

# Ébrednek a bénult óriás

**A ciprusi görögöknek eladott orosz rakétarendszerek 1997 elején válságot okoztak a NATO déli szárnyán. Január végén kiderült, hogy nem Irán, hanem Moszkva volt a boszniai mohamedánok legnagyobb fegyverszállítója. A világ lassan ráébred: Oroszország ebben a tekintetben is nagyhatalom. Az 1994. évi 1,7 milliárdos mélypont után 1995-ben már 3,3 milliárd dollár volt az orosz fegyverexport, 1997-ben pedig elérheti az 5 milliárdot. Mind több jel mutat arra, hogy véget ért az orosz hadiipar mélyrepülése, s az ágazat új piacokat talált termékeinek.**

A hidegháború befejeződése ideiglenesen visszavetette a világ fegyvergyártását és -kereskedelmét. Az ipari országok számottevően csökkentették katonai kiadásait, s az ágazat vezető vállalatbirodalmi körében számos felvásárlás és összeolvadás történt (az amerikai folyóiratról: Figyelő, 1997/6. szám).

A Stratégiai Tanulmányok Nemzetközi Intézetének (IISS) adatai szerint 1994-es árákon számolva a világ fegyverexportja 1987-ben 78,6 milliárd dollár volt. Akkor a világ első számú fegyverexportőre a Szovjetunió volt 29,1 milliárd dollárral, a második helyet az USA foglalta el 20,8 milliárd dollárral. Nagy-Britannia 6,4, Franciaország 3,7, Németország 1,9, míg Kína 2,7 milliárd dollár értékű fegyverexportot bonyolított le. Nyolc esztendő alatt számottevően megváltozott a „hadi helyzet”: 1995-ben a világ fegyverexportja 30,2 milliárd dollár volt, s az exportőrök toplistáját az Egyesült Államok vezette 13,3 milliárd dollárral. Az USA-t Nagy-Britannia és Franciaország követte 4,8, illetve 3,8 milliárd dollárral, az orosz fegyverexport pedig a negyedik helyre szorult vissza 3 milliárd dolláros értékkel. (Érdemes megjegyezni: az IISS adataitól eltérő statisztikák is forgalomban vannak, amelyek ugyancsak becsléseken, iparági híreken alapulnak. Noha a számok némileg eltérőek, az arányok minden kimutatásban nagyjából azonosak.)

Az 1996-os esztendő volt a fordulópontra a világ hadiipari exportjában: a sok éven át tartó csökkenést felváltotta az export kis méretű növekedése. Előzetes adatok szerint a hadiipari termékek exportja megközelítette a 32 milliárd dollárt.

Az újraindult exportnövekedés jellemezte tavaly az orosz hadi-

rea, Vietnam, és Kuba – Moszkva már nem nyújt kedvező feltételű hiteleket. A gazdasági nehézségek miatt összehúzódtak az orosz hadiköltségvetés is.)

A kedvezőtlen körülmények miatt 1994-re az orosz fegyverexport 1,7 milliárd dollárra csökkent, ami a világ fegyverexportjának mindössze 6 százalékát jelentette. Az 1995-ös és a tavalyi esztendő azonban azt mutatja, hogy az orosz hadiipar fellendülőben van. Megkezdődött az ágazat drasztikus átszervezése, áramvonalasítása és racionalizálása. A piacváltás, az új exportpiacok „megdolgozása” is sikeresnek tűnik. Az elmúlt években tucatnyi orosz vállalat foglalkozott fegyverexporttal, a Roszvooruzsenyje cég koordinálása mellett. (Az exportőr cégek számát, a visszas és korrupciós ügyek elszaporodása miatt, tavaly elnöki rendelettel háromra csökkentették.)

Harminc éves szünet után Oroszország 1992-ben felújította fegyverexportját Kínába, ahová az elmúlt négy évben 2,5 milliárd dollár értékben szállított. Új piacokat találtak az orosz fegyverkereskedők Malajziában, az Egyesült Arab

tudta kifizetni korábbi rendeléseit, s így a szállítás megdőlt.

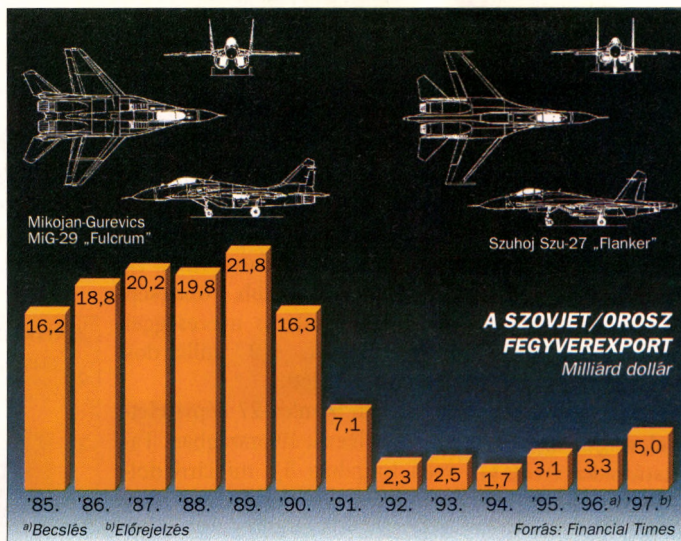
Szakértők véleménye szerint a MIG-29, a Szu-30 harci gépek, a MIG-AT oktatógép, valamint a Ka-50 harci helikopter (nyugati kódneve Fekete Cápa; Black Shark) a világ legkiválóbb harci eszközei sorába tartoznak. Az alacsony ár és a kedvező kereskedelmi feltételek az orosz gyártók és exportőrök számára jelentős versenyelőnyt biztosítanak a világpiacra. E kedvező jelek ellenére az orosz hadiipar – amely továbbra is csaknem teljes egészében állami tulajdonban van – számos kihívással kénytelen szembenézni. Jelcin elnök hadiipari-műszaki kérdésekben illetékes tanácsadója, Borisz Kuzik szerint különösen veszélyes a korrupció, a közvetítők kétes szerepe és az iparágra jellemző „machinációk” kusza szövevénye.

Nyugati hadiipari elemzők egyöntetű véleménye szerint az orosz hadiipar egy része igen fejlett technológiát képvisel. Attól azonban még messze áll, hogy maradéktalanul jó szervizt is kínáljon külföldi vásárlói részére, s emellett csak most szerez gyakorlatot a nagy, kulcsrakész termelőberuházások menedzselésében.

A piacutatók tanúsága szerint a következő években a világ fegyverexportőrei növekvő keresletre számíthatnak a közel-keleti és az ázsiai országokban. Kelet-Ázsiában például 1992 óta 25 százalékkal növekedtek a katonai kiadások, s a térség jelenleg a világ fegyverexportjának mintegy egyötödét „szívja fel”. Ázsia azért is felértékelődik a fegyverexportőrök szemében, mert a következő években várhatóan visszaesik a NATO-országok aránya a világ fegyvervásárlásaiban.

Digby Waller, a londoni IISS munkatársa szerint az orosz hadiipar kétségtelenül látványos lépést tett a világpiacra. Véleménye szerint azonban még be kell bizonyítania, hogy az impresszív prototípusokat nagy mennyiségben is képes gyártani, s a kereskedelmi jellegű projekteket jól tudja menedzselni. Addig azonban az orosz fegyverek vásárlói az új gépekkel és berendezésekkel együtt nagy kockázatot is vásárolnak.

GONDA GYÖRGY



ipart is, amely 1990 óta szinte egyfolytában „padlón” volt. Megrendelések az elmúlt hét évben kétharmaddal csökkentek. A zsugorodást több nyilvánvaló tényező magyarázza. (A Varsói Szerződés volt tagországai jelentősen visszafogják katonai célú kiadásait, és az új beszerzéseknél elsősorban a nyugati szállítókat versenyeztetik. A többi „törzsvásárlónak” – Szíria, Líbia, Észak-Ko-

Emírségekben és Kuvaitban. Peru 12 darab MIG-29-es vadászgépet rendelt, India pedig tavaly 40 darab Szu-30-as harci repülőgépet 1,8 milliárd dollár értékben.

Az orosz hadiipar szállítási határidői meglehetősen rövidek. Ennek többek között az az oka, hogy a gyártókapacitások nagy része kihasználatlan. Ráadásul a cégeket nagy raktárkészletek nyomják, ugyanis az orosz hadsereg nem

# Dollárpóker

Kedvező fogadtatásra letek a honatyák körében Bill Clinton költségvetési elképzelései. Az amerikai elnök a büdzsé öt éven belüli kiegyensúlyozására tett ígéretet. Az üzleti köröket azonban az államháztartási reformnál sokkal jobban foglalkoztatta a dollár jövője. A Hetek hétfői berlini tanácskozásán úgy döntöttek, hogy egyelőre nem tesznek konkrét lépést az amerikai valuta szárnyalásának megakadályozására.

**B**ill Clinton amerikai elnök – a költségvetés öt éven belüli kiegyensúlyozására tett ígéretéhez híven – 1,687 billió dolláros kiadást javasol a törvényhozás elé betervezett jövő évi büdzsében. A jövő évet a büdzsé 121 milliárd dolláros hiánnyal zárna, azaz a deficit 4,1 százalékkal lenne alacsonyabb az 1997-re tervezett 126 milliárd dollárnál. A költségvetés a Fehér Ház tervei szerint 2002-ben már 17 milliárd dolláros többlettel zárna.

A Clinton-kormányzat az idei évhez képest 2002-ben 252 milliárd dollár nettó megtakarítást irányoz elő. Ennek érdekében öt év alatt több mint 100 milliárd dollárral kívánja megnyirbálni az idősök egészségügyi biztosítását szolgáló Medicare programot.

Clinton ugyanakkor az elkövetkező öt évre 98,4 milliárd dollár értékű adókönyvitést tervez az alacsony és közepes jövedelmű családoknak.

A költségvetési tervezet összeállításakor a Clinton-kormányzat abból indult ki, hogy a hazai össztermék (GDP) jövőre 2 százalékkal, 8,313 billió dollárral bővül majd, 1999 és 2002 között pedig évi 2,3 százalékos növekedést ér el.

Az Egyesült Államok érdeke az erős dollár – véli az elemzők többsége. Az Egyesült Államok külkereskedelmének egészére a dollár árfolyamának emelkedése a jenhez és a német márkához képest valójában nem hat túlzottan. Ennek fő oka, hogy az Egyesült Államok exportőrei egyre több terméket értékesítenek Kanadában, Mexikóban,

Hongkongban, Nagy-Britanniában, s ezeknek az országoknak a valutái viszonylag stabilak a dollárhoz mérten. Míg a jen 1995 áprilisa óta 47,5 százalékot gyengült a dollárhoz képest, a márka pedig 18,8-at, addig az Egyesült Államok összes fontos kereskedelmi partnereinek valutáiból összeállított kosárhoz mérten a dollár csak 15,5 százalékot erősödött két év alatt, s tavaly ebből csak 6,8 százalékot.

Nem kapott további segítséget a dollár az amerikai monetáris politika irányítóitól, miután a Fed múlt heti ülésén a kamatok érintetlenül hagyása mellett döntött. Az amerikai valuta lendülete azonban csak alig észrevehetően tört meg, sőt, hét közepétől egyértelműen izmosodott a dollár mind a jenhez, mind a német márkához képest. A G7 berlini tanácskozását megelőző nyilatkozatokat a pókerjátékhoz hasonlították az elemzők. Jaques Chirac egyértelműen üdvözölte az erős amerikai valutát, Németországból egymásnak ellentmondó üzenetek érkeztek. A Bundesbank elnöke kijelentette, hogy eljött az ideje a dollár-árfolyam normalizálásának, míg egy másik jegybanki vezető úgy fogalmazott: a német gazdaság egyetlen fény-

gára az erős amerikai valuta. Japán iparának ugyancsak kedvez ez a helyzet, ám egyes politikusok az amerikaiakkal való kereskedés mérlegének borulásától tartva összehangolt jegybanki intervenciót sürgettek.

A pókerjátékma Berlinben sem zárult le. A Hetek mindössze annyit jelentettek ki, hogy a jövőben közösen fognak fellépni az árfolyamok stabilizálása érdekében, de a dollár hosszabb ideje tartó szárnyalása ellen egyelőre nem tesznek konkrét lépést. Az Egyesült Államok, Japán, Kanada, Nagy-Britannia, Franciaország, Olaszország és Németország pénzügyminiszterei és jegybanki elnökei az árfolyamok alakulásáról elfogadott közös nyilatkozatukban – a tanácskozás egyetlen írásos dokumentumában – leszögezték, hogy a dollár újbóli megerősödésével az 1995-ben tapasztalt torz jelenségek megszűntek. Továbbra is figyelemmel kísérik a devizapiaci folyamatokat, és együttesen fognak fellépni az árfolyamok túlzott kilengésének megakadályozására – ígérték. Ugyanakkor a legtöbb jegybanki elnök meggyőződése szerint hamarosan vége szakad a dollár erősödésének.

MORGAN STANLEY-DEAN WITTER

## Egyenrangúak házassága

Új pénzügyi nagyhatalom születik a tengerentúlon a Morgan Stanley, valamint a Dean Witter & Discover fúziójával. Az előbbi, befektetési bankként, intézmények kiszolgálásával, míg az utóbbi elsősorban magánszemélyeknek nyújtott szolgáltatásokkal vívott ki magának rangot a Wall Streeten. Az egyesülést követően létrejövő társaságot a Merrill Lynch-hez lehet majd mérni, elemzők szerint több területen meg is előzheti az eddig legtekintélyesebb amerikai pénzügyi csoportot.

**M**organ Stanley, Dean Witter, Discover & Co néven kezdi meg működését az új amerikai bankhatalom, amely, ahogy az amerikaiak nevezik, a „one stop shopping” életfilozófiát kiszolgálóan jön létre. A két tekintélyes pénzintézet részvényesével hajítja végre a tranzakciót, amelynek értéke 10,2 milli-

árd dollár. A Dean Witter brókercég a Merrill Lynch és a Smith Barney mögött a harmadik legnagyobb hálózattal, 361 ügynökséggel és 9000 tanácsadóval működik az Államokban. A hitelkártya-szolgáltatást nyújtó Discover részleg, amely tavaly a társaság nyereségének felét produkálta, ugyancsak a harmadik

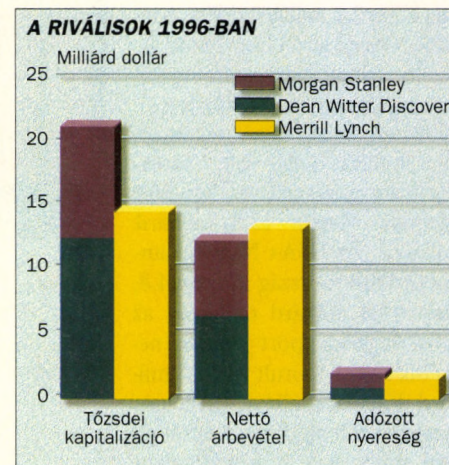
az USA-ban; kibocsátott kártyáinak száma meghaladja a 39 milliót, ami 30 százalékkal több, mint az American Expressé. A társaság tavaly az 1995-ös évinél 11 százalékkal nagyobb, összesen 951 millió dolláros nyereséggel dicsekedhetett, 6,2 milliárdos forgalom mellett.

A Morgan Stanley 27 képviseltettel rendelkezik 19 országban. Tavalyi forgalma 5,7 milliárd dollárra rúgott, adózás utáni nyeresége, az 1995-ös 655 millió után, 963 millió dollár volt.

Az új vállalkozás 55 százaléka kerül a Dean Witter jelenlegi részvényeseihez, míg a Morgan Stanley tulajdonosai 45 százalékos részesedést szereznek.

A 22 milliárd dolláros tőzsdéi kapitalizációval a Morgan Stanley, Dean Witter, Discover & Co megelőzi a Merrill Lynch-et. Saját 10,6 milliárd dolláros alapja ugyancsak a legnagyobb a szektorban. Listavezető lesz a kezelt

alapok tekintetében is, amelyek értéke meghaladja a 270 milliárd dollárt, miközben a Merrill Lynch 234 milliárddal gazdálkodik. Az új vállalat ez évi várható



kumulált nyeresége 2 milliárd dollár lesz, a mintegy 3,2 millió ügyfél kiszolgálására közel 27 ezer embert alkalmaznak.

# NAFTA-keringő, felhangokkal

**Előzetes adatok szerint az Egyesült Államok 40 milliárd dollár hiányt halmozott fel az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Társulás (NAFTA) másik két tagjával, Kanadával és Mexikóval folytatott kereskedelmében. Ez a hatalmas hiány, az általános globalizációs trendet gyengítve, a protekcionista törekvéseket erősíti Washingtonban, és kedvezőtlen hatással lehet a NAFTA tervezett kibővítésére, illetve az Alaszkától Argentínáig húzódó szabadkereskedelmi övezet megvalósítására.**

**E**lérté a 188 milliárd dollárt az amerikai külkereskedelmi mérleg hiánya 1996-ban. Ebből 45 milliárd a Japánal, 40 milliárd pedig a Kínával folytatott kétoldalú kereskedelem rovására írható. 1993 óta azonban több mint négyszeresére, 40 milliárd dollárra növekedett az USA kereskedelmimérleg-hiánya a NAFTA két kulcsországával, Kanadával és Mexikóval szemben is. A statisztikák egyelőre a mindössze három esztendő múltja visszatekintő NAFTA korábbi és mostani ellenzőinek táborát erősítik, akik szerint a vámtarok eltörlésének első számú vesztese Észak-Amerikában hosszabb távon is az USA. A Clinton elnök újráválasztási kampányát 35 millió dollárral támogató szakszervezeti szövetség véleménye szerint a szabadkereskedelem, amely a globalizáció meghatározó eleme, az Egyesült

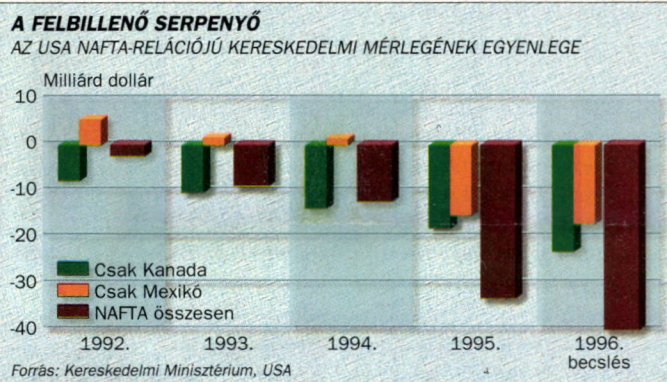
Államok számára elsősorban azt jelenti, hogy az USA multinacionális vállalatai üzemeket és munkahelyeket „exportálnak” az alacsony termelési költségű és munkabérű országokba. Érdeemes részletesebben is megvizsgálni, hogyan alakult ki az USA kettős kereskedelmi deficitje északi és déli szomszédjával szemben. Ami Kanadát illeti: az északi szomszéd nyomott gazdasága és a dollár gyengülkedése nyomán számottevően megnövekedett a Kanadából származó behozatal, s ezzel nem tudott lépést tartani az odairányuló amerikai export növekedési üteme. A detroiti nagy autógyárak, amelyek a globalizáció motorjai – General Motors, Ford, Chrysler – több részleget és üzemet működtetnek Kanadában, s termelésük mind nagyobb részét helyezik ki az északi határon túlra.

Mexikó 1996-ban egymillió gépkocsit „exportált” az USA-ba, noha e járművek döntő többsége a detroiti óriások Mexikóba „átültetett” gyáraiból került ki. 1996 első kilenc hónapjában az autók

2005-ig a szabadkereskedelmet Alaszkától Argentínáig. Néhány évvel korábban ebben a törekvésükben Washington is osztozott, a NAFTA-deficit duzzadásával azonban a törvényhozásban erősödni látszik a gazdasági nacionalizmus és a nyílt, valamint a kevésbé nyílt protekcionizmus – miközben a multik egyértelműen és határozottan folytatják globalizációs politikájukat.

E konfliktus miatt korántsem biztos, hogy az újráválasztott Clinton a nyáron megkapja a törvényhozástól a zöld jelzést a NAFTA kibővítésére először Chilével, majd fokozatosan egész Dél-Amerikával.

Miközben az Egyesült Államokban a szabadkereskedelmi társulás kibővítésének ügyében – enyhén szólva – habozás tapasztalható, más országok már csele-



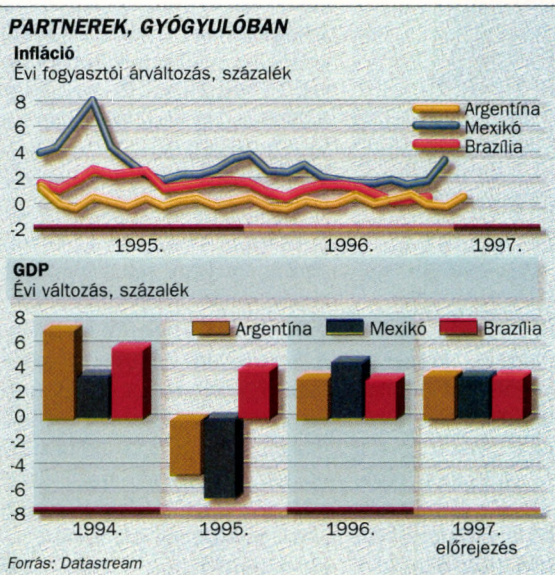
és alkatrészek kereskedelme 11,9 milliárd dolláros aktívumot mutatott Mexikó javára.

Az előrejelzések szerint a Mexikóval folytatott kereskedelemben 1997-ben valamelyest csökken az USA hiánya, miután az amerikai gazdaságban némi lassulás, a mexikóiban pedig érezhető élénkülés várható. A derülítő előrejelzések is csak annyit mondanak, hogy kedvező esetben a deficit fokozatos mérséklődésére lehet számítani. Amennyiben a kanadai gazdaság növekedése 1997-ben erőteljesebb lesz a vártnál, Kanadával szemben is csökkenhet az USA kereskedelmimérleg-hiánya.

A NAFTA-hiány azonban szélesebb összefüggéseket is felvet, nevezetesen Washington viszonyát a szabadkereskedelemhez dél-amerikai „szomszédaival”. Ismeretes, hogy a dél-amerikai országok szeretnék megvalósítani

kednek. Kanada novemberben szabadkereskedelmi megállapodást kötött Chilével. A Brazíliát, Argentínát, Paraguayt és Uruguayt összekapcsoló Mercosur vámunió nemrégiben társult tag-sági státuszt adott Chilének és Bolíviának. Ezen események nyomán egyes kereskedelem-politikusok az USA-ban figyelmeztetnek: nem kizárt, hogy kereskedelmi kérdésekben Washingtonnak belátható időn belül olyan kereskedelmi blokkokkal kell majd tárgyalnia a nyugati féltekén, amelyeknek „nem ő írja a szabályait”. E lehetőségnél minden bizonnyal kifizetődőbb lenne – vélik a globalizáció és a szabadkereskedelem hívei – a NAFTA mielőbbi kibővítése. Eről persze még meg kell győzni a törvényhozás egy nem jelentéktelen részét.

GONDA GYÖRGY



# Pillanatkép a „világkaszinóból”

Új ipari forradalom bontakozik ki: kapitalizmus határok nélkül. A munkahelyekért és bérekért folyó világméretű verseny radikálisan megváltoztatja a gazdasági feltételeket. A nemzeti kormányok szinte tehetetlenül állnak a konszernekkel szemben, amelyek már globálisan gondolkodnak.

A konszernek nem elégednek meg azzal, hogy árui-  
kat az egész világra exportálják. Előállítani is ott akarják azokat, ahol új, feltáratlan piacok vannak vagy ahol olcsó a munkaerő. A befektetők milliárdokat mozgatnak egyik tőzsdéről a másikra, derivatívokból részvényekbe, részvényekből kölcsönökbe. Az országhatárok elvesztették szerepüket a globális kaszinóban. A valódi „globális szereplők” egy közgazdasági korforduló sztárjai. Renato Ruggero, a Világkereskedelmi Szervezet (WTO) vezetője „geopolitikai forradalomról” beszél, az amerikai Newsweek pedig „új multinacionális korról”, amely egyaránt hordoz veszélyeket és esélyeket is. Lester Thurow, a Massachusetts Institute of Technology professzora szerint „az emberiség történetében először bontakozik ki egy globális gazdaság, amelyben mindent bármikor és bárhol lehet termelni és eladni”.

Az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Szervezete (UNCTAD) adatai szerint az utóbbi négy évben a harmadik világ és Közép-, illetve Kelet-Európa országai 368 gazdasági törvényt liberalizáltak, hogy megnyissák kapuikat a befektetők előtt.

Elmúltak azok az idők, amikor a versengés csak az Európai Unió, az USA és Japán között folyt. A kon-

szernek ma már az egész világot a saját piacuknak tekintik. A multik minden korábbinál gyorsabban vásárolnak fel termelőüzemeket, egyesülnek határokon keresztül, és kovácsolnak stratégiai szövetségeket. Folyamatosan keresik a legjobb technikusokat, a legolcsóbb munkásokat, a leggyorsabb beszállítókat.

Ez határok és skrupulusok nélküli monopólium. „Nincsenek szentimentális kötődések a világ egyetlen meghatározott részéhez sem. A költségek csökkentése és a nyereség növelése a döntő cél” – mondja Thurow.

A termelés egy karcsúbb, és egyidejűleg nemzetközibb lesz. Egy látványos példa főszereplője Percy Barnevik, aki 1982 körül vett át egy Asea nevű svéd elektrotechnikai vállalatot, amelyben a technikusok 95 százaléka Svédországban tevékenykedett. A svájci Brown Boveri & Cie. céggel való egyesülés után ebből alakította ki a ma ABB néven ismert „globális szereplőt”.

Barnevik az ABB központját Zürichbe helyezte át; Nyugat-Európában és Észak-Amerikában 54 000 dolgozót bocsátott el, miközben 46 000 új alkalmazottat vett fel Kelet-Európában és Ázsiában; kétszáznál több céget vásárolt meg, és azokat egy világmé-

tű hálózatba fonta össze, amely mintegy ötezer önálló profitközpontból áll. A különböző ABB-üzemek most kőkeményen harcolnak egymás ellen is a külső megrendelésekért.

