

## Élmény a vezetés – egy más dimenzióban

## Kicsi a bors, de... BMW Z13



Fotó: BMW AG Presse

Még mindig BMW. Kör alakú fényszórók, vesét formázó hűtőrács

Az először Genfben megjelenő Z13-as tanulmány egy háromüléses limuzin közép-motorral és a BMW-re jellemző hátsókerék-meghajtással. Vezetőülését az együléses (monoposto) versenyautókhoz hasonlóan középen helyezték el, az utasok félig a vezető mellett, félig mögötte ülnek teljes értékű üléseiken.

A Z13 különleges kompakt méreteivel is kitűnik, hossza

3440, szélessége 1640, magassága 1320 mm; összehasonlításképpen a BMW 316i méretei 4433, 1698, 1393 mm. Mégis, szokatlan arányainak köszönhetően más, ugyanekora autókkal összehasonlítva, nagyon felnőttek hat. CW-értéke ebben a kategóriában figyelemreméltó: 0,34. Külsejét egyenlő mértékben jellemzi a komolyság és bizonyos egyéniesség, amint az minden

BMW-modell sajátja. Feltűnő optikai jellemzője a BMW-típusos kör alakú fényszórók és a vesét formázó hűtőrács mellett a rövid, meredek orr, a hátsó rész markáns tömbje és a karosszéria következetesen rövid túllógása az első kerekek előtt és a hátsók mögött. Ez azt jelenti, hogy a mozgékonyág érdekében az autó tengely- és nyomtávja a lehető legnagyobb. A 16 colos kerekek helyzete és

nagysága a sportos eleganciát hangsúlyozza: egyidejűleg fordulékonyságra utal, a fordulókör átmérője 10 m alatt van.

A Z13-at egy hátsó tengely előtt keresztben elhelyezett, 1100 köbcentiméteres, soros, négyhengeres, vízhűtéses motor hajtja, amely a nagy lökettérfogatú motorkerékpárok barátai között a legnagyobb népszerűségnek örvend. A BMW K 1100 RS és LT négyselepes hajtóművéről van szó, természetesen Motronic vezérléssel és szabályozott, háromutas katalizátorral felszerelve. A motor jeleggörbéjét az autó igényeihez igazították, a Z13-ban a legnagyobb teljesítménye 60 kW/86 LE. Így az autó tíz másodperccel rövidebb idő alatt gyorsul álló helyzetből 100-ra. Végsebessége kb. 180 km/óra. Ez majdnem pontosan megegyezik a 60-as évek legendás 2002ti-jének adataival! A fogyasztása viszont öt-hat liter között lesz, szuperbenzinből.

Az ilyen meggyőző meneteljesítményekhez és a kis fogyasztáshoz a furfangos kialakítású motor-váltó együttes is hozzájárul. Ehhez a Z13-ba beépített CVT-váltó (CVT = Continous Variable Transmission – fokozatmentesen változó áttétel) ideális áttétel-vezérlése elsőrendű feltételeket kínál.

## Centek és pfennigek

Megyénk az elmúlt esztendőben az újonnan alakult külföldi érdekeltségű gazdasági társaságok rangsorában a hetedik helyen állunk, a bejegyzett törzstőke azonban mindössze 309 millió forint. Ez azt jelenti, hogy csak a minimális összeggel alapítottak céget térségünkben, ami nem kifejezetten komoly befektetéseket jelez. Látni kell azt is, hogy ennek a pénznek csak kétharmada szerepel devizában. S amivel igazán nem büszkélkedhetünk: a megyébe a tavaly Magyarországra behozott külföldi tőkének csak 4 ezreléke jutott, s ezzel csak tizenhatalomodik vagyunk a húszas listán. Az egy lakosra jutó devizában jegyzett törzstőke tekintetében sem áll jobban Csongrád megye.

E nem túl előkelő helyezést okait vizsgálva elsősorban térségünk földrajzi fekvését kell

említenünk. A főként Nyugatról beáramló dollárok és márkák többnyire a Balaton feletti „háromszög”-ben találunk gazdára, hozzánk már alig jutnak el. Mondhatnánk úgy is, hogy Csongrádig érve centekre és pfennigekre „fogynak”. Ugyanígy nem kedvező a befektetők számára, hogy megyénkben hiányzik az a magas szervezetszűrésű ipar (gépgyártás, műszeripar), amelynek hagyományaira oly szívesen építenek az üzletemberek. Elriasztja őket déli szomszédunk bizonytalan belpolitikai helyzete is. Az ott folyó háború Európából nézvést hozzánk túl közelinek látszik. Márpedig a tőke csak a nyugodt helyeket

szereti, a bizonytalanokról elmenekül.

Sóvány vigasz, hogy a háború miatt több „jugoszláv” üzletember megyénkbe tette át székhelyét, s nálunk alapított céget. Ők ugyanis zömmel a kereskedelembe fektetnek pénzt, amely bármikor mobilizálható, s amellyel könnyen továbbutazhatnak, egyik napról a másikra. Komoly termelő beruházásra érthetően ők sem gondolnak.

