



# MAGYAR GYÁRIPAR

A MUNKAADÓK ÉS GYÁRIPAROSOK ORSZÁGOS SZÖVETSÉGÉNEK LAPJA



## „Reformszövetség” a közös nyelv?

### Három diagnózis, majdnem azonos láttelep

A Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetségének márciusi csúcstalálkozóján három kiváló szakembertől kaphattak tájékoztatást az érdeklődők. Hamecz István, az OTP Alapkezelő elnök-vezérigazgatója, Vértes András, a GKI Gazdaságkutató Zrt. elnöke és Heim Péter, az Aegon Magyarország Befektetési Alapkezelő elnök-vezérigazgatója egybehangzóan állította, hogy nagyon beteg a magyar gazdaság, s hogy a bajok elsődleges forrása az igen magas államadósság. Abban is egyetértettek az elemzők, hogy a magánadósságokkal kapcsolatban is sok gonddal kell megküzdeni, ezek megoldása mellett rá kell venni a bankokat arra, hogy folytassák továbbra is a gazdaság finanszírozását, mert az amúgy is likviditási nehézségekkel küzdő kis- és közepes vállalkozások csődbe mehetnek.

(Cikkünk a 3. oldalon)

### Nemzetközi sikerű magyar szabadalom

A betonról mindenkinek egy szürke, rideg építőanyag jut az eszébe. A fényáteresztő beton, egy fiatal magyar építész, Losonczy Áron találmánya, nemhiába váltott ki világszerte nagy visszhangot. A tekintélyes Time magazin a 2004-es év egyik legjelentősebb találmányának minősítette, elismerve, hogy a magyar szakember olyan építőanyagot alkotott, mely alapjában változtathatja meg az építészetet.

(Cikkünk a 4. oldalon)

### Iparipark- és klaszternapok Brüsszelben

2009. március 11–12-én tartották az Iparipark- és klaszternapok rendezvénysorozatát a brüsszeli magyar nagykövetség külgazdasági irodája, az ITD Hungary, az MGYOSZ Brüsszeli Képvisellete, illetve a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara és az észak-magyarországi és észak-alföldi régiók brüsszeli irodáinak közös szervezésében. A három egymást kiegészítő rendezvény célja az ipari és innovációs klaszterszerveződést támogató uniós programok és pályázati lehetőségek bemutatása, valamint a belga–magyar együttműködés és a befektetői kapcsolatok erősítése.

(Cikkünk a 14. oldalon)

## TARTALOM

### KOMMENTÁR

Három diagnózis, majdnem azonos látélet.....3

### NEMZETKÖZI HÍREK

Nemzetközi sikerű magyar szabadalom.....4

Magyarország eddigi legnagyobb üzleti konferenciája.....5

MGYOSZ-valenzia-i együttműködés .....5

Új-Zéland, az érintetlen természet országa.....6

### CSR-HÍREK

Fenntartható fejlődési adatbázist készített a KSH.....7

Felelős vállalati megoldások vására Budapesten.....7

Energiatakarékos házak Szabolcsban.....8

Pénzzel ösztönzik a szelektív gyűjtést .....8

Kórházat fűt a feltörő metángáz. ....8

### PILLANATKÉP

A tanácsadók legifjabb doyenje tette kész .....9

A pragmatikus tanácsadó ..... 10

### FÓKUSZBAN

Örülünk az öröme az örömben .....11–12

### BRÜSSZELI HÍRADÓ

Iparipark- és klaszternapok Brüsszelben..... 14

### EP-SAROK

Az unió költségvetéséről a gazdasági válság tükrében ..... 16

### GONDOLATJEL

Bevezetés a pénzügyek és a pénzpoltika világába ..... 17



„Reformszövetség” a közös nyelv?



## Győztes klaszterpályázat Pest megyében

A Pest Megyei Gyáriparos Szövetség Közép-magyarországi Régió Befektetési Övezetének Klasztere pályázat támogatási szerződését írták alá 2009. március elején. A vendégeket Vadász Zoltán, a Pest Megyei Gyáriparos Szövetség elnöke, az MGYOSZ elnökségének tagja köszöntötte. Varjú László, a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium államtitkára, Steiner Pál, a Közép-magyarországi Regionális Fejlesztési Tanács elnöke, valamint Kőszegi Zoltán, a Pest Megyei Gyáriparos Szövetség – Közép-magyarországi Régió Befektetési Övezetének Klasztere elnöke egybehangzóan állították, hogy nagy jelentősége van az összefogásnak. A régió településeinek polgármesterei támogatták az MGYOSZ területi szervezetének törekvéseit, a klaszteralapítást, amelynek létrejöttét és működését a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség a Közép-magyarországi Operatív Program keretében több mint 20 millió forinttal támogatta. Az együttműködésben előreláthatólag húsz vállalkozás vesz részt, és két év múlva öt közös fejlesztési programot valósítanak meg. Az együttműködő szervezetek célja a külföldi tőkebefektetések előmozdítása a régióban.

A programhoz kapcsolódó kis- és közepes vállalkozások és önkormányzatok összefogva kívánják feltérképezni a régió ipari és logisztikai parkjait, befektetési övezeteit. Az elmúlt években már tapasztalatokat szereztek ezen a területen, több külföldi befektetés előkészítésében vállaltak aktív részvételt.

**A Magyar Gyáripar az MGYOSZ hivatalos havilapja – Kiadja a Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetsége**

**Szerkesztőség:** Budapest, Kossuth Lajos tér 6–8. **Telefon:** 269-2227, **e-mail:** magyargyariarpar@mgyosz.hu, **internet:** www.mgyosz.hu

**Szerkesztő:** Lovas Gábor **Korrekktúra:** Papiruszportál Kft. **Fotó:** Vámos Judit **Művészeti vezető:** Ujvári Zoltán

**Hirdetésfelvétel:** lovas@mgyosz.hu, tel.: 06-1-269-2227 **Nyomdai munkák:** DRUK-KER Nyomdaipari Szolgáltató Kft., 1033 Budapest, Mozaik u. 10.

**Felelős vezető:** Markó Péter ügyvezető igazgató

ISSN: 2060-0925

Megjelenik 5000 példányban a Foglalkoztatási és Szociális Hivatal (FSZH) támogatásával A LAPOT AZ OBSERVER SZEMLÉZI



MGYOSZ-CSÚCSTALÁLKOZÓ

## Három diagnózis, majdnem azonos láttelelet

*A Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetségének márciusi csúcstalálkozóján három kiváló szakembertől kaphattak tájékoztatást az érdeklődők. Hamecz István, az OTP Alapkezelő elnök-vezérigazgatója, Vértés András, a GKI Gazdaságkutató Zrt. elnöke és Heim Péter, az Aegon Magyarország Befektetési Alapkezelő elnök-vezérigazgatója egybehangzóan állította, hogy nagyon beteg a magyar gazdaság, s hogy a bajok elsődleges forrása az igen magas államadósság. Abban is egyetértettek az elemzők, hogy a magánadósságokkal kapcsolatban is sok gondal kell megküzdenni, ezek megoldása mellett rá kell venni a bankokat arra, hogy folytassák továbbra is a gazdaság finanszírozását, mert az amúgy is likviditási nehézségekkel küzdő kis- és közepes vállalkozások csődbe mehetnek.*

**Dr. Futó Péter, az MGYOSZ elnöke** azt kérdezte a szakemberektől, hogy mit tennének először, ha ebben a helyzetben nekik kellene kormányozniuk az országot.

**Hamecz István** szerint a magyar gazdaság statikus mutatói nem rosszak, de ha folyamatában, dinamizmusában vizsgáljuk az adatokat, kiderül, hogy a fejlődés fenntarthatóságával problémák vannak. A legnagyobb baj az, hogy a 1996 és 2002 közötti 4,5 százalékos fejlődési szintről 2 százalékra csökkent a magyar gazdaság növekedése, ez pedig körülbelül azonos az Európai Unió régi tagjainak mutatóival, s így tényleges felzárkózás nem történt, nem történhetett. A másik probléma, hogy a külső gazdaságfinanszírozás mértéke a régióban a legmagasabb, kiemelkedően magas az államadósság hányada a GDP-hez viszonyítva.

**Heim Péter** is azt emelte ki, hogy az államháztartás kamatok nélküli egyenlegének pozitívumát a GDP mintegy 4,5 százalékára kellene emelni, hogy kezelni tudjuk az adósságválságot. A helyesbítést a növekedési képesség növelésével egy időben kell megvalósítani. Ennek a két követelménynek együttesen kell megfelelni ahhoz, hogy legalább ne növekedjen tovább a GDP-arányos államadósság. A magyar gazdaságpolitikának – az elnök-vezérigazgató szerint – pillanatnyilag két dologra kell koncentrálnia: elejét kell venni a hitelállomány szűkülésének, és erősítenie kell a kis- és közepes vállalkozások gazdasági pozícióit. Emellett radikálisan kell csökkenteni a lehetőségeinkhez mérten túlzó támogatási rendszereket. Segítheti még a válságkezelést az is, ha leállítanának néhány állami, vagy uniós megaprojektet

is, hogy ezzel teremtsenek forrásokat a kkv-k támogatásához.

**Vértés András** is egyetért azzal, amit szakértőtársai állítottak a magyar gazdaság helyzetéről, de optimistább megközelítésben látja a helyzetet. Az egész világ ezzel a problémával küzd majd, prognosztizálta a következő másfél évtized tendenciáit. Szerinte egyrészt globális, másrészt magyar választ kell adni a gondokra, mert a válságban valamilyeni felzárkózási modell zsákutcába vezetett, hiszen a világgazdaság felé való nyitottság egy világméretű krízis esetén megannyi kockázattal jár.

Az elhangzottak mellett az elemző a válságkezelés lényeges elemének tartja, hogy Magyarországnak gyors és hiteles eurócsatlakozási programra van szüksége, azonnali belépéssel az ERM II. árfolyam-mechanizmusba.