A 212 000 alkalmazottat foglal-

éppen tartózkodik”. Az ilyen vállalatok már aligha érzik a kötődést az „egykori hazához”. Üzleteiket dollárban számolják el és nem nemzeti valutákban. Lehetőleg ott fizetnek adót, ahol az adókulcsok alacsonyak. Ha a leányvállalatok kölcsönösen előszállításokat teljesítenek, a könyvelők az elszámolási árákról a nyereséget helyben tudják leírni – az olyan országok kárára, mint Németország vagy Svédország, melyek magas adókból finanszírozzák szociális hálójukat.

A számítógépgyártó Hewlett-Packard konszern székhelye Kaliforniában van. Az orvosi berendezések részlegének világméretű pontja az amerikai keleti partvidéken található, a személyi számítógépek Svájcban, a szaloptikák Németországban, a lézernyomtatók pedig Szingapúrban.

A Fiat egyik új modellje, a Palio egyszerre 13 országban gördül le a szalagokról, Ecuadorától Algériáig, Indiától Venezueláig; a szerelést egy számítógép vezérli Turinban, ahová műholdon keresztül lövik át az információkat.

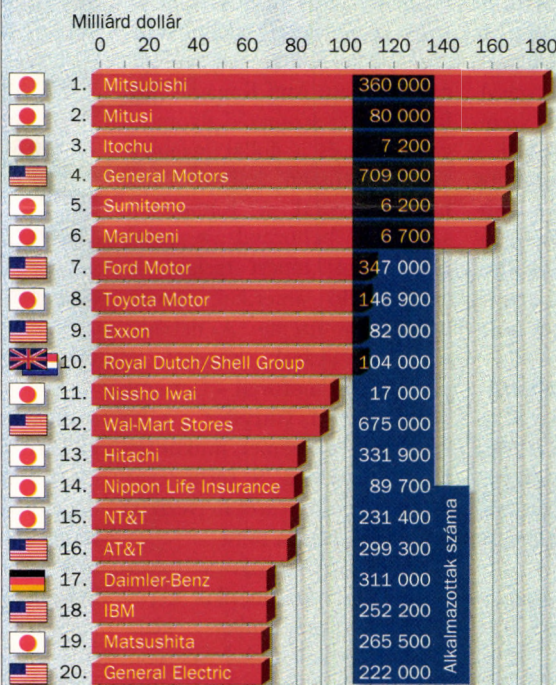
A világgazdaság új képét egy korlátozott számú uralkodó konszern alakítja. A világ 20 legnagyobb vállalata, köztük a Mitsubishi (1.), a Royal Dutch/Shell (10.) és a Daimler-Benz (17.) nagyobb forgalmat ér el, mint a 80 legszegényebb ország GDP-je együttvéve.

A „Global 500” gigászai, az amerikai Fortune magazin évente közzétett szakvéleménye szerint, 1995-ben 11 százalékkal növelték forgalmukat; ezzel négyszer gyorsabb volt a növekedésük, mint a világgazdaságé. A nyereség tekintetében a multik még többet értek el: majdnem 15 százalékot 1995-ben, egy évvel korábban pedig 62 százalékot.

Elmúlni látszik az a kor, amikor az egyes államok írhattak elő szabályokat a vállalatoknak. Robert Reich, az USA munkaügyi minisztere már a „nemzetgazdaságok alkonya” kifejezést használja. A kormányok nemzeti, a csúcsmenedzserek viszont globális méretekben gondolkodnak. „Minél jobban szétszórják a multik üzemeiket a világban, annál kevesebb lesz felettük az egyes kormányok hatalma és ellenőrzése” – mondja Reich. ■

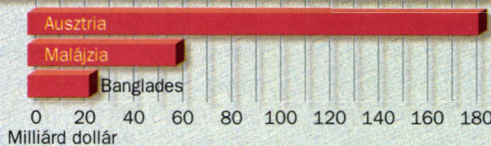
## GIGANTIKUS KONSZERNEK

A VILÁG 20. FORGALOM SZERINT LEGNAGYOBB KONSZERNJE 1995-BEN



## ...EGÉSZ ÁLLAMOKAT TÚLSZÁRNYALNAK

HÁROM, ELTÉRŐ KATEGÓRIÁJÚ ORSZÁG GDP-JE 1995-BEN



koztató szerteágazó konszern Zürichből mindössze 171 alkalmazott irányítja. Barnevik, a cég globális főnöke gyártól gyárig röpdős, és a központot olyan helynek tekinti, „ahová a postája beérkezik, mielőtt a fontos levelet onnan elfaxolná oda, ahol

# Merre „úszik” a profit?

A világkereskedelem gyors növekedésével javult a nemzetközi tengeri áruszállításban részt vevő cégek helyzete – már amelyek egyáltalán talpon maradtak. Az előrejelzések szerint a következő 15 esztendőben megkétszereződik a tengereken és óceánokon szállított áruk mennyisége, ennek ellenére az iparág kilátásai nem igazán biztatóak.

**A**tengeri áruszállítással foglalkozó cégek évente összesen mintegy 150 milliárd dollár bevételre tesznek szert világszerte. A növekvő forgalom ellenére az ágazatot továbbra is óriási fölös kapacitások terhe nyomasztja, amelyek kialakulása még a hetvenes években kezdődött.

Az elmúlt két évtizedben nemcsak a flottákban, hanem azok

ugyanis a forgalomnál nagyobb mértékben emelkedett ebben a kategóriában a megrendelt hajók száma. Az akár hatezer konténer szállítására is alkalmas óriáshajók egy része a jövőben is munka nélkül marad.

A tankhajók piacát is számottevő túlkapacitás jellemzi. Ez a tartós állapot egyrészt a nemzetközi kőolaj-kereskedelem igen lassú növekedésének, másrészt pedig az

ez az arány alig éri el a 20 százalékot. 1975-ben az ágazat még 460 ezer dolgozót foglalkoztatott Európában, ma az alkalmazottak száma nem haladja meg a 120 ezret.

A japán és dél-koreai hajóipari fejlesztések nyomán az ágazatot a hetvenes évek óta jellemző túlkapacitás még krónikusabbá válik. Ennek következtében a hajógyárak meglehetősen olcsón kénytelenek dolgozni, nyereségük csekély. Az iparág és a foglalkoztatottság fenntartása érdekében mind Tokió, mind pedig Szóul jelentős állami támogatásban részesíti a nyolc, illetve az öt legnagyobb hajóépítő óriásvállalatot. A Brüsszeli Bizottság eközben tíz éve azon fáradozik, hogy a nyugat-európai integráció országainak kormányai csökkenték a hajóépítés állami támogatását (csak Spanyolországnak, Portugáliának és Németország keleti felének sikerült kivételes elbánszt szereznie Brüsszeltől).

Ebben a helyzetben az európai hajóiparnak hosszabb távon

## A VILÁG VEZETŐ HAJÓGYÁRTÓ ORSZÁGAI

EZER BRUTTÓ REGISZTERTONNÁBAN

Ország	1990.	1995.
Brazília	255	172
Kína	404	784
Tajvan	685	488
Dánia	408	1003
Finnország	256	317
Németország	874	1121
Olaszország	392	395
Japán	6663	9263
Dél-Korea	3440	6264
Hollandia	190	205
Lengyelország	141	524
Románia	175	229
Spanyolország	367	251
Nagy-Britannia	127	126

Forrás: Lloyds Register of Shipping

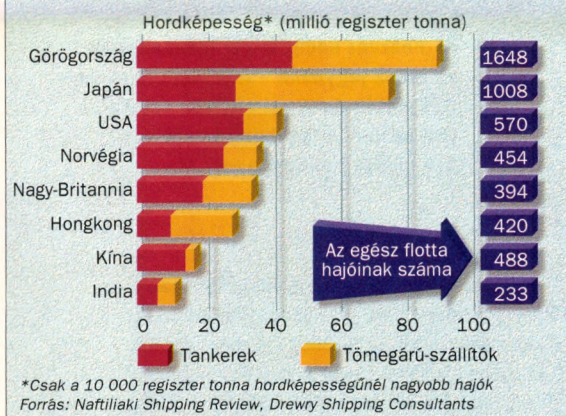
gerhajózásban. A piac jelentős részét a kapacitást bizonyos időre, bizonyos útvonalra bérbeadó vállalkozók „taxiszolgáltatása” fedi le, és itt a görögök emberemlékezet óta vezető pozícióban vannak. Összesen 3246 hajó van görög tulajdonban (igaz, kétharmaduk a magas európai bérköltségek miatt ciprusi, máltai és panamai zászló alatt hajózik). A hordképességben mért szállítási kapacitás szempontjából az egész világon számon tartott 818 millió tonnából a körülbelül hatszáz görög tulajdonos 131 millió tonna felett rendelkezik.

Az iparág csúcán 28 görög „tonnamilliárdos” ül. A piruszi bankárok becslése szerint a nagy görög hajótulajdonosok mintegy 60 milliárd dollárnyi, főként offshore cégeknél tartott készpénzt, részvényt és egyéb likvid eszközt tudnak lehívni. Elsősorban külföldi szakemberektől kapnak pénzt és tanácsot, például a Royal Bank of Scotlandtól és a Norton Rose brit ügyvédi irodától. Manapság az olyan nevek, mint az Onasszisz és a Niarkosz, valamivel lejjebb kerültek a listán, de az üzlet még ma is családi jellegű.

A görögök a világflotta 19 százaléka fölött rendelkeznek (a tankereknek 16 százalékos az arányuk). A kereslet ugyan 1990 óta évi 2,5 százalékkal bővült, de a kínálat kétszer ilyen gyorsan nő. 1995 eleje óta a tarifák 65 százalékkal csökkentek, s kilenc év óta a legalacsonyabb szinten vannak.

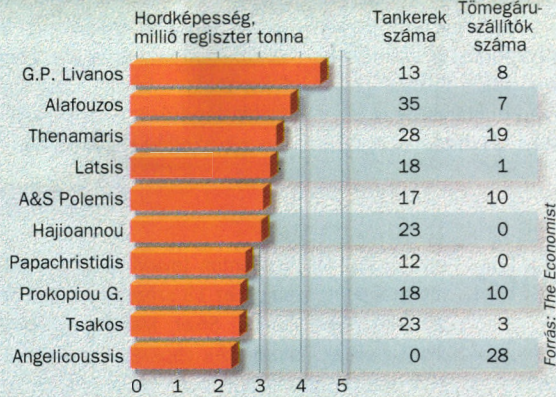
G.G.

## A FLOTTA-RANGSOR



## ÖT MEG ÖT GÖRÖG

GÖRÖGORSZÁG LEGNAGYOBB HAJÓTULAJDONOSAI



tulajdonlásában is jelentős átrendeződés történt. A távol-keleti hajótársaságok kerültek az élre, Európa szerepe pedig drasztikusan visszaesett.

A tengeri áruszállítás legdinamikusabb növekvő ágazata a konténeres szállítás, ahol évi 9-10 százalékos forgalombővülést regisztrálnak. Ennek elsősorban az az oka, hogy erőteljesen megnövekedett Japán és a délkelet-ázsiai országok nemzetközi kereskedelme, egyszerűen a konténerekben szállítható termékek köre is egyre bővül. Ám konténerhajóból is több van, mint amennyire szükség lenne,

északi-tengeri olajkitermelés bővülésének a következménye. Addig nem is lehet számítani a tankhajók kapacitáskihasználtságának javulására, amíg a közel-keleti olaj jelentősége a világ energiaellátásában nem növekszik meg.

A kőolajválságokat követő évtizedekben jelentős átrendeződés zajlott le a világ hajóépítő iparában is. Sorra zártak és zárnak be a patinás európai hajógyárak, helyüket a világpiacon a japán és a dél-koreai cégek veszik át. Húsz évvel ezelőtt a világ hajóképességének 40 százalékát európai gyárakban állították elő, ma

nincs sok esélye. Csődbe ment a legnagyobb német hajógyár, a 102 éves Bremen Vulkan. Tavaly a legrégebbi dán hajógyár, a Burmeister Wain is csődöt jelentett.

Miközben az európai hajógyárak a túlélésért harcolnak, Szóulban bejelentették, hogy a dél-koreai hajóipar gyártókapacitását rövid időn belül a korábbi évi 3,5-ről több mint 7 millió bruttó regisztertonnára sikerült növelni. A japán hajóipar tizenkét hónap alatt 10,2 millió tonna hajóképesség megépítésére kapott megrendelést.

Sajátos a görögök helyzete a ten-

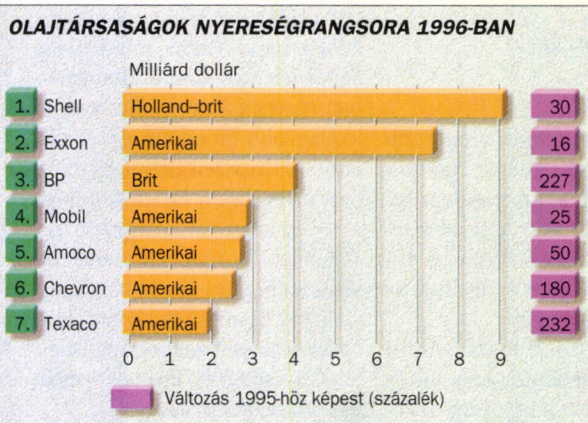
# Gazdagodó olajcégek

Hálások lehetnek a nagy olajipari társaságok Szaddam Husszeinek. Az amerikai-iraki feszültségek tavalyi kiéleződése 50 százalékkal emelte a világpiacon a hordónkénti olajárát, és ez jelentősen gyarapította az olajcégek nyereségét.

A világ legnagyobb olajipari cége, a brit-holland Shell is profitált a nyersolaj áremelkedéséből. A társaság forgalma 18 százalékkal bővült, s az elmúlt évben 82 milliárd fontot tett ki. Adózott nyeresége 30 százalékkal gyarapodott, összességében 5,7 milliárd fontra rúgott. A nyereség felhasználásával kapcsolatban csak találgat a gazdasági sajtó, amely úgy véli, hogy az 1996-os évre beígért 11 százalékos osztalékot jelentősen emelni fogják. Az iparág másodikja, az amerikai Exxon tavalyi forgalma 8 százalékkal, 134,57 milliárd dollárra nőtt. A nettó nyereség 16 százalékkal, 7,5 milliárd dollárra gyarapodott. A Mobil forgalma 80,7 milliárd dollár volt, 7 százalékkal több, mint 1995-ben, a nyereségjavulás azonban 25 százalékos: a társaság adózott eredménye megközelítette a 3 milliárd forintot.

A leglátványosabb fejlődés a brit BP-nél volt tapasztalható, a társaság adózott nyeresége 227 százalékkal, 2,55

milliárd dollárra nőtt, 44,7 milliárd fontos forgalom mellett, ami 23,3 százalékkal haladta meg az 1995-öst. Hasonló nagyságrendű nyereségyarapodásról számolt be az amerikai Texaco és a Chevron olajtársaság is. A tavalyi eredményeket kom-



te meghaladták az 1 milliárd hordót, ami a termelés 108 százaléka felelt meg. 1995-ben megtorpant a kapacitások fejlesztése, mindössze 9 százalékkal nőttek az ilyen befektetések, tavaly viszont újabb lendülettel 15 százalékos növekedést regisztráltak.

# Világ-regiszter

□ Tavaly 114,2 milliárd dollárra nőtt az amerikai kereskedelmi mérleg hiánya, a legnagyobb 1988 óta. A deficit különösen Kínával szemben nőtt; a másik fő ok viszont az olaj árának hat éves rekordszintre emelkedése. A kereskedelmi minisztérium szerint a mérleghiány az 1995. évihez képest 8,7 százalékkal nőtt. Az Egyesült Államok külkereskedelmében 1992-ben még csak 38,8 milliárd dolláros hiány mutatkozott.

□ Az év elején tovább nőtt a jugoszláv külkereskedelmi hiánya. A statisztikai hivatal adatai szerint januárban a deficit elérte a 191 millió dollárt. A külkereskedelmi hiányt januárban az export 40 százalékkal volt magasabb, mint az előző év januárjában, de 20 százalékkal elmaradt a tavalyi utolsó három hónap átlagától.

□ Romániában a januári áremelkedés 13,7 százalékos volt decemberhez képest, a decemberi 10,3 százalékos havi infláció után. Januárban az árak 76,3 százalékkal voltak magasabbak az 1995. januárinál. Decemberben az előző 12 havi infláció 56,9 százalékos volt.

□ Február eddig eltelt időszakában az orosz jegybank – intervenció révén – 500 millió dollárral növelte valutatartalmát. A jegybank januárban 1,5 milliárd dollárt adott el.

# Világ-mikronómia

□ **Nagybankok sikeres éve.** 23 százalékkal, 886 milliárd márkára nőtt a legnagyobb német bank, a Deutsche Bank mérlegfőösszege az elmúlt esztendőben. Az utóbbi öt év alatt a pénzügyintézet, amely 1989-ben megvette a brit Morgan Grenfellt, megduplázta teljesítményét. A bank üzemi eredménye 37 százalékkal 5,8 milliárd márkára bővült. A nyereség gyarapodása kevésbé volt látványos: az adózott eredmény 4,8 százalékkal haladta meg az előző esztendeit, összesen 2,2 milliárd márkára rúgott. (A Deutsche Bank magyarországi leánybankjáról a 42-43. oldalon írunk.) A Dresdner Bank is publikálta tavalyi, még nem auditált eredményét. Eszerint az üzemi tevékenységből származó nyereség 40 százalékkal, 2,8 milliárd márkára gyarapodott 1996-ban. A pénzügyintézet végleges mérlege áprilisra készül el, és a bank vezetői remélik, bizonyítani tudják a bankot felügyelet alá helyező hitelminősítő Moody's-nak, hogy kiérdemli az eddigi AAA minősítést. A harmadik legnagyobb brit pénzügyintézet, a Bar-

clays 2,356 milliárd fontos tavalyi adózott eredményről adott számot, ez 13 százalékkal jobb az 1995-ös nyereségnél. Siker kísérte a kétéves kintlévőségek összegének csökkentése érdekében tett erőfeszítéseket: a rossz hitelek az 1995-ös 396 millió fontról 215 millióra szorultak vissza. Az üzemi tevékenység eredménye 24 százalékkal javult, a befektetési banki tevékenységet végző részleg, a BZW 204 millió fontos nyeresége viszont 29 százalékkal elmaradt az 1995. évi eredménytől.

□ **Nem kap hitelt a Gdanski Hajógyár.** Nem kap hitelt új hajók építésére a tavaly csődbe jutott Gdanski Hajógyár. A Bank Gdanski körül tömörülő pénzügyi konzorcium visszalépett a korábban ígért 100 millió dolláros hitel folyósításától, mivel az ügyletet túlságosan kockázatosnak találta. Az évek óta bezárással fenyegetett hajógyárnak a bankok azzal a feltétellel adtak volna hitelt, hogy a cég szerkezetváltási tervet készít, a hitel törlesztését pedig mind a lengyel kormány, mind a hajókat megrendelő német Schoeller szállítmányozó vállalat szavatolja. A lengyel kormány vállalta a garanciát, a Schoeller válaszárol nincs hír.

□ **Az állam tovább támogatja a Crédit Lyonnais-t.** A francia kormány újabb 30 milliárd frankkal (5,26 milliárd dollár) segíti ki a Crédit Lyonnais bankot. Ez az összeg kétszerese az eddigi előrejelzésekben foglaltaknak, és bizonyára nagy felhőrdülést vált ki a többi bank körében. A 30 milliárd frank csak a ráadás, hiszen 49 milliárd frankot a francia kormány már kiutalt a Crédit Lyonnais megtámogatására. A rivális Sociétés Générales bankhálózat elnöke, Marc Viénot már protestált, mondván, az állami szubvenció eltorzítja a piaci viszonyokat a szektorban.

□ **A Coca-Cola üzbezsztáni üzeme.** Harmadik üzbezsztáni palackozóüzemét adta át a Coca-Cola Namangan városban. A 10 millió dollárért emelt üzemben óránként 18 ezer palackot töltenek meg üdítőitalal. John Sheppard, a konzern kelet- és közép-ázsiai részlegének vezetője egyúttal bejelentette, hogy az üzbezsztán főváros, Taskent mellett még az idén átadják a Coca-Cola legnagyobb közép-ázsiai palackozóüzemét, amelynek felépítése 55 millió dollárba kerül. Az amerikai italkonzern már 200 millió dollárt fektetett be a közép-ázsiai és a Kaukázuson túli köztársaságokban.

# Lépésváltás küszöbén

Gyökeresen át akarja alakítani az izraeli gazdaságot és a gazdaságpolitikát Netanjahu, az ország májusban megválasztott új miniszterelnöke. Programjának középpontjában a szabadpiac kibontakoztatása áll, s ennek fontos eleme az állam szerepének számottevő csökkentése a gazdaságban. A 47 esztendő miniszterelnök az Egyesült Államokban szerzett MBA diplomát, és néhány évig a Boston Consulting Group tanácsadó cégnél dolgozott.

Izrael gazdaságában meglehetősen nagy még az állam szerepe és jelentősége: minden harmadik dolgozó állami cég alkalmazottja. A miniszterelnök szerint az állam visszaszorítása a gazdaságban belátható időn belül megindítja a tartós és gyors gazdasági növekedést, elhozza a csúcstechnika „uralmát”. Tervei szerint az államkassza az idén a privatizációból 1,2 milliárd dollár bevételhez jut. Ez az összeg

latokban –, hanem ellenőrzésük alatt tartják az értékpapír-kereskedelmet és a nyugdíjalapok kezelését is. (A Hapoalim bank kezeli az ország betétállományának több mint 40 százalékát, s ipari érdekeltségein keresztül, közvetve az izraeli gazdaság 8 százalékát ellenőrzi.)

A bankágazatban belátható időn belül csökken majd a koncentráció: a tervek szerint a Hapoalim „feldarabolása” mellett számotte-

állami nagyvállalat magánosítását is fel akarja gyorsítani tőzsdei kibocsátással. Olyan patinás vállalatokról van szó, mint az El Al légitársaság és a Bezeq távközlési birodalom. A privatizációs kilátásokat javítja, hogy az elmúlt évben rekordmennyiségű külföldi működőtőke áramlott az országba, elsősorban a high-tech ágazatokba.

Amennyiben a miniszterelnöknek sikerül megvalósítania gazdasági célkitűzéseit, alapvetően megváltozik Izrael gazdasága. A gyors növekedés eredményeként – véli Netanjahu – tíz esztendő alatt megkétszereződhet az egy főre jutó bruttó hazai termék. (Ez jelenleg 17 ezer dollár.) Az ezredfordulóra a miniszterelnök szeretné elérni a sékel teljes körű konvertibilitását, s egyúttal minden akadályt fel kíván számolni a kétoldalú tőkeáramlás elől. (Érdemes megjegyezni, hogy a közel-keleti békefolyamat előrehaladása jókora profitot hozhat az országnak: felgyorsulhat a külföldi tőkebeáramlás, Izrael a térség pénzügyi központjává válhat, s számottevően fellendülhet a külkereskedelem is.)

Ami az izraeli gazdaság jelenlegi

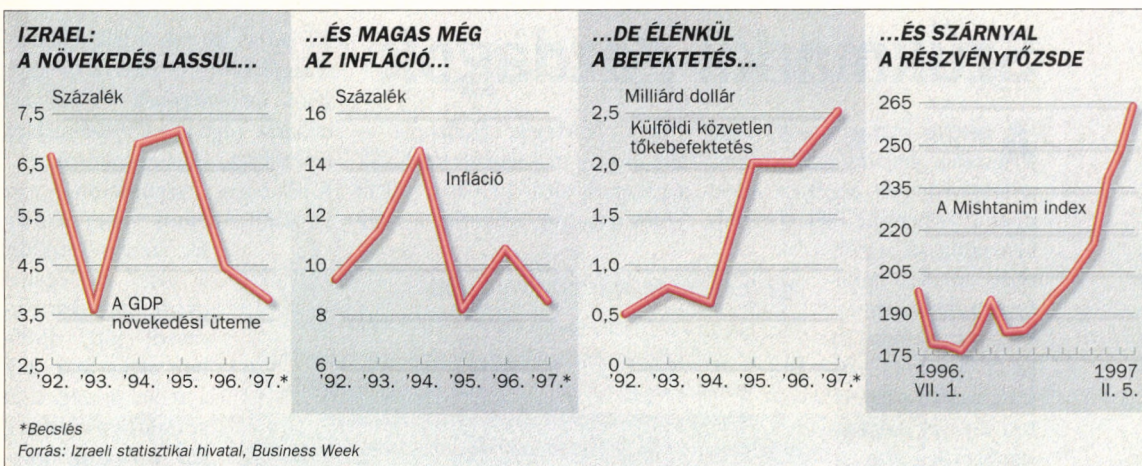
vékedést várnak. 1996-ban a költségvetési deficit a GDP 4,7 százalékával egyezett meg, idén pedig a várakozások szerint nem haladja majd meg a 2,8 százalékot. A drámai csökkenésben nem kis szerepet játszik, hogy Netanjahu „belenyúlt” a már kész idei költségvetésbe, s abból mintegy 2 milliárd dollárt lefaragott. (A kiadások megnyirbálása a szociális kiadások fejezetére is kiterjedt.)

Az izraeli központi bank üdvözölte a költségvetési kiadások csökkentését, s a bankot e lépés a kamatlábak mérséklésére ösztönözte. A Bank of Israel persze nem akar lazítani szigorú monetaris politikáján, amelynek fő célja az infláció leszorítása. 1995-ben az infláció 8,1 százalék volt, tavaly viszont már elérte a 10,5 százalékot. Jacob Frenkel, a központi bank kormányzója kijelentette: a kamatlábak további csökkentésére csak akkor lehet számítani, ha a költségvetés hiánya nem lépi túl a tervezettet. (Érdemes megjegyezni, hogy a pénzügyminisztérium és a központi bank között mind élesebb vita van kibontakozóban. A minisztérium nem egyértelmű híve a kamatsökkentésnek, mert véleménye szerint a magasabb kamatok több külföldi tőkét vonzanak be az országba.)

A hullámzó tempójú izraeli gazdasági reform egyik látványos eredménye az export összetételének változása. Az ország exportja tavaly 20,5 milliárd dollár volt, s ennek egyharmadát olyan high-tech termékek adták, mint a mikrochipek és a szoftverrendszerek. 1991-ben e termékek aránya az exportban még nem

éerte el a 25 százalékot. Az izraeli közgazdászok és üzletemberek egy része szerint a miniszterelnöknek nem sikerül maradéktalanul megvalósítania gazdasági célkitűzéseit. Elsősorban az állam gazdasági szerepének csökkentését tartják kilátástalan feladatnak, hiszen az előző kormányok sem tudtak sok sikert felmutatni ezen a területen.

