

az árak, hanem a szükségletek döntik el, és lakni mindenkinek kell valahol. Ráadásul Magyarországon még mindig az ingatlan, a lakás a háztartások nagy befektetése, és az értékpapíroktól idegenkedők szemében az egyetlen megfogható, inflációálló investíció. Manapság az ingatlanforgalmi szakértők kétféle befektetést javasolnak azoknak, akik rendületlenül az ingatlanban bíznak. Ajánlásuk szerint továbbra is érdemes garzonlakást venni, mivel a kis lakásokat rövid időn belül gond nélkül el lehet adni. A módosabbak pedig az értéküket jól őrző, 80 négyzetméter feletti budai lakásokba fektethetik be nagyobb hozam reményében vagyonukat. Az itteni lakások ugyanis jól tartják az árukat, és könnyen bérebe is adhatók.

Más játékszabályok mozgatják a szereplőket az üzlethelyiségek piacán. Nem biztos, hogy az jár jól, aki rohan az első újsághirdetés alapján kiszemelt üzlet, helyiség vagy bérlemény versenytárgyalására, és ott – kerül, amibe kerül – mindenkit túlcitál. A profik inkább kivárnak.

Az elmúlt két-három évben ugyanis a liciteken a vállalkozók többsége irróalisan magas áron szerezte meg üzletét. Ráadásul általában nem is a tulajdont, hanem csak a bérleti jogot adta el az ÁVÜ vagy az önkormányzat.

A tapasztalatok szerint a régi bérlők, üzemeltetők rendre alulmaradtak a versenytárgyalásokon, és nem mindig a pénzhiány miatt. Sokszor önszántukból szálltak ki. Hiszen ők tudták pontosan, hogy mennyi van „benn” az üzletben, étteremben, kocsmában, mennyiért érdemes még a bérleti jogot megvásárolni. A kívülről jött vállalkozók – köztük sok úgazdaggal – viszont valamiféle vállalkozási eufóriától elvakulva győzni akartak. Szinte nem is számított, hogy milyen áron.

Mindez nem is lenne érdekes, ha a korábbi győztesek közül sokan az első vagy a második év után tönkre nem mennek. Az önmagukat agyonlicitáló vállalkozók viszont új lehetőséghez juttatják a versenytárgyaláson alulmaradt konkurenseket, illetve azokat, akik eleve kivártak. A csőd szélén la- vírózó tulajdonosok ugyanis már megpuhított ellenfelek. Kényszerből, gyakran áron alul is hajlandók eladni üzletüket.

Azt, hogy mennyit is ér valójában egy üzlethelyiség, nem könnyű meghatározni. Nagy probléma, hogy gyakran egyáltalán nincs viszonyítási alap. A fővárosi ingatlanpiacon például

KÜLFÖLDI BESSZ

Az 1993-as esztendő sem hozott fel- lendülést a fejlett országok ingatlanbiz- niszében; a kereskedelmi ingatlanok piacát továbbra is a túlkínálat, a nyo- mott árak és az új beruházások pangá- sa jellemezte.

Négy esztendeje tart az ipari orszá- gokon végigsöprő ingatlanpiaci válság, s a szakértők véleménye szerint az ez- redforduló vége előtt nem lehet ellen- dülésre, konjunktúraélénkülésre szá- mítani ebben az ágazatban.

A nyolcvanas évek soha nem látott irodaház- és kereskedelmi ingatlan- (bevásárlóközpontok, parkolóházak) építő láza 1990-ben igencsak alábbha- gyott, amikor kiderült, hogy a kiépített terület 20-40 százalékkal több, mint amennyire akad vevő. Az elhúzódo gazdasági válság miatt számottevően visszaesett a kereslet. Új bérlőket szin- te lehetetlen találni, s még a régieket is nehéz megtartani annak ellenére, hogy a kereskedelmi ingatlanok bérleti díjai sok esetben 40-60 százalékkal csök- kentek 1990 óta.

A nemzetközi ingatlanpiaci statisztí- kák tanúsága szerint Londonban, New Yorkban, Los Angelesben, Sydneyben az irodaházak több mint egyötöde üre- sen áll. Párizsban a kereskedelmi in- gatlanok kapacitásának 10 százaléka kihasználatlan, s 1993-ban az ingat- lankrízis Tokyót és Frankfurtot is elérte.

A bérleti díjak zuhanásával párhuza- mosan csökken a kereskedelmi ingat- lanok értéke, s a kedvezőtlen kilátások miatt még áron alul is nehéz vevőt ta- lálni rájuk. Az USA-ban az elmúlt négy évben mintegy 50 százalékkal csök- kent az irodaházak értéke. 1988-ban – tehát a boom lefelé tartó ágában – az Egyesült Államokban még 21 milliárd dollárt fordítottak új kereskedelmi in- gatlanok építésére, tavaly ez az összeg alig haladta meg a 3,5 milliár- dot. Ezek a beruházások elsősorban a

kiskereskedelmi bolthálózat bővítését szolgálták.

Az ingatlanpiaci válság következté- ben az óceán mindkét partján vállalko- zók ezrei voltak kénytelenek csődöt je- lenteni. Ők a nyolcvanas években ha- talmas bankhiteleket vettek fel a keres- kedelmi ingatlanok építésének finan- szírozására, a kölcsönöket azonban a zuhanó bevételekből nem tudják visszafizetni. A kisebb amerikai és nyu- gat-európai pénzintézeteket is megráz- ta az ingatlanpiaci válság, hiszen a ke- reskedelmi ingatlanok építéséhez nyúj- tott hitelek jelentős részét kénytelenek „rossz” minősítéssel ellátni.

Szakértők véleménye szerint az USA-ban még sokáig nem érdemes a kereskedelmiingatlan-ágazatba pénzt fektetni, jó időbe telik, amíg a piac ké- pes lesz „megemészteni” a túlkínálatot. Nem túl rózsásak a kilátások a bevá- sárlóközpontokkal kapcsolatban sem: az előrejelzések szerint az ezredfordu- lón 10 százalékkal lesz alacsonyabb a számuk a jelenlegi 1500-nál. Valamivel kedvezőbb a helyzet Nyugat-Európá- ban, ahol az országok többségében még az ezredforduló előtt visszaáll a kereslet és a kínálat egyensúlya.

Ázsiában, elsősorban az újonnan iparosodó államokban jó üzlet maradt az irodaházak építése és bérbeadása. A következő években is a délkelet- ázsiai térség – Thaiföld, Szingapúr, Malajzia, Hongkong, Indonézia, Kína – lesz a világgazdaság legdinamikusab- ban fejlődő övezete. A bővülő piac re- ményében mind több külföldi vállalat létesít a régióban képviselőket, leány- vállalatot, termelőüzemet. Szakértők véleménye szerint továbbra is Ázsia lesz a világ kereskedelmi ingatlanpia- cának a legígéretesebb térsége, ahová érdemes investálni.

G. Gy.

csak elvétve akad megvásárolható he- lyliség, a vállalkozók többsége maga is bérlő. Egy-egy üzlet bérleti jogának értékét valamelyest könnyebb „belő- ni”, hiszen ezen a piacon nagyobb a forgalom.

Általánosságba azt lehetne monda- ni, hogy a helyiségeknél nem érvénye- sül a lakáscseréknél elfogadott „ököl- szabály”, miszerint egy bérlakás nagy- jából fele annyit ér, mint egy hasonló

kategóriájú öröklakás. Az üzletek, he- lyliségek bérleti jogának ára a fekvés- től függően erősen szóródik a tulajdon- jog értékének 50 százaléka körül. A szakértők szerint a mellékutakban található üzletek az elmúlt időszak- ban leértékelődtek, de forgalmasabb helyen lévő, megfelelő színvonalú he- lyliségeket most is gond nélkül el lehet adni. A felkapott környékeken pedig a bérleti jogért a tulajdonjog becsült for-

IMMOBIL PSZICHÓZIS

A szakértők a hazai lakás piac egyik legnagyobb rákfenéjének az alacsony mobilitást tartják. A Magyar Ingatlanforgalmazók Kamarájának statisztikája szerint nálunk a lakásmobilitás mutatója 1,3 körül mozog, vagyis a többség kettőnél kevesebb lakáscserére vállalkozik élete során. De sokan egész életüket ugyanabban a lakásban élik le.

– Hogy ez a szám mennyire alacsony, azt mi sem mutatja jobban, mint hogy például Franciaországban a polgárok minden jelentősebb eseménynél – családalapítás, fizetésemelés, munkahely-változtatás, nyugdíj – átlagosan öt-tíz évente lakást cserélnek – állítja Szabó Lajos, a kamara elnöke. – Nyugat-Európában nem divat öt-tíz évente a menetrendszerű tatarozás sem. Ha valaki lelakta lakását, inkább szakemberekre bízta a felújítást, és ha megteheti, új lakásba költözik. Nálunk viszont gyakori beidegződés, hogy az újpesti lakástulajdonos legfeljebb a szomszédos Angyalföld határáig kész másik lakásba költözni, de Budafokig már nem hajlandó elmenni. A fővárosból vidékre pedig csak nagyon nyomós okból költöznek „le” a budapestiek.

Az agyakra mélyen beleivódott tudati és érzelmi kötődéseken kívül az egészséges mobilitás másik nagy gátja az egyoldalú lakásösszetétel. Az elmúlt évtizedekben politikai okokból két-két és félszobás panellakásokat építettek tö-

megesen. Ezekből a piacon van is szép számmal, nagy a hiány viszont a nagyobb, minőségi lakásokból. Így aki „fel-felé” szeretne cserélni, az sokszor egyszerűen nem talál kedvére való ingatlant. Mindezt még csak erősíti, hogy az ingatlanforgalmazók tapasztalata szerint nagyon sokan laknak olyan lakásban, amit nem engedhetnének meg maguknak. Azonban, ha erőn felül is, de kigazdálkodják a rezsit. Pedig egy kisebb lakásba költözve az értékülönbözetért kapott pénzből gondtalanul élhetnének. A megszokott környezet azonban legtöbbször erősebbnek bizonyul minden anyagi könnyebbségnél.

A lakásmobilitás növekedésének az általános készpénzhiány is gátat szab. A jelenlegi ingatlanárak mellett ugyanis – megfelelő hitelkonstrukciók hiányában – az átlagkeresetből reménytelen vállalkozás lakást venni. A piacra újonnan belépő fizetőképes vevőkön kívül ugyanis a többség csak akkor tud új lakásba költözni, ha a régít már eladta, vagy annyi pénze van, hogy az új lakást képes a „takarékból” megvenni.

A pár százezer forint spórolt pénzzel és egy kinőtt lakással rendelkező családok számára tulajdonképpen csak egy megoldás marad: az értékegyeztetéses lakáscsere. A megfelelő cserepartnerre rátalálni viszont, éppen a csekély lakásmobilitás miatt, embert próbáló feladat.

