A berlini fal összeomlása után a politika önmaga is megváltozott

95.12.30.

Piszkos pénzek, tiszta kezek 1995

Itáliában 1991-ben robbant ki a szinte az egész politikai és gazdasági életet átszövő korrupciós botrány. Azóta 1300 vezető üzletembert, politikust és állami tisztviselőt tartóztattak le. A történtek után Olaszország már nem lesz a „régi", de a világ sem. A tiszta kezek akció terjedőben van az egész világon, miután a magas politikai és üzleti körök korrupciója idén számos országban előtérbe került. A Business Week szerint Párizstól Szöulon át Mexikóvárosig az idei esztendőt a „nagy takarítás" éveként tartják majd számon.

Csak néhány példa az idei év „szaftos" botrányaiból. Dél-Koreában nemrégiben letartóztatták Ro Te Vu volt elnököt. A megvesztegetési botrányba hét óriáscég – köztük a Daewoo és a Samsung – felső vezetői is belekeveredtek. Mexikóvárosban olasz jellegű botrány van kibontakozóban, széles körű nyomozás folyik Carlos Salinas de Gortari volt elnök rokonai ellen, akik állítólag nagy volumenű pénzmosásban vettek részt. Németországban az ügyészség vizsgálatot folytat 65 volt és jelenlegi Opel-dolgozó ellen. Azzal gyanúsítják őket, hogy a beszállítóktól kenőpénzt fogadtak el a megrendelésekért. Vizsgálat folyik a Volkswagen spanyol leánycége, a SEAT ellen is, amely állítólag jelentős összeggel támogatta a spanyol szocialista pártot. Werner Dieter, a Mannesmann korábbi vezérigazgatója februárban lemondani kényszerült felügyelőbizottsági tagságáról, mivel azzal vádolják, hogy igen előnyös szerződéseket kötött azzal a céggel, amelynek résztulajdonosa.

Franciaországban megvesztegetés gyanúja miatt májusban lemondásra kényszerült Gerard Longuet, az Alcatel elnöke. Bernard Tapie volt szocialista minisztert pedig azért ítélte el a bíróság, mert a tulajdonában lévő labdarúgócsapat javára „megvett" egy mérkőzést. Spanyolországban Felipe González miniszterelnököt támadják, Luis Roldan, a polgárőrség volt főnöke pedig börtönben várja tárgyalását egy állítólagos megvesztegetési botránnyal kapcsolatban. Belgiumban Willy Claes NATO-főtitkár októberben mondott le annak nyomán, hogy korrupciós gyanúba került egy 1988-as hadiipari megrendelés kapcsán.

Olaszországban 1996-ban áll a bíróság elé Silvio Berlusconi médiamágnás és volt miniszterelnök. Azzal gyanúsítják, hogy adóhivatali tisztviselőket vesztegetett meg. Bettino Craxi volt miniszterelnök Tunéziában él önkéntes száműzetésben. Hazatérése esetén korrupciós vádak miatt azonnali letartóztatás vár rá. S a sort még hosszasan lehetne folytatni a világ öt kontinensén.

Mivel indokolható, mivel magyarázható, hogy a világon előtérbe került a korrupció elleni harc, a megvesztegetések feltárása és nyilvánosságra hozatala? Nyugati szakértők szerint azzal, hogy a világ 1989-ben megszabadult a hidegháború terhétől, s azóta kevésbé tolerálják a nem igazán átlátható üzleti gyakorlatot. A világ szinte minden államában az adófizetők, a tisztességes üzletemberek és a kormányok felismerték, hogy hatalmas méreteket öltött és ölt a korrupció, és ennek igen nagy az ára. Nem ér sokat a szabadkereskedelem az EU-ban, ha a korrupciógyanús monopolisztikus cégek számára biztosított a túlélés. Nem működhet szabályosan az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Társulás addig, ameddig a mexikói kormánypárt manipulálja a privatizációs folyamatot, és százmillió dollárokat fölöz le magának a költségvetésből.

Az információs forradalom is hozzájárul a középrétegek megerősödéséhez. A középrétegek etikai normái és magatartása általában nem tűri a korrupciót. Ráadásul a telefaxok, a műholdak, a számítógépes világhálózatok korában kevés az esély arra, hogy a nem tiszta ügyek titokban maradnak. Jó példa erre, hogy amikor a Londonban székelő szaúdi ellenzék a rijádi kormány korrupciós ügyeit igyekezett feltárni, órákon belül ezerszámra érkeztek a faxok a brit fővárosból a szaúdi lakosokhoz a legfrissebb hírekkel.

A berlini fal összeomlása után a politika önmaga is megváltozott. A hidegháborús időszak korábbi frontországaiban – Dél-Korea, Tajvan, Japán, Olaszország stb. – a kommunizmus terjedése elleni harc fontosabb volt, mint az „igazi" szabadpiac megteremtése és a belpolitikai verseny. Jó példa erre Olaszország esete.

Amikor a '70-es évek végén fennállt annak veszélye, hogy az olasz kommunista párt kerül hatalomra, a lakosságot a kommentátorok többsége arra szólította fel, hogy a kereszténydemokrata pártra szavazzon. Így került hatalomra a második világháború utáni Olaszország egyik legkorruptabb kormánya a maga maffiakapcsolataival, pénzmosási tevékenységével, illegális fegyverkereskedelmével és egyéb piszkos ügyeivel.

Mancur Olson, a Maryland Egyetem professzora szerint a demokrácia kiteljesedése növeli a kritikai hajlandóságot, valamint az ügyletek átláthatóságát. A szabad sajtó dolga a korrupciós ügyek megírása, s napjainkban – a professzor szerint – az emberek különösen érzékenyek a politikusok zűrzavaros ügyeire.

Korrupció egy bizonyos szinten vélhetően mindig lesz. A fejlett államokban a szakértők szerint a „nagy takarítás" a nyitottabb üzleti élet felé fog vezetni, bár kétségtelen, hogy hosszú még odáig az út. Ebben a tekintetben a fejlődő országokban is várható némi javulás a következő években. Új régiók – a volt szocialista országok, a Közel-Kelet és Afrika államai szeretnének minél nagyobb részesedésre szert tenni a világpiacon, a korrupció felszínre kerülése még segítheti is ezeket a térségeket. Giles Keating, a CS First Boston Inc. londoni részlegének főközgazdásza szerint a világpolitikában és a világgazdaságban lezajló jelentős változások a korrupció lelepleződésének csak a kezdetét jelenti, így a világ még az ezredforduló után is bővelkedni fog nagy visszhangot kiváltó gazdasági-politikai botrányokban, megvesztegetésekben és korrupciós ügyekben.

Gonda György

3000 USD értéket meghaladó egy-egy lekötött betétre vonatkoznak. Az 1000 USD értéket meghaladó egy-egy lekötött betétre (a CHF, a KWD és JPY kivételével) az első oszlopban feltüntetett kamaton felül 3/4% kamatot adunk.
A KWD és a JPY kamata a lekötési időtől és összeghatártól függetlenül megegyezik a látra szóló kamatával.
Az EC-kamatok megegyeznek a látra szóló kamatokkal.
Az 50 000 USD-t meghaladó, vagy annak megfelelő értékű CHF, DEM, ATS és GBP lekötésére, a többi kamattáblában szereplő deviza esetében, a KWD kivételével, 100 000 USD érték felett eseti meghatározással egyedi kamatot alkalmazunk.
16271 MH

IBUSZ BANK

Tisztelt ügyfeleink!

Az IBUSZ Lakossági és Kereskedelmi Bank Rt.
ezúton értesíti önöket, hogy

1995. december 29-én (pénteken)

alamennyi IBUSZ Bank-fiók — technikai okok miatt — csak

13 óráig tart nyitva.

Szíves megértésüket köszönjük.

IBUSZ BANK Rt.
a K & H bankcsoport tagja

nyukban elővásárlási joga van.

4.) A részvényesek elővásárlási jogukkal az alaptőke-emelésről szóló értesítés kézhez vételétől számított 30 napon belül élhetnek. E joguk azoknak a részvényeseknek akik a részvénykönyvbe bejegyzést nyertek az értesítés kézhez vételét követő naptól, míg akik a részvénykönyvbe bejegyzésre nem kerültek a közzététel napjától áll fenn.

5.) Azok a részvényesek, akik az elővásárlási jogukkal élnek és új részvényt jegyeznek, kötelesek a jegyzéssel egyidejűleg a jegyzett részvény névértékének 50%-át megfizetni.
Nem érvényes a jegyzés abban az esetben, ha a részvényes a jegyzés időpontjában a jegyzett részvény névértékének 50%-át nem fizette meg.

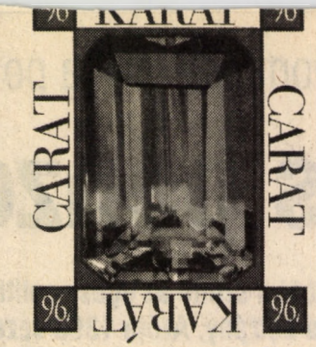
6.) A névérték második 50%-ának befizetési határideje 1996. május 31. napja.

7.) Abban az esetben, ha a részvényes elővásárlási jogával nem él, a fennmaradó részvénycsomagot a már jegyzett részvényesek tulajdoni arányukban további 30 napon belül jegyezhetik le. Az így le nem jegyzett részvényeket a részvényesek újabb 30 napon belül tulajdoni arányukban jegyezhetik le.

A részvényesek tudomásul veszik, hogy a tőkeemeléssel tulajdonosi és szavazati arányuk is megváltozik, mely a részvénykönyvben átvezetésre kerül.

A jegyzés helye:
Super KÖZÉRT Kereskedelmi, Szolgáltató
Részvénytársaság Pénzügyi Osztálya
1126 Budapest, Böszörményi út 20-22. szám alatt.

A Super KÖZÉRT Igazgatósága nevében:
Az igazgatóság elnöke



4. Nemzetközi ékszer, drágakő és óra szakkiállítás és vásár

ÜNNEPNAPJAINK '96



1. Ajándéktárgyak, ajándékozási ötletek és szolgáltatások kiállítása és vására

1996. február 8 -11.

Budapesti Nemzetközi Vásárközpont

Bővebb információ:
HUNGEXPO RT.
Győrfi Judit
project igazgató
1441 Budapest, Pf.44
Telefon : 263-6060
263-6063
Telefax : 263-6068

HUNGEXPO

Indiában terjeszkedik a Peugeot

95-12-28

A Peugeot bejelentette, hogy Indiában megkezdi a 309-es típus gyártását annak reményében, hogy sikerül minél nagyobb részt megszereznie az ázsiai ország dinamikusan bővülő autópiacából. A Peugeot az indiai Premier Automobiles céggel működik együtt: mindkét vállalat 24-24 millió dollárt fektetett be az összesen 177,7 millió dolláros projektbe. A fennmaradó rész finanszírozásában pénzintézetek és a lakosság vesz részt. A Peugeot – amely a PSA–Peugeot–Citroën-csoport tagja – egyébként a világ hetedik legnagyobb autógyártója.

A tervek szerint a Peugeot–Premier Automobiles közös vállalat 1997-től évi 60 ezer gépkocsit gyárt majd, s a piac 15 százalékának megszerzésére számít. Az együttműködő cégek abban bíznak, hogy nyereségük öt év alatt eléri a 28 millió dollárt, amelynek fele a 309-esek értékesítéséből származik. A Peugeot bejelentette, hogy még a gyártás megkezdése előtt 106 ezer előjegyzést vett fel Indiában a 309-es típusra. A Premier egyébként másik megállapodás alapján már gyártja a FIAT Uno típusát, s a tervek szerint részt vesz az olasz autóipari cég úgynevezett világautójának előállításában is.

Előrejelzések szerint az ezredfordulóra Indiában a középkategóriájú kocsik iránti fizetőképes kereslet eléri majd az évi félmillió darabot. A külföldi autógyárak nagy reményeket fűznek ehhez a piachoz, ahol szerintük 2000-ben mintegy 700-800 ezer személyautót lehet értékesíteni.

November elején a koreai Hyundai is bejelentette, hogy lassan befejeződnek az előkészületek egy ezer és egy 1300 köbcentiméteres típusának indiai gyártására. A szubkontinens autóiparának hírei közé tartozik, hogy a Volkswagen, valamint a kereskedelmi és mezőgazdasági járműveket gyártó indiai Eicher cég hamarosan megkezdi a Golfok bevezetését a piacon.

G. Gy.

leginkább arra voltak kíváncsiak, hogy nem biztosítási csalás húzódik-e meg a háttérben. A hetvenes években Münchenben létrehozott gépjárművizsgáló intézet azonban már más célokat is szolgál, hiszen hasonlóképpen fontos, hogy már a biztosítás megkötése előtt tudják: tulajdonképpen mekkora kockázatot vállalnak. Vagyis a cég arra is kíváncsi, hogy az utasoknak milyen esélyük van a balesetek – lehetőség szerint súlyosabb sérülések nélküli – túlélésére, s vajon mennyibe kerül a törött kocsik javítása.

A müncheni intézetben szinte valamennyi új típust tesztelik: a járművet próbapályán 15 kilométer/órás sebességgel bal elejével egy betonfalnak ütköztetik,

Ütközési próba az Allianznál

Németországban a gépkocsikat biztosítási kategóriákba sorolják, s az ár csak az egyik szempont; a próbák során szerzett tapasztalatok a casco díját szintén jelentősen befolyásolják. A balesetek zöme ugyanis viszonylag kis sebességű ütközés, és korántsem mindegy, hogy milyen költséggel javítható a kocsi. Csupán az Allianznál évente egymilliónál több töréskárt jelentenek be, így érthető, hogy a biztosító igyekszik pontosan felmérni a várható kockázatot. S nem csupán passzív szereplőként kísérik figyelemmel, hogy milyen konstrukciókkal állnak elő az autógyárak, hanem maguk is igyekszenek befolyásolni azokat. Ezért felvetéseiket többnyire inkább elfogadják, hiszen vásárlásnál a casco várható díja is szempont.

