

# Lapszemle

2010. 51 hét

## **Fájdalmas válságadó**

Piaci hírek szerint az orosz háttérű Lukoil Magyarország és a Panrusgáz Zrt., illetve az olasz háttérű Agip Hungária is fontolgatja benzin-, valamint gáznagykereskedelmi engedélyének visszaadását. Az ok a válságadó, aminek első részletét december 20-ig kellene kifizetni. A válságadó az alapvetően szabadáras üzemanyagpiacon két ellentétes hatást váltott ki. Annak ugyanis egyrészt van egyfajta egészséges „piactisztító” hatása, azaz a gyengéket lesöpri a színről. Ugyanakkor a másik oldalról tovább csökkenti a versenyt, mivel növeli az eddig is jelentős szereplők piaci túlsúlyát. Ennek tovagyűrűző hatásaként információk szerint kiskereskedők is visszaadhatják az engedélyeiket, amelyeknek a kisebb nagykereskedőktől megérte vásárolni, a Moltól azonban már nem. A második legnagyobb üzemanyag-nagykereskedőnek számító OMV Hungária az adó ellenére sem kíván kivonulni a honi üzemanyag-nagykereskedelemből. Mindenki úgy tartja, hogy a lépés a „nemzeti” cégnek tartott, messze piacvezető Molnak kedvez. Ugyanakkor maga a Mol egyáltalán nem örül a fejleménynek, mivel tart a pozícióerősödése miatti versenyhivatali támadásoktól. Ugyanakkor a nemzeti olajtársaság természetesen befizeti a nagy- és kiskereskedelme után járó válságadót is, amely számításaik szerint 2010-re 20-25 milliárd forintot tehet ki. (december 18. Népszabadság 9.o.)

## **Országos mézellenőrzés indul**

Büntetőfeljelentést tettek a Pannon Honig Kft. ellen, mert a cég a gyanú szerint olyan jelöletlen mézet adott el, amely a határértéknél több antibiotikumot tartalmazott. Az ügy kapcsán teljes körű mézellenőrzést rendelt el Fazekas Sándor vidékfejlesztési miniszter. A vizsgálatot már meg is indították a Mezőgazdasági Szakigazgatási Hivatal munkatársai a mézcsomagolóknál és a mézforgalmazóknál. (december 18. Magyar Hírlap 11.o., Szennyezett méz: feljelentés született Magyar Nemzet 1+11.o.)

## **Sertésként érkezett az ellenőrizetlen csirke**

Mintegy négy tonna ellenőrizetlen csirkehúst találtak az élelmiszer-biztonsági ellenőrök pénteken a Fővám téri Vásárcsarnokban. Épp egy lengyel kamionról pakolták le az árut, amikor a revizorok megérkeztek. A papírok szerint sertést és szarvasmarhát hozott a jármű. A csirkehúst nem csomagolták be, és a fogyaszthatósági idejét nem tüntették fel. A húst megsemmisítik, az importáló cég több milliós bírságra számíthat. (december 18. Népszava 4.o.)

## **Karácsonyi meglepetés a kereskedelemnek**

A tavalyinál jobb karácsonyi forgalomra számítanak a kereskedők, akik a fogyasztók bizalmának erősödésével magyarazzák az élénkülő vásárlási kedvet. A vevők leginkább az elektronikai és konyhai gépeket keresik, s mint minden évben, az idén is kiemelkedő a játékok iránti kereslet. Az előző két hét azt mutatja, hogy a karácsonyi forgalom három- négy százalékkal haladja meg a tavalyit - mondta Fodor Attila, a CBA Kereskedelmi Kft. kommunikációs igazgatója. - Már hetek óta érezhetően növekedett a karácsonyi forgalom áruházainkban - fejtette ki Szánthó Balázs, a Media Markt koncepciómenedzsere. (december 18. Magyar Nemzet 13.o.)

## **A kormány megzabolazza a multikat**

Font Sándor fideszes képviselő a hazai piacon működő kereskedőláncok által a beszállítókra terhelt számos költség áthárításának tilalmát javasolja az általa a parlament elé benyújtott törvénymódosító javaslatban. Eszerint tisztességtelen fogyasztói magatartásnak minősülne a kereskedők logisztikai költségeinek a beszállítókra terhelése, s a beszállítótól kért hozzájárulásnak időben és mennyiségben is egyeznie kellene a meghirdetett akció mértékével. Ugyanígy tiltaná a javaslat az önköltségi ár alatti értékesítést, ideértve az olyan saját gyártású termékeket is, mint például a pékáruk. A képviselői elképzelés pontosítaná a fizetési határidő számításának kezdetét is, az a szállítás napjától indulna. (december 18. *Magyar Nemzet* 12.o., december 20. **Harmincnapos talány az agrárpiacon** *Népszabadság* 9.o.)