A déli konfliktus, sajnos, az olaszokat is másfelé irányította. Két éve még bizhattunk Itália pénzében (több kecsgető tárgyalás folyt), azóta azonban reménybeli partnereink nagyobb része nemigen vállalja a háborús területen

történi átutazást és áruszállítást. Inkább Baranya felé kerülnek, s ott meg is maradnak. Hozzánk lírából is kevés jut. Számottevő külföldi tőke tehát alig van a megyében. Néhány kivétel: Szentesen a Hungaropanol, Hódmezővásárhelyen az Alföldi Porcelángyár, a Metripond és a Primex. Szegeden inkább kis értékkel részes külföldi társaságok vannak, bár a Molnár Sándor nevével fémjelzett „birodalomban” megjelentek a FÁK-tagságok pénzemberei is.

Bizakodásra, Csongrád megye eléggé leszakadt helyzetének megváltoztatására csak az adhat okot, hogy térségünk a kereskedelem „ugródeszkája” lehet Jugoszlávia, Románia, sőt a FÁK felé. De ez egyelőre csak a jövő.

Vass István Péter

## Létminimum

Régtől fogva jól tudom, épeszű közgazdász már soha nem lesz belőlem, ennél fogva nem bonyolítottam bele létünket érintő számításokba. Ha őszinte akarnék lenni, ezt az utóbbit inkább létünket fenyegető számításoknak mondanám, de nem akarok belebonyolódni. Magas ez nekem, mint ökörnek a vasárnap.

A napokban azonban beleszóppentem egy cikk kelles közepébe. Azt írja az újság, nyolcszáz forinttal emelkedett a létminimum összege. Ha az életszínvonal emelkedik – Istenem, de rég volt! –, az jó dolog, ha a létminimum, az nagyon rossz. Diákkorunkban ugyan hitetlenkedtünk, amikor a kapitalista világ létminimuma alatt élőiről tanultunk, mert szent meggyőződéssel hittük, ha valaki alá megy, az olyan, mintha a tenger vize alá menne: elpusztul. A létminimum az volt akkor még, legalább a mi eszünk szerint, ami szükséges, de nem elégséges a tartós életben maradáshoz.

Eleven cáfolat: hányan élnek ma a létminimum alatt?

Azt is írja az újság, az átlagos magyar családban, ahol két felnőttre két gyerek „esik”, statisztikai számítások szerint a létminimum februárban 42 ezer 900 forint volt. Száz forint híján 43 ezer! Nettóban, természetesen, de ezt nem az újság írja, hanem én teszem hozzá. Mert létminimum szerintem csak nettóban értendő, mindenféle túpír nélkül. És ekkor állt meg bennem az ütő. Ha időközben gyermekeink nem önállósodtak volna, akkor mi éppen hogy megálltunk volna a létminimumon. Amikor se könyv, se más nincsen, csak a pusztá megélhetés.

Magamat hozom példának, mert éppen a napokban hallottam, mennyi a Szegeden élők átlagfizetése. Sírmasan alacsony.

Azt is írja az újságunk, egy hónap alatt, januártól februárig emelkedett nyolcszáz forinttal a létminimum összege. Bár harsogják az infláció csökkenését, ha egyetlen hónap alatt ennyit emelkedik valami, akkor legalább csöndben illik maradnunk. Vágtat a versenylő, pedig lovása rég leesett már.

Azt már az adózás bevezetése pillanatától sírom, ennek az országnak a sirbaeresztő kötele az irtozatos vívmányként beharangozott, világszínvonalú adórendszer lesz. Ráadásul úgy akartuk elkerülni a világbotrányt, hogy megtettük pénzügyminiszternek az adózás új rendszerét még a régi átkosban kifundáló atyafit, pedig értelmes népek azonnal átlátták, a kormány sirbaeresztő kötele is lehet. Senki nem hitte el annak idején a hivatalosok közül, hogy csökkenteni az emberek munkabéi teljesítményét, ha a telhetetlen papzsákból kapzsi kéz nyúl ki, és beszedi a maga adóját, de azt már tapasztalta mindenki, a munkanélküliek száma együtt emelkedik a létminimummal, hogy stílusosan mondjam. Kiszabadult a szellem a palackból.

Azt is olvasom az újságban, talán a szerencsejátékokat szervező részvénytársaságnak nem lesznek fizetési gondjai. Talán? Annak a cégnek, amelyik alig csinál mást, mint beszedi a szerencsekergetők pénzt?

Azt viszont nem olvastam, csak hallottam, a vágtató infláció megteremtette ugyan fémpénzben is a kétszázforintost, de a kereskedelem nem akarja befogadni. És miért nem? Azért, mert a pénztárgépeknél nincsen elég rekesze a fióknak! Annyira meglökött tehát az infláció, már a boltok se tudják hová tenni.

Süket embernek halovány reménység.

Horváth Dezső

## Illatos út a részvénytársaságig

Ez a város legillatosabb irodája. Aki itt dolgozik, annak nem sok gondja lehet a kozmetikumokra – gondolná az ember, de hatalmasat téved. Cselovszki Jánosnének, a Florin Rt. vezérigazgatójának nemcsak az irodáját lengik körül légies illatok, hanem minden gondolata ott jár, ami más hölgyeknek csak szórakozás. Nem véletlen, hiszen a nagy múltú cég ebből él.

