



„Szeged ismét kelet kapuja lehet!”

Részletek Kádár Béla megnyitójából



Különös évben kezdődik az új szegedi formai és tartalmi kísérlet. Hosszú évek után ez az első év a magyar külgazdasági kapcsolatok történetében, amikor bimbóznak, megjelennek, több évi zsugorodás után a kivitel bővülésének első jelei, amelyek kedvezően befolyásolhatják az előttünk álló időszak gazdaságfejlődését. Mi ad jogot és alapot ahhoz, hogy bízunk abban, hogy az elmúlt évek viszontagságai után megjelenő első kis virág, az exportnövekedés, amelyet gondozunk, ápolunk kell, szárba szökhet? Természetesen a gazdaságdiplomácia, gazdaságpolitika, gazdaságszervezés megteszi, ami tőle telhető. De a magyar gazdaság kifejlődéséhez, az exportoffenzíva fenntartásához szükséges az is, hogy ne csak Nyugat-Magyarország, ne csak a Budapest-Sopron tengely, hanem az ország belső, keleti részei – amelyek a múltban átlagon felüli mértékben kötődtek az úgynevezett KGST munkamegosztáshoz –, ezek is bekapcsolódhassanak a nemzetközi gazdaság vérkeringésébe. És ennek a bekapcsolódásnak Délkelet-Magyarország, Csongrád megye és Szeged nemzetközi együttműködési rendszerbe való juttatásának igen fontos és sikeres eszköze lehet az első Szegedi Nemzetközi Vásár, amely egyszerűen nemcsak új ismereteket hoz létre, új kapcsolatokat teremt, hanem új üzleti lehetőségeket, konkrét adásvételi üzleteket is. Szüksége

van erre Délkelet-Magyarországnak, a megyének és a városnak. Hiszen nem áruok el titkot, amikor felhívom a figyelmüket arra, hogy Csongrád megye bekapcsolódása a magyar külgazdasági kapcsolatokba az átlagnál jóval szerényebb volt eddig, és ez a bekapcsolódás is az országos átlagnál nagyobb mértékben keleti irányba bontakozott ki, ahol az elmúlt években bizony nem kedvezően fújtak a külgazdaság szelei. Alacsonyabb Csongrád megye aránya a magyarországi külföldi tőkebefektetésekben, ez is az országos átlag felére tehető körülbelül. Ezen kell változtatni annak érdekében, hogy gyorsíthatassuk a megye felzárkózását, gazdasági fejlődését, egyszersmind az ország bekapcsolódását a nagyvilágba. Természetesen a megyének, városnak, s a térség gazdasági szereplőinek gyorsított ütemben kell alkalmazkodni új, fő partnereinkhez, Nyugat-Európához, az európai együttműködési rendszerhez. Tömegszerű-

ségében ma már ezekben a napokban és hetekben ez a magyar külgazdaság súlypontja. De rendkívül öröndetes fejlemény, hogy Szeged, amely történelme során mindig a magyar gazdaság déli, délkeleti és keleti kapuja volt, a nemzetközi vásár segítségével visszaszerezheti, megerősítheti ezt a szerepét. Az elmúlt időszakban, ha szabad azt mondanom, hónapokban, sikerült javítani a Romániával folytatott gazdasági együttműködés feltételeit. Valami már megindult a magyar-román gazdasági együttműködésben. Előttünk áll a lehetősége annak, hogy Délkelet-Magyarország, a Maros völgye, Bánát, Bácska, egy határon túl nyúló új, dinamikus központjává válhat a vélhetőleg megújuló térségnek, Szeged, Arad, Temesvár, Szabadka gazdasága kötődik egymáshoz.

Hadd mondjam el önöknek, hogy a magyar gazdaság megkezdte már ennek a térségi munkamegosztásnak a föl-fedezését. 380 magyar vegyes vállalat működik már Romániában, és több mint 100 a Vajdaságban. Ezen az úton kell tovább járnunk, amelyen most nemcsak a térség vállalatai, a magyar és román cégek (sajnos a vajdasági vállalatokra a közbejött események miatt nem számíthatunk), hanem a külföldi vállalatok, az európai cégek, köztük a nagyvilág számos vezető cégének érdeklődését is sikerült feltennie a városnak.

Partiscum?

Az ideai vásárban, éppen úgy mint a legutóbbiban, ismét felverte sátrát a Partiscum Kft., az a cég, amely már három éve szervezi, menedzseli a szegedi rádió délutáni kereskedelmi adásait. *Onczay Zsolt* ügyvezető igazgatót, röviden a kezdetekről kérdeztem.

– Indulásnál azt tűztük ki célul, hogy tevékenységünkkel segítsük a kereskedelmet, az új, induló vállalkozásokat. Törzspartnereink között természetesen egészen nagy vállalatok, bankok is megtalálhatók, ezek évről évre megújítják kelet-szerződéseiket, visszatérnek egy-egy jól sikerült szponzor-műsor után.

