



Horvát számok

● Zágráb (MTI)

Idén júliusban 6,4 százalékkal nőtt Horvátország ipari teljesítménye tavaly júliushoz képest, az év első hét hónapjában pedig 1,4 százalékkal haladta meg a múlt év azonos időszakának mutatóit. Az export 1996 első hét hónapjában milliárd dollár értékű árut szállított külföldre, 5,2 százalékkal kevesebbet, mint 1995 azonos időszakában. Az import szintén csökkent: a 4,28 milliárd dolláros behozatal 4,8 százalékkal maradt el 1995 első hét hónapjának mutatójától. A munkanélküliségi ráta júliusban 1,8 százalékkal volt magasabb az előző hónapéhoz képest. Tavaly júliushoz képest a növekedés 8,7 százalékos.

Cseh Mirage-ok

● Párizs (MTI)

A francia Dassault Aviation ajánlata szerint Csehország ipari együttműködés és beruházások révén nagyrészt visszanyerheti a Mirage 2000-5-ös harci repülőgépek árát, ha a cseh kormány ezzel a Dassault-típussal korszerűsítendő légierejét. A Dassault a mirage-ok megvételeért cserébe új munkahelyekkel, technológiai fejlesztéssel, a cseh cégek versenyképességének erősítésével és exportjuk bővítésével kecsegteti Prágát. Az együttműködésbe a Dassault bevonná partnereit, a Matra D'États, a Thomson CSF-et és a Snecma céget is. Hasológ ajánlattal állt elő a múlt héten az amerikai McDonnell-Douglas cég, amely FA-18-asokat akar eladni Prágának.

Lengyel telefon

● Szoul (MTI)

A dél-koreai Daewoo csoport megállapodást írt alá a dél-koreai országok telefontársasággal, a Dacommal arról, hogy vegyesvállalati formában bekapcsolódni a lengyel telefon- és távközlési üzletágba. A Daewoo az új céget Lengyelország legnagyobb információ és távközlési vállalatává akarja fejleszteni, s 2000-re az éves forgalmat 60 millió dollárra akarja felhívni. A Daewoo közölte, hogy a kelet-európai előretörés jegyében a vegyes vállalat Magyarországon és Kelet-Európa más államaiban is egyezkedhet fog nyitni, vagy megpróbál helyi távközlési cégeket felvásárolni.

Dohányfüst

● Róma (MTI)

Az olasz kormány rendeletet hozott az Állami Monopóliumok Vállalatának átalakításáról, s ezzel megszüntette a dohány százalékos állami monopóliumának felszámolását. A Monopoli di Stato nevű vállalatot, melynek irányítása eddig a pénzügyminisztériumhoz tartozott, egy éven belül önálló állami vállalatává alakították át. Az átalakítás első lépéseként felbontják a dohány és a lottó eddigi házásságát. A lottó egyelőre állami monopólium marad, de a dohányipart privatizálni akarják.

