EGER:** AUTÓKOMPLEX KFT., Külsősor u. 12, Pf. 207, Tel.: 06/36/324208; **MISKOLC:** INTERMOTC EURO-GATE KFT., Matróz u. 1, Tel.: 06/42/15090; **PÉCS:** KIRÁLY KER. BT., Zsolnay u. 54, Tel.: 06/72/24986; **SZEGED:** MAZ-DU AUTOÉRT.BT. Középfasor 41-43, György út 26, Tel.: 06/26/ 12333-17; **SZÉKESFEHÉRVÁR:** BROKER TRADE KFT., Budai út 390, Tel.: 06/22/327900; **SZIGETSZENTMIKLÓS-LAKIHEGY:** LAKIHEGY KF

A világ legértékesebb vállalata

Időben kapcsolt a telefonbirodalom

A New York-i értéktőzsdén január végén az American Telephone and Telegraph Co. (A.T. and T.) törzsrészevényeinek árfolyama 55 dollár fölé emelkedett, s ezzel az amerikai távközlési vállalatbirodalom a világ legértékesebb cége lett. A vállalat piaci értéke 73,5 milliárd dollár, mintegy 600 millióval több, mint a második helyen álló Exxon kőolajipari csoporté.

Az A. T. and T. társaság — amelyet korábban Ma Bell néven ismertek — 1984-ig monopolhelyzetet élvezett az amerikai piacon. Egy trösztellenes per során a céget arra kötelezték, hogy az országon belüli távközlési tevékenységét ossza fel hét vállalat között; így jöttek létre az úgynevezett Baby Bell telefon-társaságok. Megszűnt tehát a monopólium, de az A. T. and T. továbbra is az Egyesült Államok vezető távközlési társasága maradt. Sőt a korábbi befelé fordulás helyett stratégiájának középpontjába a hazai piac mellett az agresszív nemzetközi terjeszkedés, a globalizálódás került.

A következő húsz esztendőben várhatóan szorosabb kapcsolat alakul ki a távközlési, a számítógép- és a képmegjelenítési (videó)ipar között; s az új multimédia ágazat szolgáltatásait sok piac és üzletág fogja igénybe venni. Nincsen már messze az az idő, amikor olyan hordozható készülékek lesznek megvásárolhatók viszonylag alacsony áron, amelyek videótelefonként, telefaxként és számítógép-terminálként egyaránt használhatók. Az A. T. and T. ebben az új helyzetben olyan céggé kíván átalakulni, amely rendelkezik a multimédia iparág technológiájával, távközlési hálózatával, s gyártja a sokcélú berendezéseket is.

Ennek a stratégiának a jegyében a távközlési óriáscég 1991 szeptemberében 7,5 milliárd dollárért megvásárolta a világhírű NCR szá-

mítógép-ipari vállalatot, amely termékeinek több mint 60 százalékát exportálja. Tavaly novemberben az A. T. and T. 33 százalékos részesedést szerzett az USA első számú celluláris telefoncégeben, a McCaw-ban. A megállapodás értelmében az A. T. and T. opciót kapott a többségi tulajdon megszerzésére is.

Érdekltségi körébe tartozik a világ talán leghíresebb kutató- és fejlesztési intézete, a Bell Laboratories is, amelyet a szakma a távközlési iparág agytrösztjeként tart számon. A telefontársaság-birodalom részese a nagy felbontóképességű televíziótechnika (HDTV) kifejlesztésének, s a multimédia-biznisz jegyében — a Wall Street tőzsdeszakértőinek véleménye szerint — az A. T. and T. a belátható jövőben partneri kapcsolatra lép az USA egyik vezető kábeltelevíziós vállalatával.

A több lábbon állás és a diverzifikálás nyomán ma az A. T. and T. helyzete, anyagi ereje jobb, mint 1984 előtt, annak ellenére hogy a távolsági beszélgetések lebonyolításának amerikai és nemzetközi piacán megjelent vetélytársaként a Sprint és az MCI Communications. Jól állja a versenyt a távközlési berendezések és telefonkészülékek gyártásának és értékesítésének területén legfontosabb versenytársival, a kanadai Northern Telecommal és a francia Alcatellel szemben is.

Jelenleg az A. T. and T. részesedése a távolsági beszélgetések amerikai piacán 60 száza-

lék. Ez az üzletág biztosítja a cég forgalmának 61 százalékát (mintegy 39 milliárd dollár), nyereségének pedig mintegy négyötödét. 1991-ben a számítógépek, a távközlési berendezések és hálózatok értékesítése 16 milliárd dollár bevételt eredményezett. Hétmilliárd dollár származott a számítógépek és a távközlési berendezések kölcsönzéséből, a cég pénzügyi üzletága pedig mintegy 1,5 milliárd dollár forgalmat bonyolított le. Érdemes megjegyezni, hogy az agresszív marketingstratégia jegyében az A. T. and T. szinte elárasztotta Amerikát telefon-hitelkártyákkal, amelyek használata egyszerű és kényelmes. Ugyanakkor a bevételek növelését eredményezte, hogy az elmúlt két esztendőben a vállalat többször mérsékelte szolgáltatásai árát. Versenytársai az árcsökkenési háborúban nem tudták követni, s azok előfizetői nagy számban pártoltak át a mindig újat nyújtó A. T. and T.-hez. Kevés vállalat mondhatja el magáról, hogy monopolhelyzete felszámolása után csak hét esztendőre volt szüksége az adózás utáni nyereség megkészszerzésére.