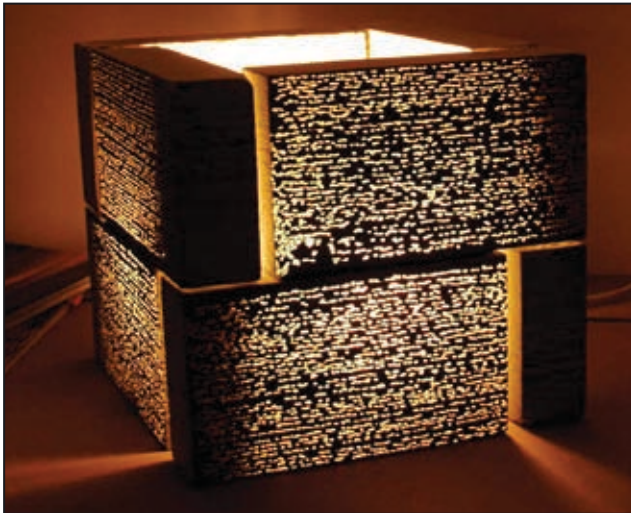
Vértés András



Hamecz István



Heim Péter



## Nemzetközi sikerű magyar szabadalom

*A betonról mindenkinek egy szürke, rideg építőanyag jut az eszébe. A fényáteresztő beton, egy fiatal magyar építész, Losonczi Áron találmánya, nemhiába váltott ki világszerte nagy visszhangot. A tekintélyes Time magazin a 2004-es év egyik legjelentősebb találmányának minősítette, elismerve, hogy a magyar szakember olyan építőanyagot alkotott, mely alapján változtathatja meg az építészetet.*

■ A Litracon (light transmitting concrete) sikertörténete 2001-ben kezdődött, amikor a fiatal építészmérnök egy svédországi ösztöndíjnak köszönhetően elkészítette az első fényáteresztő betonelemet. A stockholmi premier után egymást érték a külföldi elismerések és díjak, a nemzetközi sajtóban több ezer cikk jelent meg róla. Magyar ipari termék még sohasem részesült ilyen nemzetközi elismerésben.

A köznyelvben csak üvegbetoneként emlegetett termék alapötlete valójában igen egyszerű: több ezer optikai üvegszál fut egymással párhuzamosan a betonban. Egy fényáteresztő betonból épült fal elvben akár több méter vastag is lehet, mivel az optikai üvegszálak mintegy 20 méteres hosszúságig szinte veszteség nélkül továbbítják a fényt, legyen az akár természetes vagy mesterséges. A blokkból nemcsak térelválasztók, hanem teherhordó szerkezetek is építhetők, mivel a bekevert üvegszálak nem befolyásolják jelentősen a beton közsímmertén nagy teherbíró képességét. A blokkok ráadásul különböző nagyságban és hőszigetelt formában is gyárthatók, az üvegszálak segítségével pedig különböző formák és feliratok is készíthetők rájuk. Az ablak elé helyezett tömb a belső és külső fények viszonyától függően mindig más és más látványt nyújt, kellemes melegséggel töltve be a lakóteret.

A termék nem csupán szakmai megbecsülésnek örvend. Az elmúlt nyolc év-

ben a világ minden részéről érkeztek rá megrendelések.

A New York-i Világkereskedelmi Központ (WTC) helyén felépítendő emlékhely tervezésénél a számításba vett építőanyagok között szerepel a Litracon is, amelyet egy belső meditációs falként alkalmaznának. A svédországi Malmöben egy kísérleti program keretében az úttestbe építik be a biciklit ábrázoló táblákat, amiket éjjel alulról megvilágítanak, s ezzel jelölik majd a kerékpárutakat.

Az egyedi termékekre is komoly igény mutatkozik. Szerke a világon egyre több irodában, lakásban vagy éppen szabadterén láthatjuk viszont a fényáteresztő betont. Míg az elmúlt években rendre dekoratív elemként alkalmazták, manapság már arra is sok példa van, hogy funkciót is kölcsönöznek neki. A párizsi nagykövetségen nagy sikert arató alkalmazás után hazánk ciprusi követségéről érkezett a közelmúltban megbízás Csongrádra. A nemzetközi divatvilág is felfigyelt a különleges termékre: Losonczi jelenleg tárgyal a szakma egyik legmeghatározóbb vállalatával, a Versacével, amely üzleteit díszítené Litraconnal.

A fiatal vállalkozó és fejlesztése más miatt is reflektorfénybe került nemrégiben. A világ egyik legnagyobb betongyártója próbálta saját termékként eladni a fényáteresztő betont, illetve kívánt szabadalmat bejegyeztetni rá Németor-

szágban. A feltaláló és szabadalmi ügyvivője azonban be tudták bizonyítani igazukat, így a német bíróság egy év elteltével úgy döntött, hogy a magyar fejlesztő szabadalma az érvényes, a német vállalatot pedig eltiltották a gyártástól. A fényáteresztő beton igazi közönségsikerét Losonczi újabb fejlesztése adhatja meg, amire már szintén szabadalmi oltalmat kérték. Ez a technológia a Litraconénál sokkal olcsóbb előállítást, így árat tesz majd lehetővé. Egy hazai gyártóval már megállapodtak az ipari méretű gyártásról, és reményeik szerint idén nyárra piacon lehet az új termék.

Losonczi Áron munkájának elismeréseként legutóbb az Ernst & Young Merész Újító díját vehette át. Személyében találta meg a független bírálóbizottság azt az innovatív látásmódot és hozzáállást, mely új pezsgést hozhat a magyar piacra.

Az Európai Bizottság is felfigyelt a tehetséges magyar vállalkozóra. Miután 2009-et a kreativitás és az innováció európai éveként jelölte meg, tavaly év végén létrehozott egy 27 tagú nagykövetségi csoportot, melybe beválasztotta a csongrádi fiatalembert. A társaság másik illusztris magyar tagja Rubik Ernő. Januári prágai ülésükön a nagykövetek elfogadtak egy nyilatkozatot az innováció és kreativitás széles körű ösztönzéséről, ami segíthet kontinensünknek a válságból való kilábalásban.

Paksi Mária (MGYOSZ)

# Magyarország eddigi legnagyobb üzleti konferenciája



■ A Fialat Üzletemberek Világszervezete (Junior Chamber International, JCI) a világ legnagyobb nonprofit vezetőképzés-fejlesztő szervezete, melyet 1915-ben alapítottak az Egyesült Államokban. Mára 115 országban mintegy negyedmillió tag csatlakozott hozzá. A közel 5000 helyi szervezetben négy fő területen szerveznek előadásokat, szemináriumokat, tréningeket és projekteket helyi és nemzetközi szinten egyaránt: vállalkozókészség, vezetőképzés, menedzsmentkézségek fejlesztése, trénerképzés. A szervezetnek állandó képviselője van az ENSZ-ben és az Európa Tanácsban. Az elmúlt csaknem száz évben a JCI tagjai közül került ki a világ több vezető közéleti személyisége: Kennedy, Johnson, Nixon, Ford és Clinton korábbi amerikai elnökök, Kofi Annan volt ENSZ-főtitkár, Jacques Chirac volt francia elnök és Aszó Taró, Japán jelenlegi miniszterelnöke. A JCI magyarországi szervezete 1989 őszén alakult meg, jelenleg 6 városban 200 tagja van. 2009. június 10–14. között a JCI Budapesten rendezte éves Európa-konferenciáját, amelyen az előzetes becslések szerint 2500 fiatal európai üzletember vesz részt 50 országból. Ez alapján a konferencia Magyarország eddigi legnagyobb üzleti

rendezvénye lesz. A sikeres magyar pályázatot többek között Budapest Főváros Önkormányzata és a Magyar Turizmus Zrt. is támogatta. A konferencia során a résztvevők legalább 11–12 ezer vendégéjszakát töltenek a fővárosban, ami az elő- és utótúrákkal együtt országosan meghaladhatja a 13 ezer vendégéjszakát is. Az ország számára a gazdasági előnyök mellett természetesen nem elhanyagolható a 2500 résztvevőn keresztül megvalósítható országimázs-építés jelentősége sem. A konferencia szakmai részében előadásokon és személyiségfejlesztő, valamint üzleti jellegű tréningeken vehetnek részt az érdeklődők, emellett a programnak része egy folyamatosan működő üzleti expó is. A rendezvény központi helyszíne a Corinthia Grand Hotel Royal, kiemelt témái az innováció, a társadalmi felelősségvállalás és a piaccgazdaság. Az előadók között lesz Soros György, a világ egyik legismertebb magyar származású pénzügyi szakembere is.

A magyar JCI nemcsak az eddigi legnagyobb magyarországi üzleti konferenciát szeretné megrendezni, hanem a legzöldebbet is, ezért úgy döntöttek, hogy az országimázs-építés mellett lehetőségeikhez mérten a környezeti szempontokat is figyelembe veszik a két és fél ezer üzletember budapesti vendéglátásánál. Szakértők becslése szerint ugyanis a repülőutakat, a szállodai elhelyezést és a nyomtatott anyagokat is számításba véve a rendezvény több száz tonna szén-

dioxiddal terheli majd meg a környezetet. Bár a szén-dioxid-terhelés számítása nem lehet teljesen pontos – hiszen például a menetrend szerinti repülőgépek a résztvevők nélkül is felszállnának –, a szervezők elhatározták, hogy a többletterhelést minden lehetséges eszközzel ellensúlyozni fogják.

A kétéves szervezési folyamat során végig papírirmentesen kommunikálnak a résztvevőkkel, a kiállítók standjait újrahasznosított kartonból készítik, a helyszínen szükséges információkat Bluetooth® technológia segítségével juttatják el közvetlenül a résztvevők telefonjára, emellett pedig összesen már több mint hatszáz fát és ezer bokrot ültettek el az ország több pontján.

A JCI szándékai szerint a hazánkba érkező fiatalok – akik között jó eséllyel a jövő Európájának üzleti és politikai vezetői is jelen lesznek – életre szóló élményekkel és kiváló Magyarország-képpel térnek majd haza a budapesti konferenciáról, ami nemcsak a turizmus, hanem a külgazdaság szemszögéből is kívánatos. A szervezőbizottság ezért keresi az együttműködést olyan hazai vállalkozásokkal, akik támogatóként, kiállítóként vagy szakmai partnerként szívesen részt vennének ennek a kiemelkedő eseménynek a megvalósításában.

A konferenciára a [www.jciec2009.org](http://www.jciec2009.org) honlapon lehet regisztrálni. További információ: Galambos Tamás elnök ([tamas.galambos@juniorchamber.hu](mailto:tamas.galambos@juniorchamber.hu)).

## MGYOSZ-IVEX-együttműködés

■ Tavaly november végén újabb másfél évvel hosszabbította meg a 2007 nyarán kötött együttműködési megállapodását az MGYOSZ és a Valenciái Kereskedelemfejlesztési Ügynökség (IVEX). A Valenciái Autonóm Tartomány három régióból áll: Castellón, Valencia és Alicante. A tartomány Spanyolország közép-keleti részén fekszik. Négy és fél millió lakosával az ország egyik leggyorsabban fejlődő régiójának számít. Elsősorban az alábbi iparágak tették ismertté Valenciát: cipő, játék, kerámia, márvány, valamint a turizmus. A valenciái vállalkozások többsége kis- és közepes vállalat, melyek az innováció tekintetében gyakran saját iparáguk éllovasainak számítanak. Az ügynökség feladata, hogy támogassa

és fejlessze a régió vállalkozásainak külkereskedelmi kapcsolatait, elősegítse piacra lépésüket, illetve piacbővítésüket.