EGY SZÁZALÉK

● Négyzetméterben mérhető siker

Klíma, Hódmas módra

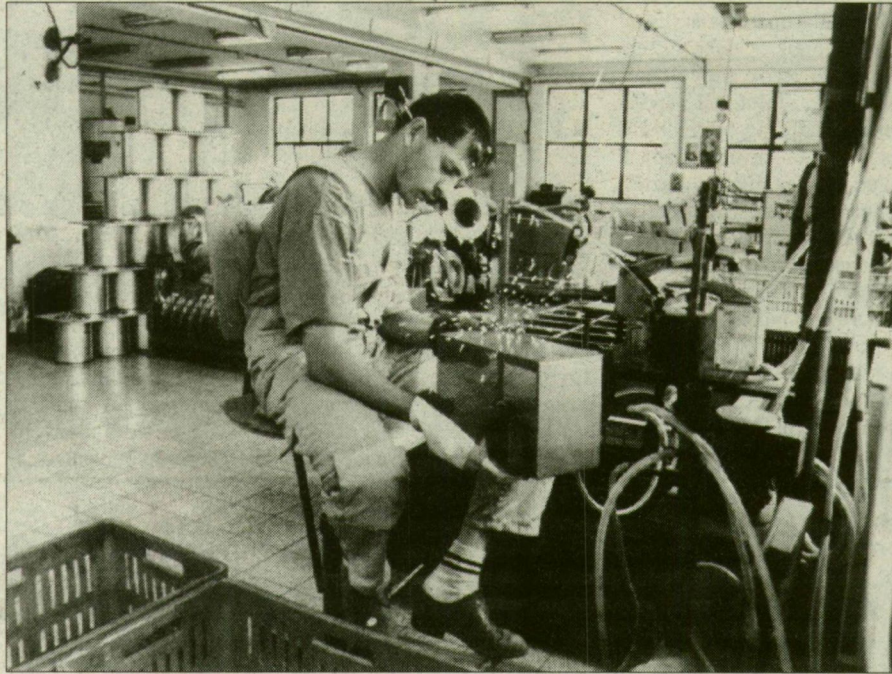
Az olyan sikertörténetek hallatán, melyek szereplői a semmiből varázsoztak jólműködő vállalkozást, a tudósító legszívesebben azt kérdezi elsőként, miben látják az eredményesség titkát maguk a szereplők. A tudás vagy a szerencse játszik nagyobb szerepet abban, hogy míg az emberek egy része állását veszítve végleg a partvonalon kívülre kerül, addig mások helyzetükből tökéletessé válnak - valami újba fognak és azt sikerre is viszik.

A Hódmas, egy vásárhegyi, jelenleg ötven embert foglalkoztató és évente 100 millió forint értékű termelő lemezgyártó cég története úgy kezdődött, hogy alapítóját, Pekárik János elbocsátották a Hódgépéptől. Ráadásul a mezőgazdasági gépgyártás, amibe először kezdett, azonnal 3 millió forintos veszteséget hozott, mivel a földosztás a vállalkozó várakozásaival ellentétben - elmaradt.

Jól kell megválasztani, mibe fogjon az ember, azután azt a lehető legjobban kell csinálni - foglalja össze saját sikerének titkát a cégvezető. - Ehhez hozzáértés és szerencse is kell, és még valami: jó szímat. Minden információban meg kell érezni a lehetőségét. Pekárik János gépgyártástechnológusként dolgozott a Hódgépéptől, majd amikor megváltak tőle, létrehozott egy kisszövetkezetet, melyet hamarosan káféfévé alakítottak. A Hódmas egy harminc négyzetméteres garázsban indult két alkalmazottal. Először mezőgazdasági gépeket és alkatrészeket gyártottak, de hamar kiderült, ezeknek a termékeknek nincs piacuk.

- Rosszul mértük fel a helyzetet, gyors földosztásra számítottunk. Ám ez elmaradt, és a legyártott készlet nyolcvan százaléka a nyakunkon maradt. Tulajdonképpen csődöt kellett volna jelentenünk, ami a cég felszámolásához vezetett volna. Ehelyett törvényen kívül kiegészítettük a hitelezőinkkel, és két év alatt kamatostul visszafizettük a 4 millió forintos tartozást.

A kezdeti kudarcból okulva a gépgyártás más ágára tértek át: régi gépekkel, ma-



Évente 25 ezer légtéchnikai alkatrészt visznek Svédországba

nufakturális módszerekkel kezdték a lemezgyártást. A partner egy svéd cég, a Klimathbyran, Skandinávia egyik vezető légtéchnikai fejlesztő-tervező-kivitelező cége. A Hódmas jelenleg évente 25 ezer légtéchnikai alkatrészt és 20 ezer pár hangtompító csatlakozót szállít számukra Svédországba 100 millió forint értékben. Ez legyártott termékeknek hozzávetőleg 60 százaléka - mellette német és osztrák partnereknek szállítanak. Az egyre bővülő kapcsolatok miatt először egy kisebb, majd az év elején egy 4 ezer négyzetméteres telephelyre költöztek. A régi gépeket újakra cserélték, az alkalmazottak száma kettőtől ötvenre emelkedett.

Hittelt soha nem vettünk fel, mert - sajnos - igaz az az állítás, mely szerint a bankoktól csak az kap hitelt,

aki bizonyítani tudja, hogy olyan anyagi helyzetben van, hogy nincs a hitelre szüksége. Inkább lízingeltünk, pályáztunk.

