



Üzlet
NAPRÓL
NAPRA

III. évfolyam
109. szám

1992.
júl. 15.

Ára: 35,- Ft



A VILÁG IDŐJÁRÁSA

Pontos információ → döntések → felvirágzó gazdaság

Német kézben a Thomas Cook



Gazdát cserélt a világ legrégebbi utazási irodája, az 1841-ben alapított Thomas Cook cég. A patinás és az egész világot behálózó vállalatot az angol Midland Banktól a német LTU vásárolta meg 364 millió dollárért. A két azonos profilú vállalat frigyre lépése lehetőséget teremt az LTU számára, hogy több kontinensre kiterjessze a tevékenységét.

A turistaiparban klasszikusnak számító céget több mint másfél évszázada azzal alapította meg Thomas Cook, hogy az olcsó, egynapos útjával az angolokat a gines pohár emelgetése helyett – és mellett – a szigetország tájainak megismerésére vegye rá. Cook találta fel és vezette be az azóta népszerűvé vált és széles körben elterjedt utazási csekket. Jól jellemzi a vállalat sikerét, hogy működésének első 25 esztendejében mintegy hatmillióan vették szolgáltatásait igénybe.

Századunkban a brit vállalat igazi világcég lett. Jelenleg 120 országban 1600 irodája működik. A Midland Bank húsz esztendővel ezelőtt mindössze 20 millió fontért vásárolta meg a vállalatot a brit állami vasúttársaságtól. A fejlődő országok adósságaiban nyakig érdekelt és egyéb gondokkal küszködő banknak az utóbbi években nem volt sem elegendő pénze, sem

elegendő figyelme az utazási iroda fejlesztésére. Arról nem is szólva, hogy a Thomas Cook cég tevékenysége – a csekk-üzletág kivételével – távol esik a bankétól. A Midland vezetősége még 1990 őszén határozott a Cook eladásáról. Az ügylet tehát nincs kapcsolatban a Hongkong and Shanghai Banking Corporationnel azzal az ajánlatával, hogy a közeljövőben 3,9 milliárd fontért megvásárolja a Midlandet.

Idegenforgalmi szakemberek véleménye szerint az LTU és a Thomas Cook házassága ideális lehet, a két vállalat tevékenysége szerencsésen kiegészíti egymást. Az LTU Németország harmadik legnagyobb utazási irodája, részvényeinek 34 százalékát a Westdeutsche Landesbank tartja a kezében. A Lufthansa után az LTU-é Németország második legnagyobb légitársasága: 28 korszerű repülőgépe charterjáratokon viszi a turistákat a

világ minden részébe. A chartergépeket naponta 12 ezer szervezett és egyéni turista veszi igénybe. Emellett több száz autóbussz szállítja Európában az LTU turistacsoportjait. Tavaly 2,5 milliárd márkás forgalom mellett 68 millió márká nyereségre tett szert a cég.

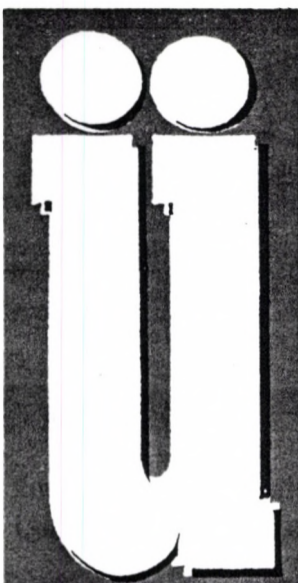
A Thomas Cook felvásárlása az LTU számára lehetővé teszi, hogy az 1600 Cook-irodán keresztül jelen legyen az egész világon, s nemzetközi céggé alakuljon át. Németországban jelenleg 47 Cook-iroda működik, s piaci részesedése 16 százalék. Nagy-Britanniában a Cook a piac 25 százalékát tudhatja magáénak, s mind a német, mind pedig a szigetországi Cook-részesedés jelentős falat az LTU-nak. Míg az LTU számára a Cook nemzetközi hálózata ér kincset, a Landesbank az utazásicsekk-üzletágnak örvendezik. Érdemes megjegyezni, hogy az LTU 90, a Landesbank pedig 10 százalékkal részesedik a megvásárolt Thomas Cook tulajdonjogából.

A cégfúzió után a Midland 103 brit bankfiókja utazási csekkkel tovább foglalkozik, s az amerikai leányvállalat is megőrizheti önállóságát. Egyébként az LTU nem kívánja megszüntetni a Thomas Cook önállóságát. A cégnek annál sokkal jobban cseng a neve, semhogy az új tulajdonba beolvasszák és eltüntessék a piacról. „Mi úgy szeretjük a Cookot, ahogy van” – jelentet-

te ki nemrégiben az LTU egyik vezetője. Az LTU nagy ütemben terjeszkedik az idegenforgalmi iparban. Tavaly szeptemberben 50-50 százalékos vegyes vállalatot alapított a francia Club Méditerranée-nal. Az új vállalat rövid időn belül 10 üdülőfalut nyit Dél-Európában és a karib-tengeri országokban – elsősorban német turisták számára. Új üzletágként bevezeti a golf- és a nyelvtanulási turizmust, Németországban ugyanis mindkét terület iránt komoly érdeklődés és fizetőképes kereslet van.

Jelenleg a világ első számú iparága az autógyártás, s ezt követi a turizmus. A Dresdner Bank elemzése szerint néhány éven belül a turizmus lesz a világ legnagyobb forgalmát lebonyolító iparág. Távollról sem közömbös tehát a nagy utazási irodák számára, hogy milyen részesedést szereznek és tartanak meg ebből a dinamikus fejlődő ágazatból meg piacból. A szakemberek szerint a Thomas Cook bekebelezésével tovább javulnak az LTU jelenleg is jó piaci pozíciói. A Thomas Cook ugyanis annak ellenére, hogy az utóbbi években a Midland kissé mostohán bánt vele, nemcsak az idegenforgalmi ágazat gyöngyszeme, hanem a szakma egyik legjobban szervezett, legeredményesebb és legtöbb bizalmat élvező vállalata is.

GONDA GYÖRGY



Üzlet NAPROL NAPRA

III. évfolyam
115. szám

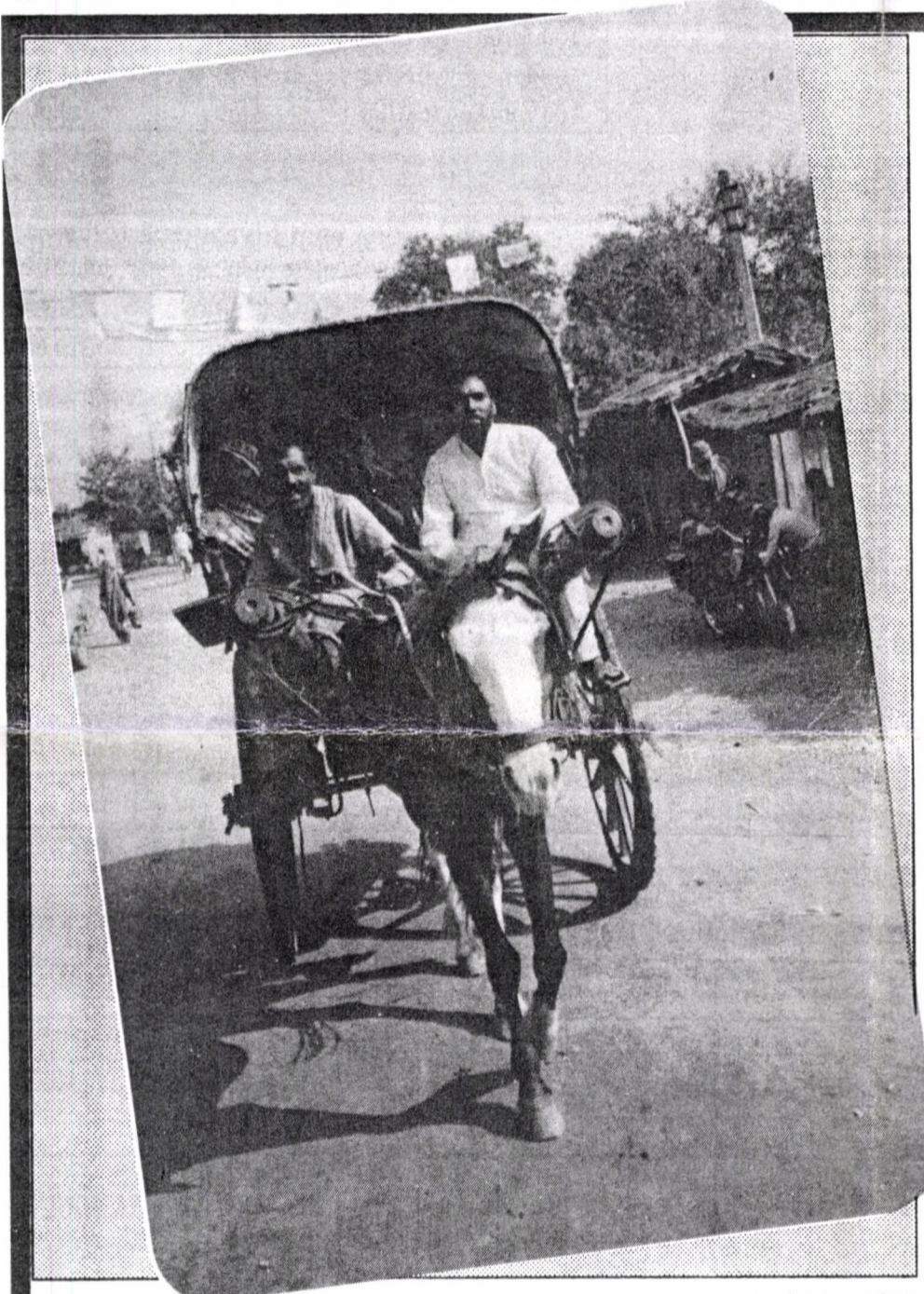
1992.
júl. 24.

Ára: 35,- Ft



A VILÁG IDŐJÁRÁSA

Pontos információ → helyes döntések → felvirágzó gazdaság



FOTÓ: HADAS JÁNOS

Lépésváltás INDIÁBAN

Miközben az ázsiai térség országai közül a világ elsősorban Japánra és az újonnan iparosodó államok teljesítményére figyel, 1991 júliusától Indiában valóságos gazdasági forradalom folyik. Nyugati szakemberek véleménye szerint az elmúlt egy esztendőben a dereguláció és a liberalizálás terén több történt az országban, mint a megelőző 30 évben. A radikális reformintézkedések első kedvező hatásai már érezhetők a gazdaságban.

Amikor tavaly nyáron Narasimha Rao kormánya hozzájárult a gazdasági reformhoz, az indiai gazdaság igen csak rossz állapotban volt. Megállt a gazdaság növekedése, a költségvetés hiánya elérte a GDP 9 százalékát, a hagyományosan alacsony infláció kétszámjegyre növekedett, s az ország valutatartalékai mindössze néhány heti import fedezetére voltak elegendőek. Folyamatosan zuhant az ipari termelés, és egyre bővült az állástalanok tömege.

Egy esztendő alatt természetesen nem változott meg gyökeresen a helyzet, de mind több a kedvező jel. A bátor reformokat elismeri a külföldi és a külföldön „parkoló” indiai tőke is. Február óta naponta mintegy 50 millió dollár működőtőke áramlik az országba. A valutatartalékok a nyár elején már meghaladták a 7 milliárd dollárt. A GDP az előrejelzések szerint az idén 2-3 százalékkal növekszik.

Konvertibilis lesz a rúpia

A piacgazdaság megteremtése érdekében a Harvardon végzett Chidambaram kereskedelmi és Singh pénzügyminiszter vezérletével sorra születnek az új törvények és rendeletek. Tavaly május óta a rúpiát 30 százalékkal értékelték le, s a nemzeti valuta február óta részleges konvertibilitást élvez. Ha idén jó lesz a termés, a rúpia még az év vége előtt konvertibilis lehet.

A fogyasztás cikkek kivételével megszűnt az import mennyiségi korlátozása, s megkezdődött az igen magas vámok csökkentése is. A külföldi beruházók többségi tulajdont szerezhetnek indiai vállalatokban, s vásárolhatnak ingatlant is. A külföldi bankok fiókokat nyithatnak Indiában és betétgyűjtéssel is foglalkozhatnak. Az állami bankok mellett rövidesen megjelenhetnek a magán pénzüzetek is. Jelentősen csökkentették azon ágazatok számát, ahol csak az állami vállalatok tevékenykedhetnek, s az indiai cégeknek újabban lehetőségük van kötvények kibocsátására az európaiacón. Hamarosan megkezdődik az állami vállalatok részleges privatizálása: ezekben a cégekben a magántőke 49 százalékos részesedést szerezhet.

A nyolcvanas évek tapasztalatai azt mutatják, hogy évi 5 százalékos GDP-növekedés mellett érezhetően csökken a szegénység az országban. A kormány szeretné elérni, hogy a reformok eredményeként a GDP növekedése rövid időn belül évi 9 százalék körüli szinten stabilizálódjék. Ilyen gazdasági növekedés mellett az ezredfordulóra az indiaiak többsége megszabadulna a szegénységtől, 2020-ra pedig egymilliárdnyi lehet a középosztályhoz tartozók száma. A célkitűzés elérése nem lehetetlen, hiszen Indiában sok a vállalkozó és jelentősek a magánmegtakarítások.

Az állami szektor ellenáll a reformoknak

A reform sikeréhez azonban nem elégségesek az eddig meghozott intézkedések. A jövőben már olyan területekhez is hozzá kell nyúlnia a kormánynak, amelyek India egész politikai és gazdasági életét átszövő érdekcsoportok befolyása alatt állnak. A reformok sértik az erős lobbyk érdekeit, ezért kérdéses, hogy Delhinek lesz-e elég bátorsága, ereje e „diók” feltöréséhez. Nem kétséges, hogy ezen múlik a további sikere.

Az állami üzemekben és a hivatalokban csaknem 19 millió főt foglalkoztatnak. Az állami vállalatok hatékonysága alacsony, termékeik, szolgáltatásaik gyenge minőségűek, döntő többségük veszteséges. Az állami szektorban viszont erősek a szakszervezetek, és a dolgozók állásukat életreszólónak tekintik. A Rao-kormány eddig még nem tett semmit – a várható nagy ellenállás miatt – az állami szektor karcsúsítása érdekében, de belátható időn belül elkerülhetetlen lesz a csődtörvény kiterjesztése az állami vállalatokra is.

Ugyancsak reformra szorul a csaknem egymillió alkalmazottat foglalkoztató állami bankrendszer, ahol a fizetés négyszerese az országos átlagnak. A bankszervezetek igyekeznek minden változásnak ellenállni: többéves küzdelem után járultak csak hozzá, hogy minden bank legalább egy fiókjában számítógépeket szerelhessenek fel.

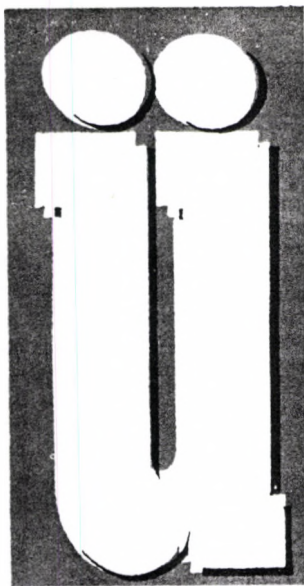
Elengedhetetlen a mezőgazdasági támogatások fokozatos leépítése. Tavaly a költségvetési kiadások 10,5 százaléka közvetlen agrártámogatás volt, egyes számítások szerint azonban a költségvetési kiadások 80 százaléka jutott közvetlen vagy közvetett úton a mezőgazdaságnak. Az inflációellenes küzdelem sikerének egyik kulcskérdése a költségvetés hiányának lefaragása, amelyhez a támogatások csökkentésén keresztül vezet az út.

A Rao-kormánynak lépnie kell

Egy esztendővel a gazdasági forradalommal felérő indiai reform kezdete után a kormánynak végre vállalnia kell az összetűzközést a szakszervezetekkel, az állami bürokráciával, a bankárokkal és nem utolsósorban a költségvetésből nagy támogatást élvező földbirtokosokkal.

A választók döntő többsége bátorítja a kormányt a konfrontációra, a gyors és nem kellően előkészített összezapás azonban könnyen megbéníthatja a reformokat. India gazdasága számára sorsdöntő lesz az idei és az 1993-as esztendő, s a világ gazdaság számára sem közömbös, merre lépked majd az indiai elefánt a porcelánboltban.

GONDA GYÖRGY



Üzlet
NAPRÓL
NAPRA

III. évfolyam
117. szám

1992.
júl. 29.

Ára: 35,- Ft



Pontos információ → helyes döntések → felvirágzó gazdaság

K+F vagy lemaradás

A nyár közepén hozták nyilvánosságra a Egyesült Államok tavalyi kutatási és fejlesztési kiadásait. Annak ellenére, hogy a K+F-re fordított pénzüsszegek még mindig az USA-ban a legmagasabbak a világon, a tavalyi eredmények ellentmondásosak, s már rövid távon is kedvezőtlenül érinthetik az amerikai cégek hazai és nemzetközi versenyképességét.

A nyolcvanas évek közepén az amerikai vállalatok évről évre 10–12 százalékkal növelték kutatásra és fejlesztésre fordított kiadásait. A növekedés már 1988-ban 5 százalék alá süllyedt, tavaly pedig mindössze 3 százalékos volt, s már ez a kis mértékű növekedés is jelentős eredménynek számít, hiszen a vállalati profitok 1991-ben 31 százalékkal csökkentek az USA-ban. A recesszió nemcsak nyereséget, de a K+F kiadásokat sem hagyta érintetlenül. 1991-ben az amerikai vállalatok összesen 74 milliárd dollárt fordítottak K+F-re. Az állami költségvetésből a kutatásra és fejlesztésre további 78 milliárd dollár jutott, ennek 60 százaléka azonban szorosan kapcsolódott a katonai – ipari komplexumhoz.

Demilitarizálás a kutatásban is

A K+F kiadások nemzetközi összehasonlításában így sem állnak rosszul az amerikai vállalatok. A svéd, a francia, a kanadai, az olasz, a japán, a német, a brit, a svájci és a holland cégek tavaly együttesen 78 milliárd dollárt fordítottak K+F célokra, mindössze négy milliárddal többet, mint amerikai versenytársaik. Ami a nem katonai célú vállalati és költségvetési K+F kiadásokat illeti: tavaly Japánban 63, Németországban 31, az USA-ban pedig 113 milliárd

dollár jutott a polgári kutatási és fejlesztési tevékenységre. Biztató lehet az amerikai vállalatok számára, hogy Japán és Németország együttesen kevesebbet fordított polgári K+F-re, mint az Egyesült Államok.

Kevésbé rózsás a kép az USA számára egy más megvilágításban: a GDP százalékában mérve. Polgári célú K+F-re tavaly Japánban a GDP 3, Németországban 2,8, az Egyesült Államokban pedig 2,1 százalékát fordították.

A hidegháború befejeződésével lehetőség nyílik arra, hogy az állami költségvetés K+F rovatából a nem katonai ágazat nagyobb arányban részesüljön. A szakemberek vé-

leménye szerint a költségvetésből a jövőben több pénzt kell juttatni az anyagok kutatására, valamint az automatizálással és a feldolgozással kapcsolatos kutatásokra és fejlesztési tevékenységre annak érdekében, hogy az amerikai ipari ágazatok javíthassanak megtépzott versenyképességükön. A K+F "guruk" azt is hangsúlyozzák, hogy a következő években nagyobb figyelmet kell szentelni a kutatásnak, esetleg a fejlesztés rovására is. Az amerikai technika és technológia ugyanis éppen azokban az esztendőkből lett világszínvonalú, amikor a kutatási tevékenységet kiemelten kezelték.

Élen az egészségügy

A statisztikák tanúsága szerint – néhány kivételtől eltekintve – ellustultak az amerikai nagyvállalatok, amelyek tavaly az előző évinél 3 százalékkal költöttek kevesebbet kutatásra és fejlesztésre. A Du Pont vegyipari óriáskonzern például 9 százalékkal, a General Electric és az IIT 5-5 százalékkal csökkentette K+F kiadásait. Figyelemre méltó viszont, hogy a tavalyi évet 6 milliárd dolláros hiánnyal záró General Motors 10 százalékkal növelte fejlesztését az

előző évhez képest. A nagyvállalatok közül érdemes még megemlíteni a Boeingot és az IBM-et: a két cég 6, illetve 2 százalékkal bővítette a jövő szempontjából igen fontos kiadásait. A General Motors tavaly 5,9, az IBM 5, a Ford 3,7, az AT&T telefontársaság 3,1, a Digital 1,6, a Kodak 1,4, a Du Pont pedig 1,3 milliárd dollárt fordított kutatásra és fejlesztésre.

Nem véletlen, hogy az ágazati listát az egészségügyi iparág (gyógyszeripar és biotechnológia) vezeti. Ez az ágazat – amely az általános gazdasági visszaesés közepette is konjunktúrát élvez – tavaly 16 százalékkal többet fordított K+F-re, mint egy esztendővel korábban. A fogyasztási cikkek gyártó cégek 11, a szabadidőcikkeket gyártó 10, az energiaipari vállalatok pedig 8 százalékkal – tehát magasabban az országos átlag fölött – növelték a K+F kiadásait. Az elektronikai ágazat 6, a távközlési vállalatok ugyancsak 6, az élelmiszer-ipari és szolgáltatási cégek pedig 7 százalékkal fordítottak többet kutatásra és fejlesztésre mint 1990-ben. A feldolgozóipar K+F kiadásai 4, az építőipar és a csomagolóanyag-iparé 1 százalékkal haladták meg az előző évit. Nagy megújulást

okozott a szakemberek körében, hogy a vegyipari ágazat összességében tavaly nem növelte kutatási és fejlesztési kiadásait.