## **Zárolt étrend-kiegészítők**

Szócska Miklós egészségügyi államtitkár felkérte a tisztiorvosi szolgálatot, hogy decemberi akcióellenőrzése során fokozott figyelmet fordítson az étrend-kiegészítőkre. Szócska érzékelhetően fontosnak tartja ezt a területet, hiszen olyan szabályozást is ígért, amely meghatározza, milyen anyagokat nem tartalmazhatnak az étrend-kiegészítők. Az előzményekhez tartozhat, hogy az Egyesült Államok élelmiszer- és gyógyszerügyi hatósága vizsgálatai nyomán visszavontak 65-féle étrend-kiegészítőt, amelyek szteroidot illetve szteroidszerű összetevőt tartalmaztak. A súlyos egészségügyi kockázatot jelentő termékek pedig Magyarországra is bekerülhettek. Az ellenőrök 493 forgalmazóhelyen 3847 készítményt vizsgáltak, végül 96 termék bizonyult kifogásolhatónak. A szervezet tájékoztatása szerint a legtöbb hiányosságot a nem megfelelő jelölés miatt állapították meg, de több esetben volt szükség a forgalmazóhelyen a termékek zárolására és a forgalmazó székhelye szerint illetékes ÁNTSZ értesítésére a további intézkedések megtétele érdekében. (december 21. *Napi Gazdaság* 16.o.)

## **Automata pénztárakat vezet be a Tesco**

Önkiszolgáló pénztárakat nyitott pénteken a Tesco a dunakeszi-fóti áruházában. A vásárlók maguk olvassák be a termékek vonalkódját, a végösszeget pedig készpénzben vagy kártyával egyenlíthetik ki. A pénztárak visszajárót is adnak, továbbá nyugtát nyomtatnak a vásárlásról. (*Népszabadság* 9.o.)

## **Százmillió alatt már nem is fog a ceruza**

A Mezőgazdasági Szakigazgatási Hivatal a tisztességtelen forgalmazói magatartást tiltó jogszabály alapján a Penny Market Kft.-t 109, a Lidl Magyarország Bt.-t 155 millió forintra bírságolta. Az előbbit egyetlen, a 30 napon túli fizetési határidő megsértése miatt büntették, míg a Lidl három pontban is tisztességtelennek minősült. Egyrészt az MgSzH szerint a kereskedelmi lánc ténylegesen nem nyújtott olyan szolgáltatást, amiért visszatérítést kért a beszállítótól, másrészt megsértette a 30 napos fizetési határidőt, illetve nem volt összhangban az üzletszabályzata a szerződéskötési szokásával. A bírság összege meglehetősen magas, ahhoz képest, hogy e törvény alapján a megbüntetettek nem számíthatnak visszaesőnek. Az MgSzH nyilvánosságra hozott listájában a CBA Kereskedelmi Kft. is szerepel, mert a láncnál a hivatal átfogó vizsgálatot végzett. A társaság ugyan bírságot nem kapott, viszont vállalásokra kötelezték a láncot. A probléma az volt, hogy kiderült, a CBA nem adja át teljes egészében a gyártótól kapott kedvezményeket. A Vidékfejlesztési Minisztérium is közzétette a beszerzési ár alatti értékesítésből származó büntetési listáját. Összesen 132,78 millió forint büntetést osztottak ki, ebből a legtöbb az Auchan

Magyarország Kft.-re jutott - 46,018 millió forint. A Tesco 44,224 millió forintot bírságot kapott. A büntetési metódus nem egészen világos, de az tény, hogy a kereskedelmi saját márkás termékekre is lecsapnak az ellenőrök, ha úgy látják, hogy a lánc manipulál. A Corát működtető Magyar Hipermarket Kft.-t 118 ezer forintra büntették a saját márkás Winny tehéntúró miatt, s az egy kilogrammos Dariusz baromfivirslit miatt sem kapott sokkal többet. Ugyanakkor a 100 grammos Milka táblás csoki miatt a Lidl nagyságrenddel nagyobb pénzüsszetre büntették. Csak ezért 5,33 milliós büntetést kapott, ami azért érdekes, mert ugyanezen termék beszerzési ár alatti értékesítéséért a Spar 6,16 milliós megrovásban részesült. (december 22. *Napi Gazdaság* 3.o.)

## **Megabírság kartellezésért**

Június 9.