A munkaügyi központtól háromszor kaptak munkahelyteremtő beruházási támogatást, pályáztak és nyertek az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottságnál, és támogatást kaptak a kereskedelmi kamarától. Emellett 15 millió forintos kedvezményes kamatozású hitelt nyújtott a cégnek a Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Társaság, sőt, 5 millió forintot be is fektettek a cégbe, mely üzletet 5 év múlva kell a Hódmasnak visszavásárolnia.

- Ez a támogatás teszi lehetővé, hogy az új telephely minden négyzetméterén megindítsuk a gyártást, hogy új üzleti kapcsolatokat létesítsünk és évi 200 millió forint-



Pekárik János: - Egy új kapcsolatra fél évig csak áldozni kell. (Fotó: Tésik Attila)

Keczer Gabriella

● Chicago (MTI)

Az Egyesült Államok arra próbálja rávenni a Világbankot, hogy a kölcsönökért folyamodó fejlődő országoktól követeljen igazolást: nem nézik el a megvesztegetést és a korrupciót a kereskedelemben - jelentette a Reuter.

Mickey Kantor amerikai kereskedelmi miniszter azt mondta, hogy James Wolfensohn, a Világbank elnöke nagyon rokonszenvez az öt-

● Korrupciómentes kereskedelmet Világbanki óhaj

lettel. A Reuter megjegyezte, hogy a Világbank évente több tízmilliárd dollárt hitelez fejlődő országoknak, így igencsak hatással lehet kereskedelempolitikájukra. Azok az országok, amelyek úgy érzik, hogy a Világbank túlzottan beavatkozik ügyeikbe, természetesen nem fognak rajongani az igazolást.

Kantor feltárta, hogy az Egyesült Államok kormánya a májusig tartó 12 hónap alatt mintegy száz olyan megvesztegetéssről szerzett tudomást, amelyek miatt amerikai cégek 45 milliárd dollár összértékű megrendelést veszítettek a konkurenciájára.

Hozzátette, hogy az amerikai cégeknek elvileg tilos

megvesztegetniük külföldi szerződés elnyeréséért helyi tisztviselőket, ám a világ 14 országában a vállalatok még le is írhatják költségeiket adójukból olyan kiadásokból, amelyek az amerikai norma szerint megvesztegetésnek számítanak.

A csúszópénzek gátolják a szabadkereskedelmet és a versenyt, ezek révén kerülhetnek igencsak silány, versenyképtelen termékek a piacokra, kiszorítva a jó minőségűeket - mondta Kantor.

● Hétmillió darabra szól a megrendelés

Jön az új adókértvény

● Budapest (MTI)

Az MPC Card Systems Kft. nyerte az adókértvény elkészítésére kiírt pályázatot - tájékoztatta az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal illetékes az MTI-t. Az APEH-nél jelenleg folyik a szerződés előkészítése, amelynek alapján a kft. legyártja a több mint 7 millió darab adókértvényt.

Az adóhatóságnak csak a harmadik menetben sikerült kiválasztania a gyártó céget. Az első két pályázat során - amelyet a közbeszerzési törvényben foglalt gyorsított tárgyalási eljárással bonyolítottak - kemény műanyagkértvény elkészítését kellett vállalniuk a pályázóknak. Az első két forduló azonban eredménytelenül végződött. Ezért a harmadik fordulóban már tekintettel a rendelkezésre álló rövid időre, csak vékony műanyagkértvény elkészítése volt a feladat, és erre a négy meghívott közül három jelentkezett. A három pályázó közül azonban csak egyetlen egy olyan volt, amely a megadott határidőre és minőségben tudta vállalni a vékony műanyagkértvény elkészítését. A szerződés pontos értéke nem nyilvános, annyit azonban az APEH illetékes elmondott, hogy az adókértvény elkészítése mintegy 350-400 millió forintba kerül majd, és ehhez július még további több mint 100 millió forint postaköltség.