– *Milyen eredménnyel gazdálkodnak?*

– Az elmúlt két esztendőben már nyereségesek voltunk, de ehhez mással is kellett foglalkoznunk, nem csak a délutáni kereskedelmi adásokkal. Korán indultunk manöken tanfolyamainkkal, ezek mára felsőfokú végzettséget biztosítanak. Sokat kellett befektetni, mire idáig eljutottunk. Ősszel, sokak ellenkezésére ismét megrendezzük a lakodalmas zenekarok versenyét, s elégedettek leszünk a tavalyi közönségszámmal is.

– *A vásáron mivel szerepelnek?*

– Hűsz jelenetből álló divatbemutatót tartunk a szabad területen, ezeken tizenhárom cég – jobbára régi rádiós partnereink – termékeit viselik a modellek. A legfontosabb persze az, hogy a vásár ideje alatt, napi három órában négy megyében szól a Partiscum Kft. által menedzselte műsor, a Kossuth és természetesen a Rádió Szeged hullámhosszán.

Fel is út, le is út

Csökkennek a kamatok. Érdekes, hogy ennek hallatára az állampolgár pontosan úgy kezdi el szidni a bankokat, mint nem is olyan régen, amikor a 37 százalékos inflációt érezte, s a gazdagodó, csillogó pénzüzeteket okolta az áremelkedésért, életszínvonal csökkenéséért. Természetesen elsősorban betétesekre gondolok, akik a változó kamatozás fogalmát akkor sem igen értették, amikor ez a változás egyértelműen a hozam növekedését jelentette. Mostanában az értékpapírok megjegyzés rovatában szereplő változó kamat kitétel egyre inkább csökkenést – mint lehetőséget – takar. Az egyik változatot úgy hívják, hogy *degresszív sávós kamatozás*. A régi befektetési ajánlatok táblázataiban edződött szemünk először könnybe lábad, majd sajtóhibára gyanakszunk, pedig szó sincs ilyesmiről. Minél hosszabb ideig tartjuk a bankban a pénzünket, annál kisebb kamatot kínálnak érte. A második hónapban például évi bruttó harminc, az ötödikben 26, a tizedikben 22 százalékkal ketyeg a betét. Az elmúlt néhány tíz évben ilyen ajánlattal nem találkozhatott a takarékos magyar állampolgár. Persze még ma sem túl gyakran, hiszen ezzel egyidőben a „régivágású” konstrukciók is megtalálhatók. Ez egyébként ismerősebb is, itt például a második hónapban kamatozik 22 és a tizedikben harminc százalékkal a betét. Vagyis pont fordítva. Elképzelem magamban azt a nem túl magas, nem feltétlenül pénzügyi végzettségű befektetőt, akinek egyszerre kerül a kezébe a két ajánlat. Nem csodálnám, ha úgy *összességében kérdőjelezné meg a bankok szellemi állapotát*, talán a kánikulára is gyanakodna s közben meg-meg törőlné izzadó homlokát.

Mindkét változat magyarázható. Az utóbbi – ennek is van szép neve, úgy mint: *progresszív sávós kamatozás* – talán logikusabbnak tűnik, hiszen tovább van bent a pénz, erre a forrásra hosszabb távon lehet hitelt kihelyezni, a bank nagyobb és nagyobb kamattal ösztönzi a betétet. Ez így *logikailag hibátlan* is növekvő – s talán a viszonylag egyenletes – inflációnál, de mi a teendő ha a tendencia *csökkenőbe csap át*? Már pedig Magyarországon valami ilyesmi történik, s mérhet jól vagy rosszul a statisztika, mindenesetre ugyanazzal a számítási módszerrel hozta ki azt az eredményt, mely szerint az elmúlt tizenkét hónapban már csak húszegynéhány százalékos volt az infláció, miközben egy évvel ezelőtt valahol negyven százalékkal kellett szégyenkezünk. Bár a kamat és az infláció nincs összekötve, némi kapcsolat azért megfigyelhető közöttük.

Európai randevú az Égei-tengernél Magyar üzleti remények

(Tudósítónk Budapestről jelenti.) Az Égei tenger partján, Thessalonikiben hetedik alkalommal került sor a kis és középvállalkozók, valamint érdekvédelmi szervezeteik találkozására, melyen – ezúttal első alkalommal – hazánk is képviseltette magát harminc vállalkozóval és négy kamarával. Az Europartenariat '92 tapasztalatairól *Bene Miklós*, a Magyar Vállalkozói Kamara főtitkára tájékoztatta munkatársunkat.