Története legnagyobb bírságát szabta ki a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) versenytanácsa négy vasútépítő társaságra kartellezés miatt. A 7,2 milliárd forintos büntetést a Szentesi Vasútépítő Kft., a Mávécél Kft., a Colas Zrt. és a MÁV MTM Rt. között osztotta szét azért, mert közbeszerzési pályázatok kapcsán megállapodtak a piac felosztásáról. A GVH által az idén kirótt összesen több mint 10 milliárd forint bírságból a második legnagyobbat a malomipari kartell érdemelte ki: 16 gabonafeldolgozót összesen 2,3 milliárd forintra büntetett a versenytanács ármegállapodás, illetve piacfelosztás miatt. A kormánytól független GVH élén teljes vezetőcsere történt: a 12 éve elnökösködő Nagy Zoltánt, mandátumának lejártával, az addig ügyvédként praktizáló Juhász Miklós követi, két helyettese Horváth Zoltán és Tóth András lett. A cserét a versenytörvény módosítására benyújtott fideszes képviselői javaslat szorgalmazta, és bár az Alkotmánybíróság alaptörvénybe ütközőnek találta a helyettesek megbízásának lejártát az elnöki mandátumhoz kötni, törvénymódosítás nélkül is teljesült a terv, mert az alig egy éve kinevezett két elnökhelyettes, Gadó Gábor és Wallacher Tamás lemondott posztjáról.

(HVG, 2010. december 25., szombat, 57. oldal)

## **Leláncolt bevásárlókocsik**

A nap vitája

Áruval megrakott bevásárlókocsikat láncoltak össze a Vállalkozók Érdekvédelmi Szövetségének (VÉSZ) aktivistái öt hazai Tesco-áruház kasszasora előtt szerda délelőtt. A VÉSZ demonstrációját - állította a szervezet - az váltotta ki, hogy az áruházlánc 80 millióval tartozik nyolc tagjuknak. A Tesco viszont állásfoglalásban jelezte: a demonstráló szervezet által képviselt alvállalkozókkal nem, kizárólag a kivitelezővel, a Fire-Ép Kft.-vel áll szerződéses jogviszonyban. A Hajdúböszörményben létesítendő áruház környezetében történő durva tereprendezési és útépítési munkára a Fire-Ép alkalmazott alvállalkozókat, akiket így kifizetnie is neki kellett volna. Mint hangsúlyozták: a VÉSZ jogellenesen jár el, amikor az alvállalkozók kiadásának megtérítését a Tescótól követeli, hiszen velük a Fire-Ép Kft. kötött szerződést. A Tesco - olvasható a közleményben - fizetési kötelezettségét határidőre, szerződéses partnereinek minden esetben teljesíti, megfizetve ezzel a kivitelezők építéssel kapcsolatos valamennyi kiadását.

(Napi Gazdaság, 2010. december 23., csütörtök, 24. oldal)

## Itt akarunk maradni

A magyarországi Tesco vezérigazgatója

**A kereskedelmi különadó sem változtat a Tesco-Global Áruházak Zrt. hosszú távú fejlesztési stratégiáján - szögezi le Per Bank vezérigazgató, aki igazságtalannak tartja a rájuk rótt többletterhet.**

- Mostanáig várt, nem adott interjút, amióta elfogadták a kereskedelmi különadóról szóló törvényt. Akkor tartott a kormány bosszújától, vagy azóta változott a különadóról a véleménye?

- Időre volt szükség ahhoz, hogy megalapozottan tudjunk nyilatkozni. A véleményem azonban nem változott, ez az adó nem igazságos és nem arányos. Ennek ellenére, éppen a lapjuk megjelenése előtt három nappal, december 20-áig utaltunk át közel 12 milliárd forintot a magyar költségvetésbe. Ez egy nagyon súlyos összeg! Különösen, ha azt is figyelembe vesszük, hogy a Tesco piaci részesedése 18 százalék, de az adó 46 százalékát mi fizetjük. A 6 legnagyobb, nemzetközi tulajdonú kereskedelmi cég fizeti több mint 90 százalékát ennek az adónak, de a forgalmat tekintve 2., 3., és 5. piaci szereplő nem, vagy a méretéhez képest alig fizet valamennyit (a magyar tulajdonú láncokról van szó A Szerk.). Ezért mondom, hogy nem igazságos és nem arányos. Mi csak azt szeretnénk, hogy igazságosan kezeljenek minket, úgy, mint a többi vállalatot. Mi magyar cégeként tekintünk magunkra, és azt szeretnénk, hogy így is bánjanak velünk. Elvégre 22 ezer magyar alkalmazottunk van és csak 6 külföldi, s 16 éve támogatjuk a magyar gazdaságot beruházásokkal, munkahelyteremtéssel, a magyar beszállítókat pedig piacteremtéssel.

- A Tescónak mit jelent a különadó?

- Mint mondtam, a 12 milliárd forint nagyon nagy összeg, pedig a kiskereskedelem alacsony haszonkulcsú üzletág, a vásárlók rendkívül árérzékenyek. Nyomott áron lehet csak eladni az árut, amiből nem lehet nagy nyereséget elérni. Szerencsések vagyunk, hogy támogathatjuk a magyar gazdaságot, de nem értem, a magyar gazdaság miért nem támogat minket fair feltételekkel...

