

Két malomban örölnek Szegeden

(Folytatás az 1. oldalról.)
A miniszter azért is tett örömmel eleget a meghívásnak, mivel napjainkban nem sűrűn esik meg, hogy élelmiszer-ipari beruházást lehessen felavatni. Reményét fejezte ki, hogy az idén nem ez az utolsó. Személyes élményeiről szólva elmondta, számára a földművelő, a bűzátvető és arató, a molnár, a pék szentek, mert kenyeret adnak. Gyermekkorában ünnepnek érezte, ha apjával a malomba mentek. A politizálásra terelve a szót, a malom mindig is gyűjtőhelye volt az eszmecseréknek, beszélgetéseknek.
Magabiztosan hittelt mondta ki azt, amire nem csak az itt dolgozók kíváncsiak: lesz munkája a malomnak. A rosszindulatú és kősa hírek ellenére a parasztok igenis dolgoznak. Még exportra

is jut a gabonából valamennyi. A mezőgazdaság helyzete valóban nem olyan rózsás, mint szeretnénk, de nem is annyira rossz, mint amilyennek sokan lefestik. Az ágazat '92-ben is leteszi az ország asztalára, ami elvárható tőle. „Bízzunk már egymásban!” – e szavakkal fejezte be mondandóját.
Az Izabella-malom létesítésében kiemelkedő munkát végzők kitüntetések és jutalmakat vehettek át. Miniszteri elismerő oklevelet kapott Strifler György, silótelep vezető és Török Imre lakatos. Pekár Imre-émlékplakett elismerésben részesült Prohászka Ottó nyugalmazott vállalati igazgató. Többen pénztalomban részesültek.

T. Sz. I.

A senki szőleje

A szőlő- és bortermelés válsága nem rendeződhet egyik napról a másikra. Hiába nem kell a termés, az ültetvények megvannak, valamit kezdeni kellene velük. A nehéz anyagi helyzetbe került nagyüzemek zömének már nincs arra pénze, hogy a haszon reménye nélkül metszésre, permetezésre költöszön. Az öncsődöt jelentő Szegedi Állami Gazdaság is feladni kényszerült az ágazatot. Ásotthalmon 130, Pusztamérgesen 40 hektárnyi szőlőnek nincs ma gazdája.
Először zártkörű licit keretében, mérsékelt kikiáltási áron az összterület harmada került a korábban ott dolgozók kezébe. Ezt követően nyilvános hirdetést tettek közzé, melyre bárki jelentkezhetett volna. Ezen az árverésen egyetlen vevőjelölt sem jelentkezett. Az érdeklődést fékezhetette, hogy a gazdaság nem kapott engedélyt a föld eladására. Így csak az ültetvényt lehetett megvenni, az alatta levő földet csak bérelni.
A következő lépés az volt, hogy a maradékot 500 forintos hektáronkénti éves bérletre ajánlották. Erre már akadt jelentkező, de még így is a fele terület gazdátlan. Ásotthalmon a Vitifarm Kft. ily módon vállalta volna a művelést, de nincs pénzüki megelőlegezni a hektáronkénti 50-60 ezer forintot kitevő gépi és növényvédelmi munkákat.

Közeledik a tavasz, a metszés ideje, így érthető az újabb (szükség)megoldási kísérlet. Mindkét község polgármesteri hivatalának felajánlották, átadnák a szőlőt a helyi munkanélkülieknek. A döntés még nem született meg, de az előjelek szerint ez a változat sem kecséget túl sok sikerrel.