A nyereségtől is függ

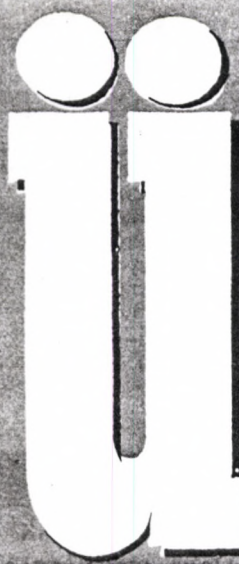
Az ágazati rangsor sok mindent elárul a konjunktúra alakulásáról, valamint az ágazat cégeinek jövőjéről. Érdemes még megemlíteni, hogy a gyógyszeripar és a biotechnológia vállalatai éves bevételük 9 százalékát fordították kutatásra és fejlesztésre. A feldolgozóiparban ez az arány 2,9, a bányászatban 1,3, a repülőgépgyártásban pedig 3,8 százalék volt.

Az amerikai vállalatok ezekben a hónapokban állítják össze 1993 évi költségvetésüket, amelyben a K+F kiadások nagyságát nem kis mértékben befolyásolják az ideai bevételek, valamint a nyereség alakulása. Nem közömbösek a jövő évre vonatkozó gazdasági előrejelzések sem, s a cégbüdzsék szempontjából ugyan csak fontos, hogy az állam mennyit és milyen megosztásban szán a kutatási és fejlesztési tevékenység finanszírozására.

GONDA GYÖRGY



Chip gyártás az IBM németországi üzemében.

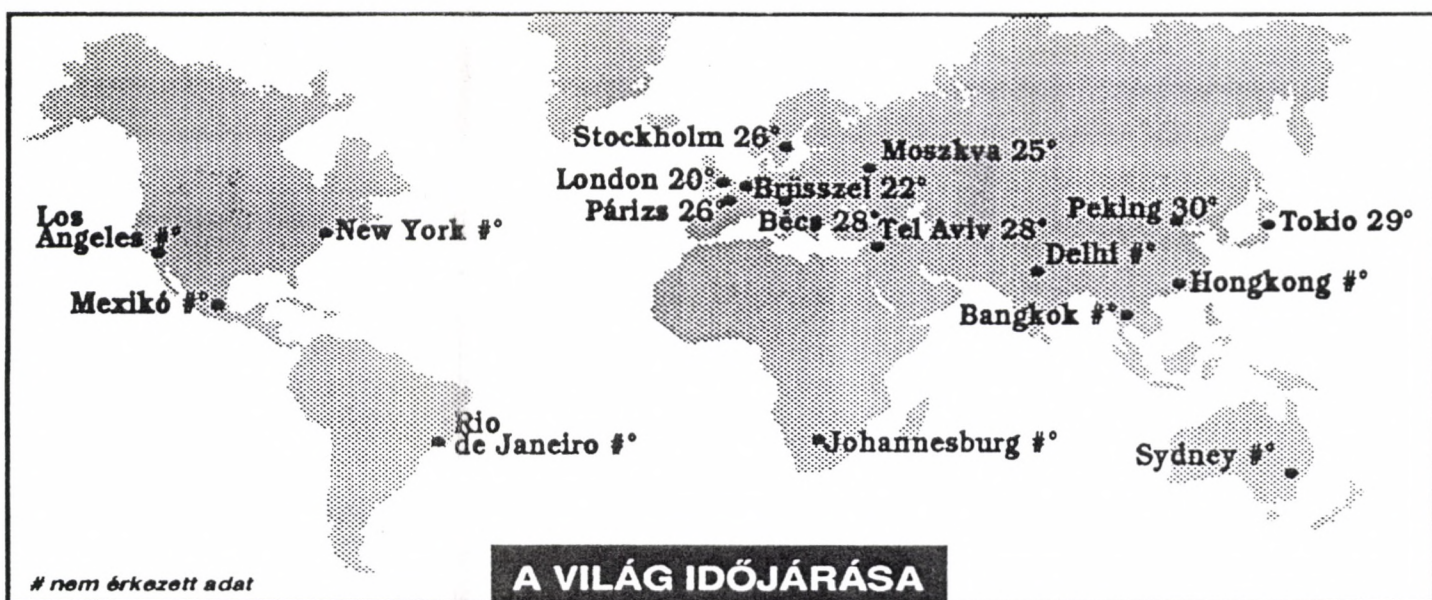


Üzlet
NAPRÓL
NAPRA

III. évfolyam
116. szám

1992.
júl. 28.

Ára: 35,- Ft



A VILÁG IDŐJÁRÁSA

Pontos információ → helyes döntések → felvirágzó gazdaság

Nyitott égbolt a Közös Piac felett

Csaknem hat esztendeig tartó tárgyalások után az Európai Közösség tagországainak közlekedési miniszterei megállapodtak a közös piaci égbolt fokozatos "kinyitásáról", a légitársaságok liberalizálásáról. A döntés már nagyon időszerű volt, hiszen a nyugat-európai légitársaságok az amerikai konkurenciával szemben egyre kevésbé versenyképesek.

Jól jellemzi az európai légitársaságok elavultságát, hogy jelenleg egy repülőút ugyanazon a távolságon kétszer annyiba kerül kontinensünkön, mint az Egyesült Államokban, s még a magas díjtételekkel együtt is veszteséges a közös piaci tagországok – többnyire állami tulajdonban lévő – légitársaságok többsége. A légitársaságokat tavaly az Öböl-háború miatti jelentős forgalomcsökkenés sújtotta, idén pedig a recesszió miatti lanyha utasforgalom. 1991-ben 1,3 milliárd dollár deficitet halmoztak fel. Ez az összeg magasabb, mint az elmúlt 10 esztendőben a légitársaságok összesített nyeresége.

Az utazóközönség választhat

1987-ben és 1990-ben a verseny növelésére a közös piaci szakemberek már kidolgoztak és elfogadtak egy-egy intézkedéscsomagot a légitársaságok liberalizálására és deregulálására, ezek azonban nem hoztak jelentősebb árcsökkenést. A hosszas viták után kialakított jelenlegi, átfogó csomagterv mindenekelőtt azt szolgálja, hogy az utazóközönségnek a légitársaságok között legyen választási lehetősége. Ehhez enyhíteni kell a szigorú szabályozást, amely szerint egy közös piaci tagország légitársasága a egy másik tagország városai között nem üzemeltethet járatokat.

A teljes körű liberalizáció 1993 elején kezdődik, s a tervek szerint 1997 áprilisában fejeződik be.

A közlekedési miniszterek megállapodása értelmében a légitársaságok 1993 januárjától szabadon állapíthatják meg járataikon a tarifákat. Ennek nyomán várhatóan fokozatosan csökken majd a repülőjegyek ára, annak ellenére, hogy kedvezőtlen a légitársaságok többségének az anyagi helyzete és a géppark kihasználtsága. Az amerikai példa nyo-

mán hosszabb távon a légitársaságok joggal reménykedhetnek az olcsóbb jegyekben: az USA-ban 1978-ban hirdették meg a nyitott égek politikáját, s a liberalizálás eredményeként számottevően estek a légitársaságok az utasok megnyeréséért és átszállításáért még ma is valóságos árharorút vívni egymással. (Május végén a Northwest és az American Airlines 50 százalékkal csökkentette a nyári főszezonra a repülőjegyek árát!)

Párizsban is leszállhat a gép

A nyugat-európai légitársaságoknak már a jövő évtől lehetőségük nyílik arra, hogy egy másik országban két várost érintsenek. A Londonból Nizzába tartó gép például leszállhat ugyan Párizsban, de a jelenlegi szabályozás szerint utasok felvételére nincsen lehetőség. A megállapodás értelmében 1997-ig a repülőgépek befogadóképességének csak 50 százalékát lehet megterhelni közbülső állomáson (a

példa szerint Párizsban) fel szálló utasokkal.

A liberalizálás 1997 áprilisától válik teljessé. Ekkortól ugyanis a közös piaci tagállamok légitársaságainak lehetősége lesz arra, hogy rendszeres járatokat tartsanak fenn bármely két vagy több tagország között oly módon, hogy a járatok kiinduló pontja nem a légitársaság országában van. A Lufthansának például lehetősége lesz menetrendszerű járatokat üzemeltetni Koppenhága és Madrid, vagy Lisszabon és Nápoly között. A példák és a variációk még hosszasan sorolhatók, de a lényeg az, hogy keresztül-kasul lehet repülni. Az igazi versenyt ez a lehetőség teremti meg, hiszen a nyitott égek az árak csökkentésére és a szolgáltatások javítására kényszerítik majd a légitársaságokat.

Az EK-tagországok kormányai 1997-ig megtarthatják a repülőtéren le- és felszállási engedélyek kiadásának jogát, s a légitársaságok az EK-n kívüli államokkal továbbra is kétoldalú egyezményekben szabályozzák majd. A deregulá-

cióval párhuzamosan egységesítik a légitársaságok számára kötelező biztonsági és műszaki előírásokat. Egységesek lesznek a légitársaságok minimális tőkéjére és a megkövetelt biztosításokra vonatkozó előírások is.

Eladó a Lauda Air?

Brüsszelben azt remélik, hogy a nyitott égek politikája a közös piaci légitársaságoknak az amerikai és a távol-keleti versenytársakkal szemben az egész világon kedvezőbb versenyhelyzetet teremt. A Közös Piac különösen az amerikai légitársaságok térhódítása miatt aggodnik, s nem is alaptalanul: az óceán két partja között az utasok 70 százalékát amerikai légitársaságok röptetik. A Lufthansának, a SAS-nek, a British Airwaysnek, az Alitaliának és másoknak csak a maradékot sikerül megszerezniük. Brüsszel azzal is tisztában van, hogy a tagországok légitársaságainak többsége állami cég, amelyek az amerikai magánvállalatoknál kevésbé érzékenyek a versenyre.

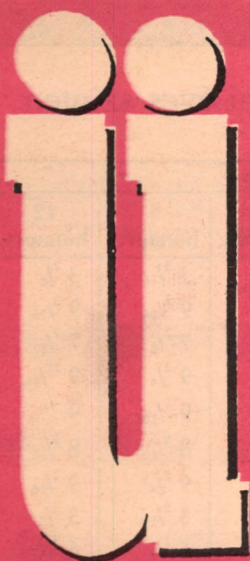
A nagy nyugat-európai légitársaságok szinte mindegyike még a teljes körű liberalizálás előtt, elsősorban fúziók és cégházasságok révén meg akar erősödni. Az Air France például jelentős tulajdoni hányadra tett szert a belga Sabena-ban, s magába olvasztotta az ugyancsak francia UTA-t és az Air Intert. A Lufthansa most tart bevásárlás előtti szemlélt, s a hírek szerint többek között a Lauda Airt is megvásárolja. A fúzióról előrehaladott tárgyalások folynak a British Airways és a KLM között, amelyet várhatóan még az év vége előtt bejelentenek.

A nyugat-európai légitársaságok liberalizálása remélhetően nem lesz hatástalan a kelet-európai légitársaságok tarifáira sem. Annyi azonban bizonyos, hogy a közös piaci tagságot folyamodó visegrádi hármak légitársaságainak figyelemmel kell kísérniük a "kinyíló éget", s fel kell készülniük a keleti égbolton is egy hasonló liberalizálásra.

GONDA GYÖRGY



Frankfurt



Üzlet
NAPRÓL
NAPRA

III. évfolyam
122. szám

1992.
aug. 6.

Ára: 35,- Ft



A VILÁG IDŐJÁRÁSA

Pontos információ → helyes döntések → felvirágzó gazdaság

Újabb fejezetéhez érkezett az Egyesült Államokban a fogamzásgátló tabletták gyártóinak háborúja. Az eladások csökkenését a gyógyszer-
gyárak új, korszerűbb termékek forgalmazásával kívánják ellensúlyozni. A tablettaháború reklámhadjáratának középpontjában a középkorú nők állnak, a gyógyszer-
gyárak e réteg számára valóságos áldásnak tartják az új fogamzásgátlók kedvező mellékhatásait.

Pirulák háborúja

A gyógyszer-
gyárak e réteg számára valóságos áldásnak tartják az új fogamzásgátlók kedvező mellékhatásait.

Agyógyszer-
gyárak statisztikáinak tanúsága szerint az USA-ban a 15-50 év közötti nők 28 százaléka szed fogamzásgátló tablettát. A demográfiai hullámvölgy miatt az utóbbi években jelentősen csökkent a huszonéves korosztály tagjainak száma. Márpedig ők az antibébi-pirulák első számú fogyasztói.

Kezdetben csökkent a forgalom

A gyárak annak sem igazán örülnek, hogy a férfiak körében mind népszerűbb a sterilizáció, a hölgyek pedig egyre nagyobb mennyiségben vásárolják az IUD-t, közkeletű nevén a spirált.

Mindezek következtében a fogamzásgátló tabletták forgalma tavaly 4,9 százalékkal csökkent. A mintegy 51 millió eladott pirula mindössze egymilliárd dollárnyi bevételt hozott a gyártóknak, érthető tehát, hogy érzékenyen figyelnek a forgalom csökkenésére. Ahogyan ez a forgalom visszaesésekor lenni szokott, kiéleződött a piaci harc. A cégek egyre többet költenek kutatásra és fejlesztésre, valamint reklámra.

A Johnson and Johnson érdekeltségi körébe tartozó Ortho Pharmaceutical cég nemrégiben akarta bevezetni a piacon a szinte semmilyen káros mellékhatással nem járó új fogamzásgátló tablettáját, az

Ortho-Cyclent. A piaci bevezetést azonban 1994-ig el kellett halasztani, mert a 29 százalékos piaci részesedéssel rendelkező konkurens cég, a Wyeth-Ayerst (az American Home Products óriásvállalat egyik érdekeltsége) szabadalmi bitorlás miatt beperelte az Orthót. A bíróság helyt adott a keresetnek, s az Orthónak még csaknem másfél évig talonba kell raknia új termékét.

Kiszivárgott hírek szerint az Ortho 50 millió dollárt költött az új tabletták kifejlesztésére, eddigi marketingköltségei pedig meghaladták a 10 millió dollárt. Az Ortho-Cyclentől a gyártó azt várta, hogy évi 25 millió pirula eladásával jelentősen emeli majd jelenlegi 35

százalékos piaci részesedését.

Hatalmas összegeket költ marketingre a Wyeth-Ayerst is. A bőr alá helyezendő, hat hónapi védettséget biztosító Norplant nevű fogamzásgátlóját az elmúlt esztendő második felében hozta forgalomba. Huszonötezer orvost képzett ki tanfolyamokon a kapszula beültetésére, s mintegy 50 ezer doktor látott el "Tanítsd magad!" kézikönyvvel és videofilmekkel. A jelentős befektetés gyorsan megtérül, hiszen a Norplant a bevezetés óta 120 millió dollár bevételt hozott.

A harmincöt év feletiekre építenek

A statisztikák tanúsága szerint a fogamzásgátló tablettát szedő nőknek mindössze 14 százaléka 35 éven felüli. Kézenfekvő tehát, hogy nagy piacbővítő lehetőséget kínál a harmincötön felüli korosztály.

1990-ig az USA illetékes gyógyszerhatósága, az FDA a 40 éven felüli nőknek a magas ösztrogéntartalom miatt nem javasolta a fogamzásgátló tabletták szedését. Mára viszont a gyártóknak sikerült jelentős mértékben csökkenteniük a pirulák ösztrogéntartalmát, így 1990 óta az FDA már nem ellenzi, hogy a nem dohányzó negyvenes korosztály is szedje a készítményt.

A gyártók még rá is tettek egy lapáttal. Véleményük szerint az új összetételű fogamzásgátlók lassítják a csontritkulás folyamatát, csökkentik a szívbetegségek kialakulásának kockázatát, s bizonyos védelmet nyújtanak egyes rákfajták kialakulásával szemben. Az orvosi rendelőkben és a kórházakban terjesztett szakirodalom szerint az új készítmények egyik kedvező mellékhatása a gyulladáscsökkentés. Újabb a gyógyszer-
gyárak arról tájékoztatják a közönséget, hogy a fogamzásgátló tabletták hozzájárulhatnak az egészség megőrzéséhez, s megkönnyíthetik a klimax hónapjait, éveit.

A széles körű felvilágosító propaganda nem maradt hatástalan a célba vett korosz-

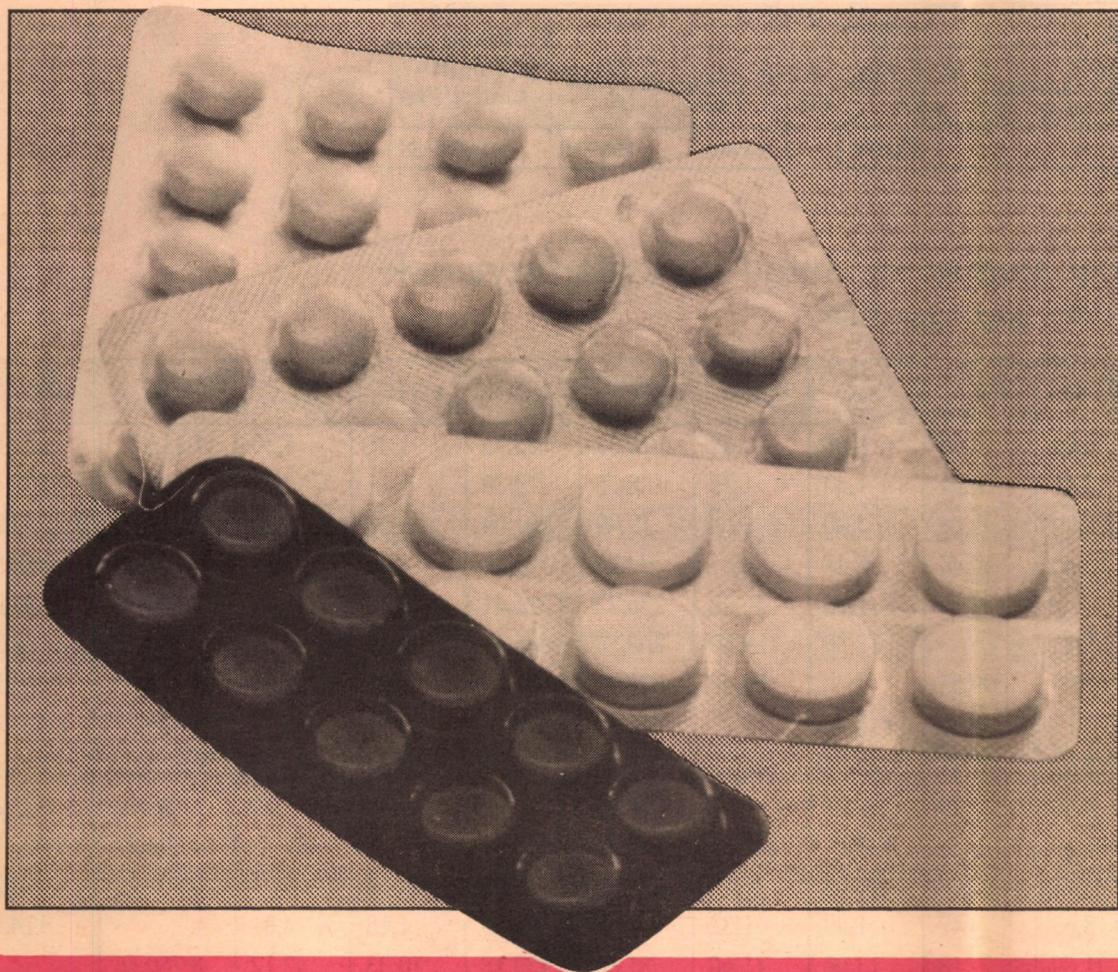
tálynál. A pirulákat szedő 40-44 év közötti nők száma 1990 óta megkétszereződött, s ma már eléri a 700 ezret.

Másoknak is terem még fű

Az Ortho és a Wyeth részesedési háborúja mellett terem még fű más gyártók számára is. A Berlex – a német Schering amerikai leányvállalata – elsősorban olcsó készítményeinek köszönheti, hogy három esztendő alatt piaci részesedését ötötről nyolc százalékra tudta növelni. A Parke-Davis 1989 óta négyről hat százalékra bővítette piaci részarányát, miután forgalmazni kezdte a 40 éven felüliek számára gyártott igen csekély ösztrogéntartalmú piruláját. Az Ortho cég sem tétlenkedik, a számára hátrányos bírói ítéletet megfellebbezte, s ugyanakkor gőzerővel folytatja a tudományos kísérleteket. A gyógyszer-
gyár kísérleti laboratóriumában az utolsó "simításokat" végzik az injekcióval beadható új fogamzásgátlón.

Az Ortho igyekszik egyre több vasat a tűzben tartani: közös vállalkozást hozott létre a holland Akzo Pharma amerikai részlegével, az Organonnal, hogy együtt vezessék be az amerikai piacra az Európában legnépszerűbb holland fogamzásgátló tablettát.

A gyártók reményei szerint a következő években az Egyesült Államokban növekszik majd a fogamzásgátló tabletták forgalma. Optimizmusukat azzal indokolják, hogy a kutatásra és a marketingre fordított dollárszázmilliók hatásaként a 35 éven felüliek is megbarátkoznak a – szerintük – jótékony hatású pirulákkal.



GONDA
GYÖRGY

PÉNZÜGYEK

ÁRFOLYAMFIGYELŐ

Úgy tűnik, egyelőre nem sikerül az amerikai devizának az 1,48-as árfolyam tartós áttörése a márkával szemben. Próbálkozások folyamatosan történnek a dollár támogatása érdekében, de még a pozitív gazdasági adatok sem hatottak ösztönzőleg a befektetőkre. Kedden az USA autóeladási indexe volt terítéken, de ez kevésnek bizonyult az

1,4750-1,4780-as sávból való kitöréshez. Miközben a dollár meddő birkózást folytatott a márkával, a japán jen szép lassan kezd helyre állni. Az utolsó jegyzés szerint ismét megközelítette a 127-es USD/JPY árfolyamot. A márkával szemben azonban még mindig gyengének bizonyult, amit a 86 DEM/JPY fölötti szint is igazol.