S. L.

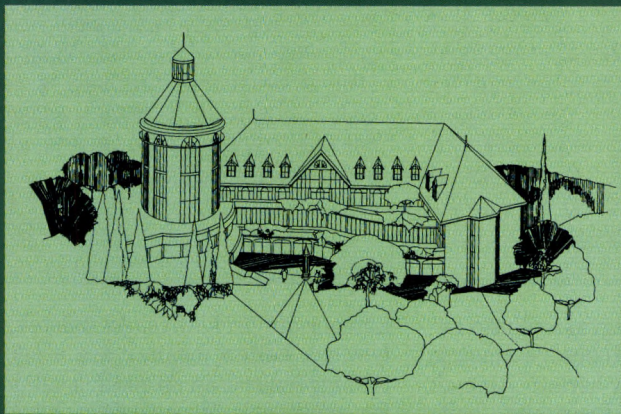
galmi értékének a 80 százalékát is megadják.

A piac nagyrészt már előre beépítette a bérleti jogok árába az ígért kedvezményes vásárlási opciót. Az Alkotmánybíróság döntése után azonban nem sok jóra számíthatnak az üzletek, pincék és más helyiségek bérlői, illetve albérlői sem. Abban ugyanis a szakértők egyetértenek, hogy az önkormányzatok ragaszkodnak majd egyik legfontosabb bevételi forrásukhoz, és nem adják el helyiségeiket a bérlőknek. Sőt valószínűleg emelni fogják a bérleti díjakat is.

A piac sajátos szereplői a külföldi multik. Náluk az ár sokszor nem is számít, az első üzletek megszerzésénél sokkal inkább presztízsszemponatok vezetik őket. Ezért nem meglepő, hogy a Belváros sétálóutcájában már évekkal ezelőtt 50 millió forintot is megadtak egy 80 négyzetméteres üzlet bérleti jogáért. Az árak a fekvéstől függően igen széles skálán mozognak. Az ingatlanforgalmazók kínálatában szerepel 80 ezer és 500 ezer forintos négyzetméterár is.

A szerényebb tőkével rendelkező vállalkozók persze ilyen környékeken nemigen rúgnak labdába. Ezért is nőtt meg ugrásszerűen az elmúlt időszakban a pincehelyiségek iránt a kereslet. Ezeket ugyanis még viszonylag olcsón meg lehet szerezni, és kiválóan alkalmasak sörözők, borozók, rockkocsmák, éttermek nyitására.

Süle László



Kitűnően megközelíthető, gyönyörű helyen épülő IN-KA SHOPPING ÉS BUSINESS CENTER-ben üzlet- és irodahelyiségek tulajdon- és bérleti joga eladó. Az üzletközpont Budapest nyugati kapujában, a

fővárostól 10 km-re, az M1-es és az M100-as út mellett, az M1-esen épülő 0-ás körgyűrűtől 1 km-re épül egy 4000 m²-es, összközműves ingatlanon, a SCHACHERMAYER osztrák és a LINDAB svéd áruházak közvetlen szomszédságában. Az épület 6 szintes, összapterülete 6000 m², amely hipermarket, étterem, szálloda, üzletek és irodák egységét foglalja magában. Minden üzletben és irodában telefonfóvonal biztosított, igény szerinti mennyiségben.

Az építkezés 1992-ben kezdődött. A teljes átadás időpontja: 1995. június 30.

A részleges átadások és üzembehelyezések már 1994-től megkezdődnek. Az üzletközponttól a körgyűrűn az 1996-os világiállítás területe 5 perc alatt közelelhető meg.

Érdeklődni lehet Gyányi László cégtulajdonosnál a (06-1) 202-3315-ös telefonszámon, illetve személyesen, előzetes bejelentkezés alapján az IN-KA Stúdió Irodájában (1027 Budapest II., Horváth u. 2–12. IX. 104.).

A (légi)csábítás trükkjei

Decemberi számunk Privát szem rovatában az olcsóbb üzleti utazások lehetőségeiről írtunk. Érdemes azonban szemügyre venni a „másik oldalt” is: a légitársaságok szolgáltatásversenyét az utasok el- és átcsábításáért.

Az üzleti utazónak érdemes részletesen tanulmányoznia a különböző légitársaságok kínálatát, hiszen azonos légitarifa mellett igencsak eltérőek a kényelmi szolgáltatások. Különösen azoknak érdemes körütekintően tájékozódnuk, akik rendszeresen utaznak a business-vagy első osztályon, s törzsutasként szeretnének tartósabb kapcsolatot kiépíteni egy-egy légitársasággal.

Verseny háztól házig

A verseny az utasokért már a földön kezdődik. Sokan indulás előtt kisbuszt vagy limuzint küldenek az utasért, s hasonló szolgáltatást nyújtanak a megérkezés után is. Számos légitársaság nem terheli utasait a csomagfeladási sorban állással: a bőröndök adminisztrációja már a kisbuszon megtörténik, s az utas legközelebb csak az érkezési állomás futószalagján látja csomagját. A business- és az első osztály utasainak elkülönített, expressz „becsekkolási” lehetőségük is van.

A vendégcsábítás a várótermekben folytatódik. Szinte minden, magára valamit is adó légitársaság külön váróteremmel rendelkezik az általa használt repülőtereken. Az utasok kényelmes karosszékekben pihenhettek, díjmentesen fogyaszthatnak szendvicset, gyümölcsöt, kávé, teát, üdítőket és alkoholos italokat, válogathatnak az újságok és folyóiratok között. Lehetőségük van zuhanyozásra is.

Nem kell tétlenkednie annak sem, aki a várakozás idejét munkával kívánja eltölteni. A vezető légitársaságok a várósalonokban titkárnókat alkalmaznak. Lehet diktálni, és használni a telefaxot, személyi számítógépeket is. A törzsutasok pedig egy bizonyos összeghatárig ingyen bonyolíthatnak le nemzetközi telefonbeszélgetéseket. Mind több az úgynevezett extraszolgáltatás. A Virgin Atlantic például a várakozás óráiban ingyenes manikűrt és masszírozást kínál utasainak, a British Airways pedig az átszállásra várakozók ruháinak „légigyűrődéseit” vasalja ki — a szó szoros értelmében. A várótermekben is természetesen

szigorúan elkülönítik a dohányosokat, a gyerekek számára pedig unaloműző, csendes, elektronikus kézi játékokat kínálnak.

Mindent a fedélzetre

A következő állomás a repülőgép fedélzete. Az utasok körében végzett felmérések tanúsága szerint számukra mindennél fontosabb a kényelem, a viszonylag elégséges nagyságú hely. A légitársaságok hirdetéseiben újabban központi helyet foglal el az ülések szélessége és magassága, az előző üléstől való távolságuk. A „kinyújtózási mutató” fontos tényező a választásnál, különösen hosszabb légi utak esetében. Néhány légitársaság a business-osztályon is első osztályú kényelmet nyújt, az ülések szinte teljesen kiegyenesíthetők alváskor. A légi cégeknek a kényelem fokozása még akkor is kifizetődő, ha emiatt kénytelenek az ülések számát valamelyest csökkenteni.

Az elmúlt évtizedben a légitársaság kiválasztásakor fontos szempont volt a felszolgált ételek és italok minősége. Napjainkban ez a tényező mind hátrébb kerül. Az egész világ fogókúrázik, ráadásul szakkikkek tömege riogat: a mértéktelen habzsolás és italozás a megérkezés után bosszulja meg magát. Különösen a kontinensek közötti utakon.

Persze a légitársaságok mesterszakácsai nem aszkézist kínálnak az utasoknak, hanem könnyű, kalóriaszegény ételeket, zöldség- és gyümölcsalátákat, zsírszegény sajtokat. A nemzetközi légijáratokon mind kevesebb alkohol fogy, viszont a repülőgépet jócskán feltankolják gyümölcslevekekkel, üdítőitalokkal és ásványvízzel.

A légitársaságok az elmúlt három-négy évben nagy versenyre keltek a fedélzeti szórakozási és munkalehetőségek kínálatában. Először 1992-ben jelent meg néhány gép fedélzetén a személyi video. Az ülések hátlapjába beépített képernyőn a repülőgép videokönyvtárának bármely filmje lejátszható. (A hang ebben az esetben is fülhallgatón keresztül „jön.”) A személyi video továbbfejlesztett változata az ülésbe beépített személyi számítógép.

A Singapore Airlines nemrégiben vezette be a fedélzeti telefonálást. A légitársaság repülőgépei összeköttetésben állnak távközlési műholdakkal, így azokról a világ bármely telefon száma hívható. A telefonvonal egyúttal adatátvitelre is szolgál, az üzletemberek tehát a fedélzetről is összeköttetést tudnak teremteni cégük központi számítógépével vagy más terminálokkal. (Ezek a szolgáltatások természetesen ma még nem ingyenesek, de bizonyos, hogy terjedésükkel párhuzamosan csökken majd az ár, sőt néhány légitársaság felveszi az „ingyen” listára.)

Nem számít ma már az sem különösebb csodának, hogy az üzletembereket fedélzeti fax várja, sőt egyes cégek az utazás időtartamára laptopokat is kölcsönöznek.

Hármas szövetség

Miután a tartós gazdasági válság nemcsak a légitársaságokat, hanem a szállodaipart és az autókölcsönzéssel foglalkozó cégeket is sújtja, ezek a vállalatok egymásnak természetes szövetségesei. A légitársaságok egy része saját szállodahálózattal rendelkezik, illetve „betársult” valamelyik nemzetközi hálózatba. Így utasainak olcsóbb hotelszobákat, a törzsutasoknak pedig nagyobb árkedvezményeket ajánl. A business- és az első osztály utasai sok esetben 20-30 százalékos kedvezményt kapnak attól a rent-a-car cégtől, amelynek az adott légitársasággal megállapodása van. Újabban nem ritka az sem, hogy a repülőjegy mellé egy-két nap ingyenes szállodai elhelyezés, illetve autókölcsönzés „jár”.

A légitársaságok szerte a világon igyekeznek egymással szövetséget kötni, fuzionálni a költségek csökkentése és a talpon maradás reményében. Az utas viszont nem érezhet semmit a takarékosaságból, mert akkor hűtlen lesz a légitársasághoz. Így várható, hogy a következő években tovább folytatódik az utasok földi és fedélzeti „kényeztetése”.