GONDA GYÖRGY



magasabb, mint bármely korábbi kormány magánosításból származó bevétele. A privatizálásban a legfontosabb feladat az állam minél nagyobb arányú kivonulása az ország három legjelentősebb kereskedelmi bankjából. A Hapoalim, a Leumi és az Israel Discount bankok nemcsak az izraeli pénzügyi biznissz 80 százalékát uralják – s emellett jelentős érdekeltségekkel rendelkeznek termelő és szolgáltató váll-

vőn mérséklődik az állami tulajdon a vezető kereskedelmi bankokban. A Nobel-díjas Milton Friedman iskolájához tartozó Daniel Doron, a miniszterelnök egyik vezető gazdasági tanácsadója, úgy fogalmazott: Netanjahu célja „azonos Rooseveltnél, nevezetesen a monopóliumok felszámolása”.

A kormány nemcsak a bankok állami tulajdoni hányadára keres vevőket, hanem tizenhárom

helyzetét illeti: a korábbi évekhez képest a gazdasági növekedés üteme lelassult, még mindig magas az infláció, ugyanakkor erősödik a hazai és a külföldi tőke befektetési tevékenysége az országban, s a tőzsdén töretlenül emelkednek a részvényárfolyamok. Az elmúlt hét esztendőben a GDP évi átlagos növekedési üteme 6 százalék volt, tavaly meghaladta a 4,5 százalékot, az idén pedig 4 százalék körüli nö-

# A nagyvonalúság veszélyei

Az EU állam- és kormányfői várhatóan jövő április végén döntenek arról, hogy mely országok kapcsolódhatnak be az euró létrehozásába – jelentette ki a brüsszeli Bizottság pénzügyi főbiztosa. Yves Thibault de Silguy párizsi megnyilvánulásával egy időben a német Bundesbank elnöke az európai pénzügyi és gazdasági unió (EMU) esetleges államközi feszültségekhez vezető problémáira figyelmeztetett, a német kereszténydemokraták második embere pedig egyenesen megkérdőjelezte a közös pénz realitását. Helsinkiből viszont biztató hírek érkeztek, eszerint Finnország már tavaly minden tekintetben megfelelt az unió feltételeinek. Optimistán nyilatkozott az olasz kormányfő is.

Az Európai Unió állam- és kormányfői várhatóan 1998 áprilisának vége felé hozzák majd meg döntésüket arról, hogy mely országok kapcsolódhatnak be az egységes nyugat-európai pénz 1999-es létrehozásába – jelentette ki Yves Thibault de Silguy, az EU brüsszeli Bizottságának pénzügyi főbiztosa Párizsban. De Silguy emlékeztetett rá, hogy a résztvevők köréről szóló döntés az EU-tagok 1997. végi gazdasági eredményein alapul majd.

A német kereszténydemokrácia második embere, Wolfgang Schäuble Weimarban arra figyelmeztetett, hogy a németeknek az újraegyesítésnél is nagyobb kihívás a közös valuta.

A német szövetségi jegybank elnöke szerint a tervezett közös európai pénzügyi rendszer komoly államközi feszültségekhez vezethet, ha a majdani tagállamoknak nem sikerül tartósan rendbe tenniük pénzügyeiket. Hans Tietmeyer csütörtöki frankfurti nyilatkozatában a leghatározottabban elutasította, hogy könnyítsenek a valutaunióhoz történő csatlakozás követelményein. Stabil pénzre csak akkor lehet számítani, ha a tagországok nem rövid távú megoldásokat választanak, hanem tartósan rendbe hozzák az állami pénzügyeket – hangsúlyozta Tietmeyer.

Kifejtette, hogy a valutaunióban az államok nem tudják majd árfolyam-módosításokkal kiegyenlíteni az egyes országok között az

inflációban, a hatékonyságban és az államadósság kezelésében mutatkozó különbségeket. A bérköltségek leszorítása kínálkozik majd lehetőségként, ez pedig veszélyes társadalmi viszályokhoz, a szociális rendszer túlterheléséhez vezethet.

Az olasz kormányfő szerint Itália képes lesz megfelelni a

maastrichti vizsgán. Romano Prodi azt hangsúlyozta, hogy Olaszország a csatlakozási feltételek közül hármat már teljesített. Az elért eredmények között említette, hogy Olaszországban 2,4 százalékra csökkent az infláció, s ennek következtében érezhetően mérséklődtek a kamatlábak. Az olasz líra visszakerült az

európai pénzügyi mechanizmus átváltási rendszerébe, s az elmúlt hónapokban tartani tudta a visszatéréskor megállapított líra/márka árfolyamot.

Az olasz miniszterelnök szerint a különböző számítások azt mutatják: 6–14 billió lírával kell javítani a költségvetés idei egyenlegét, hogy az ország teljesítse a nevezetes 3 százalékot. Prodi ugyanakkor elismerte, hogy a belső államadósság még mindig a GDP 123 százalékát teszi ki.

A finn pénzügyminisztérium felmérése szerint Finnország már tavaly megfelelt minden olyan gazdasági és pénzügyi feltételnek, amely az EMU-hoz való csatlakozáshoz szükséges. Finnország államadóssága tavaly a GDP 59,3 százaléka volt, a költségvetési hiány a GDP 2,9 százalékát tette ki.

A tízéves referencia-kamatszint átlagosan 6 százalék körül alakul, ami biztosítja, hogy a hosszú távú kamatok nem emelkedhetnek két százalékponttal magasabbra, mint a legjobb három EU-ország kamatszintje. Finnországban az infláció 1996-ban 0,6 százalék volt.

## FEJLESZTÉSI SEGÉLYEK

### Szűkmarkú gazdagok

A gazdag országok soha nem voltak annyira szűkmarkúak a szegényebbek segélyezésében, mint 1995-ben. Az OECD napokban publikált statisztikája szerint mindössze négy állam tartotta tiszteletben azt az 1970-es ENSZ-előírást, amely a fejlesztési segélyek nagyságrendjét rögzítette.

Utoljára 1950-ben tanúsították a tavalyhoz hasonló közömbösséget a fejletlenek iránt. Az OECD adatai szerint a fejlesztési segélyeket adományozók az elmúlt évben átlagosan mindössze GDP-jük 0,27 százalékát fordították erre a célra. Mindössze négy ország:

Dánia, Norvégia, Hollandia és Svédország teljesítette az ENSZ tagállamai által 1970-ben vállalt kötelezettséget, miszerint a GDP

0,7 százalékát folyósítják fejlesztési segélyként. Az 1995-ös támogatások összességében 59 milliárd dollárra rúgtak, ez 9 százalékkal kevesebb az 1994-es számmal.

Különösen szembeütő az Egyesült Államok visszahúzóda-

sa. Tíz évvel ezelőtt a segélyek egyenye amerikai forrásból jött, 1995-ben pedig már csak a teljes összeg 12,5 százaléka. Az amerikai polgárok jövedelméből fejenként 2 dollárt fordítanak erre a célra, míg a dánok, norvégok 20 dollárral járulnak hozzá a támogatásokhoz.

A segélyek fő haszonélvezője, 40 százalék erejéig Afrika. Összességében Egyiptomba került a legtöbb pénz, 2 milliárd dollár.



# Elem(i) üzletek

**A Gillette nemrégiben 7,1 milliárd dollárért bekebelezte a Duracell Internationalt. Ez a cégfrigy ráirányította a figyelmet az alkálielemek évi 4 milliárd dolláros világcárára, ahol a Duracell a listavezető.**

gyek iránti járulékos kereslet nagyrészt külföldről származik.

A húszdolláros bankjegyek az Egyesült Államokban szélesebb körben használatosak, mint a százdollárosok, az utóbbiak mégis az összes készpénzforgalom 60 százalékát teszik ki. A Fed megállapította, hogy az összes százdolláros bankjegy legalább kétharmada (de talán a háromnegyede is), valamint az összes ötvendolláros bankjegy majdnem fele külföldön található. A nettó új kereslet is főleg külföldről jön.

A Fed közgazdasági két figyelemre méltó kiugrást találtak. 1990-ben és 1991 elején fokozottan áramlottak ki eszközök Argentínába, és az Öböl-háború is világszerte erőteljes dollárkeresletet okozott. A második „robbanás” oka 1993-ban és 1994-ben a gazdasági helyzet romlása Oroszországban és a Szovjetunió más utódállamaiban. A Fednél úgy becsülik, hogy összesen nettó 40 milliárd értékű dollárbankjegy található utat Argentínába, és mintegy 60 milliárd dollár áramlott a FÁK-államokba.

A Fed azt is megvizsgálta, hogy a készpénzforgalom jelentős része nem az amerikai árnyékgazdaságba áramlott-e, illetve a valószínűtlenül nagy készpénznövekedés nem lehet-e a fokozódó adóelkerülés jele. Nagyvonalúan azt feltételezték, hogy a GDP (jelenleg 76 000 milliárd dollár) 10 százalékát a „készpénz-gazdaságban” termelik meg. Ehhez hozzáadva a drogkereskedelem 300 milliárd dolláros volumenét, a készpénz évi 35-50-szeres forgását alapul véve mindez akkor is csak 20-30 milliárd dollár körüli készpénz-szükséglet, vagyis az összes volumen 8 százaléka. Ezzel tehát nem magyarázható az utóbbi évek gyors növekedése.

A vizsgálatok során a Fed azt is megállapította, hogy sok ipari országban a készpénzmentes fizetési forgalom régóta tartó növekedése ellenére meglepően magas a készpénz-tartás aránya. Az Egyesült Államokban az évi készpénzforgalom 650 dollár/főre becsülhető, miközben Németországban 1320 dollár, az éllovas Japánban pedig 3590 dollár. A Fed feltételezése szerint az ezerdolláros bankjegyek elsősorban külföldi kezekben találhatóak, és a bankok széfjeiben fekszenek.

**A** Deutsche Morgan Grenfell előrejelzése szerint az alkálielemek világcápa a következő esztendőkből az évi 20 százalékkal növekszik, s hajtóereje marad a Duracell üzleti tevékenységének. Az elem-„front” határvonala azonban már nem az alkáli-, hanem az újratölthető lítium-ion és a nikkelfém-hidrid elem – illetve akkumulátor – üzlet táján rajzolódik ki. 1995-ben a drága elemek világcápa 2 milliárd dollár volt, 2000-re a kereslet az előrejelzések szerint eléri majd az 5 milliárd dollárt. A kiugró keresletnövekedést elsősorban a személyi távközlési rendszerek szédületes ütemű fejlődése és elterjedése magyarázza.

A mobiltelefonok, a hordozható személyi számítógépek és a személyi kommunikációs rendszerek többnyire elemekkel működnek. Az előrejelzések szerint a mobiltelefonok és a személyi kommunikációs berendezések száma 2000-re megkétszereződik, s eléri a 69,6 millió egységet. A Giga Information Group szerint a hordozható személyi számítógépek és a távközlési „segédeszközök” száma 2000-re a jelenlegi 11,9-ről 32,9 millióra bővül a világon.

A gyártók számára nem kis kihívást jelent a jó minőségű újratölthető elemek (akkuk) előállítása. A hagyományos elemek a kémiai reakció energiáját alakítják át elektromos energiává. A második világháború óta használatos újratölthető elemeknél a folyamat fordított. A vegyi anyagok és a fémek helyes kombinációja sok energiát „eredményezhet”. A tervezőknek azonban figyelemmel kell lenniük egy igen fontos tényezőre, nevezetesen arra, hogy minél kisebb legyen az elemek súlya.

Jelenleg a mobiltelefonok és a hordozható személyi számítógé-

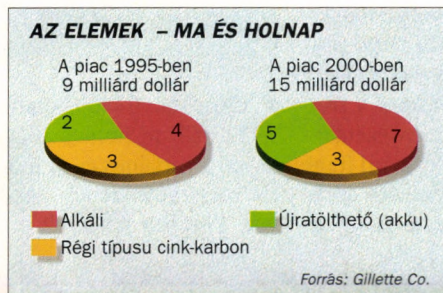
pek többségét nikkelfém-hidrid elem „hajtja” – ez valójában akkumulátor. Előnye a viszonylag alacsony ár, hátránya viszont, hogy a benne lévő vegyi anyagok mérgezőek. A nikkelfém-hidrid elemek sokkal környezetbarátabbak, energiadúsabbak, de meglehetősen súlyosak. S itt jön be a képbe a lítium. Ennek súlya jóval kisebb a nikkelnél, s a lítium-ion elemek több energiát is tárolnak. A dolog egyetlen

avatta fel első lítium-ion elemgyártó üzemét az Egyesült Államokban, s a gyár 1997-ben éri majd el teljes kapacitását. Júliusban a Duracell az észak-karolinai gyárában a tervezett kapacitást elérve már csúcstüzemben gyártotta a nikkelfém-hidrid elemcsaládot. A cég statisztikák tanúsága szerint a Duracell 1994 óta 35 millió dollárt fordított a különleges elemek kutatására és fejlesztésére.

Az alkálielemek üzletágában a kiskereskedelmi árrés 65 százalékos, s ennek fele abban az esetben, ha az elemgyártó közvetlenül adja el az elemeket a berendezésgyártóknak. Számítások szerint az újratölthető elemek (akkuk) területén az árrés ennek a fele. Azonban ez a kisebb árrés nagyobb hasznot jelent,

hiszen egy nikkelfém-hidrid elem egy mobiltelefonba 35, egy lítium-ion elem pedig 70 dollárba kerül. Elemzők véleménye szerint 2000-ben az újratölthető, korszerű elemek a Duracell értékesítésének 10 százalékát érik majd el, vagyis 500 millió dollárt.

A technika és a gyártási technológia olyan nagy ütemben fejlődik, hogy ma nehéz volna előre látni az újratölthető elemek utáni időszak fejleményeit. Miközben a lítium-ion elemek gyártási kapacitása csak 2000-ben éri el a világkereslet szintjét, a laboratóriumokban már újabb technológiák dolgoznak. Nem lehetetlen, hogy az ezredforduló táján a kínálat újabb kombinációkkal – lítium-fém, lítium-polimer – bővül. Ma csak annyi tudható, hogy a világ elem- és akku-felhasználása évről évre vágató ütemben növekszik, s mind nagyobb a kereslet a hosszabb életű és könnyű súlyú változatok iránt.



fonákja, hogy az előállítás technológiája egyelőre bonyolultabb és drágább.

A lítium-ion elemek gyártása alig több mint másfél éves múltira tekinthet vissza, így a gyártók eddig inkább investáltak, nyereségre nemigen tettek szert. Ám a Sanyo Energy (USA) Corp. alelnöke szerint csak az lehet a számítógépiparban versenyképes, aki rendelkezik lítium-ion elemmel.

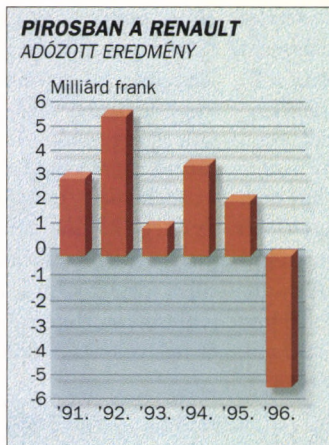
A csúcstechnikát képviselő újratölthető akkumulátorok gyártásában a japán cégek – Sony, Sanyo, Matsushita, Toshiba – a listavezetők, s egyúttal ezek a vállalatok uralják a piacot is. A Sanyo – amely a már említett elemek mindhárom típusát gyártja – a nikkelfém-hidrid elemek piacán világelső. A Sony a lítium-ion elemek gyártóinak listáját vezeti. A Toshiba 28 százalékos piaci részesedését megosztja a Duracellel, miután a két vállalat 1992-ben közös vállalkozást hozott létre a nikkelfém-hidrid elemek előállítására. A Duracell 1996 augusztusában

GONDA GYÖRGY

# Messze látó elnök

Jövőre is folytatódnak az elbocsátások a Renault-nál. A csoport elnöke a Le Monde-nak úgy nyilatkozott, hogy már az idén sikerülhet az autógyártó mérlegének kiegyensúlyozása, ám a 2000. évre való felkészülés további takarékoskodást igényel a tavaly tíz év óta először veszteséges vállalatától.

Hatezer ember számíthat 1997-ben felmondásra a Renault összesen 140 905 alkalmazottja közül, és a jövőben is évente háromezer munkahely megszüntetését tervezi a vállalat vezetése. Az autógyártó a közelmúltban jelentette be belgiumi, vilvordei üzemének bezárását, a napokban pedig Louis Schweitzer elnök az elmúlt év 5,2 milliárd frankot meghaladó veszteségéről számolt be. A Renault 1987 óta folyamatosan nyereségesen működött, kilenc év alatt kumulált nettó profitja meghaladta a 38 milliárd frankot. 1996-ban viszont a piacsűkülés következményeként a vállalat mintegy 3,9 milliárd frank elkülönítésére kényszerült az átszervezés fedezésére; ez az összeg



a vilvordei üzem bezárásának 2,419 milliárd frankra rúgó költségeit is tartalmazza. E gyártóbázis megszüntetésének gondolata már 1994-ben felmerült – nyilat-

kozta Schweizer a Le Monde-nak –, akkor már eldőlt, hogy a Clio utódmodellje semmiképpen nem fog Belgiumban, illetve Spanyolországban készülni. A kérdésre, hogy a bezárás, illetve az elbocsátások helyett miért nem választotta a Renault a rivális Volkswagen által követett utat, azaz a munkaidő, illetve a bérek csökkentését, az elnök kifejtette, hogy ez a francia szakszervezetek magatartása miatt elképzelhetetlen volt.

1996-ban a személyautó-gyártás közvetlen vesztesége 2,447 milliárd frank volt. Ez az üzletág már az előző esztendőben is 1,7 milliárd deficittel zárt, és 1994-ben is csak szerény 290 millió frankos többletet jelzett a mérleg. Az au-

tógyártás utolsó igazi sikerévé 1992 volt, amikor 8,2 milliárd frank nettó nyereséget könyveltek el. A teherautó-gyártás, amely 1995-ben 978 millió frank nyereséget hozott, 1996-ban ugyancsak a pirosban landolt 709 millió veszteséggel. 1997-re az üzletág egyensúlyát ígérte az elnök, hangsúlyozva, hogy nem szándékoznak megválni az immár 90 esztendeje művelt kamiongyártástól. A fő cél a vállalat felkészítése 2000-re, addigra ugyanis semmi sem fogja korlátozni a japán és koreai gyártók európai eladásait – hangoztatta az elnök, aki szerint addigra a Renault a legversenyképesebb európai gyártóvá válik.

Az európai gyártók mozgásteret meglehetősen szűk. A Renault a közép-európai piacchoz fűzhet halvány reményeket, ám e régióban is lépéselőnyre van a Fiatnak, a VW-nek és a General Motorsnak. A Renault hazai gyártmányokkal kíván versenybe szállni, és nem foglalkozik sem lengyel, sem cseh, sem pedig magyarországi gyártás gondolatával – mondta Schweizer a Le Monde-nak.

## ÉVFORDULÓ

# Marhakórmérleg

Közel hatmilliárd dollárjába kerül az Európai Uniónak az egy évvel ezelőtt kitört marhavész.

A fogyasztás korábbi visszaesése után újra növekszik a marhahúskereslet a kontinensen.

Összesen 5,8 milliárd dollárjába kerül az Európai Uniónak a szarvasmarhák szivacsos agysorvadása (BSE) 1996-tól 1998 végéig, ezen összeg java részét a gazdák kártalanítására fordítják.

Az Európai Bizottság pontosan egy évvel azután tette közzé összegbecslését, hogy a brit kormány elismerte: lehetséges az összefüggés a szarvasmarhák szivacsos agysorvadása és a halálos kimenetű emberi agymegbetegedések között marhahús fogyasztása révén.

1986., a BSE-kór első diagnosztizálása óta mintegy 178 ezer marhánál fedezték fel a betegséget az EU-tagállamokban és Svájcban. A betegség döntően Nagy-Britanniára jellemző, a szigetországon kí-

vül a 178 ezer esetből csupán ezret regisztráltak. A bizottság szerint a betegség 1993-ban tetőzött, amikor is 37 ezer esetet jegyeztek fel. Az idén eddig 1351-gyel nőtt a kórban szenvedő állatok száma.

Az EU-államok átlagos marhahús-fogyasztása 1996-ban 9 százalékkal maradt el az előző esztendőitől. Az Európai Bizottság jelentése szerint a krízis az északi államok, így Svédország, Dánia, Luxemburg és Hollandia fogyasztását befolyásolta a legkevésbé; Franciaországban, Olaszországban 10 százalékkal kevesebb marhahús fogyott; a legnagyobb visszaesést pedig Németországban és Nagy-Britanniában regisztrálták 15 százalékkal.

## BEFEKTETÉSEK A FEJLŐDŐ VILÁGBAN

# Duzzadó magánforrások

A legszegényebb országok semmit nem profitáltak a tavalyi rekordméretű magánberuházásokból; a külföldi tőke fő haszonélvezői olyan országok voltak, amelyek gazdasági reformokat hajtottak végre. A Világbank jelentése szerint e körbe tartozik Magyarország is.

A Világbank Washingtonban közzétett jelentése szerint a magántőke 1996-ban 244 milliárd dollárnyit, az egy évvel korábban 60 milliárd dollárral (33 százalékkal) többet fektetett be a fejlődő világban; az összesítés a volt szocialista országokat is ebbe a körbe sorolja. A beruházások 72,5 százaléka mindössze 12 országra jutott.

Tavaly a 243,8 milliárd dolláros magánbefektetésből 31,2 milliárd került „Európába és Közép-Ázsiába”, gyakorlatilag a volt szocialista országokba, szemben

az 1995. évi 30,1 és az 1994. évi 17,2 milliárd dollárral. Az 1990. évi 84 százalékkal szemben a „tizenketek” 1996-ban 73 százalékkal részesedtek az összbefektetésből. A legnagyobb összeghez Kína jutott: 52,0 milliárd dollárhoz, utána Mexikó következik 28,1 milliárddal, a harmadik a sorban Brazília, 14,7 milliárddal. A volt szocialista országok közül Oroszország profitált a legtöbbet, 3,6 milliárd dollárral, Magyarországra pedig 2 és fél milliárd dollár jutott ebből a forrásból.

# Őrségváltások után

Miközben a német nagypolitikában kudarcos viták és tárgyalások folynak az adóreformról, a költségvetési kiadások egyes tételeinek esetleges befagyasztásáról és a „megugrott” munkanélküliség okairól, az ország legnagyobb vállalatainál újabb szakaszához érkezett az a forradalom, amely a versenyképesség növelését és a globalizálódást szolgálja.

Az elmúlt öt esztendőben a német óriáscégek többségénél őrségváltás történt; olyan vezetők kerültek a vállalatok élére, akik mintegy 15 évvel ezelőtt – akkor még középvezetőként – tanúi voltak az amerikai és a brit nagyvállalatok általa-

A német sztármenedzserek olyan gyakorlatot követnek, olyan intézkedéseket vezetnek be, amelyek az évtized elején még tabunak számítottak az országban. A távolkeleti és a kelet-európai alacsony termelési költségű konkurens versenyre miatt radikális fogyókú-

rát hajtának végre a cégeknél, s ennek nyomán munkahelyek tízezrei szűnnek meg Németországban. Ugyanakkor termelésük mind nagyobb részét az úgynevezett olcsó országokba helyezik ki.

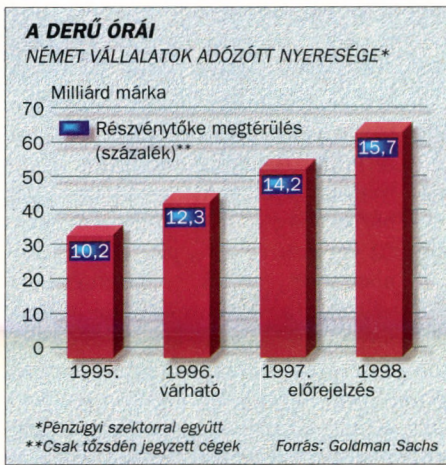
Úgy tűnik, hogy a német nagyvállalatoknál a karcsúsítás, a költségsökkentés korszaka sikeresen lezárulóban van, s kezdetét vette a menedzseri forradalom

második szakasza: a cégek és a tevékenységek „átszabása”. Arról van szó, hogy a német óriásvállalatok gyors ütemben megakarnak szabadulni azoktól a tevékenységektől és üzletágaktól, amelyek veszteségesek vagy nem kellően nyereségesek. S miután a német cégek vezetésének mind nagyobb figyelmet kell

fordítania a részvényesek érdekeire, ebben az átfértékelési szakaszban már nem lehet tekintettel semmiféle „szent tehenekre”. A nagyvállalatok topmenedzse-

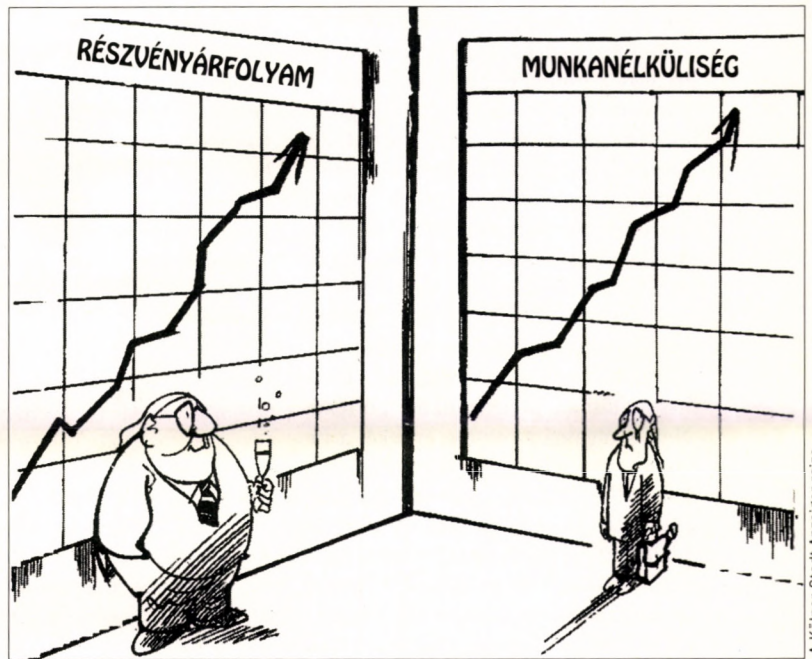
„műfajában” az első három között vannak a világon.