FENYŐHÁZI ERVIN

**OTP-betétek éves kamatai
1992. augusztus 1-től:**
látra szóló betét: 12%
lakossági folyószámla: 15%
egy évre lekötött betét: 20%
A fenti kamatok nettó értendők.

Az OTP lakossági devizaszámla-kamatai éves szinten
1992. augusztus 3-án

DEVIZANEM	Látra szóló	Euro-csekk	lekötve				
			1 hónapra	3 hónapra	6 hónapra	9 hónapra	12 hónapra
USD	2	-	3	3 ^{1/32}	3 ^{1/4}	3 ^{5/16}	3 ^{3/8}
DEM	3	5	8 ^{27/32}	9 ^{1/8}	9 ^{3/8}	9 ^{3/16}	9 ^{3/16}
CHF	2	4	7 ^{7/8}	7 ^{15/16}	8 ^{1/8}	7 ^{7/8}	7 ^{7/8}
GBP	4	6	9 ^{11/32}	9 ^{9/16}	9 ^{7/8}	9 ^{3/4}	9 ^{11/16}
ATS	3	5	8 ^{27/32}	9 ^{3/32}	9 ^{7/32}	9 ^{1/16}	9
NLG	2	-	8 ^{3/32}	8 ^{1/16}	8 ^{5/16}	8 ^{5/16}	8 ^{5/16}
FRF	3	-	8 ^{9/16}	8 ^{3/4}	9 ^{1/4}	9 ^{1/4}	9 ^{3/16}
CAD	2	-	3 ^{5/8}	3 ^{7/16}	3 ^{5/16}	3 ^{5/16}	3 ^{3/8}
DKK	2	-	6 ^{1/2}	6 ^{3/8}	6 ^{1/2}	6 ^{3/8}	6 ^{3/8}
SEK	2	-	7 ^{1/4}	8	7 ^{7/8}	7 ^{3/4}	7 ^{3/4}
NOK	2	-	5 ^{1/2}	5 ^{7/8}	5 ^{7/8}	5 ^{7/8}	5 ^{7/8}
FIM	2	-	7 ^{13/16}	7 ^{3/4}	8 ^{3/16}	8 ^{1/4}	8 ^{5/16}
ITL	2	-	10 ^{1/4}	9 ^{1/4}	9 ^{1/16}	9 ^{1/8}	8 ^{15/16}

A fenti kamatok a 3000 USD értéket meghaladó egy-egy lekötött betétre vonatkoznak. Az 1000-3000 USD értékhatár közötti lekötésekre 1/4 százalékkal, 1000 USD alatti lekötésekre a fentieknél 1 százalékkal kevesebb kamatot fizet az OTP.

A Budapesti Értéktőzsde forgalma 1992. augusztus 5.

Részvények adatai		Üzletkötések								Ajánlatok				Utolsó forgalom	
Részvény neve	Sorozat	Azonnali			Árak					Vételi		Eladási		ár/db	időpont
		kötések száma	árf. érték Ft	db	nyitó	záró	átlag	minimum	maximum	darab	ár/db	darab	ár/db		
Agrimpex														23 800	92.05.14.
Bonbon Hemingway	1	1	15 900	10	1 590	1 590	1 590	1 590	1 590					1 590	92.07.08.
Buda-flax Lenszövő										40	620	40	700	700	92.08.04.
Dunaholding	A	2	120 000	6	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000					20 000	92.08.04.
Fotex	A	3	382 746	1 366	280	281	280	280	281					281	92.08.04.
Főnix														2 100	92.07.09.
Garagent Mogürt Garázs														15 500	92.07.27.
Hungagent										248	1 500	248	2 200	2 150	92.07.03.
Ibusz										50	2 600	100	2 700	2 744	92.08.04.
Kontrax Irodatechnika										17	22 000	1	25 000	22 000	92.07.28.
Kontrax Telekom														14 200	92.07.24.
Konzumker														450	92.07.29.
Müszi										50	6 300	50	7 000	6 500	92.07.24.
Nitroil														17 000	92.03.25.
Novotrade														650	92.07.30.
Skála Coop	S	9	456 000	570	800	800	800	800	800					782	92.08.04.
Styl Ruhagyár										14	5 850	14	5 950	5 900	92.07.28.
Szövetkezeti Sörgyár														1 950	92.07.10.
Sztráda Skála														9 000	92.07.27.
Terraholding														400	92.07.21.
Zalakerámia														1 730	92.07.06.

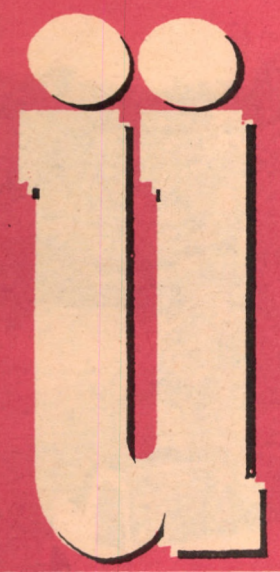
Kötvényforgalom

Kötvény neve	Kamat %	Futamidő	Kamat-fizetés ideje	Kötések			Nettó átlag-árfolyam %	Időarányos kamat címlet/Ft
				száma	névérték Ft	árfolyam-érték Ft		
Államkötvény	30,50	91.12.01.-94.12.01.	12.01	4	2 370 000	3 131 481	108,250	10 000/2388

Az MNB középárfolyamai alapján számított keresztárfolyamok
1992. augusztus 3-án

DEVIZANEM	USD	CAD	GBP	BEF	FIM	FRF	NLG	DEM	ATS	ESP	CHF	SEK	ITL	JPY
1 USA dollár (USD)		1,18	0,52	30,37	4,04	4,98	1,66	1,47	10,37	93,95	1,31	5,35	1 113,53	127,11
1 kanadai dollár (CAD)	0,84		0,44	25,66	3,41	4,21	1,40	1,25	8,76	79,39	1,11	4,52	940,92	107,40
1 angol font (GBP)	1,93	2,28		58,52	7,79	9,60	3,20	2,84	19,99	181,04	2,53	10,32	2 145,60	244,91
100 belga frank (BEF)	3,29	3,90	1,71		13,30	16,40	5,47	4,85	34,15	309,37	4,32	17,63	3 666,62	418,53
100 finn márka (FIM)	24,75	29,29	12,85	751,65		123,26	41,15	36,48	256,72	2 325,41	32,50	132,50	27 560,30	3 145,92
100 francia frank (FRF)	20,08	23,76	10,42	609,83	81,13		33,38	29,60	208,28	1 886,65	26,37	107,50	22 360,25	2 552,35
100 holland forint (NLG)	60,15	71,19	31,22	1 826,74	243,03	299,55		88,66	623,91	5 651,43	78,98	322,01	66 979,63	7 645,51
100 német márka (DEM)	67,84	80,29	35,21	2 060,35	274,11	337,86	112,79		703,69	6 374,16	89,08	363,19	75 545,27	8 623,25
100 osztrák schilling (ATS)	9,64	11,41	5,00	292,79	38,95	48,01	16,03	14,21		905,81	12,66	51,61	10 735,52	1 225,42
100 spanyol peseta (ESP)	1,06	1,26	0,55	32,32	4,30	5,30	1,77	1,57	11,04		1,40	5,70	1 185,18	135,28
100 svájci frank (CHF)	76,16	90,13	39,52	2 312,87	307,70	379,26	126,61	112,26	789,94	7 155,39		407,71	84 804,27	9 680,13
100 svéd korona (SEK)	18,68	22,11	9,69	567,29	75,47	93,02	31,05	27,53	193,75	1 755,03	24,53		20 800,23	2 374,28
1000 olasz líra (ITL)	0,90	1,06	0,47	27,27	3,63	4,47	1,49	1,32	9,31	84,38	1,18	4,81		114,15
1000 japán jen (JPY)	7,87	9,31	4,08	238,93	31,79	39,18	13,08	11,60	81,60	739,18	10,33	42,12	8 760,65	





Üzlet
NAPRÓL
NAPRA

III. évfolyam
125. szám

1992.
aug. 12.

Ára: 35,- Ft



Pontos információ → helyes döntések → felvirágzó gazdaság

ÁRULJÁK AZ ÖTKARIKÁT

A szponzorok, a reklámcégek, a sportszergyártók máris azon gondolkodnak, hogyan lehetne az 1996-os atlantai jubileumi olimpiai játékok üzleti előkészítésében hasznosítani barcelonai tapasztalataikat. Mindenesetre figyelemre méltó, hogy az egyesült államokbeli Atlanta ad otthont a Coca-Cola birodalom világgözpontjának.

Az atlantai olimpia kiadását ugyanaz a svájci ISL Marketing cég végzi, amely a Nemzetközi Olimpiai Bizottság megbízásából az idei albertville-i téli és a barcelonai nyári játékok üzleti ügyeit intézte. Nem végleges adatok szerint a téli és a nyári olimpiai játékokhoz kapcsolódó szponzorálási és televíziós jogdíjszerződések mintegy 1,9 milliárd dollár bevételt hoztak a NOB-nak, de jutott ebből az összegből a versenyzőknek és a nemzeti olimpiai bizottságoknak is.

Címhasználatért tizenkét és fél millió

Az ISL még 1988-ban négyéves szponzorprogramot indított útjára, amelynek keretében tizenkét céggel kötött szerződést arról, hogy használhatják „Az olimpia hivatalos támogatója” címet és az ötkarikás emblémát. A tizenkét vállalat – többek között a Visa, a Coca-Cola, a Mars, a Kodak, a Philips – összesen mintegy 150 millió dollárt fizetett. Cégenként tehát 12,5 millióba került a megtisztelő és nagy reklámértékkel bíró cím. A most lejárt négyéves támogatói programban részt

ben természetesen saját termékeit és szolgáltatásait reklámozta.

A TOP-klubba ugyan nem kerültek be, de kitétek magukért Barcelona előtt és a játékok idején a nagy sportszergyártó cégek is. Számos olimpiai csapatot szponzoráltak, láttak el felszereléssel, s külön reklámszerződéseket kötöttek neves, éremesélyes sportolókkal. Ebben az üzletágban elsősorban a világ három legnagyobb és egymással ádáz versenyt folytató sportsercege, a Nike, az Adidas és a Reebok jeleskedett. Ők hárman csak reklámra mintegy 200 millió dollárt fordítottak Barcelonával kapcsolatban.

Barcelona kirobbanó sikere

Kiváló munkát végzett az ISL a televíziós jogok kiadására területén is. Az idei téli és nyári játékok televíziós közvetítési jogáért – elsősorban a NOB számára – összesen 930 millió dollárt szedett be. Ebből az összegből az amerikai televíziós társaságok 644, az európaiak pedig 108 millió dollárt fizettek. Ezen belül Barcelona az amerikai tévé-társaságoknak 401, az európaiaknak pedig 90 millió dollárba került.

Az ISL Marketing tevékenységét áldják a rendezők is. Emlékeztet, hogy az 1976-os montreali játékok

pénzügyi kudarcot hoztak a rendezőnek. Los Angelesben a nyereség már meghaladta a 220 millió dollárt, de anyagilag Szöul sem járt rosszul 1988-ban.

Üzleti szempontból viszont az idei téli és nyári olimpia volt először kirobbanóan sikeres. Az olimpiák üzleti menedzselésével foglalkozó ISL erőfeszítései mostanra beérték. A szakértelem és a négyéves programcsomag megtette a magáét.

Növekszik a TOP-klub belépődíja

Az olimpiabiznisz körhíntáján azonban nincs egy percnyi szünet sem, s az ISL továbbra is élvezi a NOB bizalmát. Tetszik, nem tetszik, Atlanta a szponzoroknak, a televíziós társaságoknak és a hirdetőknél jóval többre fog kerülni, mint a méregdrága barcelonai olimpia.

Az ISL az 1994-es lillehammeri (Norvégia) téli és az 1996-os atlantai nyári olimpiára újabb TOP-klubot szervez, és a két olimpiát ismét négyéves csomaggént kezeli üzleti szempontból. A klubtagság azonban már 40 millió dollárba kerül, a lécezt tehát jócskán megemelték.

Eddig az atlantai székhelyű Coca-Cola, illetve a Kodak váltott belépőt a klubba, de hírek szerint több más világcég is hamarosan befizeti a 40

milliót. Ezt a hatalmas összeget a hivatalos támogatók és szállítók ugyan fogcsikorgatva perkálják le, de a nagy világcégek nem engedhetik meg maguknak a távolmaradást. A Kodak és a Fuji, a Visa és az American Express, a Coca-Cola és a Pepsi, valamint a többi vállalatbirodalom versenye nemcsak a piacokon, hanem a sportbizniszben is folytatódik.

Másfél milliárd dollár körüli közvetlen bevételre számítanak a televíziós közvetítési jogok eladásából. Az európai közvetítési jogokat Atlantára már meg is vásárolta a European broadcast Union pottom 250 millió dollárért. Ez az összeg csaknem háromszorosra a barcelonai közvetítési jogok árának. A nagy áremelésnek az lesz a következménye, hogy mind az amerikai, mind pedig az európai televíziós társaságok az olimpia idejére jócskán megemelik hirdetéssugárzási tarifáikat, bár például az Egyesült Államokban a barcelonai játékok idején főműsoridőben a vezető televíziós társaságok már 350 ezer dollárt kértek egy félperces üzenet sugárzásáért.

GONDA GYÖRGY

Eddig az atlantai székhelyű Coca-Cola, illetve a Kodak váltott belépőt a klubba

FOTÓ: MTI



Bolt nélküli kereskedelem

A Magyarországon már jelenlévő Amway amerikai társaság az idén szeptemberben akar bevonulni a lengyel piacra. A cég a Lengyelországban még ismeretlen úgynevezett network-marketing formát alkalmazza: a kiskereskedelmi bolthálózat megkerülésével hozza létre saját értékesítési hálózatát. Az Amway most a lengyelországi forgalmazók intenzív felkészítésével foglalkozik. Igérete szerint keresetük több ezer dollár is lehet havonta.



A network-marketing, más néven multi-level-marketing (MLM) a közvetlen marketing formák egyike: az árut közvetlenül juttatja el a fogyasztókhöz a postai csomagküldő szolgálatokhoz hasonlóan. A nyereség egyik forrása a hagyományos bolti árusítás kiiktatásával elért megtakarítás. A MLM-et alkalmazó cégek kereskedelmi árérése átlagosan 20-30 százalék, ugyanakkor megtakarítják a bolthálózat fenntartásával kapcsolatos összes költséget (a bérleti díjat, a berendezések amortizációját, a reklámt, a lopásokból származó veszteségeket).

Az MLM-et alkalmazó társaságok a termékeket ügynökhálózat útján értékesítik. Ügynökeikkel osztoznak az árbevételben. Az ügynököket azokból a forrásokból premizálják, amelyeket más cégek új termékek bevezetésére, reklámkampányra fordítanak. Az MLM-társaságoknál a hálózat kialakításának elvei hasonlóak, különbségek csak a nyereség elosztásánál és az ügynökök premizálásánál tapasztalhatók.

Az ilyen társaságok áruválasztéka általában nem túl széles. A választékban leggyakrabban porszívók, konyhai edénykészletek, kozmetikai cikkek találhatóak. Lengyelországban már egy éve ilyen rendszerben értékesíti kozmetikai cikkeit az Oriflame svéd cég. Az Amway társaság viszont több mint négyszáz saját terméket (mosó- és tisztítószereket, kozmetikumokat) forgalmaz, valamint más cégek mintegy hatezer termékét. Ez a gazdag választék a konzorcium számára azzal is nyere-

séget biztosít, ha az ügynökök 3 milliós hadserege saját családját látja el a termékekkel.

A hálózatban bárki dolgozhat, aki szeret és tud kereskedni. A jelentkezők előadásorozatban vesznek részt, amelyen megismerkednek az ügynöki munka alapelemeivel és a forgalmazandó áruval. Ezek után megvásárolhatják az úgynevezett start-dossziét. A dosszié reklámanyagokat és oktatási segédanyagokat tartalmaz (amelyek alapján másokat is beszervezhetnek), továbbá tartalmazza az alapvető termékek mintakollekcióját. Ha a jelentkezőt hivatalos ügynökként már bejegyezték, joga van arra, hogy az árut közvetlenül a raktárban szerezzék be.

Az ügynököt beszerző személyt az Amwaynél szponzor-nak nevezik, magát az ügynököt brókernek. Minden ügynök igyekszik megszervezni saját eladóhálózatát, mivel a társaság az általuk lebonyolított forgalom után is jutalékban részesíti. Ha a szponzor a brókercsoporthal együtt az év hat hónapjában tizenötezer dollárnál nagyobb forgalmat ér el, a társaság állandó dolgozója lesz évi harmincezer dollár fizetéssel.

Az Egyesült Államokban ma több mint négyszáz olyan cég működik, amely a network-rendszert alkalmazza (évente mintegy harminc új cég jelenik meg és ugyanennyi megy tönkre). A legnagyobb ilyen cégek: Shaklee, NSA, Matol, Avon, Mary Kay és az Amway. Az 1959-ben létrehozott Amway társaság ma már ötven országban működik, évi forgalma 3,5 milliárd dollár.

Az Amway hivatalos képviselői érvényes brókerkártyával igazolják magukat. A cég lengyelországi megjelenése előtt – jogszerűen – senki nem forgalmazhatja a lengyel piacon a társaság termékeit. Az Amway törvénytelennek minősíti az osztrák, német és magyar brókerek tevékenységét, akik árubemutatókon árusítják Lengyelországban az Amway cikkeit. Az Amway lengyelországi tevékenységét néhány kozmetikai áru és mosópor eladásával kezdi. A mintakollekció ára nem haladja meg az egymillió zlotyt.

HARY JUDIT



A vásárlóknak gyakran nagy kockázattal kell számolniuk

A garancialevél értéktelen papírrá válhat

A hirdetés vonzónak tűnik: egy Rajna-tartományi autókereskedő egy vadonatúj Ford Fiestát nem egészen 13 ezer márkáért kínál, 4000 márkával olcsóbban, mint a szomszéd Ford-képviselet. Az Opel Corsa a diszkontkereskedőnél 11 ezer márká alatti áron kapható; ez a rüsselheimi autógyár szerződéses kereskedőjénél több mint 16 ezer márkába kerül.

A napilapok hétfévi számaiban megjelenő hasonló hirdetések már régóta nem tekinthetők ritkaságnak. Az eltérő európai adókulcsok és az alacsony dollárárfolyam harmincszázalékos vagy ennél nagyobb ár-engedmény biztosítását teszik lehetővé. Persze csak akkor, ha a vevők kocsijukat külföldön vásárolják, vagy úgynevezett szürkeimportőrrel rendelik meg.

Ennek a „titka”: az EK-országok – így Belgium vagy Dánia – az új kocsikat magasabb áfával és harmincöt százalékos luxusadóval sújtják. A gyártóüzemek nettó árakat az ezekbe az országokba irányuló export esetén a hazai áraknál alacsonyabban kalkulálják. Egy aacheni vevő a belga Eupenben megvásárolt kocsiját a termelői árat mindössze tizennygy százalékos forgalmi adóval növelve áron kapja meg. Az Egyesült Államokból a német piacra bevitt kocsiknál a német árlistáktól való eltérés még nagyobb. A gyengélkedő dollár és a lanyha konjunktúra miatt a Németországban kedvelt típusok gyakran a raktárakban halmozódnak fel. Egy sváb szürkeimportőr egy USA-ból behozott Nissan 300 ZX Twin Turbót 69 900 márkáért ajánl. Ez a vevőnek több mint húszezer márká meg-

takarítást jelent. Kereken kétszáz ezer gépkocsi érkezett 1988-ban „szürkén” a német határon át; ez – egyes becslések szerint – 1991-ben nyolcvanezerre (az új forgalmi engedélyű gépkocsik két százalékára) esett vissza.

A „szürke” kocsik zöme a 15–20 ezer márkás árkategóriába esik. Az ilyenek esetében a vásárlóknak azonban gyakran nagy kockázattal kell számolniuk. Ilyen például az, hogy a behozott kocsik nem minden esetben felelnek meg a német előírásoknak. Ezért forgalomba állításuk előtt pótlólagos kiadások, ráfordítások válhatnak szükségessé (például a belső téri vezérelhető fényszóró beszerelése, az amerikai kocsikba épített harmadik féklámpa kiiktatási költségei). Bizonyos – a biztonságot szolgáló – karosszériaelemek, katalizátor vagy optimális kipufogógáz-összetétel biztosító berendezések nincsenek a külföldi – nem Németország számára gyártott – kocsikon.

Hasonló gondot jelenthet, hogy vigyázni kell az Egyesült Államokból származó autókval: a gyártó cég (illetve hivatalos képviselője) bélyegzője nélkül a szürkeimportáló cég által – bármely országból származó –

eladott gépkocsi garancialevele érvénytelen. Hiába biztosítaná egész Európára kiterjedően a díjmentes szervizt számos gyártó cég (az Alfa Romeo, a BMW, a Citroën, a Porsche, a Renault, a Saab, a Seat, a Ford, a Daihatsu, a Mazda, a VW) a teljes garanciális időtartam alatt.

Gyakran bizonytalan a kocsik tényleges életkora is, ami a garanciális időtartam és a (teljes casco) biztosítás szempontjából alapvető adat. A vevő akkor jár el helyesen, ha a szürkeimportálótól igazolást kér, hogy az általa vásárolt kocsit valóban 0-km-es.