Mindezt a tartományi, valamint a világszerte 50 országban működő külszolgálati képviselőten keresztül igyekeznek elérni, ahol jól képzett, a külkereskedelemben jártas tanácsadók állnak az érdeklődő valenciái vállalatok rendelkezésére. Ezenkívül szakmai kiadványokat kínálnak, valamint kollektív megjelenési lehetőséget biztosítanak nemzetközi kiállításokon, vásárokon. Az együttműködési megállapodás értelmében a valenciái ügynökség Magyarországon az MGYOSZ székházában működött egy ún. Support Services Pointot (üzleti támogató irodát), melynek elsődleges feladata, hogy a valenciái vállalatok számára hasznos információkat szerezzen be, illetve továbbítsa azokat a központ felé. A budapesti egyszemélyes iroda tevékenységei közé tartozik piackutatások elvégzése, valenciái cégek promóciós tevékenységének, vásári megjelenésének támogatása, illetve magyar importőrök és disztribútorok felkutatása.

Az iroda szolgáltatásait természetesen valamennyi esetben testreszabottan, az adott vállalat igényeinek megfelelően kínálja. A budapesti iroda várja a spanyol piac iránt érdeklődő magyar cégek jelentkezését, hiszen az MGYOSZ-IVEX-együttműködési megállapodás célul tűzte ki a kétirányú kereskedelmi kapcsolatok ösztönzését, támogatását.

**További információ:** Paksi Mária, az MGYOSZ nemzetközi igazgatóhelyettese, e-mail: [maria.paksi@mgynosz.hu](mailto:maria.paksi@mgynosz.hu)



## Új-Zéland, az érintetlen természet országa

**Hogyan lehet bemutatni egy olyan országot a legjobban, amely akkora, mint Nagy-Britannia, de csak 4 millió lakosa van, viszont olyan páratlanok a természeti adottságai, ami sehol nem található a Földön ilyen kis helyen?**

■ A legegyszerűbb az lesz, ha végigme-  
gyünk a két sziget, az Északi- és a Dé-  
li-sziget csodás tájain! Az Északi-sziget  
gyűjtőpontja Auckland, az ország egyetlen  
metropolis jellegű városa. A belvárosban  
nagy felhőkarcolók emelkednek, középen  
a Sky Towerrel, a déli félteke legmagasabb  
kilátójával, sok ember, nagy nyüzsgés jel-  
lemzi. Ide érkezik a legtöbb repülő, és  
innen indulnak el a turisták felfedező út-  
jukra. Ha elhagyjuk északra a nagyvárost,  
egészen a sziget csücskéig, a Bay of Islands  
régioig sűrű erdők, folyók, háborítatlan  
tengerpartok kísérik az utazót a szárazföld  
végéig. A várost dél felé elhagyva érkezünk  
Rotoruába. Rotorua és a szomszédos vá-  
ros, Taupo a geotermális régió két legje-  
lentősebb települése. Mind a két városban  
számtalan gejzír működik kisebb-nagyobb  
intenzitással, fürdőzési lehetőséggel.

A sziget déli csücskén találjuk a fővárost,  
Wellingtont. Két irányból is meg lehet kö-  
zelíteni. A nyugati parton az utazzon, aki  
szörfözni szeretne a tenger hullámain, vagy  
raftingolni, kajakozni kíván a folyókon út-  
közben. A keleti partot pedig a bor szerel-  
mesei válasszák. Wellingtonból a látogatók  
egy nap után kompra szállnak és áthajóz-  
nak a Déli-szigetre. Leszállva a kompról  
nyugatra, Nelson, illetve a Tasman Nem-  
zeti Park felé vesszük az irányt. Itt található  
a „legtrópusibb” tengerpart az országban,  
kiváló klímával, strandokkal, sekély víz-  
zel, öblökkel. Egy kis ejtőzés után irány  
Christchurch, a Déli-sziget legnagyobb  
városa. Útközben feltétlenül meg kell állni  
Kaikoura városánál. A környező vizekben  
hatalmas számú ábráscet-kolónia él, és a  
hajókkal egészen közel lehet menni ezek-  
hez a szelíd óriásokhoz.

Amint megérkezünk Christchurchbe,  
a „kertvárosba”, teljesen olyan érzés fogja  
el a látogatót, mintha Angliában lenne, az  
épületek, a hangulat miatt.

A keleti part mentén feltétlenül látogas-  
sunk el az Otago-félszigetbe, ahol ritka és  
nagy számú tengeri madarat, pingvineket  
és fókákat láthatunk. A Royal albatrosz,  
a Föld legnagyobb testű tengeri madara pél-  
dául csak itt látható az egész világon! A szá-  
razföld belseje felé megváltozik a táj képe.  
Emelkednek az utak, a völgyek mélyülnek,  
és fenséges ormok, tavak, vízesések, hágók  
veszik át az uralmat. A Te Anau-tó men-  
tén belépünk a Fjordland Nemzeti Park  
területére. Kisebb erdők és gleccser vízta  
völgyek után kitarul a horizont: megérkez-  
tünk a Milford Sound fjordhoz: türkizkék  
víz, méregzöld domboldalok, hatalmas  
csücsök, lezúduló vízesések!

Pár óras utazás után érkezünk Queens-  
townba, mely egy csodálatos tó partján,  
hatalmas hegyek lábánál fekszik. Hangu-  
latos belváros, sok étterem, sok üzlet, még-  
is „kisvárosi” tempó, hangulat. Az extrém  
sportjairól is elhíresült városban eltöltött  
néhány nap után irány a Nyugati-part.

A Déli-sziget egyik legelszigeteltebb régi-  
ója, viszont vadregényes erdőivel, végte-  
len tengerpartjaival, magasabban fekvő  
hegyeiben gleccserekkel, jádebányáival  
bőven kárpótolja azokat, akik úgy  
döntenek, beiktatják útvonalukba ezt  
a környéket. Az utazás véget ért, és már  
„csak” a hegyeken kell átkelni. A leg-  
magasabb, a Cook-hegy árnyékában, az  
Arthur-hágón át vezet a hegyi út sok kis  
híddal, szerpentinnel, vízeséssel, erdők-  
kel, A gyűrűk ura helyszínével egészen le  
Christchurchig.

### Miért éppen Új-Zéland?

Mert a közbiztonság nagyon jó. Nin-  
csenek autópályák, mindenhol kiválóan  
ki vannak táblázva az utak. Igaz, hogy  
jobb oldalon van a kormány, de a helyi  
autósok nagyon figyelmesek.

Mert a szálláshelyek a moteltől egészen  
a luxuszállodákig megbízható és hozzá-  
értő szolgáltatást nyújtanak. Mert az ét-  
termek konyhái nagyon jók, a kiszolgálás  
figyelmes, és nem várják el a borraalót!  
Mert a menetrend szerinti repülő- és az  
autóbusz-hálózat olyan jól szervezett,  
hogy könnyen és egyszerűen fedezhető  
fel az ország legkisebb pontja is. Mert az  
emberek nyugodtak, kedvesek és segítők-  
észek. Mert hol lehet még egy ekkora te-  
rületen szinte egy időben síelni, fürödni,  
raftingolni, kajakozni, szörfözni, hegyet  
mászni, gleccserben kirándulni, fjordon  
gyalogtúrázni, „jet-boat” csónak fedélze-  
tén egy kicsit „meghalni”, 130 méterről  
leugrani egy gumikötéllel a bokára erősít-  
ve, pisztrángra halászni egy folyóban stb.?  
És végül, de nem utolsósorban: mert az  
embert itt egy kicsit megérinti az a fajta  
harmónia, amit oly sokan keresnek, és oly  
kevesen találnak meg.

Ha felkeltettük érdeklődésüket,  
kérem, látogassanak el a honlapunkra  
([www.szline.hu](http://www.szline.hu))

**Felajánljuk, hogy ezen cikk olvasóinak  
5 százalékos utazási kedvezményt adunk  
saját szervezésű ajánlatainkból!**

Szögi László szakmai igazgató  
SZ-LINE Utazási Iroda



## Fenntartható fejlődési adatbázist készített a KSH

*A gazdasági és társadalmi, illetve a szociális, valamint környezeti dimenziókat együttesen vizsgáló kiadványt készítette a Központi Statisztikai Hivatal (KSH). A kötet később a fenntartható fejlődéshez szükséges stratégia megalkotásához is segítséget nyújthat.*

■ Az elmúlt évtizedekben egyértelművé vált, hogy a gazdasági növekedés önmagában nem javítja az életminőséget, így szükség van a szociális és környezeti problémák, valamint a fejlesztés kérdéseinek együttes megközelítésére – mondta a fenntartható fejlődés indikátorai Magyarországon című kötetet bemutató sajtótájékoztatón Laczka Éva, a KSH főosztályvezetője. A fenntartható fejlődés stratégiája egyszerre védi a természeti erőforrásokat és nyújt megoldást a fejlődő országokban elhatalmasodó szegénységre. A KSH kiadványa egyfajta adatsokornak tekinthető, amely a későbbiekben elsősorban részletes elemzések elkészítésében, valamint a fenntartható fejlődéshez szükséges intézkedések felvázolásában segíthet. Az Európai Unió irányelveit követő statisztikai gyűjtemény elsődleges célkitűzése az 1990–2006 közötti időszak bemutatása. Az egységes európai indikátorkészleten alapuló mutatók hierarchikus rendszerben, három szintet alkotva szerepelnek a kiadványban.

A tíz főindikátorhoz kapcsolódó témacsoport: a társadalmi és gazdasági fejlődés, a fenntartható termelés és fogyasztás, a társadalmi integráció, a demográfiai változások, a népegészségügy, a klímaváltozás és energetika, a fenntartható közlekedés, a természeti erőforrások, a globális partnerség, valamint a kormányzás és a közélet. A tervek szerint a KSH két évente adja majd ki a magyarországi fenntartható fejlődést mérő adatgyűjteményeit.

## Felelős vállalati megoldások vására Budapesten

*A KÖVET Egyesület 2009. május 14-én a Millenárison rendezi meg az év legjelentősebbnek ígérkező hazai CSR- (Corporate Social Responsibility, vállalatok társadalmi felelősségvállalása) rendezvényét. A CSR Piac Magyarországon elsőként ad lehetőséget a vállalatoknak arra, hogy a társadalmi felelősségvállalás terén elért eredményeiket kiállítás keretében mutassák be.*

■ A CSR Piac a brüsszeli központú CSR Europe által 2005-ben újtárra indított kezdeményezés, amelyben a vállalatok a társadalmi felelősségvállalás területén megoldandó kihívásait, problémáikat és az azokra bevezetett megoldásokat mutatják be az érdeklődőknek. A rendezvényre látogatók tanulhatnak a kiállító cégek sikeres CSR-esettanulmányaiból, kapcsolatokat építhetnek, megoszthatják sikereiket, kudarcaikat szakemberekkel, együttműködést kezdeményezhetnek a kiállító szervezetekkel. Az európai CSR Piacot a CSR Europe évente Brüsszelben

rendezi meg, melynek mintájára nemzeti partnerszervezetei már 8 országban szerveztek hasonló kiállítást. A KÖVET Egyesület a CSR Europe magyar tagjaként első ízben rendezi meg a CSR Piacot 2009. május 14-én a Millenárison. A rendezvény célja, hogy játékos, élvezetes formában összegezze Magyarország vállalatainak CSR-eredményeit, és platformot teremtsen a hazai CSR-kultúra hatékony továbbfejlesztéséhez.