- Szóval vége az új beruházásoknak?

- Szó sincs róla! Mi hosszú távra tervezünk. Jövőre több mint 30 üzletet nyitunk, és folytatjuk a fejlesztéseket. Nagy cég vagyunk, kitartunk a magyar piac mellett jóban-rosszban, és még több üzletet fogunk nyitni. Arra, hogy miként folytatjuk a befektetéseinket, nincs jelentős befolyása az új adónak, hiszen a terveink túlmutatnak az adó 3 éves periódusán. Még nem tudjuk persze előre, milyen hatása lesz majd az új adónemnek általában az üzletre, de legfeljebb csak a 3 év letelte után fogunk panaszkodni. Ha profit nem is marad az új adó miatt, ekkora időtávnál messzebb kell tekinteni.

-Elhiszi, hogy 3 év múlva eltűnik a különadó?Asajtóban arról olvasni, hogy valamilyen más formában tovább él majd.

-Én nem hiszek semmit, azt sem hittem volna, hogy egy ilyen adót bevezetnek; nem tudom, mit hoz a jövő. Amikor új beruházást tervezünk, egyelőre 3 évre tervezek ezzel az adónemmel, ahogyan az a törvényben ma szerepel.

- Fontolgtják a többletterhek miatt a magyar lánc eladását? - Ez sohasem merült fel! Nem akarunk kivonulni. Remek üzleteink vannak itthon is és a régió más országaiban - Szlovákiában, Csehországban, Lengyelországban, Törökországban - is. Itt vagyunk 16 éve, és itt is akarunk maradni, mert a Tesco az a lánc, amelyik fenntartja a piaci versenyt, alacsonyan tartja az árakat és így mindenki hozzá tud jutni jó minőségű termékekhez, olcsón.

- Változott az új feltételekkel a Tesco stratégia?

-Semmit nem változott, szeretnénk nyereséget termelni, és a következő 5 évben számottevően növelni a piaci részesedésünket, a mai 18 százalékról akár 30 százalékra. Nagy lehetőséget látok a kisebb üzletekben, a szupermarket-hálózatunkat és az Expressz boltokat is pozitívan fogadták az emberek.

- Versenyhátrányba kerül az extra adóval a Tesco a magyar láncokkal, például a CBA-val szemben?

- Mi nem akarjuk magunkat a CBA-hoz hasonlítani. Ugyanolyan erősek vagyunk, mint eddig, csak több adót fizetünk, mint ők, a „magyar üzletlánc”. Ez nem hiszem, hogy az előnyükre fog



válni, már ami a piaci versenyt illeti. Mi a jövőben is versenyképesek leszünk, erre a tudásunk és a nagyságunk a garancia.

- Osztrák-német francia kereskedelmi lobbijött létre és egyezkedik a kormánnyal. Szervez-e angol lobbit a Tesco?

- Erről nem hallottam, de biztosan meghívtak volna minket, mert folyamatosan azon dolgozunk, hogy legyen együttműködés a kiskereskedelmi szektor és a kormányzat között. Mi többször megpróbáltunk párbeszédet kezdeményezni a döntéshozókkal, mielőtt a különadóról szóló törvényt a parlamentben elfogadták, de nem sikerült. Elég szomorú, mert a legnagyobb magyarországi kiskereskedelmi cégeként, befektetőként lettek volna építő javaslataink a törvény előkészítésében, de hiába ajánlottuk fel, nem kérdeztek meg minket. Pedig csaknem 40 milliárd forintot fektetünk be itt minden évben. Nem értem, miért nem akarják a magyar politikusok, a parlament, hogy jobb törvények születhessenek.

- Úgy érzi, hogy külföldi befektető ellenes a hozzáállás Magyarországon?

- Ezt nem mondom, de ez a törvény mindenképpen árt a nagy külföldi kiskereskedőknek. Hangsúlyozottan a kiskereskedőkről beszélek, és nem más befektetőkről.

- Milyennek látja ezek után Magyarország és a hazai kiskereskedelem helyzetét a válságban? Mikor lesz növekedés?

- Évek óta nehéz a helyzet, az egész kereskedelmi szektorban nem volt eddig számottevő növekedés, de ha még nem is múlt el teljesen a válság, talán már túl vagyunk a nehezén. Már több vásárló jön be az üzletbe, és valamennyivel többet is költenek, mint korábban, ám nagyon lassan javul a helyzet. Remélem, jövőre már láthatók lesznek a kedvező jelek. A következő évben már 10 százalékos növekedés a célunk a meglévő, és az új üzleteket tekintve.

-A Tesco-ba már többen térnek be?