Gonda György

Olaszország legszebb bútorai és lakástextíliái

tuttoMobili



Praktikus
olasz konyha

212 000 Ft



Vidám, színes
gyerekszoba-összeállítás

123 000 Ft

BUDAPEST

1116 Hunyadi J. u. 162.

Tel.: 181-2554

Fax: 181-2582

MISKOLC

3532 Kiss E. u. 4.

Tel.: 46-379-118

Fax: 46-379-338

VESZPRÉM

8200 Házgyári u. 1.

Tel.: 88-324-634

Fax: 88-322-846

BÉKÉSCSABA

5600 Kétegyházi út 7.

Tel.: 66-442-666

Fax: 66-442-777



Gyökérintarziás
nappaliszekrény

383 000 Ft



Fabetétes, bőr
ülőgarnitúra

380 000 Ft

BUDAPESTI ÉS VIDÉKI ÁRUHÁZAINKBAN

- ◆ TÖBB MINT SZÁZ KÜLÖNFÉLE KONYHAMODELL ◆
- ◆ HÁLÓSZOBÁK, NAPPALIK ÉS IRODABÚTOROK ◆
- ◆ ÜLŐGARNITÚRÁK ÉS KIEGÉSZÍTŐIK ◆

VÁSÁROLHATÓK MEG

A LEGMAGASABB MINŐSÉGBEN A LEGKEDVEZŐBB ÁRON

tuttoMobili

- ◆ A SZÁLLÍTÁS ÉS SZERELÉS TOVÁBBRA IS INGYENES
- ◆ VÁSÁROLHAT AKÁR 36 HAVI RÉSZLETRE IS
- ◆ KÁRPÓTLÁSI JEGYÉT KEDVEZŐ PIACI ÉRTÉKEN BESZÁMÍJTJUK
- ◆ AZ ÁRAK ÁFÁ-VAL EGYÜTT ÉRTENDŐK

Még a falnak is zsebe van

Valóságos korrupcióforradalom söpör végig a világon; árát és kárát a szakemberek még hozzávetőlegesen sem tudják felbecsülni. Bizonyos korrupciós „árfolyamok” az egész világon ismertek, ezek a „szokásos” kenőpénzek azonban csak a jéghegy csúcsát jelentik. Az igazán nagy összegekre talán sohasem derül fény.

Itt, ott, mindenütt

Az elmúlt évtizedekben a tömeges méretű korrupció elsősorban a fejlődő országokra volt jellemző. Az ellopott köz- és magánpénzek, az ügyek gyors és szabálytalan elintézéséért átadott csúszópénzek összege viszont jóval kisebb volt, mint az okozott erkölcsi kár. A korrupció szinte megölte a tisztességes kezdeményezéseket. A kispénzű helyi üzletemberek, miután nem tudják lefizetni az államhivatalnokokat, inkább elállnak üzleti szándékaiktól.

Melegágyva a korrupciónak a rászoruló országok nemzetközi segélyezése is. Az erre szánt összegek jelentős része azoknál a külföldi szállítóknál „landol”, akik a megrendelés fejében számottevő összegeket csorgatnak vissza az ügyintézőkhöz. Ráadásul sok esetben a segélyezett országnak a megrendelt árucikkekre semmi szüksége nincs.

Nyugati szakemberek véleménye szerint a fejlett országok többségében is gyakori a megvesztegetés, azonban nincs komolyabb hatása a gazdaság egészére: nem szövik át az egész gazdaságot, nem befolyásolják a gazdasági növekedést, az üzleti élet konjunktúráját.

Olaszország azonban igencsak kilóg a sorból. Az Itálián 1993-ban végigsöpörő vizsgálati és letartóztatási hullámból csak kevés ismert politikus és üzletember maradt ki: öt korábbi miniszterelnök, több tucat volt miniszter, több száz állami és helyhatósági hivatalnok s több ezer üzletember ellen folyik vizsgálat.

A Luigi Einaudi kutatóintézet becslése szerint az egész gazdasági és politikai életet átszövő korrupció miatt Olaszország államadóssága 15 százalékkal, vagyis mintegy 200 milliárd dollárral növekedett! A tisztességes pályázati rendszer bevezetése az állami megrendelések elnyeréséért csak a múlt év második felében 4,4 milliárd dollár megtakarítással járt az államkassza számára.

Andrei Shleifer, a Harvard egyetem és Robert Vishny, a chicagói egyetem közgazdászai szerint korrupcióra azokban az országokban nyílik jó lehetőség, ahol hiánycikknek számít a politikai és a gazdasági verseny. A két amerikai szerint a politikai és a gazdasági változások ellenére térségünkben nem sok változott a korrupció területén.

Ezt azzal magyarázzák, hogy a volt szocialista országok az átmenet időszakát élik, némelyik országban káosz van, gyenge a kormány, s a piacgazdaság intézményrendszere még nem épült ki: „vadkeleti” állapotok uralkodnak. Véleményük szerint ezek a megállapítások elsősorban a Szovjetunió utódállamaira „ülnek”, de nem lehet a korrupció haláláról beszélni Közép- és Kelet-Európa átalakuló országaiban sem...

Tejelni kell

Oroszországban a külföldi üzletemberek körében „szájhagyomány” útján terjed, hogy egy-egy ügy elintézése kinél mennyibe kerül. De az oroszoknak is lépten-nyomon tejelniük kell, ha másnak nem, a maffiának. A moszkvai és a szentpétervári piacokon a termékek árát a maffia szabja meg, s jaj annak, aki olcsóbban próbálja értékesíteni portékáját. A múlt nyáron különleges rendőri osztagok és volt KGB-alkalmazottak kísérletképpen védelmet ajánlottak és nyújtottak a piaci árusoknak a maffiával szemben. S az eredmény: néhány nap alatt 15–20 százalékkal csökkentek a piaci árak.

Sokba kerül a korrupció a világ leggyorsabban fejlődő országának, Kínának is. A hatalmas piac, az olcsó munkaerő mágnesként vonzza a külföldi tőkét: a külföldi cégek ostromolják a hivatalokat különböző engedélyekért. Hongkongi források szerint a megfelelő kapcsolatok létesítése, a „jól célzott” ajándékozás nem olcsó mulatság Kínában. Becslések szerint ezekre a célokra a külföldiek évi 3–5 milliárd dollárt fordítanak (ez az évente Kínába áramló külföldi működőtőke 3–5 százalékaival egyenlő).

A kínai kormány egyik jelentése szerint az elmúlt évtizedben az ország nemzeti vagyonának értéke 50 milliárd dollárral csökkent. Ennek elsősorban az az oka, hogy korrump hivatalnokok számot-

tevően aláértékelték az eladott ingatlanokat, gyárakat és egyéb javakat. Tették ezt igencsak jó pénzért, hiszen a kül- és a belföldi vevő a megtakarított pénzekből szívesen juttatott az illetékes hivatalnokoknak.

De történtek cifrább esetek is. Több tartományban a helyi hivatalnokok a gabonafelvásárlásra Pekingből átutalt pénzeknek csak egy részét fizették ki a parasztnak, a többit saját vállalkozásaikba fektették.

Gyógymódok

A korrupció „lélektanára” szakosodott elemzők néhány jellemző „ügylet” kapcsán kiszámították, mennyivel drágítja meg a termékeket és a szolgáltatásokat a kenőpénz.

A különböző engedélyek kiadásáért a hivatalnokoknak kifizetett „gyorsítópénz” 3–10 százalékkal növeli meg a „rendes” eljárási díjat. A bünszövetkezetek árdiktátuma 15–20 százalékkal emeli meg a fogyasztói árat. Az adóhivatalnok megvesztegetése nyomán a kincstár egy-egy személy jogos adóbefizetéseinek mintegy 50 százalékatól esik el. Kenőpénz ellenében az illetékes hivatalnok a szükségesnél jóval drágább beruházási javakra ad megrendelést, vagy jócskán felülszámolva a megrendelt árut, szolgáltatást: e „tétel” nyomán 20–100 százalékkal többet fizet ki az állami, illetve a helyi költségvetés.

A burjánzó korrupció ellen két hatásos gyógymód létezik a demokráciákban. Az egyik az egészséges gazdasági verseny, amely viszonylag szűk teret biztosít a korrupciónak. A monopóliumok megszüntetése, a minél gyorsabb privatizáció ugyancsak csökkenti a korrupciós veszélyt. (Más kérdés, hogy maga a privatizáció folyamata is melegágya lehet a korrupciónak. Ez viszont parlamenti, társadalmi ellenőrzéssel, az ügyletek nyilvánosságával mérsékelhető.)

A másik hatásos gyógymód nem újkéltű. Szingapúr nem nevezetes a korrupciós botrányokról; de ennek a „csendnek” ára van. Ebben az országban a köztisztviselők fizetése magasabb, mint kollégáiké bárhol a világon, ráadásul jobban keresnek, mint a szingapúri magánszektor alkalmazottai. Ilyen egyszerű.(?)

Gonda György

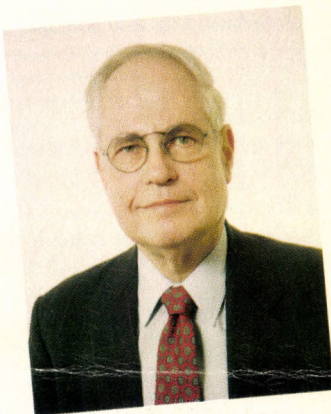
A gyémánt örök

Mi a világ legexkluzívabb iparága? A gyémánt. Itt mintha vége lenne a recesszióknak: 1992-ben összesen 17,5 millió drágakövet dolgoztak fel, 4 százalékkal többet, mint az azt megelőző esztendőben. A világ legnagyobb felhasználója az Amerikai Egyesült Államok; tavaly 11,7 millió kő került ide. A gyémántipar mintegy kétféle embernek ad munkát, beleértve a bányászokat, a kereskedőket is. Az ipar amerikai központja New Yorkban található, a Fifth és a Sixth Avenue közötti 47. utcában. Itt van az ADIA (American Diamond Industry Association Inc.), azaz az Amerikai Gyémántipari Szövetség. A Privát Profit tudósítóját New Yorkban Lloyd Jeffe, az ADIA elnöke avatta be a mágikus drágakövel kapcsolatos tudnivalókba.

A gyémántipar a világ alig 30 országára összpontosul, ezen belül a bányászat és a feldolgozás teljesen elkülönül. A csiszolás tucatmunkáját Indiában százezrek végzik, ám az igazán értékes darabok a néhány száz amerikai szakértő kezébe kerülnek (köztük a legnagyobb számban egyébként a magyar származásúak vannak). A legjelentősebb gyémántcsiszolók Amerikán kívül Indiában, Belgiumban, Izraelben működnek. Újabb megfigyelhető a távol-keleti feldolgozók erősödése is: Hongkong, Thaiföld, Malajzia kéri a részét a tortából.

Az elmúlt évtizedben – amióta tehát az ADIA működik – egymilliárdról 4,2 milliárd dollárra nőtt a forgalom. Szakértők között időnként fellángol a vita: vajon a gyémánt megőrzi-e kincskepző funkcióját, vagy más szavakkal: értékálló befektetést jelent-e gyémántot vásárolni. Az ADIA elnöke úgy véli,

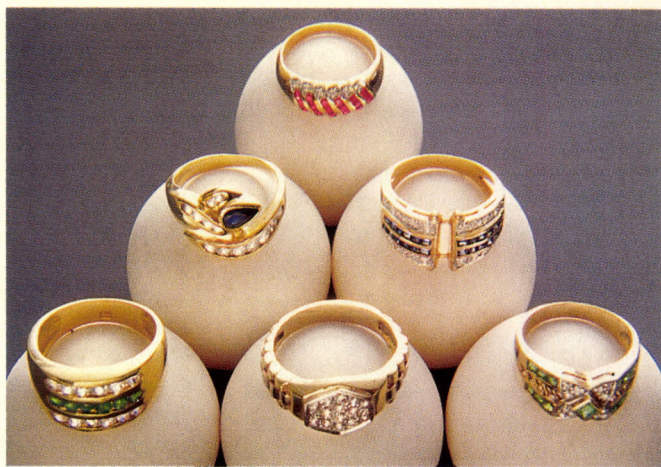
ilyen formában nem érdemes feltenni a kérdést, mert a gyémánt értékét – minden objektívnek tartott ismeren túl – tulajdonképpen maga a tulajdonos határozza meg. Ő az, akinek a számára egy különlegesen csiszolt kő ennyit vagy annyit ér, s ez az érték vagy találkozik a piac értékítéletével – ez esetben jó be-



fektetésről beszélhettünk –, vagy nem, ami azonban legfeljebb egy adott divatirányzatról alkotott véleményként jöhet csak számításba.