A jelenlegi elnök, Bob Allen 1988-ban került a cég élére, s azonnal hozzálépett a vállalat átszervezéséhez. Húsz termékcsoport részlegre osztotta fel a vállalatot, s az egyes részlegek maguk döntenek az árpolitikáról, a marketingről, a termékfejlesztésről és a nyereséges felhasználásról. Ez az „önelszámoló” rendszer világosan kimutatta, mely részlegek nyereségesek vagy veszteségesek, hol van szükség további átszervezésre. Időközben 60 ezerrel csökkentették a dolgozók létszámát. Az új vállalati kultúra meghonosításában jelentős szerepet játszott az is, hogy a cég dolgozóinak több mint fele 1984 után került az A. T. and T.-hez. Jót tett az átszervezésnek, hogy Allen elnök a cég új felső szintű vezetőinek egy részét kívülről hozta a vállalathoz, az új főnököket tehát nem zavarta és nem akadályozta semmiféle korábbi beidegződés.

Jelenleg az A. T. and T. bevételeinek 24

százaléka származik a nemzetközi tevékenységből, az előrejelzések szerint ez az arány az ezredfordulóra eléri majd az 50 százalékot. A nemzetközi terjeszkedés jegyében a vállalat megkülönböztetett figyelmet fordít a kelet-európai piacra is. Részt vesz Ukrajna távközlési rendszerének korszerűsítésében, Lengyelországban pedig már működik készülék- és berendezésgyártó vállalata. (Érdemes megjegyezni, hogy az elmúlt évben az A. T. and T. Magyarországon is átfogó reklámkampányt indított szolgáltatásai népszerűsítésére.)

Az NCR bekebelezése, a McCaw fokozatos megvásárlása, a hazai és a nemzetközi terjeszkedés, az értékes kutatási és fejlesztési bázis, valamint a távközlési iparban már eddig megszerzett pozíciók a további növekedést biztosítják a vállalat számára. Jó érzékkel és időben „szállt be” a celluláris üzletágba, az USA-ban ugyanis évi 30-40 százalékos növekedéssel ez a távközlés leggyorsabban bővülő területe. Nagy bevételt és nyereséget ígér az az új pénzkidó automata, amelyet az NCR-rel közösen fejlesztett ki. A 24 órán át üzemelő bankgépbe ezentúl a pénzfelvételhez nem kell az ügyfélnek „bepötyögnie” kódszámát, hanem a masina az ügyfelet a hangja alapján azonosítja, és ennek alapján végzi el, illetve tagadja meg a kívánt műveletet.

Az Egyesült Államok gazdasága kilábalóban van a recesszióból, s az élénkülés magával hozza a távközlési forgalom bővülését is. Várhatóan növekedni fog az A. T. and T. távközlési hálózatának kihasználtsága, s az ügyfelek több különleges szolgáltatást (telekonferencia, videótelefon stb.) vesznek majd igénybe. Nem elérhetetlen tehát annak az üzleti célkitűzésének a megvalósítása, amely hosszabb távon a bevételek évi 10 százalékos növekedésével számol. Az előzetes adatok szerint 1992-ben ezt a bevételi tervet már sikerült túlteljesíteni.

Tudnivalók a Hitelgarancia Rt. kezességnyújtásáról

Részletek az üzletszabályzatból

A Hitelgarancia Rt. működésének, kezességvállalási tevékenységének „kódexe” az üzletszabályzat, amelyet kifüggesztenek majd a bankokban. Tartalmazza az rt. szolgáltatásának igénybevételére jogosultak körét, a kezességvállalással kapcsolatos eljárást, a kezességvállalási szerződésben kiköthető feltételeket, a felszámított díjat és a titoktartási szabályokat.

A piaci viszonyok erősítése, a kis- és középvállalkozások alapításának, fejlődésének és ezzel működőképességük feltételeinek javítása érdekében a Hitelgarancia Rt. alapítói olyan részvénytársaságot hoztak létre, amelynek funkciója a pénzügyintézetek kis- és középvállalatok felé irányuló hitelnyújtásához készfizető kezesség biztosítása, ezzel a pénzügyintézetek hitelezési kockázatának enyhítése — mondja ki az üzletszabályzat.

Az rt. készfizetőkezesség-vállalása kiterjed a privatizációs hitelekre, a hosszú lejáratú beruházási és rövid lejáratú (minimum 6 hónapos lejáratú) forgóeszközhitelekre egyaránt, így a lehető legszélesebb körben segíti a bankok hitelkihelyezéseinek bővülését. A hitelgarancia intézmény megerősödése fentiekén túl a pénzügyintézetek számára azért is előnyös, mert az ked-

három éven belül — akár csak részben is — nem tett eleget.

Ugyancsak nem számíthat kezességvállalásra az a személy vagy társaság, akinél az rt. által vállalt készfizető kezesség összege egy időben a 100 millió forintot meghaladja. Ennek kiszámításánál a különböző pénzügyintézetek által nyújtott hitelekre vonatkozó készfizető kezességet együttesen kell számítani.

Kiesik az esélyesek közül az a hitelígénylő is, akinél csődeljárást jelentettek be, illetve felszámolási eljárás alatt áll.

Az rt. minden esetben forintban vállal készfizető kezességet. A kezességvállalásával biztosított hitelek maximális futamideje 10 év, E-hitel esetén maximálisan 15 év lehet.

Csak olyan hitelszerződésekre biztosít készfizető kezességet,

esetében, ha pénzügyintézet hitelígérvényt ad ki a hitelígénylő részére, az rt. a hitelígérvényhez kapcsolódó készfizetőkezesség-vállalási ígérvényt ad ki a banknak maximum 60 napos lejáratú, amely meghosszabbítható.