Előfordult, hogy egy új modellt vizsgáltak, amelyen a sorozatgyártás megkezdésekor kisebb módosítást végeztek: az első váznyúlványt megfúrták, hogy az alvázvédőt az üregekbe fújhassák. Emiatt azonban ütközéskor a kocsi lényegesen súlyosabb sérüléseket szenvedett, mint az elsőként tesztelt példányok. Az intézet azonnal szóvá tette, hogy a jelentéktelennek tűnő furat miatt a baleset esetén várható javítási költségek alaposan megemelkednek, vagyis a biztosítási díj

gyártók rendelik meg, így a közelmúltban az intézetben éppen gyermekülléseket vetettek vizsgálat alá.

A kár csökkentésének, illetve a költségek minimalizálásának része, hogy elejét vegyék a biztosított gépjárművek ellopásának. Ám miközben 1988-ban Németországban csak 48 ezer kocsit kötöttek el, 1990-ben hatvanezer, 1992-ben 131 ezer, míg tavaly már 142 ezer autót vittek el. A járművizsgáló intézet a cég igazgatótanácsától ezért már 1993 januárjában megbízást kapott arra, hogy keressen megfelelő módszereket a gépkocsilopás megakadályozása érdekében.

Az orosz hadiiparban kétmillió munkahely szünt meg

Karcsúsodik a világ hadiipara

95. 12. 15.

A hidegháború befejeződése óta eltelt időszakban a NATO-országokban átlagosan 30 százalékkal csökkentek a katonai kiadások. Oroszországban még drámaibb a visszaesés: az elmúlt négy esztendőben a hadiipari beszerzések összesen 89 százalékkal, a kutatásra és fejlesztésre fordított kiadások pedig 75 százalékkal zsugorodtak. Ebben a helyzetben jelentős változásokra került és kerül sor világszerte a hadiiparban.

Katonai és gazdasági szakértők szerint a világ országainak többsége a következő esztendőkben nem kívánja tovább nyirbálni katonai kiadásait, s hadiipari beszerzéseit a jelenlegi színvonalon stabilizálja. Ez mindenesetre jó hír a kényszerkarcsúsított gyártók számára. Az új eszközök beszerzésénél a hidegháború utáni korszakban a politikai megfontolások kisebb jelentőséggel bírnak, ugyanakkor előtérbe kerülnek a gazdaságossági megfontolások. Ez utóbbiak alapján az amerikai hadiipar számottevő előnnyel rendelkezik. Szakelemzők szerint a megtépázott amerikai hadiipar még mindig rendelkezik akkora kapacitással, hogy döntő részesedést szerezzen a világpiacon, s a jelek arra mutatnak, hogy az ágazatnak ez is a célja. 1996-ban az amerikai védelmi minisztérium 243 milliárd költségvetési dollár fölött rendelkezik. Az ágazat gyártói sorra kapják a pótlást és a korszerűsítést szolgáló megrendeléseket a Pentagontól. A közelmúltban például a védelmi minisztérium 80 darab C-17-es szállítógépet rendelt 18 milliárd dollár értékben a McDonnell Douglastől. Az elmúlt hat esztendőben az amerikai hadiipar cégei nemcsak a termelési és a működési költségeiket csökkentették, hanem egymást követték a talpon maradást szolgáló felvásárlások és fúziók. (Az ágazatban a foglalkoztatottak száma 40 százalékkal csökkent, s ma nem haladja meg a 800 ezer dolgozót. Az előrejelzések szerint a gyártók további számottevő létszámleépítést terveznek.) Ezek közül kiemelkedik a Lockheed és a Martin Marietta 10 milliárd dolláros 1995 márciusi összeolvadása, amelynek nyomán 22,5 milliárd dolláros termelésű óriáskonszern született.

Ezzel szemben Nyugat-Európában meglehetősen lassan folyik az ágazat racionalizálása, s a korábbinál gazdaságosabban termelő vállalatbirodalmak fúziók révén történő kialakulása. Nagy-Britanniában a termelők idén és jövőre nem panaszkodhatnak a megrendelésekre, noha az új eszközök egy részét a védelmi minisztérium az amerikai gyártóktól rendeli. Franciaországban viszont meglehetősen kilátástalan a hadiipar helyzete. (Az ágazat cégeinek többsége állami tulajdonban van.) Költségvetési okok miatt több fejlesztési és gyártási programot töröltek, illetve lelassítottak. Erre a sorsra jutott a Dassault Rafale harcigép és az Eurocopter Tigre támadóhelikopter programja is. Kontinensünk nyugati részén az együttműködési, a koncentrációs és az integrációs folyamat éppen csak megindult a hadiiparban. A British Aerospace például már több éve folytat – sikertelen – tárgyalásokat a francia Matra Defense-szel rakétaüzletáguk egyesítéséről. A Daimler-Benz Aerospace és a francia Aérospatiale szoros együttműködést igyekszik kialakítani a helikoptergyártásban, a British Aerospace pedig a Saabnak nyújt segítséget a Gripen harcigépek külföldi értékesítésében, elsősorban a marketing területén.

A Daimler-Benz Aerospace például Németországban első a katonai elektronikában és a repülőgépgyártásban. Hasonló céllal sor kerülhetne Franciaországban a Thomson-CFS és az Aérospatioale, Nagy-Britanniában pedig a British Aerospace és a General Electric összeolvadására. Miután az egyes nyugat-európai országok hadiiparában lassú a koncentrációs folyamat, a határok átlépése az ágazat számára pedig még ennél is vontatottabban halad, valós veszély, hogy „a" nyugat-európai hadiipar a piac peremére szorul, s mind inkább lemarad az amerikai versenytársakkal szemben.

A Szovjetunió és a Varsói Szerződés összeomlása, illetve feloszlatása nyomán igen nehéz helyzetbe került az orosz hadiipar. Számítások szerint kétmillió munkahely szűnt meg az orosz hadiiparban, amelynek 1700 vállalatából több százat már véglegesen bezártak. A 80-as évek végén a GDP-nek még 25 százaléka származott a hadiipar termeléséből. Jól jellemzi a mai helyzetet, hogy az orosz védelmi minisztérium 1996-ra a katonai költségvetés minimális összegét 29 milliárd dollárban jelölte meg, a törvényhozás viszont ennek az összegnek csak a felét hagyta jóvá.

A fejlődő országok is mind kevesebb fegyvert vásárolnak Oroszországtól, a volt szocialista államok egy része pedig nyugati gyártóktól rendel annak reményében, hogy ez a NATO-tagsághoz vezető út egyik állomása.

Az orosz hadiipari cégek egy része felhagyott a katonai eszközök és fegyverek gyártásával. Kapacitásaikat teljes mértékben a polgári célú termelésre állították át, ami egyes vállalatok esetében nem jelentett különösebb gondot. Már csak azért sem, mert a hadiipari cégek korábban is foglalkoztak tartós fogyasztási cikkek előállításával. A Szovjetunióban a televíziós készülékek 100, a motorkerékpárok 60, a varrógépek 100 százalékát a katonai-ipari komplexum gyárai készítették. Érdemes megjegyezni, hogy az Európai Unió segélyprogramjainak középpontjában a hadiipari cégek „konvertálása" áll.

A nyugati – elsősorban az amerikai – hadiipari cégek többsége úgy véli, hogy a talpon maradottaknak sikerült alkalmazkodniuk az új követelményekhez. A karcsúsításnak azonban hatalmas volt az ára. Az elmúlt évek ágazati gondjai után az ágazat cégei ismét derűlátóak. Optimizmusukat az indokolja, hogy az ázsiai és a közel-keleti államokban számottevően növekszik a fizetőképes kereslet termékeik iránt. Szaúd-Arábiában például ismét növekednek a költségvetés katonai kiadásai, amelyek 1995-ben már meghaladták a 13 milliárd dollárt.

A sikersztorik és a megújuló remények ellenére azonban az iparág cégei jól tudják, hogy az „aranyévek" végetértek, s a jövőben mind a hazai, mind pedig a nemzetközi piacokon az eddiginél jóval nagyobb versenyt kell folytatni a megrendelésekért. Ráadásul olyan helyzetben, amikor az amerikai hadiipar már túl van a nehezén, s termékeinek többsége a világranglista élén helyezkedik el mind műszaki szempontból, mind pedig a viszonylag alacsony ár vonatkozásában.

Gonda György

átia udvari műtárgybolt.
s: 9—17 óráig
118-0433

mányi
kedőház
ghitel Rt.
K BIRODALMA!
MH 15 354

Budapest V. ker., Kárpátia udvari műtárgybolt.
Nyitva tartás: 9—17 óráig
Telefon: 118-0433

Bizományi
Kereskedőház
és Záloghitel Rt.
— AZ ÉRTÉKEK BIRODALMA!
MH 15 354



7790 Ft + áfa *3980 Ft + áfa*

Magyarországon a legolcsóbb
IRODÁK KOMPLETT BERENDEZÉSE

Kis- és nagykereskedéseink:

Budapest, Soroksári út 54.	Telefon: (06-1) 215-0616
Győr, Kiss J. u. 2.	Telefon: (06-96) 317-377
Szombathely, Kossuth L. u. 6.	Telefon: (06-94) 311-278, (06-94) 313-547

Viszonteladók jelentkezését várjuk!

3095 61 HM

A
HONTERVS
ANTIKVÁRIUM
1995. december 16-án, szombaton, 10.30 órakor rendezi
XXV.
ÁRVERÉSÉT
az Országos Műszaki Információs Központ
és Könyvtár (OMIKK)
előcsarnokában:
Budapest VIII., Múzeum utca 17.
Információ, katalógus üzletünkben:
HONTERVS ANTIKVÁRIUM
ÉS AUKCIÓS HÁZ
Budapest V., Múzeum körút 35.
Telefon/fax: 117-3270
MH 15 804

HAZAI LAKÁSALAP



Az érték a mérték

- ADÓKEDVEZMÉNY
- 10%-OS LAKÁSVÁSÁRLÁSI KEDVEZMÉNY
- INGYENES TŐKESZÁMLA

QUAESTOR
Befektetési Részvénytársaság

Jegyzési helyek:

A Quaestor Értékpapír Kft. irodái, a K&H Brókerház Rt. szervezésében a Kereskedelmi Bank Rt. országos hálózata és az Ibusz Bank Rt. országos hálózata; a Corvinbank Rt. országos hálózata valamint a Konzumbank Rt. országos hálózata és a Takarékszövetkezetek kijelölt fiókjai.

BEM RKP. 33-34 • T.: 201-6090, 201-6017 • F.: 201-9525 • 4025 DEBRECEN, KOSSUTH U. 2.
11 • 3300 EGER, SÁNDOR IMRE U. 2. • T.: (36)-428-410, 412-799 • 9021 GYŐR, JEDLIK
4-324, 312-434 • 7621 PÉCS, JÓKAI U. 11. • T.: (72)-224-049, 335-477 • 6720 SZEGED,
2)-312-260, 312-660 • 8200 VESZPRÉM, RÁKÓCZI U. 7. • T.: (88)-420-298 • F.: (88)-326-398

Az *EconoConsult*

Projekt Tervezési, Fejlesztési és Vezetési Tanácsadó Kft.

fiatal, ambiciózus, kreatív munkatársat keres

pénzügyi elemző munkakörbe

Feladata:
— gazdasági, pénzügyi elemzések,
— üzleti tervek, hitelpályázatok kidolgozása,
— projektek megvalósíthatóságának pénzügyi-megtérülési elemzése,
— gazdasági szervezetek pénzügyi átvilágítása.

Követelmények:
— felsőfokú pénzügyi vagy közgazdasági végzettség,
— pénzügyi elemzésben szerzett 4—5 éves gyakorlat,
— az angol nyelv tárgyalóképes ismerete,
— PC-felhasználói ismeretek (szövegszerkesztő, táblázatkezelő),
— jó írásbeli kifejezőkészség.

Ajánlatunk:
— a követelményekhez igazodó, versenyképes jövedelem,
— karrierlehetőség,
— színvonalas munkafeltételek, harmonikus munkahelyi légkör.

Magyar és angol nyelvű fényképes szakmai önéletrajzát a végzettséget igazoló okiratok másolatával kérjük, a megjelenéstől számított 10 napon belül küldje el irodánk címére:

1052 Budapest, Váci utca 16.

MH 15 583

McBoeing-összeolvadás az égi látóhatáron?

95.12.8.

Miközben a Boeing és a McDonnell Douglas késhegyre menő küzdelmet folytat egymással a polgári és a katonai repülőgépek piacán újabb megrendelések elnyeréséért mind az USA-ban, mind pedig a világ többi részén, hírek szerint a két óriásvállalat vezetői komolyan fontolgatják és vizsgálják a szorosabb együttműködés, esetleg a fúzió lehetőségét.

Repülőgép-ipari szakértők véleménye szerint az együttműködés, a részleges vagy a teljes összeolvadás mellett számos érv szól. A Boeing a polgári repülőgépek világpiacán 58 százalékos részesedéssel rendelkezik. Két évtized alatt a nyugat-európai repülőgép-ipari konzorcium, az Airbus felküzdötte magát a második helyre, piaci részaránya eléri a 30 százalékot. A McDonnell viszont visszacsúszott a harmadik helyre, s a világpiac 12 százalékát tudhatja a magáénak.

Meglehetősen mások az erőviszonyok a katonai repülőgépek, helikopterek, űrhajózási eszközök és berendezések, valamint a rakéták piacán. A statisztikák tanúsága szerint ebben a „műfajban" a Pentagon megrendeléseinek 8,2 százalékát a Lockheed Martin cég kapta (amely a Lockheed és a Martin Marietta nemrégiben lebonyolított összeolvadásából jött létre), a McDonnell részesedése 7,8 százalék, s ezzel a második helyen áll. A Pentagon szállítóinak toplistáján a Boeing csak a tizenharmadik helyet foglalja el, 1 százalékos részesedéssel.