A nyers kőből csiszolás után válik ékszer. A csiszolók többnyire a családban lesik el a tudományt – Amerikában például ma nem is működik ilyen iskola. Kívülállónak többszörösen is nehéz betörnie ebbe a szigorú szabályok szerint működő iparba – és ez nagyban felfogható befektetésként is. „Először is meg kell fizetni azt, aki hajlandó átadni a tudását. Másodszor finanszírozni kell a nyerskövek megvásárlását – itt mindenki szó szerint maga fizeti meg a tanulópénzt. Talán ezért is alakultak ki a családi gyémántcsiszoló-műhelyek” – magyarázta Lloyd Jeffe, aki egyébként mezőgazdasági gépgyártóból felnőtt korában vált a gyémántipar tagjává, apja nyomdokain haladva.

A nyers drágakőben olykor csak a csiszolóművész



FOTÓ: PÁLFY GYÖRGY

látja meg a leendő alakot. Nem ritka, hogy a tulajdonossal hosszú hetekig lamentálnak a csiszolás módjáról: olykor a kisebb karát-súlyú, de tüesebb fényűre alakított kő értékesebb lehet, mint a nagyobb. Maga a csiszolás a kézügyesség, a türelem, a művészi fantázia különleges egybeötvöződése – nem véletlen tehát, hogy a legjobbak jövedelme szintén különleges.

Amerikában csak azok élhetnek meg a gyémántiparban, akik tagjai a Diamond Clubnak. Kétéves kifogástalan üzleti előélet, négy tag ajánlása, többórás, részletekbe menő felvételi beszélgetés, a finansziális megbízhatóság minden elképzelést felülmúló alapossgal végrehajtott ellenőrzése adhat zöld jelzést a tagsághoz. Ha meggondoljuk, hogy a klubban az adott szó az üzlet megkötésének feltétele, s hogy mekkora értékekről van szó – egy 4-5 karátos csiszolt kő nagykereskedelmi ára 40-50 ezer dollár, érthető a szigorúság.

A Privát Profit tudósítójának alkalma volt személyesen is meglátogatni New York legtekintélyesebb gyémántcsiszoló-műhelyét, az E. Schreiber Inc.-ot, ahol a magyar származású Norbert Steinmetz mutatta be né-

hány szóban a céget – értékre adva, hogy a létező összes adat a „bizalmas” kategóriába tartozik. Így meg kell elégednünk egyetlen elhangzott számmal: a társaság 25 csiszolót foglalkoztat, s ezzel New York legnagyobb műhelyei közé tartozik. Néhány percet eltölthettünk a műhelyben is – itt az úgyszintén magyar származású Bernard Frank vitt körbe bennünket (az alkalmazottaknak jó 90 százaléka került ki Magyarországról). Az első pillantásra puritánnak tűnő munkakörülmények természetesen nem feledtették, hogy itt olyan munka folyik, amely milliárdokat és milliárdokat jövedelmez.

„Fölösleges arról beszélünk, divatos-e vagy sem a gyémánt. A mi számunkra ennek a kérdésnek semmi értelme sincs. A gyémánt örök” – búcsúzott Lloyd Jeffe.

A 47. utcában állandó a nyüzsgés. Alig pár száz méterre a világ gyémántiparának teljes kínálatát felvonultatják, és a hangulatot csak fokozzák a díszkivilágítású kirakatokban a szebbnél szebb ékszereket kínáló, elegánsan öltözött hölgyek és urak – akik akkor is kedvesek, ha netán nem vásárol az ember.

Ballai József

Ádám dohog, Éva munkába áll

Az előrejelzések szerint az idén a fejlett ipari országokban a munkanélküliek száma meghaladja a 35 milliót, az aktív korú lakosság mintegy 10 százaléka állástalan. Viszonylag kedvezőbb helyzetben vannak a lányok és az asszonyok. Ebben az is szerepet játszik, hogy az elmúlt két évtizedben a munkaerőpiacon az első számú sikersztori a nők tömeges munkába állása volt.

A fejlett nyugati államokban nagy ütemben szűkül a szakadék a férfiak és a nők foglalkoztatása, valamint a két nem bérezése között. Néhány országban a férfiak egyenesen azzal vádolják a mind nagyobb számban munkába álló nőket, hogy elveszik előlük a munkahelyeket.

Fakanál és részmunkaidő

Ezek a vádak alaptalanok és felületeseek. Ennek a többi között az az oka, hogy a családoknak a fejlett országokban is szükségük van két keresőre a „polgári” életszínvonal megőrzéséhez. Megjelent az úgynevezett fakanálszindróma is, azaz a hölgyek megelégteltek az állandó házimunkát, a négy fal közötti – sokak által improduktívnak tartott – tevékenykedést. Az ezredforduló közeledtével ma már a nőknek is természetes igényük a tanulás, a pénzkereső, értelmes munka, a szakmai előrehaladás, s nem utolsósorban a férfit dolgozókkal való azonos megítélés, „elbánsz”.

A múlt század végén az Egyesült Államokban a dolgozóknak mindössze 17 százaléka volt nő. Jelenleg ez az arány meghaladja a 46 százalékot. Svédországban 1992-ben a nők 80 százaléka dolgozott, Kanadában 68, Nagy-Britanniában 64, Japánban 62, Németországban 60, Olaszországban pedig 50 százalék volt ez az arány.

Néhány évtizeddel ezelőtt az első gyermek megszületése egyben a foglalkoztatási karrier végét is jelentette. Napjainkban – a statisztikák tanúsága szerint – az asszonyok jóval gyermekük iskolába kerülése előtt visszatérnek a munkába.

Ismeretes, hogy az ipari államokban a bruttó hazai termék több mint kétharmada ma már a szolgáltatási ágazatból származik. A bolti eladók, a pénztárosok, a bankalkalmazottak, a biztosítási tisztviselők, az egészségügyi középkezelők, az általános iskolai tanárok, a vállalati adminisztrátorok

stb. döntő többsége nő. Egy felmérés szerint az elmúlt évtized végén az Európai Unió (akkor még Közös Piac) tagországaiban a vendéglátó- és a biztonságtechnikai (!) ipar alkalmazottainak 65, a hivatalok dolgozóinak 60 százaléka volt nő. A kereskedelemben a lányok és asszonyok aránya mintegy 50, a felsőfokú végzettséget igénylő állásokban pedig 45 százalék volt.

Ugyancsak kedvez a női foglalkoztatottság bővülésének, hogy a hölgyek a férfiaknál szívesebben vállalnak részmunkaidős állást. A munkaadók szempontjából a részmunkaidős foglalkoztatás igencsak kedvező, mert egyrészt arányosan kevesebb a bér, másrészt pedig az igényeknek megfelelően, rugalmasan alakítható a dolgozók bejárása. Ausztráliában a nődolgozó 75, Nagy-Britanniában 85, Svédországban 82, Japánban és Kanadában 70-70 százaléka dolgozik részmunkaidőben. A pálmát a német nők viszik el, a Németországban dolgozó hölgyek 90 százaléka vállalt 4-6 órás munkát.

Fiatalok előnyben

Függetlenül az órák számától, az ipari országok mindegyikében azonos munkakörben a nők fizetése kevesebb a férfiakénál. Különösen szembetűnő a különbség Japánban, ahol a nők átlagbére mindössze fele a férfiakénak. Viszonylag kedvező a helyzet Svédországban, ahol azonos munkakörben a férfiak órábérére „csak” 10 százalékkal haladja meg a nőké. Az Egyesült Államokban igencsak furcsán alakul a nők órábérére. A 20 és 30 év közötti nődolgozók órábérére az azonos korú férfiak órábérének 90 százalékával egyenlő, 45 éven felül azonban a hölgyek órábérére mindössze 45-50 százaléka a férfiakénak. Ez a különbség annak ellenére megmaradt, hogy a munkába álló nők képzettsége, végzettsége nem kisebb a férfiakénál.

A nyolcvanas években a női órábérök jócskán közelítették a férfiakéihoz, azonban

még mindig elmaradnak azoktól. Az USA-ban 1963-ban, Nagy-Britanniában 1970-ben (s ezekben az években szinte minden fejlett országban) született ugyan törvény a férfiak és a nők azonos bérezéséről, az esélyegyenlőség elvéből azonban még nem lett gyakorlat.

Házi műszak

Hasonlóan hátrányos helyzetben vannak a nők a vezetői állások területén. Az Egyesült Államokban például a nődolgozók mindössze egy százaléka került felső vezetői állásba. Nagy-Britannia általános iskoláiban a tanárok 81 százaléka nő, de az ország tanintézeiteinek csak 49 százalékában nő az igazgató.

Tehát enyhe túlzásnak tekinthető, amikor a férfiak a hölgyeket vádolják munkahelyük elvesztéséért. Inkább arról van szó, hogy a munkanélküliség a kedvezőtlen gazdasági konjunktúra, a folyamatos vállalati átszervezések, a kényszerű cégfogyókúrák és az automatizálás miatt növekszik. A háborgó férfiaknak nem szabad megfeleledkeznük arról sem, hogy miközben a dolgozó nők állás- és anyagi lehetőségei kétségtelesen javulnak, helyzetük összességében még mindig rosszabb, mint a férfikollégáiké.

S még egy „apróság”: a házimunkáért nem jár fizetség, s ezen a „fronton” a nőké az abszolút elsőség. Miután a napi munkából hazatérnek, a kanadai asszonyok napi négy órát töltenek házimunkával, ezzel szemben a férfiak csak kettőt. A többi fejlett országban a férfiak átlagosan napi egy órát szorgoskodnak a ház körül, a hölgyek pedig négy-hat órát. Az utóbbiak számára némi vigaszt jelenthet a felmérés egyik megállapítása, amely szerint a férfiak körében lassan, de mégiscsak növekszik a házimunkára fordított idő, a nők időmérlegetében viszont valamelyest csökkent a „házirobot” aránya.

Gonda György

Legyünk pótolhatatlanok

Jóllehet a '90-es évek Magyarországon a menedzser kifejezés már beépült a köztudatba, mégsem tudjuk pontosan, hogy kik is tartoznak ebbe a körbe. Erről, valamint a menedzserek cégbeli helyzetét jogilag rendező szerződésről kérdeztük dr. Pethő Róbert munkajogászt, a Skála Coop Rt. humánpolitikai igazgatóját.