Schrempp vezérigazgató a Daimler-Benznél habozás nélkül megszabadult a tartósan veszteséges, 112 éves múltra visszatekintő AEG elektronikai vállalatától, valamint a Fokker repülőgépgyártótól. Heinrich von Pierer, a Siemens elnöke az elmúlt két évben 1,6 milliárd dollárért adott túl azokon az üzletágakon, amelyek nem tartoznak a vállalat alaptevékenységébe. Hírek szerint a Siemensnél további üzletágak és tevékenységek várnak értékesítésre – töb-

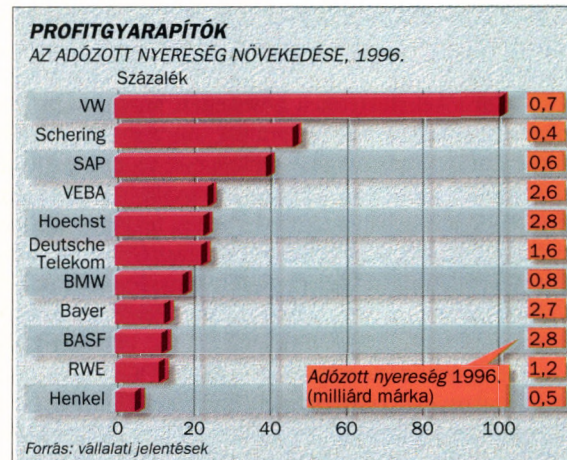


kululásának és megújulásának. Ismeretes, hogy a '80-as évek eleje óta az amerikai és a brit cégek vezetése karcsúsítással, szervezeti változásokkal, költségsökkentéssel és más drasztikus módszerekkel folyamatosan növeli a hatékonyságot, a nyereségtermelő-képességet. A „cégforgási” intézkedések eredményeként napjainkban az amerikai és a brit nagyvállalatok többsége a versenyképesség szempontjából a világ élvonalában van.

A német topmenedzserek új generációja úgy látja, hogy most rajta a sor, hiszen a német ipar átalakítása nem tűr további késedelmet. A patinás világcégek nagyfőnökei – többek között Jürgen E. Schrempp, a Daimler-Benz, Ulrich Hartmann, a Veba és Ron Sommer, a Deutsche Telekom első embere – elődeiknél teljesítményorientáltabbak és jelentős nemzetközi tapasztalattal rendelkeznek.



Attól függ, honnan nézzük



reinek a sebész biztos kezével kell végrehajtaniuk a leválasztást, közben a teljesítményt állandóan az adott ágazat vezető vállalataihoz mérve. Jürgen Dormann 1994-ben került a Hoechst vegyipari konzern vezérigazgatói székébe. Még pénzügyi igazgató volt, amikor megkezdte az egyes üzletágak összehasonlítását a DuPont és a Dow Chemical hasonló részlegeivel. Dormann sorra értékesíti a Hoechst veszteséges üzletágait: csak azok maradhatnak meg a cég tulajdonában, amelyek a maguk

között egy kábeltelevíziós hálózat –, összesen 2,2 milliárd dollár értékben.

Miközben a német sztármenedzserek számottevően megreformálják cégüket, nem feledkeznek meg a terjeszkedésről sem: jelentős összegeket fordítanak új piacok és tevékenységek megszerzésére jól kiválasztott ágazatokban. A Deutsche Telekom például a DeTeMobile céggel együtt 48,5 százalékos tulajdoni hányadot szerzett egy orosz mobiltelefon-szolgáltató vállalatban. Dieter Vogel, a Thyssen vezérigazgatója az acélipari óriásvállalatot az alaptevékenység fejlesztése mellett a jól jövedelmező műholdas távközlési ágazat irányába is „tolja”. A Veba vezetője, Ulrich Hartmann jelentős összegeket fektet

folyamatos csökkentését, elsősorban az államigazgatási és szociális ellátási programok szűkítését ajánlja. Bár az államigazgatás és az ellátási nagyrendszerek áramvonalasítása, racionalizálása és a jövő követelményeihez igazítása örökzöld modelltűkötési feladat, nem hagyható figyelmen kívül az egyes alrendszerben már a működőképesség határáig sodródó társadalom további terhelhetőségének mértéke, sőt a rendszerátalakítási reformok négy éven belül várható integrációerettségi hozama.

A magyar realitásokból kiinduló preintegrációs stratégia egyik fő támpillére a még privatizálható állami vagyontételek értékesítéséből fakadó bevételek fejlesztési célú felhasználása kínálja. Az elmúlt másfél évben a privatizációs bevételek egy részének adósságtörlesztési célú felhasználását az az egyébként sajnálatos körülmény indokolta, hogy a kormányzat nem rendelkezett megfelelően megalapozott és kidolgozott fejlesztési stratégiával. A még értékesíthető állami vagyontömeg hasonló jellegű felhasználása már nem csökkentené érdemben (legfeljebb 10–12 százalékkal) az állam belföldi adósságát, ezután viszont a hatások javulása nélkül ismét beindulhatna az eladósodási spirál.

Eladósodásunk ma nemzetközi összehasonlításban nem kritikus mértékű. Nem szolgálna az ország érdekét a választási év politikai követelményeivel indokolt közérzetjavító csomag finanszírozása privatizációs bevételekből. A következő év politikai érzékenysége, a politikai erőter várható változásai és az átfogó fejlesztési koncepció hiánya országos érdekből több oldalról is indokolja a privatizációs folyamat átmeneti pihentetését, különösen a „magasfejtésű” területeken.

A privatizációs bevételek viszont jelentős részben finanszírozhatnák a magyar fejlesztési, európai-felkészülési stratégiát, a gazdasági növekedés beindítását. Hasonlóan jelentős nagyságrendű fejlesztési tartalékok rejlenek az államadósság után fizetendő kamatok színvonalának csökkentésében.

Az infláció ütemének évi 4–5 százalékpontos mérséklése az importverseny éleződése, illetve az importfékek felszámolásával együtt járó kereskedelmi mérlegromlás árán – realitás. Körültekintően összehangolt s nem részelemekre összpontosító gazdaságpolitikával 1998-ban és 1999-ben is elérhető az infláció további évi 3–4 százalékpontos csökkenése. Ennek, továbbá a jelenleg meglehetősen alacsony hatásokkal s magas költség-színvonalal működő magyar bankrendszer számára éleződő versenynek, az államadósság finanszírozása közvetlenebb s olcsóbb lakossági finanszírozási formáinak, illetve a lakossági megtakarítások megfelelő realkamat-színvonal esetén várható növekedés-

nek eredőjeként a következő négy évben erőteljesen csökkenhetnek a GDP több mint egy tizedét, azaz az integrációs felkészülési kiadások minimumnagyságrendjét kitevő költségvetési kamatkidadások. Nem irreális célkitűzés az elkövetkező négy év során a költségvetés kamatkidadásait leSORITANI az 1990–94 időszakban kialakult 5 százalékos nagyságrendre.

A költségvetési kamatkidadások csökkenése

**EU-ORSZÁGOK GDP-JE 1995-BEN** MILLIÁRD DOLLÁR

	Az EU-ba lépés éve	Lakosság szám (millió fő)	GDP
Németország	1958.	82,0	2414
Francaország	1958.	58,3	1535
Olaszország	1958.	57,0	1088
Egyesült Királyság	1973.	58,4	1102
Spanyolország	1986.	39,3	559
Hollandia	1958.	15,5	396
Belgium	1958.	10,1	269
Ausztria	1995.	8,0	233
Svédország	1995.	8,8	229
Dánia	1973.	5,2	173
Finnország	1995.	5,1	126
Portugália	1986.	9,4	104
Görögország	1981.	10,5	112
Írország	1973.	3,6	61
Luxemburg	1958.	0,4	17
15 EU-állam		371,6	8418
Magyarország		10,2	45

Forrás: OECD

pedig közvetlenül tágítja a gazdaság finanszírozási mozgásterét. A vállalkozói megtakarítások felhalmozódása bankszámlákon, az alacsony termelési kapacitáskihasználás, valamint a jelentékeny munkaerő-tartalékok összekapcsolása mesterséges keresletösztönző intézkedések s ebből adódó inflációs veszélyek nélkül is beindíthatja a gazdasági növekedést. Sőt, középtávon a növekedés, a termelésbővülés a fix költségek arányának csökkentésén keresztül járulékos infláció-csökkentő hatást is kivált. A termelékenység-javítás és a foglalkoztatás összehangolt követelményei 3 százalékot meghaladó ütemű gazdasági növekedés esetén teljesülhetnek. A GDP 15 százalékos növekedése négy éven belül 3–4 százalékkal növelheti a munkahelyek számát, s az ebből fakadó államháztartási bevételeket.

A külföldi tőkebefektetések növekedési húzóhatásának kiaknázása, integrálása, szerves kötése a magyar gazdasághoz szükségessé teszi a belföldi háttérpar, a kis- és középvállalatok bedolgozó hálózatának erőteljes fejlesztését, a pénzügyi infrastruktúra fejlesztését tőkeemelési privatizációval, tevékenységi szabályozással, a banktechnikai háttér fejlesztésével.

A nemzeti kötődésű vállalatok fejlődése a távlati szakosodási célszerűségek, energiafelhasználás-racionalizálási, környezetvédelmi, szakképzés- és kutatásigényességi köve-

telmények mentén szakmai programokkal befolyásolható. A szakmai és az ezekkel összehangolható területfejlesztési programok kialakítása s végrehajtása során viszont a kormányzati gazdaságpolitika ösztönző szerepe nem lehet kizárólagos, hanem partneri viszony keretében csak kiegészítő, támogató jellegű; a projektumszemlélet helyett célokat, stratégiát, szervezetet, forrásokat tartalmazó fejlesztési programokhoz kötődhet, s a források szétaprózása helyett összpontosítania kell a legnagyobb potenciális hozamú tevékenységekre. Ilyen irányelvek esetén az állam ösztönzési-fejlesztési szerepe nem ütközik a nemzetközi szervek vagy az Európai Unió szabályozási normáival sem.

A nagyobb középtávú források közé tartozik a szürkegazdaság legalább részleges legalizálása. A hivatalos GDP-statisztikákban figyelembe nem vett árnyékgazdasági tevékenységek becsült nagyságrendje 1997-ben 1500–2000 milliárd forint. Az elmúlt két év gazdaságpolitikája összhatásában a legális gazdaság elhagyására, az „árnyékbavonulásra” ösztönzött. E folyamatot serkentette a korrupció elburjánzása s az ellenőrzés gyengülése.

Az egyrészt az adó-, járulékos- és adminisztrációs terhek csökkentésében, másrészt a törvényesség és a rend megszilárdításában megtestesülő har-

pófogó-stratégia, a cukorosztás és a fenyítés technikáinak integrált alkalmazása segítheti elő a jelenleg kirívóan magas arányú magyar árnyékgazdasági tevékenységek legalizálását, az államháztartási bevételek és a statisztikailag mért GDP növekedését, és statisztikai értelemben javítja a különféle, az uniós csatlakozás során kívülről nagy figyelemmel vizsgált makropénzügyi és fejlettségi mutatókat. A magyar modernizációs és integrációs stratégia követelményei tehát teljesíthetők – koncentrált, összehangolt akció keretében, több irányból kibontakoztatott egyidejű lépésekkel, az ország alkalmazkodó és teherbíró képességét figyelembe vevő szakaszolással, sorrendiségekkel. A gazdaság jövője szempontjából a legnagyobb bizonytalanságot nem a jelenben és a közeljövőben könnyűnek korántsem minősíthető gazdasági helyzet elemei, hanem elsősorban az ország sorsának megfordításához, így az integrációs felkészüléshez szükséges politikai cselekvőképesség jelenti. A gazdaságra s a közgazdaság-társadalomra fokozott felelősség hárul – miként az elmúlt évtizedek kritikus mérföldköveinél is – a gazdaság és a józan ész törvényeit szolgáló, érvényesítő politikai erőter kialakításában. Az ország jövője a tét.

KÁDÁR BÉLA

(A szerző az Országgyűlés Költségvetési Bizottságának elnöke)

be külföldön a cég vegyipari és kereskedelmi tevékenységének bővítésére. A tervek szerint a Veba a következő öt évben megkészezi külföldi befektetéseit, amelyek összege eléri majd a 7,5 milliárd dollárt.

Az új követelményeknek megfelelően átalakulóban van a német nagyvállalatok irányítási és jelentési rendszere is. A Daimlernél például az egyes részlegek korábban a pénzügyi teljesítményről csak az ügyvezetés egy tagját tájékoztatták, ma viszont mind a nyolc tag információt kap. Imár több mint egy éve a Daimler 23 üzletágának vezetői kötelesek jelentést készíteni az egész ügyvezetés számára.

A vezetői és vezetési forradalom megmutatkozik a cégvezetés kompenzációs rendszerének változásában is. Előtérbe kerültek – amerikai mintára – a közvetlen, eredménytől függő javadalmazási módszerek. Korábban a vezetői jövedelmek Németországban elsősorban a senioritáson alapultak. Ma a beosztás és a munkában töltött évek száma kevésbé fontos jövedelmi tényező. Kiemelkedően fontos viszont a nyereség, valamint az osztalék alakulása, s a nagyvállalatok csúcsvezetőinek jövedelmében mind nagyobb szerepet játszik az eredménytől függő prémium, részvényopció stb. Ezek a változások – érthető módon – nagy ellenállást váltanak ki a régi vágású menedzserek, politikusok és nem utolsósorban az erős szakszervezetek körében.

Az új német vezetői generációnak valójában kétirányú harcot kell megvívnia egy időben. Egyrészt állni kell a versenyt a világpiacra, ahol cégük pozícióit folyamatosan javítaniuk kell. Másrészt viszont odahaza a szakszervezetekkel kell állandóan egyeztetniük, hiszen a Németországban érvényben lévő társadalmi szerződés a munkahe-lyek megőrzését helyezi előtérbe.

A német vállalati forradalom fő színtere egyelőre az óriás cégek köre. Az átalakítási és alkalmazkodási intézkedéseket azonban árgus szemekkel figyelik a közepes méretű cégeknél is, hiszen belátható időn belül ebben a szférában is meg kell történnie a korszakváltásnak.

GONDA GYÖRGY

# Gazdagok és szegények

**A Világbank közzétette legújabb, az 1995-ös tényekre épített ranglistáját (World Bank Atlas 1997.) Földünk gazdag és szegény országairól. A leggazdagabbak kivétel nélkül még gazdagabbak lettek, a legszegényebbek között viszont akadnak, amelyek még szegényebbé váltak.**

smét Luxemburg a világszám az egy főre jutó GDP alapján; a második helyen Svájc, a harmadik pedig Japán áll. A három éllovas közötti távolság jelentősen csökkent, a negyedik viszont – a tavalyi Dánia helyett most Norvégia – az 1994. évinél nagyobb távolsággal következik utánuk. Németország átvette a hatodik helyet az Egyesült Államoktól, míg Szingapúr és Franciaország újból a tíz leggazdagabb ország között szerepel, kiszorítva Izlandot és Svédországot, amelyek a 12., illetve 14. helyre csúsztak vissza. Ellentétben az 1994. évvel, az egy főre jutó jövedelem a tíz élénjáró ország egyikében sem esett vissza, a legszegényebb országok csoportjában viszont kettő – Etiópia és Csád – még szegényebb lett. Összehasonlítva: 1994-ben öt állam járt így ebben a körben.

Az egy főre jutó jövedelem valamennyi ország átlagát tekintve már a második egymást követő évben nőtt, éspedig 280 dollárral, 4880 dollárra. A 63 legszegényebb ország – 3,18 milliárd lakossal – 430 dolláros egy főre jutó átlagos jövedelmet ért el. Ezzel szemben az 51 leggazdagabb ország csoportja – 903 millió lakossal – 24 930 dolláros, a legszegényebbekénél 58-szor nagyobb értéket mutat fel. (1994-ben ez a szorzó 62-szeres volt.) A közepes jövedelmi kategóriába tartozó 65 ország – 1,53 milliárd lakossal – 1670 dollár egy főre jutó évi átlagos jövedelmet produkált.

A jóléti szakadék némileg enyhül, ha az abszolút dollárértéket vásárlóerő-paritásra (PPP – Purchase

Price Parity) számítjuk át. Mozambikban, mely az egy főre jutó 80 dollár jövedelemmel a skála legalján helyezkedik el, egy dollár helyi vásárlóereje több mint tízszer haladja meg az egyesült államokbelit, és Nepálban ez a tényező

**A 10 LEGGAZDAGABB... EGY FŐRE JUTÓ GDP DOLLÁRBAN**

	1994.	1995.	Vásárlóerő-paritásra átszámítva
1. Luxemburg	39 850	41 210	37 930
2. Svájc	37 180	40 630	25 860
3. Japán	34 630	39 640	22 110
4. Norvégia	36 480	31 250	21 940
5. Dánia	28 110	29 890	21 230
6. Németország	25 580	37 510	20 070
7. USA	25 860	29 980	26 980
8. Ausztria	24 950	26 890	21 250
9. Szingapúr	23 360	26 730	22 770
10. Franciaország	23 470	24 990	21 030

**ÉS A 10 LEGSZEGÉNYEBB ORSZÁG**

1. Mozambik	80	80	810
2. Etiópia	130	100	450
3. Zaire	-	120	490
4. Tanzánia	-	120	640
5. Burundi	150	160	630
6. Malawi	140	170	750
7. Ruanda	-	180	540
8. Sierra Leone	150	180	580
9. Csád	190	180	700
10. Nepál	200	200	1170

hatszoros. Svájcban éppen megfordítva: a magas árak a dollár vásárlóerejét alig 64 centre csökkentik (1994-ben még 66 cent volt). Svájcban Luxemburg is jobb helyzetben van, rosszabbul csak Japán áll a dollár alig 56 centes vásárlóerő-paritásával. Mégis mind Svájc, mind pedig Japán vásárlóerő-paritása szerint számítva is egy fokkal előbbre léptek a ranglétrán: a harmadik, illetve ötödik helyre. Az USA ismét a második helyet foglalta el, Kuvait pedig negyedik lett (előző évben harmadik).

A leggazdagabb országok közül

Svájc mutatja a legkisebb real GDP-növekedést az utolsó tíz évben: átlagosan csak évi 0,2 százalékos. Összehasonlítva: Luxemburgban ez 1,0, az USA-ban 1,4, Japánban 2,9 és Szingapúrban 6,2 százalék. A tízéves időszak alatt a GDP legnagyobb átlagos növekedését 8,4 százalékkal Thaiföld érte el, Kína (8,0 százalék), Dél-Korea (7,6 százalék), a Maldív-szigetek (6,7 százalék) és Chile (6,1 százalék) előtt. A tíz legszegényebb ország közül csak ötnél van pozitív GDP-növekedési ráta: nevezetesen Mozambikban (0,9 százalék), Sierra Leoneban (3,4 százalék), Nepálban (2,4 százalék), Tanzániában (0,9 százalék) és Csádban (0,5 százalék). Ezzel szemben Ruanda gazdasága évente 5 százalékkal zsugorodik, Zaire pedig 8,5 százalékkal. A tíz év átlagában kétszámjegyű visszaesési rátát mutat fel az egykori szovjet köztársaságok legtöbbször, míg az orosz GDP mínusz-rátája 5,1 százalékot tesz ki.

Az Atlással első ízben együtt publikált A világ fejlődési mutatói 1997 (World Development Indicators 1997.) című Világbank-tanulmány 75 táblázatban foglalja össze a népesség alakulására, összetételére és életminőségére vonatkozó adatokat 209 olyan országban, amelynek lakossága meghaladja a harmincezer főt. 148 olyan országnál, ahol a lakosság száma 1 millió felett van, emellett a környezet, az oktatás, az egészségügy, a munkapiac, a termelés, a gazdasági struktúra, a kereskedelem és az adózás részletes adata-

it is közlik. James Wolfensohn, a Világbank elnöke az új publikációt „az ismeretek feldolgozása és közlése terén a globális partnerkapcsolat mintapéldájának” nevezte. Márpedig az „ismeret” a fejlődés egyik fontos tényezője, és a Világbank Wolfenshon szerint ebben a tekintetben egyre fontosabb szerepet fog játszani: az „ismeret-bank” (Knowledge Bank) szerepét. A Világbank alapján véve abból indul ki, hogy a „World Development Indicators” a gazdaságpolitikai siker mércéjévé fog válni. ■

## PLASTTOOL KFT. – GYÖNGYÖS

Fejlődő szerszámüzemünkbe  
keresünk  
ÜZEMVEZETŐT.

### Elvárásaink:

- Gépészmérnöki végzettség, lehetőleg szerszámkészítői gyakorlattal
- Dinamikus, határozott egyéniség, aki szereti a kihívásokat
- Új termék bevezetésével járó utazások (egyelőre Európán belül)
- Angol és német nyelv társalgási szintű ismerete
- Lehetőleg 3-5 éves termelési gyakorlat
- Számítógépes felhasználói ismeretek (Word, Excel stb.)

### Ajánlunk:

- Teljesítményorientált, versenyképes fizetést
- Változatos, érdekes tevékenységet

Kérjük, hogy fényképes szakmai önéletrajzát, angol-német-magyar nyelven az alábbi címre küldje:  
Farkas András ügyvezető  
3201 Gyöngyös, Pf. 63.

# Magyar Nemzet

Naponta 100.000 forint néz ki Önnek



Április elsejétől a Magyar Nemzet címlapján

A kezében tartja a szerencsésjét

**Napi százezret keresnek az olvasók?**

Egy Magyar Nemzettel a kezében Ön is a százezrek nyomába eredhet. Keresse meg a Magyar Nemzet Nyereményvonal játékról szóló cikket és a saját sorszámát, amivel minden megjelenési napon 100.000 forintot nyerhet.

(Folytatás a következő cikkben)



A Magyar Nemzet Nyereményvonal

**Csak egy telefonhívás**

(Az előző cikk folytatása)

Egy alapdíjas Matáv telefonszámot kell felhívnia, s a Nyereményvonal hangja azonnal megmondja, hogy Ön nyerte-e a napi 100.000 forintot. A vonal minden nap hívható reggel 6 órától éjfélig.



MATÁV

(Folytatás a következő cikkben)

A Nyereményvonal különszáma

**Főnyeremény: havonta 1 millió forint**

(Az előző cikk folytatása)

A mindennapos százezrek mellett a hónap végén, 1.000.000 forintot is nyerhet. A Magyar Nemzet 100.000 forintos napi nyereményekkel és 1 millió forintos főnyereménnyel szeretne kedveskedni olvasóinak.



Nézzon utána a Magyar Nemzetben!

## SYNERGON - TELJES SEBESSÉGGEL AZ INFOSZTRÁDÁN



Egyszerre csak eltűnnek a kátyúk, a buckák kisimulnak, gyorsabban, gördülékenyebben mennek a dolgok, minden elérhetővé válik. Ön is így fogja érezni, ha felhajt a Synergón infosztrádára.

Két hazai informatikai piacvezető cég, az Optotrans és a Rolitron egyesüléséből jött létre a legnagyobb magyar rendszerintegrátor vállalat, a Synergón Informatika Rt.

A Synergón a jövő évezred közműveit, az infosztrádát építi, mert tudja, hogy életünk, a világ minőségét egyre inkább az határozza meg, mennyire vagyunk képesek egymással kommunikálni.

Ha szeretne gyorsan, megbízhatóan messzire jutni, hajtson fel a Synergón infosztrádára!

 SYNERGON

Synergón Informatika Rt. ■ 1041 Budapest István út 16. Tel.: 399-6600 fax: 399-6699 E-mail: info@synergón.hu  
■ 1138 Budapest Váci út 168/a Tel.: 270-5120 fax: 270-5132 ■ 2600 Vác Zrínyi u. 41/a Tel.: (27) 318-490 fax: (27) 313-062

# Ébrednek a piac

Térségünk informáciotechnológiai (IT) piaca a vártól lassabban fejlődik, de nyugati szakértők szinte egybehangzó véleménye szerint az ágazatban érdekelt helyi és nemzetközi vállalatok számottevő fellendülésre számíthatnak.

Régióinkban (a hajdani KGST országokban) az IT-termékek piaca 6,4 milliárd dollár: szinte csepp a tengerben. Összehasonlításként: az EU-országokban 1996-ban csak szoftverekre és informatikai szolgáltatásokra 104 milliárd dollárt fordítottak. Kelet- és Közép-Európa legfejlettebb IT-piacát Csehország, ahol az ágazat évi forgalma 1,2 milliárd, lakosonként 112 dollár. A legkisebb fizetőképes keresletű IT-piac pedig Ukrajnáé, ahol egy főre mindössze 3 dollár informatikai kiadás jut évente.

A vállalatoknak viszonylag kevés szabad forrásuk van informatikai fejlesztésekre, elsősorban hosszú távú célokat szolgáló nagyobb összegű beruházásokra. A GDP arányában is keveset fordítanak



privatizálását követő tömeges reorganizáció általában átfogó informatikai fejlesztéssel jár együtt, hiszen a talponmaradás üzleti stratégiájának fontos eleme az IT-beruházás.

Mind több jel mutat arra, hogy Európa középső és keleti részén „beértek” az IT-piac. Az előrejelzések szerint 1998 lesz az első év, amikor többet fordítanak majd szoftverre és IT-szolgáltatásokra, mint a „vasnak” becézett hardverekre. S minél árnyaltabb lesz a kereslet, annál több üzleti lehetőség nyílik majd a kapcsolódó üzletágak, többek között a számítógép-ipari tanácsadás, a multimédia és az Internettel is összefüggő szolgáltatások számára.

A világ IT-ipara térségünkben is igyekszik magát „helyzetbe hozni”, hiszen a következő években ígéretes piacra számíthat. Jelentős összegeket ruháznak be hosszú távú projektekbe a hálózati rendszerek fejlesztésére, ezek felhasználására és kiszolgálására. A távközlési cégek például nagy összegeket fordítanak az adattovábbítás minőségének és sebességének fejlesztésére. Még az erőművi cégek is igyekeznek eddigi zártláncú hírközlési

rendszereiket az adatátvitel szolgáltatásába állítani.