T. Sz. I.

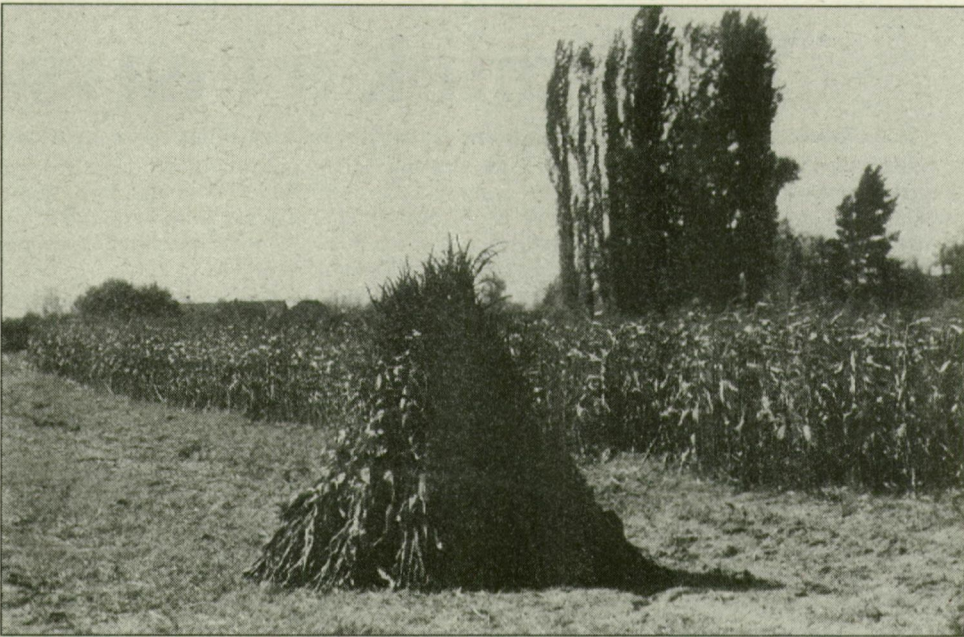
Meló-Diák-mérleg

A tervezett 1 milliós bevétel helyett 6,4 millió forint folyt be tavaly a szegedi Meló-Diák kasszájába. Ez a diákszövetkezeti csoport azért alakult meg a JATE-n 1991 elején, hogy a hallgatók szervezett formában, szerződéssel dolgozhassanak ösztöndíjuk kiegészítése végett. Munkájuk után évközi jövedelem-előleget, év végén részességet kapnak a tagok. Úgy tűnik, az ifjúság elégedett a vállalkozással, mert kezdeti taglétszámuk 21-ről egy év alatt 300-ra emelkedett, de a nyári időszakra 600 „dolgozóra” számítanak. Az 1992-es évre 7 millió forint bevételt terveznek. A közgáz példája után pedig már 13 városban működik Meló-Diák.

K. G.

Szakzszerűbb megfogalmazásban a franchise *szerződéses kapcsolat a rendszert létrehozó, márkagazda átdó és az egyes üzletek tulajdonosai, az átvevők között*. Az ily módon együttműködő vállalkozók jogilag és pénzügyileg teljesen függetlenek egymástól, kapcsolatuk az erőforrások egyesítésén alapul. Ez a vállalkozási forma a függetlenség és a függőség között van, valamivel közelebb a függőséghez. Ennek mértéke természetesen attól is függ, milyen típusú rendszerről van szó. Az úgynevezett *termékfranchise* ugyanis csak az átdott márkára vonatkozólag támaszt követelményeket a forgalmazóval szemben, míg az *üzleti franchise* az értékesítés mikéntjét is szigorúan előírja.

A franchise története természetesen Amerikában kezdődik a század elején, tömegesen viszont a második világháború után terjedt el, már Európában is. Az Egyesült Államokban ma 535 ezer üzlet működik ilyen



Rendszerváltás a hibridkukorica-termesztésben

Az 1976-os év gyökeres változást hozott Magyarország kukorica-vetésterületének fajtaszervezetében – kezdi tájékoztatóját dr. Samir Rady, a mezőgazdasági tudományok kandidátusa, a kairói egyetem címzetes tanára, a Kiskun Gabonakutatói, Termeltetési Vállalat főigazgatója. A gyökeres változás annak következtében állt elő, hogy a Pioneer vetőmagtermeltető amerikai vállalat megkötötte az akkori mezőgazdasági kormányzattal a Pioneer-hibridekre vonatkozó protekciós honosítási szerződést. Attól az időponttól kezdve rohamosan degradálódott a hazai hibridkukorica nemesítés színvonal, olyannyira, hogy kutatóintézetek állami költségvetése szinte kizárólag csak a honosítás szolgáltatában állt, a külföldi hibrideket honosító intézetekben és vállalatokban. Ez elősegítette a hazai hibridkukorica nemesítés mélypontra jutását.