- Heti csaknem 3 millióan jönnek hozzánk, ez valamennyire emelkedett tavaly óta. A vásárlók a lábukkal, a küszöb átlépésével „szavaznak” arról, jó-e a Tesco. Az a fontos, hogy jó áraink legyenek, és olyan vásárlási élményt nyújtsunk, ami bevonzza az embereket. Azon a héten például, amikor 175 forint volt a cukor, tonnaszámra vitték. A jó áron adott alapélelmiszerekkel bevonzzuk a vevőket, és a klubkártyával jutalmazzuk is a hűségüket.

- Akkor mennyivel növekszik az idei árbevétel?

- Még nem tudni, mert a karácsonyi, év végi időszak a legfontosabb a vásárlás szempontjából. December első hetében mindig jóval nagyobb, akár 50 százalékkal is magasabb a forgalom, mint november utolsó hetében.

- Talán az új szolgáltatások miatt is. A klubkártya, az áruvásárlási hitet, a biztosítás, az utazási iroda mellett mivel bővít még a lánc? Nálunk is lesz olyan Tesco mobiltelefon-hálózat, mint Angliában?

- Most éppen az egyik nagy bankkal dolgozunk a Tesco hitelkártya bevezetésén, ami szerintem nagy üzlet lesz. A webshop, az online rendelt termékek házhoz-szállításának lehetőségét is most kezdjük vizsgálni. Hosszú távon az angol cég legtöbb és legjobb szolgáltatásai itt is elérhetők lesznek. A Fogarasi úti Tesco Extrában például már ma is lehet mobilt venni, de fotóüzlet és saját optikusunk is van.

- Hány klubkártya tulajdonosra számít 2015-ig?

- Már több mint 1 millióan vannak, és 2 millióig is el fogunk jutni. Körülbelül az összes vásárlónk 75-80 százalékának lesz klubkártyája, és már most 50 százaléknál járunk. Én is meglepődtem, hogy ez ilyen gyorsan sikerült. A Clubcard tetszik az embereknek. A kártya használatával visszajelzést kapunk, hogy milyen típusú termékeket kedvel, mit részesít előnyben a vásárló. Ezért a kedvezményes ajánlataink összeállításakor azt tudjuk nyújtani, amire vágyik. Ezzel a lojalitás programmal, a klubkártyával lett az angliai Tesco nagyon népszerű jó pár évvel ezelőtt.

- Akkor azt is pontosan tudja, ki a tipikus „magyar Tesco vásárló”; mit és mennyit vásárol?

- Hozzánk mindenki jár, de a tipikus vásárlónk családos nő, gyerekekkel; heti háromszor jön vásárolni, és havonta 14-19 ezer forintot költ. Az érzékeny vevők körében széles az életkori skála, míg a magasabb státusúak általában 35-49 év közöttiek. De persze mi mindenki előtt nyitva állunk, a legtöbb boltunkban a nap 24 órájában.

- Mire a legbüszkébb a magyar sztoriban?

- Én még csak 2 éve dolgozom itt, de a cég töretlenül sikeres 16 éve. A vállalat Nagy-Britannián

kívül elsőként Magyarországon terjeszkedett, és hozott létre hipermarketeket. Mivoltunk az úttörők ezen a piacon. Az egyik legelső, a Fogarasi úti boltunkat nemrég újítottuk fel, ami így Európa egyik legmodernebb hipermarkete lett. Büszkék vagyunk a zöld Tesco projektekre is, amelyhez a jövőben is ragaszkodunk: 2020-ra 50 százalékkal akarjuk csökkenteni az áruházaink szén-dioxid-kibocsátását. Éppen most nyertünk el egy 25 millió fontos zöld beruházáshoz 50 százalékos EU-támogatást. Azt hiszem, kevesen investálnak ennyit ma ebben az országban a fenntartható működésbe. Ez a befektetés a beszállítókon keresztül jót fog tenni a gazdaságnak is, és példaként fog szolgálni más kiskereskedőknek is a régióban. De az is példaértékű, ahogyan a Tesco a munkatársai fejlesztését a szívéen viseli. Serkentjük a helyi gazdaságot, ezzel tudást hozunk az országba, ami szintén értéket képvisel. Persze a legfontosabb a hozzáállás, ahogyan a vásárlóra tudunk figyelni. Minden héten több száz vevőt kérdezzük meg, mi az, amit szeretnek, illetve min kell még javítanunk.

- Elégedett a beszállítókkal?