A színfalak mögötti tárgyalásokon számos lehetőség kerül szóba. Legkézenfekvőbbnek a két cég katonai részlegeinek egyesülése tűnik, hiszen a fúzióval az Egyesült Államok első számú hadiipari szállítója „születhetne meg". Amennyiben a két vállalatbirodalom a teljes körű összeolvadás mellett dönt, olyan megacég jönne létre, amelynek éves összesített forgalma elérné a 34 milliárd (!) dollárt. Szakértők szerint a fúzió mindkét fél számára lehetőséget biztosítana ahhoz, hogy nagyobb figyelmet fordíthasson gyengébb üzletágainak feljavítására, azok versenyképességének fokozására. A teljes körű összeolvadás azonban számos problémát vet fel. Ezek közül érdemes megemlíteni az esetleges trösztellenes vizsgálatot, a szakszervezetek tiltakozását a várható tömeges elbocsátások miatt, s nem utolsósorban a két cég jelentősen eltérő vállalati kultúráját. (A nem kis gondok mellett azonban nem hagyható figyelmen kívül az a tény, hogy egyesülés esetén a McBoeing tartaná a kezében a polgári repülőgépek világpiacának 80 százalékát!)

Számos szakember szerint a két repülőgépgyártó közeledésében az első fokozatot hadiipari és űrhajózási részlegeik egyesítése jelentheti. Az elmúlt 2-3 évben mindkét vállalat számos jelét adta, hogy szeretné fejleszteni és bővíteni helikopter, rakéta és űrhajózási üzletágát. Tavaly például a McDonnell csaknem megvásárolta a United Technologies cég Sikorsky Aircraft nevű helikoptergyárát, a Boeing pedig a Textron Bell Helicopter részlegével „szemezett". Befektetési bankárok egybehangzó véleménye szerint amennyiben a Boeing és a McDonnell nem egyezik meg a hadiipari részlegek közötti szorosabb együttműködésről vagy azok egyesüléséről, mindkét cég – a fejlesztési és a terjeszkedési igények miatt – más vállalatok szövetségét, bekebelezési lehetőségét keresi majd.

A Business Week számításai szerint 1995-ben a McDonnellhez 10,1 milliárd értékű hadiipari és kormánymegrendelés érkezett, a Boeingnál ez az összeg nem haladja meg az ötmilliárdot. Egyes vélemények szerint mióta a Boeing szinergikus lehetőséget lát a polgári és a katonai célú repülőgépek gyártási technológiájában, nem valószínű, hogy hadiipari üzletágát teljes egészében „kiházasítja". Reálisabbnak tűnik közös vállalkozások létrehozása, illetve részvénycserés kereszttulajdonlás a két vállalat hadiipari részlegei között. Egy lehetséges megoldás például, hogy az Apache helikoptereket gyártó McDonnell megvásárolja a Boeingtól a Comanche és a Chinook típusokat, s ezzel párhuzamosan eladja a Boeingnak rakéta- és űrhajózási üzletágát.

A közeli jövőben a két óriáscég teljes körű egyesülése nem várható annak ellenére, hogy az új McBoeing sikeresen léphetne fel a világpiacon az Airbus Industrie-vel, valamint a születő ázsiai versenytársakkal szemben. (Érdemes megjegyezni, hogy Japán, Dél-Korea és Tajvan – de Kína sem hagyható figyelmen kívül – a következő évtizedekben szeretne minél nagyobb részesedést szerezni saját, illetve kooperációs gyártmányaival a polgári és a katonai repülőgépek világpiacán.)

A teljes körű összeolvadás ellen szól, hogy fúzió esetén a McDonnell kénytelen lenne számottevően visszafogni, megnyirbálni a polgári repülőgépeket gyártó üzletágát. Utasszállító gépeinek többsége ugyanis szinte teljes átfedésben áll a Boeing típusokkal, amelyek iránt csaknem ötszörte nagyobb a kereslet.

Mindkét repülőgépgyártó az elmúlt esztendőkben a költségek csökkentése, a hatékonyság és a versenyképesség növelése érdekében több tízezer dolgozójától vált meg. A teljes körű egyesülés újabb jelentős létszámleépítéssel járna, s ezzel kapcsolatban bizonyára sem a szakszervezetek, sem a politikusok nem lennének tétlenek. Még akkor sem, ha a McDonnell nagy ütemben növeli beszállítóinak számát mind az USA-ban, mind pedig külföldön.

A két versenytárs az egész világon tapasztalható ágazati koncentráció és a versenyképesség növelésének jegyében kezdett el egymással flörtölni, amiről korábban nem lehetett szó. Évtizedünk világgazdaságának egyik meghatározó jegye az ipari országokban a cégfelvásárlási és -egyesülési folyamat felgyorsulása, a rekordokat döntő megaügyletek gyors összehozása. Korábbi „ösellenségek" lépnek stratégiai szövetségre, összeolvadnak, vagy barátságos, illetve kevésbé barátságos módon felvásárolják egymást.

A Boeing és a McDonnell Douglas flörtje is azt jelzi, hogy a repülőgépgyártásban sem fejeződött be a koncentrációs folyamat, s az eredményesebb piaci fellépés érdekében ez a két vállalat is hajlandó hosszabb távon erőit egyesíteni. Valószínűleg több lépcsőben és több év alatt kerül majd sor az összeolvadásra. Annyi azonban bizonyos, hogy a következő hónapokban eldől: képes-e a két cég az együttélés megtanulására, vagy érdekkörükbe más vállalatokat vonzanak be.

Gonda György

Fax: 34-45 13-67-37
Ügyintéző: Sr. José Miguel Aracama, dpto. de exportación

95504844
RAKTÁRKÉSZLET

Megvételre ajánljuk raktárkészletünkről a következő acéltermékeket:
- L-acél 25×25×3 mm, 30×30×3 mm,
- T-acél 30×30×4 mm, 40×40×5 mm.

A megrendeléseket levélben, telefaxon és személyesen is elfogadjuk. Amíg a készlet tart.
FINOMHENGERMŰ MUNKÁS KFT.
3601 Ózd, Gyár út 2.
Tel.: 48/473-417
Ügyintéző: Bellér István

95413998
IRODABÚTOR

- irodabútorok négy bútorcsaládból
- ifjúsági- és tanulóbútorok
- variálható polcrendszerek
- TV-, HIFI-, videoállványok
- számítógép- és printerállványok
- egyedi kisbútorok
- vezetői-, ügyintézői- és tárgyalószékek, ülőgarnitúrák
- mennyezeti-, álló- és asztali lámpák, falikarok
- szőnyegpadlók, szalagfüggö-

Extrudált snackek eladók. Sült burgonyát vagy sózott snackot gyártó cégekkel szeretné felvenni a kapcsolatot.

LENG-D'OR SNACK FOODS
C/Industria 10, Pol. Ind.
Conde de Sert. – 08755 Castellbisbal (Barcelona)
Tel.: 34-3 772-08-26
Fax: 34-3 772-14-50
Ügyintéző: Sr. Eduard Barret, director de exportación

95504838
PARKOLÓBERENDEZÉS

Gépjármű-parkolóknál használatos berendezések eladók. Forgalmazókkal vagy üzembe helyező cégekkel szeretné felvenni a kapcsolatot.
MABYC. S.A.
Polig. Ind. La Ferreria,
D/De la Cerámica,
nave 7 – 08110 Monteada i Reixne (Barcelona)
Tel.: 34-3 564-76-00
Fax: 34-3 564-76-17
Ügyintéző: Sr. Josep M Rull, director general

A BUSINESS CENTER
Információs szolgálata
több ezer aktuális információval
várja az érdeklődőket.

MÉG MA DÖNTSÖN A HOLNAP ÜZLETÉRŐL!

OTP BANK
Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt.

A tartósan lekötött konvertibilis devizabetétek 1995. december 4-től érvényes kamatkondíciói (A kamat hetente változik, de a hétközbeni változtatás jogát fenntartjuk!)

	Látra szóló	EC számla	1 hónapra lekötött 1000 USD alatt	1 hónapra lekötött 3000 USD felett	3 hónapra lekötött 1000 USD alatt	3 hónapra lekötött 3000 USD felett	9 hónapra lekötött 1000 USD alatt	9 hónapra lekötött 3000 USD felett	12 hónapra lekötött 1000 USD alatt	12 hónapra lekötött 3000 USD felett
USD	1	1	4 1/16	5 1/16	4	5	3 3/4	4 3/4	3 3/4	4 3/4
DEM	1 1/2	1 1/2	1 15/16	2 15/16	1 7/8	2 7/8	1 7/8	2 7/8	1 7/8	2 7/8
CHF	1/2	1/2	1	2	7/8	1 7/8	9/16	1 9/16	13/16	1 13/16
GBP	2	2	4 3/8	5 3/8	4 1/4	5 1/4	4 7/16	5 7/16	4 3/16	5 3/16
ATS	1 1/2	1 1/2	1 7/8	2 7/8	2 1/16	3 1/16	2	3	2	3
AUD	2	2	3 5/16	4 5/16	3 1/4	4 1/4	3 1/8	4 1/8	3 1/8	4 1/8
CAD	1	1	2 3/4	3 3/4	2 3/4	3 3/4	2 3/4	3 3/4	2 13/16	3 13/16
SEK	2	2	4 11/16	5 11/16	4 3/4	5 3/4	4 9/16	5 9/16	4 9/16	5 9/16
ITL	2	2	6 5/16	7 5/16	6 5/16	7 5/16	6 3/8	7 3/8	6 3/8	7 3/8
FRF	2	2	3 7/8	4 7/8	3 15/16	4 15/16	3 7/16	4 7/16	3 13/16	4 13/16
JPY	1/4	1/4		1		1		1		1

Az itt közölt kamatok a lekötési idő hosszától függetlenül, az 1000 USD érték alatti és 3000 USD értéket meghaladó egy-egy lekötött betétre vonatkoznak. Az 1000 USD értéket meghaladó egy-egy lekötött betétre az első oszlopban feltüntetett kamaton felül 3/4% kamatot adunk.

Az EC-kamatok megegyeznek a látra szóló kamatokkal. Az 50 000 USD-t meghaladó, vagy annak megfelelő értékű CHF, DEM, ATS és GBP lekötésére, a kamattáblán szereplő többi deviza esetében — a KWD kivételével — 100 000 USD érték felett eseti meghatározással egyedi kamatot alkalmazunk.

MH 15 511

A BÁV Rt.
értékeli az értékeket!

Készpénzért felvásárolunk műtárgyakat, porcelán, ezüst és üveg dísztárgyakat, bronzszobrokat, csillárokat, órákat, fegyvereket, ikonokat és keleti dísztárgyakat.

Üzleteink:
Budapest V. ker., Kossuth L. utca 1.
Nyitva tartás: 9—17 óráig
Telefon: 118-6934

Budapest V. ker., Kárpátia udvari műtárgybolt.
Nyitva tartás: 9—17 óráig
Telefon: 118-0433

Bizományi
Kereskedőház
és Záloghitel Rt.
— AZ ÉRTÉKEK BIRODALMA!

MH 15 354

POLGÁRI BANK RT.

Nyisson tőkeszámlát, kössön portfóliókezelési szerződést és vásároljon bankunkban

CÍVIS '95

nyílt végű befektetési alap jegyeket

EGYESÍTSE VELE A DISZKONT KINCSTÁRJEGY MAGAS HOZAMÁT, BIZTONSÁGÁT, A LÁTRA SZÓLÓ BETÉTEK RUGALMASSÁGÁT ÉS AZ ADÓKEDVEZMÉNY ELŐNYEIT!

Hozama a **40%**-ot is meghaladhatja!

Ajánlatunk egy több elemből álló szolgáltatáscsomag, amely az Ön részére egyszerűvé, biztonságossá és jövedelmezővé teszi a mindennapi pénzügyeket.

POLGÁRI BANK RT.

Telefon: (1) 301-2100, (1) 112-9010.
Budapesten és az ország 11 városában.

15416 MH

95. 11. 27.

Oktatási láz Amerikában

Új iparág születik

Miután az amerikai vállalatok már nem tudnak dolgozóik számára egész életre szóló foglalkoztatást biztosítani, igyekeznek őket felkészíteni a helytállásra más munkahelyeken. Soha nem látott méreteket ölt évtizedünk közepén az Egyesült Államokban a munkahelyi oktatás, amely már-már valóságos iparággá vált.

A felmérések tanúsága szerint jelenleg az amerikai munkahelyek az ország legfontosabb oktatási intézményei. A cégek évente összesen 50 millió dollárt fordítanak munkahelyi oktatásra. Ez az összeg a felsőoktatásra fordított oktatási kiadások mintegy felével egyenlő.

A rosszmájúak szerint a munkahelyi oktatás utólag igyekszik javítani az amerikai állami középiskolák csapnivaló színvonalát. Mások szerint a munkahelyi oktatási „őrület" három tényezővel magyarázható: a vállalatok a konjunktúra gyakori változása miatt nem képesek határozatlan időre szóló foglalkoztatást biztosítani, az oktatás mind a dolgozó, mind pedig a munkáltató számára az egyik legfontosabb érték, s miután a technológia igen gyorsan változik, a dolgozóknak folyamatosan új „tudományokat" kell elsajátítaniuk.

A munkahelyi oktatási központok a legkorszerűbb eszközökkel – számítógépek, műholdas televízió stb. – felszereltek, s a kínált tanfolyamok palettája egyre szélesebb. Több ezer munkahelyen olyan magas színvonalú oktatás folyik, hogy az ott letett vizsgákat az egyetemek is elismerik a felvételkor. Számos vállalat maga ad képzettségi és végzettségi fokozatot dolgozóinak. Az Arthur D. Little tanácsadási óriáscég például a tanfolyamokon részt vett dolgozóinak menedzsmenttudományból főiskolai végzettséget igazol.

