

● Egy tanulmányút tanulságai

Az angol jog asztalánál

Ez év tavaszán a Brit-Magyar Jogász Szövetség és az English-Speaking Union pályázatát elnyerve dr. Szigeti Zsolt londoni szakmai tanulmányúton vett részt. Ez számos tanulságot tartalmaz számára, hiszen ügyvédi tevékenysége mellett választottbíró is, valamint külső óradóként oktat az egyetemen.

– Annak ellenére, hogy az Egyesült Királyság földrajzilag közelebb van mint Amerika, korántsem olyan szorosak a kapcsolatok. A Norton Rose és a Lowell White Durrant nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező, több száz fős cégeknél eltöltött hetek alatt kinti kollégáimnak feltettem a kérdést, hogy számukra miért fontosabb Pakisztán, Vietnám, Oroszország és Csehország a befektetési konzulting és jogi szolgáltatások tekintetében? A válasz teljesen kézenfekvő volt, hiszen a társasági adótörvény úgy rendelkezik, hogy egy gazdasági társaság éves árbevételének csak egy százalékát számolhatja el olyan költségként, amely külföldi tanácsadási és egyéb, például jogi szolgáltatáson alapul.

● **Mi ebből a tanulság?**

– Ha figyelembe vesszük, hogy mind az Európai Unió, mind pedig Magyarország vállalkozási szerkezete meg-egyezik abban, hogy a kis- és középvállalkozások teszik ki a gazdasági élet szereplőinek 85 százalékát, továbbá, hogy egy átlag magyar vállalkozás éves árbevétele 5-6 millió forint, akkor könnyen kiszámítható, hogy évente csak 50–60 ezer forintot számolhatnak el költségként a külföldi tanácsadói szolgáltatás díjából. Ez a megszortás súlyosan érinti a külkereskedelemmel kapcsolatos külföldi jogi és marketing, valamint menedzsment szolgáltatásokat és akadályozza az igencsak költséges, de az európai jogharmonizáció egyik követelményének számító minőségbiztosítási rendszerek elterjedését is.

● **Mint választottbíró, milyen tapasztalatokkal lett gazdagabb?**

– Tanulmányoztam az 1970-es években Egyesült Államokból elinduló ADR (Alternative Dispute Resolution) „Választható vita elintézési módok” rendszerét, ennek angliai szakirodalmát és gyakorlati tapasztalatait. Ez a szisztéma nagymértékben elősegíti a fejlett piácgazdaságokban a különböző jogviták elintézésének a gyors, és szakszerű módját. Az elnevezés magában fog-

● Ha állatorvos kínálja a vécéartályt...

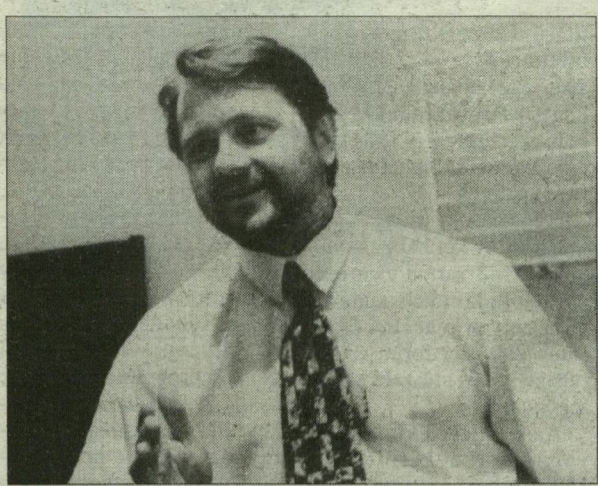
Vírusvakcina és radiátor

Önök szerint mivel foglalkozhat egy 38 éves fiatal ember, ha mondjuk megszületett a vajdasági Martonoson, majd Szarajevóban és Belgrádban elvégezte az állatorvostudományi egyetemet, dolgozott Csóka község séréstelepén, egy szabadkai gyógyszer- és takarmánygyárban, foglalkozott vírusvakcinákkal és kereskedelemmel? Elárulom: vécéartályokat forgalmaz. Mégpedig oly sikerrel, hogy Magyarország negyedik legnagyobb szállítója ebben az üzletágban.

S hogy kié ez a nem mindennapi vállalkozói történet? Nos, az urat Bíró Attilának hívják, s immáron már magyar állampolgár. Egyike azon férfiaknak, akik nem akartak részt venni a délszláv ördöklésben, és 1991-ben áttelepültek az anyaországba, hogy aztán itt próbálják ki, mennyire szegődik melléjük Fortuna szerencseasszony.