– Kiket tekinthetünk menedzsereknek?

– A mindennapi gyakorlatban egy adott cég felső vezetői sorolhatók ebbe a kategóriába. Jogszabályokban azonban csupán utalásokkal találkozhatunk. Egyrészt a társasági törvényben, amikor az igazgatóság tagjairól, valamint az ügyvezetőről esik szó; másrészt a Munka Törvénykönyvében, amelynek X. fejezetében található az úgynevezett vezető állású munkavállalóra vonatkozó – az általánostól eltérő – rendelkezéseket. Ez a törvény utal arra is, hogy a munkavállalóval a kollektív szerződés vagy a Munka Törvénykönyve által előírtnál kedvezőbb szerződés is köthető. Tehát elképzelhető, hogy valaki nem vezető állású dolgozó, ennek ellenére a cég olyan kiemelkedően fontosnak tekinti munkakörét, amihez megfelelő felelősségi, illetve javadalmazási rendszert párosít, azaz menedzserszerződést köt vele. Egyébként a társasági törvény és a Munka Törvénykönyve között a menedzserekre vonatkozó jogosultságok és kötelezettségek meghatározását illetően jelentős az aszinkronitás. Ilyen például, hogy elláthat-e valaki ügyvezetői tevékenységet munkaviszony létesítése nélkül. Az ítélezési gyakorlat utóbb kialakult válasza erre a kérdésre: igen.

– Hogyan hidalható át az elméleti tisztázatlanság a szerződő felek részéről?

– Úgy érzem, hogy a cégek, illetve a menedzserszerződésekkel foglalkozó szakemberek folyamatosan tanulják az ilyen megállapodás elkészítésének fortélyait. Kezdetben aránytalanság volt a munkáltató és a munkavállaló vállalásai között. A menedzserek jelentős része elképesztő mértékű végkielégítés kikötésében, a cégek nem kis hányada pedig a vég nélküli munkaidő meghatározásában látta a szerződés lényegét.

– Ön mit tart a legfontosabbnak a felek közötti megállapodásban?

– A munkáltató által a menedzsertől elvárt lojalitás, valamint a munkavégzés mennyisége, minősége arányban álljon a menedzszer

szére biztosított lehetőségekkel. A menedzserszerződés kulcsfontosságú kritériuma, hogy a felek között létrejövő megállapodás bizalmi kapcsolaton alapuljon. A menedzser arra vállal kötelezettséget, hogy teljes fizikai és szellemi felkészültségével segíti a cég eredményes működését. A kiemelt pozícióba kerülő munkavállalók azonban olyan információkhoz, ismeretanyaghoz jutnak, amelyeknek kiszivárogtatása komolyan veszélyeztetheti a cég piaci pozícióit. Ennek elkerülése érdekében épít be a vállalat a szerződésbe különféle garanciális elemeket. Csaknem valamennyi szerződés tartalmazza, hogy a munkavállaló köteles munkaadójával szemben lojális és etikus magatartást tanúsítani. Ehhez szorosan kapcsolódhatnak a menedzser viselkedésére, öltözködésére, sajtónyilatkozataira vonatkozó szabályok. Fontos, hogy a menedzser általában – tudományos, oktatói, illetve szerzői jogi védelem alá eső tevékenységek kivételével – csak a cég hozzájárulásával létesíthet további munkaviszonyt, illetve munkavégzésre irányuló egyéb jogviszonyt. Ezen túl a felek megállapodhatnak abban, hogy a menedzser a szerződés lejártát követően munkatársai közül senkit nem igyekszik munkahelye elhagyására bírni, illetve meghatározott ideig nem helyezkedik el a cég versenytársainál. Az elhelyezkedésre vonatkozó korlátozó rendelkezés gyakorlati érvényesülését azonban gyengíti az ítélezési gyakorlat, hiszen a bíróság senkit nem akadályozhat meg abban, hogy olyan állást vállaljon, amelyet szeretne.

– Milyen eszközök szolgálják a menedzserszerződés biztonságát és egyéb jogos érdekét?

– Sokféle lehetőséget kell a menedzserek számba vennie, ezek közül most csak néhányról szólnék. Kulcskérdés a szerződés időtartamának meghatározása. A határozott időre szóló megállapodás előnye lehet, hogy megmenetheti a munkavállalót a szerződés idő előtti felbontásától, hiszen ekkor a hátralévő időre ki kell fizetni számára az öt megillető jö-

vedelmet, ami természetesen nem érdeke a cégnek. Egy fontos momentum azonban nem kerülheti el a figyelmünket. Bizonyos életkor felett komoly aggodalmat kelt a menedzszerben a bizonytalanság; vajon a szerződés lejártá után el tud-e helyezkedni másutt, vagy sem. Éppen ezért egyedi elbírálást igényel, hogy az adott körülmények között melyik megoldás a kedvezőbb: a határozott vagy a határozatlan időre szóló szerződés kötése. Nemzetközi tapasztalatok is bizonyítják, hogy egyre jelentősebb szerephez jut a menedzserek biztos egzisztenciára való törekvése. Tehát az a korábbi gyakorlat, miszerint a jövedelem ötven százaléka az alapbér, a másik ötven százaléka pedig a mozgóbér, eltolódott a biztosan megszerezhető jövedelem irányába. Ma már a fix jövedelem mértéke elérheti a hetvenöt százalékot is, szemben a prémium, jutalék huszonöt százalékával. Magyarországon még szokatlan, külföldön azonban bevett gyakorlat a munkaidő és a privát idő elhatárolása. Azaz a felek meghatározzák azt az időpontot, amely után a menedzser nem kötelezhető munkavégzésre, amely után nem kell, hogy a vállalat rendelkezésére álljon. A cég vállalhatja, hogy gépkocsit, esetleg mobiltelefont bocsát a menedzser rendelkezésére; végkielégítést biztosít számára; tartós megbetegedés esetén a menedzsert és családját szociális támogatásban részesíti; megtéríti a munkavállaló által választott élet- és balesetbiztosítás díját, a továbbképző tanfolyamok költségét, valamint különböző egyesületi díjakat. Hogy a roppant sokszínű garanciális rendszerből mennyit tud ténylegesen elfogadtatni a menedzser leendő munkáltatójával, nyilván függ a tehetségétől, szakmai felkészültségétől, rátermettségétől. Ha el tudja hitetni az állást kínáló céggel, hogy soha vissza nem térő lehetőséget szalaszt el, amennyiben elengedi őt, a pótolhatatlant, akkor joggal bízhat egy rá nézve kedvező szerződés megkötésében.

Nyalka Csaba

Aranybánya a szórakoztatóiparban

Az amerikaiak és az ott járt külföldi turisták 340 milliárd dollárt költöttek sportfelszerelésekre, szerencsejátékokra, videokészülékekre és -filmekre, hanghordozókra, személyi számítógépekre, mozira, sporteseményekre, könyvekre, kábeltelevízióra, jachtokra és családi repülőgépekre s az úgynevezett témaparkok (Disneyland stb.) felkeresésére. Szakértők véleménye szerint a '90-es években az amerikai gazdaság egyik motorja a szórakoztatóipar, amelynek bevételei különösen 1991, az elhúzó recesszió vége óta növekednek gyors ütemben.

A gazdaság egyik motorja

Az USA szórakoztatási és kikapcsolódási ipara 4,5 millió dolgozónak teremt munkahelyet. (Összehasonlításként: az amerikai autóipar 4,3 millió embernek ad kenyeret, beleértve a háttérparagákat és az autókeres-

Az elmúlt esztendőben az Egyesült Államok bruttó hazai termékének több mint öt százalékát a szélesebb értelemben vett szórakoztatási és kikapcsolódási „ipar” termelte meg.

USA minden egyes lakosa 1600 dollár körüli összeget áldoz majd az iparág „oltárán”.

Már az idén kapható lesz az 500 csatornás tévékészülék, a kábeltelevíziós hálózatok, valamint a videokölcsönzők pedig bősséggel gondoskodnak a műsorválasztékról.

Az interaktív televíziózás lehetővé teszi, hogy a tévétulajdonosok személyi számítógépük és a távirányító segítségével bekapcsolódhassanak televíziós játék- és show-műsorokba, s hetekre előre maguk állítsák össze a család számára a „néznivalót”. A televíziós és a videoadattárakból „lekérhetik” és lapozhatják az áruházi katalógusokat, az utazási irodák, valamint az ingatlanközvetítők ajánlatait. Tanulmányozhatják a képernyőn az éttermek étlapjait, s természetesen annak sincsen akadálya, hogy bármilyen árut és szolgáltatást megrendeljenek a karosszékéből.

A Virgin Atlantic légitársaság hamarosan játékautomatákat helyez üzembe nemzetközi járatain.

hogy az interaktív tévzés megnyitja majd a „távserencsejáték” jogi lehetőségét.

A filmek és a videók iránt tavaly 7,4 százalékkal növekedett a kereslet, s ezt a hatalmas „étvágyat” Hollywood igyekszik kielégíteni. A tervek szerint az idén a nagyobb hollywoodi stúdiók 198 játékfilmet forgatnak, 10 százalékkal többet, mint tavaly. Hollywood exportja tavaly meghaladta a 8 millió dollárt.

Nagy ütemben bővül a videojátékok értékesítése is, amely tavaly elérte a 4 milliárd dollárt.

Az amerikaiak nemcsak moziba járnak szívesen, hanem gyakran mennek színházba, könnyűzenei koncertekre és egyéb show-műsorokra is. Az elmúlt két évben 6 milliárd dollárt költöttek a kikapcsolódásnak erre a „műfajára”. (Jó üzlet a musical is, az „Operaház fantomja” és a „Macskák” eddig szerte a világon 2,5 milliárd dollár bevételt hozott.) A Walt Disney cég sem akar kimaradni a jól jövedelmező színházbizniszből: a Broadway egyik vezető színházában hamarosan bemutatják a „Beauty and the Beast” című darabot, amely az azonos című igen népszerű tévésorozat alapján készült.

Multimédia-offenzíva

Az amerikai regionális telefontársaságok és a kábeltelevíziós cégek sorra lépnek frígyre annak érdekében, hogy a multimédia területén minél szélesebb körű szolgáltatásokat nyújthassanak előfizetőiknek. A szórakoztatóipar szolgáltatásainak bővítése hatalmas beruházásokat igényel, kedvező konjunktúrát teremtve a szállítóknak és az építőipari cégeknek.