Kiállítási lehetőséghez pályázati úton juthatnak a hazai vállalatok. A kiállításon Kerstin Born, a CSR Europe igazgatója

adja át a 2009 Valóban Felelős Vállalata, a 2009 Legkiválóbb CSR Megoldása díjakat és a kkv-különdíjat. A rendezvényre látogatók is szavazhatnak a legjobb megoldásokra, melyet Közönségdíjjal jutalmaznak. A nyertes vállalatok pályázatukkal automatikusan beavogatást nyernek a következő brüsszeli európai CSR Piacra. A kiállító cégek CSR-receptjeit kiadvány formájában átnyújtják a látogatóknak CSR Megoldások Katalógusa címmel, ill. a [www.csriac.hu](http://www.csriac.hu) honlapon adatbázis formájában bárki számára nyilvánosak lesznek.



## Energiatakarékos házak Szabolcsból

■ Energiatakarékos épületszerkezeti rendszert fejlesztett ki egy nyíregyházi cég. A kimagaslóan jó hőszigetelő képességű, környezetbarát, természetes alapanyagokból készített elemekből épülő házaknak minimális a külső energiaigényük.

A lakóházak építésére is alkalmas energiatakarékos épületszerkezeti rendszert a K-Corp Kft. a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal, valamint a Kutatás-fejlesztési Pályázati és Kutatáshasznosítási Iroda által meghirdetett Baross Gábor Program támogatásával fejlesztette ki és minősítette, Magyarországon elsőként. A biologia néven ismert rendszer épület-

szerkezeti elemeiből már felépült az első néhány ún. passzív vagy passzív közeli ház. Az első, Pécelen átadott házban közel egy éve laknak, a másodikba és a harmadikba pedig hamarosan beköltöznek Mogyoródon, illetve Veresegyházon.

Az épületszerkezeti elemek, falak, tetők, födémek szigetelőanyaga abszolút környezetbarát fagyapot (faapríték). A külső falak belső és külső oldalára is vakolható és burkolható, nagyobb testsűrűségű fagyapot kerül. Ennek is köszönhető a rendkívüli hőszigetelő képesség, mely alkalmassá teszi a rendszert a passzív házak építésére.



## Kórházat fűt a metángáz

■ Sikeres próbaüzem után munkába állították Karcagon azt a gázleválasztó berendezést, amely a helyi strandfürdő termálvizével együtt feltörő metángázt termálvizével együtt feltörő metángázt használja. A beruházás évente 20 millió forinttal csökkenti a városi kórház fűtési költségét.

A karcagi strand gyógyvizet medencéinek vízellátását biztosító 1497 méter mély kút percnként 1200 liter 75 Celsius-fokos vizet ad, és a vízzel együtt óránként 70 köbméter jó minőségű gáz érkezik a felszínre. A korábban hasznosítatlanul a levegőbe engedett kísérő gáz metántartalma 92 százalékos, ami 75 köbméter földgáznak felel meg.

A leválasztással kinyert gázt csővezetékben a karcagi kórházhoz vezetik el, ott egy korábban odatelepített gázmotorba táplálják be, amelynek segítségével az intézmény fűtésére használják fel. A kórház évi gázigénye 1,5 millió köbméter, ebből 2009-től a gázleválasztó üzemeltetésével 300 ezer köbméter tudnak helyben biztosítani. A beruházás a számítások szerint éves szinten 20 millió forintos megtakarítást hoz a fenntartó önkormányzatnak.

A környezetvédelmi és energetikai szempontból egyaránt hasznos beruházás 120 millió forintba került, a pénzt a városfejlesztési hitelből biztosították.

*A CSR-híreket összeállította  
Paksi Mária, az MGYOSZ  
nemzetközi igazgatóhelyettese*

## Pénzzel ösztönzik a szelektív gyűjtést



■ Egyre érdekesebb szemétszállítási megoldásokat találnak ki világszerte azért, hogy a lakók jobban odafigyeljenek a környezetiükre. A legtöbb helyen anyagilag ösztönzik a környezettudatos életmódot. Szöulban például nem kell fizetni a feldolgozható hulladékok elszállításáért.

A háztartási hulladék kezelése a világon mindenhol probléma. A fejlett országok legtöbb városában másként próbálják elérni, hogy a lakók szelektíven gyűjtsék a szemetet. Egyben mindenhol érződik a hasonlóság: a szemétszállítás pénzbe kerül, sok pénzbe. A legtöbb országban az „amennyit szemetelsz, annyit fizetsz” elv működik, csak épp a módszer más – írja a Greenfo. Az olasz Roncade városában például a helyi hatóság mindent megtesz, hogy rávegye polgárait a szelektív hulladékgyűjtésre. Minden családnak

öt dobozt adnak öt különböző hulladéktípushoz, ezért éves díjat fizetnek, ám a fel nem dolgozható hulladékért minden egyes alkalommal külön kell fizetniük. Az eredmény magáért beszél, öt év alatt a feldolgozható hulladék aránya 14 százalékról 80 százalékra ugrott.

Az amerikai Seattle-ben minden családnak három kukát adnak, egyet a feldolgozható hulladékoknak, egyet a kertben levágott fűnek, lomboknak, egy harmadikat pedig a normálszemétnak, amelyhez különböző nagyságú kukát választhat a lakó. Mérettől függően kell többet vagy kevesebbet fizetniük Seattle polgárainak. A belgiumi Flanders városában a kukásautók meg tudják mérni a szemetskuka súlyát. Ezek után a kukán lévő mikrocippel azonosítják a tulajdonost, és a hulladék nagyságával arányban vonnak le a számlájáról egy bizonyos összeget. Ha a lakók számláján nincs elég pénz, akkor nem ürítik ki a kukákat.

Dél-Korea fővárosában, Szöulban a feldolgozható hulladékokért nem kell fizetni, ezzel szemben a többi szemetet előre vásárolt zacskókba kell tenni. Ezt a rendszert 1995-ben vezették be a nagyvárosban, a szelektív gyűjtés azóta megduplázódott.

## Nyolc pedagógust tüntettek ki Mol Tehetség gondozásért díjjal

■ Idén is 100 millió forintot oszt szét a Mol Új Európa Alapítványa a Segíthetek? pályázatokon keresztül. Nyolc kiemelkedő pedagógus vehette át idén a Mol Tehesség gondozásért díjat, melyet olyan tanároknak és edzőknek ítél oda az Új Európa Alapítvány kuratóriuma, akik

önzetlen, kiváló munkájukkal, mentori tevékenységükkel segítik a tehetséges fiatalok kezdeti lépéseit és későbbi pályafutásukat. A díjra, amelyet évente ítélnek oda, bárkit lehet jelölni, aki többéves munkája során segítette a fiatal tehetségek kibontakozását, valamint szakmai és emberi

kvalitásai miatt is érdemes az elismerésre. A több száz jelölt közül 2008-ban nyolc kiemelkedő tanáregyéniséget választott a kuratórium, ők vehették át a Moholy-Nagy Művészeti Egyetem tanulói által készített díjat és a díjjal járó, fejenként nettó 500 ezer forint jutalmat.

# A tanácsadók legifjabb doyenje tetre kész

*Tizenöt évvel azután, hogy megalapította az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Zrt.-t, Kornai Gábor továbbra is fáradhatatlanul dolgozik a cég sikerén és a vezetői tanácsadószakma elismertségének növelésén.*



■ Kornai Gábor az „understatement” mestere. A XX. századi magyar közgazdaság-tudomány legnagyobb tudósai egyikének fiaként azt állítja, hogy „a könnyű ellenállás irányába ment”, amikor pályát választott. Ráadásul azt is szívesen mondja, hogy leginkább rockzenész akart lenni, s csak a meghökentetett kérdező láttán ismeri el, hogy „zenészként is inkább a szervezésre ment több energiám, mint a zenélésre”. Életútja alapján persze lehet azt mondani, hogy sodródott, de az állomások csak első és felületes pillantásra követték egymást véletlenszerűen. Egyetemistaként és aztán fiatal közgazdászaként a Kopintnál, az egyik, akkor legmodernebb magyar közgazdászmuhelyben helyezkedik el. Noha utólag teljesítményével nem dicsekszik (újra a híres Kornai Gábor-os tréfás szerénykedés: „legnagyobb kutatói sikeremet a sertések termelési ciklusáról írtaknak köszönhetem”), azért annyit mindenképpen bizonyított, hogy egy ausztriai kutatóintézetben tud elhelyezkedni 1983-ban. Néhány évvel a rendszerváltás előtt visszavonják munkavállalási engedélyét a hazai illetékesek, s ezért hazatelepül, s visszatér a Kopintba, előbb elemző-, később informatikai igazgatóként. „A Kopint-Datorg informatikai igazgatójaként lényegében kudarcot vallottam” – mondta néhány éve egy interjújában, valójában azonban arról volt szó, hogy

az akkor szokásosnál gyorsabban akarta a piactudományi környezet által igényelt változásokat végrehajtani. A változások folyamatok, s ezekben az években rengeteget tanult a folyamatok megváltoztatásáról, s ezt azóta tanácsadóként és cégvezetőként ezerszeresen kamatoztatta. Mint ahogy a Kopint-Datorg után az Arthur Andersen-nél, az akkori időszak egyik nagy nemzetközi tanácsadójánál annak budapesti irodájában, majd az Andersen Consulting-nél összeszedett ismeretek is hasznosnak bizonyultak Kornai és 1994-ben alapított cége, az AAM számára. A ma több mint kétszáz főt foglalkoztató társaság nem egy rendszerhiba eredményeként jött létre, hanem a piaci szükségletekre adható legmegfelelőbb válaszként.

Az AAM sikereit két alapvető szempont-ra vezeti vissza az alapító Kornai Gábor, aki ma a cégcsoport elnökeként és aktív tanácsadóként veszi ki részét a munkából. „Mindig nagyon hatékonyan tudtuk ötvözni a nemzetközi know-how-t a helyi tapasztalatokkal, piaci sajátosságokkal. Másrészt pedig nagyon hamar képesek voltunk változtatni, az AAM fenntartható működését új tevékenységek integrálásával, illetve új piacok, piaci szegmensek feltérképezésével biztosítani” – mondja, és ezt a kettősséget a jelenlegi helyzettel azonnal illusztrálja.