Számos amerikai vállalat szoros kapcsolatot alakít ki a helyi főiskolákkal és egyetemekkel. A Motorola például a Northwestern Egyetem Kellogg üzleti iskolájával együtt dolgozta ki a termeléssel kapcsolatos tanfolyamokat. Az American Express saját oktatási anyagait és tanfolyamait a phoenixi Rio Salvado főiskola rendelkezésére bocsátja azzal a céllal, hogy a főiskola tananyagként használja azokat fel. A New York-i Nynex telefontársaság a New York-i állami egyetemmel együtt távközlés-technológiai tanfolyamot dolgozott ki, s a résztvevőket diplomával is ellátja vizsga után. A Nynex 200 alkalmazottja heti egy napot tölt tanulással, a házi feladatot pedig a szabadidőben készítik el a cég által biztosított laptop számítógépeken. Az „ügyletben" mindenki jól jár: az egyetem „diákjainak" száma növekszik, a cég műszaki alkalmazottai magas fokú képzést kapnak, a dolgozók pedig ingyen vesznek részt a tanfolyamokon.

Egyes vállalatok munkatársai speciális diplomát kapnak a szaktanfolyamok elvégzése után. A mérnökök például megszerezhetik a Novell minősítést, az IBM dolgozói pedig ugyancsak oklevelet szerezhetnek a vállalat operációs és karbantartási rendszereinek elsajátításából. A tanfolyamok száma a legnagyobb mértékben a korábbi menedzsmentoktatási központokban növekedik. Ezekből mintegy 400 működik az USA-ban, közülük a leghíresebb a McDonald's hamburgeregyeteme.

A vállalati oktatás korábban elsősorban költségfaló tényező volt. Napjainkban viszont proficenterként is működik. Olyan cégek, mint a Motorola és a Disney jelentős összegekért adják el oktatási programjaikat és tanfolyamaikat. A Digital Equipment ugyancsak térítés ellenében értékesíti házi oktatási anyagait. Az IBM, a Sun Microsystems és a többi számítástechnikai vállalat az Internet-hálózaton keresztül kínálja és népszerűsíti tanfolyamait.

Az oktatás jó eszköz arra, hogy „összekapcsolja" a vállalatot a vásárlókkal. A haszonjármű-alkatrészeket gyártó Dana cég a vásárlókat, a Motorola a beszállítókat, a Ford az autódealereket, az Iams a kutyaeledel-kereskedőket, a nagykereskedők pedig a kiskereskedőket oktatják.

Gonda György

ier

acok, péntek Pénz Plusz Piac, szombat Ahogy tetszik+Vasárnapi Magazin

P&P
PERSONNEL LEASING
Munkaerő - Szervezési Kft.
a Dr. Pendl & Dr. Piswanger Csoport tagja
MUNKAERŐ KÖZVETÍTÉS / KÖLCSÖNZÉS
(titkárnő, könyvelő, recepciós)
Érdeklődését várja : Lakatos Gábor , Sallós Valéria
1146 Budapest, Bethesda u. 6.
Telefon : 252-3272, 252-3297 Fax : 252-3345

Hogyan csináljunk vállalatot?

Wattok és voltok háza

Környezetünk hasznos milliói

Nagyon kevés gazdálkodónak van arra pénze, hogy ne csak termelési célú beruházásokat hajtson végre, hanem az energetikai háttér kiszolgáló részlegeit is fejlessze, szinte csak a már katasztrofális helyzetben levő energetikai rendszereket újítják fel.

A gazdálkodó szervezetek pénzforrásainak szűkösségét mutatja az is, hogy a versenytárgyalásokon nagyon gyakran inkább a legolcsóbb ajánlatot választják, pedig már a megrendelők körében is van rá tapasztalat, hogy a legolcsóbb megoldás általában a legrosszabb, legkisebb hatékonyságú és a legrövidebb élettartamú.

Ma Magyarországon a közepes teljesítményű kazánhá-

sul nagyon erős volt a konkurenciaharc: ez volt az az időszak, amikor a nagyvállalatok kisebb kft.-kre, bt.-kre bomlottak, így rengeteg magyar energetikai „szakcég" jelent meg a piacon. 1991 után a kazánházakkal foglalkozó vállalatoknak minőségbiztosítási rendszert kellett bevezetniük.

A Kipcalor folyamatosan a jó minőségre, a gazdaságos, jó hatásfokú, és környezetvédelmi szempontból is kiemelkedő kazánházak és kazántelepek építésére fektette a hangsúlyt, és mára közel 500 milliós árbevételével jelentős tényezővé vált egy olyan piacon, ahol ma is 30 kisebb-nagyobb cég tevékenykedik. Ez azonban a tervek szerint még nem a végállo-

dig minden évben visszafogatták a cégbe. Így a Kipcalor sosem szorult hitelekre. Az igazgató szerint, ha a jelenlegi gazdasági helyzetben a normális gazdaság területén működő cég hiteleket vesz fel, akkor a magas kamatok miatt hamarosan eljut oda, hogy működéséből legfeljebb a hitelek kamatainak törlesztésére futja. Ez annál inkább így van, hiszen az árbevétel növekedésével az árbevétel-arányos nyereség egyre csökken.

A finanszírozási gondokat enyhíti, hogy az osztrák és német partnercéggel olyan jó a kapcsolat, hogy nagyobb, alulfinanszírozott projekt esetén segítséget kapnak a külföldi partnerektől. Az Országos

súlyt helyez arra, hogy fiatal munkatársakat szerezzen meg, és kössön a céghez. Az ifjabb generáció kreativitása nagyon fontos a tervezés és a szervezésben, kivitelezésnél egyaránt – hangsúlyozta Kovács Zoltán, a Kipcalor ügyvezető igazgatója.

A környezetvédelem ügyét két évvel ezelőtt vállalta fel teljes mellszélességgel. A vezetés várakozásai szerint, ahogyan Magyarország az Európai Unióhoz közeledik, a környezetvédelem egyre fontosabb kérdés lesz, ezért a cég jelentős nyereségről mondott le, és olyan berendezéseket helyeztek üzembe, ami élenjáró a környezetbarát tüzeléstechnikában. November elsejétől életbe lépett az új Környezetvédelmi Tör-

Ráncok a szépségiparban

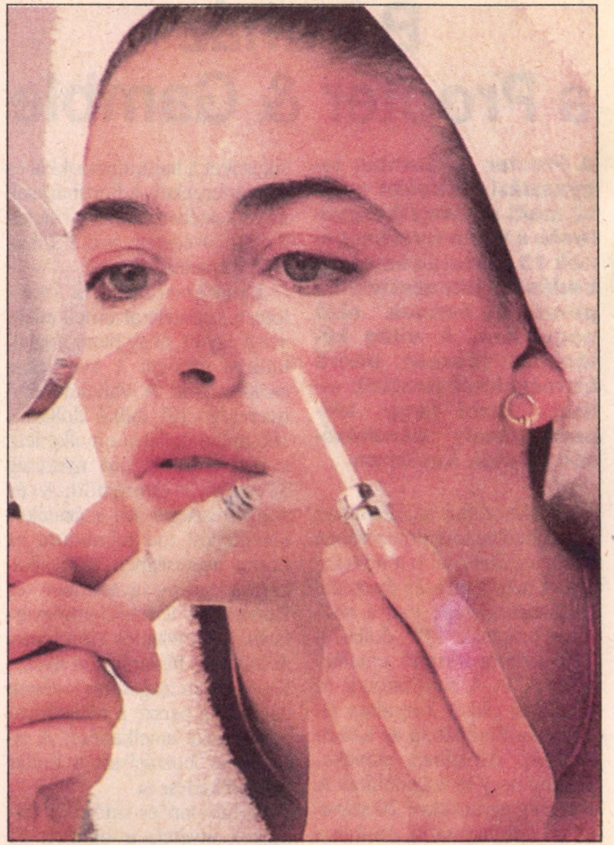
Hasonlóan a gyógyszeriparhoz, a világ kozmetikai cikkeket gyártó iparában is jelentős koncentrációs folyamat zajlott le az elmúlt esztendőkben. A cégek és a márkák versenyének növekedésével mind kevesebb vállalat tud talpon maradni, s kénytelen beolvadni valamelyik óriáskonszernbe. Ebben a helyzetben igencsak megnövekedett a marketing és az elosztási, terjesztési hálózat szerepe.

A világon évente 66 milliárd dollárért vásárolnak testápolási és kozmetikai termékeket. A szépségbiznisz koronázatlan királya az évi 8,2 milliárd dolláros forgalmat lebonyolító L'Oréal-csoport, amely többek között a Lancome, a Ralph Lauren és a Plénitude márkák tulajdonosa. A toplista második helyén a Procter & Gamble áll, amelynek éves értékesítése eléri a 6 milliárd dollárt. Legismertebb márkái a Max Factor, a Cover Girl és az Oil of Olaz. Tíz esztendővel ezelőtt még nem „jegyezték" a kozmetikai iparban a mosóporairól és margarinjairól híres angol-holland konglomerátumot, az Unilevert. Ma viszont az Unilever a kozmetikai cégek világrangsorának harmadik helyén áll, s ezekből a termékekből évi 5,6 milliárd dolláros forgalmat bonyolít le. Az elmúlt évtized közepétől az Unilever olyan cégeket és márkákat kebelezett be, mint az Elizabeth Arden, a Calvin Klein és a Pond's. Gőzhengerként halad előre a világ kozmetikai iparában az évi 4,8 milliárd dolláros forgalmat lebonyolító japán Shiseido. A toplista ötödik helyén álló, évi csaknem 3 milliárd dolláros forgalmú Estée Lauder nemrégiben jelentette be, hogy a családi tulajdonú cég egy részét a tőzsdére viszik. Az Avon, a Johnson and Johnson, a Sanofi, a Wella-csoport, valamint a Beiersdorf (Juvena, Nivea) éves forgalma az 1,9 és 2,6 milliárd dolláros sávban helyezkedik el, így ezek a cégek is az ágazat legnagyobbjai közé tartoznak. Szakértők véleménye szerint egy-egy szépészeti termék átütő marketingje fontosabb, mint maga a termék. A tapasztalatok szerint egy-egy új márka bevezetése a világpiacon legkevesebb 40 millió dollárba kerül. A cégbekebelezések és fúziók nyomán a szépségipart 3-4 óriáscég uralja. Mindegyikük több világmárka tulajdonosa és gyártója, s nemcsak egymással folytatnak kíméletlen versenyt, hanem a kiskereskedelmi hálózatok saját, sok esetben „névtelen", de jó minőségű és meglehetősen olcsó termékeivel is. Nem véletlen, hogy az ágazatot a fogyasztási cikkeket gyártó és forgalmazó óriáscégek uralják, amelyek az egyes márkákat támogató nagy összegű reklámkampányaikkal egy új tömegpiac növekedését ösztönzik.

Nyugat-Európában a szépségipar csak lassan kászálódik ki a recesszióból. A kozmetikai termékek értékesítése tavaly csak 3 százalékkal bővült. A vásárlók igen érzékenyek az árak alakulására, ezért a luxustermékek gyártói is kénytelenek folyamatosan csökkenteni működési és termelési költségeiket. Ez a piaci helyzet szinte kifacsarja, önállósága feladására kényszeríti a családi tulajdonban lévő cégeket, valamint a nagyvállalatok azon leánycégeit, amelyek nem rendelkeznek elegendő marketingismerettel. Az ágazat konszolidációját jól jellemzi, hogy az idei nyáron a L'Oréal – amely 49 százalékban a svájci Nestlé tulajdona – megvásárolta a Hoechsttől a bőrápolási szereiről ismert német Jadet. A nyolcvanas évek elejéig a bőrápolási cikkek tömegpiacán nagy volt a választék viszonylag olcsó és jó minőségű termékekből. A „flancos", szupermárkás arckrémeket és testápolókat különleges szaküzletek árusították. 1983-ban a L'Oréal betört a tömegpiacra Plénitude arcápolójával. Hasonlóan cselekedtek a versenytársak, a „mindentudó" szépészeti szereket már több éve egyidőben jelentetik meg a tömeg- és a luxuspiacon. A különbség csak annyi, hogy a luxustermékeket főleg áruházakban és adómentes üzletekben forgalmazzák.

Hasonló jelenség tapasztalható napjainkban a kölnik és parfümök piacán. 1993 végén a Pierre Cardin a Carrefour hipermarketekben kezdte el forgalmazni öt új illatcsaládját. A L'Oréal ugyancsak a tömegpiacon vezette be a Naf Naf kölniket és parfümöket. Mind erősebbé és meghatározóvá válik az az irányzat, amelynek keretében a luxustermékeket is szupermarketekben és egyéb tömegpiacokon forgalmazzák, a kizárólagos márkaboltok eltűnőben vannak. A márkás kozmetikumok forgalmazása mindinkább együtt történik más fogyasztási cikkekével. Az ágazat „nagyágyúinak" egyre nagyobb versenyt kell folytatniuk mind a választék, mind az ár, mind pedig a minőség területén a szupermarketek és az egyéb tömegpiaci cégek saját márkáival. Talán ennek a versenynek is tudható be, hogy az idei esztendő utolsó három hónapjában mintegy 100 új illatkompozíció jelenik meg a világpiacon. Éppen háromszorosa a nyolcvanas évek kedvező konjunktúráról számot adó „évzáró" utolsó három hónapjaiénak.

Gonda György



Beruház a Procter & Gamble

A Procter & Gamble fogyasztási cikkeket gyártó multi az éves közgyűlésén a nettó nyereségének 13 százalékos emelkedését jelentette be pénzügyi évének első negyedére. A világ különböző részein eltérő termékekkel arattak sikert. Ezzel egy időben komoly beruházások folynak Ázsiában.

A vállalat szerint az élelmiszer és az üdítőital forgalmazásában volt a legjelentősebb a növekedés. A nettó nyereség ilyen alakulásában szerepe van a részvények árának 1,05 dollárról 1,18 dollárra történő emelkedésének is. A mosószerek és háztartási cikkek forgalma elsősorban Európában és Közel-Keleten, Afrikában növekedett, mintegy 16 százalékkal. A nyereség ugyanakkor 20 százalékkal lett magasabb, miután a költségeket meglehetősen sikerüket a hajsamponokkal és mosószerekkel. A beruházások következtében ezen a területen a nettó jövedelem csak 9 százalékkal emelkedett.