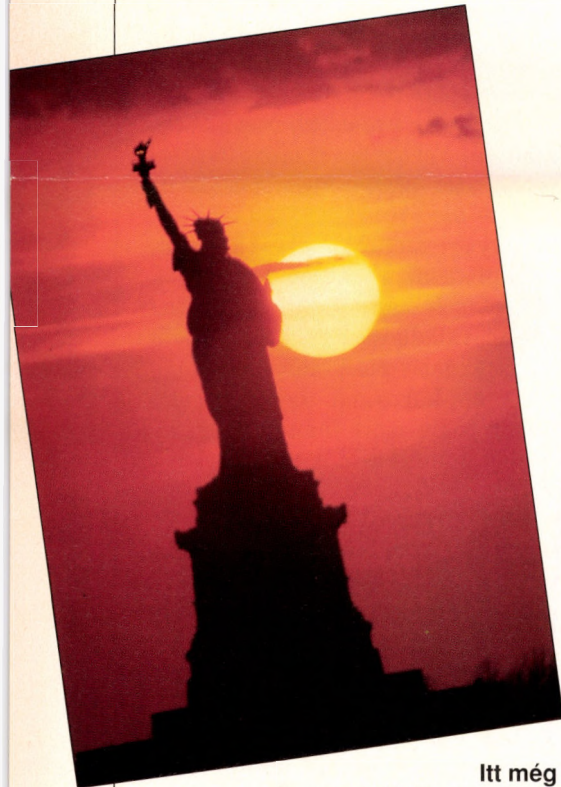
1993-ban az amerikaiak 65 milliárd dollárt költöttek játékokra és sporteszközökre. Nem panaszkodhattak a konjunktúrára a televíziós készülékeket, videókat és hanghordozókat gyártó cégek sem: ezekre a célokra tavaly 58 milliárd dollárt fordítottak a vásárlók az USA-ban. Negyvenhétmilliárd dollár volt a könyv- és újságkiadók bevétele, a kábeltelevíziók pedig 19 milliárd dollárt gyűjtöttek össze az előfizetési díjakból. Kaszinóra, lottóra, ló- és agárversenyekre 1993-ban 27 milliárd dollárt költöttek az USA-ban. Ez az összeg gyakorlatilag azonos a repülőjegyek vásárlására kiadott pénzzel. Virágzik Las Vegas és Atlantic City, s mind több kaszinó nyílik szárazon és vízben. A Virgin Atlantic légitársaság hamarosan játékautomatákat helyez üzembe nemzetközi járatain, amelyeken hitelkártya „segítségével” lehet pénzt nyerni vagy veszteni. Ma még ugyan tiltott a televízió keresztlési szerencsejáték, de nem kizárt,

Témaparkok sikere

Az amerikai felnőttek és a gyerekek rajonganak az úgynevezett témaparkokért, ahol a szórakoztatás és a kikapcsolódás szinte minden formája megtalálható. A Disney-parkok népszerűsége és kiváló üzletmenete nyomán az USA különböző részein sorra épülnek a témaparkok. Disneyék is bővítik a meglévő parkokat, s újabbak építésébe is fogtak. (Igaz, a Párizs melletti Disney-komplexum egyik pénzügyi nehézségből bukducsol a másikba.) Becslések szerint az Egyesült Államokban jelenleg 13 milliárd dolláros beruházással épülnek új témaparkok. Hatalmas összegeket investálnak új baseball- és hokistadionok építésébe, s dollármilliárdokért létesítenek újabb rekreációs és üdülőtelepeket.

Elemzők szerint az amerikai gazdaság teljesítménye – jó értelemben – mindinkább a szórakoztatóipar konjunktúrájától függ. A szórakoztatóipar egyik vezető üzletemberre az ágazatot olyan aranybányához hasonlította, amelynek készletei a kitermelés ellenére egyre csak gyarapodnak.

Gonda György



Itt még nincsenek játékautomaták

kedelmet is.) Az iparág csak az elmúlt két évben 200 ezer új munkahellyel gazdagodott, s ezzel 12 százalékkal bővítette az új amerikai munkaalkalmakat.

Ujabb Európában és Japánban emiatt mind gyakrabban nevezik az USA-t Miki Egér-gazdaságnak. Az amerikaiak 1991 óta mintegy 15 százalékkal növelték a kikapcsolódással összefüggő kiadásait, s az előrejelzések szerint az ezredfordulón az

Sokszor mulhatott egy hajszálon, hogy a Lupis Brókerház többfordulós csődegyezségi tárgyalásai sikerrel végződjenek. Az országos botrányá dagadt s nem kis jelentőségű intézményeket gyanúba keverő, a hazai pénzüvilágot is megrázó ügy csődmenedzsereinek, a Vektor Rt. munkatársainak nem lehetett könnyű dolguk. Tárgyalópartnereik – a kárvallott nagybefektetők és a vagyonszámításra jelentkező tapasztalt cégek, bankok – egyetértését, megegyezését kellett az átlagosan 27 éves korú vektorosoknak elérni. Nem féltek a sikertelen végkimeneteltől?

– Menet közben csak a munkára koncentráltunk, fel sem fogtuk úgy igazából, hogy az országos publicitás, a nyilvánosság folyamatos figyelme milyen hatással lehet cégünk jövőjére. Visszagondolva rá, a közvélemény bármelyik percben fordulhatott volna ellenünk is. Azzal tisztában voltunk, hogy amit vállaltunk, a csődmenedzselésnek ezt a speciális formáját, még nem csinálta senki Magyarországon. Ebben a nagyságrendben nem volt minta előttünk a csődmenedzselésnek olyan technikájára, amelynek a végső célja nem a cég további működtetése, hanem az ingatlanvagyon más formában történő hasznosítása.

– Nem zavarta a munkájukat, hogy közben a gazdasági rendőrség is nyomozott?

– Az tőlünk teljesen függetlenül történt, minket csak a csődbejelentés utáni, február 9-ével kezdődő időszak érdekelt, a nyomozó hatóságokat pedig az addig történtek. A mi feladatunk az volt, hogy egy csődbe jutott cég és egy speciális hitelezői kör érdekeit koordináljuk, a hitelezők minél nagyobb megalégedésére.

– Miért éppen önök kapták meg ezt a feladatot?

– Még jóval a csődbejelentés előtt a Lupis Brókerház ingatlanjai pénzügyi hasznosításának kidolgozásával, likviditási terv elkészítésével bízott meg bennünket. A megbízás teljesítése után a Lupis-akta felkerült a polcra, a többi mellé. Ez év február 4-én felhívott bennünket Lupis József, s megkért, nézzük meg, mit lehet tenni. Azonnal munkához láttunk, s a Lupis Rt. február 9-én csődöt jelentett. A

megbízást Lupis úr a csődegyezség lefolytatására is kiterjesztette.

– Ma már – úgy tűnik – nem kell bemutatni cégüket. A sikeres csődmenedzseléssel egy csapásra ismertté váltak. Csakhogy a Vektor Rt.-nek előtörténete is van. Szakértelmük, profiljuk más területeken alakulhatott ki. Bár a cég dolgozóinak átlagéletkorából kiindulva nem túl hosszú múlttal rendelkeznek.

– A céget 1992-ben alapítottam, de munkatársaim, későbbi tulajdonos-társaim és jómagam is előtte némi tapasztalatokat szereztünk más cégeknél. Az első munkahelyem az Arthur Andersen könyvvizsgáló cégnél volt, majd a Quaestor Brókerház Rt.-nél tanultam ki a brókerszakmát. A Vektor – nevében is benne van – pénzügyi és befektetési tanácsadással foglalkozik, de e tevékenységek széles skálájából kiválasztottuk azokat a területeket, ahol még nem volt akkora kínálati piac. Ügyfeleink túlnyomó többsége az önkormányzatok közül s a magánszektorból kerül ki. Számukra pénzügyi tanácsadói szolgáltatást végzünk, likviditást menedzselünk, javaslatokat teszünk a hitelállományuk átstrukturálására, üzleti terveket állítunk össze, partnert keresünk a privatizációhoz stb.

– A pénzügyi tanácsadó cégek ráálltak a privatizációra, majd a felszámolásra, reorganizációra. A Vektor Rt. is beszállt ebbe a piacba?

– Amikor elindult a privatizáció, a Vektor még nem volt sehol. '92-ben, az induláskor viszont már annyian szeletelték a privatizációs tortát, hogy úgy döntöttünk, máshol keressük boldogulásunkat. Maradt azért még lefedetlen terület, amely speciális szakértelmet kívánt. Például az önkormányzatok körül körvonalazódó üzleti lehetőségek, amelyekre korán mozdultunk. Időben kerestük meg őket, s komoly referenciáink is vannak. Ma már elég jól ismerjük az önkormányzatok problémáit, mechanizmusukat. Hasznosítani tudjuk magunkat a likviditásvizsgálatokban, önkormányzati kötvényeket bocsátunk ki, kezeljük az értékpapírfióljukat, tanácsokat adunk a bürokratikus rendszerük korszerűsítésére, számviteli rendjük optimalizálására. Átvilágítjuk a mérlegüket.

– Az önkormányzati vagyon igen csak tekintélyes nagyságrendű, s nem

nagyon lehet hallani komoly, átgondolt vagyonszámításra gyakorlatról. Ez az üzleti lehetőség a pénzügyi tanácsadók számára még nyitott.

– Valószínűleg nemsokára szükségük lesz olyan optimalizálási számításokra, amelyek segítségével el tudják dönteni, mi a jobb: eladni a vagyont, vagy valamilyen formában hasznosítani. S ebben is tudunk segíteni.

– Úgy gondolom, eddig is kellett, s még jó darabig menni kell e megbízások után, mert az önkormányzatok még nem eléggé ismerték fel érdekeiket. Meg kell győzni őket arról, hogy szükségük van pénzügyi tanácsadói szolgáltatásokra.

– Az önkormányzatoké egészen speciális üzleti terület, többek között amiatt is, amit említett. Mi magunk kerestük meg eddig is, s győztük meg partnereinket hasznosságunkról. Testvérem, Lovas Tamás és Veszely Gábor, mindketten kollégáim, és tulajdonostársaim szakértelme ezen a területen pótolhatatlan.

– Idejövet, a vadonatúj irodájuk bejáratánál Vektor nevet viselő bróker-cég feliratát láttam. Foglalkoznak értékpapír-piaci tevékenységgel is?

– Egy éve indítottuk el ezt a profilt, s alakítottunk rá külön társaságot. Tőzsdetagok vagyunk, s magánszemélyek, vállalkozások, önkormányzatok értékpapír-piaci műveleteit vállaljuk el. Lakossági ügyfélszolgálatunkat pedig most indítottuk el, lévén hozzá megfelelő, kulturált helyiségünk.

– A jó hírnevet hozó csődmenedzselés után lesz-e változás a Vektor életében?

– Nagy változásokat nem tervezünk. Maradunk a szakterületeinknél és megbízói körünknel. Természetesen nem szeretnénk, ha a csődmenedzselésről tanultak kárba vesznének. Most már bátran állunk elébe minden ilyen irányú megbízásnak. Mostanában mintha gyakrabban csörögnének a telefonok, új ügyfelek jelentkeznek. Ismertebbé váltunk, nem kétséges. De a hírnévvel óvatosan kell bánnunk. A nagyobb bátorságnak nem szabad önhittséggel párosulnia. Minden egyes megbízás különbözik a többitől, nem lehet és nem is szabad panelekben gondolkodnunk. Reméljük, hogy a szerencse nem pártol el tőlünk.

Mégis inkább utazási csekk?