– Melyik a kedvenc illata?  
– Természetesen a Florin kozmetikumokra esküszöm.  
– Ezt a vezérigazgató mondja, vagy a hölgy?  
– Mindkettő. Ha más parfümöt, vagy krémet használok, azt csak azért teszem, hogy legyen összehasonlítási alapom.  
– Van kedvenc illata?  
– Talán szakmai ártalom, de nincs. A friss-kesernyős illatokat kedvelem, de nem ragaszkodom évekig egy termékhez.  
– Több mint húsz éve kezdett a cég elődjénél, az Universalnál...

– ...azután 79-ben főmérnök lettem. Ennyi esztendő alatt persze a cég is sokat változott. Kisszövetkezetből szövetkezet lettünk, majd tavaly részvénytársasággá alakultunk.

– Úgy tudom, vegyész. A vezérigazgatói székben a szakmát hasznosttja inkább, vagy az üzleti érzékét?

– Nem volt idegen a menedzselés tőlem, hiszen főmérnökként elég hosszú időt töltöttem a vezérkarban. Hetvenkilencben, amikor átvettem a szövetkezetet, mégis minden másként alakult. Megnőtt a felelősségem. Így azután ma már elsősorban üzletasszonynak érzem magam, s csak másodsorban vegyésznek.

– Hogyan alakult a Florin termékek piaca?

– Úgy gondolom, minden hasonló hazai cég látványos piacvesztéssel küszködik az utolsó két-három évben. Mi a középosztály vékonyabb pénzű vásárlóinak gyártunk kozmetikumokat, háztartási vegyiáru, gyógyászati termékeket. De az életszínvonal éppen itt zuhant a leglátványosabban. Nem is csoda, ha három év alatt húsz-huszonöt százalékkal szűkültek a piacaink. És akkor még nem is beszélünk a hatalmas reklámkampánnyal betörő külföldi termékekről.



Fotó: Schmidt Andrea

Cselovszki Jánosné: Erősebb piacvédelemre lenne szükség!

– Azért csak beszéljünk. A Florin mintha kicsit visszahúzódt volna a reklámtól.

– Ezt azért nem mondanám, de gondolja el, hogy tavaly többbe kerültek a hiteleink kamatai, mint az egész évi nyereségünk. Márpedig egy intenzív reklámkampánnyal hatalmas összeg elmenne.

– A hazai vásárló viszont azt veszi a polcra, amit a tévében lát!

– Így igaz. Nyugat-Európában már fordulni látszik a kocka. A vásárlók úgy érzik, hogy a termék árában velük fizettetik meg a hatalmas reklámköltséget is. Szóval, nekünk is gyorsan meg kell találnunk a helyes arányt.

– Mit fogad el mostanában a piac?

– Természetesen a jó minőséget. Akad egy réteg ide-haza is, amelyik már meg is tudja ezt fizetni. Ezért dolgozunk most egy exkluzívabb gyógykozmetikai családon.

– A fejlesztés ebben a szakmában alapvető kérdés!

– Igen, mert divat jellegű iparágról van szó. A fertőtlenítő szereink kivételével folyamatosan cserélnünk kell a termékeinket. De ma még Magyarországon ezt finanszírozási gondok nehezítik. Nem igazán működik még az a szisztéma, ami nyugaton már jól bevált: egy induló, jó reklámmal, viszonylag magasabb bevezető árszintet lehetne elérni.

– Mit tervez az idén a részvénytársaság?

– Először is több új terméket. Igyekezünk a piacainkat is bővíteni, a régiék mellé új, külföldi partnereket keresni. Többek között ezért is léptünk be tavaly a Dunawell Kft.-be, amelyen keresztül az itt, licence alapján gyártott Wella

kozmetikumokat értékesítjük. A fejlesztésekben a természetes összetételű kozmetikumok felé fordultunk. Az év közepéig – környezetvédelmi okokból – kiváltjuk a freont, s más hajtógázzal hozzuk forgalomba a termékeinket. Annak idején Magyarországon mi próbálkoztunk először a pumpás dezodorokkal, de ezt a környezetkímélő megoldást nem fogadta el a hazai piac. Egyelőre az Rt. zárt alapítású, a szövetkezeti üzletrészek alakultak át részvénné. Az az igazság, hogy nehéz olyan külső befektetőt találni, aki piacot is tudna hozni. Ezért azután egyelőre magunkban maradunk.

– Mi okozza most a legtöbb gondot?

– A banki kamatokkal nehéz birkózni. De a hazai fogyasztók szemléletváltozására is szükség lenne. Csak azért mert valami külföldi, még nem biztos, hogy jobb is. Ráadásul egyre több olyan termék kerül be az országba, amelyiket senki sem vizsgál be. A feketekereskedelemmel pedig nem versenyezhet egyetlen adófizető cég sem. Szóval, a mainál sokkal erősebb hazai piacvédelemre lenne szükség.

Rafai Gábor