Latin-Amerikában a forgalom 6 százalékkal emelkedett, azzal együtt, hogy bennefoglaltatik a mexikói 3 százalékos csökkenés is. A vállalat nettó nyeresége 165 millió dollárról 186 millió dollárra emelkedett, a részvényekre jutó nyereség 32 centről 36 centre nőtt. A cég négy részlege 15 százalékos emelkedést tud felmutatni az üzemi nyereségben. Amerikában a harisnyagyártásban és Európában a fehérneműgyártásban van jelentős előrelépés. A kávé- és fűszerágazat nyeresége szintén magasabb – ennek egyik oka persze a nyersanyagok árának emelkedése. A sikerekhez hozzájárult a dollár gyengélkedése is.

A húsipari és sütőipari termékek átvétele is okozott 11 százalékos bevételnövekedést,

Electrolux: csökkenő kereslet

A vállalat eredményei még nem romlottak ebben az évben, de már vannak figyelmeztető jelek arról, hogy a kereslet visszaesése várható a következő időszakban. A háztartási gépek iránti keresletet egyben úgy tekintik, mint a fogyasztói kereslet általános mutatóját.

A világ legnagyobb háztartási gépeket gyártó vállalata pesszimista fő piacainak megítélésében. Ma már látszik, hogy a harmadik negyedévben a nyereség kicsit gyengébb lesz, mint ezt megelőzően. Különösen az európai piac esetében kell felülvizsgálni az eddigi terveket. A cég nyeresége ugyan az első kilenc hónapban még 21 százalékos emelkedést mutatott, és ez meg is felelt az előre vártnak.

A harmadik negyedévben viszont – főleg Európában – a kereslet már csökkenő tendenciát mutat. A forgalom csökkenése még csak egyszázalékos volt az elmúlt három hónap alatt, de a jelek arra mutatnak, hogy ez a következő két negyedévben eléri majd a két százalékot. Az első félév eredményei alapján már a második félévre stagnáló piaci keresletet vártak, bár az 1995. évi előrejelzések szerint még 3-5 százalékos emelkedést jósoltak. Amerikában nem számítanak egyelőre forgalomcsökkenésre, bár már itt is van jele a lassulásnak.

A háztartási gépek iránti keresletet úgy tekintik, mint a fogyasztói kereslet legjobb jelzőjét. Ennek tükrében már észrevehető az európai gazdasági fejlődés lassulása. A legmeglepőbb talán mégis az, hogy a német piac is csökkenést mutat.

Eredményeik értékelésében igencsak pozitív az a tény, hogy bár a nyersanyagok ára 6-7 százalékkal emelkedett, a termékeik árát csak 1-2 százalékkal kellett emelni. Persze az Electrolux az európai piac 25 százalékát mondhatja magáénak. Ez különösen jó eredmény, mert ezen a piacon nagyon erős az árverseny. Az üzemi nyereség még javult is ebben az évben Európában, csak Észak-Amerikában volt valamivel gyengébb, itt is az erős árverseny miatt. A harmadik negyedévben azonban már a nyereség is mutat 3 százalékos visszaesést.

Az Electrolux részvényei augusztus közepe óta 20 százalékot estek, most először az elmúlt héten emelkedtek egy kis mértékben.

Tardos Katalin

Olasz olajprivatizáció

Az Eni a világ egyik legnagyobb olaj- és vegyipari csoportja, amelyet az olasz kormány novemberben kezdődő nagyszabású akció keretében részlegesen privatizál. Összesen 10 000 milliárd líra (6,25 milliárd dollár) értékű, a cég vagyonának körülbelül 20 százalékát megtestesítő részvénycsomag tőzsdei értékesítéséről van szó. Egy részvény induló árfolyama előreláthatólag 5250–6000 líra között lesz majd.

A kormány elképzelései szerint valóságos „össznépi" privatizációs akcióról lesz itt szó, mivel a papírok 25-50 százalékát kisbefektetők számára tartják fenn – ők már a hivatalosan november 20-án kezdődő árusítást megelőző napon jegyezhetnek részvényt. Másik, a keresletet széles körben élénkítő tényező, hogy a kormány egyfajta garanciát is vállal arra, hogy a kisbefektetők által megvásárolt értékpapírok nem fognak elértéktelenedni: a jegyzés lezárását követően egy éven át kész a kikiáltási árfolyam és a folyó árfolyam közötti különbséget (legfeljebb 10 százalékos árfolyamesség) a részvény visszavásárlásával egyidejűleg megtéríteni. E „biztonsági" hálóra a bizonytalan olasz politikai helyzet, illetve a nemrég magánkézbe adott állami vállalatok gyenge teljesítménye miatt is nagy szükség van.

Az akció globális összefogását az IMI olasz bankcsoportra és a Credit Swisse First Boston tanácsadó cégre bízták – eltökélt szándékuk, hogy az intézményi és a kisbefektetők között végül is kialakuló arányt illetően kellő rugalmasságot fognak tanúsítani (az előbbiek különösen érdekeltek az említett árfolyamsáv alsó tartományában megvalósuló kötésben).

A privatizációját megelőzően jelentős mértékben restrukturált Eni egy sor alvállalkozást működtet. Olajipari érdekeltsége az Agip, a gáziparban a Snam, a vegyiparban pedig az Enichem. A múlt évben rekordszintű, 3251 milliárd lírás (több mint 2 milliárd dolláros) nyereséget ért el, és 1995 első félévében nettó profitja további 54 százalékkal 2760 milliárd lírára nőtt. Jó eredményeivel a háttérben a cég jegyeztetni készül részvényeit a New York-i tőzsdén is. Amennyiben a kormánynak sikerül elérni a célul kitűzött 10 000 milliárd líra privatizációs bevételt, úgy ezirányú pénzforrásai meg fogják haladni az 1995-re előirányzott szintet, mivel az IMI biztosítótársaság részvényeiből az idén már kasszírozott 2500 milliárdot.

Balog Károly

Hatszázmillió márkás beruházás

Helmut Werner, a Mercedes-Benz vezérigazgatója bejelentette, hogy cége 600 millió márkás beruházással autógyárat létesít Brazíliában, ahol a három- és ötajtós kiskocsik új generációját gyártják majd. Az új üzem 1997-ben kezdi meg a termelést, s évi 80 ezer kocsit állítanak elő. Az A osztályba tartozó kiskocsikat egyébként Németországban is fogják gyártani. A Mercedes döntése része annak a költségcsökkentési programnak, amelynek keretében az autógyár növelni kívánja termelését külföldön. A Mercedes Amerikában haszonjárműveket gyárt majd, a környezetbarát Smart kiskocsikat pedig Franciaországban fogják előállítani. Az amerikai Alabamában már épül is a Mercedes új üzeme.

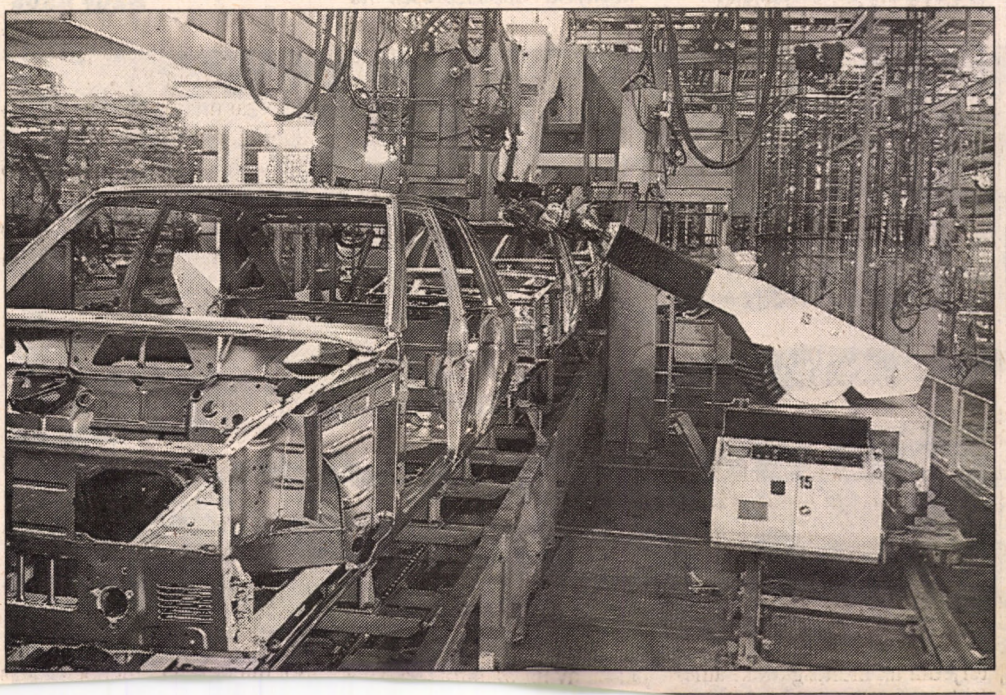
Werner vezérigazgató Brazíliára úgy tekint, mint a Mercedes latin-amerikai terjeszkedésének központjára. A Mercedes-Benz egyébként a második autógyár, amely idén brazíliai beruházást jelentett be. A Renault egymilliárd dolláros befektetéssel szándékozik új személykocsigyártó üzemet építeni az országban, amely a tervek szerint 1999-ben kezdi meg a termelést. A gyár tervezett kapacitása évi százezer kocsi lesz.

A dél-koreai Hyundai kisteherautók összeszerelésével foglalkozó gyárat szándékozik létesíteni Brazíliában. Hírek szerint a Toyota, a Honda, a Peugeot és a Daewoo is fontolgatja letelepedését a dél-amerikai országban. A brazil piacon gyártóüzemmel rendelkező külföldi cégek – a General Motors, a Volkswagen, a FIAT – ugyancsak további beruházásokra készülnek a termelés bővítése érdekében. A tervek szerint az évtized végéig 8,3 milliárd dollárnyi tőke érkezik külföldről a brazil autóiparba.

Brazíliában 1993-ban az autógyárak, a szakszervezetek és a kormány megállapodott a gépkocsiárak és a forgalmi adó csökkentésében. Ennek nyomán a korábban hosszú időn át stagnáló gépkocsieladások 1993-ban 30, tavaly pedig 14 százalékkal növekedtek. Idén 1,58 millió gépkocsit gyártanak az országban, s az előrejelzések szerint a termelés 2000-ben eléri majd a kétmillió egységet.

Az új gépkocsik iránti fizetőképes kereslet az előrejelzések szerint a következő években jelentősen növekszik majd Brazíliában, ahol száz főre kilenc autó jut. A külföldi autógyárak azt sem hagyják figyelmen kívül, hogy az országból kiváló exportlehetőségek nyílnak a Mercosur vámunió tagországaiba. A Mercosurnak Brazília mellett tagja Argentína, Paraguay és Uruguay.

Gonda György



FOTÓ: EURÓPA MOBIL

ungaroring Rt. vezetésében?

ék a főtitkárt

okszor volt botrányoktól hangos. Pénzügyi pekuláció, kisajátítás, a reklámozó jogai- g maga Bernie Ecclestone borzolta a kedé- es volt az állami szerepvállalás és a szerző- betartása is. Egy valamivel nem volt gond személyzettel, amit a Magyar Autó- és Mo- MAMSZ) biztosított. A legfelső vezetésből z egyetlen szakmai képviselőnek, Nádasdi őtitkárának kellett távoznia. A főtitkár a tíz nyolc versenyen a szervezőbizottság elnö- – mindenki megelégedésére. Öt év igazga- n most mégis megvált tisztétől. Röviddel a kérdeztük meg tőle, hogy miért.

biztosította. Erről mondott le az elnök. Olyan lépés volt ez, mint amikor a sütöde vezetője éppen a péket rúgja ki.

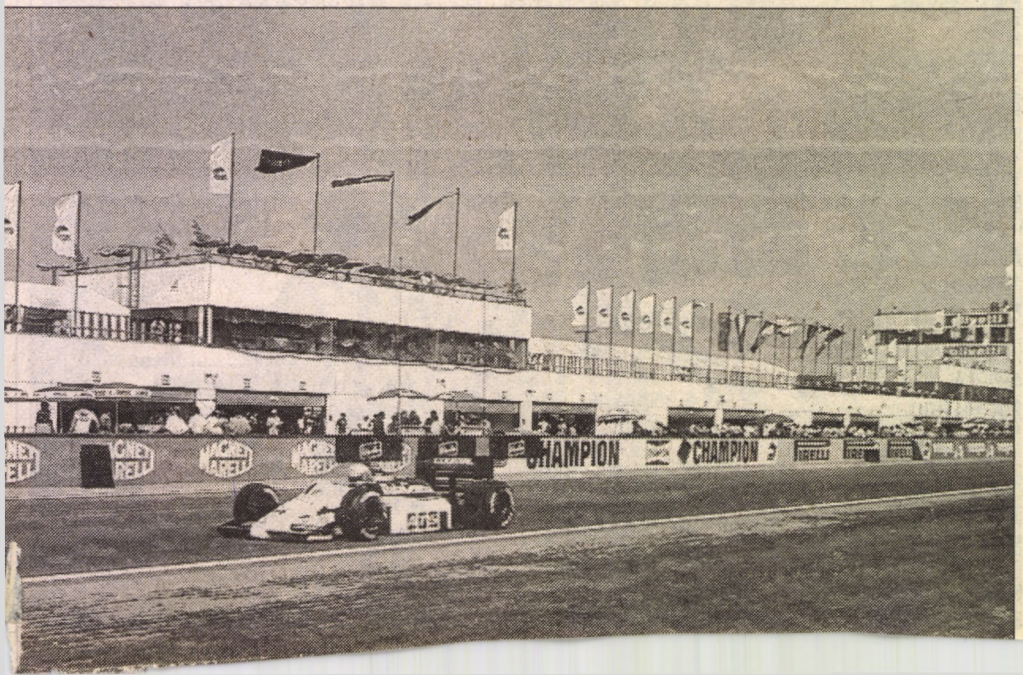
• *Mégis, kellett, hogy ennek valami oka legyen.*

Nem tudok másra gondolni, csak arra, hogy az elnök azt a levelemet nehezményezte, amelyben jeleztem, hogy az igazgatótanács egyetemlegesen felel a meghozott döntésekért. Az rt. által kötött szerződésekbe ugyanis nekünk nem volt betekintésünk; rendszeresen csak utólag értesültünk a fejleményekről. A tagok például az idén megkötött hatéves Forma–1-es szerződés tartalmi részét sem ismerték – egészen a mostani közgyűlésig. Mindez pedig nincs összhangban a testület működési rendjével.