- Több mint 800 itteni beszállítóval dolgozunk, és bár sokan megkérdőjelezzik, mégis mi vagyunk a legnagyobb támogatója a magyar termékeknek. Nagyon jó kapcsolatban vagyunk a gyártókkal, termelőkkel, és további kis beszállítókat próbálunk megnyerni a különböző régiókban. A magyar termékek egy részét exportáljuk is külföldre, más Tesco-áruházakba, ennek értéke 2009-ben 21 milliárd forint volt. A Kuntej Kft. például több mint 8 éve partnerünk, ma már kizárólag nekünk szállít. Velünk nőtt a cég, és az elmúlt évek alatt a termelését megsokszorozta, az árbevételét a néhány tízmilliós szintről több mint 5 milliárd forintra növelte. A Tesco technikai segítségével tudott új beruházásokba, fejlesztésekbe kezdeni, új projekteket indítani.

- Elég mozgalmas az élete, hogy tetszik nálunk?

- Tavalgy június óta élek Magyarországon, és a családommal nagyon szeretünk itt lakni. Az egész országot bejártam, hiszen folyamatosan látogatom az áruházainkat. Minden héten hol itt, hol ott tűnök fel, és beszélgetek a kollégákkal, Makótól Egerig. Nagyon sok szép helyet láttam már.

- A karácsonyi ajándékokat is időben megvette?

- A feleségemnek kettőt is. Az egyiket éppen a Tescóban.

SZIRMAI S. PÉTER

(Figyelő, 2010. december 22., 78-80. oldal)

## Nem tudjuk, mi lesz

### A Magyar Telekom kilátása

**Nagy a bizonytalanság a nyereségének mintegy felét különadóként befizető Magyar Telekom Nyrt.-nél. A vezetés nem látja tisztán, hogy a cég milyen gazdasági környezetben fog működni a következő években, és ez a regionális versenyképességét is veszélyeztetheti - derül ki Christopher Mattheisen elnök-vezérigazgató lapunknak adott interjújából.**

- Beszélgetésünkön úgy tűnik, hogy januártól, azaz napokon belül az előfizetők lakhelye szerint, vagyis körülbelül 3200 helyre kellene befizetniük az iparüzési adót, miután az erre vonatkozó törvény így módosul. Hogyan fognak ennek megfelelni?

- Helyi iparüzési adót eddig is fizettünk, annak igazságosabb elosztása önmagában még tolerálható számunkra. A közelmúltban elfogadott törvénymódosítás azonban számos fejlesztési és adminisztrációs terhet ró az iparágra. Teljes mértékben ránk hárították ennek elvégzését, és számításaink szerint összesen 22 ezer oldalnyi dokumentumot kellene hirtelen előállítanunk.

- Gondolom elektronikusan...

- A végén sajnos papíralapú bevallást kell készíteni. Az adatokat mi nyilvánvalóan elektronikusan állítjuk elő, de ezzel meg az a probléma, hogy fejleszteni kell rá egy külön szoftveres alkalmazást. Határozott álláspontunk, hogy ez az eljárás bürokratikus, és a végrehajtásra kapott idő is igen szűkös. Előre jeleztük, hogy a kivitelezhetősége erősen kétséges.

- Sűrű ez az idej december, az iparági különadó 27 milliárd forintos összegének előlegét is át kell

utalniuk.

- Megértjük az ország helyzetét, és azt is, hogy rendkívüli intézkedésekre van szükség. Persze e különadó legnagyobb alanyaként nem örülünk, de megértjük. Ugyanakkor hangsúlyozni szeretném, hogy van egy jelenség, amely ezzel összefügg, és egyáltalán nem biztató. A különadót ugyanis a legtöbb esetben a nagy, jellemzően külföldi tulajdonú cégekre terhelik rá, és azt érzékelem, hogy a közvéleményben erősödött a multiellenes hangulat. Lehet, hogy túl érzékeny vagyok, de azt hiszem, nem tévedek, ha ilyen trendről beszélek. A távközlési szektor az ország növekedésének motorja, a Magyar Telekom beszállítói között pedig több ezer kis- és középvállalkozás található, így közvetett módon sok tízezer embernek biztosítunk munkát. Azzal is jelentősen hozzájárulunk a magasabb adóbevételekhez, hogy a fehérgazdaságban tevékenykedünk, és ugyanezt várjuk el a partnereinktől is. Azt szeretnénk, ha a különadó után visszatérne a növekedési lendület, és a távközlés ebből a szempontból kulcsfontosságú lesz.

- Hogyan számolnak, meddig fog a különadó érvényben maradni?