● **Sok minden megérteünk ma magyar világunkban, de csak megkérdelem – egy állatorvos hogyan kerül kapcsolatba a vécéartályokkal?**

– Amikor Magyarországra érkeztem, előbb néhány hónapos pihenés és ismerkedés következett. Aztán megpróbáltam a gyógyszerkereskedelemmel, Pharmaco nevet viselő vállalkozásom tulajdonképpen ma is él. Igyekeztem élni jugoszláv kapcsolataimmal, de az em-



Bíró Attila szerint a mai bérterhek mellett szinte képtelenség tisztességesen megfizetni az alkalmazottakat. (Fotó: Somogyi Károlyné)

bargó ezt megszakította. Kísérleteztem hát büfé nyitásával, beszálltam az italnagykereskedésbe, volt élelmiszer boltom, de ahogy mondanak szokták, ezek felejtethető próbálkozások maradtak. A nagy váltás 1993-ban következett meg, amikor Antal István kollégámmal megalapítottuk a Bíró és Antal Kft-t, s Gorenje vécéartályok forgalmazásába kezdtünk. Két évig semmi mással nem is foglalkoztunk, mert az az alapelvünk, hogy erőnket nem szabad szétforgácsolni. Úgy érzem meg is lett az eredménye a kemény munkának, mert valóban az ország negyedik legnagyobb forgalmazója váltunk ki magunkat, az egész országban kiépítettük viszonteladói hálózatunkat.

● **De úgy tudom, most már mással is foglalkozik az öt alkalmazottal dolgozó kis cégük.**

– Valóban ráálltunk a törlőközöszerítés radiátorok eladására is. S ezzel egyidőben kifejtettünk egy olyan típust ebből, amelyik nagyszerűen alkalmazható a panel fürdőszobákban. Ez kiváltja a kád alatti csőrengést, víztakarékos, és átmeneti időszakokban, amikor a távfűtés nem üzemel, megoldja a fürdőszoba melegítését. Természetesen vállaljuk ennek beszerelését is, s terveink szerint e cikkből szintén elismert országos forgalmazókká válunk.

● **Egy Jugoszláviából érkezett vállalkozótól szinte kötelező megkérdezni: vajon mikor indul már be végre a várova várt nagy üzlet a két ország között?**

– Megítélésem szerint a magyarországi üzletemberek túloptimistán becsülték fel a jugoszláv lehetőségeket. Sajnos a mai helyzet azt mutatja, hogy számtalan fékező

Százéves a Tungstram. A szénszálas izzólámpák is gyártó bécsi Eggerék 1896-ban alakultak Budapesten részvénytársasággá. A jubileumi eseményekhez kapcsolódóan a cég június 18-20 között vándorkiállításal jelentkezik Szegeden a megyeházán. Szeptember 9-én pedig Bay Zoltán-szoboravatás lesz a megyeszékhelyen. A világhírű professzor ugyanis sokáig volt a Tungstram kutatólaboratóriumának vezetője, később a vállalat műszaki ügyekért felelős vezérigazgatója, s a második világháború előtt részt vett a modern fényforrások fejlesztésében. A Tungstram száz évéről dr. Wohl Péterrel, a GE Lighting Tungstram Rt. vezérigazgató-helyettesével beszélgettünk.

– Mindig a legnagyobb ipari újság volt a Tungstram Újpesten, kis túlzással, a cég épített várost a faluból. Familiáris alapon épülő gyár voltunk, dinasztiaiak dolgoztak itt együtt. Sok szociális létesítmény is kötődik a gyárhoz, különösen igaz ez '45 utánra. Saját strand, sportlétesítmények, igaz, az utóbbiak egy részétől azóta meg kellett válni. Kodály Zoltán énekhar, képzőművész, szóval mindig is haladó szellemiségű vállalat volt a Tungstram. És persze haladó volt a világítástechnika gyártásában is, a gyorsan fejlődő ipar azonban nagyon tokeigényes. A stratégiát mindig az határozta meg, hogy ne maradjanak le a vi-

● A termelés kilenczede export Százéves Tungstram

lág vezető gyártóitól, mint például a holland Philipstól. A Tungstram tehát barátokozni kezdett a GE-vel, az amerikai cég hamarosan részvényese is lett a magyar vállalatnak. Így könnyebben ment a lépéstartás az európai nagyokkal, sőt: a Tungstram a húszas-harmincas években kiépítette Nyugat-európai érdekeltség-hálózatát is. Kisebbségi részvényes volt a cég az európai világtechnológiában?

– A hollandok, a németek, és a magyar Tungstram – valamennyien egyharmados részesedéssel. Tulajdonképpen kartel volt. Egyéb-ként lepaktáltak az amerikaiak is és megegyeztek velük, hogy nem bántják az európai piacot.

● **A második világháború után hogyan állt fel a Tungstram?**

– Nehezen. A vesztes országban keresztül visszavonuló orosz csapatok leszerelték a gyárat, a kapacitás nyolcvan százaléka elveszett. Rádásul ők később nem is használták, nem tudták otthon összerakni a gépsorokat. Nekünk újra kellett kezdeni. Még szerencse, hogy a vákumtechnikai ipar bölcsőjének a cégünket jelölte ki a KGST, így újra helyzetbe került a Tungstram. A név azonban mindvégig nagyon jól csengett a vevők körében, a hatvanas években pél-

tényező akadályozza a kereskedelem kiszélesítését. Például ott délen még mindig nem működik normálisan a bankrendszer, a bevitt árukat túl nagy vámokkal terhelik, egyes áruk importját kvóták akadályozzák, ugyanakkor az ott termelt cikkeket még mindig túl drágán kínálják. Teszik ezt azért, mert az embargó alatt, a kényszer szülte belföldi monopólium helyzet miatt nagyon elszabadultak az árak, s most nem igazán akarnak igazodni a világpiachoz. Am sokat segíthetne a magyar boltok, ha tudatosítanák a jugóból érkező vásárlókkal, hogy az áfát visszaigényelhetik az országot elhagyván. Ezért ajánlom, hogy minden kereskedő rendelkezzen az ehhez szükséges nyomtatványokkal.