• *Mindezek után hogyan fognak önök együtt dolgozni, hiszen nyilvánvaló, hogy a szervezőbizottság tevékenységére ezután is szüksége lesz az rt.-nek. A pálya infrastruktúrája katasztrofális, telefonálni sem lehet, ha éppen nincs F–1-es verseny a ringen. A terület az év nagy részében ráadásul kihasználatlan és messze nem valósult meg a környék, többszörösen is beígért Forma–1-es tempójú fejlődése. Megoldható a fejlesztés a MAMSZ aktív közreműködése nélkül?*

Az biztos, hogy az igazgatótanács és a szervezést végző MAMSZ között egészen új alapokra kell helyezni az együttműködést. A szövetség részéről mi egyébként többször is felajánlottuk, hogy képviseltessük magunkat egymás vezető testületeiben. Felkínáltuk, hogy kihasználjuk nemzetközi kapcsolatrendszerünket, s a feladatokhoz szakembereket biztosítunk. Csak döntés kérdése, hogy igazi élet legyen a ringen, például szálloda létesüljön, autósiskola, étterem és több kiszolgáló tevékenység legyen majd ott. Furcsa, hogy egy 400 millió forintos állami pénzzel rendelkező rt. éppen ezeknek és a szakmai feladatoknak az összehangolására nem tart igényt. Mégis úgy gondolom, a józan ész azt diktálja, hogy szükséges az együttműködési megállapodás létrehozása a két szervezet között, és hasonló véleményen van a kormánybiztos, Dégen István is.

Nagy Ákos



FOTÓ: HABIK CSABA

A Honda Indiába készül

95.11.2

A következő hét esztendőben a Honda 280 millió dolláros beruházással – a helyi Siel céggel – gépkocsikat gyártó és forgalmazó vállalatot létesít Indiában. A vegyesvállalatban – amelynek alaptőkéje 41,2 millió dollár lesz – a Honda 60, a Siel pedig 40 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik. Az autógyár Új-Delhi közelében épül, ez lesz egyébként a Honda tizennyolcadik külföldi termelőegysége.

Az új üzem 1997-ben kezdi meg a Civic modell módosított változatának gyártását, 1,3 és 1,5 literes motorokkal ellátott kivitelben. Az első évben az új gyár szerelőcsarnokait 10 ezer kocsi hagyja majd el, s az ezredfordulóra a termelés eléri az évi 30 ezer darabot. A Siel elnök-vezérigazgatója szerint Indiában jelenleg évi 350 ezer autóra van fizetőképes kereslet, ez a szám 2000-re eléri a 600 ezret. Véleménye szerint az új gyár jó alapot teremthet ahhoz, hogy India belépjen a tömeges motorizáció korszakába.

A Honda nem az első külföldi autógyár, amely vegyesvállalati formában megvetette lábát az indiai autóiparban. A nemrégiben liberalizált piacon például már megjelent a General Motors, amely a kalkuttai Hindustan Motors céggel közösen gyárt Astrákat. A Peugeot a Premier Automobiles céggel társult a 309-es modell helyi gyártására, s a FIAT is számos indiai céggel folytat tárgyalásokat kocsijainak helyi gyártásáról. (Érdemes megjegyezni, hogy a Premier Automobiles licencszerződés alapján már szerel össze FIAT-kocsikat Indiában.)

India legismertebb dzsipgyártója, a Mahindra and Mahindra a Chryslerrel együttműködve gyártja majd a nem távoli jövőben a Cherokee négykerék-meghajtású kocsikat. A Tata-csoporthoz tartozó Telco a Daimler-Benzcel állapodott meg a Mercedes E–220 típus gyártásáról, míg a dél-koreai Daewoo közös vállalkozást hozott létre a DCM-csoporttal a Racer gyártására. A DCM egyébként termelési, fejlesztési és műszaki együttműködést folytat a Toyotával is.

G. Gy.



Rendelje meg MOST a mai napot,

Ha mielőbb elküldi megrendelését a Mai Napra, s
fantasztikus nyereményekhez juthat:

Fődíj:	**Álomutazás az Egyes**
II. díj:	**Távol-Kelet fényei (e**
III. díj:	**A titokzatos Afrika (e**
IV—VI. díj:	**Fedezze fel Európát!**
VII—XI. díj:	**Mai Nap-előfizetés n**
XII—LII. díj:	**Mai Nap-ajándéktárg**

Az akció 1996. január végéig tart. Sorsolás 1996 f

A sorsolás pontos időpontját és a nyertesek nevét
Akinek a szerencse nem kedvez, az is nyer az előfi

	Régi ár
Negyedévre	2 610 Ft
Fél évre	5 220 Ft
Egy évre	10 440 Ft

14 013 MH

Ne szalassza hát
Küldje el a mellékelt megrendelé
Mai Nap terjesztési osztály, 1087
A borítékra kérjük, írja r

Terjeszkedik a Ford

A Ford menedzsmentje úgy döntött, hogy megvásárolja a Jiangling Motors autógyár új kibocsátású részvényeinek 80 százalékát. A detroiti autógyár mintegy 347 millió jüanért vásárol a részvényekből, s ezzel 21 százalékos tulajdoni hányadot szerez az elsősorban könnyű teherautók gyártására szakosodott kínai vállalatban. A Jiangling összesen 174 millió darab B kategóriájú részvényt bocsát ki, ebből a mennyiségből a Ford 139,2 millió darabot vásárol meg, egyenként 2,50 jüanért. Az évi 120 ezer egységet előállító Jianglinget egyébként szoros műszaki együttműködés fűzi a japán Isuzuhoz.

A Ford vezetői a jelek szerint mind jobban felismerik a kínai piac jelentőségét, s igyekeznek ottani hátrányukat behozni. A következő hónapokban az amerikai autóipari óriásvállalat arra törekszik majd, hogy különféle eszközökkel és módszerekkel erősítse jelenlétét, képviseletét az ígéretes kínai autópiacon.

G. Gy.

95.11.2.

MEGREND

Megrendelem a Mai Nap című napilapot

egy évre — 8400 Ft-ért

fél évre — 4

A megrendelő neve: .....

A megrendelő címe: .....

Kézbesítési cím: .....

Telefon: .....

*** ÓRIÁSI NYEREMÉNYEI**

Beházasodott a Citroën a Protonba

95.11.2.

A Citroën és a malajziai Proton autógyár megállapodást írt alá arról, hogy a két cég közösen gyárt majd gépkocsikat a délkelet-ázsiai országban. A tervek szerint a közös vállalkozás a Citroën AX modelljének helyi változatát állítja elő. A első közös gépkocsi még az idén lekerülhet a szerelőszalagról, jövőre pedig már kétezer autót gyártanak, s a későbbiekben a termelés eléri az évi 25 ezer egységet. A Proton/Citroën autónak még nincs neve, s nem állapították meg az árát. Annyi azonban már bizonyos, hogy kezdetben a kocsi helyi tartalma csak 28 százalék.

Az új gépkocsit az Usahasama-Proton-DRB gyár állítja elő, amely 70 százalékban a Proton, 30 százalékban pedig a Diversified Resources tulajdona. A cég alkatrészeket és részegységeket is gyárt az AX modellhez, s mind a gépkocsikat, mind pedig a részegységeket exportálni is fogja.

A Proton jelenleg évi 130 ezer gépkocsit állít elő a Mitsubishivel együttműködve Kuala Lumpur közelében.

A Peugeot-Citroënnel kötött megállapodás azt is jelzi, hogy az országnak szüksége van a külföldi technikára és technológiára. Malajzia miniszterelnöke nemrégiben bejelentette, hogy számos nyugati autógyárral folytatnak tárgyalásokat a Proton javára, s egyikük a brit Rover-csoport.

A Proton 10 évvel ezelőtt kezdett gépkocsikat gyártani Malajziában, ahol piaci részesedése eléri a 72 százalékot. A gépkocsi hazai tartalma 70 százalék, néhány fontosabb részegységet – például a sebességváltóművet – azonban importálnak, elsősorban Japánból. Tavaly mintegy 20 ezer Proton gépkocsit exportáltak, ezek többsége Nagy-Britanniába került. A tervek szerint az évtized végére a Proton évi 250 ezerre növeli termelését, s hamarosan átfogó exportkampányt indít a külföldi piacokon. Szakértők véleménye szerint viszont a malajziai autógyártó termelése még nem érte el azt a határt, amely biztosítja a nemzetközi versenyképességet.

Gonda György



Vonzó lehetőséget kínál a beszállítók számára az autó

Az első Kelet–Nyugat Járműipari Beszállítói Kiállítást (IDEA) a Budapest Sportcsarnokban rendezik november végén. Az egyébként előremutató rendezvény egyetlen szépséghibájának látszik, hogy a nyugati látogatók 400, a kelet-európaiak pedig 200 német márkáért vehetnek belépőt.

A gépjárműipar és ezen belül az alkatrészgyártás a világ minden táján a gazdaság húzóágazata. A magyar kormány is felismerte ezt – miután a Suzuki, a General Motors, a Ford és az Audi által épített gyárak működése sikeresnek bizonyult –, s több nyilatkozatban kinyilvánította: hazánk támogatja a külföldiek ilyen jellegű beruházásait. Így éppen jókor vetődött fel a november 21–24. között megrendezendő szakkiállítás gondolata, amelyet a svájci székhelyű Agoraexpo és a Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Rt. (ITD Hungary) szervez.

Az egy hónap múlva rendezendő eseményen várhatóan 50-60 kiállító vesz részt, s hét kelet-közép-európai ország kollektív standot állít fel, de elsősorban Romániából és Szlovéniából érkezett sok jelentkezés. Az összesen 2400 négyzetméteres kiállításon a nagy gyárak saját irodákban várják potenciális üzleti partnereiket. A meghívottak kö-

* ELŐFIZETÉSI AKCIÓ *

Holnap is ... mai nap

Nem csillapodik a cégfelvásárlási láz

95. 11. 3.

Az idei esztendő első felében a világon a vállalati felvásárlások és egyesülések értéke elérte a 110,9 milliárd dollárt. Egy évvel korábban ez az összeg nem haladta meg a 88,4 milliárd dollárt. A tranzakciók számában lényeges változás nem történt, hiszen míg 1994 első félévében a cégbekebelezések és fúziók száma 2618 volt, egy évvel később 2778. A statisztikák tanúsága szerint 1995 első hat hónapjában tovább növekedett a megaügyletek száma, de számottevő emelkedés tapasztalható a közepes méretű ügyletek számának alakulásában is.

A KPMG nemzetközi könyvvizsgáló és tanácsadási cég elemzése szerint a cégfelvásárlási és fúziós ügyletek elsősorban három ágazatra voltak jellemzőek az első félévben: a vegyi- és gyógyszeriparra, a bankszektorra, valamint az informatikai-távközlési-szórakoztatóipari üzletágra.

A vegyi- és gyógyszeripari ágazatból érdemes kiemelni, hogy a Glaxo több mint 13 milliárd dollárért bekebelezte az ugyancsak brit Welcome céget, a német Hoechst pedig 7,1 milliárd dollárért vásárolta meg a Marion Merrell Dell amerikai óriásvállalatot. A bankszektor megaüzleteire elsősorban Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban került sor. Az év első hat hónapjában a First Chicago egyesült az NBD Bancorppal. A szigetország pénzvilágában bekövetkezett átrendeződés eseményei közül érdemes kiemelni, hogy a holland ING megvásárolta a bajba jutott Barings bankot, a Dresdner Bank bekebelezte a Kleinwort Benson befektetési bankot, a Swiss Bank Corporation pedig az SG Wartburgot tette birodalma részévé.

A távközlési ágazat cégfelvásárlási ügyletei közül az első félévben kiemelkedett a cseh állami távközlési vállalat részvényei 27 százalékának megvásárlása 1,5 milliárd dollárért. A vevő a Swiss Telecom és a PTT Nederland alkotta konzorcium volt.

Japánban is mind több jel utal arra, hogy az ország cégei fokozzák tőkeexport-tevékenységüket. A szigetország vállalatainak egynegyede kíván a közeljövőben – egy felmérés szerint – külföldön (elsősorban az ázsiai–csendes-óceáni térségben) termelőüzemet létesíteni. A terjeszkedési fellendülést az új piaci lehetőségek mellett az magyarázza, hogy a térség országainak döntő többségében a termelés költségei töredékét teszik ki a japánnak. Az észak-amerikai kontinensen az első félévben 826 tranzakció keretében 36,6 milliárd dollár értékben került sor vállalati fúziókra és felvásárlásokra. 1994 első félévében 798 tranzakcióra került sor 24,2 milliárd dollár értékben. A cégfelvásárlási és fúziós tevékenység első számú célpontjai az első félévben az amerikai vállalatok voltak. A dollár gyengélkedése miatt az amerikai cégek külföldi vállalatok felvásárlására csak 25 százalékkal fordítottak többet, mint egy évvel korábban, miközben az egész világon a növekedés mintegy 40 százalékos volt. Az amerikai működőtőke elsősorban Oroszországba, Kínába, Franciaországba, Nagy-Britanniába és Kanadába irányult, s mindenekelőtt a pénzügyi, a távközlési, a szórakoztatóipari, az energetikai és a vegyipari ágazatot vette célba.