A szürkeimport lealkonyulóban van. 1993. január 1-jétől ugyanis az EK-országokban bármelyik tagországból származó autómódellet szabadon és minden formalitás nélkül lehet értékesíteni, illetve arra a forgalmi engedélyt kiadni. Az Európa-politikusok 44 irányelvű álló bizton-sági előírásokat állítanak össze, ezek a Tizenkettek Európájában kötelező érvényűek lesznek. Valamennyi – az EK területén bejelentett – gépkocsinak meg kell felelnie ezeknek az előírásoknak.

(A Handelsblatt nyomán)

GATE KFT.
1114 Budapest, Bukarest u. 3.
Tel./fax: 165-1353, 165-4315

– billenő garázsajtók, kapuk
– kaputelefon, video-kaputelefon
– fotocellás automata ajtók

AUTOMATA KAPUNYITÁS!



Lepje meg CSALÁDJÁT a repülés élményével az AIR SERVICE belföldi légiútjain

AIR SERVICE
Hungary
Budaörs Airport

Méltányos áron ismerheti meg az ország legszebb városait egynapos kirándulás keretében.

4 fős család esetében 40% kedvezmény minden családtagnak.
Helyfoglalás és információ: Tel.: 266-0554, 166-8209, 166-8034



15 perc alatt a HUNGARORINGRE helikopteres LÉGITAXIVAL

AIR SERVICE
Hungary
Budaörs Airport

Dráva utca F-kapu

Információ, helyfoglalás:
166-8209, 266-0554
szállodák



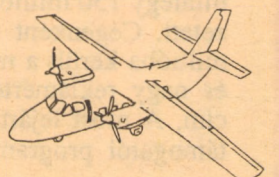
Repüljön UNGVÁRRÁ!

Nem kell a határon várakoznia, velünk 1 óra 30 perc alatt elérhet UNGVÁRRÁ!

AIR SERVICE
Hungary
Budaörs Airport

Velünk gyorsabb velünk sikeresebb

Információ: 166-8034, 266-0554
Helyfoglalás: 166-8209





Üzlet

NAPRÓL NAPRA

III. évfolyam
126. szám

1992.
aug. 13.

Ára: 35,- Ft



A VILÁG IDŐJÁRÁSA

Pontos információ → helyes döntések → felvirágzó gazdaság

JÖN

AZ ELEMFORRADALOM

Miközben az elmúlt évtizedben a videokamerák, a hordozható személyi számítógépek, a celluláris telefonok, a mobil távmásolók és a videojátékok mérete egyre kisebb lett, a működtetésükhöz szükséges elemek piacán nem sok változás történt. Most azonban megjelentek a nikkelhidrát-elemek.

Főként a japán gyártók fejlesztik tovább a lítium-elemeket.

tottak be. A lítiumelemeket órák, fényképezőgépek és zsebszámológépek energiaforrásként használják. Tavaly a világ elemipiacából való részesedésük meghaladta a 7 százalékot.

Noha a feltölthető lítium-elemek jóval drágábbak a nikadnál, súlyuk annak csak fele, s két feltöltés között háromszor annyi ideig működőképesek. Különösen népszerűek ezek az elemek a hordozható telefonok tulajdonosai körében. A Sony Energytec ma már havi 100 ezer feltölthető lítium-elemet gyárt a hordozható telefonkészülékek számára.

A Sanyo, a Matsushita, a Hitachi és a Japan Storage cégeknél folyó fejlesztési munkálatok már befejezés előtt állnak. A cél a még tökéletesebb és újratölthető lítium-elemek kialakítása, ezért várható, hogy előbb-utóbb ezek a cégek is megjelennek termékeikkel a piacon.

Az ágazat cégei egyetértene abban, hogy a lítium-elemek teljes kifejlesztéséhez és a gyártási költségek csökkentéséhez még legalább 2-3 évre van szükség. A lítium-elemek igazából csak az évtized közepén vehetik fel a piaci versenyt a nikad- és a nikkelhidrát-elemekkel.

GONDA GYÖRGY

„Tíz esztendővel ezelőtt a hordozható készülékekhez szükséges elemek súlya az egész berendezés súlyának 10 százaléka volt. Ma ez az arány eléri a 25 százalékot”

FOTÓ: BARATKAI ZOLTÁN

A világ elemgyártóipara elaludt. Elsősorban a mennyiséggel törődött, s viszonylag kevés figyelmet fordított a méretre. Jól jellemzi a helyzetet, hogy tíz esztendővel ezelőtt a hordozható készülékekhez szükséges elemek súlya az egész berendezés súlyának 10 százaléka volt. Ma ez az arány eléri a 25 százalékot. Vagyis miközben az elemek mérete és súlya alig változott, a hordozható készülékek területén jelentős miniatürizálódás következett be.

Ébrednek az elemgyártók

A világ vezető elemgyártó vállalatai most ébrednek fel. A hordozható elektronikus készülékek viharos gyorsaságú terjedése rádobtette őket arra, hogy nagy profitlehetőségeket kínál a kis súlyú és sokáig használható elemek ugrásszerűen bővülő piaca.

1991-ig az elemipar termékei közül a leggyorsabb ütemben a videokamerák és a hordozható személyi számítógépek működtetéséhez szükséges nikkel-kadmium (nikad) elemek iránt nőtt a kereslet. Például 1983 és 1990 között Japán megháromszorozta a nikad elemek gyártását. Az egész világon előállított elemeknek ma már egynegyedét adja a nikad típus, Japánban pedig a hazai, évi 4,2 milliárd dollár forgalmú elemipiacon a nikad újratölthető elemek kétharmados részesedésre tettek szert.

A nikad-elemek továbbfejlesztése ma már technikai és technológiai akadályokba ütközik, ráadásul a környezetvédők sem lelkesednek értük. Több ország kormánya betiltotta, illetve a közeljövőben be fogja tiltani a nikad elemek árusítását, mert a kadmiumot egyelőre nem lehet biztonságosan megsemmisíteni, s így az a talajt mérgezi. A nikad elemeket érő mind hevesebb környezetvédelmi támadások miatt a gyártók hozzáláttak egy új típusú, kisebb súlyú, tovább működő, gyorsabban tölthető és környezetbarát elem

kifejlesztéséhez és gyártásának megszervezéséhez.

A piac a japánoké lesz

A piac új csillaga az új nikkelhidrát-elem, amely egy órányi töltéssel 90 percig működteti a videokamerát. A nikkelhidrát-elemek iránt olyan nagy az érdeklődés világszerte, hogy az ágazat szakembereinek véleménye szerint évente a termelés 20 százalékos bővülésével lehet számolni.

Különösen a japán gyártók fokozzák nagy ütemben a termelést. A Sanyo megkészszerzi elemgyártó teljesítményét: rövidesen 3 millió elemet gyárt havonta. A Matsushita négyszeresére, a Toshiba pedig tízszeresére emeli a nikkelhidrát elemtermelését, s a két cég havonta összesen 5 millió új

típusú elemet gyárt még ebben az évben.

A Hitachi Maxell – a világ egyik legnagyobb video- és audioszalag, valamint számítógéplemez gyártója – ugyancsak beszállt a nikkelhidrát-bizniszbe. Az Egyesült Államok vezető alkalinelem-gyártója, a Duracell közös vállalkozást hozott létre a szakma két óriáscégével, a német Varta-val és a Toshiba-val a nikkelhidrát elemek gyártására. A közös vállalat Japánban gyártja majd az elemeket, s a szigetország piacán kívül az Egyesült Államokban és Európában forgalmazza majd.

Fejlesztik a lítium-elemeket is

A nikadhoz hasonló gyors piaci karriert csak az eldobható lítiumelemek fu-



BIZTOSÍTÁS

Ostromolják a nagyvállalatokat

A működése legrosszabb évét záró Tiszai Vegyi Kombinat tavaly csaknem 900 millió forintot könyvelhetett el nyereséggént, idén viszont már a nullszaldót is nagy eredménynek tartaná. Ám azt mégsem engedheti meg magának, hogy lemondja a vállalati biztosítást, amelyre negyedévenként több tízmillió forintot kénytelen kifizetni.

Szilágyiné Práf Magdolna, a tiszaiújvárosi nagyvállalat műszaki vezérigazgató-helyettese szerint a TVK könyv szerinti 42 milliárd forintos vagyona túl nagy ahhoz, hogy kockáztatni lehessen. Bár a cég valamennyi beruházásánál törekedett arra, hogy maximálisan kiszűrje a meghibásodásokból, természeti csapásokból, emberi hibából keletkezett károk lehetőségét, az élet, a környezet és a vagyon megóvása érdekében szükség van erre a védelemre is.

A TVK a Hungária Biztosító miskolci igazgatóságával kötött vállalati biztosítást, amelyet folyamatosan alakítgatnak, a gyár álló- és fogyóeszközeinek változásához igazodva. Némelyik berendezésre úgynevezett újrapótlási biztosítást kötöttek, ami nemcsak a gépek könyv szerinti értékét téríti meg esetleges megrongálódás esetén, hanem azt a kárt is, amit a környezet helyreállítására költött a gyár. Külön biztosítás szolgál a géptörések és az üzemszünetek miatti leállások kompenzálására, hiszen bármikor előfordulhat egy-egy

részlegben üresjárat. Ugyancsak biztosítást kell kötni természeti csapások és lopások esetére, de nem elhanyagolhatók a TVK gépjárműveinek kötelező és casco-biztosításai sem.

A felsoroltakon kívül persze úgynevezett tevékenységi biztosításokra is szükség van, amely konkrét esetekre szól. Ilyet kötnek például egy-egy veszélyes szállítmányra vagy termékre, mint ahogyan azt tették az agrofóliára, ami egy véletlen gyártási hiba esetén tönkretelheti a kistermelők termését. Ez utóbbi módozat azonban még elég ritka a hazai biztosítási gyakorlatban, emiatt csak a Hungária és a TVK közös megegyezése alapján tudták kidolgozni a díjtételeket. A vezérigazgató-helyettes asszony szerint egyébként a biztosítótársaságok állandóan ostromolják a céget, újabb és újabb konstrukciókkal keresik meg a TVK-t. Az ország egyik legeredményesebb gyára azonban addig nem szándékozik biztosítót váltani, amíg tart a jó együttműködés a jelenlegi partnerrel.

BETHLEN TAMÁS

Viszontbiztosítás orvosoknak

Fél évszázados szünet után ismét megjelent a lengyel biztosítási piacon a viszontbiztosítás. Bejegyezték a Viszontbiztosító Társaságot, ami nem profit érdekességű szervezet.

Atársaság alaptőkéje garanciális alapul szolgál olyan kártérítések kifizetéséhez, amelyeknek összege meghaladja a biztosítási díjakból befolyó bevételeket. A Viszontbiztosító Társaság tagjai maguk közül választják meg a felügyelő szervezetet és saját vezetőiket. A társaságnak természetes és jogi személyek lehetnek a tagjai, ez utóbbiak esetében a minimális befizetés hárommillió zloty. A károk kifizetése és az adminisztratív költségek fedezése után fennmaradó mérlegtöbbséget a tagoknak visszatérítik, illetve ezzel csökkentik a következő időszakra szóló befizetéseiket. Hiány esetén természetesen pótbefizetésekre kerül sor, illetve megemelik a viszontbiztosítás tételeit.

A társaságban a pénzügyi önfenntartás elsősorban nem az egész szervezetre, hanem az egyes biztosítási típusokra vonatkozik. Alakíthatnak például biztosítási csoportot egyetlen ágazat vagy szakma képviselői, a ruházati kereskedelemben dolgozók, vagy akár az ügyvédek. Ilyen csoport létrehozását javasolta a társaság többek között a lengyel orvosi kamarának is.

A Viszontbiztosító Társaság újjászervezéséhez a francia Macif biztosító nyújtott segítséget, ő végezte el a dolgozók felkészítését, és gondoskodott a számítógépes háttérrel. A lengyel Viszontbiztosító Társaság eddig öt irodát nyitott Varsóban és vidéken.

(Rynki Zagraniczne)

A biztosítók emberei

Kezdetben volt az Állami Biztosító, aztán a nyolcvanas évek közepén létrehozták a kvázi-versenyársat, a Hungária Biztosítót. Majd piacodott a biztosítási szakma. Eleinte a szabad rablás volt a jellemző, a Magyar Biztosítók Szövetsége ellenőrző, szabályozó szerepe csak lassan bontakozik ki. Kérdés, hogy a korábbi néhány ezerről több mint tízezresre duzzadt szakma képzését és továbbképzését miként lehet megszervezni.

Néhány éve az Állami Biztosító még egyeduralgó volt a szakmában; később a szakemberek az ÁB-től mentek át a tucatnyi új biztosítóhoz. Ennek jó és rossz hatásai a mai napig érződnek.

Egy-egy új társaság működésének megkezdésekor – az ügyfélkör kiépítését célzó szakaszban – alapfizetést és az átlagosnál magasabb jutalékot fizet az az ügynököknek. Ezt a lehetőséget felismerve szerte az országban informálisan szervezett ügynökcsoporthoz alakultak ki, és sorra felajánlották szolgálataikat az új biztosítóknak. Természetesen munkájukért extra-

jövedelmet kasszíroztak. Az illegális biztosításokkal ügynöklő csoportok néhány tagja is nagyot „kaszált”.

Ma már valamelyest konszolidálódott a helyzet; az új társaságok önvédelemből nem alkalmaznak olyan ügynököt, aki korábban már dolgozott más biztosítónál. Az ügynök persze csak az egyik láncszeme a gépezetnek, a kárszakértők, ügyviteli-ügyfélszolgálati dolgozók összehangolt munkája minősíti a biztosítótársaságot.

Dr. Kristóf Ágnes, a három éve alapított ÁB Oktatási Iroda igazgatója szerint ebben a bizalmi szakmában igen nagy hang-

súlyt kap a személyiség és a szakképzettség. Az iroda a jelentkezők alkalmasságát az AC (Assistent Center) módszerrel – azaz egy alapos pszichológiai és a szakmához szükséges készségeket vizsgáló teszttel – méri. Aki ezen a szűrőn nem jut át, annak kevés reménye marad arra, hogy ügynökké váljon. A végső döntés a közvetlen főnök, a fiókvezető kezében van. A bentlakásos oktatás és a gyakorlati képzés kombinációja után már minden a jelöltön múlik.

Jelenleg az ország öt középiskolájában működik – jövőre már hétben lesz – az érettségi vizsga letétele után kezdődő, ötödik évfolyamos biztosítási szakemberképzés. Ennek a – Magyar Biztosítók Szövetsége (Mabisz) által patronált – oktatási formának nagy jövőt jósolnak a szakemberek. A középvezetők továbbképzését, a biztosítási menedzserek oktatását a jövőben várhatóan minden biztosító maga fogja megszervezni, ehhez azonban elsősorban az oktatók kiképzése, a segédanyagok, szakkönyvek beszerzése, lefordítása szükséges. A ma még alakuló tudományos kutatói háttér, a szakma értelmiségének megerősödése is e folyamat része kell legyen.

A tervek szerint azonban az alapképzés – a Phare-program anyagi segítségével és a Mabisz szakmai irányításával – nem az egyes cégek feladata lesz, hanem egységes irányítás alá kerül. Így néhány év alatt el lehet majd érni, hogy az alkalmazást szakmai végzettség megszerzéséhez köthessék.

BERÉNYI PÉTER

Panasz a maklerekre

A német biztosítási dolgozók szövetsége jogértelmezést kér azzal a törvénnyel kapcsolatban, amely a tisztviselők mellékfoglalkozását szabályozza. A szövetség szerint ugyanis a jelenlegi jogszabály nem egyértelmű abban a kérdésben, hogy mikor számít mellékmunkának a leendő biztosítottakkal való foglalkozás, azaz lényegében az új üzletek előkészítése, megkötése.

Aszűrőpróbaszerűen végzett vizsgálatok során azt találták, hogy az esetek 80 százalékában azok a tisztviselők, akik csak mellékfoglalkozásként kötnek biztosítási ügyleteket, valójában főmunkaidejük nagy részét is ezzel töltik. Ezek a többnyire állami tisztviselők – így a szövetség – visszaélnek azzal a lehetőséggel, hogy nagyon sok ügyféllel van módjuk találkozni, és a hivatali ügyek intézésébe beleszöve ajánlják a hirdetési csomagokat.

A szövetség becslése szerint Németországban körülbelül kétszáz ezren foglalkoznak melléktevékenységként biztosítások árusításával.

A főhivatású biztosítási ügynökök azt is kifogásolják, hogy mellékfoglalkozású kollégáik sokszor nem a valóságnak

megfelelő információt adnak leendő ügyfeleiknek, és ez – a ténylegesnél kedvezőbbnek feltüntetett ajánlat – szerintük megengedhetetlen előnyt jelent. Az is mind gyakrabban előfordul, hogy a biztosítási maklerek az e szakmára kötelező előírásokat – amelyek a képviselt cégek egyenlő piaci helyzetét hivatottak biztosítani – egyszerűen figyelmen kívül hagyják.

A német biztosítottak azonban a jelek szerint keveset tapasztalnak mindebből. Egy nemrégiben végzett közvéleménykutatás szerint a megkérdezettek 90 százaléka elégedett annak az ügynöknek a tevékenységével és szolgáltatásaival, akin keresztül a kapcsolatot tartja a társasággal.

(FAZ)

A BAQUETTE PARIS Kft.
elad illetve bérbead minipékséget.

Érdeklődni lehet:

BAQUETTE PARIS Kft.
Bükkábrány, (40)35-050-es telefonszámon
Halász Györgynél.

GATE KFT.

1114 Budapest, Bukarest u. 3.
Tel./fax: 165-1353, 165-4315



– billenő garázsajtók, kapuk
– kaputelefon, video-kaputelefon
– fotocellás automata ajtók

AUTOMATA KAPUNYITÁSI!



AIR SERVICE
Hungary
Budaörs Airport

Lepje meg CSALÁDJÁT a repülés élményével az AIR SERVICE belföldi légijáratain

Méltányos áron ismerheti meg az ország legszebb városait egy napos kirándulás keretében.

4 fős család esetében **40% kedvezmény** minden családtagnak.
Helyfoglalás és információ: Tel.: 266-0554, 166-8209, 166-8034



AIR SERVICE
Hungary
Budaörs Airport

15 perc alatt a HUNGARORINGRE helikopteres LÉGITAXIVAL

Dráva utca F-kapu

Információ, helyfoglalás:
166-8209, 266-0554
szállodák



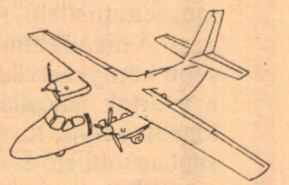
AIR SERVICE
Hungary
Budaörs Airport

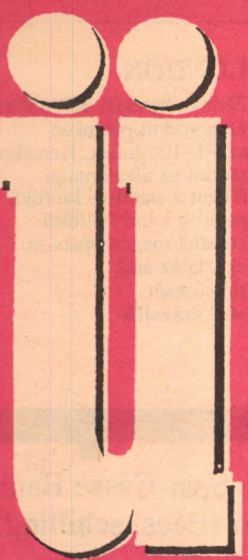
Repüljön UNGVÁRRÁ!

Nem kell a határon várakoznia, velünk 1 óra 30 perc alatt elérhet UNGVÁRRÁ!

Velünk gyorsabb, velünk sikeresebb

Információ: 166-8034, 266-0554
Helyfoglalás: 166-8209





Üzlet NAPRÓL NAPRA

III. évfolyam
120. szám

1992.
aug. 4.

Ára: 35,- Ft



Pontos információ → helyes döntések → felvirágzó gazdaság

Nehéz esztendők várnak a német autóiparra, amelynek versenyképessége már esztendők óta csökken. A Volkswagen, az Opel, a Mercedes és a BMW áramvonalasításba, valamint a korszerűbb termelési módszerek bevezetésébe kezdett azért, hogy a hazai és a külföldi autópiacon a japán és az amerikai gyártók konkurenciájaként megfeleljenek az évtized követelményeinek.



Kényszerhelyzetben a német autóipar

A német személyautóipar gyártási és eladási statisztikái kedvező konjunktúráról tanúskodnak. Tavaly a német autógyárak 4,65 millió gépkocsit állítottak elő, melynek több mint, 40 százalékát exportálták. Az országban 4,1 millió hazai és külföldi személyautó talált gazdára, 11 százalékkal több mint 1990-ben.

Megtörik a konjunktúra

A rekordnak számító eladásban komoly szerep jutott az egyesített Németország keleti felének megnövekedett fogyasztói étvágya. A statisztikák tanúsága szerint tavaly a Nyugat-Európában eladott személygépkocsik 40 százaléka Németországban készült, aholis az autóipar adja a bruttó nemzeti termék (GNP) mintegy ötödét.

Az előrejelzések azonban a konjunktúra megtörésével számolnak. 1996-ban Németországban 4,72 millió személyautót gyártanak majd – ebből 3,74 milliót Németországban értékesítenek – alig többet, mint 1991-ben. A csökkenés oka az lesz, hogy Németország keleti tartományában a „nagy fellángolás” után tartósan mérséklődik a gépjárművek iránti fizetőképes kereslet. A német autóipar-

nak mind a honi, mind pedig a külföldön jó volt a konjunktúrája. Miközben az elmúlt évtizedben a közös piaci tagországokban 410 ezerrel kevesebben dolgoztak az autóiparban, addig a németeknél 80 ezerrel nőtt a foglalkoztatottak száma. (A német autóipar közvetlenül és a beszállítókon keresztül mintegy kétmillió dolgozónak ad kenyeret.) Viszont az utóbbi kevés figyelmet fordított a a termelési hatékonyság alakulására, hiszen az autógyárak termelékenységére Nyugat-Európában máig a legmagasabb, annak ellenére, hogy a francia, a brit autóiparé mind jobban közelít hozzá.