Privatizációs hitelek esetén az érvényes eljárási rendhez kapcsolódóan a Hitelgarancia Rt.-nek a pénzügyintézet rendelkezésére álló 30 napos ügyintézési határidőt követően 15 munkanap áll rendelkezésére a kezességvállalási kérelem elbírálására.

Az rt. által nyújtott kezességvállalás maximális mértéke a hitelszerződés alapján a hitelígénylőt terhelő tőkeösszeg+kamat+járulék 80 százaléka, ami egy hitelígénylő

esetében nem haladhatja meg a 100 millió forintot. A garantált kölcsönösszeg nagysága minden törlesztéssel arányosan csökken.

A kezességvállalási szerződés megkötésének feltételei közé tartozik, hogy a hitelező pénzügyintézet bankhitelt biztosító zálogjogot és/vagy jelzálogjogot kötött ki a hitelszerződésben a hitelből vásárolt eszközökre (telek, épület, gép, üzletrész, részvény stb).

A készfizető kezességvállalási szerződésben kiköthető, hogy a pénzügyintézet aktívan felügyeli a hitelkihelyezést, a hitel határidőre való visszafizetését és rendeltetésszerű felhasználását. A pénzügyintézetnek esetenként félévente tájékoztatást kell adnia az rt.-nek a hitel igénybevételével megvalósuló projekt teljesülésének folyamatáról.

A készfizető kezesség lehívásának módjáról az üzletszabályzat többek között kimondja, ha az adós a hitelszerződésben előírt fizetési kötelezettségének nem vagy nem teljes mértékben tesz eleget, a hitelező pénzügyintézet erről 8 napon belül köteles tájékoztatni az rt.-t. A hitelszerződés esetleges prolongálásáról az rt.-t értesíteni kell, ha ez elmarad, az rt. azonnali hatállyal felmondhatja a szerződést.

Ha a pénzügyintézet a hitelszerződést felmondja, az ezt igazoló dokumentumokat be kell nyújtania a Hitelgarancia Rt.-nek. Ha ezek megfelelően

A Hitelgarancia Rt megsősorban azok a kisvállalatok, amelyek van beruházásuk finanszírozására. Ebben az esetben vezet, mint a Hitelgarancia Rt. annál a banknál lehet a kölcsön megkötésére — várhatóan már nem árt viszont már megkötéséhez a kérelemhez. A Hitelgarancia Rt. állításunkban közöljük a kölcsönokról a pénzügyintézetekről a kezességvállalási kö-

A hitelfelve

A Hitelgarancia Rt. kezességvállalását kívánó ügyfél, amikor a hitelszerződés megkötésének igényével a bankhoz fordul, a következő tartalmú adatlapot tölti ki:

Az adatlapon a hitelígénylő neve után a kérelmező jogi személy vagy egyéni vállalkozó székhelye következik. Fel kell tüntetni a vállalkozással kapcsolatos iratok őrzésének, megtekinthetőségének a helyét.

A további szükséges adatok a következők:

— A hitelígénylő cégjegyzékszám (egyéni vállalkozónál működési engedély vagy vállalkozói igazolvány száma, MRP-nél bírósági bejegyzési szám);

— A hitelígénylő egységes statisztikai száma;

— A hitelígénylő adószáma;

— A kérelmező összes bankszámlájának adatai, amelynél először a számlavezető bankot kell megnevezni, s közölni a számlaszámot, valamint a számla és az alszámlák megnevezését, majd fel kell sorolni az egyéb bankszámlákat pénzügyintézetenként; (erre a nyomtatvány további három rubrikát biztosít).

Az adatok további köre a hitelígénylő társaságra vonatkozó különféle információk, a következő sorrendben:

— a hitelígénylő társaság tulajdono-

A partner bankok

Magyar Hitel Bank Rt.
Kereskedelmi és Hitelbank Rt.
Országos Takarékpénztár Rt.
Budapest Bank Rt.
Postabank és Takarékpénztár Rt.
Magyar Külkereskedelmi Bank Rt.
IBUSZ Bank Rt.
Agrobank Rt.
Általános Értékforgalmi Bank Rt.
Westdeutsche Landesbank
Hungária Rt.
Creditanstalt Rt.
Dunabank Rt.

Kirgiz nemzeti valuta — IMF-támogatással

A FÁK-tagállamok május közepén tartott kormányfői tanácskozásán Borisz Jelcin bejelentette, hogy a tervezett gazdasági unió részeként Oroszország kész a valutaunió létrehozására is. Három nappal a kormányfői találkozó után a FÁK-tagállamok közül elsőként Kirgizisztán megkezdte saját nemzeti valutája, a som bevezetését. Ezzel gyakorlatilag megkezdődött a rubelövezet felbomlása.

A volt szovjet köztársaságok közül a balti államok — amelyek nem tagjai a FÁK-nak — még tavaly lecserélték a rubelt saját nemzeti valutára. Ukrajnában és Fehéroroszországban a rubel mellett ideiglenes nemzeti valuta van fogalomban, Örményországban pedig ugyancsak átmeneti jellegű kuponokat használnak fizetőeszközként. Türkmenisztán és Azerbajdzsán már kinyomatta saját nemzeti valutáját, ezek bevezetése azonban egyelőre nincsen napirenden. Oroszországon kívül végső soron Kazahsztán az egyetlen utódállam, amely még szilárdan tartja magát a rubelövezetben. A valutazóna szakértők szerint azonban ma már inkább csak nevében „működik”. Jól jellemzi a helyzetet, hogy például egy kazah cégnek hiába van rubele,