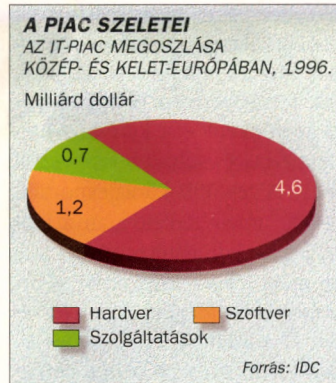
Ahogy növekszik a verseny a régió IT-piacán, úgy igyekeznek minél nagyobb piaci részesedésre szert tenni a nemzetközi és a helyi IT-cégek. A multinacionális vállalatbirodalmak felgyorsították beruházási tevékenységüket a térségben:

az IBM például megháromszorozza merevlemez-meghajtó gyártását Magyarországon, s ezzel ebben a „műfajban” a legnagyobb IBM-gyár hazánkban van. De a helyi cégeknek is van mit keresniük. Csehországban például a 20 legnagyobb IT-forgalmazó 1995-ben 20 százalékos forgalombővülésről adott számot, s hasonló mértékű volt a növekedés 1996-ban is. Mind a lengyel, mind pedig a magyar piacon igen erős hazai cégek tevékenykednek, elsősorban a hardverek területén. A vezető helyi hardvercégek szinte mindegyike szorosan együttműködik az amerikai Microsofttal. Lengyelország két legerősebb – a tőzsdén is jegyzett – IT-vállalata, a rendszerintegrátor ComputerLand és a hardveres Optimus pozícióik megtartása, illetve megerősítése érdekében nyugati szakmai befektetők keres.

Mintegy 10 ezerre tehető térségünkben azon vállalatok, vállalkozások száma, amelyek viszonylag olcsó személyszámítógép-klónokat forgalmaznak. E cégek értékesítési adatairól nem készül összefüggő statisztika, annyi azonban bizonyos, hogy a hardverpiacon jelentős részesedést tudhatnak magukénak. Sok cég foglalkozik összeszereléssel: olcsó részegységeket vásárolnak, hogy ezeket kiváló minőségű chippekkel „házasítsák össze”. Az összeszerelők egy része persze engedély nélkül, illegálisan működik. Az informatikai vállalatok magyarországi szövetségének adatai szerint a számítógépek értékesítésének mintegy egynegyede a fekete piacon történik, a chipimportban pedig 90 százalékos a fekete piac részesedése. Az olcsó klónok ára körülbelül fele a márkás termékekének, miközben kontinensünk nyugati felén az árkülönbség csak 30 százalékos. Fontos megjegyezni, hogy térségünkben a személyi számítógépek ára gyakorlatilag megegyezik az európai uniós árszínvonallal, s jóval magasabb, mint az Egyesült Államokban.

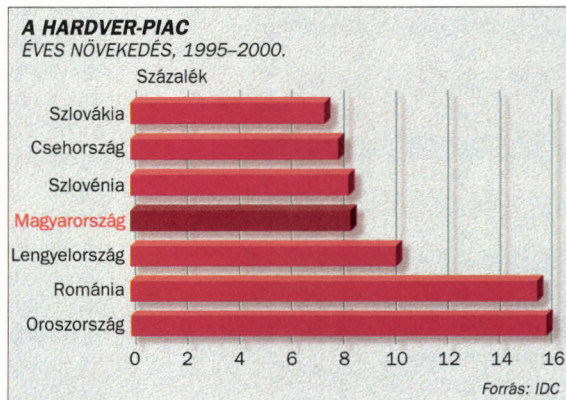
Igencsak nagy gondot okoz a jelentősebb helyi cégek számára az illegális szoftverek magas aránya, valamint az olcsó klónok áradata. Ebben a helyzetben a nagy cégek úgy próbálnak előnyre szert tenni, hogy ügyfeleiknek jobb szolgáltatásokat, szervizt és gyakorlatilag teljes körű szakértelmet kínálnak. Komplet hardver- és szoftver-csomagokat ajánlanak, részt vesznek a rendszerek beüzemelésében, integrálásában és adaptálásában.

Hasonló gyakorlatot követnek a szoftvercégek is. A svéd International Financial Systems például 60 képviselőt tart fenn Lengyelországban, s kiváló szoftver-tanácsadási szolgáltatást nyújt ügyfeleinek. A térség jelentősebb informatikai cégei számára ma már egyértelmű, hogy a mind élesebb verseny jelentős beruházásokat, befektetéseket igényel. Figyelmet kell fordítaniuk a kutatásra és fejlesztésre, nagy vásárlókat kell megcélzniuk. Egyúttal hasznos, ha szövetségre lépnek helyi vagy/és nemzetközi informatikai vállalatokkal.



a térség országai IT-re, ám a növekedés kétségtelen. Csehországban az informatikai kiadások megközelítik a GDP 6 százalékát, ami az EU-átlag csaknem felének felel meg. Lengyelországban ez az arány mindössze 1 százalék, de az előrejelzések szerint négy esztendőn belül eléri a 3 százalékot.

Az informatikai termékek és fejlesztések iránt igen nagy az érdeklődés és az igény térségünkben. A bankázzat, a gyártás, az adminisztráció, s nem utolsósorban a nagyszámú kisvállalkozás hatalmas piacot és lehetőséget jelent az informatikai szállítóknak és szolgáltatóknak. A vállalatok



# Miért nő lassabban?

A világkereskedelem növekedésének üteme a WTO genfi titkárságának számításai szerint 1996-ban megfelelő volt, és ezzel a kilencvenes években eddig elért mintegy 6 százalékos átlag alá esett. A növekedés azonban így is nagyobb a termelés növekedésénél.

**A** Világkereskedelmi Szervezet (WTO) titkársága egy hónapos késéssel tette közzé jelentését a világ kereskedelmének alakulásáról. A késés oka feltehetően az, hogy a tavaly már márciusban nyilvánosságra hozott előrejelzés, amely szerint 1996-ban a világkereskedelem növekedése az 1995-ös 8,5-ről 7 százalékra fog csökkenni, hibásnak bizonyult. A valóságban a világ áruexportjának növekedése realértéken 4 százalékra, az áruimporté pedig 4,5 százalékra, te-

hát a vártnál erősebben mérséklődött. Hasonló képet mutatott a szolgáltatások kereskedelme, amelynek névleges növekedése az előző évi 14 százalékról 1996-ban 5 százalékra mérséklődött.

Az 1996-os növekedési ráták összehasonlítása a világ exportjának átlagos növekedésével (az 1990 és 1996 közötti években évi 5,5, az import esetében pedig 6 százalék) azt mutatja, hogy a világkereskedelem folyamatosan egy „nyugodtabb” növekedési pályára állhat rá. Igaz, a termelés

## A VILÁGKERESKEDELEM ALAKULÁSA

	1996. <sup>1</sup> (Mrd dollár)	Százalékos változás az előző évhez képest			
		nominális		reál	
		1995.	1996.	1995.	1996.
A világ áruexportja	5100	19,5	4,0	8,5	4,0
Ebből: Észak-Amerika	826	14,5	6,5	9,5	5,5
Latin-Amerika	250	21,5	11,5	12,0	11,0
Nyugat-Európa	2271	22,5	3,0	7,5	4,0
Közép- és Kelet-Európa	171	29,0	6,0	14,5	3,5
Afrika	113	12,5	8,5	n. a.	n. a.
Közél-Kelet	160	13,0	12,5	n. a.	n. a.
Ázsia	1310	18,0	1,0	9,5	2,5
A világ áruimportja	5240	19,0	4,0	8,5	4,5
Ebből: Észak-Amerika	995	11,0	5,5	8,0	5,5
Latin-Amerika	272	11,5	11,0	3,0	10,5
Nyugat-Európa	2210	21,0	1,5	6,5	3,0
Közép- és Kelet-Európa <sup>2</sup>	172	25,0	12,5	1,5	12,0
Afrika	127	18,0	5,5	n. a.	n. a.
Közél-Kelet	146	13,0	10,0	n. a.	n. a.
Ázsia	1315	23,0	4,5	14,0	4,5
A világ szolgáltatásexportja	1200	14	5	n. a.	n. a.

<sup>1</sup> Első összehasonlító számítások; <sup>2</sup> Egykori KGST az NDK nélkül; n. a.: nincs adat  
Forrás: WTO-titkárság, Genf

## A LEGNAGYOBB VILÁGKERESKEDELMI PARTNEREK

	Export		Import	
	Érték (Mrd dollár)	Placi részesedés (százalék)	Érték (Mrd dollár)	Placi részesedés (százalék)
<b>Árukereskedelem (1996.)</b>				
EU <sup>1</sup>	800	20,2	725	17,8
USA	625	15,8	818	20,0
Japán	413	10,4	350	8,6
Kanada	201	5,1	175	4,3
Hongkong <sup>2</sup>	181	4,6	202	4,9
Kína	151	3,8	139	3,4
Dél-Korea	130	3,3	150	3,7
Szingapúr <sup>2</sup>	125	3,2	132	3,2
Tajvan	116	2,9	103	2,5
Mexikó	96	2,4	90	2,2
Svájc	80	2,0	79	1,9
Malajzia	78	2,0	79	1,9
<b>Kereskedelmi szolgáltatás (1995.)</b>				
USA	190	16,2	128	10,5
Franciaország	96	8,2	77	6,3
Németország	80	6,8	130	10,7
Nagy-Britannia	69	5,9	58	4,7
Olaszország	65	5,5	63	5,2
Japán	64	5,4	122	10,0
Hollandia	47	4,0	45	3,7
Spanyolország	40	3,4	22	1,8
Hongkong	36	3,1	21	1,7
Belgium/Luxemburg	35	3,0	34	2,8
Ausztria	32	2,7	23	1,9
Svájc	26	2,2	15	1,3

<sup>1</sup> A közösségen belüli kereskedelem nélkül; <sup>2</sup> Transztkereskedelemmel együtt  
Forrás: WTO-titkárság, Genf

növekedését (amelyet 1996-ra 2,5 százalékban adtak meg) továbbra is meghaladta, ám a kereskedelem és a termelés növekedési üteme közötti különbség GDP-ben mérve az 5 százalékpont feletti értékről (1995.) szűk 1,5 százalékra (1996.) csökkent. Ennek megfelelően óvatos a WTO-titkárság prognózisa az 1997-es esztendőre: amennyiben a várt konjunktúra-élénkülés – mindenekelőtt Nyugat-Európában – csakugyan bekövetkezik, akkor a világkereskedelem 1997-ben valamivel több mint 4 százalékkal növekedhet.

Látványosan csökkent a dinamika Ázsiában, ahol a kereskedelem növekedése a GDP növekedése alá esett vissza. A WTO-titkárság nem talált megnyugtató magyarázatot erre a váratlan fejleményre, és további részletes dokumentumokra vár. Egyelőre csak két elképzelhető okra utal a jelentés. Először: az 1996-ban erőteljes árnyomás alá került távközlési eszközök kereskedelme éppen az ázsiai országokban viszonylag jelentős. Másodszor: az erős amerikai dollár gnygítette ezen államok nemzetközi versenyképességét. A hat ázsiai „tigris” (Hongkong, Dél-Korea, Malajzia, Szingapúr, Tajvan és Thaiföld) exportja átlagosan 5 százalékos GDP-növekedés mellett már csak 3,5 százalékos (1994-ben még 14,5 százalék!) növekedést ért el, míg importjuk 4 (15,5) százalékkal nőtt. Japán exportja pe-

dig egyenesen visszaesett, 0,5 százalékkal (+3,5), míg importja 2,5 (12,5) százalékkal nőtt.

Érték szerint 1996. kereskedelmi adatait két tényező befolyásolta: az amerikai dollár erősödése (a jennel szemben 16, az ecu-val szemben pedig 3 százalékkal) és a kőolaj, valamint egyéb nyersanyagok árának emelkedése. A hatások természetesen országonként és régióként – a kereskedelem szerkezete és súlya szerint – eltérőek. A legtöbb kőolajexportáló ország, amely „fekete aranyát” 19 százalékkal drágábban tudta eladni, átlag feletti növekedést könyvelhetett el (Mexikó 20,5, Norvégia 17 százalék). Árcsökkenés viszont nemcsak a távközlési berendezések gyártóit sújtotta, hanem mindenekelőtt a vas- és acéltermékek, valamint az egyéb fémek előállításait.

A WTO-szakértők összeállítottak egy listát azokról az országokról, amelyek kereskedelme 1990 és 1996 között a leggyorsabban nőtt. Exportoldalán Malajzia áll az élen 18 százalékos növekedéssel, utána a Fülöp-szigetek 17, Kína és Thaiföld 16, majd Szingapúr és Mexikó következik 15 százalékkal. Az importnál Argentína vezet 34 százalékos átlagos évi növekedéssel, az öt követő országok között van Lengyelország 22, Malajzia és a Fülöp-szigetek 18, Kína és Brazília 17, valamint Kolumbia 16 százalékos importnövekedéssel. ■

# A sztármenedzser és a Wallenberg-birodalom

Európa talán legsikeresebb sztármenedzsere, Percy Barnevik 16 év után megvált az ABB svéd-svájci vállalatbirodalomtól, ahol legutoljára a vezérigazgatói székben ült. Az 55 esztendő Barnevik azonban megtartotta magának az ABB elnöki székét, s egyben elnöke lett a Wallenberg-birodalom Investor nevű holdingvállalatának, amelynek számottevő részesedése van az ABB-ben is.

**B**arnevik egy olyan holding-birodalom csúcsára került, amely ellenőrzése alatt tartja a stockholmi tőzsde 40 százalékát. A sztármenedzser emellett számos vállalat igazgatóságának tagja, többek között „bérelt helye” van a General Motors és a Du Pont irányítói testületében. Mindent összevetve, a Barnevikkal valamilyen kapcsolatban lévő vállalatok 1,5 millió dolgozót foglalkoztatnak, éves forgalmuk pedig eléri a 2500 milliárd svéd koronát (320 milliárd dollár). Ez utóbbi összeg Svédország éves GDP-jének mintegy 50 százalékaival egyenlő. Az Investor elnöki posztja valószínűleg Barnevik eddigi pályafutásának legnagyobb kihívása. Svédországban az Investor főnökét majdnem egy sorban említik a királlyal vagy a miniszterelnökkel. Az Investor, illetve annak feladatai

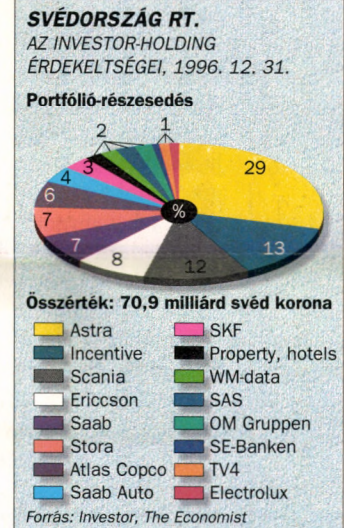
azonban jócskán különböznek az ABB-tól. A holdingcsoport érdekkörébe számos iparág tartozik, többek között a gyógyszeripar (Astra), a távközlési ágazat (Ericsson), a golyóscsapágy-gyártás (SKF), a médiabiznisz (TV4), valamint a Stora nevű fa- és papíripari konglomerátum. E cégóriások mellett az Investor, illetve a Wallenberg család még nagyszámú iparágban és vállalatban bír jelentős érdekeltséggel. Az Investor irányítása tehát igencsak komplex feladat.

Barnevik számára azonban nem jelent újdonságot a cégfelvásárlási és összeolvadási tranzakciók sora, hiszen az ABB is a svéd Asea és a svájci Brown Boveri 1988-ban történt „házasságának” eredménye. Nevéhez fűződik az ABB globális céggé fejlesztése, a vállalat kelet-európai és ázsiai terjeszkedésének „levezénylése”.

Az Investor Barnevik számára az elemzők szerint kezdetben két-féle nehézséget jelent. Egyrészt a vállalat nem termelő cég, hanem holding, másrészt igencsak családi vállalkozás, hiszen Wallenbergék tulajdoni aránya mintegy 40 százalékra tehető. Ezért aztán ma még nem világos, hogy Barnevik „király” lesz-e, vagy pedig a családi akarat tisztességes végrehajtója.

Wallenbergék büszkék arra, hogy nem avatkoznak be közvetlenül az Investor ügyeibe. Az elmúlt 15 esztendőben azonban ezt elég nehéz volt bizonyítani – az Investor elnöke ugyanis

nem volt más, mint a Wallenberg család feje, Peter Wallenberg. A most 70 esztendőes üzletember ezentúl annak az alapítványnak a vezetője lesz, amely a család részvényeinek többségét birtokolja. Hírek szerint Peter Wallenberg unokaöccse, Marcus lesz Barnevik



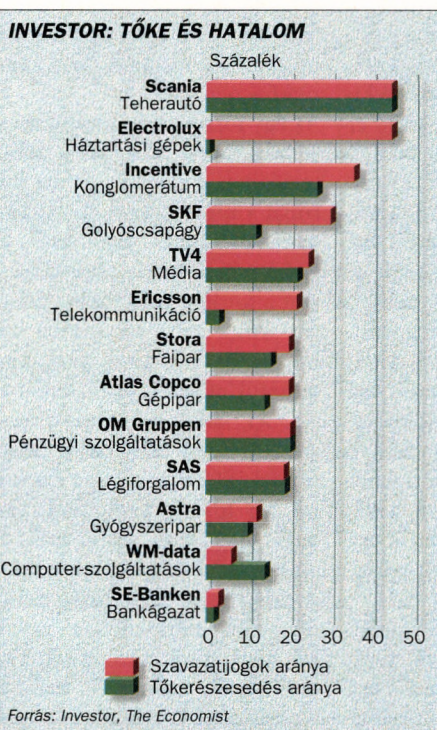
A Wallenberg-birodalomban és az Investor-érdekkörben azonban távolról sem gondoktól mentes az üzletmenet. A legtöbb gondot talán a repülőgépeket gyártó Saab cég okozza, amelyet leválasztottak a gépkocsigyártó üzletágtól. A Saab repülőgépgyár tavaly 8,2 milliárd koronás forgalom mellett 1,4 milliárdos működési veszteséget halmozott fel.

Az Investor két legsikeresebb vállalata az Astra és az Ericsson. Az Astránál is van némi gond: részvényeinek árfolyama a közelmúltban csökkent, ugyanis a befektetők attól tartanak, hogy a cég nem lesz képes új termékkel helyettesíteni jelenlegi sikergyógyszerét, a Losecet, amelynek szabadalmi védeltsége 2001-ben jár le. Az Ericsson számára pedig az jelent új kihívást, hogy eddig csak a Nokiával és a Motorolával kellett osztoznia a mobiltelefonpiacon, most azonban a Philips, a Sony, a Panasonic és más vállalatok képében, új versenytársak kopogtatnak. Ráadásul az éles verseny nyomán az ágazatban csökken a profitráta, a nyereség csak a hatékonyság számottevő javításával növelhető.

Van tehát elég munkája új beosztásában Percy Barneviknek. Ráadásul néhány félig befejezett ügyet is örökölt. Ezek közül érdemes megemlíteni az SE Banken és a Nordbanken régóta tervezett fúzióját, amely utoljára éppen februárban volt napirenden. Barnevik jó kapcsolatokat a General Motorsnál arra is fel akarja használni, hogy a detroiti óriáscég teljes egészében megvásárolja a Saab gépkocsigyártót, a Saab Automobilet. Ismeretes, hogy az – egyébként veszteséges – autógyár részvényei 50 százalékának már most a GM a tulajdonosa.

Kétségtelen, hogy az Investor elnökeként Barnevik egy árnyalattal távolabb került a mindennapi üzleti élettől. A Wallenberg-birodalom üzletmenetét két módon tudja befolyásolni. Egyrészt maga határozza meg, hogy kik álljanak a birodalom cégeinek élén. Másrészt Barnevik és az Investor határozza meg a sürgősségi, a terjeszkedési és a felvásárlási kérdéseket az egyes cégeknél anélkül, hogy a napi üzletmenetbe beleavatkozna.

GONDA GYÖRGY



# A siker és árnyékai

**Az OECD országjelentése szerint Szlovénia az önállóság első éveiben sikeres stabilizációs és reformpolitikát folytatott. A növekedés gyengülése azonban arra mutat, hogy az átalakulás folytatásához további erőfeszítésekre lesz szükség.**

**A** Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) most adta ki első országjelentését a nem tag Szlovéniáról. A dokumentum egy eddig sikeres reformország képét rajzolja fel, amelynek azonban a következő két-három évben még meg kell oldania néhány feladatot. A kiinduló helyzet mindenestre átlagon felül jó: a gazdaság fejlettsége néhány tekintetben, egyebek között a 10 521 dolláros egy főre jutó éves belföldi össztermék alapján (1995., vásárlóerő-paritásban mérve) a térség országai közül a legközelebb áll a nyugat-európai színvonalhoz. Szlovénia már függetlenségének 1991-es megszerzése előtt is viszonylag nyitott volt, a Nyugat felé orientálódott, és a jugoszláv öngazgatásos szocializmust az akkori szövetségi állam keretei között a lehető „legpiacibb módon” működtette.

Ezen az alapon az OECD megítélése szerint az ország sikeres

litika lendületének lanyhulása és – részben – a szerkezetváltás lassú üteme.

Ezekre a gyengeségekre tekintettel a párizsi szerzők arra intik a szlovén Nemzeti Bankot, hogy koncentráljon világosan és határozottan az infláció elleni harcra. (A múltban időnként kétséges volt, hogy a jegybank fő célja valóban a drágulás leküzdése-e, vagy pedig – a tolar árfolyamának befolyásolásán keresztül – a külső versenyképesség támogatása.)

A költségvetési politikát vizsgálva az OECD-jelentés, bár dicséri a többé-kevésbé kiegyenlített költségvetést, elérkezettnek látja az időt egy középtávú stratégia kidolgozására. Így gyors döntéseket sürget a nyugdíjellátás tervezett hárompilléres modelljének bevezetésére, mert a jelenlegi rendszert (ott is) összeomlás fenyegeti.

Szlovéniában a munkanélküliség az OECD szerint majdnem kétszer olyan magas, mint amit a hivatalos munkaerő-felméré-

leti, az OECD-jelentés sikeresnek ítéli a két vezető kereskedelmi bankban 1993-ban megkezdett rehabilitációs programot. Most egyebek között a nagyszámú kisbank koncentrációjának szorgalmazását, valamint a nagybankok privatizálá-

a nemzetközi „hitelminősítő ipar” európai központja, a londoni IBCA. Eszerint az ország az egyik legsikeresebb az átalakulás különböző szakaszaiban járó térségbeli államok között.

Az összefoglaló szerint nyitott annak lehetősége, hogy Szlovénia a jelenlegi, máris magas fokú befektetői besorolásnál még jobb osztályzatot kapjon. Az egykori jugoszláv köztársaság általános hitelminősítése az IBCA mérce-jén „A” mínusz (A-); ez a Csehországra a mostani válság előtt megadott fokozattal holtversenyben a jelenlegi legjobb Közép-Európában. (A két nagy amerikai

## SZLOVÉNIÁ: SORSDÖNTŐ FÉL ÉVTIZED

	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.
GDP (változás százalékban) <sup>1</sup>	5,3	3,9	3,5	3,5	4
Infláció (százalék) <sup>2</sup>	18,3	8,6	8,8	9	8
Munkanélküliség (százalék) <sup>3</sup>	9,1	7,4	7,3	7	7
Államháztartási egyenleg (GDP százalékában)	-0,2	-0,2	0	-0,7	-1
Folyó fizetési mérleg egyenlege (milliárd dollár)	0,5	0	0	-0,5	-0,5

<sup>1</sup> Reálnövekedés előző évhez képest; <sup>2</sup> Fogyasztói árnindexen mérve az év végén; <sup>3</sup> Labour Force Survey szerint az év végén

Forrás: OECD Economic Survey, Slovenia 1997, Paris 1997

sát tartja szükségesnek. A vállalati szektorban a szakértők a megmaradt veszteséges nagyvállalatok bátrabb átszervezését követelik. Egyszersmind leszögezik a „corporate governance” gyengeségét, mivel az öngazgatásos üzemek csaknem befejezettek nyilvánított privatizálása a tulajdonjogokat átruházta az intézményi befektetőkre, a bennfentes menedzsmentre és a kisbefektetőkre. A bennfentes menedzsment azonban következetesen elhárít minden külső ellenőrzést, és ezzel minden fordulatot lefékez. Az OECD szerint hosszú távon mégis lehetséges a vállalatok szerkezetváltása, ezt azonban egyebek között az átvételekre és fúziókra vonatkozó törvényjavaslatok elfogadásával és végrehajtásával kellene alátámasztani. Fontos hozzájárulást adhatnak a külföldi befektetők, ehhez azonban Szlovéniának még határozottabban nyitnia kellene – mindenekelőtt a tőke mozgások további liberalizálásával és a pénzügyi szektor radikális reformjával.

Az OECD-jelentésnél kedvezőbb, felsőfokú jelzőktől hemzsegető értékelést adott Szlovéniáról legújabb jelentésében

hitelminősítő ház, a Standard and Poor's, illetve a Moody's ugyancsak magas fokú, „A”, illetve „A3” befektetői fokozatot tart érvényben Szlovéniára.)

Az Olaszországgal folytatott ingatlanjogi vita lezárultával mód nyílt az EU-társulási egyezmény aláírására, egykori jugoszláv államadósság megosztásáról intézkedő egyezség sikere pedig lehetővé tette Szlovénia számára az önálló megjelenést a nemzetközi pénzpiacon.

Az egy főre jutó bruttó nemzeti termék messze a legmagasabb a térségben, s megközelíti az Európai Unió szegényebb tagállamainak szintjét – mutattak rá az IBCA-nál. A brit szakértők szerint a további reformoknak magas szintű belső társadalmi stabilitás és jó makrogazdasági mutatók adnak megfelelő hátteret. Az IBCA előrejelzése szerint az infláció 8,5 százalék alatt marad 1997-ben, a folyó fizetési mérleg hiánya pedig nem haladja meg a 40 millió dollárt, ami a GDP alig 0,2 százaléka. Az ország nettó adóssága mínusz 744 millió dollár, vagyis Szlovénia gyakorlatilag nettó ki-helyezőnek számít – hangsúlyozták az IBCA elemzői. ■

## SZLOVÉNIÁ FŐ KERESKEDELMI PARTNEREI, 1996. RÉSZESEDÉS A FORGALOMBÓL, SZÁZALÉK



Forrás: Financial Times

stabilizációs és reformpolitikát folytatott. Az 1993-ban megindult növekedés azonban 1995-től ismét lelassult, és az OECD jelentése 1997/98-ra is csak kismérvű gyorsulást vár. Ennek okai: a versenyképességnek a deviza reálértékelése miatti gyengülése, a túl erős bérnövekedés, a gyenge nyugat-európai konjunktúra, a stabilizációs po-

sek jeleznek – utóbbiak 1996 végén „csak” 7,4 százalékos munkanélküliségről adtak számot. Ezért a tanulmány egyebek között a munkanélküliség definiálási szabályainak szigorítását, a bértárgyalások fokozatos feloldását és a bértárgyalások vállalati szintre való decentralizálását javasolja.