Az utazó vásárláskor aláírja a csekket, amelyet aláírásával újra hitelesít majd, amikor készpénzre akarja váltani vagy áruért, esetleg szolgáltatásért fizet vele. Ez az utazási csekk. Több mint százéves története alatt óriási karriert futott be. De most mintha megtorpant volna.

Az utazási csekk nem véletlenül futott be szédületes karriert, hiszen az utazót egyrészt megkíméli attól, hogy nagyobb mennyiségű készpénzt kelljen magánál tartania, másrészt pedig biztonságot nyújt neki. Az utazási csekket ugyanis, ha jogos tulajdonosa elveszti, vagy ellopják tőle, a sorszám alapján az egész világon le lehet tiltani. Az aláírás hamisítása ellen persze nincs védelem, nagy előny viszont az, hogy a kibocsátó az elvesztett vagy ellopott csekk összegét is visszatéríti a tulajdonosnak.

Statisztikák szerint a világon 1980-ban 25, 1989-ben 51,9, tavaly pedig 54 milliárd dollárért értékesítettek utazási csekket. Az utazási csekk piacának főszereplői nem közölnek adatokat arról, hogy nyereséges-e az üzletág, a piac elemzői szerint azonban az utazásicsekk-biznisz nyereséget hoz a kibocsátóknak. A nyereség kulcskérdése, hogy mennyi idő telik el a csekk megvásárlása és beváltása között. A két időpont közt ugyanis a kibocsátó – minthogy tulajdonképp hitelben részesült a csekk vevőjétől – befektetések révén megforgatja a pénzt. A tapasztalatok szerint a csekket 30 napon belül beváltják, de az Egyesült Államokban és a skandináv országokban a „forgási” időszak még rövidebb. Egyértelmű, hogy a rövid beváltási időszak miatt csak a legnagyobb kibocsátók tudnak biztonságosan fizetni, és a nagy mennyiségű eladott csekkel csak ők tudnak profitot elérni.

Egy ideje némi megtorpanás tapasztalható az utazási csekkvilág forgalmának növekedésében. Az American Express csekkeladásai 1994 első felében 5 százalékkal növekedtek, a Thomas Cook az egész évre 2 százalékos bővüléssel számol. Szakemberek az ütemvesztést több tényezővel magyarázzák. Az első számú

„közellenség” a hitelkártya, ugyanis a világon mind többen egyenlítik ki szálloda- és éttermi számlájukat, valamint vásárlásaik árát plasztikpénzzel. Ugyanakkor a csekkök ügyintézése drágult, és a bankok egy része a beváltott csekkök után jutalékot kér a kibocsátótól, sőt a csekktulajdonostól is.

Az első számú „közellenség” a hitelkártya, ugyanis a világon mind többen egyenlítik ki szálloda- és éttermi számlájukat, valamint vásárlásaik árát plasztikpénzzel.

Azzal is magyarázható az utazási csekkök forgalmának növekedésének megtorpanása az Egyesült Államokban, hogy ott gombamód szaporodnak a készpénz-automaták. A még nem is távoli múltban az USA-ban eladott utazási csekkök többségét belföldön használták fel, a pénzküldő automaták viharos sebességű terjedésével azonban néhány gomb lenyomása után az országban szinte bárhol felvehető készpénz a bankszámláról, illetve a hitelkártyáról. Nyugat-Európában a stagnálást azzal magyarázzák, hogy a recesszió miatt visszaesett az emberek utazási kedve, és csökkentek anyagi lehetőségeik.

Az utazási csekkpiac vezető szereplői a nehézségeket átmenetinek tekintik. Az üzletág „hívei” arra hivatkoznak, hogy a csekket a világon sokkal szélesebb körben fogadják el, mint az alternatív fizetési eszközöket, amelyeknél ráadásul még hosszadalmas az ellenőrzési, hiteledezet-igazoltatási folyamat is. Ugyancsak az utazási csekk „túlélése” mellett szól, hogy még nem jött létre a készpénzküldő automaták egységesített, globális rendszere, így az utazók nem lehetnek biztosak abban, hogy hitelkártyájuk ellenében minden országban készpénzhez juthat-

nak-e. Továbbra is nagy vonzóerőt jelent a kibocsátók garanciája, hogy megtérítik az elvesztett, ellopott csekkök értékét a tulajdonosnak. (Az Egyesült Államokban és Európában tavaly az American Express 50 ezer visszatérítési kérelmet teljesített.)

Latin-Amerikában és Ázsiában a statisztikák az utazási csekkök iránti kereslet ütemes növekedését jelzik. Ezen a két földrészen mind többen engedhetik meg maguknak az utazást. Érdekes jelenség, hogy néhány országban az emberek azért vásárolnak erős valutában utazási csekket, hogy így védekezzenek a helyi valuta leértékelésekor keletkező veszteségek ellen.

Nyugat-Európában a felmérések szerint a turisták kedvelik az utazási csekket, az üzleti utazók azonban a hitelkártyát részesítik előnyben. A turisták a traveller's csekket kiadásuk „barométerének” is tekintik. Pénzköltségeiket aszerint szabályozzák, mennyi felhasználatlan utazási csekk van még a zsebükben a vakáció végéig. A plasztikpénz erre nem alkalmas, aki ugyanis hitelkártyával fizet, ezt nem „érezkeli” pénzküldésként.

Szakértők szerint az utazási csekkre leselkedő első veszély: a pénzküldő automaták egységesülése, nagyobb kompatibilitásuk megteremtése lesz szerte a világon. A Thomas Cook egyik vezetője szerint erre tíz évnél előbb nem kerül sor. A másik: az egységes európai valuta megteremtése és bevezetése. Ha ugyanis az Európai Unió minden tagországában azonos

pénzt használnak, a régióknak belül nem lesz szükség utazási csekkre. Am ez nem fogja érinteni az Európába beutazó, illetve az innen kiutazó turisták által vásárolt utazási csekkök forgalmát. Mint-hogy azonban az

egységes európai valuta megteremtése a tervekhez képest már most is jelentős kérésben van, a kibocsátóknak egyelőre ettől sem kell tartaniuk.

Mindent összevetve: az utazási csekk még jó ideig fontos szereplője marad a nemzetközi turizmusnak.

Gonda György

Az üzletág „hívei” arra hivatkoznak, hogy a csekket a világon sokkal szélesebb körben fogadják el, mint az alternatív fizetési eszközöket.

szerződés. Függetlenül attól, hogy az ügynökség mennyi időt, pénzt, energiát fordított az ügyre.

A budai zöldövezeti építkezések legnagyobb teherterétét egyébként a csillagászati telekárak jelentik. A XII. kerületben például főként önkormányzati telekpályázatokon 45–55 ezer forintba kerül egy négyszögöl, és a legjobb fekvésű környékeken a telkeknek csupán a tíz százalékát szabad beépíteni. Egy 300 négyszögöles telekért tehát 15 millió forintot kell kivenetni, és erre a telekre az új tulajdonos csupán száz négyzetméter bruttó alapterületű házat építhet.

Csapdahelyzetek

– A magánforgalomban egyébként jelentkeznek négyszögölenként 80–90 ezer forintos árak is. Mi mindenkinek azt tanácsoljuk, hogy ilyen drágán már ne vegyen, ha csak nem a János Kilitől van szó – vélekedik Petrovsky Gábor. – A Szabadság-hegven például a horroros telekárak miatt 150 ezer forintos négyzetméterár alatt lehetetlen egy négylakásos társasházat megépíteni. Akinek tehát nem számít annyira a távolság, és építkezni akar, annak érdemesebb kimenni

Solymár vagy Hidegkút felé. Itt még reálisabbak a telekárak, négyszögölenként 15–18 ezer forint között mozognak. Az árakat természetesen jelentős mértékben befolyásolja a környék infrastruktúrája.

Ha valaki nemcsak szép lakást szeretne venni, hanem jó üzletet is akar kötni, mindig abból kell kiindulnia, hogy egyszer majd ő lesz az ingatlan eladója. Tehát, amennyire lehet, ki kell kerülnie a lakás árát lefelé módosító csapdákat.

Az üzlet megkötése előtt például ajánlatos tájékozódni a lakóközösségről és főként a szomszédokról. Az informálódást persze nem az eladónál kell kezdeni, hiszen ő általában úgyszólván szépét mond. Sokat segíthet viszont a közös képviselő. A kiszemelt ingatlan árát befolyásolja, hogy milyen könnyen megközelíthető. Harmadik emeleti, lift nélküli lakást például csak annak tudatában szabad venni, hogy a vásárlóerő mintegy hetven százalékát – az időseket, a középkorúak többségét – kizárjuk a szoba jöhető vevők közül. Nem veszélytelen egy-egy kiemelkedő fejlesztési tervhez, eseményhez kapcsolódó területen sem vásárolni, ha a telek, illetve az ingatlanárakba már beépültek ezek az árfelhajtó tényezők. Előfordulhat ugyan-

is, hogy a tervekből nem lesz semmi, mint az expo története példázza. Ilyenkor ugyanis az árak menthetetlenül visszaesnek.

Bérlők és befektetők

Az inflációval párhuzamosan emelkednek a béreleti díjak is. A piacon inkább keresleti túlsúly érzékelhető, főként amiatt, hogy viszonylag kevés a magas színvonalú kiadó lakóingatlan. A II. és a XII. kerületben egy átlagosnál jobb állapotú lakást általában négyzetméterenként 1500 forintért már ki lehet adni. A luxusingatlanoknál 1800–1900 forintos béreleti díjat ismer el a piac. Ezeknek az összegeknek azonban adózás után csak mintegy 70 százaléka marad a tulajdonosoknál. A bérbeadók általában hosszabb, egy-két éves időtávra szóló szerződéseket kötnek szívesen, és két-három hónapra szóló kauciót kötnek ki a beköltözés feltételül.

Természetesen ingatlan befektetési céllal is kereshet a vevő. A Petro-Cartell ügyvezető-igazgatója szerint bérbeadási céllal akkor érdemes lakást venni, ha a vételár a jelenlegi béreleti díjjal és évente tíz hónapos bérbeadási idővel számolva hat éven belül megtérül.

Süle László

Újabb leértékelés előtt?

Lesz-e novemberben újabb jelentős leértékelés vagy sem? A Budapesti Árutőzsde (BÁT) devizaszekciójában kötött üzletek egyik mozgatórugója éppen a leértékelési várakozással kapcsolatos spekuláció. Az újabb leértékelésre szavazók, akik a novemberi és a decemberi lejáratra szóló márka-, illetve dollárjegyzések emelkedésére számítanak, természetesen vételi pozíciókat nyitnak. A komolyabb mértékű leértékelést elvetők pedig inkább eladnak.

A leértékelési várakozásokat erősíti, hogy az ország külkereskedelmi és a folyó fizetési mérlege továbbra is kedvezőtlenül alakul. Az utolsó hivatalos adat szerint az idén a folyó fizetési mérleg összesített deficitje már július végén is 2,227 milliárd dollár volt, a kereskedelmi mérleg pedig 1,945 milliárd dolláros passzívumot mutatott. A Magyar Nemzeti Bank előzetes becslései azt mutatják: az ország folyó fizetési mérlege szeptemberben is 200–300 millió dolláros deficittel zárt. Pozitív jelként csak az említhető meg, hogy az augusztusi export már növekedett a júliusihoz képest, és hogy a negyedik negyedév fizetésimérleg-hiánya hagyományosan csökkenni szokott.