● **Úgy látom, hogy teljesen berendezkedett új életében. A régi szakmáját nem is strja vissza?**

– Miért tenném, hiszen itt és így sokkal jobban élek. Úgy érzem, hogy az olyan kisvállalkozások, mint a miénk is, megtalálhatják helyüket a magyar piacon a nagy világcégek mellett is, mert jobban ismerjük a helyi viszonyokat, s könnyebben alkalmazkodunk a megrendelők igényeihez. Az viszont nagyon megkeseríti a magyar vállalkozók életét, hogy szinte képtelenség jól megfizetni az alkalmazottakat, hiszen annyi teher rakódik ma békerekre. A magyar gazdaság felfuttatásához ezen bizony változtatni kéne.

Bátyi Zoltán



Online tőzsde

● **Munkatársunktól**

Már a budapesti tőzsdei információkhoz is hozzá lehet jutni az Interneten keresztül. A Fornax Rt. homepage-en (www.fornax.hu) minden fontos tájékoztatást megtalálunk a Budapesti Értéktőzsdéről és Árutőzsdéről, értékpapírokról és brókercégekről. Vendégek is vannak a lapon, hiszen a Napi Gazdaság és a Népszava online kiadása is a Fornax segítségével készül. Az itt található információk díjtalanok, kivétel az előfizetőknek nyújtott online Fornax Monitor szolgáltatást.

Újdonság, hogy 1996 május 20-tól hetente ingyenes hírlevelet bocsátanak ki az Interneten. A hírlevél a magyarországi tőzsdék adott heti adatainak táblázatos formában való összefoglalását tartalmazza, a BUX, a DWIX és a CESI index értékeit, a tőzsdei forgalom és kapitalizáció adatait valamint statisztikai összefoglalókat. A kiadványt a későbbiekben egyéb gazdasági és értékpapírpiacon információikkal is bővíteni kívánják. A hírlevél hétfőnként áll az olvasók rendelkezésére magyar és angol nyelven, megrendelhető a fornews@fornax.hu címen.

A nyitólapon látszik, hogy rövidesen bővülnek a szolgáltatások, a valuta-devizá és a bank feliratok ígérik az újabb fontos gazdasági információkat.

lárt fektettek be csak nálunk –, technológiájuk és hátterük.

● **A közvélemény a 18 ezer foglalkoztatottból 9 ezeret elbocsátó GE-t nagyon nehezen akarta elfogadni.**

– Hát igen, ez volt a mi feketelevesünk, de ma már senki sem vitatja, hogy meg kellett lépni. Később mások is kerültek hasonló helyzetbe, sok helyen megfélezték a létszámot, de azokra akkor már kevesebben figyeltek oda. Ma azonban a vállalat talpon van, évről évre két-számjegyű a termelékenységnövekedés, úgy, hogy a termelésnek csak tíz százaléka marad Magyarországon. A '93-as létszámmélypont után egyébként újra emelkedik a foglalkoztatottak száma. Sok gyár termelését hozták a Tungstramba, köztük például Angliában vagy Ausztriában bezárt üzemét. Kompakt lámpát a GE például csak Nagykanizsán gyárt, sehol másutt a világon. A fényforrásgyártásban nagyon felgyorsult a koncentráció, Európában három, a világon öt-hat nagy gyártó van összesen.

● **Magyarországon milyen szerepet játszik a Tungstram?**

– Tavaly az első félévben mi voltunk a legnagyobb ipari exportálók, de év végre is a dobogón maradtunk. Miután termelésünk több mint kilenczede export, abban vagyunk érdekelték, hogy Európában jól menjenek a dolgok. Ezzel együtt Magyarországon nagyon erős a piaci részesedésünk. Mindenütt ott vagyunk.

Kovács András

● **Nőtt a kivitel**

Milliárdos hiány

● **Budapest (MTI)**

Az év első négy hónapjában a magyar kivitel értéke 3,9 milliárd dollár volt, 7,8 százalékkal több, mint 1995. azonos időszakában. A behozatal értéke ugyanakkor 2,3 százalékkal maradt el a tavalyi első négy hónap teljesítményétől, elérve a 4,9 milliárd dollárt. A külkereskedelmi áruforgalom egyen-

lege 1 milliárd dollár hiányt mutat, ami 0,4 milliárd dollárral kevesebb, mint egy évvel korábban. A fizetést maguk után nem vonó tételek figyelembevételével a fizetési mérleg hiánya április végén 0,7 milliárd dollár volt – mondta Berényi Lajos, az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium helyettes államtitkára.

K. A.