saját bankján keresztül nem fizethet orosz szállítójának. A két ország között a rubelfizetések teljesítése csak a nemzeti bankokon keresztül lehetséges. A rubelövezet felbomlását mindenekelőtt a vágató orosz infláció indította el. A rubel napról napra veszít értékéből. Tavaly májusban egy dollár 128 rubellel volt egyenlő, egy évvel később viszont egy dollárért csaknem ezer rubelt adtak hivatalos árfolyamon. Miután a szovjet utódállamok egymás között jelentős kereskedelmet bonyolítanak le, Oroszország exportálja az inflációt. A rubel nagyarányú és folyamatos értékvesztésében az is szerepet játszik, hogy az orosz központi bank szinte ellenőrzés nélkül működteti a bankóprést. A forgalomba kerülő hatalmas pénzmennyiség egy részét Moszkva

a FÁK-tagállamokba továbbítja hitelként, hogy azok így finanszírozzák az Oroszországgal folytatott kétoldalú kereskedelem hiányát. Számítások szerint Oroszország tavaly a bruttó nemzeti termék (GNP) mintegy 10 százalékaának megfelelő összeggel finanszírozta FÁK-partnerei kereskedelmi deficitjét. Nyugati pénzügyi szakemberek egyébként ezzel a finanszírozási rendszerrel magyarázzák, hogy az utódállamok többsége még nem vezette be saját valutáját. Oroszország azonban a jövőben már nem finanszírozza a végtelékig a FÁK-országokat. A kormány nemrégiben 200 milliárd rubelben állapította meg azt a felső határt, amelynek erejéig a központi bank hiteleket nyújthat az utódállamoknak a második negyedévben. Ráadásul Moszkva éppen most tárgyal a Nemzetközi Valutaalappal egy hárommilliárd dolláros hitelkonstrukcióról, amely folyósításának egyik feltétele a FÁK-tagállamok hitelzésének számottevő mérséklése. Gyökeresen megváltozott az IMF álláspontja az elmúlt fél esztendőben a rubelövezettel kapcsolatban. Korábban azt tanácsolta a volt szovjet köztársaságoknak, hogy maradjanak bent a rubelövezetben, az elmúlt év vége óta azonban éppen a saját nemzeti valuta megteremtésére

ösztöni őket. Ennek oka, hogy az orosz központi bank ontja a hiteleket a vállalatok részére, s ezzel mind távolabb kerül az infláció megfékezésének lehetősége. A Nemzetközi Valutaalap nem szeretné, hogy a külkereskedelem révén az egész volt Szovjetuniót visszafordíthatatlanul „eláraszsa” az infláció. Új álláspontja szerint csak azok az utódköztársaságok számíthatnak az IMF hiteleire és közreműködésére a gazdasági talpra állítási programok kidolgozásában, amelyek saját valutával váltják fel a rubelt. Kirgizisztán elsőnek élt a FÁK-államok közül a felkínált lehetőséggel. Megállapodást kötött a Valutaalappal, amelynek keretében az IMF 85 millió dollárral támogatja az új valuta bevezetését, s a gazdasági reform első lépéseit. Az IMF „receptje” a pénzügyi stabilitás mielőbbi létrehozását, a költségvetési hiány csökkentését, valamint a gyors privatizálást írja elő a kölcsön fejében. Érdemes megjegyezni, hogy a Nemzetközi Valutaalap és a többi nemzetközi pénzügyi intézmény összesen 400 millió dollár támogatás folyósítását helyezte kilátásba Kirgizisztánnak. Május 17-én megkezdődött a rubel lecserélése somra. Az IMF addigra már 23 millió dollárt utalt át a kirgiz kormányra, s ez az összeg is a som fedezetűl

szolgál. A valutacserére öt napot terveztek, de a rossz szervezés miatt ennyi idő alatt nem sikerült az akciót végrehajtani. A Kirgizisztánban forgalomban lévő mintegy 30 milliárd rubelnek öt nap alatt csak egyharmadát sikerült lecserélni, így a valutacsere elhúzódott. Egy dollár a nemzeti valuta bevezetésekor 4 sommal volt egyenlő. Hivatalos árfolyamon egy som 150 rubelt ér, de a feketepiaci árfolyam órák alatt elérte a 300 rubelt. A kirgiz állam egyik vezetője szerint „az egyetlen lehetőség számunkra a som bevezetése volt, mert így megmenekülhetünk attól az inflációtól, amelyet a rubel okoz az országban”. Természetesen az IMF számára sem mindegy, miként megy végbe a pénzcseré, s milyen hatással lesz majd a kirgiz gazdaság és az infláció alakulására. Kirgizisztán és a som a Nemzetközi Valutaalap számára amolyan próbapálya, amely remélhetően igazolja majd a megváltozott IMF-álláspont helyességét. Az erős nyugati támogatással bevezetett som dühös reakciót váltott ki a szomszédos Üzbegisztánban. Karimov üzbég elnök azonnal lezáratta a két ország határát arra hivatkozva, hogy a pénzcserével Kirgizisztán elárasztja „rossz” rubellel országát. Azonnal leálltak a két ország között a banki tranzakciók is, gya-

korlatilag megszűnt a kereskedelem, s szünetelnek a földgázszállítások is Kirgizisztánban. Hírek szerint a konzervatív üzbég vezetőség még a telefonkapcsolatot is megszüntette a két ország között. A meglehetősen gyenge lábakon álló kirgiz gazdaság most arra számít, hogy az IMF és a nyugati bankok nem hagyják cserben a som bevezetése után. Erről nincs is szó, hiszen ma már a pénzvilágnak is érdeke, hogy a FÁK-államokban működőképes nemzeti valuták jöjjenek létre.