A regionális terjeszkedés folytatása evidencia az AAM-nél, a sikeres délkelet-európai projektek után céget alapítottak Romániában, és éppen most készülnek ugyanerre Horvátországban. A csoport-szintű bevételek jelentős részét a nemzetközi tevékenységből kívánja néhány éven belül elérni az AAM, s ezt teljesíthető cél-nak tartja Kornai, hiszen „tíz év alatt tíz országban vetjük meg a lábunkat”. A regionális terjeszkedés mellett konzekvensen alakítanak ki új kompetenciaágakat is. Ez persze lassabban válik láthatóvá a cégcsoport eredményeiben, de szintén a fenntartható fejlődést szolgálja.

„Most éppen egy szervezetfejlesztési divízió felállítását tervezetjük. Nemcsak a válság idején, de akkor mindenképpen el kell gondolkozniuk a cégeknek azon, miként tudnak ugyanakkora létszámmal többet teljesíteni, vagy keve-

sebb alkalmazottal legalább a jelenlegi elérő árbevételt realizálni” – írja le az új tanácsadói tevékenységüket nagyon leegyszerűsítve Kornai Gábor. A verseny folyamatosan javuló hatékonyságot követel meg minden szereplőtől, s ebben tud segíteni a tanácsadó. Az AAM a válság kapcsán összeszedte, milyen tevékenységekkel tud a megbízók rendelkezésére állni, s több mint 30-féle projektet szedtek össze, amelyek több mint a fele közvetlenül a hatékonyság növelését célozza meg. „Persze szó sincsen arról, hogy ezek konfekciótermékek, sokkal inkább olyan megoldásokról van szó, amelyek az ügyfelek igényeihez testreszabottan igen rövid határidővel látható eredményt ígérnek” – mondja Kornai Gábor, aki nem csupán az AAM, hanem a Vezetési Tanácsadók Magyarországi Szövetsége (VTMSZ) elnökeként is gyakran tapasztalja, hogy sok potenciális ügyfél nincs tisztában a tanácsadók hasznosságával. „Pedig a legkisebb költséggel a legnagyobb megtakarítást csakis specialisták bevonásával lehet elérni. Ráadásul az is alapvető igazság, hogy csak a legkitűnőbb vezetők képesek leginkább kihasználni a mi segítségünket” – szögezi le.

Az alapítás óta eltelt 15 évben az AAM a legnagyobb magyar vezetési tanácsadó céggé nőtte ki magát. Elnökként Kornai hátradőlhetne és golfozhatna, mint azt a kiérdemesült tanácsadók általában tenni szokták. „Sajnos nem tudok golfozni, és ezt nagy hiányosságnak tartom a mai világban” – mondja a magyarországi vezetési tanácsadók legifjabb doyenje. Azonban ezt a sajnálkozását sem lehet komolyan venni, hiszen továbbra is tetre készen megy előre. Az AAM-nél végzett tanácsadói munka, az egyetemi oktatói tevékenység, a különféle társadalmi szerepvállalás mellett a VTMSZ elnökeként is fáradhatatlan. Meggyőződése, hogy jobb helyzetbe kerül az ország, ha a tanácsadókra többet és okosabban költ. „Lineáris ugyanis az összefüggés a GDP alakulása és a vezetési tanácsadási költség között” – állítja Kornai, aki azt is tudja: még sok meggyőzés szükséges ahhoz, hogy ezt az ok-okozati összefüggést a többség belássa. (x)

# A pragmatikus tanácsadó

**Évenként 25 százalékos növekedést akar elérni az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Zrt. A regionális terjeszkedés és a kompetenciabővítés egyaránt szerepet játszik ebben a folyamatban.**

■ A tanácsadókról azt szokták mondani, hogy minden kérdésre úgy kezdik a választ: „attól függ”. Szűcs Zoltán, az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Zrt. vezérigazgatója esetében fel sem merül ennek az óvatos mérlegelésnek az esélye, első pillanatban lerí róla, hogy meg sem próbál kitérni a kérdés elől. Ez a közvetlen egyenesség, az üdítő direktesség a jelen gazdasági helyzetben jobban kell, mint egy falat kenyér – a krízisben gyors és könnyen érthető válaszokat várnak a tanácsadóktól, „nincs idő a felesleges tiszteletkörükre” – fogalmazza meg Szűcs Zoltán az ügyfelektől is sokat hallott igényt.

Természetesen mindez nem elégséges, az eredetileg matematika–fizika szakos tanárból, illetve informatikusból lett vezetési tanácsadó ma a legnagyobb magyar vezetői informatikai cég élén állva azzal is tisztában van, hogy Magyarország és a térség országai egyre inkább a figyelem középpontjába kerülnek a folyamatok, mind a reálszférában, mind pedig az államigazgatás különböző területein szükséges változtatások mennek végbe. „Jóllehet az igazi nagy reformok még nem zajlottak le – sőt, még valójában meg sem kezdődtek –, de jelentős projekteket hajtottak végre és hajtanak végre ma is, amelyek lépésről lépésre modernizálják a magyar közszféra intézményeit és a hazai vállalatokat” – mondja el Szűcs Zoltán, aki szerint egyre többen ismerik fel, hogy az egyre fokozódó versenyben nem lehet tanácsadók bevonása nélkül sikeresnek maradni.

Az állami és önkormányzati megrendelések terén is egyre inkább felismerhető, hogy a megbízó hatékonyságot akar növelni a projektek révén. Ez pedig az adófizetők számára is jelentős megtakarítást eredményez, hiszen egy évekig elhúzódó projekt nemcsak azért drágább, mert a megnövekedett munkadíj és erőforrásigények emelik a költségeket, hanem mert a szükséges infrastruktúra későbbi használatba vétele rontja az ország versenyképességét. „Vegyünk egy egyszerű, többé-kevésbé hipotetikus példát: ha a szomszédos országokban



a vasúti szállítás gyorsabb és hatékonyabb, mint nálunk, az nemcsak az állami vasúttársaság finanszírozásában jelent előnyt, hanem abban is, hogy az ottani cégek olcsóbban kapcsolódnak a globális piacoz” – érzékelteti Szűcs Zoltán a fejlesztési projektek hosszú távú fontosságát. Éppen ezért nemcsak annyit hoz egy projektmenedzsmentben jártas tanácsadó bevonása, amennyivel olcsóbb lesz általa a projekt, hanem a multiplikátorhatásoknak köszönhetően annak az amúgy nem elhanyagolható összegnek a sokszorosát.

Akkor miért nem veszik igénybe többen a tanácsadókat? – merül fel a jogos és egyben kézenfekvő kérdés. Szűcs szerint a közvélemény – sőt még a szakmai közvélemény is – nagyon keveset tud a sikeres projektekről. „Ez mindenképpen a mi hibánk is, hiszen pont a közpénzekből finanszírozott projektek esetében lenne a legszükségesebb, hogy a megrendelővel közösen pontosan bemutathassuk az adófizetőknek, mire is költöttük a pénzt, milyen előnyöket fog élvezni a munkánk eredményeként.” Ugyanakkor persze azzal is tisztában van, hogy a beruházások során még mindig nagyon alacsony összegeket költenek tanácsadókra, szakértőkre. „Nálunk a bekerülési összeg alig egy-két százalékát teszik ki a tanácsadói díjak, míg ez az arány a fejlett piacgaz-

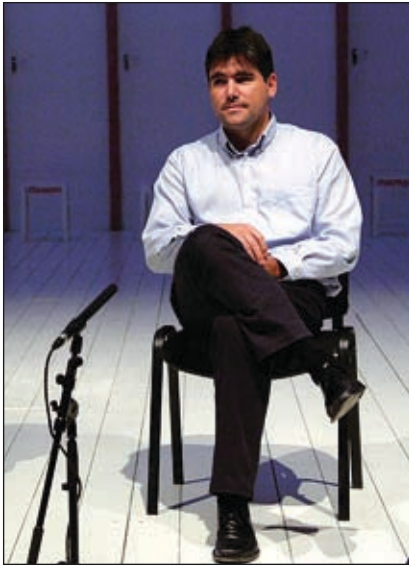
daságokban 10 százalékot meghaladó mértékű” – idéz fel egy statisztikát.

Az AAM Zrt.-nél a hatékonyságnövelés, a fenntartható működés lehetőségeit nem csupán ügyfeleiknél keresik, a cég folyamatosan alkalmazkodik a változó kihívásokhoz. Jelenleg három lábon állnak: a hazai közszféra és a magyarországi vállalatok mellett néhány éve sokat ígérő nemzetközi terjeszkedésbe fogott a cégcsoport. A 2008-as előzetes adatok szerint még az első két terület adja a cég árbevételének negyötöd részét, a folyamatosan bővülő külföldi rész pedig már a forgalom egynegyedét tette ki. „2008-ban a teljes csoport 15 százalékos növekedéssel zárt, ami a jelen körülmények között egészen jónak mondható. A következő hároméves ciklusban a teljes cégcsoport növekedését 25 százalékosra tervezzük évente, míg a technológiai szegmens ennél gyorsabban, 30 százalékkal bővül majd, ugyancsak évente. Ezen a téren még vannak rejtett, kiaknázatlan lehetőségek. Emellett persze a tanácsadást is fejlesztjük, elsősorban a külföldi piacokon, mert Magyarországon korlátosabbnak érezzük a fejlődés lehetőségét. Itthon nagyjából 8 százalék körül lehet az éves növekedési potenciál, míg egyes külföldi területeken ez elérheti a 60 százalékot” – festi le az AAM helyzetét a vezérigazgató.