Olcsóbb a konkurencia

A japán autóipar termelékenysége azonban 50 százalékkal magasabb a németénél, s ez az árakban is tükröződik. A német autóipar vezetői növekvő aggodalommal figyelik a japán autógyárak európai terjeszkedését. A Nagy-Britanniában és a kontinensen épülő, és már működő japán autógyárak úgy a hazai, mint a külföldön tényleges vesztélyt jelentenek a német autóipar számára.

A felmérések szerint elsősorban a magas munkabér miatt a német autóipar meglehetősen drágán termel. A meg-

bízhatóság, a magas minőség sokáig ellensúlyozta a termék drágaságát, de időközben a versenytársak is megtanulták, hogy miként lehet kiváló minőséget gyártani – olcsóbban.

1991-ben a német autóipari munkás órájára több mint 42 márka volt a társadalombiztosítással együtt, mely a legmagasabb a világon, hiszen az így számított órájára Olaszországban 32, Japánban 33, az USA-ban 35, Nagy-Britanniában és Franciaországban – átszámítva – 27 márka. A termelési költségek növekedését a szakszervezetek által kiharcolt ezévi 3,4 százalékos béremelés tovább rontja.

A Massachusetts Institute of Technology tanulmánya szerint a luxusautók német gyártói négyszer annyi munkórát fordítanak egy kocsi elkészítésére, mint az azonos kategóriát gyártó japán versenytársak. A versenyképesség szempontjából sokatmondó az is, hogy egy Volkswagen-munkás évi 1200 órát dolgozik, japán kollégája viszont évi 2000 órát tölt a szerelőszalag mellett. (Érdemes megjegyezni, hogy 1993-tól a német autóiparban 36 órára csökken a heti munkaidő.)

A német autóipar előtt tornyosuló versenyképességi és az ebből fakadó esetleges pia-

ci gondok felszámolására több lehetőség is kínálkozik, melyből az egyik a létszámcsökkentés.

Kihelyezett gyártás

A Volkswagen a tervek szerint a következő öt évben 130 ezer dolgozójából 12 500-at bocsát el. A Mercedes-Benz idén 10 ezerrel csökkenti létszámát, a 62 ezer foglalkoztatottból a BMW-nél három-ezernek mondanak búcsút. Az Opel rüsselheimi gyárából öt éven belül a jelenlegi 18 ezer dolgozó egyharmadától válnak meg. Időközben elkészül az egymilliárd márkás eisnachi autógyár, ahol kétezer munkás évi 150 ezer autót állít majd elő, mely mennyiség a rüsselheimi termelés felével egyenlő.

A német autógyárak korábban a termelést nem helyezték ki külföldre. A termelési költségek jelentős emelkedése azonban arra kényszerítette a vállalatokat, hogy sorra hozzanak létre termelőüzemeket külföldön. Az Audi Mexikóban kíván gyárat nyitni, a Mercedes a latin-amerikai országban tavaly kezdte meg egyes típusainak összeszerelését. A Volkswagen pedig már évek óta gyárt kocsikat Mexikóban, s a tervek szerint további üzemek létesítésével csak növeli

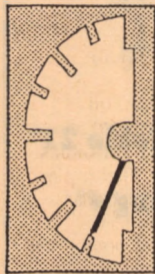
a kihelyezett termelést. A BMW nemrégiben bejelentette: 400 millió dolláros beruházással gyárat létesít a dél-karolinai Spartanburgban. A gyár 1995-ben kezd termelni, s az évtized végére már évi 70 ezer kocsit állít elő. A számítások szerint az alacsonyabb munkabérek és a nagyobb termelékenység révén az amerikai BMW gyári ára 3000 dollárral lesz alacsonyabb a németénél. A tervek szerint a spartanburgi kocsikból Európába és Japánba is exportálnak majd!

Az „áramvonalasítási” tervekben fontos szerepet kapott a japán gyártási módszerek átvétele és alkalmazása, valamint a csoportmunka növelése. Fokozni kívánják a beszállító szerepét, vagyis maga az autógyár minél kevesebb alkatrészt és részegységet akar gyártani. Ma a belső gyártás mértéke 40 százalék, azonban néhány éven belül ezt 25 százalékra kívánják leszorítani.

A német autóipar és ezen keresztül a német gazdaság versenyképessége az elkövetkezendő években sokban azon múlik, hogy milyen következetesen hajtják végre a tovább nem halasztható változtatásokat. A japán autóipar ugyanis nincs és nem is lesz tekintettel a patinás, de kifáradó bátyra...

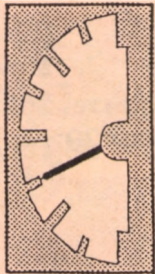
GONDA GYÖRGY

PÉNZÜGYEK



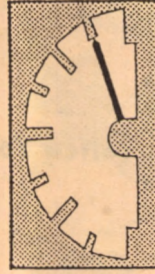
PÁRIZS

Gyengének nevezi a sajtó a pénteki napot a párizsi tőzsdén, jöllehet a CAC-40- index nagyot esett. A jelentések szerint a zuhanás a nap végére következett be, az ok a júliusi lejáratok kifutása.
-1,57 százalék



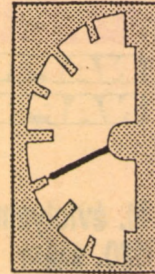
ZÜRICH

Még tartottnak sem volt nevezhető a helyi értékpapír-piac, hiszen mind a két index süllyedést jelzett. Itt is a bankok papírjai szenvedték el a legnagyobb, 1 százalékot is elérő árfolyamesést. Az SPI-index vesztesége 2,3 pont volt.
-0,2 százalék



TOKIÓ

A határidős piac pénteken kedvezően befolyásolta az egész árfolyami irányzatot, igen komoly 354,68 pontos erősödést hozva a Nikkei-index értékében. Keresedők szerint azonban nincs igazi alapja az árfolyamok fellendülésének.
+2,3 százalék



LONDON

Zárásra kerekén 12 ponttal zsugorodott pénteken az FT-100-index. Kereskedők szerint ez alkalommal főként a standard külföldi papírok iránti külföldi kereslet megcsappanása okozta az árak süllyedését.
-0,5 százalék

A bécsi értéktőzsdén forgalmazott néhány nem osztrák részvény árfolyama (osztrák schillingben) 1992. július 31-én

Részvény neve	Árfolyam	1992	
		csúcspont	mélypont
AEG	1215,00	1630,00	1212,00
BASF	1580,00	1762,00	1515,00
Bayer	1885,00	2139,00	1830,00
BMW	3839,00	4315,00	3340,00
Chrysler	220,00	230,00	129,00
Conti Gummi	1803,00	1995,00	1450,00
Hoechst	1700,00	1900,00	1570,00
IBM	988,00	1086,00	935,00
IBUSZ	360,00	610,00	355,00
Mannesmann	1987,00	2180,00	1760,00
Nestlé tulajdonosi részvény	14600,00	15250,00	13200,00
Philips	152,00	241,00	152,00
Royal Dutch	905,00	995,00	881,00
Siemens	4390,00	4910,00	4365,00
Sony	322,00	391,00	305,00
Unilever	1130,00	1215,00	1095,00



Az Erste Österreichische Spar-Casse Bank nem hivatalos árfolyamai (Bécs, schilling) 1992. július 31-én

Devizanem	Vétel	Eladás
100 korona (CSK)	33,50	39,50
100 dinár (YUD)	-	-
100 forint (HUF)	12,50	14,50
100 lei (ROL)	0,75	2,75
100 rubel (SUR)	9,00	19,00

A cseh korona nem hivatalos árfolyama (A Budapest Bank közlése alapján, 1992. aug. 3-án)

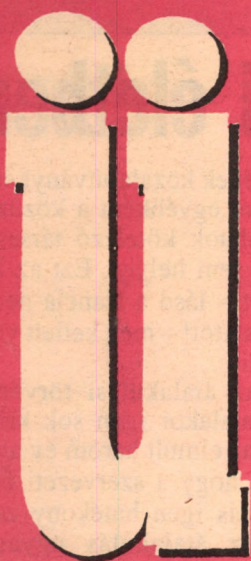
	Vétel	Eladás
100 korona (CSK)	270,00	310,00

Euro-pénzpiaci bankközi kamatlábak néhány fontos devizában 1992. július 31-én

Devizanem	1 hónapra	3 hónapra	6 hónapra	12 hónapra
USD	3 1/8-3 3/8	3 1/4-3 1/2	3 3/8-3 5/8	3 5/8-3 7/8
DEM	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8
CHF	8 1/2-8 3/4	8 1/2-8 3/4	8 1/2-8 3/4	8 1/2-8 3/4
GBP	10-10 1/4	10 1/8-10 3/8	10 1/4-10 1/2	10 1/4-10 1/2
NLG	9 1/2-9 3/4	9 1/2-9 3/4	9 1/2-9 3/4	9 1/2-9 3/4
FRF	10-10 1/4	10 1/8-10 3/8	10 1/4-10 1/2	10 1/4-10 1/2
LIT	16 3/8-17 3/8	15 3/8-16 3/8	15-16	14 1/2-15 1/2
XEU	10 7/8-11 1/8	10 7/8-11 1/8	10 7/8-11 1/8	10 3/4-11

A Budapesti Értéktőzsde forgalma 1992. augusztus 3.

Részvények adatai		Üzletkötések								Ajánlatok				Utolsó forgalom	
Részvény neve	Sorozat	Azonnali			Árak					Vételi		Eladási		ár/db	időpont
		kötések száma	árf. érték Ft	db	nyitó	záró	átlag	minimum	maximum	darab	ár/db	darab	ár/db		
Agrimpex														23 800	92.05.14.
Bonbon Hemingway														1 590	92.07.08.
Buda-flax Lenzöví	A	1	28 000	40	700	700	700	700	700					600	92.07.30.
Dunaholding	A	1	20 000	1	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000					20 000	92.07.30.
Fotex										100	275	100	284	284	92.07.30.
Főnix														2 100	92.07.09.
Garagent Mogürt Garázs														15 500	92.07.27.
Hungagent														2 150	92.07.03.
Ibusz	A	2	28 490	10	2 849	2 849	2 849	2 849	2 849					2 800	92.07.29.
Kontrax Irodatechnika														22 000	92.07.28.
Kontrax Telekom														14 200	92.07.24.
Konzumker														450	92.07.29.
Müsi										30	6 100	30	6 200	6 500	92.07.24.
Nitroil														17 000	92.03.25.
Novotrade														650	92.07.30.
Skála Coop										1 000	780	20	850	782	92.07.31.
Styl Ruhagyár														5 900	92.07.28.
Szövetkezeti Sörgyár										100	1 900	100	2 250	1 950	92.07.10.
Sztráda Skála														9 000	92.07.27.
Terraholding														400	92.07.21.
Zalakerámia														1 730	92.07.06.



Üzlet
NAPRÓL
NAPRA

III. évfolyam
129. szám

1992.
aug. 19.

Ára: 35,- Ft



A VILÁG IDŐJÁRÁSA

Pontos információ → helyes döntés



Happy birthday

Csendben ünnepli kétszázadik születésnapját ezekben a hónapokban az Egyesült Államok hajdan legendás valutája, a dollár.

Nincs is sok ok a zöldhasú hangos ünneplésre, hiszen a születésnapi megemlékezések már arról szólnak, hogy a világ jelenleg még legfontosabb tartalékvalutája belátható időn belül esetleg nyugdíjba vonul.

Adollár szó a tallérből, a középkorban Európában használatos ezüstérme elnevezéséből ered. A mai USA területén lévő hajdani angol és spanyol gyarmati területek pénzét, a pesót az angolul beszélő bevándorlók már dollárnak hívták. De ez a pénz még nem az igazi dollár volt. Az amerikai törvényhozás 1792-ben a Mint Act elnevezésű törvénnyel alapította meg a dollárt s tette meg az Egyesült Államok hivatalos fizetőeszközének.

Felnőttek a valutagyerekek

Az amerikai valuta hosszú időn át a világ egyik legstabilabb, leginkább értékálló pénze volt. Nem véletlen, hogy békében és háborús időkben a vagyonok egy részét az arany mellett dollárban tartották. Mintegy fél évszázada a dollár hivatalosan is a világ első számú tartalékvalutája, ebben a minőségében átvette az angol font szerepét.

A második világháborút követő 25-30 évben a dollár erős és megbízható valuta volt. A hatvanas évek óta azonban a nagykereskedelmi árak emelkedésének üteme az USA-ban kétszer olyan gyors, mint Japánban és Németországban.

Washington az elmúlt két évtizedben nem fordított olyan megkülönböztetett figyelmet az infláció kézbe tartására, mint a japán központi bank és a Bundesbank.

Ennek következményeként időközben felnőtt néhány erős valutagyerek. A hatvanas évek eleje óta a dollár árfolyama mintegy 65 százalékkal csökkent a márkával és a jennel szemben. De a dollár értékvesztése, árfolyamának csökkenése a vezető nyugati valutákhoz képest már egy évtizede nincs Washington ellenére. Az olcsó dollár ugyanis ösztönzi az exportot és fékezi a behozatalt.

Gyakran vetették az amerikai kormányok szemére, hogy gazdaság-és pénzügypolitikájuk formálása során egyre inkább elfeledkeznek arról, hogy a dollár a világ első számú tartalékvalutája. Szakértők véleménye szerint amennyiben az amerikai gazdaságpolitika továbbra is viszonylag könnyen veszi az inflációt s nem tesz határozott lépéseket a dollár tartós mélyrepülésének megakadályozására, komoly veszélybe kerülhet a zöldhasú világalma.

A dollárt sem kell még elsiratni

A nyolcvanas évek elejéig az Egyesült Államok volt a világ első számú hitelező országa. Egy évtizeddel később az USA a világ legnagyobb adósságokkal rendelkező állama lett. A hitelező pozíció érthető módon arra kényszerítette, hogy féken tartsa az inflációt és pénzügyeit a stabilitás jellemezze.

Az adóssághegy viszont azzal a kísértéssel jár, hogy a pénzromlást tudatosan hagyják egy kicsit elszaladni, s nem csinálnak nagy gondot a dollár értékvesztéséből. Az infláció ugyanis csökkenti a tartozások reálértékét, a dollárgyengülés pedig jótékonyan hat az USA fizetési mérlegére. Ilyen jellegű számítások és manőverek viszont nem növelik a bizalmat a dollár mint tartalékvaluta iránt.

A hetvenes évek közepétől mérhetően csökken a dollár tartalékvaluta szerepe. Akkor még a központi bankok valutatartalékaik nyolcvan százalékát tartották dollárban, ma ez az arány már nem haladja meg az ötven százalékot. A felére, huszonnégyre

csökkent azoknak az országoknak a száma, amelyek valutájukat a dollárhoz kötik.

A dollárt azért még nem kell elsiratni, hiszen a külföldi valutában tartott magánvagyonok ötven százaléka még mindig dollárban van, annak ellenére, hogy az USA részesedése az ipari országok összesített bruttó hazai termékében (GDP) nem haladja meg az egyharmadot.

A jövő az európai közös valutáé

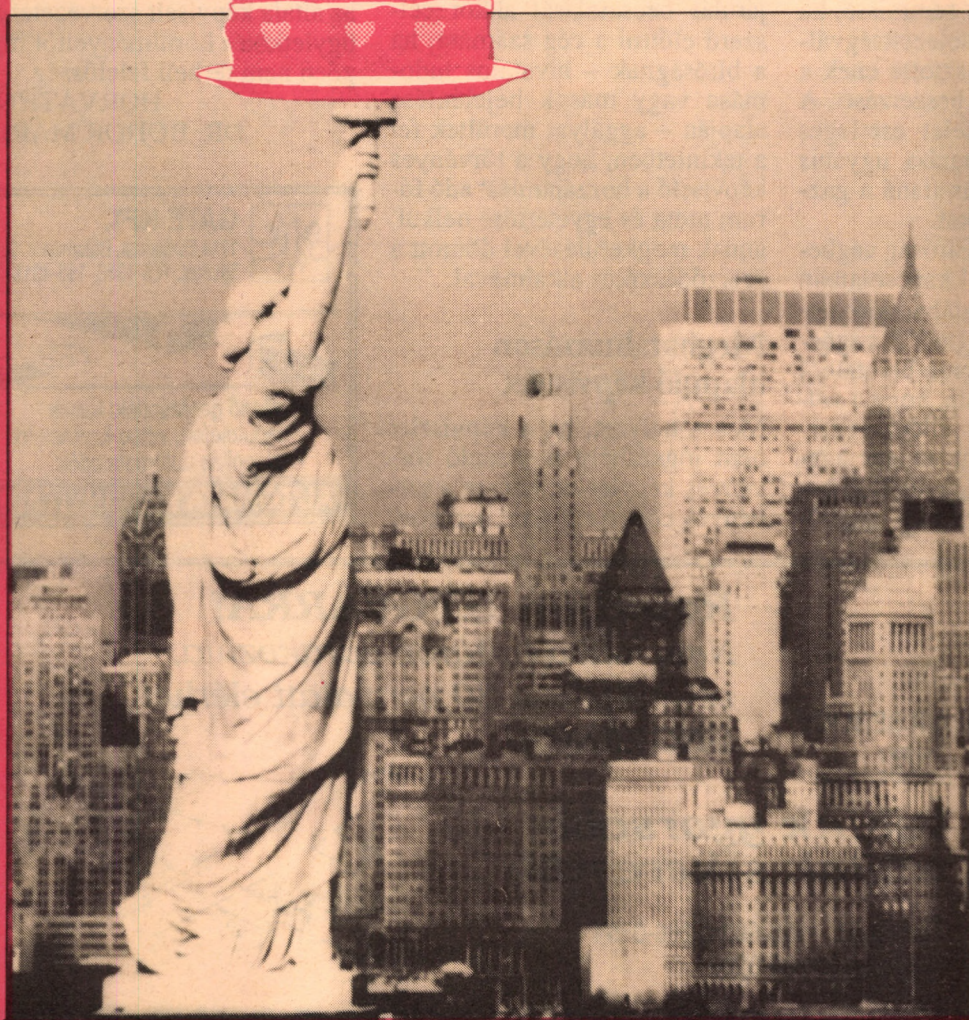
A vezető nyugati valutákhoz képest a dollár árfolyama kisebb-nagyobb hullámvölgyekkel és -heggyekkel folyamatosan csökken. A német márkával szemben árfolyama 1991 februárjában érte el a mélypontot, akkor egy dollár 1,44 márkával volt egyenlő. Idén júliusban és augusztusban majdnem sikerült megdönteni ezt a negatív rekordot, július 20-án és augusztus 14-én egy dollár 1,45 márkát ért.

Az ipari országok központi bankjai a dollár árfolyama további zuhanásának megakadályozására azonnal dollárfelvásárlásba kezdtek, de a piaci intervenciók nem jártak sok eredménnyel. Mindinkább erősödik pénzügyi körökben az a meggyőződés, hogy a Bush-kormányzat nem nagyon tőri magát a dollár árfolyamának védelmére, az olcsó dollár ugyanis kedvez a recesszióból alig-alig kilábaló amerikai gazdaságnak.

Ma már nem kétséges, hogy a kétszázéves dollár sokat veszített jelentőségéből. Kérdés azonban, hogy melyik valuta foglalja majd el a trónt, illetve megmaradhat-e a dollár társuralkodóként. A jen egyelőre nem jöhet szóba utódként, annak ellenére, hogy Japán a világ legnagyobb hitelezője, s az infláció is alacsonyabb az amerikaiánál; azonban a gazdaság egésze és a GDP is kisebb, mint az USA-ban.

Az Európai Közösségek tervezett közös valutájának viszont jó esélye van arra, hogy a dollárral együtt töltsen majd be a tartalékvaluta szerepét, s egyúttal a nemzetközi kereskedelem elszámolási egysége is legyen. Az EK tagállamainak összesített GDP-je ugyanis nagyobb, mint az Egyesült Államoké; a közösség nettó hitelezője és a világ első számú exportőre.

GONDA GYÖRGY



JOG ÉS SZABÁLYOZÁS

Szervezeti formaváltozték – formaváltozás a gazdasági életben

Az elmúlt negyven év hagyománya: rendkívül kevés a szervezeti forma; a szervezeti formaváltozás pedig rendkívüli esemény.

Az állami vállalat nem kereskedelmi társaságként, hanem úgynevezett intézmény típusú jogi személyként működik, az állami tulajdonból e célra elkülönített vagyont kezelve. A társadalmi szervezetek, egyesületek vállalataira is az állami vállalati szabályokat kell alkalmazni.

Magánszemélyek csak szövetkezeti formában képezhettek gazdálkodó szervezeteket. A kisvállalkozások még a nyolcvanas években is csak jogi személyiség nélkül működhettek (pjt, gmk, vgm, szakcsoport, szerződéses egység stb.). Állami vállalat szövetkezetté való átalakulásához egyedi törvényt kellett (lásd a Skála Szövetkezeti Közös Vállalatnak a hódmezővásárhelyi kötöttáru-gyárral kapcsolatos híres tranzakcióját).

Gazdag étlap

Fejlett piacgazdaságban széles a formaváltozték, gazdag szervezeti étlap található, a formaváltás pedig mindennapos dolog (főleg adózási okokból). Nyugaton bankok sem csak részvénytársasági formában működhetnek, mint nálunk (lásd például

a német-osztrák közjogi intézeti formában működő pénzügyintézeteket), az állami vállalkozásoknak pedig gyakori formája a szövetkezet. (Ez egyébként elég jellegzetes volt a harmincas években Magyarországon is.)