- Ez most a legnagyobb problémánk. A törvény három évre szól, és ez legalább biztos pontnak tűnik. Nagyon komoly összeget fizetünk ki, de legalább tudjuk, mire számíthatunk. Ám 2012 után teljes a bizonytalanság. A költségvetésben van egy jövőre vonatkozó előrejelzés „egyéb iparágak különadója” címen, és ott 2013-2014-re be van tervezve egy összeg, a mostani adónak mintegy a fele. Próbáltuk ezt a dolgot tisztázni, de a különböző kormányzati helyekről nem kaptunk egységes válaszokat. Nem tudjuk, mire készülünk. Legutóbb azt mondták, majd három év múlva lehet az ügyről tárgyalni. Nekünk viszont most kell döntenünk arról, mi legyen 2-3 év múlva, vagy mondjuk 2020-ban. Ha ekkora a bizonytalanság, akkor nem tudunk dönteni, ha pedig elhalasztjuk a döntéseinket, annak káros következményei lesznek- igaz, nem most, hanem évek múlva. Ez senkinek sem jó. Különösen nem a hazai beszállítóinknak és azok alkalmazottainak, akik hosszú távon építenek a szektor húzóerejére.

- Ezek az esetleg elhalasztott döntések nyilván a jövőbeni fejlesztésekről szólnak, ugye?

- Évek óta folyamatosan 100 milliárd forintos nagyságrendű beruházásokkal fejlesztjük a hálózatot, és már a pénz elköltésének időszakában tervezhetőnek kell lennie a megtérülésnek. Nagyon nem mindegy, mi lesz a különadó sorsa három év múlva- hogy esetleg megszűnik, vagy csupán jelentősen csökken.

- Konkrétan milyen fejlesztések vannak veszélyben? A szupergyors optikai hálózat, vagy a negyedik generációs mobilrendszer?

- A 2011-re szóló investícióink nagy részét már rég letárgyaltuk, aláírtuk a szerződéseket a partnereinkkel, még a különadó előtt; innen nincs visszaút. A tőkebefektetések jó része a hálózat „normális” fenntartására kell, ezt nem lehet késleltetni. A kábelhálózataink fejlesztése gyakorlatilag kész van, ám a telefonvonalak esetében az optika építését már eleve át akartuk gondolni. Már közel negyedmillió háztartást érünk el optikai üvegszállal, és egymilliónak kínálunk szupergyors internetet. Már a válságadó előtt is úgy láttuk, hogy kisebb kábeles cégek integrációjával tudunk új piacok felé bővülni, nem feltétlenül kell mindenhol saját párhuzamos hálózatot kiépítenünk. A mobilinternet fejlesztését is nehéz lenne visszafogni, mert a világpiac fejlődése kényszerpályára helyezi a céget. Ebben látjuk a nagy növekedési lehetőséget; szerintem 2011 az okostelefon éve lesz Magyarországon, és a táblagépek is villámgyorsan jönnek be. A külvilág ránk erőszakolja a fejlesztési ütemet, ebből nem lehet kimaradni.

- Hol lehet mégis spórolni?

- Az osztalékon, s ezt már jeleztük is.

- Ez önmagában ellensúlyozza a különadó terhét?

- Amint azt bejelentettük, terveink szerint részvényenként csak 50 forint osztalékot fogunk fizetni a 2010. évi profitból. Az elmúlt években megszokott osztalékszinthez képest ez több mint 30 százalékos csökkenés, aminek elsődleges oka nyilván az éves nettó eredményünk csaknem felét kitevő különadó. Kevesebb erőforrásunk lesz a marketingre is. A magyar piacon a szolgáltatók hozzászórtak a növekedéshez, folyamatosan befektettek, finanszírozták a készülékeket, és rengeteget kommunikáltak. Mindez elősegítette a mobiltelefon és internet használat bővülését. Ma már nem ilyen meredek felívelő pályán vagyunk, és szűkebbek a lehetőségeink. Nem fog leállni a bővülés, de biztosan lassulni fog.

- Ha kisebb támogatást adnak például egy mobiltelefonhoz, de annak listaára változatlan marad,

akkora valóságban ez egy olyan áremelés, amely nem ütközik semmilyen jogszabályba, és a különadót áthárítják vele.

- A cégünkben folyamatos a készpénzáramlás, ám ha a nettó eredményünk felét elérő külön teher van rajtunk, akkor valahol meg kell fognunk a költségeket. Minden elemet alaposan meg fogunk vizsgálni.

- Ha egy új tarifát vezetnek be, az előfizetőnek fogalma sem lehet, hogy annak listaárából esetleg nagyobb kedvezményt is kaphatott volna, ha nincs a különadó.

- A távközlés bizony nem olyan egyszerű üzlet, mint ha valaki eladna egy darab szappant vagy csokit, és annak az árával játszadozna. Számos tényezőből áll össze az üzleti tevékenységünk, és mindegyiket figyelembe kell vennünk.

- Az Európai Beruházási Banktól a minap a különadó miatt kellett felvenniük 41,5 milliárd forint hitelt?

- Ez a lehetőség már korábban is megvolt, de az is igaz, hogy a különadó utáni környezetben nagyobb hasznát vesszük. A pluszteher ráerősített a döntésre, amit az is segített, hogy a cégünk eladósodottsága a hasonló profilú társaságokhoz képest alacsony.