A válság persze érinti az AAM-et is. Szűcs Zoltán azt kategorikusan elutasítja, hogy a krízis jó a tanácsadóknak. „Egyáltalán nem arról van szó, hogy a mi szakmánk akkor virágzik, amikor általános a baj. Természetesen vannak olyan cégek, amelyek ilyenkor végső elkeseredésükben fordulnak tanácsadóhoz, de ez önmagában nem tudja eltartani a speciális tudású tanácsadóinkat” – mondja Szűcs Zoltán, aki a már említett növekedési célokkal hosszú távon akarja biztosítani az AAM növekedését. Éppen ezért a földrajzi terjeszkedés mellett a cégcsoport kompetenciáinak bővítését is célként tűzték ki. Ma alapvetően vezetői és informatikai tanácsadással foglalkozik, illetve komoly technológiai tudásbázissal is rendelkezik az AAM. „Miközben egy szervezetfejlesztési divízió felállítását is előkészítjük, további két új területre szeretnénk kiterjeszteni szakértelmünket: az egyik a külső féltől származó komplex vállalati rendszerek bevezetése, a másik pedig az informatikai infrastruktúrák működtetése.” (x)

# Örülünk az örömnél az ürömben

*Sötét felhők gyülekeznek a magyar ingatlanpiac felett, álmatlan éjszakákat okozva a befektetőknek és ingatlanfejlesztőknek, hiszen át kell gondolniuk, hogyan tovább a világgazdasági válság által okozott helyzetben. Ugyanakkor más projektcégek, kihasználva projektjük jó lokációjának előnyeit, nemcsak hogy rugalmasan reagálnak a krízishelyzetre, de előnyre tesznek szert versenytársaikkal szemben. Rácz Gergő, a BBJ újságírója beszélgetett Futó Gáborral, a vezető magyarországi ingatlanfejlesztő Futureal Holding Zrt. vezérigazgatójával a cég hatalmas projektjéről, a Corvin Sétányról és a magyar ingatlanpiac általános kilátásairól.*



**– Hogyan boldogult a Futureal 2008-ban, miként haladnak a vállalat projektjei?**

– A Futureal 2007-ben kezdte projektjei megvásárlását, amikor virágzott Magyarországon az ingatlanszektor. Számos beruházásunk is folyamatban van, ám ezek közül kiemelkedik a vállalat hatalmas, összesen 500 ezer négyzetméteres, vegyes funkciójú budapesti fejlesztése, a Corvin Sétány, mely Közép-Európában a legnagyobb városmegújítási projekt. Portfóliónk az iparág összes szegmensére kiterjed, a Cordia, mely a lakóingatlan-fejlesztésért felelős leányvállalatunk, piacvezető Magyarországon. A Corvin Sétány projekt méreteiben is olyan gigantikusnak mondható – jelenleg mintegy 250 ezer négyzetméter van építés alatt –, hogy annak megvalósítása mind pénzügyileg, mind szakmailag igen stabil hátteret igényelt. E beruházás alapján született meg az a nagyobb szervezet (Futureal Holding), mely további projekteket is kezelni tud.

**– A Corvin Sétány tehát a nagybefektetés a Futureal portfóliójában?**

– Egy másik jelentős projektet indítottunk a főváros kelenföldi részén is (Buda-

pest délnyugati övezetében), melynek része egy bevásárlóközpont, illetve egy 100 ezer négyzetméteres irodai komplexum fejlesztése. Ezen fejlesztésnek nagyon jók a kilátásai, mivel az ingatlan Budapest nyugati kapujában fekszik, közvetlenül elérhető az autópályáról, illetve helyben mintegy 20 buszmegálló található, míg a helyi vasútállomás a jelenleg megvalósítás alatt álló M4-es metróvonal végállomásaként fog működni.

**– Az ingatlanszektort is sújtó világgazdasági válság nyomán rákényszerült-e a Futureal, hogy beruházásait átgondolja?**

– A válság bennünket annyiban érint, hogy mérleljük a jelenleg előkészítés szakaszában lévő projektjeink lassításának a lehetőségét. A tervezőasztalon lévő lakóingatlan- és irodaberuházásaink csak akkor folytathatók, ha azt a piaci feltételek lehetővé teszik. Minden szükséges előkészületet megteszünk, és a tényleges építési munkák csak akkor kezdődhetnek meg, ha elegendő bérleti szerződéssel rendelkezünk, továbbá a szükséges pénzügyi forrásokat biztosítani tudjuk. Biztos vagyok benne, hogy ezek a projektek szintén megvalósulnak, mielőtt a bérlők is belátják, hogy a spekulatív fejlesztések ideje lejárt, és ezért jóval nagyobb hajlandóságot mutatnak előbérleti szerződések aláírására.

**– És mi a helyzet a már folyamatban lévő projektekkel?**

– Ami a folyamatban lévő projekteket illeti, azok egytől egyig folytatódhatnak. Az építési munkák az ütemezés szerint haladnak: már elkészült a Corvin Irodák első üteme a Corvin Irodák I. (19 ezer m<sup>2</sup>), a Corvin Irodák II.-t (24 ezer m<sup>2</sup>) pedig 2009 végére tervezzük befejezni. Az üzleti elemeken túl a Corvin Sétányhoz hatalmas közterület tartozik, mely a teljes költségvetésből 70 millió eurót jelent. A fejlesztés közterületi érintettségére való tekintettel a helyi kerületi

önkormányzat 35 munkatársa is csak ezen a projekten dolgozik. Hangsúlyoznom kell, hogy a Corvin Sétány projekt az állami és magánvállalkozások valódi partnerségét jelképezi, ami egyébként igen ritka Magyarországon.

**– Tehát a zászlóshajónak tekinthető Corvin Sétány beruházás az ingatlanpiacot ért általános megpróbáltatások fölött áll?**

– A beruházás megvalósítása során tapasztalt sikerek minden előzetes várakozásunkat felülmúlják, ezért biztosak vagyunk abban, hogy a válság nem hoz számunkra elviselhetetlen nehézségeket. A Corvin Sétány kiemelkedő piaci értéket képvisel, mivel központi fekvése révén kitűnő a megközelíthetősége mind tömegközlekedéssel, mind közúton. A számos kereskedelmi egység és a szolgáltatások széles választéka páratlan kínálatot jelent egy helyen, miközben a látogatók, bérlők és lakók olyan vonzó környezetben találják magukat, melyet nemzetközileg is elismert tájkertervezők hoztak létre. A magas minőségnek köszönhetően biztos vagyok benne, hogy a Corvin Sétánynak ténylegesen még jót is tehet a válság, mivel a nagyobb projektszakaszok befejezése, illetve azok megnyitása az év azon időszakára eshet, amikor a krízis hullámai a legmagasabbra csapnak, így a kínált létesítmények által képviselt hozzáadott értéket könnyebben lehet majd értékesíteni. Ennek megfelelően nemrégiben indítottuk újjára a következő értékesítési szakaszt a Corvin Sétány lakóingatlan-fejlesztésében, és egyetlen nap alatt 90 lakásra vehettünk fel foglalást. Ez voltaképpen hihetetlen, mivel úgy tűnik, a kereslet meghaladja a válság előtti szintet.

**– A Corvin Sétány lakóingatlanai hogyan viszonyulnak az átlagos lakásköltségekhez?**

– A Corvin Sétányon az árak folyamatosan emelkednek. Jelenleg a lakások négy-

zetméterára 450–650 ezer forint, míg a penthouse lakások ennél magasabb áron találhatók. Ezek az árak Magyarországon a legmagasabb árkategóriába sorolhatók, bár azt hozzá kell tenni, hogy ezek az ingatlanok csak 2011-re készülnek el, és addigra valószínűsíthetően számos változás hat majd a piacra.

**– Tapasztalt-e bármilyen nehézséget a beruházások pénzügyi háttérének a megteremtésében?**

– Egyértelmű, hogy jóval nehezebb finanszírozást találni, mivel a bankrendszer a tesztalál állapotában van. Az anyabancok kivonják a forrásokat, és számottevően megemelték a kölcsönök költségeit a magyarországi egységeknél. A pénzügyi válság Magyarországon kedvezőtlen makroökonómiai fordulatot hozott magával, az azzal járó recesszió pedig arra készteti a vállalatokat, hogy elhalasszák az új irodákba való költözéssel, illetve új bérleti szerződések aláírásával kapcsolatos döntéseiket. E változások nyomán a magyarországi irodapiac kínálati oldala drasztikus visszaesés elé néz, új beruházások alig indulnak. Várakozásaim szerint az új irodaprojektek volumene a jelenlegi 10 százalékára esik vissza. Amint a már rendelkezésre álló vagy jelenleg építés alatt álló irodaterületekre megtalálják a bérlőket, ami mindenképpen be fog következni, a kielégítetlen kereslet oldaláról felerősödik a nyomás, és a bérleti díjak 20–25 százalékkal emelkedni fognak. Az

emelkedés már csak azért is elkerülhetetlen, mert a jelenlegi megtérülési szintek nem teszik lehetővé ésszerű nyereség realizálását a most születő irodakomplexumok esetében. Hogy ez mikor következik be, azt nem igazán tudom megmondani, mivel nagyon nehéz megjósolni. Nem lehet tudni, hogyan befolyásolják a recesszió korai szakaszai a piaci keresletet és kínálatot az idejében.

**– A válság nyomán mérséklődött-e a bérlők aktivitása a Corvin Sétány vonatkozásában?**

– Az üzleti bérlőket tekintve épp a nagyobb szerződések megkötésének folyamatában vagyunk. Meglátásom szerint a jövőbeli bérlők hozzáállását nagyban meghatározzák az anyavállalatok tapasztalatai a hazai piacokon. Például a krízis nyomán fájdalmas csapásokat szenvedő spanyol cégek sokkal óvatosabbak az új szerződések megkötésében, mint a más, jobban védett piacokról, országokból érkező társaik. Szerződéskötési hajlandóságukat nem a magyar piaci kilátásai, hanem a hazai háttér befolyásolja. Ilyen értelemben az új bérlők bevonása jóval nehezebbé vált, de a kitűnő lokációnak köszönhetően nem jelenthet problémát a helyiségek bérbeadása. A Corvin Irodák nagyobb területeire máris jelentős szerződéseket írtunk alá.

**– A Futureal egyik vezetője korábban azt mondta, hogy a saját pénzügyi források által kínált stabil háttérnek köszönhetően a vállalat**

**a környező országokban akvizíciós lehetőségeket mérlegel. Ebben történt előrelépés?**

– Nem, mind ez ideig nem vállaltunk semmiféle kötelezettséget, és talán nem is most jött el erre az idő. A Futureal tőkét tekintve valóban erős, az elmúlt évben 350 millió eurós árbevételért el. Azt is nagyon fontos megjegyezni, hogy a nyereség tényleges bevételekből, és nem az eszközök ártértékeléséből származott. A külföldi terjeszkedés mint lehetőség fennmarad, viszont ehhez ténylegesen csak később térhetünk vissza.