A rubelövezet időközben pedig tovább repedezik. Míg Moszkva lát — elméleti — lehetőséget a rubelzóna fenntartására az infláció majdani visszaszorításával, a FÁK-államok többsége a megoldást a saját nemzeti valutában látja. Némelyikük azért késlekedik a bevezetéssel, mert kereskedelmét túl erős szálak fűzik Moszkvához, mások pedig nem rendelkeznek elegendő anyagi fedezettel. Az IMF új politikája és vélhető anyagi segítsége azonban most már meggyorsíthatja és megalapozottabbá teheti a nemzeti valuták bevezetését a FÁK-államokba, s egyúttal megrövidítheti a rubelzóna inflációtól terhes haláltusáját.

Kitiltanák az ólmozott benzint Drágul az üzemanyag, csökken a forgalom

Dicséretes, hogy a kormányzat meg kívánta szüntetni a fűtőolajjal való visszaéléseket, de a HTO-jeggyel ugyanúgy fognak üzletelni, mint eddig az olajjal — hangzott el az Országos Kereskedelmi Szövetség által szervezett Üzemanyag-kereskedők Egyesülete munkaidítói megbeszélésén.

Négy évvel ezelőtt még 33 millió tonna olajjegyértéknyi energiahordozót használtunk fel, ám tavaly már csak 25,5 millió tonnányit. Önmagában ez az adat nem sokat mond energiahelyzetünkről. Ám ha azt vizsgáljuk, hogy a lakosság korábbi 34-35 százaléknyi részesedése 50 százalék fölé nőtt, kiderül, hogy emögött nem a lakossági fogyasztás növekedése, hanem az ipari teljesítmény visszaesése áll.

Csökken a hazai energiahordozó termelése is. Amíg a lignittermelés évek óta évi 6 millió tonna körül alakul, a mélyművelésű szénbányák

kező erősödő importra utaltság akár kényes helyzetet is eredményezhet.

Már ma is meghaladja a felhasználás 60 százalékát az energiabehozatal, ugyanakkor hazánk energiaigényének mintegy fele 2 csatornán — egy elektromos áram- és egy olajvezetéken keresztül — a FAK-ból érkezik. Az annak idején sokat vitatott Adriakőolajvezeték persze nagy támaszt nyújtana a több lábón állás szempontjából, azonban mint-hogy egy szakasza szerb kézen van, jó ideje csak kongó csőrendszer az egész.

Ha az orosz—ukrán olajvita

szédban a Bécs melletti schwechat olajfinomítónál van, annak kapacitása azonban nem elegendő két ekkora fogyasztó kiszolgálására. A következő csatlakozási pont pedig csak Ingolstadt-nál található.

Az olajszármazékok közül az autósok számára a motorbenzinek, és a gázolaj (fűtőolaj) a legérdekesebb. Hogy ez mennyire igaz, mutatja, hogy tavaly közel kétszer annyi, 1,1 millió tonna háztartási tüzelőolaj fogyott, mint 3 évvel ezelőtt.

Mint köztudott, a benzinkutak minden tiltás ellenére szemrebenés nélkül töltötték a HTO-t a járművek tankjába, s ezzel leginkább a külföldi buszosokat, kamionosokat segítették.

Emiatt vezették be a közelmúltban a fűtőolaj-forgalmazás szigorítását. Az üzemanyag-kereskedők azonban úgy vélik, hogy a gondokra ez sem jelent végső megoldást, mert hónapok alatt ki fog alakulni a HTO-jegyek feketehőrzése. S a jegyek

közutakon tapasztalható közlekedési morálra vagy a zöldkártya ellenére is füstöt okádó autóbuszokra, teherautókra gondol.

Több mint 100 cég foglalkozik üzemanyag-forgalmazással Magyarországon.

A kisebb vállalkozások panaszkodnak: legfeljebb 2-2,5 forintot árrest tudnak érvényesíteni literenként, s ez a meleg vízre sem elég. Külföldi példákat hoznak fel, ahol jobban megéri ezt az üzletágat folytatni, de változásra vajmi kicsi a remény, hiszen már így is csökkent a (legális) motorbenzin-fogyasztás az elmúlt évek alatt.

Nem csoda: egy liter ólmozott benzin fogyasztási adó tartalma 32,10 forint, az ólommentesé 27,30, a gázolajé 22,40. Erre jön az útalap, a környezetvédelmi díj (jelentőségének megfelelően 50 fillért ér!), s az egészet a 25 százalékos forgalmi adó koronázza meg.

Mától pedig átlagosan két fo-

Német kézen a beremendi cementgyár Egyelőre fél kapacitással termelnek

Cégbejegyzés előtt áll a nemrég 93 százalékos német többségi tulajdonúvá lett Beremendi Cement és Mészipari Rt. Az új felállású magyar—német vegyesvállalat, mint már röviden hírül adtuk, ugrásra készen várja a horvátországi újjáépítés megkezdését.

Az építőanyag- s főként a cementgyárak legjobb piacai, a magas szállítási költségek miatt, általában a gyárak közvetlen földrajzi környezetében találhatók. Függetlenül az államhatároktól. A hazánk déli peremén fekvő beremendi gyár például a néhány évvel ezelőtt előállított évi egymillió tonna cementnek egyharmad részét a volt Jugoszláviában adta el. Vagyis a cég horvátországi tervei nem újkeletűek. Az ott remélt piaci lehetőségeket azonban felértékeli, hogy Szerbiába egyelőre nem szállíthat az embergó miatt.