A legújabb nyugati tapasztalatok azt mutatják, hogy

1. a jogi személyiségnek nem tulajdonítanak olyan jelentőséget, mint nálunk. Nagyvállalatok is működnek adott esetben közkereseti vagy betéti társasági formában;

2. elég jelentős a típuskeveredés, tehát áttörnek az egyes társasági típusok hagyományos zártaságát és elkülönítettségét. A társasági jog numerus claususának feloldása főleg a diszpozitivitás segítségével történik – lásd például a betéti rt. vagy kft. intézményét (igen divatos és az állam által adózási preferálva van a GmbH & KG Ausztriában vagy Németországban); vagy a szövetkezeti elvek gyakran nem szövetkezeti formában, hanem szövetkezeti részvénytársaságban (kft.-ben) jelennek meg;

3. terjed a nem kereskedelmi társasági formák felhasználása vállalkozásra. Ilyen például a né-

met gazdasági egyesület, a svájci befektetési alapítvány stb.

Kényszertársaságosítás

Magyarországon is megindult a szervezeti formaváltozás. Egyik oldalon folyik a szocialista gazdaságban adott esetben pozitív szerepet betöltő, de polgári piacgazdaságban már elavult formák megszüntetése. Ilyen például a társasági jogban a gazdasági munkaközösség és a jogi személy felelősségvállalásával működő gmk (helyükre közkereseti társaság, kkt. lép). Szerintem a közös vállalat is lassan feleslegessé válik, hiszen helyette a kft. megfelelőbb. Az új szövetkezeti törvény megszüntette a szakcsoportot.

Igen nagy jelentőségű az Országgyűlés júniusi ülészakán az állam vállalkozási vagyónával kapcsolatban elfogadott törvény-csomag, amely részben a privatizációt szabályozza, részben a megmaradó állami szektor kényszertársaságosítását tartalmazza. 1994-re e törvények alapján lényegében megszűnik az állami vállalatok eddig ismert valamennyi formája, tehát a vállalati tanács, a közgyűlés, a küldöttgyűlés által vezetett, valamint az államigazgatási felügyelet alatt álló állami vállalat egyaránt.

A kényszertársaságosítás nem csak az állami szektorra vonatkozik. Hosszabb átmeneti idő-

vel ugyan, de az önkormányzatok, a társadalmi szervezetek, az egyesületek is kötelesek átalakítani vállalataikat, és a leányvállalati forma is megszűnik. A leányvállalatnál ugyanis korszerűbb forma az egyszemélyes társaság. Az új törvények az egyszemélyes kft. mellett az egyszemélyes rt. alapítását, illetve működtetését is mindenki számára lehetővé teszik.

Túlzott beavatkozás

Ez a folyamat alapvetően helyes. Ami kifogásolható: a túlzott állami beavatkozás és az uniformizálás. Például miért csak rt.-vé vagy kft.-vé alakulhat át egy állami vállalat? Szövetkezetté miért nem? Főleg veszteséges kisebb vállalatoknál az úgynevezett dolgozói kivásárlás a szövetkezetté válás megfelelő útja lehetne. Avagy, ha szövetkezet átalakulhat rt.-vé vagy kft.-vé, akkor e két gazdasági társaság miért nem alakulhat át szövetkezetté? Az 1992. évi I. törvény új, korszerű szövetkezeti formát hozott létre. Élni kellene a lehetőséggel.

Meg kellene oldani továbbá a csendes társaság intézményesítését, az egyesületek és alapítványok társaságalapítási lehetőségeit. Létre kellene hozni a közjogi alapítvány, illetve közjogi testület intézményét. Főleg az önkormányzati vállalatok mű-

ködhethetnének közalapítványként. Szerintem egyébként a közüzemi vállalatok kötelező társaságosítása sem helyes. Ezt az intézményt – lásd a francia nemzeti vállalatot! – meg kellett volna tartani.

Bár az átalakulási törvényt létrehozatalakor igen sok kritika érte, az elmúlt három év alatt kiderült, hogy a szervezeti formaváltozás igen hatékony eszköze. Az átalakulás ugyanis számos ország jogában nem biztosított kedvezmény: egyetemes jogutódlással egy meghatározott időpontban végbemegy a formaváltozás, nem kell végigmenni a megszűnés és az újjáalakulás lassú és drága folyamatán. Az állami vállalatok kényszertársaságosítása az átalakulás módszerével történik, a társaságok és a szövetkezetek átalakulása pedig bekerült a társasági és a szövetkezeti törvénybe. (Sajnos a szövetkezetek társasággá való átalakulásába túlzott bürokratikus akadályokat építettek.) Az átalakulási törvény tehát úgy szűnik meg, hogy szabályai három másik törvényben élnek tovább.

Jelentős előrelépés az is, hogy az új törvényekben a társaságok – versenytörvénnyel már továbbfejlesztett – fuzionálása mellett új és önálló szabályozást kap a szétválás mint a decentralizáció sajátos eszköze.

DR. SÁRKÖZY TAMÁS

A cégképviselet és korlátai

A gazdasági tevékenységet végző szervezetek (társaságok) képviselőjük útján vesznek részt a forgalmi életben. Ez a képviselet alapulhat törvényen, vagy olyan meghatalmazáson, amelyet a törvény szerinti képviselő ad a gazdálkodó szervezet dolgozójának.

A gazdálkodó szervezet képviselője jognyilatkozatai által lesz szerződések jogosultja és kötelezettje. Könnyű belátni, hogy mekkora jelentősége van ezeknek a jognyilatkozatoknak mind a szóban forgó gazdálkodó szervezet, mind a gazdasági-üzleti élet többi szereplője számára.

Eppen ezért a gazdasági társaságokról, a vállalatokról és a szövetkezetekről szóló jogszabályok részletesen foglalkoznak a képviselet kérdéseivel. Meghatározzák, kik az úgynevezett törvényes képviselők, és kik azok, akik – rendszerint a törvényes képviselő felhatalmazása alapján – eljárhatnak a gazdálkodó szervezet nevében. Törvényes képviselő nélkül a gazdálkodó szer-

vezet előbb-utóbb működésképtelenné válik a forgalom számára, ezért a képviselő intézményéről a szervezetnek minden körülmények között gondoskodnia kell, nevét pedig be kell jegyezni a cégjegyzékbe. Törvényes képviselő a korlátolt felelősségű társaságnál az ügyvezető, a részvénytársaságnál az igazgatóság, egyesülésnél, közös vállalatnál az igazgató, szövetkezetknél az elnök.

A törvényen alapuló képviselet korlátozása

Elképzelhető, hogy például a korlátolt felelősségű társaság közgyűlése vagy a vállalati tanács a törvényes képviselőt arra kötelezi, hogy bizonyos jog-

ügyeletekhez előzetesen beszeresse a testület hozzájárulását. Sőt vannak esetek, amikor maga a jogszabály írja elő, hogy a képviselőnek a hozzájárulást meg kell kérnie a jognyilatkozat megtétele előtt. Harmadik személyekkel, azaz a szerződő partnerekkel szemben azonban a törvényes képviselet nem korlátozható. A törvényes képviselő által megkötött jogügyletek még akkor sem válnak semmissé, ha a képviselő a kötelezettségvállalás előtt elmulasztotta enek a hozzájárulásnak a beszerzését. A törvényes képviselet esetleges korlátainak a kutatása ugyanis nagymértékben lassítaná a gazdasági folyamatokat.

A Legfelsőbb Bíróság cégbejegyzési ügyekkel kapcsolatban már több határozatában kifejtette: „A cégbírósnak a cégbejegyzési eljárás során hivatalból nem kell vizsgálnia, hogy a vállalat képviseletét ellátó vezérigazgató a vállalati tanács hozzájárulásával, avagy anélkül kötötte-e meg a társasági szerző-

dést, illetve szükség volt-e az adott esetben a vállalati tanács határozatára, vagy sem. A vállalat igazgatója ugyanis a vállalat törvényes képviselője, aki a vállalatot önállóan képviseli, képviseleti joga kifelé nem korlátozható. A forgalombiztonság elvért sértene, ha a vállalat mentesülne az olyan kötelezettségvállalások alól, amelyet a vállalat igazgatója belső szabályzatuk megsértésével írt alá. Az igazgató természetesen a rá irányadó szabályok szerint felelősségre vonható...”. „A hozzájárulás becsatolását akkor célszerű előírni a cég számára, ha a bíróságnak – hivatalos tudomása vagy mások bejelentése alapján – aggályai merültek fel a tekintetben, hogy a törvényes képviselő a hozzájárulást adó fórum tudta és egyetértése nélkül, annak megkerülésével döntött a szerződéskötés alkalmával...”

Meghatalmazáson alapuló képviselet

Más a helyzet, ha a képviselet nem jogszabályon alapuló törvényes képviselet, hanem a törvényes képviselő teszi azt lehe-

tővé a gazdálkodó szervezet dolgozója számára. Ez a fajta képviselet meghatalmazáson alapul, elméletileg soha nem lehet teljes körű.

A képviseleti jog korlátait a cégjegyzékbe be lehet, sőt be is kell jegyezni; és ha bejegyezték, akkor senki sem hivatkozhat arra, hogy a korlátozásról nem volt tudomása, mert arról – a cégjegyzék nyilvános lévén – mindenki tudhat. Ha tehát a törvényes képviselő a cégjegyzékbe bejegyzett jogkörét túllépve köt jogügyletet, akkor ezért az általa képviselt szervezetet az ügyletkötés körülményeitől függetlenül nem terheli felelősség.

HORVÁTHNÉ
DR. BODOR MÁRIA

GATE KFT.
1114 Budapest, Bukarest u. 3.
Tel./fax: 165-1353, 165-4315



– billenő garázsajtók, kapuk
– kaputelefon, video-kaputelefon
– fotocellás automata ajtók

AUTOMATA KAPUNYITÁS!

**Lepje meg CSALÁDJÁT
a repülés élményével
az AIR SERVICE
belföldi légi járatain**

AIR SERVICE
Hungary
Budaörs Airport

Méltányos áron ismerheti meg az ország legszebb városait egynapos kirándulás keretében.

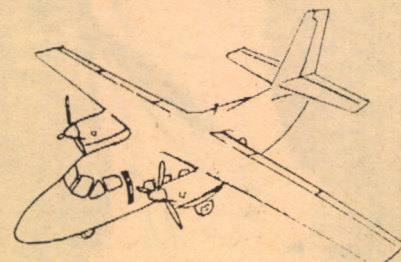
4 fős család esetében 40% kedvezmény minden családtagnak.

Helyfoglalás és információ: Tel.: 266-0554, 166-8209, 166-8034

AIR SERVICE
Hungary
Budaörs Airport

**Velünk gyorsabb
velünk sikeresebb**

Információ: 166-8034, 266-0554
Helyfoglalás: 166-8209





Üzlet

NAPRÓL NAPRA

III. évfolyam
131. szám

1992.
aug. 26.

Ára: 35,- Ft



A VILÁG IDŐJÁRÁSA

helyes döntések → felvirágzó gazdaság



A fotóipar játszmái

Válsággal küszködik Japán és az Egyesült Államok fényképezőgép- és filmgyártó ipara. Egyre kevesebbet adnak el az elektronikus szuperfényképezőgépekből. A kereslet eltolódott a néhány dolláros, egyszer használható, eldobható masinák felé. Az amerikai fotóipar egyik utolsó mohikánja, a Kodak augusztus elején elkeseredett kísérletet tett.

A japán és amerikai mindentudó fényképezőgép-csodak forgalmának zuhanását nemcsak az egyszerűhasználatos papírgépek népszerűsége, hanem a mind kisebb méretű és olcsóbb videokamerák viharos terjedése is előidézte. A Fuji, a Canon, a Minolta, a Nikon, az Olympus, az Asahi és a többiek a megváltozott piaci módot követve leegyszerűsítik a gépeket, illetve új, eldobható típusokkal igyekeznek ellensúlyozni forgalmuk drasztikus csökkenését.

fotóüzletágának nyeresége még 1,6 milliárd dollár volt, tavaly a profit 1,3 milliárdra csökkent, s az előrejelzések szerint az idén a nyereség további zsugorodása várható.

A jövő a CD-fényképeké?

A Kodak augusztus elején úgynevezett fotó-CD-rendszerrel jelent meg a piacon. Az amerikai világcég azt várja ettől, hogy fotóüzletágá-

nak forgalma megélenkül, s az új termékkel versenytársaival szemben egy ideig extraprofitra tehet szert.

Az új rendszer lényege, hogy a hagyományos fotófilmre készített felvételeket az előhívás során a laboratóriumokban – 20 dolláros többletköltséggel – digitalizálják. Az így preparált filmeket a fotós otthonában bármikor behelyezheti egy speciális CD-készülékbe – amely egyúttal alkalmas audio-CD-lemezek lejátszására is –, s a felvételek azonnal megjelennek a televíziós készülék vagy a személyi számítógép képernyőjén. A kitűnő minőségű képekből természetesen papírmásolatot is lehet készíttetni.

Az USA-ban, Japánban és Európában egy időben piacra dobott CD-lejátszó ára 350–500 dollár. Nagy kérdés, hogy az amatőr és a profi fényképeszek hajlandók-e ennyit áldozni a hagyományos és az elektronikus fényképezést ötvöző módszerre. A Kodak mindenestre bizakodó, marketingszakembereinek véleménye szerint az új termék a karácso-

ny vásár egyik sztárja lesz szerte a világon.

A fotó-CD-rendszert a Kodak olyan üzleti fegyvernek tekintti, amellyel talán fel tudja venni a versenyt a teljesen elektronizált fényképezéssel. Mert számos szupergépbe már nem hagyományos filmet, hanem lemezeket töltenek be, s a felvételek a gépből áttétel nélkül jeleníthetők meg képernyőn.

A Kodak új rendszere ugyan igényel egy lejátszót, ezzel együtt azonban olcsóbb, mint a teljesen elektronizált fényképezés. Felmérések szerint a fotósok ma még szívesebben használnak hagyományos filmet, a lemezekről többségük egyelőre idegenkedik.

A vegyszereket nem akarják kiiktatni

A fotó-CD-rendszer a Kodak számára azért előnyös, mert a hibridmegoldás miatt nem kell a hagyományos fotófilmek és fotóvegyszerek forgalmának további zuhanásával számolnia. Márpedig a film és az előhíváshoz szükséges vegyze-

rek jelentik a Kodak számára a fotóbiznisz legnagyobb szeletét. Más kérdés, hogy a fotólaboratóriumok vásárolni fogják-e az automata előhívó gépek mellé a digitalizáló berendezést. Az ugyancsak Kodak gyártmányú kiegészítő berendezés ára 108 ezer dollár, s a gyártó különféle kedvezményekkel igyekszik ösztönözni a laborokat a gép megvételére.

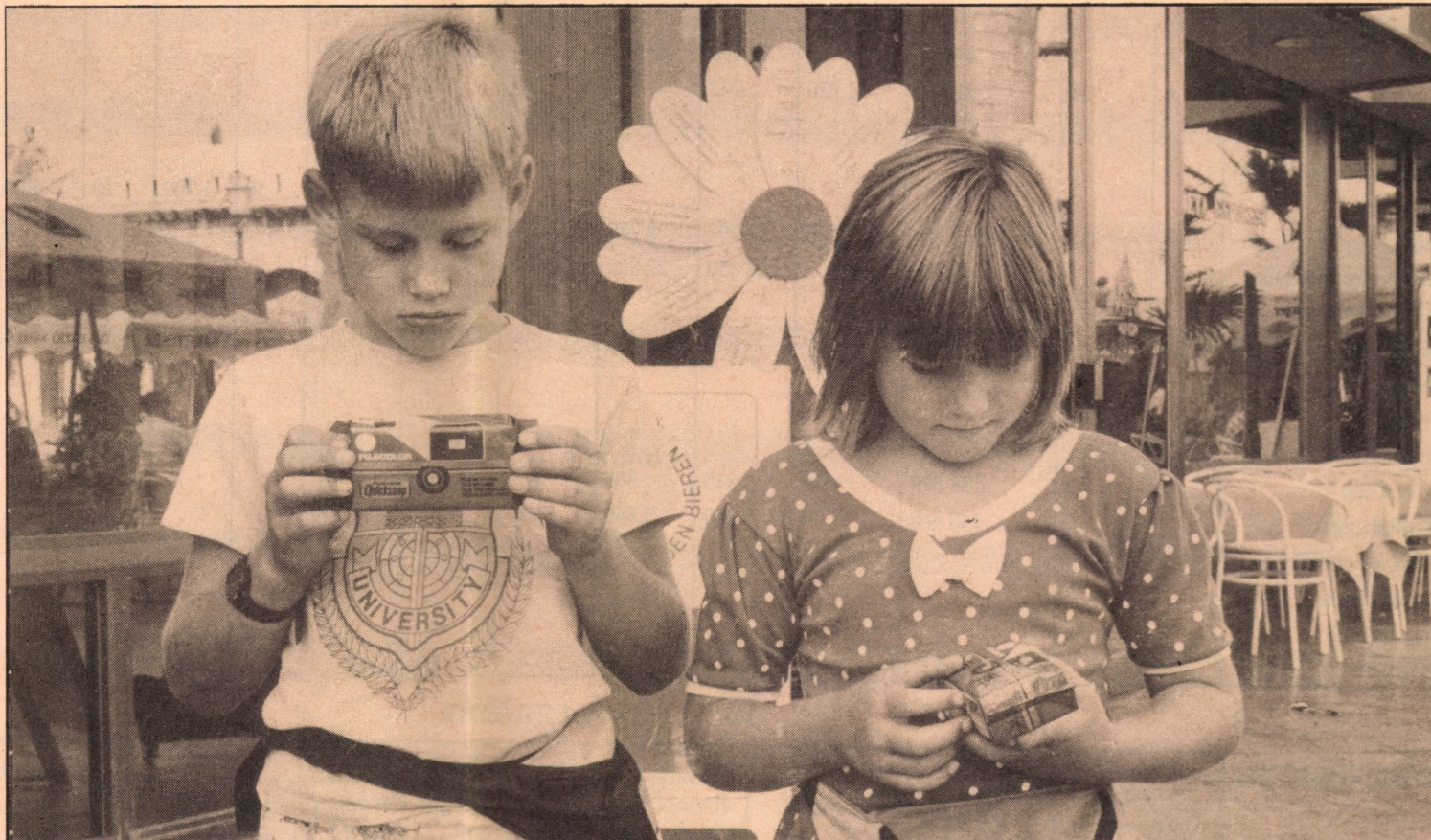
Amennyiben a fotósok kedvezően fogadják az új rendszert és nagyobb kereslet mutatkozik a CD-lejátszó iránt, a fotólaboroknak a megrendelői igények kielégítésére meg kell vásárolniuk a drága kiegészítőt. Kérdés persze az is, hogy a fotósok hajlandók-e 20 dollárt fizetni a digitalizálásért, vagy pedig megelégszenek a hagyományos papírképekkel. Ezek előhívási és másolási ára az USA-ban tekeresenként 10 dollár alatt van. Mégis, a Kodak szakemberei arra számítanak, hogy ez év végéig legkevesebb 50 kiegészítő laborberendezést adnak majd el.

GONDA GYÖRGY

A fotóipar több lábra áll

A túlélés érdekében a fotóipar vezető vállalatai megkezdték a több lábbon állást és a profilbővítést: félvezetőket, másológépeket, telefaxokat, orvosi mikrokamerákat, lézerprintereket gyártanak, s arra töreksenek, hogy bevételeiknek több mint a fele ezekből az új termékekből származzék. Intő jel számukra, hogy a húsz évvel ezelőtt még virágzó amerikai és német fényképezőgépgyártó ipar – a Kodak és a Polaroid kivételével – szinte teljesen eltűnt a neves világcégek sorából.

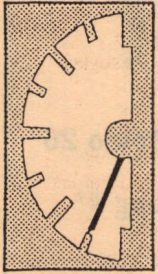
A fényképezőgépekhez használatos hagyományos filmek piacán a Fuji tarol, a korábbi látványos növekedés után a Kodak filmeladásai stagnálnak. Az amerikai piacon a Kodak már két éve nem tudja átlépni a bűvös, évi 840 millió tekerceses határt az értékesítésben. 1990-ben a Kodak



A gyárak eldobható típusokkal igyekeznek ellensúlyozni a forgalom drasztikus csökkenését

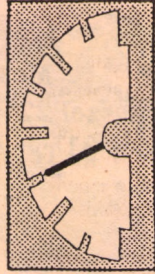
FOTÓ: BARATKAI ZOLTÁN

PÉNZÜGYEK



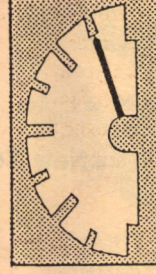
PÁRIZS

Lényegesen gyengültek a részvényárfolyamok. Kereskedők szerint a visszaesést elsősorban a dollár gyengesége és a többi európai tőzsde hasonló tendenciája idézte elő. A CAC-40-index 47,02 pontot esett vissza. -2,9 százalék



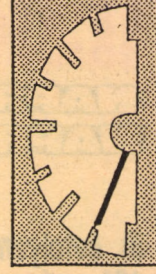
MILÁNÓ

Visszaestek az árfolyamok, bár a forgalom valamivel meghaladta a péntekit. A szabadságolások véget érésével a közeli napokban fokozatos élénkülésre lehet számítani. A piac hangulatát a líra árfolyamával kapcsolatos aggodalmak határozták meg. A MIB-index 785 ponzon zárt. -1,5 százalék



TOKIÓ

Jelentősen megerősödtek a részvényárfolyamok, a Nikkei-index 411,08 ponttal emelkedett. Kereskedők szerint a javulást a japán kormány konjunktúraélénkítő csomagtervének nyilvánosságra kerülése váltotta ki, amely erősítette a befektetők bizalmát. +2,5 százalék



LONDON

Folytatódott az elsősorban a font sterling gyengeségének tulajdonítható és a piac minden szektorára kiterjedő bessz, kereskedők szerint a piacot az esetleges brit kamatemeléssel összefüggő spekulációk uralták. Az FTSE-100-index 48,3 pontot veszített értékéből. -2,3 százalék

A bécsi értéktőzsdén forgalmazott néhány nem osztrák részvény árfolyama (osztrák schillingben) 1992. augusztus 24-én

Részvény neve	Árfolyam	1992	
		csúcspont	mélypont
AEG	1160,00	1630,00	1160,00
BASF	1485,00	1762,00	1485,00
Bayer	1790,00	2139,00	1790,00
BMW	3615,00	4315,00	3340,00
Chrysler	206,00	230,00	129,00
Conti Gummi	1630,00	1995,00	1450,00
Hoechst	1625,00	1900,00	1570,00
IBM	870,00	1086,00	870,00
IBUSZ	355,00	610,00	355,00
Mannesmann	1615,00	2180,00	1615,00
Nestlé tulajdonosi részvény	13950,00	15250,00	13200,00
Philips	147,00	241,00	141,00
Royal Dutch	895,00	995,00	881,00
Siemens	4160,00	4910,00	4160,00
Sony	325,00	391,00	291,00
Unilever	1123,00	1215,00	1095,00



Az Erste Österreichische Spar-Casse Bank nem hivatalos árfolyamai (Bécs, schilling) 1992. augusztus 24-én

Devizanem	Vétel	Eladás
100 korona (CSK)	33,50	39,50
100 dinár (YUD)	-	-
100 forint (HUF)	12,50	14,50
100 lei (ROL)	1,25	3,25
100 rubel (SUR)	9,00	19,00

Határidős, opciós üzletkötések

Részvény neve	Névérték	Árfolyam érték	Ár	Opciós díj	Határidő
Dunaholding A	100 000	250 000	25 000	600 V	92.12.31.
Ibusz A	100 000	300 000	3 000	100 V	92.12.31.
Ibusz A	100 000	300 000	3 000	100 V	92.12.31.
Fotex A	100 000	295 000	295	3 V	92.10.31.