Az elemzések külön is kiemelik a holland vállalatok és pénzintézetek aktív részvételét a külföldi cégfelvásárlási és összeolvadási tevékenységben. 1995 első hat hónapjában 145 holland cég 4 milliárd értékben hajtott végre külföldön tulajdonihányad-szerzést 160 ügylet keretében. 1994-ben összesen 2,3 milliárd dollárt fordítottak holland vállalatok és pénzintézetek erre a célra.

Ami az Európai Unió vonatkozó statisztikáit illeti: 1994 első hat hónapjában 1039 felvásárlási és fúziós ügyletre került sor 33,2 milliárd dollár értékben. Egy esztendővel később az EU-országok vállalatai 1045 ügyletet bonyolítottak le 46,8 milliárd dollár értékben. A listát Németország vezeti 15,8 milliárd dollárral, a második helyen Nagy-Britannia áll 12,7 milliárd dollárral. Egész Európában (Oroszországot is beleértve) 1995 első felében 1297 cégbekebelezésre és fúzióra került sor 53,4 milliárd dollár értékben. Összehasonlításul: 1994 első hat hónapjában az ügyletek száma 1260, értéke pedig 47,4 milliárd dollár volt. Mindent összevetve, a kontinensek közötti rangsort az első félévben Európa vezette, amely értékben csaknem 50 százalékot képviselt a világ cégfelvásárlási és fúziós tevékenységében.

Gonda György

Nyereségesen adták el a Pápai Textilgyárat

Két évvel ezelőtt sorozatot indítottunk olyan vállalatokról, amelyek a felszámolás sorsára jutottak, de volt esélyük a túlélésre. Küzdöttek az életben maradásért, a szakmakultúra megőrzéséért. Most újra felkerestük a cégeket, illetve felszámolóikat, hogy megtudjuk, fenn tudták-e tartani az üzemek működőképességét, újjá tudták-e éleszteni piacaikat, vagy az egykor jó nevű cégek eltűntek a rendszerváltás süllyesztőjében.

A mintegy százéves Pápai Textilgyár a tarkán szőtt pamut- és pamuttípusú kelmékre specializálódott. Évente több mint 22 millió négyzetméter textíliát gyártottak, melynek legnagyobb részét a volt KGST országaiba exportálták, a piacnak megfelelő minőségben. Az erősen támogatott, korábban nyereséges vállalat a nyolcvanas évek végén, a keleti piacok beszűkülésével, évente több mint 200 millió forint veszteségre tett szert, 700-800 millió forint árbevétel mellett. Végül 1991-ben fizetésképtelenné vált a cég. Ezért a Veszprém Megyei Bíróság 1991 májusában közzétette a felszámolást és a Pénzintézeti Központot jelölte ki felszámolóként.

A Pápai Textilgyár adósságállománya, a bejelentett hitelezői igény szerint 1,1 milliárd forint volt, ebből 600-700 millió forint a bankok követelése. Jelentős volt még a lízingelő cégek követelése is. Budavári László igazgató, felszámoló szerint az utóbbi problémát rendezték, a lízingelt gépeket megváltották, illetve volt olyan eset, hogy visszaadták.

A felszámolás kezdetén felmérték, hogy a gyár termékei iránt van fizetőképes kereslet a nyugati féltekén, ugyanis az élénk színű, óriási mintaelemekkel díszített, tarkán szőtt kelmék igencsak divatba jöttek. A keleti és belföldi piacok ugyan kimúltak, de úgy találták, hogy nem örökre; energiaráfordítással, egy részük visszaszerezhető. Az igények kielégítésére rendelkezésre állnak a kapacitások, még akkor is, ha azok színvonala nem tekinthető élvonalbelinek. Korszerű gépparkkal rendelkezett például a fonoda, a szövöde is részben korszerűsített. Összességében a gyár alkalmas volt a termelésre, sőt a minőségi munkára is, melyben nagy szerepe volt a speciális szakértelemmel bíró szakemszont már 1995-ben jelentkezett. Az első félévben az árbevétel 956 millió forintot ért el, melynek nyereségtartalma 28 millió forint. Év végéig mintegy 2 milliárd forint árbevételt célzott meg a textilgyár, több mint 9 millió négyzetméter készszövet legyártásával. A kedvező piacra alapozva, mintegy 60-70 millió forint nyereségre is számítanak. Budavári László azonban hangsúlyozta, hogy 10-12 millió négyzetméter textília termelése lenne igazán gazdaságos.

A termékek növekvő mértékben a nyugati piacokon keltek el. Míg 1992-ben a teljes értékesítés exportaránya 74 százalék volt, ez 1995-re valószínűleg 85 százalékra emelkedik. Legdinamikusabban fejlődő piacaik az Egyesült Államokban találhatók, ahol az exporttermékeik 50 százalékát szívják fel. Jelentős vásárló még Anglia, Németország, Franciaország és a közel-keleti régió. A keleti piac még nem élédt újjá, de távlati cél az intenzív kapcsolatfelvétel. Erre az ad lehetőséget, hogy a nyersanyag nagy részét Közép-Ázsiából, Üzbegisztánból szerzik be, így valószínűleg a divatos feldolgozott árura előbb-utóbb igény lesz az alapanyag-termelőknél.

A gyár számára nem mellékes körülmény, hogy mintegy ezer dolgozó részére biztosit munkahelyet. A felszámolás során sem szüntettek meg munkaviszonyt. A korábban igencsak alulfizetett dolgozók ma már a könnyűipar átlagát meghaladó jövedelemmel rendelkeznek, ami több mint háromszorosa az 1990. évi szintnek. Ez annak köszönhető, hogy a felszámoló olyan bérezési rendszert alakított ki, ami a teljesítményhez kötődik.

Fábián Zsuzsanna, a PK-Econo Rt. ügyvezető igazgatója elmondta, hogy a felszámolás alatt bebizonyosodott, hogy a gyár termékei iránt van kereslet és a gazdaságos működtetés feltételei megteremthetők. Az eladásra alkalmassá tett gyárat, ingatlan és vagyontárgyaival, augusztusban hirdették meg nyilvános értékesítésre. A pályázatbontásra a Magyar Befektetési és Fejlesztési Bank Rt.-től érkezett ajánlat, ami a feltételeknek megfelelt. A felszámoló ezt elfogadta, mivel az MBFB Rt. a pályázati kiírásban szereplő vételárat megajánlotta. A szerződéskötésre 30 napon belül kerül sor. Ezt követően a bank megkezdi a Pápai Textilgyár reorganizációját, hogy modern vállalati szervezetet hozzon létre. Céljuk az, hogy megőrizz

95.10.27

A nemzetközi olajcégek „felfedezik" Albániát

A nemzetközi kőolaj- és gázipari nagyvállalatok mind élénkebb érdeklődést mutatnak Albánia iránt, ahol egyre több kutatási és kitermelési tevékenységre nyílik lehetőségük a szárazföldön és a tengerfenéken.

Tirana 1991 óta engedélyezi külföldi cégek számára a tengeri kutatást és kitermelést, s azóta ezek a vállalatok mintegy 80 millió dollárt fordítottak szeizmikus tanulmányok elkészítésére, valamint próbafúrásokra. A tervek szerint 1996 végéig az Occidental, az OMV, az Agip és a BHP összesen 60 millió dollárt költ további négy tengeri kőolaj- és földgázmező feltárására.

A kutatások során 1993-ban és 1994-ben az Agip nem járt sikerrel, az Occidental és a Chevron azonban víz alatti gázmezőkre bukkant, ezek azonban nem rendelkeznek kereskedelmi mennyiségű energiahordozóval.

Charles Jamieson, a brit Premier Oil vezérigazgatója szerint az albániai kőolaj- és földgázkutatások kezdeti szakaszukban vannak. A vezérigazgató szerint a külföldi cégek érdeklődése két okból jelentős: egyrészről előttük eddig Albánia zárt terület volt, másrészről a térségben már jelentős mennyiségű kőolajat és földgázt rejtő mezőkre bukkantak mind a szárazföldön, mind pedig a tengerfenéken.

Albániában 1920 óta folyik szárazföldi olajbányászat. A szárazföldön a külföldi cégek először csak tavaly juthattak koncesszióhoz. Ennek nyomán jövőre, illetve 1997-ben kezdi meg az ország területén a próbafúrásokat a Shell, a francia Coperex, valamint a horvát nemzeti olajvállalat, az INA. Hírek szerint az albán nemzeti olajvállalat hamarosan újabb kutatási és kitermelési koncessziók elnyerését teszi lehetővé külföldi cégek számára.

A külföldi szakvállalatok derűlátók atekintetben, hogy a korszerű olajkutatási és -kitermelési technológiák bevezetése és alkalmazása átalakíthatja Albánia kőolajiparát. Az ágazatban a berendezések és az üzemek döntő többsége ósdi és elavult. Ennek is köszönhető, hogy míg a nyolcvanas években évi 2 millió tonna kőolajat hoztak a felszínre, tavaly a termelés nem haladta meg a félmillió tonnát, ami napi 10 ezer hordóval egyenlő.

Albánia „lerobbant" olajszektora meglehetősen sok környezeti gondot okoz. A rozsdás vezetékekből nagy mennyiségű olaj ömlik a folyókba és termőföldekre. Az ország négy kőolaj-finomítója ugyancsak igen rossz állapotban van. Közülük kettőt be kellett zárni, a legnagyobb, a ballshi finomító pedig csak 25 százalékos kapacitáskihasználással működik. (A ballshi finomító teljesítménye évi egymillió tonna.)

A nemzeti olajvállalat, az Abpetro igyekszik mindent elkövetni, hogy a külföldi cégek közreműködésével hatékonyabbá és eredményesebbé tegye a kitermelést az ország hét kőolaj- és három földgázlelőhelyén. Az Albpetrol és a Premier Oil nemrégiben vegyes vállalatot alapított Anglo–Albanian Petroleum néven. Az új cég első számú feladata, hogy megnövelje a kitermelést az ország legnagyobb kőolajmezőjén, a Ratos Marinzen. Ez a mező mintegy egymilliárd hordó kőolajkészlettel rendelkezik, s további 150-200 millió hordó készlet feltárására van jó esély az előzetes kutatások szerint.

Gonda György

...pályázóknak a jegyzett tőkéből további összesen 4 százalékot kíván biztosítani a VÁB. A döntéshozatalt követően 15 nap állt rendelkezésére a településeknek, hogy jogorvoslatot kérjenek a határozat ellen. A megyei vagyonátadó bizottságtól kapott információ szerint összesen négy önkormányzat élt a fellebbezés lehetőségével. Mint megtudtuk, Miskolc nem üzletrészként, inkább természetben, azaz patikák formájában szeretné megkapni jussát. A halmajiak keveslik a nekik juttatott 918 ezer forintnyi tulajdont, mondván: jóval több pénzzel, társadalmi munkával járultak hozzá a hevállalat átalakításáról.

Természetesen megeshet, hogy valamelyik önkormányzat visszavonja fellebbezését, de már egy kifogás is elég ahhoz, hogy ne emelkedjen jogerőre a határozat. Mint megtudtuk, várhatóan a Belügyminisztériumban bírálják el a fellebbezést, ám még ezt követően is lehet perrel jogorvoslatot kérni. Ez pedig újabb évekig elhúzódhat. A bizonytalan helyzet nem befolyásolja közvetlenül a Libra Rt. működését és a gyógyszerellátás biztonságát, ám hátráltathatja stratégiai döntések meghozatalát.

Sz. B.

róvárott vább él

közzel, létszámmal és átvették a termelést. Az anyavállalat megmaradt vagyonkezelőnek. A dombóvári üzemet eladták egy francia cégnek, akik átvették jogfolytonossággal a 300 dolgozót. Jelenleg e vállalkozást a termelés felfuttatása jellemzi. A Jánoshalmán lévő varrodát egy amerikai befektető vette meg. Később az üzem felszámolásra került. Valamennyi régi teher az anyavállalatnál és a részvénytársaságoknál maradt, amivel végül is nem tudtak megküzdeni, miközben a hitelező bankok felmondták a hitelszerződéseket. Így rövid idő alatt mindhárom cég felszámolásra került, összesen 500 millió forint tartozással.

A Moköt felszámolását 1992. július 2-án hirdette ki a Győr-Moson-Sopron Megyei Bíróság. A Felsőruházati Rt. felszámolása 1992. október 27-én, az Alsóruházati Rt. felszámolása 1993. január 10-én kezdődött. Mindhárom cég felszámolója a PK-Econo Rt. lett. A Moköt legnagyobb hitelezője az MHB volt. A részvénytársaságoknál a Takarékszövetkezeti Bank, az Iparbankház, az APEH és a tb. követelése volt a legnagyobb.

Agócs Péterné, a PK-Econo Rt. igazgatója elmondta, hogy a felszámolás idején tovább folytatták az üzemek működését, mely 1993-ban 600 millió forint árbevételt hozott. Eredmény nem keletkezett, de a dolgozók megőrzése mégis nyereségnek számít.

Szerették volna egyben értékesíteni a vállalatkomplexumot, de ez nem sikerült. 1994 augusztusában több kivásárló megvette az egész vagyont, a dolgozókat pedig átvették munkajogi jogutódlással. A Felsőruházati Rt.-t a neves osztrák Wolf kötőipari cég vásárolta meg, eszközökkel, ingatlanokkal. Azóta már jelentős fejlesztéseket is végrehajtottak. Az Alsóruházati Rt.-t a Nagy Unimode Kft. vette meg 90 százalékos foglalkoztatással. Itt is folyik a termelőmunka. Az Arlington zoknigyártó kft. épületeket vásárolt termelőtevékenységéhez és beruházási terveihez. Mindhárom cég ez év márciusáig kifizette a vételárat.A Moköt zárómérlegét október 19-én jóváhagyta a bíróság. Elkészült már a Felsőruházati Rt. zárómérlege is, míg az Alsóruházati Rt. zárómérlegét novemberben fejezik be. Mivel a korszerűtlen eszközök és alacsony készletek korlátozták a felszámoló bevételét, a zárómérlegek alapján úgy tűnik, hogy a hitelezői igény kielégítésére nem maradt fedezet.