Ugyanakkor a devalváció exportösztönző hatásáról mindig erősen megoszlottak a szakmai vélemények. *Hárshegyi Frigyesnek*, a Magyar Nemzeti Bank alelnökének véle-

ménye szerint például az augusztus 5-ei nyolcszázalékos forintleértékelésnek nem volt kimutatható hatása a folyó fizetési mérleg szeptemberi hiányának az alakulására.

Mindazt kicsit bátrabb olvasatban akár azt is jelentheti, hogy a jegybank szerint a leértékelés ezután sem alkalmazható az exportelénkítés varázsszeraként. Mindenesetre a leértékelésre számító gazdaságpolitikai megfigyelők úgy vélik: a kormányzat és főként a pénzügyminiszter gazdasági mozgásteret meglehetősen beszűkült. A már így is hárommilliárd dollárra prognosztizált folyó fizetési mérleg hiány kordában tartására azonban még mindig a leértékelés látszik a legolcsóbb és a leggyorsabban bevethető fegyvernek.

Egyébként a BÁT devizaszekciójában október közepén, novemberi lejáratra 108 forint 60 filléres dollár- és 71 forint 70 filléres márkaárfolyam körül kötötték az üzleteket. A határidős árfolyamokban tükröződő piaci értékítélet szerint tehát a le nem zárt pozíciók kifizetéséig – november harmadik szerdájáig – csupán meglehetősen csekély mértékben, mindössze 2 százalékkal gyengül majd a forint. A decemberi lejáratra szóló jegyzések – október közepén – a dollárra 111 forint 25 fillér, a márkára pedig 73 forint 90 fillér körül szoródtak, ami 4 százalék körüli forintgyengülést prognosztizál.

A devizapiaci szereplők jelentékeny hányada év végéig – a tetemes fizetésimérleg hiány miatt – az említetteknel nagyobb leértékelésre számít. Sokkal kockázatosabbá tette viszont a devizaszpekulációt az MNB új árfolyamjegyzési módszere. A korábbi plusz-mínusz 0,5 százalékos sáv helyett ugyanis a Nemzeti Bank most már csak akkor lép be a piacra vásárlóként vagy eladóként, ha a devizaárfolyamok a jegybanki jegyzésekhez képest kilépnek a plusz-mínusz 1,25 százalékos sávból. Vagyis adott esetben az árfolyamok mindenféle leértékelés nélkül is akár 2,5 százalékos csökkenhetnek, illetve növekedhetnek – erős eladói vagy vevői nyomásra.

Valami ilyesmi történt az október 10-ei 1,1 százalékos leértékelés utáni napokban. A forint árfolyama ugyanis a kereskedelmi bankok egymás közti kereskedelmében a devalváció ellenére sem változott. Az MNB devizaárfolyamai azonban a leértékelés következtében gyengültek, így a kereskedelmi bankok árfolyamai közelebb kerültek a jegybank intervenciói sávjának az aljához.

A piaci megfigyelők arra is figyelmeztetnek, hogy ha valaki leértékelésre spekulál, mindenképpen figyelembe kell vennie a leértékelések nyomán rendszerint fellépő, profitbezebelő eladásokat. Ezek ugyanis komoly eladói nyomást jelenthetnek a piacon, az árfolyamra pedig éppen ellentétes hatást gyakorolnak, mint a leértékelés.

S.L.

Amerikában a kicsi még szebb

Az Egyesült Államok bruttó hazai termékének döntő többségét a kis- és közepes méretű vállalatok állítják elő. Ezek foglalkoztatják az amerikai dolgozók nagyobbik hányadát. A mindenkori washingtoni kormányzat ezért megkülönböztetett figyelmet fordít a „small business”-re.

A Small Business Administration (SBA) meglehetősen sokféle szolgáltatást nyújt a kis és közepes méretű cégeknek. Állami intézmény, amely talán legfontosabb feladataként garanciát vállal a kisvállalkozók hiteleiért.

Clinton elnöksége óta kevesebb bírálat éri az SBA-t, s a vállalkozók véleménye szerint most kezdi igazán megtalálni helyét az amerikai gazdaságban. A kedvező változások nem választhatók el a 49 éves *Erskine Bowles* személyétől. Bowles korábban befektetési bankár volt, később saját céget alapított a kis- és közepes vállalatok finanszírozásának segítésére.

Edward Power texasi boltos (aki háztartási berendezéseket és felszereléseket árúsít) a Business Week hasábjain elmondta, hogy három évvel ezelőtt az SBA-val akarta garantáltatni azt a 170 ezer dolláros kölcsönt, amelyet üzletének bővítésére kívánt felvenni az egyik banktól. (Az SBA garanci-

ája a hitelfelvevő számára biztosabb hitelhez jutást és alacsonyabb kamatot jelent.) Gyorsan elállt azonban ettől a tervétől, és inkább megfizette bankjának a magasabb kamatot, amikor kézhez kapta a hivatal 150 oldalas kérdőívét. Power szerint a bankok nem tesznek fel ennyi kérdést a hitelkérőnek: a kötetnyi garancianyomtatvány kitöltésével legalább három hetet kellett volna küszködnie.

Jól jellemzi az új időket, hogy az SBA-garanciához ma már csak egyoldalas kérdőívet kell kitölteni, ha a felveendő kölcsön összege nem haladja meg az 50 ezer dollárt. És a garanciakérelem benyújtásától a hitel folyósításáig csak öt hét telik el.

Az SBA a rendelkezésére álló keretből, saját hatáskörben, korábban is nyújtott 25 ezer dollárnál kisebb összegű, úgynevezett mikrohitelket. Bowles a tervek szerint megkésztetzi – 65 millió dollárra emeli – a mikrohitelkeretet, és a kezdő vállalkozá-

sok életképességének erősítésére részt vállal azok hosszabb távú finanszírozásában is.

Az SBA tárgyalásokat kezdett az adóhivatallal, valamint az országos környezetvédelmi ügynökséggel, hogy a kisvállalkozások számára egyszerűsítsék a szabályozást. A tervek szerint az USA-ban rövidesen 14 regionális központban nyújtanak exporttal kapcsolatos információkat és tanácsokat a kis- és közepes méretű vállalatoknak.

Az SBA az idén 7 milliárd dollár hitelre nyújt garanciát; a következő pénzügyi évben ez az összeg 9 milliárdra emelkedik. Tavaly a behajthatatlan kinnlévőségek aránya 1,6 százalék volt, de az előrejelzések szerint az úgynevezett rossz hitelek, illetve rossz garanciák aránya és azok száma is növekedni fog, akik igyekeznek „átrázni” az SBA-t. A nagyszámú garancia- és hitelnyújtási kérelem miatt viszont nem minden esetben tudják alaposan ellenőrizni a hivatalhoz forduló jó szándékát, illetve bonitását.

Bowles mégsem fogy ki az ötletekből: kísérleti programot indít, amelyben gyorsítják a női vállalkozók garanciakérelmének előzetes jóváhagyását.

Gonda György

Zsebiroda, beépített titkárkövel

Vállalkozás ma már alig képzelhető el számítógép nélkül, amely néhány alkalmas programmal egy működő cég legtöbb adminisztrációs és archíválási feladatát megoldja – üzleti levelezéstől könyvelésig, az idő beosztásától a készletek, gépkocsi-utadatok nyilvántartásáig. Most egy miniatürizált segítőtársat mutatunk be.

Az asztali számítógépnek van egy nagy hátránya: helyhez kötött. Akik szolgáltatásaikkal, áruikkal nem irodájukban, üzletükben várják a vevőt, ügyfelet, nem vihetik magukkal. Vagyis a legtöbben noteszszel, számlatömbbel, agendával kénytelenek közlekedni, majd az irodába visszatérve vagy számítógépre kerül valahogy, ami cetlikon és noteszlapokon főlhalmozódott (a névjegykártyák tartalma, a számlák adatai és a többi), vagy nem.

Ez a hátrány az első pillanattól arra sarkallta a gyártókat, hogy a teljesítményük növelése mellett a gépek méreteit is csökkentették. A legkisebbek közé tartozik a menedzserkalkulátor méretű PSION 3a. Az angol cég valóban miniatűr, zsebre vágható számítógépei (ma már a gyártó magyar leánykaféjének teljesen magyarított változatában is) igazi zsebirodácskák. Kilenc (jogtiszt) prog-

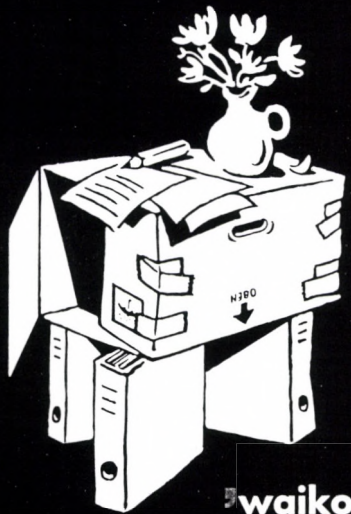
ramjuk mindarra képessé teszi őket, amit asztali méretű rokonai tudnak, meg arra, hogy irodai felmenőikkel – akár az IBM-kompatibilis, akár a Macintosh-típusú készülékekkel – „egy szál dróton” kommunikáljanak, és hogy ugyanígy közvetlenül nyomtatni vagy faxolni lehessen róluk. A nyomtatáshoz bármely idegen iroda nyomtatója használható, a faxmodem csatlakoztatásához pedig elég egy működő telefonvonal fali aljzata (de a kis gép külön berendezéssel akár rádiós kapcsolattartásra is alkalmassá tehető).

A PSION-on egyszerre több program is futtat, és az egyikből a másikba felhasználó és adatai sokasága szabadon átjárhat. Nem mellékes, hogy a célszerűen zsugorított szoftverek eredeti változatainak némelyike külön-külön is drágább, mint a (programjai memóriagényéhez képest nagy háttértárkapacitással működő) PSION – ezekkel a programokkal együtt. Tehát a sokoldalú zsebirodácska, amely bizonyos funkcióival még egy kedves, figyelmes és fölöttébb megbízható titkárkövet is helyettesít – például úgy, hogy csak korlátozott terjedelemben ugyan, de figyelmeztető szövegeket tud elmondani –, felébe-negyedébe kerül a modern asztali számítógépeknek, egyötödébe-egytizedébe a modern noteszgépeknek.

Helyettük természetesen nem használható. De kiegészíti őket.

(varjas)

VIZSGÁLJA FELÜL
IRODAKULTÚRÁJÁT,
MIELŐTT
ÜGYFELEI TESZIK AZT.



MOBILI-ART KFT.
BEMUTATÓTEREM:
XIII., Vág u. 19.
Tel./fax: 129-7059 (129-7059)