Az évi egymillió tonna cement gyártására képes cég jelenleg fél-



FOTO: SARKÓZY GYÖRGY

A beremendi gyár horvátországi tervei nem újkeletűek

ment Ag. és a Schwenk KG. szakbefektető társaságok azonban bíznak szimatukban: a várhatóan nemsokára megkezdődő horvátországi újjáépítéstől konjunktúrát

gyon szorgalmazott környezetvédelmi, energiatakarékossági beruházásokkal van elfoglalva. Az elektrofilterek eddig hozzátétőlegesen 1 milliárd forintba kerültek.

delmi technológiával egészül ki a gyár. De mégis terheli a hazai környezetet, ami nekünk és nem a németeknek fáj. Európában eddig Svájc szabadult meg a legsi-

Az izraeli—palesztin megállapodás új távlatokat nyithat

A gazdasági kapcsolatok előfutárai lehetnek a tartós békének

A történelmi jelentőségű izraeli—palesztin megállapodás Jerikó és a gázai övezet korlátozott autonómiájáról a várakozások szerint új távlatokat nyithat a térség gazdasági helyzetének, gazdasági kapcsolatrendszerének alakulásában is. Gyors és zökkenőmentes változásokra ebben a vonatkozásban sem lehet számítani, tény azonban, hogy a nemzetközi gazdasági és pénzügyi szervezetek, a helyi, valamint a külföldi üzletemberek és cégek óvatos, de átfogó terveket dolgoztak és dolgoznak ki a térség fejlesztésére.

Az üzletemberek elképzeléseiben sok a feltételes mód; az infrastruktúra fejlesztése, a beruházások és a szélesebb értelemben vett gazdasági kapcsolatok kibővítése ugyanis mindenekelőtt az egyezmények betartásától, végrehajtásától függ. A tőke a működés biztonságát tartja ugyanis a legfontosabbnak. A nemzetközi üzleti világban nagy meglepetést keltett szeptember elején az izraeli kereskedelmi kamara elnökének bejelentése. Dan Gillerman szerint mintegy hat hónapja tárgyalnak titokban izraeli és arab üzletemberek a „Közép-Kelet gazdaságának a békére való felkészítéséről”. Arab oldalról a megbeszéléseken részt vevő palesztin üzletemberek mellett Kuvait, Szaúd-Arábia és a térség más országának képviselői is. Egyelőre csak a lehetőségek szintjén tárgyaltak az elektromos hálózatok összekapcsolásáról, a távközlés közös fejlesztéséről, regionális vasutak építéséről, a turizmus fejlesztéséről, valamint üdülőövezet kialakításáról a Vörös-tenger körül. Az üzletemberek szerint jó lehetőségek kínálkoznak hosszabb távú együttműködésre a textil-, a cement- és az élelmiszeriparban is. A kamarai elnök nem zárta ki azt a lehetőséget, hogy gazdasági közösség alakul ki majd a régióban.

A közel-keleti enyhülés a várakozások szerint javulást hozhat a megszállt területek igencsak „le-robbant” gazdaságának. A Jordán folyó nyugati partján, valamint Gázában 26 év alatt szinte semmiféle fejlesztés nem volt, sőt a meglévő infrastruktúrák is tönkremenőben vannak. A nyugati parton és a Gázai-övezetben az arab lakosság száma mintegy 1,8 millió. (Érdemes megjegyezni, hogy a világ palesztinjainak 29,4 száza-

léka a megszállt területeken, 12,6 százaléka pedig Izraelben, Jordániában a palesztinoknak csaknem 32 százaléka lakik.)

Jól jellemzi a megszállt területek gazdasági elmaradottságát az egy főre jutó bruttó nemzeti termék (GNP) alakulása. 1991-es adatok szerint míg Izraelben az egy főre jutó GNP 10878 dollár volt, ugyanez az adat Gázában 1310, a nyugati parton pedig 2175 dollár volt. Jordániában 1991-ben az egy főre jutó GNP nem érte el az ezer dollárt.

A nyugati part gazdaságában meghatározó szerepe van a mezőgazdaságnak és a turizmusnak, ez a két ágazat adja a térség bevételeinek 80 százalékát. Gáza gazdasága sokkal fejletlenebb a nyugati parténál, az aktív korú férfi lakosság körében a munkanélküliek aránya 62 százalék. Igen kedvezőtlenek a lakáskörülmények, nem megfelelő az ivóvízellátás, a hulladékanyagok gyűjtése és feldolgozása, nagyon rossz állapotban vannak az utak. Jerikó és Gáza fejlesztése nagy összeget igényel: a palesztin vezetők számítanak külföldi segítekre és közvetlen tőkeberuházásokra, valamint a világ különböző országaiiban élő palesztin diaszpóra anyagi részvételére is az újjáépítésben és a fejlesztésben. Mind az izraeli, mind pedig a palesztin vezetők véleménye szerint a béke tartósága függ attól, hogy milyen gyorsan sikerül tőkét „szerezni” a részleges autonómiát élvező területek számára. A palesztinok lakta területeken nem tűr halasztást az infrastruktúra — vízellátás, csatornázás, elektrifikálás, útépités, lakásépítés stb. — fejlesztése. Az első lépéseket tehát ezen a területen kell megtenni, s e beruházások többnyire nemzetközi segítyekből, kölcsönökből valósulnak

majd meg. Az infrastruktúra fejlesztésében alig lehet számítani magántőkére, amely inkább a nyereséget biztosító investíciókat részesíti előnyben.