Az adókértvényt ugyanis szeptember végéig kell eljuttatnia az APEH-nek azokhoz

az állampolgárokhoz, akik már szerepelnek nyilvántartásaikban. Ez mintegy 7 millió állampolgárt jelent. Ezen túl további 200-500 ezer főre becsülik az APEH-nél azoknak a számát, akik valamilyen okból nem szerepelnek a listákon, és így a megadott határidőre nem is kaphatják meg az adókértvényüket. Ezek az adózó állampolgárok októbertől igényelhetik majd az APEH-től adókértvényt. Erre az APEH megyei kirendeltségein kívül további 63 helyen lesz mód. Az első adókértvény mindenkié nem ingyenes, és ugyancsak térítésmentes lesz az új adókértvény kiadása azoknak, akiknek személyi adatai változnak. Azok, akik kértvényüket elveszítik, - illetve az valamilyen okból megsérülne -, már csak illeték fejében juthatnak új adókértvényhez. Ennek jelenlegi összege 800 forint. Az adókértvény az adóazonosító jelen kívül tartalmazza majd az állampolgárok nevét, édesanyjuk leánykori nevét, valamint születésük helyét és idejét. Az adózó címe nem szerepel a kértvényen. Az adókértvény a személyi igazolvánnyal együtt lesz használható, és először az 1997. évi jövedelmekkel kapcsolatban kell majd alkalmazni őket, illetve a rajtuk szereplő adószámot. Ezért a munkáltatóknak célszerű már idén begyűjteniük az ezekben szereplő adatokat az általuk foglalkoztatottaktól. Az 1996-tal kapcsolatos jövedelmeket még a személyi szám alapján kell az adóhatósággal elszámolni.

● Bramac Kft.

Örségváltás

● DM/DV-információ

Új ügyvezető elnöke van az osztrák érdekkeltségű veszprémi központú Bramac Kft.-nek. A közismert tetőcserépgyár új vezetője Walter Schneeweiss a veszprémi Petőfi Színházban mutatkozott be a cég partnereinek. Elmondta többek között, hogy öt évig Csehországban dolgozott, ott indította be a Bramac gyárt. A csehországi cserépgyár gyakorlatilag hasonló nagyságrendben termel, mint a magyarországi. Évvégéig még mindkét céget irányítja, január 1-től pedig már csak a magyarországi munkára koncentrálni.

Walter Schneeweiss vilámbinterjújában kijelentette, hogy a vezetőváltás nem változtat a Bramac magyarországi stratégiáján. A kelet-európai országokban már több társaságunk működik, így Csehországban, Szlovákiában, Szlovéniában, Horvát-

országban, Romániában is. Mindenütt hasonló stratégiával dolgoznak, a céljuk, hogy jó minőséggel, kiszolgálással legyenek a piacon. Valamennyi helyen team vezetés működik, ezért nincs is nagy különbség a vezetési stílusokban sem.

Ha változik a kapitány, az még nem jelenti azt, hogy minden változik, persze csak ha jó a csapat. Itt pedig jó csapat dolgozik együtt - mondta. Az új elnök már barátkozik a magyar nyelvvel. Csehországban is arra törekedett, hogy 250-300 szót megtanuljon, így megtudta magát értetni. Ott sikerült, egyelőre úgy érzi, itt nehezebb dolga lesz ezzel.

Csaba Béla, aki 21 évig volt a Bramac Kft. ügyvezető igazgatója, Székesfehérváron szintén osztrák érdekkeltségű cégnél és magánvállalkozásban folytatja a munkát.

Piactükör

● DM/DV-információ

A Geoholding Rt. Geomédia Lap- és Könyvkiadó gondozásában jelenik meg a Piactükör, a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség és a minőségvizsgáló intézetek közösen szerkesztett lapja. Olvasói a gyártók, forgalmazók, a kis- és nagykereskedők.

A kiadvány célja, hogy tájékoztassa az érintetteket a különböző szintű jogszabályokról, valamint a hatóságok, a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség, az APEH és mások közleményeiről és tervezett ellenőrzéseiről. „Áru-

figyelő" rovatában szerepelnek a minőségvizsgáló intézetek által bevizsgált és piacra várható termékek. Kötelezettségnaptárral segíti a kereskedőket, hírcsokrokban számol be a legtipikusabb problémákról, vásárlással htvja fel a figyelmet a kiállításokra és vásárookra. Fekete-listán közli azokat a termékeket, amelyek fogyasztásra és forgalmazására egyaránt veszélyes. A Piactükör című lap évente 24 alkalommal, átlagosan 24 oldal terjedelmében, 15 ezer példányban jelenik meg.