Euro-pénzpiaci bankközi kamatlábak néhány fontos devizában 1992. augusztus 24-én

Devizanem	1 hónapra	3 hónapra	6 hónapra	12 hónapra
USD	3 1/8-3 3/8	3 1/4-3 1/2	3 3/8-3 5/8	3 1/2-3 3/4
DEM	9 5/8-9 7/8	9 3/4-10	9 3/4-10	9 5/8-9 7/8
CHF	7 3/4-8	7 7/8-8 1/8	8-8 1/4	7 7/8-8 1/8
GBP	10 1/8-10 1/2	10 3/8-10 3/4	10 3/8-10 3/4	10 3/8-10 3/4
NLG	9 3/4-10	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8
FRF	10-10 1/4	10 1/4-10 1/2	10 1/4-10 1/2	10 1/4-10 1/2
LIT	15 1/2-16 1/2	15-15 7/8	15-15 7/8	15-15 3/4
XEU	10 7/8-11 1/8	10 7/8-11 1/8	10 7/8-11 1/8	10 7/8-11 1/8

A Budapesti Értéktőzsde forgalma 1992. augusztus 25.

Részvények adatai		Üzletkötések								Ajánlatok				Utolsó forgalom	
Részvény neve	Sorozat	Azonnali			Árak					Vételi		Eladási		ár/db	időpont
		kötések száma	árf. érték Ft	db	nyitó	záró	átlag	minimum	maximum	darab	ár/db	darab	ár/db		
Agrimex														23 800	92.05.14.
Bonbon Hemingway														1 590	92.08.05.
Buda-flax Lenszövő														650	92.08.18.
Dunaholding	A	1	44 000	2	22 000	22 000	22 000	22 000	22 000					21 000	92.08.18.
Fotex	A	9	531 230	1 870	282	285	284	282	285					282	92.08.24.
Főnix														2 100	92.07.09.
Garagent Mogiirt Garázs														15 500	92.08.19.
Hungagent										10	1 700	10	2 400	1 800	92.08.19.
Ibusz	A	3	353 750	130	2 700	2 725	2 721	2 700	2 725					2 726	92.08.24.
Kontrax Irodatechnika	1	1	45 700	2	22 850	22 850	22 850	22 850	22 850					22 920	92.08.24.
Kontrax Telekom														21 000	92.08.19.
Konzumker	1	1	120 000	300	400	400	400	400	400					450	92.07.29.
Müsi														5 000	92.08.14.
Nitroil														15 000	92.08.13.
Novotrade										10	600	10	700	650	92.08.11.
Skála Coop	S	3	138 520	170	815	805	815	805	815					813	92.08.24.
Styl Ruhagyár	1	2	140 400	24	5 850	5 850	5 850	5 850	5 850					5 850	92.08.24.
Szövetkezeti Sörgyár														1 950	92.08.18.
Sztráda Skála														8 000	92.08.17.
Terraholding														400	92.07.21.
Zalakerámia														1 730	92.07.06.

Kötvényforgalom

Kötvény neve	Kamat %	Futamidő	Kamatfizetés ideje	Kötések			Nettó átlag-árfolyam %	Időarányos kamat címlet/Ft
				száma	névérték Ft	árfolyam-érték Ft		
Államkötvény	30,50	91.12.01.-94.12.01.	12.01	3	1 120 000	1 498 500	108,240	10 000/2555



Üzlet
NAPRÓL
NAPRA

III. évfolyam
132. szám

1992.
aug. 27.

Ára: 35,- Ft



Pontos információ → helyes döntések → felvirágzó gazdaság

GYÁSZOL A SZÁMÍTÓGÉPIPAR

Egy kínai emigráns, dr. An Wang 1951-ben céget alapított, amely jó érzékkel az irodák automatizálására szakosodott. A vállalat mind nagyobb részt hasított ki magának az irodagépek, elsősorban a miniszámítógépek rohamosan bővülő piacából. Wang doktor feltalálta a számítógépes szövegszerkesztést, amelynek szoftverjeit cége minikomputereivel háziasította.

Meghalt Wang doktor is

A hetvenes évek második és a nyolcvanas évek első felében fénykorát élte a nagy tekintélyt kivívott vállalat. Ebben az időszakban dolgozóinak száma harmincegyezer, éves forgalma pedig hárommilliárd dollár volt. Amennyiben a Wang Laboratories képes lett volna tartani a nyolcvanas évek elejének fejlődési ütemét, mára már túlnőtt volna az IBM-en és éves forgalma százmilliárd dollár körül alakulna.

De Wangék megmaradtak a miniszámítógépek területén, s a műszaki fejlődés túlhaladta a céget. Megjelentek a piacon a személyi számítógépek, s a mikrochipek fejlődésével ezek a gépek mind nagyobb kapacitásúak és mind kisebb méretűek lettek. A Wang nem tudott elég gyorsan alkalmazkodni a megváltozott műszaki és üzleti környezethez, eladásai rohamosan csökkentek. A vállalat adósságai pedig egyre növekedtek, s a gondokat tetézte, hogy a cégalapító Wang doktor rákban megbetegedett, és 1990-ben meghalt.

Miller sem tudott csodát tenni

1989-ben a vezérigazgatói posztra sikerült megnyerni Richard Millert, aki korábban a General Electric háztartási és szórakoztatóelektronikai üzletágának vezetője volt. Miller igencsak megrogyant helyzetben találta a céget. A sze-

Az amerikai csődtörvény híres-hírhedt tizenegyedik fejezete alapján csődbírósi védelmet kért a világ egyik vezető számítógépipari cége, a Wang Laboratories. A csődtörvény védőszárnyai alatt a cég megpróbál egyezsége jutni hitelezőivel, miközben a menedzsmet áramvonalasítja az egykori vállalatbirodalmat.



mélyi számítógépek térhódítása szinte teljesen szétrombolta a Wang minikomputerre alapozott szövegszerkesztőinek piacát.

Az új vezérigazgató átszervezések révén csökkentette a működési és gyártási költségeket, növelte a termelés hatékonyságát. A Miller vezette vállalatnak az elmúlt két esztendőben sikerült visszafizetnie a felhalmozott egymilliárd dolláros adósságából 575 milliót. De a vezérigazgatón kívül álló okok miatt már nem sikerült ismét nyereségesé tenni a céget.

A Wang adósságai március végén érték az 540 millió dollárt, a június 30-án zárult pénzügyi évet pedig 139,2 millió dollár veszteséggel fejezte be. Április eleje és június vége között keletkezett a veszteségek zöme, 116 millió dollár.

Ezt megelőzően a Wang az IBM-hez is fordult segítségért. A korábbi versenytársak megállapodtak abban, hogy az IBM két részletben összesen százmillió dolláros tőkeinjekciót ad a Wangnak, amely viszont vállalta az IBM középkategóriájú számítógé-

peinek forgalmazását saját értékesítési csatornáin keresztül.

A Wang azonban nem tudta teljes mértékben teljesíteni ígéretét, s így az IBM már nem folyósítja a segély második felét. Ennek hiányában Miller vezérigazgató kénytelen volt a Wangot csődvédelem alá helyezni.

A hitelezőkkel is el kell fogadtatni

Az amerikai csődtörvény tizenegyedik fejezete lehetőséget ad arra, hogy a hitelezők és

a részvényesek kiegyezzenek. A tárgyalások idején az adósnak nem kell törlesztenie, működtetheti a céget, de az átszervezésre, a túlélésre tett javaslatait el kell fogadtatnia a hitelezőkkel. Amennyiben azok nem fogadják el a mentő intézkedéseket, azonnal megkezdődik a cég felszámolása.

A topmenedzser tervei szerint egy hónapon belül ötezerrel csökkentik a dolgozók számát, amely nem fogja meghaladni a nyolcezeret. Az újabb költségeket felemészítő átalakítás után a Wang számítógépipari szolgáltató vállalat lesz, amely beszünteti hagyományos számítógépei többségének gyártását, s anyagi és szellemi tőkéjét szoftverek fejlesztésére és gyártására fogja összpontosítani. Szolgáltatási tevékenységének középpontjában az irodaautomatizálás áll majd. A cég a jövőben is igyekszik kiszolgálni harmincötezer vevőjét szerte a világon, gondoskodik az alkatrészellátásról és az újabb szoftverekről.

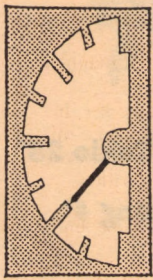
Az IBM is veszteséges volt

Sovány vigasz a Wang Laboratories részvényesei és dolgozói számára, hogy az egész világon végigsöpörő dekonjunktúra következtében tavaly az IBM és a Digital Equipment – a világ két legnagyobb számítógépgyártója – is veszteséges volt. A két cég azonban – a Wanggal ellentétben – elegendő tartalékkal rendelkezik, s ráadásul az iparág fejlődési irányát ők határozzák meg.



GONDA
GYÖRGY

PÉNZÜGYEK



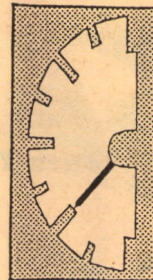
LONDON

Újabb éves mélypontra zuhantak az árfolyamok, amit a recesszióval és az esetleges kamatemeléssel kapcsolatos aggodalmak idéztek elő; ez elsősorban a nemzetközi tevékenységet folytató cégeket érintette. Az FTSE-100-index 37,8 pontot esett. -1,6 százalék



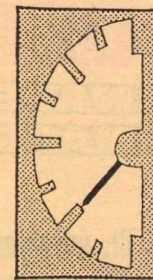
PÁRIZS

Lényegesen gyengültek a részvényárfolyamok, ami elsősorban a maastrichti szerződés támogatottságának csökkenését mutató legújabb közvélemény-kutatási eredményekkel magyarázható. A CAC-40-index 36,90 pontot veszített értékéből. -2,3 százalék



MILÁNÓ

Tovább gyengültek a részvényárfolyamok. Kereskedők elmondása szerint lanyha üzletmenetben valamennyi blue chip eladási nyomás alá került. A MIB-tőzsdeindex újabb 11 pontos visszaeséssel 774 ponton zárt. -1,4 százalék



TOKIÓ

Gyengülve zárt a tőzsde, a Nikkei-index 247,19 pontot esett, ezt azonban kereskedők főleg technikai korrekciónak minősítik az előző napok jelentős árfolyamnyeresége után. Különösen a japán intézményi befektetők eszközölték nagy eladásokat. -1,5 százalék

A bécsi értéktőzsdén forgalmazott néhány nem osztrák részvény árfolyama

(osztrák schillingben)
1992. augusztus 25-én

Részvény neve	Árfolyam	1992	
		csúcspont	mélypont
AEG	1150,00	1630,00	1150,00
BASF	1500,00	1762,00	1485,00
Bayer	1805,00	2139,00	1790,00
BMW	3560,00	4315,00	3340,00
Chrysler	200,00	230,00	129,00
Conti Gummi	1600,00	1995,00	1450,00
Hoechst	1605,00	1900,00	1570,00
IBM	850,00	1086,00	850,00
IBUSZ	350,00	610,00	350,00
Mannesmann	1590,00	2180,00	1590,00
Nestlé tulajdonosi részvény	14000,00	15250,00	13200,00
Philips	148,00	241,00	141,00
Royal Dutch	890,00	995,00	881,00
Siemens	4040,00	4910,00	4040,00
Sony	318,00	391,00	291,00
Unilever	1105,00	1215,00	1095,00



Az Erste Österreichische Spar-Casse Bank nem hivatalos árfolyamai (Bécs, schilling)

1992. augusztus 25-én

Devizanem	Vétel	Eladás
100 korona (CSK)	33,50	39,50
100 dinár (YUD)	-	-
100 forint (HUF)	12,50	14,50
100 lei (ROL)	1,25	3,25
100 rubel (SUR)	9,00	19,00

Euro-pénzpiaci bankközi kamatlábak néhány fontos devizában

1992. augusztus 25-én

Devizanem	1 hónapra	3 hónapra	6 hónapra	12 hónapra
USD	3 1/4-3 1/2	3 1/4-3 1/2	3 3/8-3 5/8	3 5/8-3 7/8
DEM	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8
CHF	7 5/8-7 7/8	7 3/4-8	7 3/4-8	7 3/4-8
GBP	10 1/4-10 1/2	10 1/2-10 3/4	10 5/8-10 7/8	10 5/8-10 7/8
NLG	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 1/2-9 3/4
FRF	10-10 1/4	10 1/4-10 1/2	10 3/8-10 5/8	10 3/8-10 5/8
LIT	15 1/4-16 1/4	15 1/4-16	15 1/4-16	15 1/4-15 7/8
XEU	10 7/8-11 1/8	10 7/8-11 1/8	10 7/8-11 1/8	10 7/8-11 1/8

Határidős, opciós üzletkötések

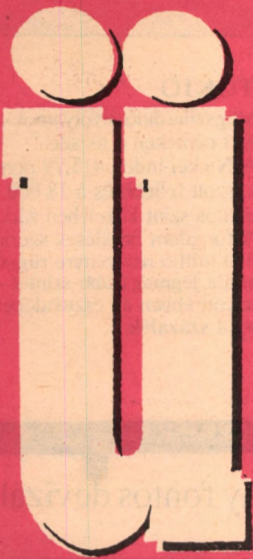
Részvény neve	Névérték	Árfolyam érték	Ár	Opciós díj	Határidő
Dunaholding Rt. A	100 000	250 000	25 000	600 V	92.12.31

A Budapesti Értéktőzsde forgalma 1992. augusztus 26.

Részvények adatai		Üzletkötések								Ajánlatok				Utolsó forgalom	
Részvény neve	Sorozat	Azonnali			Árak					Vételi		Eladási		ár/db	időpont
		kötések száma	árf. érték Ft	db	nyitó	záró	átlag	minimum	maximum	darab	ár/db	darab	ár/db		
Agrimpex														23 800	92.05.14.
Bonbon Henningway														1 590	92.08.05.
Buda-flax Lenszövő	A	1	52 800	80	660	660	660	660	660					650	92.08.18.
Dunaholding														22 000	92.08.25.
Fotex	A	1	11 360	40	284	284	284	284	284					284	92.08.25.
Fónix														2 100	92.07.09.
Garagent Mogürt Garázs														15 500	92.08.19.
Hungagent														1 800	92.08.19.
Ibusz	A	2	274 500	100	2 740	2 750	2 745	2 740	2 750					2 721	92.08.25.
Kontrax Irodatechnika														22 850	92.08.25.
Kontrax Telekom														21 000	92.08.19.
Konzumker										50	350	1 000	400	400	92.08.25.
Müszi														5 000	92.08.14.
Nitroil														15 000	92.08.13.
Novotrade										10	600	90	680	650	92.08.11.
Skála Coop	S	3	145 800	180	810	810	810	810	810					815	92.08.25.
Styl Ruhagyár	1	1	175 500	30	5 850	5 850	5 850	5 850	5 850					5 850	92.08.25.
Szövetkezeti Sörgyár														1 950	92.08.18.
Sztráda Skála										2	7 000	2	10 000	8 000	92.08.17.
Terraholding														400	92.07.21.
Zalakerámia														1 730	92.07.06.

Kötvényszerkezet

Kötvény neve	Kamat %	Futamidő	Kamat-fizetés ideje	Kötések			Nettó átlag-árfolyam %	Időarányos kamat címlet/Ft
				száma	névérték Ft	árfolyam-érték Ft		
Államkötvény	30,50	91.12.01.-94.12.01.	12.01	3	21 560 000	28 866 684	108,250	10 000/2564



Üzlet
NAPRÓL
NAPRA

III. évfolyam
134. szám

1992.
szept. 1.

Ára: 35,- Ft



Pontos információ

felvirágzó gazdaság

Óraláz keríti hatalmába a világot a karórák gyártóinak és kereskedőinek nagy öröme. 1990-ben 10,4 százalékkal több karórát gyártottak, mint egy esztendővel korábban. Tavaly ismét több mint kilenc százalékkal bővült a termelés, s ezek után az ágazat szakemberei 1992-re már csak háromszázalékos forgalombővülésre számítottak. De az első félév adatai szerint a divatórák fizetőképes kereslete nem mérséklődik.

Vigyázat, hamisítják!

Az időmérő divatcikk lett, a hölgyek szinte minden ruhához más órát vásárolnak és viselnek, a cégeknél pedig már az olcsóbb ajándékok sorába tartozik a reklámóra. Az óradömpingben külön kategóriát képviselnek a patinás, márkás karórák, amelyek között ismét növekszik a mechanikus mesterművek kereslete.

Egy amerikaiak tizenhat órája van

Kelet-Európát is elérte az egész világon végigsöprő divatóra-mánia. Viszonylag olcsón megvásárolhatók a számtalan színben, méretben és formában gyártott kvarcórák, amelyek elsősorban a délkelet-ázsiai országok automatizált műhelyeiből kerülnek ki. A mutatós tömegórák önköltsége – elemmel együtt – általában nem haladja meg a két dollárt.

Minőségéről nem igazán lehet szó ebben a kategóriában, de a divatóra nem is egy életre szól: jó esetben egy-két elemcsere az élettartamuk, aztán jöhet a következő. A statisztikák tanúsága szerint egy amerikaiak tizenhat, egy európaiak hét divatórája van.

Nem is panaszkodnak az óragyártóknak csak nagy jóindulattal nevezhető elektronikai présműhelyek a forgalom alakulására. 1990-ben a világon 753 millió karórát gyártottak, 10,4 százalékkal többet, mint egy esztendővel korábban. Tavaly több mint kilenc százalékkal bővült a termelés, amely valamelyest meghaladta a 828 millió darabot.

A világ vezető óragyártó hatalma Japán, ahol 1991-ben 386 millió karórát gyártottak. A szigetországot Hongkong követi a sorban 170 millió karórával. Svájcban tavaly 132 millió karórát és szerkezetet készítettek. Más országokban – Tajvan, Szingapúr, Dél-Korea, Malajzia, FAK – összesen mintegy 140 millió karóra készült.

A tokja platina, gyémántok díszítik

Változatlanul nagy a kereslet az analóg kvarcórák iránt. Az ilyen, hagyományos számlapos és mutatós, de elemmel hajtott kvarcórák termelése tavaly több mint húsz százalékkal bővült, s ezek az időmérők képviselték a karóratársadalom több mint ötven száza-



lékát. Mintegy 250 millió digitális, tehát folyadékkristályos kijelzőjű órát gyártottak tavaly. Ebben a kategóriában csak 6,6 százalékos volt a növekedés, jelezve, hogy lassan bealkonyul a digitális óráknak.

Új jelenség, hogy a Seiko és a Casio-órák hazájában, Japánban ugrásszerűen megnövekedett a kereslet a drága luxus-órák iránt. Magas árak ellenére a szigetországban igen kelendők a Rolex, a Longines és a Rado márkák. Ebben a kategóriában a japán gyártók a hazai piacon igyekeznek ver-

senyre kelni a neves svájci márkákkal. A Seiko például már forgalmazza Credor márkanevű óracsaládját, amelynek modelljeit gyémántok díszítik, tokja platina, szíja pedig 18 karátos aranyból készült. A Credor-órák ára 15–25 ezer dollár között alakul.

A Swatch múzeumban is látható

A legtöbb karórát ugyan Japán gyártja, a legnagyobb bevételt mégis Svájc tudhatja magáénak. Tavaly a világ óraexportjának értéke 10,6 milliárd svájci frank volt, ebből az alpesi ország részesedése elérte az 5,9 milliárd frankot. A legnevesebb cégek

ugyanis az elmúlt évtizedekben sem hanyagolták el a mechanikus időmérők fejlesztését. S a fogyasztói szokások alakulása a konzervatív svájci óraipart igazolta: egyre bővül a szuperluxus és a közepes minőségű felhúzó órák kereslete. Tavaly a keresletbővülés 8,8 százalékos volt, s összesen 124 millió mechanikus órát gyártottak.

Jól jellemzi a svájci óraipar kedvező helyzetét a világpiacra, hogy tavaly a második legnagyobb exportórország, Hongkong teljesítménye 2,3 milliárd svájci frank volt, a japán óraexport értéke pedig alig haladta meg a másfél milliárdot. Nem kis elismerést jelent a svájci gyártóknak az sem, hogy a francia Cartier és az ugyancsak luxuskategóriát képviselő Baume Mercier Svájcban készített karóráinak legnagyobb részét.