E helyzetet felmérve és felismerve a kutatóvállalat sokszintű szervezetben, számos megyére kiterjedően, az átdó lehetőség megragadásával s az általuk indított új tudományos koncepció nyugvó hazai nemesítési program felhasználásával és fejlesztésével mindent megtett, hogy a nagy külföldi hibridkukorica áradatot leállítsa, illetve a lendületét csökkentse. Az egyeduralkodó honosító cégekkel szemben a Kiskun Gabonakutatói Vállalat célkitűzései közül legfontosabb a magyar éghajlathoz alkalmazkodó hibridek előállítása, a magyar hibridkukorica nemesítés genetikai bázisának növelése, az új fajták termőképességének fokozása, kiváló beltenyészett törzsek előállítása révén. Olyan hibridkukorica fajták előállítása, amelyek kiváló alkalmazkodóképességgel rendelkeznek, és az egész ország területén sikeresen termeszthetők.

Célunk továbbá, hogy hibridjeink nagy termőképességűek, kiváló szárszilárdságúak, szárazságtűrőek, a gyengébb talajtípusokon is biztos termésadók legyenek. A Kiskun kukoricák termelésben való részarányának növelésével azt is el kívánjuk érni, hogy a külföldről honosított fajták részaránya csökkenjen, ezáltal deviza, illetve licencdíj-megtakarítást érjünk el. A kukorica gazdaságosságát befolyásoló költségtényezők csökkenjenek azáltal, hogy kiváló minőségű vetőmagot az eddigieknél 30-40 százalékkal olcsóbban biztosítsuk a termelőknek. Arra törekszünk, hogy hibridjeink közkinccsételével vetőmagexportunkat fokozzuk és ezen keresztül vállalatunk és nemzetgazdaságunk részére nagyobb nyereséget és devizabevételt biztosítsunk.

A célkitűzéseket három szakaszban valósíthatjuk meg: az elsőben (1965-1970-ig) a tudományos módszer megalapozását és kidolgozását, a másodikban (1971-1980-ig) a gyökérre szelektált genetikai bázis létrehozását, a harmadikban (1981-től a mai napig) a gyakorlati megvalósítást, a Kiskun hibridek részarányának növelését.

Munkánk eredményeképpen 1991-ben 10 Kiskun hibrid vetőmagjával kerekken 300-350 ezer hektáron termeltek árukukoricát – mely az össz kukorica-vetésterület 20-25 százalékát teszi ki. Hibridjeink száma 1992-ben 4 újabbal bővíthet az állami minősítés során. A siló és a szemre nemesített hibridek plusz termésének többletértéke együttesen mintegy 900 millió forint többletbevételt jelentett a mezőgazdaságnak.

A rendszerváltás következtében változás történt nem csak a mezőgazdasági termelők tulajdonviszonyaiban, hanem a növényfajtákhoz való tulajdonosi viszonyokban is. Ennek következtében ma már a fajtatulajdonos az, aki meghatározza, hogy fajtáját kik és hol, s milyen célra szaporíthatják. Ez az új fajtatulajdonosi viszony azt jelenti, hogy a magyar hibridek a viszonylag alacsony licenc díj miatt olcsóbban forgalmazhatók és hogy a magyar hibridek vetőmagja mind belföldi, mind export célra korlátlanul felhasználhatók, mivel magyar eredetűek, magyar érdekeltségűek, de bármely igényes piacon megállják a próbát. Ugyanez nem mondható el a Pioneer hibridekről, melyekért tonnánként mintegy 170 US dollár licence díjat kérnek, felhasználásukat pedig mind belföldön, mind pedig külföldön behatárolják, korlátozzák.