**– Hogyan látja a magyar ingatlanpiac jövőjét a gyászos makroökonómiai kilátások tükrében?**

– Magyarország számára most adott a lehetőség, hogy olyan számottevő szerkezeti reformokat hajtson végre, melyek az első időkben, általánosságban véve fájdalmasak lehetnek az ország számára, de hosszú távon nagyobb fokú növekedéshez vezetnek. Éppen ezért a bérleti szerződéseket aláírók végső soron az ország jobb teljesítményének előnyeit is élvezhetik. Várakozásaim szerint Magyarország belépése az eurózónába óriási lökést adhat az ország ingatlanszektorának, miként az minden egyes országra jellemző volt a közös európai valuta bevezetését követően. Természetesen arra számítok, hogy az ingatlanszektor általánosságban véve is átvészeli a jelenlegi nehézségeket; egyes piaci szereplők megerősödnek, míg mások elbuknak. (x)



# AZ MGYOSZ-TAGOKNAK FELAJÁNLOTT KEDVEZMÉNYEK

Az **OTP Bank** által finanszírozott projektek esetében az **OTP Hungaro-Projekt Kft.** kedvezményes tanácsadói szolgáltatást tud nyújtani ügyfelei számára, így az ilyen komplex szolgáltatást igénybe vevő ügyfelek esetében a sztenderd tanácsadói díj akár 25–40 százalékát is átvállalhatja a bank. Az **MGYOSZ tagvállalatai** emellett további 6 százalékos kedvezményben részesülnek az **OTP Hungaro-Projekt Kft.** pályázatkészítési és projektmenedzsment-szolgáltatásainak díjazásából. A kedvezmény nem automatikus, így kérjük, a kapcsolatfelvétel során jelezze a cég felé tagviszonyának meglétét.

## AZ OTP HUNGARO-PROJEKT VÁLLALATI REFERENCIÁI

Bóna Vasker Kft.

Épker Építőipari és Kereskedelmi Kft.

Hal-Restaurant Vendéglátó-ipari és Kereskedelmi Kft.

Tiszapress-Nyomda Nyomdaipari Egyéni Cég

EPOSZ Kft.

Biomix Trade Kft.

Nagy-Ferenczi Kft.

M.S.K Agro Kft.

Sió-Invest Beruházási, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Kaba-Térségi Cukorrépatermesztők Szövetsége

Ispotály Egészségügyi Befektető és Szolgáltató Kft.

Ökoflex Kft.

Velence Termál Kft.

Műszol Műszaki Szolgáltató Kft.

Hesztia Debrecen Tűzvédelmi és Biztonságtechnikai Kft.

Univerzál Építő- és Szolgáltatóipari Kft.

Egrokorr Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Pannonagri Mezőgazdasági Termelő és Kereskedelmi Kft.

FE-Group Invest Rt.

Rubók Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

V-Energia Kft.

Ferr-Trade Kereskedelmi Kft.

Hitelgarancia Zrt.

Eurometro Kft.

Ke-Víz 21 Rt.

## AZ OTP HUNGARO-PROJEKT ELÉRHETŐSÉGEI:

**Iroda:** 1132 Budapest, Alig utca 14.

**Telefon:** +36 (1) 350-1050/121

**Telefax:** +36 (1) 238-0981

**E-mail:** [otphp@otphp.hu](mailto:otphp@otphp.hu)

**Honlap:** [www.otphp.hu](http://www.otphp.hu)



# Iparipark- és klaszternapok Brüsszelben

*2009. március 11–12-én tartották az Iparipark- és klaszternapok rendezvénysorozatát a brüsszeli magyar nagykövetség külgazdasági irodája, az ITD Hungary, az MGYOSZ Brüsszeli Képviselete, illetve a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK), valamint az észak-magyarországi és észak-alföldi régiók brüsszeli irodáinak közös szervezésében. A három egymást kiegészítő rendezvény célja az ipari és innovációs klaszterszerveződést támogató uniós programok és pályázati lehetőségek bemutatása, valamint a belga–magyar együttműködés és a befektetői kapcsolatok erősítése.*



■ A kétnapos programsorozat keretében március 11-én a Magyar Régiók Házában a Régiók és kamarák együttműködése FP7, INTERREG és CIP pályázatok keretében félnapos szakszemináriumot rendeztek.

Március 12-én délelőtt a részt vevő magyar vállalkozások, klaszterek, kamarák és önkormányzatok képviselői az MGYOSZ Brüsszeli Irodájában szakmai konzultációt folytattak Izsák Kincső, az Európai Bizottság Vállalkozási Főigazgatóságának munkatársa részvételével. A konzultáció alkalmával előadást hallgattak az EU közelmúltban kidolgozott, az európai klaszteresedést támogató stratégiájáról. Az eszmecserét Szentpéteri István, a MGYOSZ tagszövetségeként tavaly bejegyzett Magyar Klaszterek és Hálózatok Országos Szövetsége elnöke moderálta, aki hozzászó-

lásában rávilágított, Magyarország egyáltalán nem maradt le e téren, hiszen mintegy 200 klaszterkezdeményezés/-szervezet működik, azonban sokkal erősebb lobbijelentésre van szükség az Európai Bizottság mellett, a magyar klaszterek helyzetével kapcsolatos információk visszacsatolására az Európai Bizottság felé.

Zombori Zita, a Pólus Programiroda vezetője elmondta, a kapcsolat rendszeres ugyan, azonban az uniós szinten kialakított stratégiának sokkal közelebbről és folyamatosan nyomon kell követnie a valóságban nagyon gyorsan fejlődő klaszterek helyzetét, hogy azok a következtetések, amelyek az uniós intézkedések alapját jelentik, a valós és aktuális adatokra alapuljanak. Szikszai Csaba, a békés megyei kamara munkatársa és Raisz Iván (EnIn Kft.) az adatgyűjtés

fontosságára és adekvátságára hívták fel a figyelmet, ugyanis a kizárólag a nemzeti statisztikák alapján (pl. foglalkoztatási adatok) történő adatszolgáltatás nem megfelelő a gyorsan bővülő szektor hatásainak felmérésére.

A szervezetenként széles horizontról jövő résztvevők mind egyetértettek abban, hogy sokkal közelebbről és aktívabban szükségeltetik a magyar kvv-szektor és a klaszterek brüsszeli kapcsolatrendszerbe történő beépülése, valamint az otthoni folyamatok és adatok időszerű visszacsatolása.

A konzultációt állófogadás követte, majd a program délután a brüsszeli magyar nagykövetségen folytatódott. A Magyar Befektetési és Kereskedelmi-fejlesztési Zrt.-től (ITD Hungary) Zimonyi Eszter gazdasági attasé és Endrődy Csilla igazgatót követően a flamand és valloni régiók mutatkoztak be. Az Önkormányzati Ipari Parkok Szövetségének nevében Tóth János tartott bevezető előadást, melyet Lenkey Péter, a Magyar Klaszterek és Hálózatok Szövetsége elnökségi tagjának prezentációja követett. A belga–magyar üzleti kapcsolatteremtést elősegítendő a program további része a magyar cégek bemutatkozó prezentációiból állt, amit kétoldalú megbeszélések követtek.

## **A rendezvény résztvevői voltak:**

EnIn Környezetipari Klaszter, Accace Kft., Aero Energi Kft., Önkormányzati Ipari Parkok Szövetsége, Borsodi Műhely Ltd., Mobilitás és Multimédia Klaszter, Paksi Ipari Park, Pólus Programiroda, Rakamazi Ipari Park, Talentis Business Park, Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány.

A Brüsszeli Híradó összeállítást szerkeszti:  
**Lótos Adrienn állandó képviselő**

**MGYOSZ Brüsszeli Iroda**  
La Valette  
289, Avenue d'Auderghem  
B-1040 Brussels  
Tel./fax: (+32) 2 648 09 38  
E-mail: info@mgynosz.be



## Az MGYOSZ Brüsszeli Irodája új szakmai workshop ajánlata informatikai vállalkozások számára!

### Get-On: Európai közbeszerzések az informatikai szektorban

A nagy szervezetek többségéhez hasonlóan az információs és kommunikációs technológiák az Európai Bizottság mindennapi munkájában is fontos szerepet játszanak. E technológiák ma már nemcsak az ügy- és számviteli tevékenységeket könnyítik meg, hanem a szakmai élet minden területén jelen vannak, az infrastruktúra nélkülözhetetlen elemét alkotják valamennyi szervezet vagy vállalat esetében.

Az Európai Unió az intézmények és adminisztráció működésére évente átlagosan mintegy 1000 millió eurót költ. Mintegy 100–150 millió eurót tesz ki az informatikai és IKT-fejlesztések és akvizíciók, valamint tanácsadási, képzési szolgáltatások közbeszerztetése.

A kétnapos brüsszeli workshop célja, hogy a hazai informatikai vállalatok vezetői és vezető beosztású munkatársai betekintést nyerjenek az európai uniós intézmények közbeszerzési gyakorlatába, és tájékozódjanak a számukra e téren elérhető beszállítói lehetőségekről.

A brüsszeli helyszín előnye, hogy közvetlen kapcsolatteremtési lehetőséget biztosít az uniós beszerzéseket és a támogatási programokat közvetlenül kezelő irányító egységekhez. A workshop közbeszerzéseket kiíró és kezelő uniós tisztviselők, gyakorlott pályázati tanácsadók és nyertes projekteket megvalósító vállalati projektmenedzserek részvételével történik.

#### Tartalom:

- Brüsszeli kapcsolati háló és üzleti információszerzés
- Az uniós közbeszerzési politika alapelvei
- Az európai uniós intézmények és ügynökségek informatikai közbeszerzési tendereire vonatkozó előírások és eljárástípusok, menetrend, feltételrendszer és garanciák
- Információs források és tenderfigyelés, versenytársak figyelése
- Unión kívüli országokra vonatkozó közbeszerzések
- Példák a közigazgatásban működő szoftver „best practice”-okra és nyertes informatikai pályázatokra
- Látogatás és személyes tapasztalatszerzés az illetékes EU-főigazgatóságoknál (DG Digit/DG Markt)
- Tenderdokumentáció elkészítésétől a sikeres megvalósításig
- Vállalati lobbizás esete példája

**Tervezett időpont:** 2009. május

**További információ:** MGYOSZ Brüsszeli Képviselő: [info@mgyosz.be](mailto:info@mgyosz.be), +322.648.09.38 vagy +32.479.465.192.

## Az unió költségvetéséről a gazdasági válság tükrében

*Európai uniós csatlakozásunk 5. évfordulója méltó alkalmat nyújt arra, hogy mérleget vonjunk eddigi eredményeinkről. Az integrációhoz való csatlakozásunk közismerten az európai értékekkel való azonosulásunkat bizonyítja, ám egyben kimondott célunk hazánk felzárkózásának európai uniós forrásokból történő felzárkóztatása is. Ez az Európai Unió költségvetéséből valósul meg. Magyarország a 2007–2013-as költségvetési perspektívából Kohéziós és Strukturális Alapok formájában 22,6 milliárd euró forrásra számíthat.*

■ Az uniós források jelentősége különösen megnő a mostani gazdasági krízis idején, amikor egyéb belső költségvetési lehetőségek híján elsősorban az uniós források gyors, hatékony felhasználásával léphetünk fel a válság elmélyülésével szemben.