Még ebben a hónapban hivatalos tárgyalások kezdődnek Washingtonban, a Világbank szervezésében Izrael, a PFSZ és több arab ország képviselői között a megszállt területek gazdaságáról és a térség fejlesztéséről. Hírek szerint a PFSZ az évezred végéig 11,2 milliárd dolláros befektetést tart szükségesnek az általa kidolgozott fejlesztési tervek finanszírozására. Szó van arról is, hogy a felállítandó izraeli—palesztin vegyesbizottság koordinálja majd az együttműködést a távközlés, a szállítás, az ipar, a víz- és az energiaügyek területén. Várhatóan közös terveket dolgoznak ki a Gázai-övezetben lévő kőolaj- és földgázlelőhelyek kiaknázására.

A Világbank közgazdasági 4,3 milliárd dolláros fejlesztési tervet készítettek az 1967 óta megszállt területek gazdaságának „felélesztésére”. Ebből az összegből a következő öt évben 1,35 milliárd jutna az alapvető infrastruktúra megteremtésére, illetve korszerűsítésére. Jerikóban és Gázában a Világbank szerint 1988-ig 330 millió dollárt kellene fordítani utépitésre, 350 milliót erőművekre, 280 milliót pedig vízügyi fejlesztésekre. A Világbank által készített tanulmány szerint a 4,3 milliárd dolláros tervnek csak egy részét finanszíroznák nemzetközi segítyekből, a megvalósításban jelentős szerep vár a külföldi magántőkére is.

Az izraeli—palesztin megállapodást megelőző napokban több nemzetközi szervezet és ország helyezett kilátásba anyagi segítséget. Az Európai Közösség öt évre 575 millió dolláros segítyt ha-

gyott jóvá a nyugati part és a Gázai-övezet számára. A segítyből többek között oktatási, egészségügyi és élelmiszerprogramokat fognak finanszírozni, az Európai Beruházási Bank kölcsönei pedig a magántőke részvételét hivatottak ösztönözni az infrastruktúra-fejlesztésben.

Az Egyesült Államok egy 590 millió dolláros gyorssegély összehozásán munkálkodik a palesztinok megsegítésére, a skandináv államok pedig 140 millió dolláros segítyt kívánnak folyósítani a megszállt területek lakosságának. Olaszország tanulmányt készít a vízellátás fejlesztésére, Franciaország pedig a térség közlekedési infrastruktúrájának fejlesztéséről dolgoz ki megvalósíthatósági tanulmányt. Japán ígéretet tett, hogy közreműködik a térség gazdaságának átszervezésében. Az öbölországok néhány nappal ezelőtt bejelentették, hogy nagyobb összegű készpénzzel sietnek a palesztinok lakta területek segítségére. A palesztin diaszpóra is jelezte részvételi szándékát a megszállt területek gazdaságának fejlesztésében. Látnivaló, hogy az egyes országok kilátásba helyezett segítyei egyúttal a nemzeti vállalatok érdekeit is szolgálják, nevezetesen, hogy a magáncégek minél több megrendelést kapjanak a térségből.

A francia cégek például szeretnék megépíteni az Eilat—Tel-Aviv vasútvonalat, amely fontos része lehet a Rijád-Damaszkusszal összekötő regionális vasútrendszernek. A Siemens arra számít, hogy jelentős megbízásokat kap majd Izrael és szomszédai elektromos rendszerének összekapcsolására.

Gazdasági összehasonlító adatok 1991

	GNP (millió dollár)	GNP/fő	export a GNP %-ában	import a GNP %-ában
Ciszjordánia *	2,134	2,175	10,5	29,3
Gáza*	0,864	1,310	13,3	34,8
Összesen*	2,998	1,800	11,3	30,9
Izrael	58,989	10,878	30,6	48,2
Jordánia	3,764	0,968	29,8	68,2

*Az 1990. és 1991. év átlaga

A Financial Times adatai



Ez a Gáza-vita 1988-ban zajlott. Most majd minden megváltozik?

FOTÓ: MTI KÜLFÖLDI KÉPSZERKESZTŐSÉG — AP

Amennyiben a békefolyamat tartós lesz, az ipari országok kormányai vállalatokat ösztönözni fogják beruházásra a térségben, s ehhez megfelelő garanciarendszert is hajlandók lesznek biztosítani.

Bár még az izraeli—palesztin megállapodáson alig száradt meg a tinta, a világ különböző országaiból sok száz vállalat — érthető módon — fejlesztési és beruházási terveket, javaslatokat dolgoz ki. Senki nem szeretne kimaradni a hosszabb távon nagy nyereséggel

kecsegtető üzletekből. Az optimizmus mellett azonban a vállalati magatartást az óvatosság is jellemzi, hiszen minden megállapodás csak annyit ér, amennyit abból betartanak. S ez az alapigazság nemcsak az üzleti életre, hanem a politikára is érvényes.

A palesztinoknak igen fontos, hogy a donor szervezetektől és országoktól minél több segítséget, segítyt kapjanak. A korlátozott autonómiájú területeken az infrastruktúra kiépítése, illetve korszerűsítése mellett sürgősen létre kell hozni a palesztin bankokat, valamint a politikai és a gazdasági adminisztrációt, intézményrendszert. A palesztinok egy része azonban óvatos, csak fokozatosan akar együttműködni a tőke és a technika szempontjából meglehetősen fejlett és erős izraeli cégekkel. Sokan attól tartanak, hogy az autonóm területeket Izrael hídfőállásként fogja használni a 200 millió fogyasztót számláló arab piac meghódítására, a térségbe irányuló export fokozására.