Ami a szerkezeti reformokat il-

# A lehetőségek hazái

A lakosság fogyasztási, vásárlási igénye a rendszerváltás óta, a sokrétű válság ellenére robbanásszerűen növekszik Közép- és Kelet-Európában – állítja a Business Central Europe elemzése. Bár a térség országai távolról sem váltak „igazi” fogyasztói társadalmakká, a nemzetközi cégek úgy látják: a régió szolgáltatási és fogyasztásicikk-piaci dinamikusan növekedési lehetőségeket kínál a számukra.

A piaci viszonyok érvényre jutása szinte példa nélküli áru- és szolgáltatásválasztékot teremtett a térség fogyasztóinak. A nagy nemzetközi vállalatok néhány esztendő alatt „lerohanták” a piacot: egy részük a privatizációs lehetőségeket kihasználva helyi termelést folytat, míg mások hatékony értékesítési hálózatot építettek ki.

A kínálati robbanás az országok többségénél akkor következett be, amikor a lakosság jelentős részének napi megélhetési gondjai vannak. A Fessel piackutató cég tavalyi felmérése szerint például a magyar és lengyel lakosság több mint felének – összesen mintegy 30 millió embernek – a rezsi-költségek, az élelmiszerek és a tisztítószerek kifizetése után nem marad elkölthető jövedelme. Bulgáriában az elmúlt hónapokban a vásárlóerő gyakorlatilag „lenullázódott”, a román miniszterelnök szerint pedig az ország lakosainak ideai vásárlóereje egyhavi fizetés összegével zsugorodik. Ezek a tényezők természetesen átmenetileg kedvezőtlenül hatnak a fogyasztás színvonalára.

Oroszország igencsak egyedi eset. Miközben a Szovjetunió szétesése óta a GDP 40 százalékkal visszaesett, s dolgozók milliói várnak hónapokon át a bérükre, ebben az országban évi egymillió új autót vásárolnak, a családok egyötöde rendelkezik videóval, fele pedig

## A VÁGYAK TÁRGYAI, AVAGY: MIRE KÖLTENÉNEK, HA PÉNZÜK LENNE?

A VÁLASZOLÓK SZÁZALÉKÁBAN

	Magyaro.	Lengyelo.	Cseho.	Szlovákia	Bulgária	Oroszo.	Románia
Autó	17	36	27	37	24	16	27
Könyv, újság	25	12	13	13	9	16	15
Sport	5	4	11	7	5	4	3
Háztartási gépek	8	34	19	21	29	22	19
Lakásfelújítás	45	46	38	36	42	32	21
Étterem	8	2	3	4	5	5	4
Hobbi	7	7	15	18	5	4	4
Ruházat	35	28	29	30	39	44	34
Hétvégi kirándulás	19	9	10	12	4	8	9
Nyaralás	29	26	47	50	26	29	23

Forrás: A Fessel piackutató cég 1996-os felmérése

nyugati audió-berendezésekkel. A szakemberek szerint a rejtély nyitja az, hogy az orosz polgárok komoly tartalékokkal rendelkeznek, s a fogyasztást a fekete-, valamint a szürkegazdaságban szerzett jövedelmek bővítik jelentősen.

Az évtized elején a fogyasztási boomot a márkás termékek iránti kereslet táplálta a régióban. Ez a hazai termelők egy részét padlóra küldte. A nyugati cégek agresszív terjeszkedése, valamint az uniós tagságra való felkészülés azonban ellenlépésre készítette az – enyhén szólva – kevésbé tőkeerős hazai vállalatokat. Ennek nyomán a térségben kezd valamiféle egyensúly kialakulni a hazai és az importált árucikkek között.

A régió azonban továbbra is jelentős importőre a nyugati fogyasztási cikkeknek – ennek egyik bizonyítéka a térségbeli országok külkereskedelmi mérlegeinek összesített hiánya. (A Business Central Europe szerint hazánk behoatalának egyötöde fogyasztási cikk.) A kormányok átmeneti intézkedésekkel – vámpótlék, importletéti rendszer és hasonlók – igyekeznek fékezni a behoatal növekedési

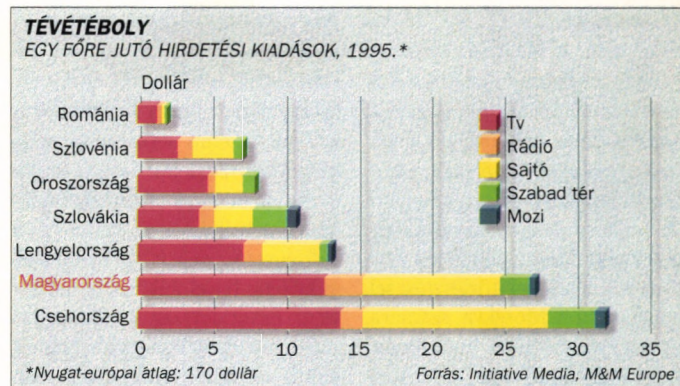
ütemét, de a WTO-tagság, valamint a társulási megállapodás az Európai Unióval csak viszonylag rövid időszakra engedélyez efféle lépéseket.

Látványosan terjeszkednek a térségben a fogyasztást ösztönző szuper- és hipermarket-hálózatok is.

A fogyasztói társadalom irányába tett lépéseket jól jellemzi a hirdeti piac alakulása. A hirdetések fordított összege a Visegrádi-országokban 1994-ben 34, egy évvel később 20 százalékkal, tavaly pedig az inflációval azonos mértékben növekedtek. 1996-ban a nyugati és a hazai cégek 3,3 milliárd dollárt fordítottak hirdetésre a térségben. Ez az összeg jócskán elmarad a nyugat-európai 58 milliárdtól, de a GDP-hez mérve gyakorlatilag azonos arányt ad. A reklámkiadások döntő részét a televízió szerzik meg (lásd grafikonunkat).

Jól használható indikátor az autópia is. A brit DRI/McGraw Hill statisztikái szerint tavaly a térségben 21 százalékkal bővült az új autók értékesítése, s a következő három esztendőben az eladások évi 10–15 százalékos növekedésével lehet számolni. (Az igényekkel aligha lesz hiba: míg Európa nyugati felén ezer főre 450 gépkocsi jut, itt az átlag nem éri el a 200-at sem.)

A fogyasztásicikk-piac ezzel együtt még igencsak gyerekcipőben jár. Míg a nyugati országokban az autótulajdonosok 3–4 évente cserélnek kocsit, erre felé ez az időszak átlagosan 10 esztendő. A térség egy főre jutó szappan- és tisztító-



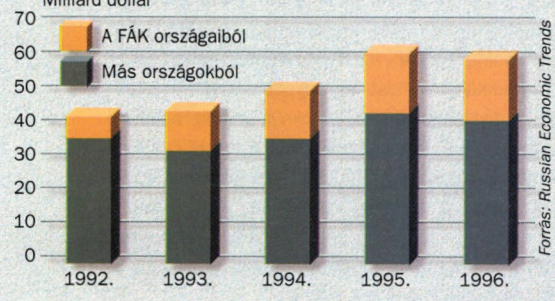
szerepe pedig a Henkel szerint fele a nyugatinak.

A hasonló eredménnyel záruló felméréseket még hosszasan lehetne sorolni. Az „üzenet” azonban egyértelmű: a következő években látványos növekedés várható a régió fogyasztásicikk-piacán. S ez számos lehetőséget, ugyanakkor sok buktatót rejt magában a termelők, kereskedők és befektetők – külföldi és hazaiak – előtt egyaránt.

GONDA GYÖRGY

## AZ OROSZ PÉNZTÁRCA

FOGYASZTÁSI CIKKEK IMPORTÁJA



# Receptírók

Az orosz reformok elismeréseként Borisz Jelcin nyithatta meg a – Hetekből immár Nyolcakká keresztelt – vezető gazdasági nagyhatalmak denveri találkozóját, ugyanakkor az orosz elnök nem kapott meghívót a gazdasági témájú megbeszélésekre.

Egy alkalomra szóló udvariassági gesztus volt-e, hogy a résztvevők G7 helyett G8-nak nevezték a denveri találkozó vezető ipari államainak díszes körét? A választ ma még nem tudni. Az orosz elnök nyilatkozataiból mindenesetre úgy tűnt, hogy Jelcin biztos a jövőbeni teljes jogú tagságban, s így a tanácskozásokra szóló állandó meghívásban. A mostani csúcson azonban meg kellett elégednie a megnyitón való részvétel jogával, valamint azzal a lehetőséggel, hogy a Denverben megjelent üzletemberekkel folytasson „tőkecsalagot” tárgyalásokat. Elégtételül szolgálhatott számára az is, hogy ünnepélyesen és hivatalosan is bejelentette Oroszország megegyezését a Párizsi Klubbal. Mint az elhangzott, a felvétel feltétele volt, hogy Oroszország átütemezze és 25–27 százalékkal csökkentse a klubbal szemben fennálló állami tartozásokat. Moszkvának 40 ország az adója, mintegy 140 milliárd dollárral. Ezzel szemben Oroszország tartozása 130 milliárd dollár, amelyből 120 milliárd még szovjet örökség. Az elnyert klubtagság nem csak előnyösebb adósságtörlesztési feltételeket hoz Moszkva számára, hanem egyúttal jobb hitelminősítés is remélhető tőle. (Oroszországot jelenleg a Moody's BA2, a

Standard & Poor's BB mínusz, míg az IBCA BB plusz kategóriába sorolja.)

Denverben egyébként semmi váratlan sem történt. Üdvözölték a kedvező gazdasági jelenségeket, és – mint azt az amerikai elnök

## A GDP ALAKULÁSA A HETEKNÉL

VÁLTOZÁS AZ ELŐZŐ ÉVHEZ KÉPEST, SZÁZALÉK

	1996.	1997.*	1998.**
Egyesült Államok	2,4	3,6	2,0
Japán	3,6	2,3	2,9
Németország	1,4	2,2	2,8
Franciaország	1,5	2,5	2,8
Olaszország	0,7	1,0	1,8
Nagy-Britannia	2,1	3,0	2,7
Kanada	1,5	3,5	3,3

\* Várható; \*\* Prognózis Forrás: OECD

mondta – megállapodtak a világ-gazdaság „távlati stratégiájában”. A Hetek üzeneteket fogalmaztak meg az egyes országok számára. A kiadott nyilatkozat az Egyesült Államokat az infláció veszélyeire figyelmeztette; Japán figyelmébe a belső fogyasztás serkentését, valamint a kereskedelmi többlet további növekedésének elkerülését ajánlották. A briteknek az infláció és a költségvetési deficit féken tartására kellene figyelniük; míg Olaszország, Franciaország és Németország a munkanélküliségi helyzeten segítő szerkezeti átalakítások végrehajtását kapta feladatául.

## Világ-mikronómia

□ **Árháború vesztese a British Steel.** A font erősödése és a riválisokkal vívott árháború egyaránt sújtotta az elmúlt évben a British Steelt, amelynek költségei e két ok miatt 400 millió fonttal nőttek. A március végén zárult üzleti évben a brit acélipari társaság adózott nyeresége 59 százalékkal, 451 millió fontra esett vissza. A British Steel forgalma 2 százalékkal, 7,2 milliárd fontra nőtt; tonnában számolva a növekedés 5,5 százalékos.

□ **Alaptőke-csökkentés az Olivettinél.** Az elmúlt évet 915 milliárd lírás működési, és 1400 milliárd lírás kumulált veszteséggel záró Olivetti – az olasz törvényi előírásnak megfelelően – 2353 milliárd lírara szállította le az eddigi 3633 milliárdos alaptőkéjét. A társaság tavalyi összforgalma 8304 milliárd líra volt, 14,6 százalékkal kevesebb az 1995-ösnél. Idénre 9000 milliárd lírás összforgalomra számítanak; annak ellenére, hogy az első negyedévben 10,4 százalékkal csökkentek az eladásai. Reményeik szerint – az Omnitel adatait figyelmen kívül hagyva – az idei működés nullszaldós eredményt hozhat.

□ **Az LVMH nem adja fel.** A luxuscikkipar világsője, a francia LVMH nem adja fel azt a tervét, hogy megakadályozza a két italyártó óriás: a Guinness és a GrandMet fúzióját. A francia társaság, amely 14,2 százalékkal a Guinness legnagyobb részvényese (és neves divatcégek mellett birtokolja a Moët-Hennessy részvényeit is) a napokban bejelentette: 850 millió fontért felvásárolta a GrandMet részvényeinek 6,29 százalékát. A Guinness birtokában van a Moët-Hennessy 34 százaléka, amit az LVMH vissza akar szerezni, megkapva egyúttal a közös disztribúciós hálózat feletti ellenőrzés jogát is.

# Költségvetési pótvizsga

A német kormány és a Bundesbank megállapodott a devizakészletek felértékeléséről. Az egyezés a jegybanki akaratot tükrözi, s nem oldja meg a költségvetés idej problémáit. A kormány szokatlan lépésre: pótköltségvetés benyújtására kényszerül.

Várhatóan szeptemberben kerül a szövetségi törvényhozás elé a német pótköltségvetés. A büdzsé éves hiánya az eddigi folyamatok alapján várhatóan mintegy 30 milliárd márkával haladja meg az előirányzott 53 milliárdot.

A kiadások csökkentése mellett a különböző állami tulajdonú cégek privatizációjának felgyorsításával kívánják betömni a lyukakat, amelyek a rendkívül magas munkanélküliség és a tervezettnél jóval kisebb adóbevételek miatt keletkeztek.

A szövetségi munkaügyi hivatal jelentése szerint a munkanélküliek ellátása az idén 180 milliárd márkába kerül. Az ilyen irányú kiadások 1991-ben még csak megközelítették a 68 milliárdot, s tavaly sem érték el a 160 milliárd márkát.

A szövetségi törvényhozás pénzügyi bizottságában elfogadták az adóreform tervezetét, amelyet végső formában ugyancsak össze kell hagynak jóvá. A keresztény-liberális koalíció tervei szerint az 1999-ben hatályba lépő reform azon részeit, amelyek az állami bevételek növelését eredményezik, már 1998-ra előrehozzák. A reform két év múlva már jelentős könnyítéseket hoz az alkalmazottaknak és a vállalkozóknak is.

A jövedelemadó kulcsa – amely eddig 22,5-től 53 százalékgig emelkedett – a jövőben 15-től indul és 39 százalék lesz a maximuma. A társasági adót 45-ről 35 százalékra mérséklék.

A német kormány a múlt héten véglegesítette a nyugdíjreform parlament elé terjesztendő tervezetét. A legfőbb változás, hogy – az eddiginél alacsonyabb ütemű emelés következtében – 2030-ig fokozatosan csökken a nyugellátás színvonala. Míg jelenleg 45 évi munkaviszony után az átlagos nyugdíj az átlagos nettó kereset 70 százalékát teszi ki, 2030-ban ez az arány 64 százalék lesz.

Ami az arany- és devizafelértékelés költségvetést megsegítő bevételeit illeti, arra a büdzsének egy évet várnia kell. Theo Waigel pénzügyminiszter és Hans Tietmeyer, a Bundesbank elnöke ugyan megállapodott, hogy a jegybank még az idén újraértékeli az ország devizatartalékát (1,50 és 1,55 márka közötti dollárfolyamon); az arany átértékeléséről azonban csak általánosságban beszéltek. A tárgyalások egyetlen konkrétuma, hogy a devizatartalékok felértékeléséből adódó nyereséget – mintegy 10–15 milliárd márkát – a jegybank csak 1998-ban utalja át az államkasszába.

# Ki vezényli a Concertet?

Mély „családi” válság tört ki a nyár derekán a British Telecom (BT) és a második legnagyobb amerikai távolsági kommunikációt lebonyolító vállalat, az MCI tavaly novemberi fúziójával létrejött Concert nevű cégbirodalmon belül. A viszály talán nem vezet váláshoz, de a szakértők az összeolvadás feltételeinek újratárgyalását sem zárják ki.

**A** British Telecom 1996 novemberében – egy több mint 20 milliárd dolláros tranzakció keretében – 20-ról 100 százalékra emelte tulajdoni hányadát az MCI-ban, s az új konglomerátum a Concert nevet kapta. Ez a fúzió volt az ágazat és a transzatlanti felvásárlási „üzletág” eddigi legnagyobb ügylete, amelynek nyomán a Concert a Nippon Telegraph and Telephone mögött – az összeolvadás befejezése után – a második helyre került a világ telekommunikációs toplistáján. Az eredeti tervek szerint az egyesítésnek az idejéig esztendő végére kell befejeződnie. A frigyben résztvevők költségei az első öt esztendőben összesen 2,5 milliárd dollárral, utána pedig évi 800 millió dollárral csökkennek. (Érdemes megjegyezni, hogy a Concert tervezett éves árbevétele meghaladja majd a 42 milliárd dollárt, és a világ félszázánál több országában 43 millió magán- és vállalati előfizetőt szolgál majd ki.)

A távközlési ágazat globalizálódásának jegyében létrejött me-

gafúzió nem titkolt célja a BT részéről az volt, hogy a brit cég előbb megvesse a lábát, majd jelentős piaci pozíciókra tegyen szert az Egyesült Államok helyi kommunikációt lebonyolító piacán, amelynek éves forgalma eléri a 100 milliárd dollárt. Az MCI bekebelezése elsősorban azért tűnt vonzóknak, mert az amerikai távközlés jelentős liberalizálása nyomán megnyílt a verseny és a piacszerzési lehetőség az igen dinamikus bővülő helyi szolgáltatások területén. Ráadásul az MCI az elmúlt években többször is hangsúlyozta, hogy ez utóbbi szegmensnek fontos szereplője kíván lenni a liberalizálás után.

Villámcsapásként érte a BT igazgatóságát és a részvényeseket az MCI júliusi bejelentése, amely szerint a cég a helyi szolgáltatások terén az idejéig tervezett 400 millió helyett várhatóan 800 millió dollár veszteséggel zárja, s 1998-ban ez az összeg elérheti az egymilliárd dollárt is. Sir Peter Bonfield, a BT vezérigazgatója a bejelentés után rendkívüli igazgatósági ülést hívott össze, amelynek

központi témája a Concert jövője volt.

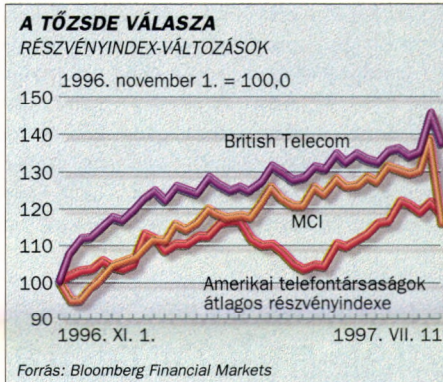
Szakértők szerint a válságtanácskozáson igencsak fontos volt az is, amiről nem tárgyaltak. Nevezetesen: az igazgatóság nem jelezte, hogy az egyesülési folyamat folytatódhat, de arról sem esett szó, hogy újra kell gondolni a fúzió feltételeit. Negatív visszhangot váltott viszont ki az az előrejelzés, amely szerint az MCI részvényeinek árfolyama idén várhatóan 30 százalékkal – 1,70-ről 1,20 dollárra – csökken.

Az MCI-t az elmúlt hetekben sok kritika érte a BT részéről. A szigetországbeli cég véleménye szerint a problémák gyökere a stratégiában keresendő. Elsősorban arról van szó, hogy az MCI nem diverzifikálta sikeresen tevékenységét, s fő erőssége továbbra is a távolsági szolgáltatások nyújtása maradt. Ezen az évi 75 milliárd dolláros piacon az MCI egyetemes részese tudhat a magáénak, s tavalyi bevételének 91 százalé-

ka, nyereségének pedig csaknem egésze innen származott. Gondot okoz viszont, hogy a vállalat távolsági forgalma az idejéig első negyedévében csak 4 százalékkal bővült, miközben ugyanezen a piacon a Sprint 14, az új versenytárs, a WorldCom pedig ennél is magasabb növekedési ütemet tudott felmutatni. Így várható, hogy a cég piaci részesedése zsugorodni fog.

Az amerikai távolsági távközlésben a forgalom 34 százalékát a faxváltások teszik ki. Brit vélemény szerint a WorldCom UUNET Technologies nevű leányvállalata az Internet közbeiktatásával ebből a területből is mind nagyobb részt „rabol” az MCI-től. Miközben a legnagyobb versenytársak (AT&T, Sprint) az elmúlt években saját vezeték nélküli távközlési rendszert és szolgáltatásokat hoztak létre, az MCI inkább kapacitást vásárolt a NextWave Telecom-tól, amely most jelentős pénzügyi gondokkal küszködik. A

brit panaszlistán az is szerepel, hogy az MCI befektetései a közvetlen műholdas távközlési sugárzásba még nem hoztak hasznot. A vállalkozás 1995 óta 1,3 milliárd dollárt fektetett a News Corp. cégbe, s 682 millió dollárt fordított egy ugyancsak a Rupert Murdoch-birodalomhoz tartozó műholdas vállalkozásra. Kétségtelen, hogy az MCI még mindig előkelő helyet biztosíthat a BT számára Amerikában, s az is tény, hogy a tengerentúli vállalat továbbra is nagy beruházásokat kíván végrehajtani a helyi szolgáltatási piac mind nagyobb részének megkaparintása érdekében: az Egyesült Államok legnagyobb városaiban saját hálózatot épít ki annak érdeké-



ben, hogy „helyzetbe hozza” önmagát arra az időszakra, amikor a szabad verseny elől minden akadály elhárul. A brit partnerek szerint ugyanakkor az MCI ez irányú piachódítása lassabban, vontatottabban halad a vártnál. A késés azzal járhat, hogy a helyi szolgáltatásokból a cég idén csak 500 millió dollár bevételt ér el – jóval kevesebbet a tervezettnél.

Független szakmai elemzők véleménye szerint mindenesetre az idejéig jókora feszültséget hozott a két vállalat egymás közötti viszonyában. S mint látszik, arra is utalnak jelek: nincsen egyetértés a két menedzser között az MCI helyi szolgáltatásokra vonatkozó piaci stratégiájáról. A BT vezérigazgatója szerint a fúzió folyamatának tovább kell haladnia, az elemzők viszont nem zárják ki a „házassági” feltételek újratárgyalását sem.

## MAGYARÁZZÁK A BIZONYÍTVÁNYT

Az MCI a helyi szolgáltatási ágazat veszteségeit elsősorban azzal magyarázza, hogy az eddig monopolhelyzetben lévő Baby Bell vállalatok igyekeznek minden eszközzel akadályozni a liberalizálás megvalósítását. A cég egyébként július közepén beadványban kérte az amerikai szövetségi távközlési bizottságot, hogy új szabályozással kényszerítse a Baby Bell cégeket a piac teljes megnyitására. A hatóság kilátásba helyezte, hogy munkabizottságot állít fel a verseny ellenőrzésére a helyi távközlési szolgáltatások területén.

GONDA GYÖRGY

# Áron alul

Sikerrel védte ki a támadásokat az orosz Oneximbank vezére, Vladimir Potanyin, miután megszerezte a Norilszk Nikkel meghatározó részvénycsomagját.

A legfrissebb hírek szerint Potanyin bejelentette, hogy ringbe száll a Rosznyeft olajtársaságért vívandó privatizációs küzdelemben is.

Rövid idő alatt második győzelmét aratta vetélytársai felett az orosz Oneximbank, amikor is augusztus hatodikán 250 millió dollárért (részvényenként 8,85 dollár) megszerezte a hatalmas Norilszk Nikkel vállalat 38 százalékát. Július végén a bank a Szvjazinvest távközlési holding 25 százalékát nyerte el egy vetélytársai által manipuláltak minősített privatizációs akció során (*Figyelő*, 1997/32. szám). A Norilszkért vívott csatában aratott győzelem jelentőségét növeli, hogy két nappal a döntés előtt Csernomirgin miniszterelnök a ten-

der elhasztását követelte. Az Oneximbank alapítója és elnöke, Vladimir Potanyin azonban kivédte ezt a támadást is; kieroszakolta a tender megtartását és gyakorlatilag megszerezte az ellenőrzést a világ legnagyobb nikkel-, platina- és palladium-termelőjének számító cég felett. Az Oneximbank bank 1995 novemberében, az orosz kormányának nyújtott kölcsön ellenében már megszerezte a vállalat állami kézben lévő részvényeinek kezelési jogát. Ez a pozíció tette lehetővé, hogy a bank most áron alul jusson e papírokhoz. A 8,85 dol-

láros vételi árral szemben a nyílt piacon 15 dollár körül mozog a Norilszk részvényárfolyama; a 250 millió dollárért megszerzett részvénycsomag tényleges értékét 660-750 millió dollárra becsülik. Az angol Trans-World Group érdekeltsége már korábban, a miniszterelnök sikertelen beavatkozása előtt visszalépett a tendertől, amelyet manipuláltak minősített.

A valaha a KGB ipari birodalmához tartozó, 120 ezer embert foglalkoztató óriásvállalat ellen egyébként júliusban bírósági döntés alapján csődeljárást indítottak, miután a cég 330 millió dolláros bértartozást és 100 millió dollárnyi adóhátralékot halmozott fel. Az ügyet bírálói egyébként azt is kifogásolták, hogy az árverés megszervezését az Oneximbank egyik leányvállalatára, a Nemzetközi Pénzügyi Társaságra bízták. Mindezek alapján az államügyészség és több kormányhivatal is megkezdte a Norilszk Nikkel privatizációs manőverének vizsgálatát.

## Világ-mikronómia

□ **Olasz vasúti krízis.** A túlságosan alacsony tarifákat, a befektetések elmaradását és az autoutakra építő olasz közlekedéspolitikát okolják a szakszervezetek az olasz vasútnál, a Ferrovie dello Statónál kialakult krízishelyzetért. Az utóbbi időben több nagy baleset – köztük az elmúlt hét végén a római pályaudvaron a forgalmat megbénító súlyos karambol – csak „rátett” a legnagyobb olasz állami vállalat gondjaira. A társaság piaci részesedése folyamatosan szűkül: a teljes személy- és áruszállítási forgalomnak ma már csak mindössze 10 százalékát bonyolítja. Idén 4870 milliárd líra veszteséggel kalkulálnak, a tavalyi 2850 milliárd után. Az 1985-ben még 216 ezer embernek munkát adó cég ma 123 ezer alkalmazottat foglalkoztat. Tavalyi forgalma 12 560 milliárd líra volt, miközben összes adóssága 20 000 milliárd lírara rúg.