-Ahogyan jelezte, kábelcégeket szándékoznak vásárolni. A szélessávú képességet akarják ezzel növelni? Hiszen tévéjük a műholdas T-Home szolgáltatással már mindenhol van.

-A műholdas tévé nem feltétlenül a végső megoldás az előfizetők kiszolgálására. Jelenleg nagyon jó út, és büszkék is vagyunk rá, de hosszabb távon vezetékes televíziós kapcsolatot szeretnénk kialakítani az ügyfelekkel. Ha a műholdas előfizetők száma egy adott területen eléri egy bizonyos kritikus tömeget, akkor már megéri oda vezetékét építeni. Ez a hálózatépítési stratégia nem feltételezésekre épül: tudjuk, hogy a tévés szolgáltatásunkra van kereslet, csak az ügyfeleinket át kell állítani vezetékes megoldásra. Minél gyorsabban következik ez be, annál jobb, de a műholdas tévé addig is kiváló szolgálatot tesz.

-A két saját tévécsatornájuk, a Life és az Ozon hozza a várt eredményt?

- Válság van, és ez kissé megnehezíti, hogy a csatornák teljesítsék az előzetes terveket, de a következő években már önfinanszírozóvá válnak. A nézettségük jól áll a tematikus adók között. Jók a kiválasztott vezető témák- a „zöld” vonal és az egészség -, mert lehetőséget adnak az interaktivitásra, amire építeni lehet. Mindez sokkal fontosabb számunkra, mint az önfinanszírozó képességük.

- Teszt jelleggel indították mindkettőt, és ha bejött, az azt jelem ti, hogy több is lesz?

- Ez a két csatorna önmagában nem lesz nagy profitcentrum a csoporton belül. Vannak elképzelések a bővülésre, de a döntésre még nem határoztunk meg határidőt. Harmadik vagy negyedik csatornát indítani sokkal könnyebb lenne, mint az első kettőt.

- Maradva a tartalomgyártásnál, régóta keringenek a hírek az Origo internetes portál eladásáról. Ez csak pletyka?

- Pletykák mindig vannak, de jelenleg nincs ilyen tervünk az Origóval. Kezd magára találni, a megújítása sikeres volt, azóta sokkal izgalmasabb tartalmakat kínál, és további újításokat tervezünk vele. Ezekre koncentrálnak.

- A csoporthoz tartozó iWiW közösségi portált a Facebook kezdi felfalni. Megérte megvenni?

- Szerintem nem eszi meg az iWiW-et a Facebook, bár kétségtelenül növekszik, de nem érezzük a hatását, mert az iWiW-felhasználók száma nem csökken. Vannak országok, ahol a Facebook valóban lenyomta a helyi versenytársát, de van, ahol nem. Én arra számítok, hogy mi az utóbbi kategóriába tartozunk.

- Üzletileg mit hozott az iWiW?

- Elégedettek vagyunk vele.

- Ha most kellene döntenie a megvételéről, mit mondana?

- Ha most 2005 lenne, és meg lehetne venni az iWiW-et, akkor megvennénk. Ha már akkor is olyan erős lett volna a Facebook, mint most, akkor lehet, hogy nem. Az időzítés nagyon fontos: a magyar közösségi portál most már egészséges gazdasági mutatókat produkál a nagy konkurens mellett is.

- Nemrég elért a Deutsche Telekomhoz is az a vizsgálat, amelyet a cég montenegrói és macedóniai terjeszkedésével kapcsolatos, vitatott kifizetések ügyében folytattak A német ügyészség kutatott az anyavállalatuk székházában. Tud valami fejleményről?



- A németországi vizsgálatban kapcsolatban nem tudok nyilatkozni. Ami a Magyar Telekomot illeti, nincs érdemi előrelépés, még mindig tárgyalunk az amerikai hatóságokkal egy esetleges egyezség megkötése érdekében; folynak a megbeszélések, egyelőre eredmény nélkül. Ha meglesz a megállapodás, azonnal közzé tesszük.

-A Deutsche Telekom-csoporton belül változott a magyar leányvállalat megítélése?

- A piaci bizonytalanság károsan hat ránk. A csehek, a lengyelek és más leánycégek is arról győzködik a német központot, hogy a befektetéseket hozzájuk vigyék. Óriási szükségünk lenne a stabilitásra, hogy versenyben maradjunk velük szemben, és hogy minél nagyobb értékben Magyarországra hozhassunk munkahelyteremtő beruházásokat.

- Van már olyan konkrét üzleti döntés, amit nem kaptunk meg? - Nem tudok ilyet, de a bizonytalanságnak meg kellene szűnnie, hogy ne is legyen.

TORONTÁLI ZOLTÁN

(Figyelő, 2010. december 22., 72-74. oldal)