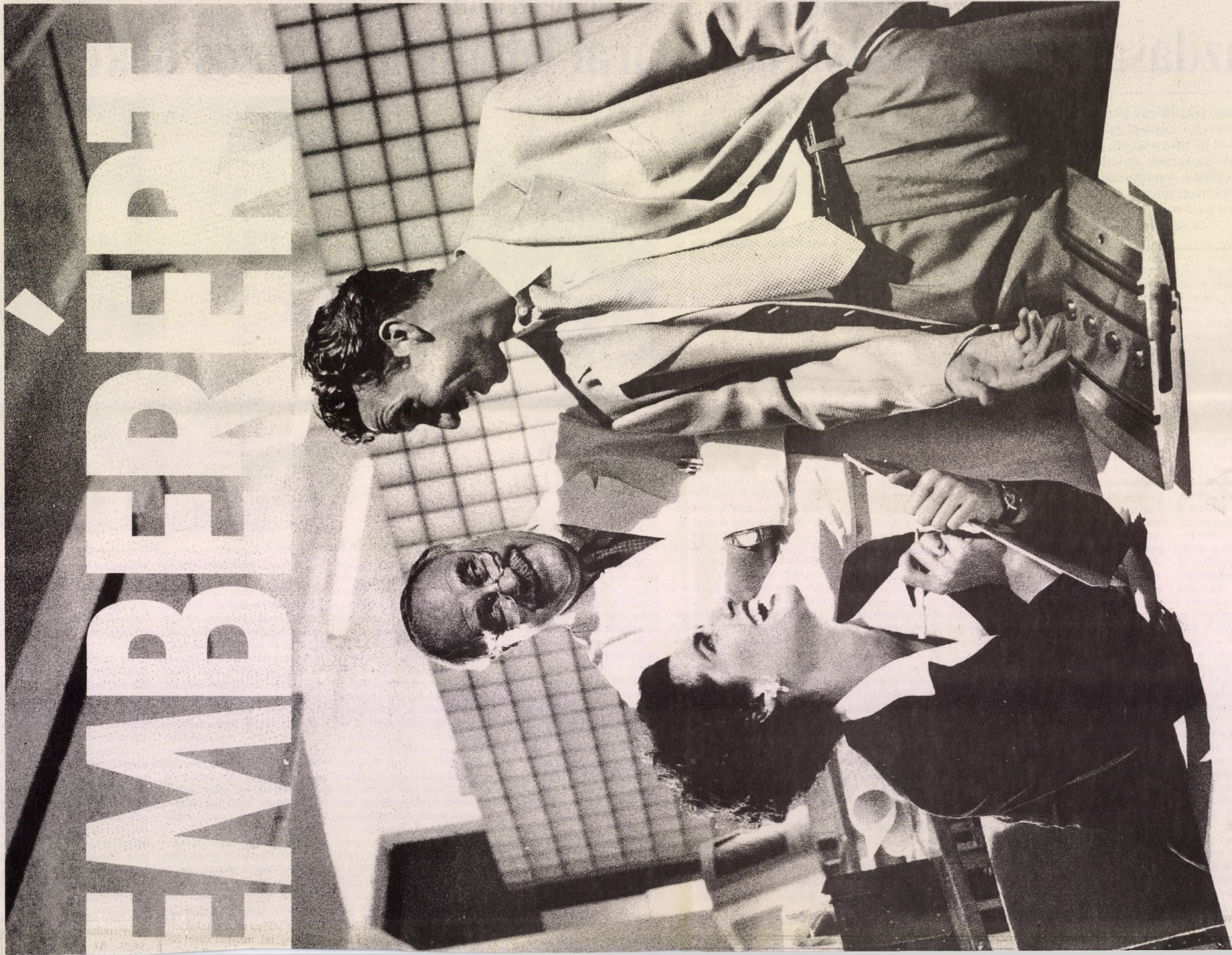
Az izraeli cégek tekintélyes része nagy üzletet lát a béke alapjainak lerakásában. Véleményük szerint az izraelieknek és a palesztinoknak együtt kell működniük a gazdaságban is. Ezt a célt igyekeztek szolgálni a már említett titkos üzletember-találkozók is. Jól jellemzi az érdeklődést, hogy Izrael legnagyobb vállalata, a Koor Industries elnöke 60 millió dolláros közös vállalkozást tervez a nyugati parton palesztin üzletemberekkel. Jó üzleti lehetőségeket kínál az izraeli építőipar, hogy a megszállt területeken a következő tíz esztendőben legkevesebb 120 ezer lakás építésére van szükség, s meg kell oldani a térség szennyvízcsatorna-problémáit is.

Kétségtelen, hogy az üzletemberek fantáziája gyorsabban szárnyal, mint a politikusoké, de az is igaz, hogy a gazdasági kapcsolatok sok esetben előfutárai lehetnek a tartós békének. Az izraeli kereskedelmi kamara elnöke szerint a kelet-európai térség

országaival kialakított gazdasági kapcsolatok is igazolják, hogy „az üzletemberek olyan szakadékok fölött is összeköthetnek országokat, amelyeket a hivatalos politika még vonakodik áthidalni”.

Az optimizmus ellenére a nemzetközi üzleti és pénzügyvilágban nem tapasztalható hurriánulat. A térség sok szempontból még mindig lóporos hordónak számít, a tőke tehát óvatos. Ugyanakkor tisztában van a térség kínálta nagy volumenű üzleti lehetőségekkel, ezek realizálására azonban csak akkor kerülhet sor, ha a békefolyamat tartósságáról a világ bizonyoságot szerez. Ma csak annyi bizonyos, hogy az évtizedes ellenségeskedés után jó lehetőség kínálkozik a megbékélésre, aminek „gyümölcsseit” a helyi és a külföldi üzleti körök is szeretnék minél nagyobb megrendelések és beruházások formájában élvezni.

• Gonda György



Technika az emberért

NEC

HABERÉRT