□ **A Manchester a legnagyobb.** Pénzügyi értelemben a Manchester United Európa legnagyobb klubja, sőt valószínűleg az egész világé is, mivel a többi földrész futballjában kevesebb a pénz, mint Európában – állapítja meg Deloitte and Touche, a világ egyik vezető könyvvizsgáló és tanácsadó cégének jelentése. Az európai futball anyagi helyzetét vizsgáló felmérés szerint a Manchester bevétele az elmúlt pénzügyi évben 53,3 millió angol font volt. A Bayern München 46,6 millió fonttal a második, az AC Milan 45,4 millióval a harmadik; a vezető ötösbe rajtuk kívül a Juventus és a Barcelona tartozik. A fizetéseket illetően a Milan a listavezető Európában – bevételeinek 69 százalékát költötte bérekre, míg a Juventus 50, a Barcelona 42, a Bayern 29, a Manchester United pedig csak 25 százalékot. Az angol klu-

bok összesített bevételei 517,2 millió fontra ugrottak, ugyanakkor adózás előtti veszteségük is rekordmértűre nőtt: 98,2 millióra. Ennek fő oka, hogy játékosvásárlásra 250 millió fontot költöttek (ennek több mint egyharmadát külföldiek megszerzésére fordították). A játék kizárólag az első ligában volt nyereséges, ahol a klubonkénti átlagprofit 2,6 millió fontra nőtt. A Manchester United itt is vezet, miután adózás előtti nyeresége 15,4 millió font volt.

□ **Toyota-összeszerelő Oroszországban.** A Toyota japán autógyár annak lehetőségét vizsgálja, hogy összeszerelő üzem hoz létre Moszkva egyik használaton kívüli hadiüzemében. Sajtóértesülések szerint a cég az orosz fővárosban két Toyota-márkából megnyitását is tervezi. Amennyiben az elképzeléssel kapcsolatos tárgyalások sikerrel járnak, akkor az első Oroszországban összeszerelt gépkocsik 1998 végén már meg is jelenhetnek az utakon. A Toyota meg nem erősített hírek szerint kisbuszok összeszerelését tervezi, vegyes vállalati formában; az alaptőke 70 százalékát a japán cég adná.

□ **Svájci bankrekordok.** Történetének legjobb féléves eredményét érte el idén Svájc legnagyobb – és legtöbbet bíralt – bankja, a Union des Banques Suisses (UBS): nyeresége 67,4 százalékkal, 1,86 milliárd frankra (1,19 milliárd dollár) szökött fel. A látványos eredményjavulás főleg a tőzsdei fellendülésnek köszönhető, továbbá annak, hogy a banknak idén már nem kellett félretennie pénzt a behajthatatlan hitelek fedezetéül. A vártnál jobb UBS-eredmény előrevetíti, hogy 1997 talán rekordév lesz a svájci bankok számára. Jelzi azt is, hogy az ottani bankszektoron anyagi károk nélkül söpört végig az a nagy nemzetközi vihar, amelyet a holocaust áldozataival szemben tanúsított magatartásuk váltott ki.

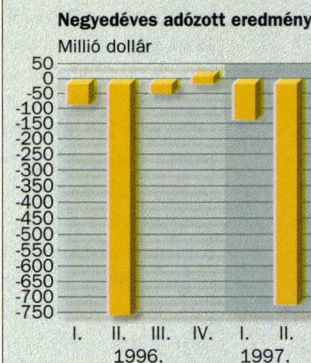
# Alma a fájától

A Microsoft és az Apple a jövőben szorosan együttműködik majd.

A hírre az Apple-részvények árfolyama közel a négyszeresére ugrott.

A két nagy amerikai számítógépes óriáscég, az Apple és a Microsoft – amelyek egymás legádázabb ellenfelei voltak – meglepő szövetséget jelentett be: a Microsoft 150 millió dollárt fektet az Apple-be, részvények megvásárlása révén. Bill Gates Microsoft-vezér megígérte, hogy három éven át nem adja el az értékpapírokat. Szavazati jogot ugyan nem kapott, a két cég azonban megegyezett abban, hogy a jövőben szorosan együttműködik. A világ legnagyobb PC-szoftver-gyártója például vállalta, hogy programokkal látja el az Apple új operációs

### HULLÁMVÖLGYBEN AZ APPLE



rendszerét, a Rhapsodyt. Az Apple-t sok számítógép-használó a Microsoft dominanciájával dacolni próbálók utolsó nagy védőbástyájának tekintette. A cégnek azonban az utóbbi években egyre fogyott a piaci részesedése. A mostani szövetség híre azonnal „megugrasztotta” az Apple részvényeinek árfolyamát, amely 7,25 dollárral 27 dollárra szökött fel az amerikai elektronikus tőzsdén, a Nasdaqon.

# „Nagy menetelés” – kettőről négy kerékre

A legutóbbi sanghaji nemzetközi autókiállítás iránt megmutatkozó hatalmas érdeklődés is azt bizonyítja, hogy Kína a következő évtizedekben a világ legígéretesebb gépkocsiipari piaca lesz. A világ vezető autógyártói már most igyekeznek piacot „fogni” az ázsiai országban. Mindezt annak ellenére, hogy Kína ma is kerékpáron jár, hogy jelenlétük ma még többnyire veszteséget jelent, s egyúttal küzdelmet kell folytatniuk a bürokráciával.

A kínai gépipari minisztérium előrejelzése szerint 2000-ben az országban 2,7 millió új személyautó, kisbusz és teherautó talál majd gazdára, tíz esztendővel később pedig az értékesítés eléri a 6 millió egységet. Tavaly a kínai statisztikák 1,6 millió gépkocsi értékesítését regisztrálták. 1996-ban az új gépkocsik eladásában a személykocsik részesedése egyharmad volt, 2010-ben viszont várhatóan már kétharmad lesz ez az arány. Jelenleg az országban 100 főre egy gépkocsi jut, 2010-re ez az arány – a Ford China elnökének várakozásai szerint – 4-re fog növekedni. (Összehasonlításképpen: Tajvanon 33 gépkocsi jut 100 lakosra.) Mindent összevetve azonban 2010-ben mégis Észak-Amerika, Európa és Japán után Kína lesz a világ negyedik legnagyobb gépkocsiipara, hol az éves értékesítés 5 és 6 milliárd dollár között fog alakulni. Ráadásul addigra a kínai autóiparban várhatóan befejeződik a konszolidáció időszaka, s az ágazat kiválóan képzett termelésirányítókkal és munkásokkal rendelkezik majd. Ebben a helyzetben – érthető módon – a világ vezető autóipari hatalmai igyekeznek mindent elkövetni, hogy már most megalapozzák a minél magasabb piaci részesedésüket. A külföldi autógyártók egyelőre csak egyes vállalati formában lehetnek jelen a piacon, s a szabályozás nem teszi még lehetővé a többségi tulajdont a kínai gépkocsiipari cégekben. A várható hatalmas piaci lehetőség azonban nagyobb vonzerőt jelent a külföldi cégek számára annál,

semmint hogy stratégiájukban szabályozási és más gondok miatt mellőzzék, illetve figyelmen kívül hagyják Kínát.

Jól jellemzi a külföldi gyártók érdeklődését és terveit, hogy a General Motors és a Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC) 1,57 milliárd dolláros beruházással autógyárat épített, amely június elején kezdte meg a Buickok előállítását. A GM egy dél-kínai vállalattal előrehaladott tárgyalásokat folytat az Opel-mo-dellek gyártásának beindításáról is.

A Ford 54,5 millió dolláros részesedést tudhat a magáénak a Jianling Motors vállalatban, amely a tervek szerint még idén megkezdí a minibuszok gyártását. A Toyota pedig a közelmúltban jelentette be, hogy Peking környékén 30 millió dollárt investál egy alkatrészgyártó üzembe,

s emellett 248 millió dolláros beruházással motorgyártó céget is létesít egy kínai vállalattal közösen.

A sikersztorik mellett persze jócskán akadnak gondok a kül-

francia óriásvállalat kénytelen volt 22 százalékra mérsékelni a vegyes vállalatban az amúgy is kisebbségi tulajdoni hányadát. Amerikai autóipari szakértők véleménye szerint Kínában az autógyártás akkor hoz nyereséget, ha egy üzem évente több mint 150 ezer kocsit állít elő. Ezt a küszöböt eddig egyetlen cég lépte át, a Shanghai Volkswagen. A VW és a Shanghai Automotive Industry cég közös vállalata tavaly 200 ezer Santanát értékesített, s ezzel mintegy 50 százalékos részarányt ért el 1996-ban a kínai autóiparon. A többi külföldi autógyártó – Daihatsu, Audi, Chrysler, Citroën – ennél jóval szerényebb értékesítési eredményeket mutat fel. Mindezek ellenére a kínai autóipart és -piacot a külföldi gyártók „formálják”: a vegyes vállalatok által gyártott gépkocsik uralják a kínai autóipac csaknem teljes egészét. Miután jelenleg a kínai lakosság igencsak korlátozott vásárlóerővel rendelkezik, az autógyártók a kisbuszokra és a kisteherautókra koncentrálnak.

A General Motors most egy másik pi-

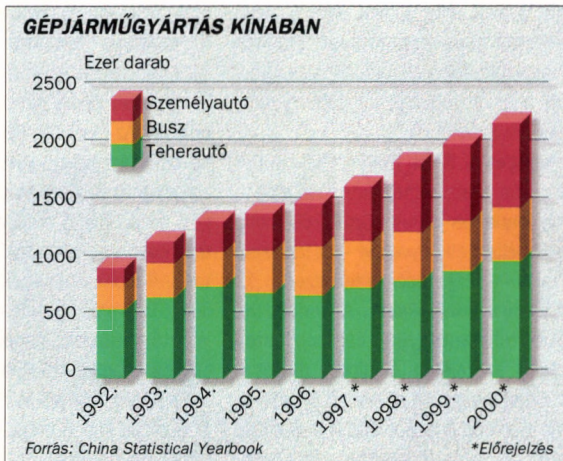
aci szegmenst is megcéloz, nevezetesen a menedzserautók piacát. A Kínában gyártott Buickokat elsősorban az újjazdagok, az állami intézmények és vállalatok, valamint a külföldi tőkerészvételrel működő cégek vásárolják vezetőik számára.

A kormány egyelőre nem kíván változtatni azok a szabályozáson, amely szerint külföldi gyártók csak vegyes vállalati formában működhetnek az országban. Emiatt a külföldi gyártók igencsak kiszolgáltatottak az együttműködő kínai partnernek, s sikerük, illetve esetleges kudarcuk jelentős mértékben függ a partner „állapotától”. S ma még az a gyakorlat, hogy a kínai együttműködő partnert az illetékes minisztérium jelöli ki.

A GYÁRTÓK PIACI RANGSORA 1996.

Típus	Termelés	Eladás (ezer)	Piaci részesedés (százalék)
Audi, Little Redflag	13,0	14,7	3,85
Santana VW	200,0	200,0	52,38
Guangzhou Peugeot	2,4	2,7	0,70
Jetta/Golf	26,9	26,4	6,91
Beijing Cherokee	26,1	25,8	6,74
Fukang (Citroën)	9,2	7,3	1,91
Charade	88,2	86,6	22,68
Alto	16,4	17,3	4,52
Subaru	0,8	1,2	0,31
Összesen	385,0	381,9	100,00

Forrás: Shanghai Auto News



GONDA GYÖRGY

# A kivitel erősít

A német gazdaság dinamikus fejlődésére számítanak a Deutsche Bank (DB) elemzői, akik szerint a húzóerőt továbbra is az export jelenti majd. A napokban közzétett jelentés szerint ugyanakkor a munkanélküliségi helyzet nem javul számottevően. Az elmúlt héten egyébként Bonn mellett Párizsban is rekordmértékű kereskedelmi többletről számoltak be.

**O**ptimista gazdasági előrejelzést tett közzé a DB a napokban, ám a pénzintézet elemzői szerint a munkaerőpiac gondjai jövőre sem enyhülnek. A „Németország 1998” címet viselő tanulmány szerint az ipari termelés idén 3, jövőre 4 százalékkal bővül. Az autóipar, az elektronikai ipar, valamint a szintetikus alapanyaggyártás lendülete ennél is nagyobb lesz: ezen ágazatokban 5, 6, illetve 7 százalékos előrelépésre számítanak. Az új munkahelyek száma jóval kevésbé bővül, miután a termelés növekedése elsősorban a jelenleg kihasználatlan, alvó kapacitásokon valósul meg.

A jövőre várt háromszázalékos GDP-növekmény alapja az export lesz, hála a világszerte javuló konjunktúrának és a kedvező dollár-márka árfolyamnak. A dollár átlagárfolyamát jövőre 1,9 márkára teszik a DB szakértői, akik szerint a koreográfia egyszerű: a dol-

lár minden 10 pfennig erősödése a német export 1,5 százalékos gyarapodását eredményezi. A szakértők szerint 1997. és 1998. – 20 százalékos növekedéssel – az exportboom évei lesznek Németországban. A belső fogyasztás is bővülni fog, a termelési eszköz-beruházások – három évi stagnálás után – 7 százalékkal bővülnek, a lakossági fogyasztás pedig – az ideiglenes 1 százalék után – 1,5 százalékkal nő 1998-ban.

Ami az államháztartást illeti, a költségvetési deficit idén is csak alig valamivel lesz több a GDP 3 százaléknál – nem veszélyezteti tehát az egységes európai valuta 1999-es bevezetését (amelyről a francia miniszterelnök és a német kancellár egyaránt igen elkötelezetten nyilatkozott múlt heti találkozásán).

A napokban a Rajna mindkét partján féléves gazdaságstatisztikákat tettek közzé, amelyek között a külkereskedelmi mérleg-

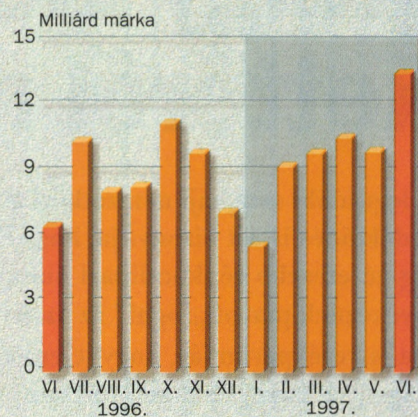
adatok több mint biztatóak. Németországban 1990 óta a legnagyobb, 58 milliárd márkás kereskedelmi többletről számoltak be (ami a német GDP-növekedés csaknem felét adta). Ez az összeg 36,4 százalékkal magasabb az előző esztendő első féléves eredményénél, és az újraegyesítés utáni időszak messze legnagyobb sikerét jelenti. Júniusban 23,3 százalé-

kal nőtt az export, összege 77,3 milliárd márka volt, a havi kereskedelmi mérleg pedig 13,4 milliárdos többletet jelzett, megduplázván az előző esztendő hatodik havának teljesítményét. A teljes féléves GDP-növekménye (a tavalyi bázisidőszak 1,4 százaléka után) 2,5 százalék volt. A kivitelnél 11,1 százalékos, míg a behozatalnál 7,9 százalékos növekedést mértek.

Az egyesítés óta krónikusan deficitesebb a Bundesbank közzétett becslése szerint júniusra 4 milliárd márka többlet valószínűsíthető, a májusi 2,6 milliárdos hiányt követően. A féléves mindazonáltal még deficitesebb – a negatívum várhatóan 4,8 milliárd márkára rúg majd (tavaly ugyanakkor 6,3 milliárdos hiányt regisztráltak). Párizsban is nyilvánosságra hoz-

ták a kereskedelmi mérleg féléves adatait. Eszerint Franciaország ugyancsak rekordtöbblettel dicsekedhet: a 80,6 milliárdos szufficit a duplája a tavalyi első féléves eredménynek, és csaknem eléri a teljes 1996-os (88,7 milliárd frankos) többletet. A júniusi mérleg – 18,8 milliárd frankkal – abszolút havi csúcshoz számított. A féléves javulásban az autóexporté volt a főszerep, ahol 18 százalékkal nőtt a teljesítmény. (Az autóipar külkereskedelme egyedül 16 milliárd frank többletet termelt.) A mérlegjavulás itt is az erős dollárnak és annak köszönhető, ugyanakkor tény az is, hogy az Európai Unión belüli kereskedelem többlete (41,7 milliárd frank) csaknem a duplája volt az előző esztendő első féléves eredményének.

**REKORDTÖBBLET  
A NÉMET KERESKEDELMI MÉRLEGBEN**



Forrás: Szövetségi Statisztikai Hivatal

## Világ-mikronómia

**EBRD – második negyedév.** A londoni Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) az idei második negyedévben 21 millió ecu profitot ért el, tartalékképzés után. Az első negyedévben a banknak még 7,9 milliós vesztesége volt. Noha a veszteségtartalék képzése erőteljesen növekedett a második negyedévben, a részvényeladások jócskán ellensúlyozták ezt a terhet: az EBRD az első félévben 63,5 millió ecu-ért adott el részesedést közép- és kelet-európai cégekből. A bank tavaly egész évben 8,7 millióért, 1995-ben pedig 38 millió ecu-ért értékesített részvényeket.

**Lufthansa: ugrásszerű nyereségnövekedés.** A második európai légitársaság, a német Lufthansa, történetének legjobb eredményét érte el az idei első félévben, a márka leértékelődésének és a kereslet növekedésének köszönhetően. Az adózás előtti profit – a tavalyi hasonló időszakhoz képest

– 233,6 százalékkal, 397 millió márkára nőtt, miután az üzemi nyereség 205,6 százalékkal, 327 millió márkára emelkedett. A rendkívüli bevételeket leszámítva a légitársaság forgalma 9,1 százalékkal, 10,746 milliárd márkára nőtt. Az eredmények – a légitársaság még állami kézben lévő 37,45 százaléknak októberre tervezett eladása előtt – még a legbizakodóbb elemzőket is meglepték. A kormány a privatizációból legalább 5 milliárd márka bevételre számít.

**Ismét nyereséges a Rolls Royce PLC.** A brit repülőgépmotor- és gázturbinagyártó vállalat – amelynek tavaly január és június között 169 millió font veszteséget kellett elkönyvelnie – az idei első félévben 116 millió font nyereségre tett szert.

**A Renault eladta Volvo-részét.** A francia Renault SA autó- és teherautó-gyártó cég bejelentette, hogy eladta 3 százalékos tulajdoni részét a svéd Volvóból. Ezzel megszűnt az utolsó tulajdonosi kapocs a pár éve még összeolvadást fontolgató vállalatok között. A Renault csak annyit közölt,

hogy értékesítette 12,7 millió A-sorozatú részvényt a Volvóból, s hogy a tőkenyereség valamivel 1 milliárd francia frank felett van. (A Volvo júliusban adta el teljes, 11,4 százalékos tulajdoni részét a Renault-ból, 5,9 milliárd svéd koronáért, és ezzel 750 millió korona tőkenyereséget realizált.) A korábban tervezett Renault-Volvo házasság 1993 decemberében hiúsult meg.

**Az Irish Life a pénzügyi szolgáltatásokra koncentrál.** Az Irish Life PLC, a második legnagyobb ír biztosítótársaság bejelentette, hogy bezárja franciaországi Xaar Assurance általános biztosítási cégét, és a bővülő európai piacon – vegyes vállalatok révén – a pénzügyi szolgáltatásokra összpontosít. A lépés költségeit figyelembe vették az Irish Life 1997-es könyvelésében, és annak nem lesz jelentős hatása a csoport ez évi eredményeire. A cég és a belga Kredietbank alkotta konzorcium a múlt héten írta alá a Kereskedelmi és Hitelbank 10 százaléknak megvásárlásáról szóló dokumentumot Budapesten.

# Kenni, vagy nem kenni?

A Nemzetközi Valutaalap (IMF) és a Világbank idei közgyűlésén megkülönböztetett figyelmet fordítottak a terjedő gazdasági korrupcióra. A megvesztegetések ellen meghirdetett világméretű küzdelem várhatóan nem fog gyors javulást hozni – a korrupció leghatásosabb ellenszere ugyanis az átláthatóság és a demokrácia.

Tudomásul kell venni, hogy korunk egyik rákfenéje a korrupció, amellyel foglalkozni kell – jelentette ki nemrégiben James D. Wolfensohn, a Világbank elnöke. Az IMF és a Világbank mellett számos nemzetközi szervezet – többek között az OECD – között mostanság hosszabb-rövidebb tanulmányokat a korrupció természetéről, globalizálódásáról.

A téma azért került a nemzetközi gazdasági és pénzügyi szervezetek érdeklődésének homlokterébe, mert újabb – és a korábbiaknál erősebb – korrupciós hullám söpör végig a világgazdaságon. Joggal merül fel a kérdés: több a korrupció mint korábban, avagy a közvélemény figyelme erősödött fel? A megvesztegetések számának emelkedését nehéz bizonyítani, az azonban aligha vitatható: az emberek egyre érzékenyebbek a nem tiszta gazdasági ügyek iránt. Közép- és Kelet-Európa, valamint a FÁK úgynevezett átmeneti gazdaságai „az eredeti tőkefelhalmozás” éveiben kiváló alkalmat kínálnak a megvesztegetésekre, de a globalizálódás folyamata is melegebbé lett ezeknek, illetve a korrupciós rezsimekkel való együttműködésnek.

Néhány állam – köztük Kína és Indonézia – korrupciós szintje köztudottan magas, s ezekben az államokban a jelek szerint tovább romlik a helyzet. Számos közgazdász viszont úgy véli, hogy bizonyos országokban – meghatározott, sajátos helyzetben – a korrupció növeli a gazdaság hatékonyságát. Az importengedélyek elosztásakor például azok, akik a legtöbb kenőpénzt fizetik az illetékes államhivatalnokoknak, valószínűleg igen érdekeltek a beho-

zatalban, s az engedélyeket többre értékelik, mintha azokat díjmentesen „kiosztották” volna.

A korrupció ott a legerősebb, ahol a gazdaság egyes területei kevésbé liberalizáltak, s igen központosított a folyamatok részletekbe menő ellenőrzése. Ugyancsak kedvelt célpontja a megvesztegetéseknek az adóbeszedés és a környezetvédelmi ellenőrzés.

Számos nemzetközi szervezet készít korrupciós világlistát. Ezek közül a legismertebb és a legismertebb a Transparency International nevű nonprofit szervezet toplistája, amely nullától tízig osz-

tályozza az egyes országokat – minél magasabb az úgynevezett korrupciós index, annál kisebb a korrupció az adott országban (lásd a táblázatot). A megvesztegetések elleni világméretű küzdelmet célul tűzö, berlini székhelyű szervezet listájából egyértelműen kitűnik, hogy a legkevésbé korrumpáltak a leggazdagabb országok, vagyis azok, amelyekben az egy főre jutó – vásárlóerő-paritáson számított – GNP magas.

Ez a rangsor persze nem azt jelenti, hogy egyes országok azért szegények, mert ott a korrupció magas fokot ért el. Inkább azt, hogy a szegényebb országokban nagyobb a csábítás és a lehetőség a megvesztegetésre. Az is egyértelmű, hogy a nagyjából hasonló egy főre jutó GNP-vel rendelkező országok között is jelentős eltérés lehet a korrupció foka tekintetében.

A Világbank egyik tanulmánya szerint a korrump gazdaságok, valamint azok az országok, ahol a megvesztegetések „eredményessége” kétséges, mind kevesebb külföldi befektetésre számíthatnak. Paolo Mauro IMF-szakértő számításai viszont arra hívják fel a figyelmet, hogy a korrupciós index

2,4 pontos javulása a befektetések 4, az egy főre jutó gazdasági növekedésnek pedig több mint 0,5 százalékos bővülésével jár. A korrupciós környezet ugyanis erőteljesen sújta a befektetési szándékot: a megvesztegetési lehetőségek széles köre kiszámíthatatlanná teszi a politikát, s ilyen körülmények között a befektetők nem szívesen vállalnak visszavonhatatlan kötelezettségeket a jövőre.

A Yale Egyetem professzora, Susan Rose-Ackerman tapasztalatai azt mutatják, hogy a korrupciónak igen magasak a költségei; sokba kerül a piac „megtisztítása” egyes termékek előtt, a politikusok és hivatalnokok lefizetése, valamint a jogi szabályozás áthágása. Szerinte akkor lehet „komoly” korrupciós környezetre számítani, amikor a különféle előjogok osztogatása a hatalmon lévők monopóliuma, amikor nincs vagy csekély az ellenőrzés, s alig büntetik a megvesztegetést.

A kérdéskörrel foglalkozó közgazdászok többsége egyetért abban, hogy a gazdasági reformok hasznosak és eredményesek a megvesztegetések elleni küzdelemben. Daniel Kaufman, a Világbank és a Harvard Institute for International Development szakértője rámutat: a gazdasági liberalizálás korlátozza a korrupció lehetőségét. Chilében, Uruguayban és El Salvadorban a vállalati felső szintű vezetők munkaidejük 8-12 százalékában kénytelenek „foglalkozni, tárgyalni” állami tisztviselőkkel. Ugyanez az arány Oroszországban és Ukrajnában megközelíti a 40 százalékot. Egyes országokban a korrupció jelenti szinte az egyetlen túlélési, talponmaradási lehetőséget a vállalati szféra számára. A liberalizálás kétségkívül drasztikusan csökkent, ám nem szüntetheti meg a korrupció lehetőségét. A cégeknek ugyanis elemi érdekük a minél alacsonyabb adók fizetése, az állam számára kötelező befizetések mérséklése, a privatizálásra váró állami vagyon minél alacsonyabb áron történő megszerzése, az állami megrendelések magas áron való elnyerése – s a sort még hosszasan lehet folytatni. Mindebből következően a megvesztegetésre való ösztönzés szinte soha nem fog eltűnni.