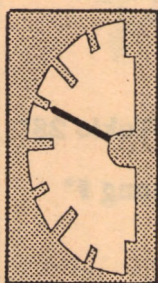
Miközben a márkás svájci karórák készítőire ismét ráköszöntött a konjunktúra, hatalmas bevételre tesz szert az olcsóbb Swatch-órák ugyancsak svájci gyártója is. Valóságos Swatch-kultusz alakult ki a világon, a számtalan változatban készülő műanyag órákat több tízezer gyűjtik, sőt egyes példányok eljutottak a New York-i Modern Művészetek Múzeumába is.

A Swatch-órát egyre több országban másolják le. Hamisítják a Rolexeket, a Cartier-kat, a Radokat, a Longines-okat is. A délkelet-ázsiai óraműhelyekben a gépek ontják az eredetihez megszólalásig hasonlító órákat, s nem hiányzik róluk a Rolex, Cartier stb. felirat sem. A tökéletes hamisítványokat szét kell szedni ahhoz, hogy egy nem szakember rájöjjön a turpisságra. Ennek ellenére a nyugati nagyvárosok utcáin szívesen veszik meg a kalózórákat 20–25 dollárért. Ennyit mindenkinek megér, hogy környezete előtt felvágjon.

GONDA
GYÖRGY

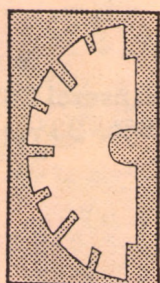


PÉNZÜGYEK



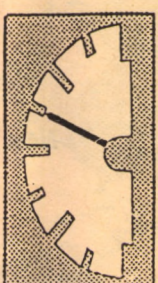
LONDON

A kereskedési idő közepéig valamelyest gyengültek a részvényárfolyamok, az FTSE-100-index 3,0 ponttal maradt el az előző napi zárástól és ismét a lélektanilag fontos 2300 pontos színvonal felett mozgott. Az üzletmenetre a valutaspekulációk nyomták rá a bélyegüket. -0,1 százalék



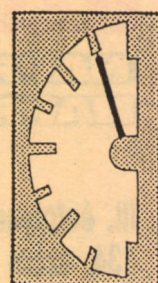
PÁRIZS

Tovább gyengültek az árfolyamok a délelőtti ülésszak folyamán. Kereskedők szerint az árfolyamok alakulása a hazai kötvénypiac nem kielégítő állapotával és a dollár gyengeségével magyarázható. A Maastrichttal kapcsolatos bizonytalanság miatt tartózkodnak a befektetők. nincs adat



MILÁNÓ

Kissé erősödtek az árfolyamok, a COMIT-index 0,31 ponttal 393,60-ra emelkedett, a forgalom azonban elmaradt a csütörtöki volumentől. A Mediobanca, továbbá az Italcementi és holdingja, az Italmobiliare papírjának árfolyama jelentősen visszaesett. +0,1 százalék



TOKIÓ

Megszilárduló árfolyamokkal zárt pénteken a tőzsde. A Nikkei-index 415,79 ponttal küszört feljebb és a 18 000 pontos szint közelében zárt. A forgalom becslések szerint 850 millió részvényre rúgott, ami a legmagasabb szintet jelenti ebben az esztendőben. +2,4 százalék

A bécsi értéktőzsdén forgalmazott néhány nem osztrák részvény árfolyama (osztrák schillingben) 1992. augusztus 28-án

Részvény neve	Árfolyam	1992	
		csúcspont	mélypont
AEG	1135,00	1630,00	1118,00
BASF	1425,00	1762,00	1425,00
Bayer	1850,00	2139,00	1790,00
BMW	3510,00	4315,00	3340,00
Chrysler	192,00	230,00	129,00
Conti Gummi	1720,00	1995,00	1450,00
Hoechst	1655,00	1900,00	1570,00
IBM	868,00	1086,00	850,00
IBUSZ	358,00	610,00	347,00
Mannesmann	1588,00	2180,00	1575,00
Nestlé tulajdonosi részvény	14020,00	15250,00	13200,00
Philips	152,00	241,00	141,00
Royal Dutch	900,00	995,00	881,00
Siemens	4135,00	4910,00	4040,00
Sony	338,00	391,00	291,00
Unilever	1110,00	1215,00	1095,00

Euro-pénzpiaci bankközi kamatlábak néhány fontos devizában 1992. augusztus 28-án

Devizanem	1 hónapra	3 hónapra	6 hónapra	12 hónapra
USD	3 1/4-3 1/2	3 1/4-3 1/2	3 3/8-3 5/8	3 1/2-3 3/4
DEM	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8
CHF	7 5/8-7 7/8	7 3/4-8	7 3/4-8	7 3/4-8
GBP	10 1/8-10 1/2	10 1/2-10 7/8	10 1/2-10 7/8	10 5/8-11
NLG	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 5/8-9 7/8	9 1/2-9 3/4
FRF	10 1/8-10 3/8	10 3/8-10 5/8	10 3/8-10 5/8	10 1/2-10 3/4
LIT	15 1/4-16 1/4	15 1/4-16 1/8	15 1/4-16 1/8	15 1/4-16 1/8
XEU	11-11 1/4	11-11 1/4	11-11 1/4	11-11 1/4



Az Erste Österreichische Spar-Casse Bank nem hivatalos árfolyamai (Bécs, schilling) 1992. augusztus 28-án

Devizanem	Vétel	Eladás
100 korona (CSK)	33,50	39,50
100 forint (HUF)	12,50	14,50
100 lei (ROL)	1,25	3,25
100 rubel (SUR)	9,00	19,00

Határidős, opciós üzletkötések

Részvény neve	Névérték	Árfolyam érték	Ár	Opciós díj	Határidő
Ibusz Rt. A	50 000	150 750	3 015	0 H	92.12.15

A Budapesti Értéktőzsde forgalma 1992. augusztus 31.

Részvények adatai		Üzletkötések								Ajánlatok				Utolsó forgalom		
Részvény neve	Sorozat	Azonnali			Árak					Vételi		Eladási		ár/db	időpont	
		kötések száma	árf. érték Ft	db	nyitó	záró	átlag	minimum	maximum	darab	ár/db	darab	ár/db			
Agrimex														23 800	92.05.14.	
Bonbon Hemingway														1 590	92.08.05.	
Buda-flax Lenszövő														660	92.08.28.	
Dunaholding											10	21 000	21	22 000	21 000	92.08.27.
Fotex	A	6	1 548 532	5 454	283	284	284	283	284					284	92.08.27.	
Főnix														2 100	92.07.09.	
Garagent Mogúrt Garázs														15 500	92.08.19.	
Hungagent														1 800	92.08.19.	
Ibusz	A	1	94 500	35	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700					2 740	92.08.28.	
Kontrax Irodatechnika											10	22 900	7	23 000	22 850	92.08.25.
Kontrax Telekom														21 000	92.08.19.	
Konzumker														400	92.08.25.	
Müszi														5 000	92.08.14.	
Nitroil														15 000	92.08.13.	
Novotrade											100	600	10	680	650	92.08.11.
Skála Coop	S	3	185 592	228	814	814	814	814	814					813	92.08.28.	
Styl Ruhagyár														5 850	92.08.27.	
Szövetkezeti Sörgyár														1 950	92.08.18.	
Sztráda Skála														8 000	92.08.17.	
Terraholding														400	92.07.21.	
Zalakerámia														1 730	92.07.06.	

Kötvényforgalom

Kötvény neve	Kamat %	Futamidő	Kamatfizetés ideje	Kötések		Nettó átlag-árfolyam %	Időarányos kamat címlet/Ft	
				száma	névérték Ft			
Államkötvény	30,50	91.12.01.-94.12.01.	12.01	1	10 000 000	13 445 000	108,400	10 000/2605



Uj üzlet
NAPRÓL NAPRA

III. évfolyam
135. szám

1992.
szept. 2.

Ára: 35,- Ft



Pontos információ → helyes döntés

Rent a car KÁR

Az elmúlt évtizedekben a szolgáltatóipar egyik legjövődélőbb ágazata az autókölcsönzés volt. A nagy – elsősorban amerikai – rent a car-cégek behálózák az egész világot, s természetesen szorosan összefonódtak az autógyárakkal. Ez a kellemes kapcsolat most megromlóban van, mert a vezető autógyárak többsége nem hajlandó árkedvezményt nyújtani a gépkocsikölcsönző cégeknek.

A Hertz, az Avis, a Dollar, a Budget, az Alamo, a Europcar és a többi autókölcsönző vállalatbirodalom irodái és telepei a világ szinte minden nagyobb városában és repülőtérén megtalálhatók. Az autókölcsönzés meglehetősen tőkeigényes, de nagy nyereséget biztosító üzletág. Számítógépes rendszer köti össze egy-egy cég világhálózatát, amelyen keresztül bárholnan bárhová rendelhető kölcsönkocsi.

Árat emelt a GM és a Ford

A nagy cégek forgalmi adatai szerint a kocsik nyolcvan százalékat hivatalos úton lévő üzletemberek bérlik ki. A legnagyobb forgalmat a repülőtérken lévő kirendeltségek bonyolítják le, a legtöbb üzletember már landolás után igénybe veszi a bérautót.

Az autógyártóipar idejében felismerte a kölcsönzési üzletágban rejlő lehetőségeket. Ebben az üzleti kapcsolatban általában nincsenek közvetítőkereskedők, a kölcsönzők közvetlenül a gyártóktól vásárolják meg a kocsikat. S miután nagy mennyiségű autó rendszeres vásárlásáról van szó, a gyártók jelentős kedvezményeket nyújtanak a gépkocsikölcsönző vállalatoknak. Az árkedvezmények sok esetben elérik a negyven százalékot. Egyes autógyárak éves termelésének egyharmada kerül a kölcsönzőkhöz, s ez már tekintélyes, sőt, az éves forgalmat meghatározó mennyiség.

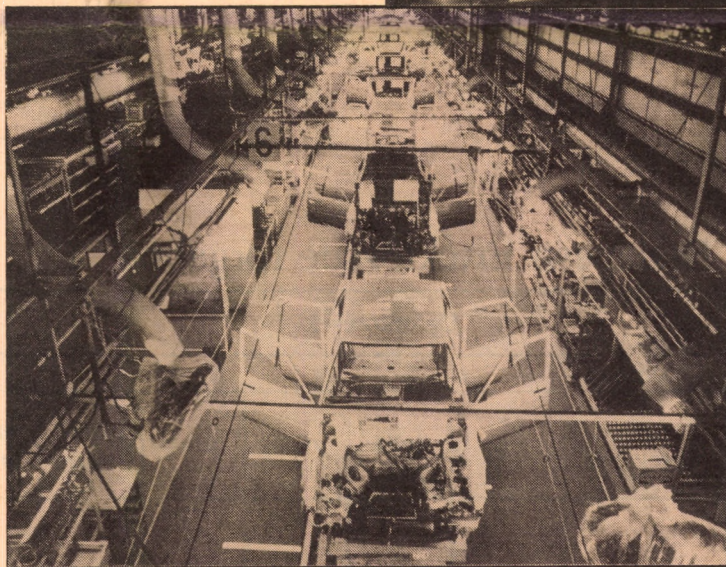
Ezért is váltott ki értetlenséget és felháborodást az autókölcsönző cégek körében a General Motors és a Ford váratlan és vaskos áremelése. Ez azzal függ össze, hogy az Egyesült Államok autóipara nemcsak szerkezeti válsággal, hanem halmozódó veszteségekkel is küszködik. A General Motors amerikai üzletága tavaly több mint négy milliárd dollár deficittel zárta az évet, s nem rózsás a helyzete a Fordnak és a Chryslernek sem.

Tavaly az USA-ban 5,8 millió gépkocsit készítettek, félmillióval kevesebbet, mint 1990-ben. A termelés csökkenése egyrészt a fizetőképes kereslet zsugorodásával, másrészt a japán gépkocsi térhódításával magyarázható. A japán autók piaci részesedése az Egyesült Államokban tavaly már meghaladta a 31 százalékot.

A japánok ütök le a labdát

Ebben a helyzetben az amerikai autógyárak minden lehetőséget megragadnak nyereségességük visszaállítására. A gyártók 35–60 százalékkal megemelték áraikat a gépkocsikölcsönző cégek irányába, s ezzel a szokatlan méretű ár-emeléssel valószínűleg öngólt lőttek.

A Hertz például az ideai modelléven háromszázezer autót vásárolt a General Motors-tól és a Fordtól. A szeptemberben kezdődő 1993-as modelléven hasonló nagyságrendben kívánt új autót vá-



sárolni, de miután a kedvezmények csaknem megszűntek, az áremelés a vállalatnak 400–500 millió dolláros többletkiadást jelentene. A dolog pikantériája, hogy a Hertz részvényeinek 49 százaléka a Fordé.

Miután a recessziót jócskán megéri az autókölcsönzési ágazat üzletmenete is, a rent a car-cégek ma nincsenek abban a helyzetben, hogy dollárszázmilliókkal növeljék kiadásait. Teljesen nem tudják beszüntetni vásárlásaikat a detroiti autógyáraktól, az ügyfelek ugyanis igénylik a megszokott márkákat és az új modelleket. A beszerzéseket azonban kénytelenek fokozatosan csökkenteni, aminek az a következménye, hogy hosszabb ideig futtatják a meglévő kocsikat. A Hertz például hatról kilenc hónapra növeli a gépkocsi megtartásának időtartamát.



Az ügyfelek igénylik a megszokott márkákat

Van persze más megoldás is: a rent a car-cégek az amerikai autók rovására növelik a japán gépkocsi számát. Több japán autógyár már le is ütötte a Detroit által feladott labdát, s kedvező ajánlatot juttatott el az autókölcsönző vállalatok részére.

Nincs vége a huzavonának

Az átmeneti időszakban az autókölcsönzők kénytelenek emelni szolgáltatásuk árát. Frank Olson, a Hertz elnöke például nemrégiben jelentette be, hogy cége a főbb piacokon 12 százalékkal emeli az árakat.

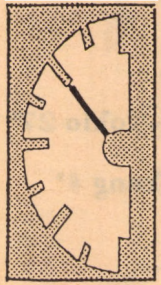
Az autókölcsönzők eddig is kíméletlen árversenyt folytattak egymással, a jövőben azonban az ügyfelek megtartásáért és átszábitásáért még nagyobb konkurenciaharc várható.

Valószínűleg kénytelenek lesznek a rent a car-cégek csökkenteni az autóbérlőknek nyújtott kedvezményeiket is. Eddig a vállalatok sok esetben ingyen biztosított, kedvezményes hétféle tarifát, ötnapos bérlet után két nap ingyenes használatot, 10–15 százalékos szállodai árkedvezményt stb. kínáltak kuncsaftjaiknak. Mindennek most befellegzett.

De az autógyárak és a kölcsönzők újszülött huzavonája ezzel aligha ért véget. Nem kizárt, hogy például Detroit kénytelen lesz visszatérni a mennyiségi engedmények gyakorlatához, hiszen – pesszimista becslések szerint – akár egymillió darabos üzletvesztést is eredményezhet a kölcsönzők reagálása. Arról nem is szólva, hogy Detroit valószínűleg a japán autógyártóipar további terjeszkedésétől.

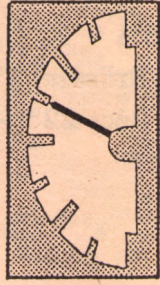
GONDA GYÖRGY

PÉNZÜGYEK



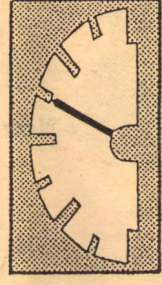
FRANKFURT

Erőteljes árfolyam-emelkedésekkel kezdte a hetet a tőzsde, amiben tehnikai jellegű tényezők mellett a New York-i és a tokiói értéktőzsdék kedvező eredményei játszottak szerepet. Az emelkedés minden szektorra kiterjedt. A DAX-index 24,78 pontot emelkedett. +1,6 százalék



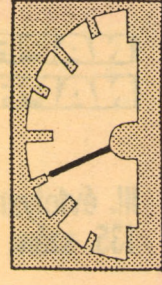
ZÜRICH

Csekély forgalom mellett valamelyest megszilárdultak az árfolyamok, aminek elsősorban az volt az oka, hogy péntek óta csökkentek a pénzügyi kamatok. Élénk kereskedés folyt az Adia papírjában. A kereskedési idő közepéig az SPI-index 5,7 pontot emelkedett. +0,6



TOKIÓ

Változó árfolyam-alakulás után a Nikkei-index 90,33 pontos emelkedéssel áttörte a 18 000 pontos határt. A kormány pénteken nyilvánosságra hozott gazdaságtámogató csomagterve pozitív befolyást gyakorolt. +0,5 százalék



AMSZTERDAM

Nem lehetett egységes tendenciát tapasztalni. Nyitás után kissé megszilárdultak az árfolyamok, délre azonban már 0,4 ponttal esett a CBS-index. Kereskedők igen lanyhának minősítették az üzletmenetet, mert a londoni tőzsdészinnet miatt itt is hiányoztak az impulzusok. -0,4 százalék

A bécsi értéktőzsdén forgalmazott néhány nem osztrák részvény árfolyama (osztrák schillingben) 1992. augusztus 31-én

Részvény neve	Árfolyam	1992	
		csúcspont	mélypont
AEG	1160,00	1630,00	1118,00
BASF	1483,00	1762,00	1425,00
Bayer	1915,00	2139,00	1790,00
BMW	3575,00	4315,00	3340,00
Chrysler	190,00	230,00	129,00
Conti Gummi	1715,00	1995,00	1450,00
Hoechst	1705,00	1900,00	1570,00
IBM	865,00	1086,00	850,00
IBUSZ	352,00	610,00	347,00
Mannesmann	1660,00	2180,00	1575,00
Nestlé tulajdonosi részvény	14080,00	15250,00	13200,00
Philips	150,00	241,00	141,00
Royal Dutch	900,00	995,00	881,00
Siemens	4180,00	4910,00	4040,00
Sony	335,00	391,00	291,00
Unilever	1125,00	1215,00	1095,00



Az Erste Österreichische Spar-Casse Bank nem hivatalos árfolyamai (Bécs, schilling) 1992. augusztus 31-én

Devizanem	Vétel	Eladás
100 korona (CSK)	33,50	39,50
100 forint (HUF)	12,50	14,50
100 lei (ROL)	1,25	3,25
100 rubel (SUR)	9,00	19,00

Euro-pénzügyi bankközi kamatlábak néhány fontos devizában 1992. augusztus 31-én

Devizanem	1 hónapra	3 hónapra	6 hónapra	12 hónapra
USD	3 1/4-3 1/2	3 1/4-3 1/2	3 3/8-3 5/8	3 1/2-3 3/4
DEM	9 5/8-9 7/8	9 3/4-10	9 3/4-10	9 5/8-9 7/8
CHF	7 5/8-7 7/8	7 5/8-7 7/8	7 5/8-7 7/8	7 5/8-7 7/8
GBP	10-10 1/4	10 3/8-10 5/8	10 5/8-10 7/8	10 5/8-10 7/8
NLG	9 3/4-10	9 3/4-10	9 5/8-9 7/8	9 1/2-9 3/4
FRF	10 1/8-10 3/8	10 3/8-10 5/8	10 1/2-10 3/4	10 1/2-10 3/4
LIT	15 1/2-16 1/4	15 3/8-16 1/8	15 1/8-16	15 1/8-16
XEU	11-11 1/4	11 1/8-11 3/8	11 1/8-11 3/8	11-11 1/4

A Budapesti Értéktőzsde forgalma 1992. szeptember 1.

Részvények adatai		Üzletkötések								Ajánlatok				Utolsó forgalom		
Részvény neve	Sorozat	Azonnali			Árak					Vételi		Eladási		ár/db	időpont	
		kötések száma	árf. érték Ft	db	nyitó	záró	átlag	minimum	maximum	darab	ár/db	darab	ár/db			
Agrimpex														23 800	92.05.14.	
Bonbon Hemingway														1 590	92.08.05.	
Buda-flax Lenzöví											1	520	500	680	660	92.08.28.
Dunaholding											1	21 000	5	21 800	21 000	92.08.27.
Fotex	A	1	136 000	4 000	284	284	284	284	284					284	92.08.31.	
Fónix														2 100	92.07.09.	
Garagent Mogürt Garázs														15 500	92.08.19.	
Hungagent											20	1 750	30	1 800	1 800	92.08.19.
Ibusz	A	2	366 160	134	2 730	2 740	2 733	2 730	2 740					2 700	92.08.31.	
Kontrax Irodatechnika	1	2	206 100	9	22 900	22 900	22 900	22 900	22 900					22 850	92.08.25.	
Kontrax Telekom											1	15 000	1	20 000	21 000	92.08.19.
Konzumker														400	92.08.25.	
Müsi														5 000	92.08.14.	
Nitroil														15 000	92.08.13.	
Novotrade											50	625	50	680	650	92.08.11.
Skála Coop	S	3	130 350	160	815	814	815	814	815					814	92.08.31.	
Styl Ruhagyár														5 850	92.08.27.	
Szövetkezeti Sörgyár											10	1 650	10	1 900	1 950	92.08.18.
Sztráda Skála														8 000	92.08.17.	
Terraholding	1	1	6 900	23	300	300	300	300	300					400	92.07.21.	
Zalakerámia											1 000	1 500	25	1 730	1 730	92.07.06.

Kötvényforgalom

Kötvény neve	Kamat %	Futamidő	Kamat-fizetés ideje	Kötések			Nettó átlag-árfolyam %	Időarányos kamat címlet/Ft
				száma	névérték Ft	árfolyam-érték Ft		
Államkötvény	30,50	91.12.01.-94.12.01.	12.01	1	180 000	242 082	108,350	10 000/2614