Számunkra, európai parlamenti képviselők számára ebből kettős feladat adódik. Egyrészt biztosítani kell, hogy az uniós források a mostani, Európát is egyre mélyebben megrázó válság idején is zavartalanul rendelkezésre álljanak, másrészt mindent meg kell tenni annak érdekében, hogy ezeket minél kevesebb bürokrácia mellett, minél gyorsabban és rugalmasabban használhassuk fel.

Az Európai Parlament Költségvetési Bizottságában ezt a két célt szem előtt tartva szorgalmaztuk például a projektek gyorsabb, rugalmasabb elfogadását, az előlegek megduplázását – ami hazánk esetében összességében 1 milliárdos előre hozott forrás-igénybevételt jelent –, illetve a mai új, a válság kihívásait szem előtt tartó célok, mint például a munkahelymegtartás és kamattámogatás bevonását.

Ezek eredményes biztosítása felett érzett örömünk mellett is látnunk kell, hogy az Európai Unió sajnos nem rendelkezik olyan központi eszközökkel, melyek megfelelőek lennének a krízis hatékony kezeléséhez. Így a válság leküzdését célzó 200 milliárd eurós gazdaságélénkítő

program is főként az egyes tagállamok intézkedéseiből áll. Az EU szerepe elsősorban ezek koordinálására korlátozódik, aminek segítségével a szinergia-

cesszió kezelésén túlmenően a magyar gazdaság hosszú távú, fenntartható fejlődését is szolgálja.

Reális veszély, hogy a mostani gazdasági válság szétrobbantja az Európai Uniót eddig összetartó szálakat. Mindenünkönk kell, hogy megőrizzük az unió eddig elért vívmányait. A válság felhívja egyben a figyelmet arra, hogy eljött az ideje, hogy alapjában reformáljuk meg az EU költségvetését. Alakítsunk ki olyan transzparens szabályozást, amely a bevételi oldalt mindenki számára kiszámíthatóvá, elvitathatatlaná teszi, illetve hozzunk létre olyan kiadási struktúrát, mely hatékonyan szolgálja a lisszaboni stratégiában megadott célok („Az Európai Uniót tegyük a világ vezető tudásalapú társadalmává”) elérését. Ezt figyelembe véve kell meghatározni a 2014-től induló új költségvetési perspektíva keretösszegét és célkitűzéseit.



hatás elérésén túl el kívánják kerülni a protekcionista tendenciák óhatatlan előtérbe kerülését.

Ennek a programnak részeként 25 milliárd eurót tesz ki az Európai Beruházási Banknak adott garancia, melynek célja a kisvállalkozói programok kiterjesztése és felgyorsítása. Ez az a terület, amely Magyarországon is egyre nagyobb jelentőségű, hiszen a kis- és középvállalkozások támogatása a re-

Az EU költségvetésének küszöbönálló reformja és a 2014-től induló pénzügyi perspektíva véglegesítése az a kettős feladat, amely nagy valószínűséggel a magyar elnökség idejére esik majd. Ez rendkívüli lehetőséget jelent Magyarországra szempontjából. Rajtunk áll, hogyan tudunk sáfárkodni az EU jövője és hazánk számára egyaránt meghatározó, történelmi jelentőségű lehetőséggel.

*Fazakas Szabolcs EP-képviselő*

Bod Péter Ákos

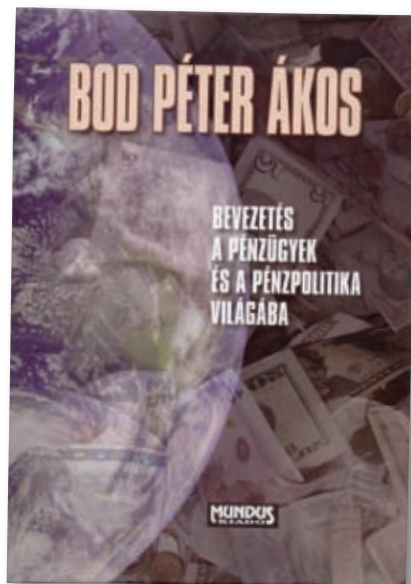
Mundus Kiadó, 2008

## Bevezetés a pénzügyek és a pénzpolitika világába

■ A világ legdrágább tandíját fizetjük annak megtapasztalásáért, milyen óriási (túl)súlya van a modern gazdaságokban a pénzügyeknek és a pénzpolitikának. Így még fontosabb megértenünk azok meghatározó sajátosságait és működését. Mondják például, hogy az USA pénzügyi szolgáltatói hibájából robbant ki az a válság, amely világszerte számottevően gyengítette a reálgazdaságot. Nagy kérdés azonban, hogy ha a besodródott országokban jobb a pénzügyi szektor szabályozása, főként az óvatossági – prudenciális – szabályok rendszere, nem lettek volna-e sokkal ellenállóbbak a fertőzéssel szemben. Hiszen például a közösségre nézve valójában nem az a veszélyes, ha fedezeti alapok túlzott kockázatokat vállalnak, hanem az, ha a pénzügyi közvetítő rendszer oszlopait jelentő bankok kellő óvatosság nélkül finanszírozzák azokat, s ezzel e kockázatokat átterítik az ügyfeleikre. Az USA-nak is magánügye maradt volna a rossz teljesítőképeségű jelzáloghitelek problémája, ha a külföldi bankok, cégek józanul tartózkodnak az azokra támaszkodó értékpapírok megvásárlásától.

Látjuk azt is, hogy a pénz már régóta az egyik legfontosabb árucikk és termelési tényező. Nélkülözhetetlen megértenünk, hogyan működik a piaca, s milyen szerepe van ebben a sajátosságainak. Szintúgy azt is, milyen szerepe lehet a jegybanknak a gazdaság egészséges működésének fenntartásában, így a recesszió kezelésében is, s általában hogyan működik a monetáris politika. A devizaalapú hitelekkel kapcsolatos problémáink is rámutatnak arra, hogy az emberek s a cégek nem nélkülözhetetlen bizonyos pénzügyi alpműveltséget, s nagy bajok származhatnak abból, ha a nélkül cselekszenek. Mindenekelőtt tudniuk kell, hogy a pénzügyek világában minden művellet olyan, hogy az általa megszerezhető előnynek elkerülhetetlenül ára is van – a devizaalapú hitelek esetében például a korábban csábítóan alacsony kamat ára az volt, hogy érte vállalni kellett az árfolyamkockázatot, annak eshetőségét, hogy a forint gyengül. S általában is tudniuk kell, hogy aki nem képes jól tájékozódni a pénzügyek és a pénzpolitika világában, az ezzel igen sokat veszíthet mind elmaradt haszonban, mind tényleges veszteségben.

Bod Péter Ákos e műve fontos és főképpen igen jó könyv – alpmű mindenkinél, aki nem igazán járatos ezekben a dolgokban, aki tisztán akarja látni a lényegüket és működésüket, és megbízható felvilágosítást keres ebben. Garancia erre, hogy a szerző hiteles, kitűnő elméleti felkészültségű és gyakorlati tapasztalatokat szerzett szakember. Tökéletesen világosan, mindenki számára jól érthetően, és – ami különösen fontos – minden célzatosságtól mentes tárgyilagossággal magyarázza ennek a különösen bonyolult világnak a sajátosságait és működését. Könyvének célját a következőképpen összegezi: „ez a könyv nem kevesebbre vállal-



kozik, mint hogy bemutassa a pénzvilág alapfogalmait, legfontosabb szereplőit és intézményeit, a pénzügyi piacokat, az állami pénzpolitika főbb jellemzőit, szintúgy a nemzetközi pénzügyi szervezetekét – mindezt kellően röviden (hiszen e téma részletezése könyvtárat tölt meg – O. P.), nem feltételezve az olvasótól különösebb előképzettséget, csak azt, hogy szeretne eligazodni a társadalom életét átszövő pénzkapcsolatok sűrűjében (ami ma már mindannyiunk számára az önvédelem alapvető kelléke – O. P.). A könyv végére érve az olvasó tisztábban lát majd sok idevágó elvont kérdést, mint pl. mi a pénz természete, és sokat a gyakorlatból, mint pl. kiknek és miért fontos az euró.” E témakörben nem egészen járatlanként mondhatom, hogy a mű igen jól teljesíti e rendeltetését.

A kötet négy fő részből áll. A már említett első rész három alapvető témakör elemzését adja: ■ A pénz gazdasági szerepének kialakulása és formálódása ■ A pénz iránti keresletet és kínálatot alakító mechanizmusok – ez kitér arra is, hogy miben más a pénz piaca, mint az egyéb javaké ■ A pénzteremtés folyamata (modern világunk egyik legizgalmasabb boszorkánykonyhája – O. P.). A második bemutatja a pénzügyi piacok működési elveit, a főbb szereplőket, ügylettipusokat, a vállalkozások és az államháztartás pénzügyeit, a pénzügyi közvetítő rendszert, a monetáris politika célját és eszközeit. Ma, midőn ismét ott tartunk, hogy válság tört ki a nemzetközi pénzpiacokon, s azzal fenyeget, hogy alááshatja a világ gazdaságait, mindezek életünk fontos tényezőivé váltak. A harmadik a magyar pénzügyi rendszert vizsgálja fel, benne a felügyelet szerepét, valamint a honi értékpapírpiac jellemzőit és jelentőségét. A negyedik a nemzetközi pénzügyek alapjait, benne az IMF és a Világbank funkcióit, az EU magyar szemmel és az euró. Számtalan elgondolkodtató tény sorakozik e lapokon. Sok egyéb közt megtudjuk azt is, mire való az eurócsatlakozáshoz vezető úton a két éves kötelező erőpróba az ERM-II-ben, és lehet-e azt rövidíteni. S még egy igen figyelemreméltó közülük. E könyvből mindenki megértheti, milyen kulcsfontosságú szerepet töltenek be a jegybankok – más fogalommal központi bankok – a gazdaság szabályozásában. Rendeltetésüket és eszköztárukat törvények szabályozzák. Meglepő különbséget találunk azonban az USA központi banki szabályozása és a mai európai modell között. Utóbbi szerint a jegybank fő feladata egyértelműen a fizetési eszköz – nemzeti valuták, euró – értékének megőrzése. Ezzel szemben az USA-ban, amely a szabadpiac fő zászlóvivője, a központi bank törvényadta rendeltetése kettős: szolgálnia kell a „maximális” foglalkoztatottságot, ami érdeemben a kellő konjunktúra elősegítését jelenti a gazdaságban, és őriznie a nemzeti valuta értékállóságát, azaz észszerű korlátok között tartani az inflációt. Az olvasottak alapján még inkább könnyű felismerni a különbség gyakorlati jelentőségét. És az olvasottak nyomán érdemes elgondolkodni azon is, hogyan illik össze, hogy egy jegybanknak van inflációs, ám nincs árfolyamcélja.

Dr. Osman Péter