## KORRUPCIÓ: A VILÁGLISTA

Ország	Korrupciós index*	GNP/fő (dollár)**	Ország	Korrupciós index*	GNP/fő (dollár)**
Nigéria	1,76	1 220	Görögország	5,35	11 710
Bolívia	2,05	2 540	Spanyolország	5,90	14 520
Kolumbia	2,23	6 130	Chile	6,05	9 520
Oroszország	2,27	4 480	Costa Rica	6,45	5 850
Pakisztán	2,53	2 230	Japán	6,57	22 110
Mexikó	2,66	6 400	Franciaország	6,66	21 030
Indonézia	2,72	3 800	Portugália	6,97	12 670
India	2,75	1 400	Hongkong	7,28	22 950
Venezuela	2,77	7 900	Egyesült Államok	7,61	26 980
Argentína	2,81	8 310	Ausztria	7,61	21 250
Kína	2,88	2 920	Izrael	7,97	16 490
Fülöp-szigetek	3,05	2 850	Nagy-Britannia	8,22	19 260
Thaiföld	3,06	7 540	Németország	8,23	20 070
Törökország	3,21	5 580	Írország	8,28	15 680
Románia	3,44	4 360	Luxemburg	8,61	37 930
Brazília	3,56	5 400	Svájc	8,61	25 860
Uruguay	4,14	6 630	Szingapúr	8,66	22 770
Dél-Korea	4,29	11 450	Ausztrália	8,86	18 940
Dél-Afrika	4,95	5 030	Norvégia	8,92	21 940
Malajzia	5,01	9 020	Hollandia	9,03	19 950
Olaszország	5,03	19 870	Kanada	9,10	21 130
Lengyelország	5,08	5 400	Új-Zéland	9,23	16 360
Magyarország	5,18	6 410	Svédország	9,35	18 540
Csehország	5,20	9 770	Finnország	9,48	17 760
Belgium	5,25	21 660	Dánia	9,94	21 230

\* 10-es skálán; 10 a legkevésbé korrumpált \*\* Vásárlóerő-paritáson

Forrás: Transparency International, Világbank

GONDA GYÖRGY

# Akadozó motorral

**Kemény birkózás után, a cseh kormány a múlt héten egyhangúan elfogadta az 1998-as költségvetési javaslatot, amely egyensúllyal számol. A vita háttérében az állott, hogy a gazdaság csak lassan növekszik, miközben az infláció ismét emelkedik és a folyó fizetési mérleg deficitjének csökkentése is nehézségeket okoz. Ezért az államháztartás mérlege idén még deficittel zárul.**

**K**iegyenlített költségvetés kidolgozása a korábbi években „kacagva teljesített”, magától értetődő rutin feladat volt Csehországban. A jelenlegi törvényhozási periódusban azonban ez ugyanolyan görcsökkel járt, mint másutt a régióban. A pénzügyi tárca most elfogadott javaslata előírja, hogy a központi költségvetés 1998-ban – 540 milliárd korona (16,5 milliárd dollár) bevételi és kiadási szinttel – kiegyenlítve fog zárulni. A tervezet az egyensúlyt eredetileg csak egy átlagosan 13 százalékos (az előirányzat szerint egy évre korlátozott) jövedelemadó-emeléssel érte volna el. Ezt azonban a szakszervezetek és az ellenzéki képviselők – sőt, jó néhányan még a kormánykoalíció köréből is – élesen kritizálták. Végül olyan kompromisszum született, hogy különböző kiadáscsökkentési intézkedésekkel párhuzamosan jelentősen emelik a cigarettára kivetett adót. A parlamentben a kormány-előirányzatra feltehetőleg még további megpróbáltatások várnak.

A nehézségek háttérében az áll, hogy továbbra is akadozik a cseh gazdaság motorja. A statisztikai hivatal legfrissebb adatai szerint a GDP – az első negyedévi 1,5 százalék után – a második negyedévben reálértéken csak 1,2 százalékkal nőtt (az első félévben így összességében 1,3 százalékos növekedést regisztráltak). A költségvetés elkészítésénél a kormány abból indul ki, hogy a növekedés 1997-ben csak 1,2–1,5 százalékos, 1998-ban pe-

dig 2,2–2,5 százalékos lesz. Az utóbbi évekhez képest bekövetkezett gyengülést részben a gazdaság szerkezeti gyengeségei okozzák (amelyek csak egy szerény növekedést tesznek lehetővé), részben pedig a tavasszal – a koronaválság és a fizetésimérleg-deficit elleni harc során – bevezetett stabilizációs politika.

Mivel azonban az eredeti, teljesen elavult 1997. évi költségvetési törvény még 5,4 százalékos GDP-növekedésből indult ki, a visszaesés jelentős adóbevétel-elmaradásokhoz vezetett. Ehhez járult még, hogy a júliusi árvíz katasztrófa következményeként nem tervezett állami kiadások és további adóbevétel-vesztések következtek be. Ezért az összesen 40 milliárd koronát kitevő kiadáslefaragás (amelyet a tavasszal elhatározott két takarékosági csomaggal végrehajtottak) nem lehetett elég a költségvetés kiegyenlítésére. A hiány a Pénzügyminisztérium szerint 1997-ben nem fogja túllépni a GDP 1 százalékát, független szakértők azonban ezt kétségesnek tartják.

Ezzel a Klaus-kabinet feladta azt a május végén bejelentett célkitűzé-

sét, hogy az államháztartást már 1997-ben kiegyenlíti és 1998-ban többlettel zárja. A deficit fenti mértéke önmagában még nem lenne katasztrófa. Problematikus azonban egybeesése a folyó fizetési mérleg hiányával, amely a gazdaság fő gondja. Előzetes adatok szerint ez a hiány az első félévben 1,9 milliárd dollárt, vagyis a GDP 7,4 százalékát tett ki. Ennek jelentős részét devizatartalékokból kellett fedezni.

Mindamellett van esély arra, hogy a folyó fizetési mérleg hiányának

ismét az átlagon felül nőtt. Ezzel szemben a bruttó gépberuházások – amelyeknek a jövőbeni GDP és export növelésekhez kellene lerakniuk az alapot – 2,2 százalékkal csökkentek.

Lehetséges, hogy a fogyasztás és beruházás ilyen kedvezőtlen alakulását a gazdaságpolitikai iránykorrekció átmeneti mellékhatásai is befolyásolhatták. Ráadásul a bérnövekedés – párosulva a lakberek és energiaárak július elseji felszabadításával, valamint a tavaszi de-facto leértékeléssel – felhajtotta az inflációt. Augusztus végén az éves drágulás mértéke ismét megközelítette a már legyőzöttnek hitt 10 százalékos „mágikus határt”. (A Pénzügyminisztérium a



Skoda-összeszerelés. Nem a Feliciák motorja akadozik

növekedését idén meg lehet törni, és jövőre további enyhülést lehet elérni. A külkereskedelem problematikáját ugyanis, amely a folyó fizetési mérleggel kapcsolatos prágai gondok legfőbb oka volt, a tavaszi korrekciókkal – köztük a korona leértékelésével – enyhítették. Így a folyó áron koronában mért export júliusban az előző év azonos időszakához képest 17,9 százalékkal (az első hét hónapban 11,3 százalékkal) nőtt, míg az import csak 10,3, illetve 10,2 százalékkal emelkedett. Ennek ellenére az első félév GDP-adatai azt mutatják, hogy a mérleg-nehézségektől felelős tényezők hatását még nem győzték le. Így a magánfogyasztás – melyet a reálbérek növekedése táplál és amely jelentősen hozzájárul az import fellendüléséhez – az első félévben reálértéken 5,4 százalékkal

teljes idei évre 8,3 százalékos átlagos fogyasztói áremelkedést vár, 1998-ra pedig már 9,0 százalékot.) Tekintettel a fenti problémákra, a jegybank több ízben is a GDP 2–3 százalékát kitevő jövő évi költségvetési többlet előirányzására szólította fel a kormányt. Ezzel lehülne a belföldi kereslet, ami lehetővé tenné a pénzpolitika fellazítását. Jóllehet, a központi büdzsét 1998-ra csak kiegyenlítettnek tervezik, a jegybank szóvivője ezt is pozitív jelként üdvözölte. A napi „lövészárokharcok” és a törekeny parlamenti erőviszonyok miatt így is veszélybe kerülhetnek a tavasszal bejelentett szerkezeti reformok (egyebek mellett gyorsított privatizálás, valamint a befektetési alapok és tőkepiacok jobb szabályozása). Hosszú távon azonban csak ezek hozhatnak meg az új, tartós növekedés időszakát. ■

**A CSEH GAZDASÁG SZÁMOKBAN**

REÁL-VÁLTOZÁSOK

AZ ELŐZŐ ÉV AZONOS IDŐSZAKÁHOZ KÉPEST, SZÁZALÉK

	1994.	1995.	1996.	1997.
				I. félév
GDP	2,7	5,9	4,1	1,3
Ipari termelés	2,1	8,7	6,4	0,2
Inflációs ráta	10,0	9,1	8,8	7,9
Reálbérek	7,7	7,7	8,5	6,2
Munkanélküliség (százalék)	3,2	2,9	3,5	4,5
Kereskedelmi mérleg egyenlege (milliárd dollár)	-0,4	-3,8	-5,8	-2,5
Folyó fizetési mérleg egyenlege (milliárd dollár)	-0,1	-1,7	-4,5	-1,9
Bruttó külföldi adósság (milliárd dollár)	10,7	16,5	20,4	19,6
Hivatalos devizatartalékok (milliárd dollár)	6,2	14,0	12,4	10,7
Államháztartási egyenleg (milliárd cseh korona)	10,4	7,2	-1,6	-11,2

Forrás: Cseh Statisztikai Hivatal, Nemzeti Bank

# Szuperliga

**Az egész világon végigsöprő újabb összeolvadási és felvásárlási hullám (Figyelő, 1997/42. szám) nem hagyta érintetlenül a világ legnagyobb könyvvizsgálói és tanácsadói cégeiből álló Big Sixet sem (Figyelő, 1997/39., 41. és 43. szám). Egy hónapon belül a hat nagy vállalatbirodalomból négy jelentette be egyesülési szándékát. Ezzel megkezdődött az ezredforduló előtti évek egyik leglátványosabban fejlődő ágazatának újrendeződése.**

**M**indössze 10-15 éve annak, hogy fúziókból és bekebelezésekből a Big Six kialakult. S most elérte a fúziómánia ezeket az óriásokat is, amelyek az elmúlt években egyebek közt számos felvásárlási és összeolvadási tranzakciónak is a tanácsadói voltak.

A jövő év elejére tervezett két házasságot – nevezetesen a Price Waterhouse és a Coopers and Lybrand, valamint a KPMG és az Ernst and Young egybekelését – még jóvá kell hagyniuk a cégek tulajdonostársainak. Ezzel valószínűleg nem lesz gond: mint hírlík, a cégtársak zöme híve az összeolvadásnak. A frigyhez azonban szükség van az illetékes versenyhatóságok áldására is, s részükről az igen korántsem tekinthető egyértelműnek. (Egyes elemzők azonban ezzel kapcsolatban megjegyzik: a cégek nyilván nem jelentették volna be egyesülési szándékukat, ha előzetesen nem „tapogatták” volna ki a hatóságok várható álláspontját.)

A Big Six cégei az évtized elejétől számottevően diverzifikálták tevékenységüket, így ma már mindegyikük több lábon áll. Kezdetben a vívőágazat egyértelműen a könyvvizsgálat volt, ezzel párhuzamosan azonban hatalmas bevételt hozó üzletággá nőtte ki magát a vezetési tanácsadás, az információ-technológia, valamint a jogi- és adótanácsadás is. Az összeolvadni készülők – csakúgy mint az Arthur Andersen és a Deloitte and Touche – a világ száznál több országában vannak jelen egy vagy több irodával; munkatársaik száma megközelíti, illetve meghaladja a 100 ezret;

bevételeik növekedése pedig évente általában 10 százalék fölötte van.

Az egész világot behálózó szervezetek komplex módon szolgálják ki a nemzetközi és a nemzeti vállalatokat, amelyek számára a megbízhatóságot, a hitelességet és a garantált minőséget jelentik. A tervezett összeolvadást a négyek azzal magyarázzák, hogy így – a szinergia-hatás révén – jobban és teljesebben tudják majd kiszolgálni ügyfeleiket.

Noha a világon több tízezer könyvvizsgálattal és tanácsadással foglalkozó cég működik, az évi 50 milliárd dollárosra becsült piac nagyobbik részét a Big Six tudhatja a magáénak. A díjbevételi toplistát 1996-ban az Andersen Worldwide vezette (a cég az Arthur Andersenből és az Andersen Consultingból áll), míg az élbolyt a Price Waterhouse zárta (lásd grafikonunkat).

Különösen dinamikus a vezetési tanácsadási és informatikai üzletág, amelyben természetesen a nagyok mindegyike ott van a világ élmezőnyében. Itt a sort az Andersen Consulting vezet, amely e téren tavaly 5,3 milliárd dollár bevételt ért el (25,5 százalékkal többet, mint egy évvel korábban). Az Ernst and Young tanácsadási üzletága tavaly 2,01 milliárd dollárra (32 százalékos bővülés), a KPMG-é pedig 1,84 milliárdra (18,9 százalékos emelkedés) tett szert. A Coopersnél ugyanebből 1,42, míg a Price-nál 1,2 milliárd dollárhoz jutottak (16,5, illetve 24,5 százalékos növekedést produkálva).

A tervezett megafúziók a várakozások szerint számottevően átrajzolják majd az ágazat vezető cé-

geit. Jól jellemzi a koncentrációt, hogy a Financial Times tőzszeindexének 100 cégéből csak 12, az 50 legnagyobb amerikai székhelyű multi közül pedig 14 olyan akad, amelynél nem a fúziót tervező négy óriásvállalat valamelyike a könyvvizsgáló. A tervek szerint a szükséges jóváhagyások után az összeolvadás másfél-két esztendővel vesz majd igénybe. Vagyis ennyi ideig tart az eltérő vállalati kultúrák, módszertanok, szervezetek „összefűlése”, miközben az ügyfelek kiszolgálása „zavartalanul üzemel”.

A fúzió után a világ legnagyobb könyvvizsgáló és tanácsadási cége a KPMG és az Ernst and Young párosa lesz – a két cég idei egyesített árbevétele várhatóan meghaladja majd a 18,3 mil-

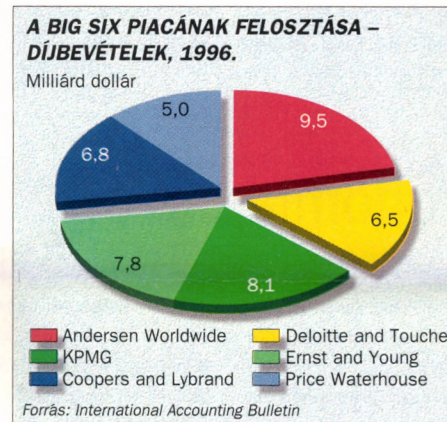
lárd dollárt. A KPMG-nek jelenleg 135, társának pedig 130 országban vannak ügyfelei; az egyesített cég több mint 160 ezer munkatársa 151 országban tevékenykedik majd.

A Price és a Coopers fúziója nyomán egy olyan vállalatbirodalom jön létre, amely évi több mint 13 milliárd dollár bevétellel, 8500 partnerral és 135 ezer alkalmazottal rendelkezik. A két vállalat kiválóan kiegészíti egymást, hiszen a Price egyik erőssége a média, a szórakoztatóipari és az információtechnológiai tanácsadás, míg a Coopers világszerte vezető pozíciókkal rendelkezik a távközlési és az emberi erőforrás tanácsadás területén. A Price vezérigazgatója, James J. Schiro (aki az összeolvadás után is vezérigazgató marad) úgy véli: a fúzió olyan támogatást jelent majd az ügyfelek számára, amelynek segítségével sikeresek lehetnek az egész világpiacra, beleértve Kínát, Indiát és Latin-Amerikát is.

A négy cégnél az előkészületek nagy ütemben folynak. A főbb kérdéseket előbb nemzetközi szinten rendezik, s ezután kerül majd sor az egyes nemzeti vállalatok összeolvadására. Megkülönböztetett figyelmet fordítanak a sok szempontból eltérő partneri rendszerek harmonizálására, a kockázatkezelésre, valamint az alkalmazott munkamódszerek és adatbázisok összehangolására.

Az egyelőre nem ismeretes, hogy az összeolvadók milyen nevet választanak majd. Minden érintett vállalat arról adott számot az elmúlt hetekben, hogy ügyfeleik többsége támogatja a fúziót. Az ügy kapcsán azonban bizonyos összeférhetlenségi kérdések is megoldásra várnak. Példának okáért: a KPMG a Pepsico, az Ernst and Young pedig a Coca-Cola könyvvizsgálója, márpedig a versenytársak nem szívesen dolgoztatnak ugyanazzal. Igaz, ma már léteznek olyan technikák és garanciák, amelyek biztosíthatják az információk titkosságát.

A jövő egyik nagy kérdése, hogy mi lesz a jelenlegi Big Six két „maradék” tagjával. A Financial Times kommentárja szerint nem lehetetlen, hogy ez a két óriáscég is összeolvad még az ezredforduló előtt, s ezzel a jelenlegi Big Sixből Big Three lesz. Egy ilyen forgatókönyv esetén nem kizárt, hogy a nagyok saját sikerüknek esnek áldozatul. A három tagú élboly esetében ugyanis már igen nagy az összeférhetlenség veszélye az ügyfelek számára, akik esetleg így kénytelenek lesznek üzleti titkaik védelmében a szuperligán kívüli könyvvizsgálót választani. A londoni lap szerint az sem lehetetlen, hogy az ágazatban – a középmezőnyhöz tartozó cégek összeolvadásával – új óriásvállalatok jönnék létre, megoldást kínálva az esetleges érdekütközési problémákra.



liárd dollárt. A KPMG-nek jelenleg 135, társának pedig 130 országban vannak ügyfelei; az egyesített cég több mint 160 ezer munkatársa 151 országban tevékenykedik majd.

A Price és a Coopers fúziója nyomán egy olyan vállalatbirodalom jön létre, amely évi több mint 13 milliárd dollár bevétellel, 8500 partnerral és 135 ezer alkalmazottal rendelkezik. A két vállalat kiválóan kiegészíti egymást, hiszen a Price egyik erőssége a média, a szórakoztatóipari és az információtechnológiai tanácsadás, míg a Coopers világszerte vezető pozíciókkal rendelkezik a távközlési és az emberi erőforrás tanácsadás területén. A Price vezérigazgatója, James J. Schiro (aki az összeolvadás után is vezérigazgató marad) úgy véli: a fúzió olyan támogatást jelent majd az ügyfelek számára, amelynek segítségével sikeresek lehetnek az

GONDA GYÖRGY

# Repülőrajt

Minden előzetes várakozást felülmúló eredménnyel zárult a kínai elnök amerikai látogatása. A két nagyhatalom között évtizednyi szünet után most került sor először érdemi találkozóra. Csiang Cö-min és Clinton elnök közös nukleáris kutatások megindításában állapodott meg. A kínai pártvezér ígéretet tett arra, hogy mindenfajta nukleáris és fegyverkezési együttműködést megszüntet Iránnal, egyúttal szerződést írt alá félszáz repülőgép vásárlásáról az amerikai kereskedelmi minisztériumban.

Nem érkezett üres kézzel Washingtonba a kínai elnök: Csiang Cö-min tarsolyában 4,2 milliárd dollár értékű biankó szerződés lapult. A tárgyalások jó hangulatát mindenekelőtt az az ajánlat alapozta meg, amely 50 Boeing megvásárlására vo-

natkozott. (Ezen üzlet nyélbe ütése becslések szerint 3 milliárd dollárnyi bevételt hoz a repülőgépgyártónak, amelynek az utóbbi időben az Airbus komoly konkurenciát támasztott a kínai piacon.) Csiang Cö-min 70 ezer tonna amerikai búza

importjáról is megállapodott amerikai partnereivel, de területekre kerültek közös olajlelőhelyek kiaknázásáról szóló tervek, valamint motorgyártási elképzelések is. Az elnök mellett sanghaji működési engedélyt is „kézbesített” a harmadik legnagyobb amerikai biztosítótársaságnak, az Aetna nevű cégnek.

Az atomenergetikai tárgyalások eredményeként – miután Csiang Cö-min biztosítékát adta, hogy a technológia nem kerül harmadik ország kezére – Clinton zöld utat adott az amerikai gyártmányú reaktorok kínai eladásának. A nagy erőműgyártó konszernnek – a Westinghouse, a General Electric, az ABB és mások – számíthatnak rá, hogy a 40-50 kínai atomerőmű felépítésére kiírandó szerződések közül jó néhányat elnyernek majd. Peking

AZ AMERIKAI-KÍNAI KERESKEDELEM MÉRLEGE



1000 megawattos, egyenként 1-1,25 milliárd dollárba kerülő létesítmények importját szorgalmazza, hangsúlyozván: az ügyletek megvalósulása révén 4 milliárd dollárral csökkenhet az Egyesült Államok Kínával szemben fennálló, 10 milliárd dolláros kereskedelmi deficitje. A dolog szépséghibája, hogy Washington szerint a hiány 40 milliárdra rúg...

## Világ-mikronómia

□ **Alitalia: partnerválasztás.** Politikai vita kerekedett Olaszországban az Alitalia nemzeti légitársaság partnerkereséséből. Az ellenzéki pártok azzal vádolják a kormányt, hogy nem tisztán üzleti megfontolás, hanem részben a francia baloldali kabinet iránti rokonszenve vezérli, amikor a holland KLM helyett az Air France-szal képzeli el az Alitalia frigyét. Claudio Burlando közlekedési miniszter a vádakra azzal válaszolt, hogy még semmi nincs eldöntve, sőt, a fenti két cég mellett a svájci Swissairrel is folynak tárgyalások. Amikor július végén, az állami támogatás brüsszeli engedélyezése után az Alitalia bejelentette, hogy még ez év végéig stratégiai szövetségest talál magának, a legnagyobb esélyt a KLM-nek jósolták. A fordulatot Romano Prodi olasz és Lionel Jospin francia kormányfő találkozója hozta – azóta a francia társaság tűnik biztos partnernek.

□ **Orosz telefoncég eurokötvény-kibocsátása.** A moszkvai városi telefonhálózat üzemeltetője 150 millió dolláros eurokötvénnyel debütál a nemzetközi pénzpiacon – jelentették be Londonban az MGTSZ nevű cég képviselői. A vállalkozás a világ ötödik legnagyobb városi távközlési rendszerét működteti, s a legnagyobb helyi telefonvállalatnak számít Oroszországban. A főváros egyetlen telefonszolgáltatója először jelenik meg kibocsátóként a nemzetközi piacon. Az akció előtt a vállalat BB mínusz szintű hosszú távú besorolást kapott az amerikai Standard and Poor's hitelminősítőtől. A befektetői alapok alatti osztályzat megfelel a minősítő által az orosz szu-

rén küladósságra korábban megadott hosszú távú besorolásnak. Az MGTSZ kibocsátásának fő szervezői a Credit Suisse First Boston és a Salomon Brothers.

□ **SPT Telecom: nyereségjavulás.** Az SPT Telecom AS cseh országos távközlési vállalat az első kilenc hónapban 3,9 milliárd korona tiszta hasznot ért el, a tavalyi hasonló időszak 3,8 milliárd koronája után (1 dollár 32,95 cseh korona). Az eredményt erősítette az EuroTel SRO mobiltelefonhálózat, amelyben az SPT Telecomnak 51 százaléka van. A cég bevétele 24 százalékkal – 23,3 milliárdról 28,9 milliárd koronára nőtt. Az összes bevételből 17,5 milliárd származott telefonhívásokból – ez a tétel a tavalyi első háromnegyed évben 13,9 milliárdra rúgott. (A tavalyi júniusban alakult, jelenleg 252 ezer előfizetővel működő EuroTelnél 1,5 milliárd korona bevétel értek el.) Az SPT Telecom működési költségei 22 százalékkal, 15,5 milliárd koronára nőttek.

□ **A British Telecom vesztesége.** A British Telecom (BT) PLC brit távközlési óriás 38 millió angol fontnyi adózás utáni veszteséget jelentett a második negyedévről, nagyrészt az 510 millió fontnyi különadótól. A munkáspárti kormány a privatizált közüzemekre különadót rótt ki, mert túl nagy tartotta a magánosítás óta szerzett hasznukat. Az előfizetők az állami felügyelet közbenjárására több mint 400 millió font árengedményt kaptak. A BT-nek a mobiltelefonok piacán sikerült 17 százalékkal emelnie bevételeit, amelyek így 270 millió fontra nőttek. A vonalak bérbe adásából befolyó pénz – főképp az ISDN vonalaknak köszönhetően – 5,6 százalékkal emelkedett, s elérte a 739 millió fontot. A földi telepítésű hazai hívások forgalma 1,7 százalékkal,

2,5 milliárd fontra nőtt, a nemzetközi beszélgetésekből szerzett bevétel azonban 14 százalékkal, 403 millió fontra csökkent.

□ **A Siemens eladja katonai részlegét.** A Siemens AG eladja katonai részlegét a Daimler-Benz Aerospace és a British Aerospace vállalatokból álló konzorciumnak – jelentették be az érdekeltek Münchenben és Londonban. A British Aerospace a nagy-britanniai Siemens Plessey Systems és az ausztráliai Siemens Plessey Electronics Systems cégekért 929 millió márkát fizet készpénzben. A tranzakciót még a felügyelőbizottságoknak és a versenyhatóságoknak is jóvá kell hagyniuk.

□ **Az Oneximbank Szidanko-ügylete.** Az orosz pénzügyi óriás, az Oneximbank közel jár ahhoz, hogy eladja egy kisebbségi részt az AO Szidanko olajvállalatból a British Petroleum (BP) PLC-nek – közölte a cég szóvivője. Az ügyletet még az idén nyélbe szeretnék ütni; hozzávetőlegesen 10 százalék tulajdoni hányad cserél majd gazdát. Az Oneximbank – amely a BP-t stratégiai partnernek tekinti – az ellenőrző részt megtartja magának, az ügyletből származó pénzt pedig zömmel egy Irkutszkhoz közeli gázlelőhely kitermelésének fejlesztésére fordítja.

□ **Renault-üzem Moszkvában.** A francia Renault 350 millió dollárt ruház be Moszkvában a Mégane Classic modell összeszerelésére létesülő üzembe, amely fele-fele arányban lesz orosz és francia tulajdonban. A kocsikat kezdetben francia, másfél-két év múlva viszont már orosz gyártmányú alkatrészekből szerelik majd össze. A vegyes vállalat kapacitását később a Moszkvics személyautók gyártására is szeretnék kihasználni.