A fentieket összefoglalva magállapíthatjuk, hogy a Kiskun Gabonakutató Vállalat új nemesítési koncepciójával előállított kiváló hibridjei az eddigi eredmények tükrében a magyar kukorica-termesztés fajtaszervezetében valóban gyökeres változást idézett elő. Lehetséges, hogy újra a saját „tollunkkal”, illetve kukoricánkkal büszkélkedhetünk, ha 1992-ben 4 újabb hibridünk az országos fajtakisérletekben megbízhatóan felülmúlja a külföldi standardokat. Tehát a magyar hibridkukorica nemesítés zászlaját a Kiskun Gabonakutatói Termeltetési Vállalat újabb sikerekre viszi az egész ország területén a magyar gazdaközösség örömére.

(X)

Franchise,

avagy a McDonald's-féle halraj

Példaként a franchise-ra általában a McDonald's éttermeket szokták emlegetni. A francia eredetű szó ugyanis olyan kereskedelmi, vendéglátóipari vagy szolgáltató üzletláncokat jelent, ahol minden egységben ugyanazzal az arculattal és szolgáltatással találkozik a fogyasztó. Politikai gazdaságtanból tanultuk; a nagy hal megeszi a kis halat. Szakértők szerint a piaci versenyben a franchise olyan sok kis halból álló rajnak tekinthető, amely képes megenni még a legnagyobb halakat is. Feltehetően éppen ennek köszönhető nagy népszerűsége Nyugaton, és gyors megjelenése Magyarországon.

formában, 8 millió alkalmazottal. Európában Franciaország és Anglia a listavezető, de dinamikusan fejlődnek a franchise-rendszerek Németországban és Hollandiában is. Ez a vállalkozási forma mindenütt gyorsabban fejlődik, mint a gazdaság egésze, vagyis a GDP-ből

évről évre nagyobb mértékben részesednek a franchise-hálózatok.
S hogy minek tulajdonítható ez a népszerűség? A piaci verseny élesedésével azok a vállalkozási formák terjedtek el, amelyek kicsik és rugalmasak, mégis biztonságosak. A franchise

pedig az átadónak, az átvevőnek és a fogyasztónak egyaránt előnyös. Az átdó tökekockázata jóval kisebb ebben a rendszerben, ugyanakkor erőforrásokat nyer, mert az átvevő saját szellemi és anyagi tőkéjét, munkacerejét fekteti be. Az átvevő a franchise-díj fejében kipróbált és bejáratott arculatot, know-how-t, minőségi árukészletet kap, és élvezni annak előnyét, hogy egy nagy forgalmú és tőkeerős rendszer tagja. A fogyasztó pedig stabil árukészletet és szolgáltatási színvonalat talál a hálózat bármelyik egységében.

A franchise éppen emiatt tart hat számot nagy népszerűsége Magyarországon is; egy kialakulófélben levő piacgazdaságban, ahol sok a kezdő, tapasztalatlan és tőkeszegény vállalkozó. Szakértők szerint ezek az üzletláncok a nagy állami vállalatok privatizációjának egyik lehetséges módját jelenthetik.

KECZER GABRIELLA

Valutaárfolyamok

Pénznem	vételi árfolyam, 1 egységre	eladási árfolyam, 1 egységre
Angol font	137,20	140,00
Ausztrál dollár	60,28	61,52
Belga frank (100)	233,55	238,21
Dán korona	12,37	12,63
Finn márka	17,57	17,97
Francia frank	14,16	14,44
Görög drachma (100)	41,40	42,24
Holland forint	42,70	43,56
Ír font	127,76	130,36
Japán yen (100)	59,64	60,84
Kanadai dollár	66,39	67,79
Kuvaiti dinár	267,85	273,35
Német márka	48,08	49,04
Norvég korona	12,24	12,48
Olasz líra (1000)	63,92	65,20
Osztárá schilling (100)	683,61	697,21
Portugál escudo (100)	55,77	56,87
Spanyol peseta (100)	75,97	77,49
Svájci frank	53,07	54,15
Svéd korona	13,25	13,51
USA-dollár	79,29	80,85
ECU (Közös Piac)	98,24	100,20