A kis és közepeméretű vállalkozások (melyek 150-nél ke-

vesebb alkalmazottal dolgoznak) évente kétszer randevúznak az Európai Közösség szervezésében. Az összejövetelek célja a tapasztalatszerzésen túl, ezeknek a nehezebb körülmények között működő gazdálkodó egységeknek a bekapcsolása a nemzetközi integrációba.

Hónapokkal korábban elkészül a fogadó ország résztvevő cégeinek számítógépes katalógusa, s ezt elküldik az EGK állandó és társult tagországaiba. Ott érdekvédelmi szervezetek révén állnak össze a nemzeti delegációk. Kiküldik a részt-

vevők listáját, és a rendezők számítógépei összeállítják az üzleti találkozókat, profil, érdeklődési terület, feltüntetett különleges igények szerint.

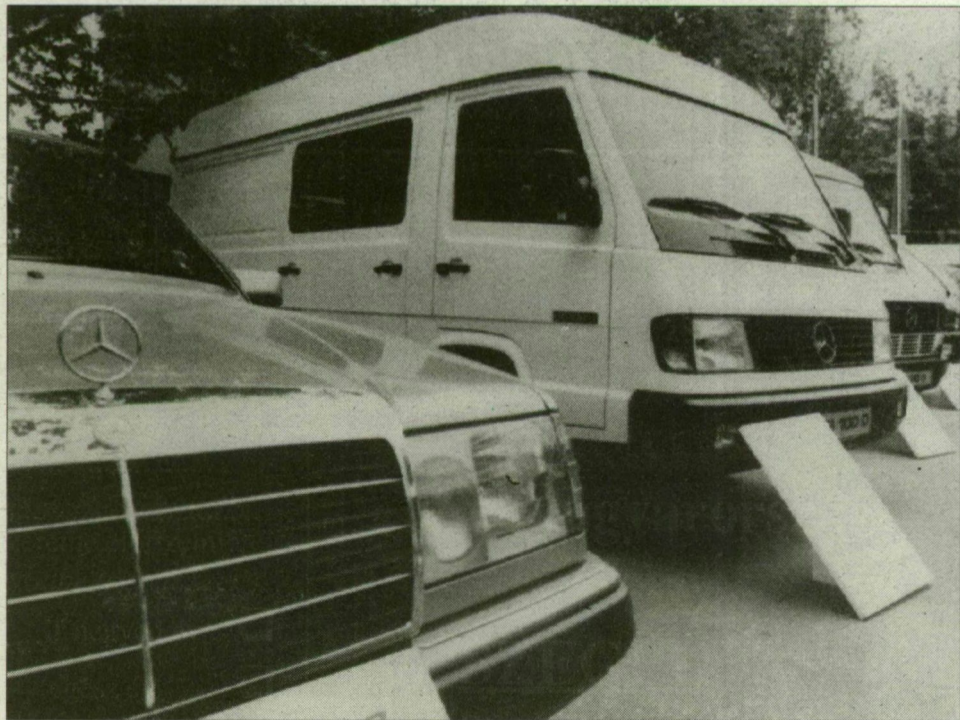
„Vajás kenyér” tőről szó sincs, hiszen a három nap során, Thessalonikiben az 1200 görög és az Európa más tájairól összesereglett több mint 1000 vállalkozó ötezer találkozózt bonyolított le. Bene főtitkár úr szerint ez a forma lényegesen hatékonyabb az áruminta vásároknál. Ami a magyarokat illeti: három üzletet már a helyszínen meg-

kötöttek, további húszra pedig biztatóak a kilátások. Négy hónap elteltével szondázzák a résztvevőket, akkor értékelhető majd igazán a találkozó eredménye.

A következő találkozóra idén decemberben, Bariban kerül sor. Gert Heikens, az Európai Közösség államtitkári rangú vezetője kilátásba helyezte, hogy 1994-ben Magyarország adhatna otthont a jelentős üzleti összejövetelnek.

GAZSÓ

KOVÁCS ANDRÁS



FOTÓ: NAGY LÁSZLÓ

MERCEDES. Azt mondják, hogy ez a márka azon kevesek közül való, amelyik már egészen kis részletében is árukodik az egészről. És nem is feltétlenül a csillagról van szó. Kevés autó – talán még a Volvó – tudott ellenállni az áramvonal csábításának, s maradt formájában elegánsan konzervatív. Semmi csepp alak, mindössze néhány diszkrét lekerekítés.

RENAULT. Természetesen az új 19-es a sláger, de nem felejtették el még a Cliót sem. Tulajdonképpen a réginek számító 5-ös is szépen fogy, koránt sincsenek dugig a raktárak, sőt, különlegesebb kívánság esetén a várakozás sem elképzelhetetlen. A Dorozsmai úti közponban a szerelők sem unatkoznak, a török utazók áradata némi plussz munkát jelenet.