Mike Zsuzsa

95.10.26.

Csordogál a tőke a török autóiparba

Igencsak meglepő a szakemberek számára, hogy a török autóipar vonzza a külföldi tőkét, miközben tavaly az országban a gépkocsi-értékesítés 47 százalékkal csökkent, s az előrejelzések szerint 2000 előtt az évi eladás nem haladja meg a félmillió egységet. A kedvezőtlen helyzet ellenére a Hyundai, a Mazda és a Honda gyártókapacitást keres az országban. A Toyota pedig már „megérkezett": tavaly kezdett el gépkocsikat gyártani Isztambul melletti üzemében, ahol évi 20 ezer autót állít elő.

A Renault és a FIAT mintegy 30 évvel ezelőtt létesített helyi gyártókkal közös vállalkozást. Mindkét cég erőteljes beruházási tevékenységbe kezdett annak ellenére, hogy nyereségük számottevően csökkent, s rövidített munkaidőben működnek.

Szakértők véleménye szerint számos tényezővel magyarázható a külföldi tőke fokozott érdeklődése Törökország „megroggyant" autóipara, illetve az autópiac iránt. Fontos szempont, hogy az országban viszonylag alacsonyak a termelési költségek, s az ipari termékek vámmentesen juthatnak be a nyugat-európai piacra. Az invesztorok figyelmét az sem kerüli el, hogy itt hosszabb távon igen nagyok az értékesítési lehetőségek. (Törökországban ezer főre mindössze 50 autó jut, s ez egytizede az európai átlagnak. Az előrejelzések szerint 2000-re a helyi piacon a fizetőképes kereslet a jelenleginek kétszeresére növekszik majd, s eléri az évi 600 ezer egységet.)

A legfontosabb azonban az, hogy Törökország és az Európai Unió 1996-ban várhatóan vámunióra lép, s ez a lehetőség igencsak megmozgatja az autógyártók fantáziáját. Ugyanakkor viszont a Nyugat-Európában gyártott gépkocsik esetleg vámmentesen juthatnának be a török piacra, s ez komoly gondokat okozhat a hazai autógyártásnak. (Szakértők azonban arra számítanak, hogy a magas helyi adók miatt az importkocsik nem árasztják majd el az országot.) Az autógyártók azt is szeretnék elérni a kormánynál, hogy csökkentse a jelenleg igen magas forgalmi adót. Számítások szerint a török gépkocsiárak 45 százalékát az adók alkotják. (Az európai átlag az ár 15 és 17 százaléka között alakul.) Az elmúlt két évben a Renault 180 millió dollárt fordított törökországi gyártókapacitásának korszerűsítésére és bővítésére. Új modelljeit Törökországban már azonos termelékenységgel állítják elő, mint a francia és a spanyol gyárakban. 1994 és 1999 között a FIAT 800 millió dolláros beruházással korszerűsíti törökországi termelőüzemét, ahol új modellek gyártását is megkezdik. A Tofas nevű vegyes vállalatban a termelékenység 1992 óta mintegy 35 százalékkal növekedett. Érdemes megjegyezni, hogy az Európában forgalmazott Temprák Törökországban készülnek.

A japán autógyárak megjelenése a török piacon valószínűleg forradalmasítja az autógyártó ipart. A Renault és a FIAT-Tofas már panaszkodik, véleményük szerint a Toyota azért növeli piaci részesedését, mert tisztességtelen árpolitikát folytat. A Toyota – amely a helyi Sabanci-csoporttal kooperál – természetesen tagadja a vádakat. A japánok arra is rámutatnak, hogy a Törökországban gyártott Toyoták csak korlátozott mennyiségben juthatnak be az Európai Unió országainak piacára, szemben a „török" Renault-val és a FIAT-tal.

Az ország autóiparának szakértői között egy kérdésben biztos egyetértés van. Nevezetesen abban, hogy nincsen szükség nyolc autógyártóra egy olyan kis piacon, mint Törökország. Kérdés tehát, hogy mely cégek tartoznak majd a túlélők sorába.

Gonda György

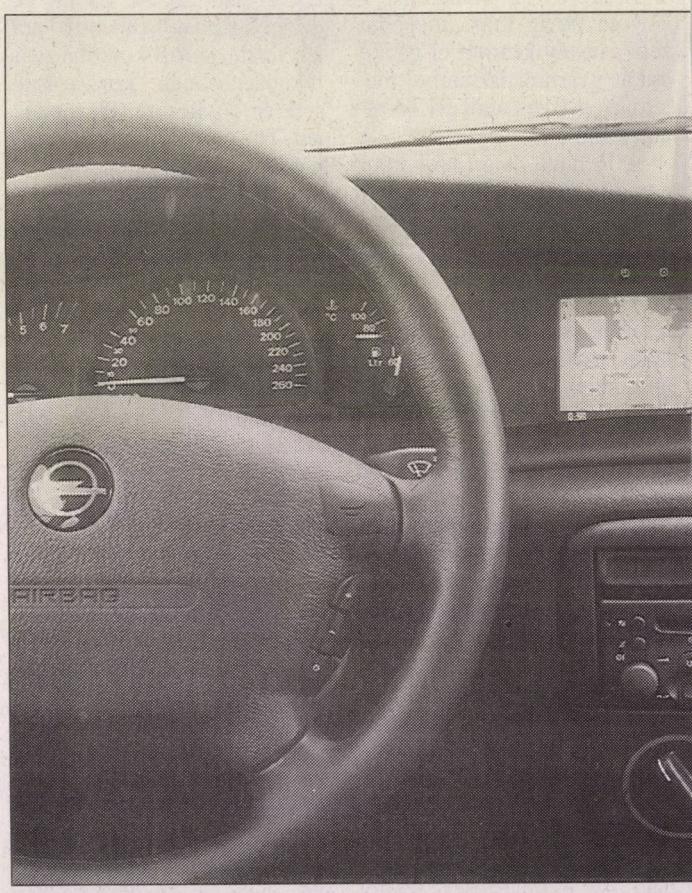
Új navigációs rendszer az Op

Beszédes

Carin csodálatos teremtés. Okos, szép, kellemes hangon társalog, ideális útitárs. És az új Opel Vectrába szerelhető Car Information and Navigation System (Carin) most a középkategóriában indul hódító útra.

Az előkészítésnek köszönhetően a Philipsnél fejlesztett navigációs rendszer beépítése szait mutatja, akár a térképen jelzi az autó pillanatnyi helyzetét. De nem nagyon kell a rajzot böngészni, hiszen Carin szóban is közli a vezetővel tanácsait. A beépített hangszórók segítségével a Vectra rövid és egyértelmű információkat ad a vezetőnek a szükséges irányváltoztatásokról.

A navigációs rendszer CD-n tárolt digitalizált térkép segítségével állapítja meg a legkedvezőbb útvonalat. Ke-



A műszerfalban lévő képernyő mindenről informál

sem külső, sem belső módosítást nem igényel az új Vectrákon. A berendezés szerkezeti egységeinek rögzítési pontjai és csatlakozói már a gyártás során bekerülnek az autóba. Hasonlóan egyszerű a Carin kezelése: a navigációs monitor a műszerfalon multifunkciós kijelzőként szolgál, így roppant egyszerűen leolvasható. A képernyőn megjelenő ábra könnyen áttekinthető, akár az útvonal egyes szakaszelése a rádió egyik gombjával történik. Hasonlóan a számítógépes egérhez, a monitoron kurzort mozgatunk, majd pedig „klikkelünk". Ezután ki kell választani a célállomást, miközben Carin három műhold segítségével határozza meg a jármű pontos helyzetét.

A rendszer a „NavStar" műholdak jeleit használja, és száz méteren belüli pontossággal állapítja meg, hogy éppen hol van az autó

Sok pénzt hoz az etnikai telemarketing

A bevándorlók könnyebben csábíthatók

A statisztikák tanúsága szerint az Egyesült Államokba évente – legálisan és illegálisan – egymillió bevándorló érkezik. Az új fogyasztók és vásárlók „bekerítésére" mind nagyobb figyelmet fordítanak a telemarketing-üzletág résztvevői, amelyek tavaly már 500 milliárd dolláros forgalmat bonyolítottak le.

A bevándorlók többsége nem, vagy csak alig beszél angolul. Különösen igaz a megállapítás az Ázsiából érkezőkre, akik – hasonlóan a többi bevándorlóhoz – megérkezésük első napjától igényt tartanak árucikkek és szolgáltatások vásárlására. Ismeretes, hogy az USA-ban a telemarketing virágzó üzletág, naponta milliók vásárolnak a televíziós készülékek képernyőjéről és telefonos megkeresésre. Az ágazat vállalatai eddig alig fordítottak figyelmet az újonnan érkezőkre, a piackutatások viszont arról tanúskodnak, hogy a telemarketing-üzletág legdinamikusabban bővülő szegmense éppen a bevándorlóké. Csupán arra van szükség, hogy saját anyanyelvükön szólítsák meg őket.

A bevándorlókra szakosodott telemarketing-üzletág egyik sikersztorija az Asian Business Connection cég, amelyet a tajvani származású Marty Shih alapított Kaliforniában. Csak ez a vállalat tavaly 40 millió dollár értékű árut és szolgáltatást adott el telefonon az Egyesült Államokba élő ázsiaiaknak.

Az úgynevezett etnikai telemarketing-piac igen gyorsan bővül, a bevándorlók ugyanis még kevésbé fásultak el az üzleti célú telefonos megkeresésektől, mint az „igazi" amerikaiak. Ezt az irányzatot felismerendő, mind több nagyvállalat fordít megkülönböztetett figyelmet a bevándorlókra üzletbővítési erőfeszítései során. Az MCI Communications távközlési óriáscég saját telefonvonalait használja forgalmának fokozására a bevándorlók körében. Az elmúlt négy évben az MCI 9 százalékot hasított ki magának az USA nemzetközi távhívási piacából, s ebben jelentős szerepet játszott 19 nyelvű telemarketing-szolgálata. A cég egyik alelnöke szerint az MCI számára a telemarketing nagy lehetőségeket kínál, hiszen a nemzetközi hívások piaca évi 15 százalékkal bővül, ez kétszerese a belföldi hívások bővülésének. A Sprint telefontársaság felmérése szerint az újonnan érkezők négyszer-ötször többet költenek nemzetközi beszélgetésre, mint az átlag amerikaiak.

Szakértők véleménye szerint a telemarketing népszerűsítése meglehetősen kemény munkát jelent az eltérő kulturális és fogyasztási szokásokkal érkező bevándorlók körében. Többségük nem ismeri ezt, az USA-ban ma már mindennaposnak számító üzletágat. A spanyol anyanyelvűek például a hitelkártya helyett a készpénzzel történő fizetést részesítik előnyben, s ez megnehezíti számukra az áru- és szolgáltatásvásárlások telefonon át történő kiegyenlítését.

Az USA-ban mind több cég bízza a telemarketing-értékesítést szakértő vállalatra. Ezek közé tartozik a Matrix Marketing Inc., amely az 1988. évi 5-ről, 1994-ben 226 millió dollárra bővítette forgalmát. A cég két éve vette fel profiljába az etnikai marketinget, s tavaly már 12 millió idegen nyelvű beszélgetést bonyolított le.

A New York-i King cég szerint a telemarketing-vállalatok részéről a spanyol és az ázsiai anyanyelvű lakosság körében a távközlési szolgáltatások értékesítésének sikeressége kétszer, háromszor magasabb, mint az angol anyanyelvűek körében. Az árucikkek és egyéb szolgáltatások területén ez az aránykülönbség távolról sem ilyen magas, hiszen a bevándorlók viszonylag kevés pénzzel rendelkeznek. Telefonálásra azonban szinte megérkezésük pillanatától költenek, számukra az otthonmaradottakkal való kapcsolattartás szinte mindennél fontosabb.

G. Gy.

Deloitte & Touche: 2000-re átalakulnak a lakossági bankok

Magyarországon késik a folyamat

A lakossági bankügyletek jelenlegi formájukban az egész világon meglehetősen alacsony hatékonysággal működnek, amelynek okát többen az üzletág túlzottan védett szabályozásában látják. A Deloitte & Touche Pénzügyi Tanácsadó és Könyvszakértő Kft. felmérése az üzletág jövőjét vette górcső alá.

Az egész világon, de különösen a fejlett országokban jellemző, hogy a lakossági pénzintézetek méretük és széles tevékenységi körük miatt nem megfelelő hatékonyságúak. Egyrészt általános jelenség, hogy a bankok által kínált termékek növekedésével egyre inkább emelkednek az egy-egy tranzakcióra eső átlagos költségek, másrészt az is megfigyelhető, hogy bizonyos számú fiók felett jelentősen felszöknek a bankvezetési költségek.

Ugyanakkor a telefonhoz az elektronikus bankkártya megjelenése egyre kevésbé igényli a szakképzettséget és a a belső banki szaktudást – húzza alá a nemzetközi tanácsadó cég tanulmánya. Szerintük a pénzintézetek számára már a közeljövőben komoly kihívást jelenthetnek azok a telekommunikációs és számítástechnikai cégek, amelyek, alkalmazkodva a szigorú versenyfeltételekhez, a költségeket akár 20-30 százalékkal is képesek lesznek csökkenteni. Ennek következ-

fiókhálózat mint a termékértékesítés, feldolgozás és a pénz mozgatásának színtere elveszti monopóliumát. A technikailag naprakész pénzintézetek minden bizonnyal a fejlettebb, hatékonyabb megoldások felé irányítják majd ügyfeleiket. Így a fiókhálózatok egyes országokban akár 50 százalékkal is zsugorodhatnak, fő tevékenységi körük pedig csupán az ajánlás-eladás, valamint a tanácsadás lesz. A felmérés ezt mérlegelve úgy véli, az előrelátó bankok igyekeznek majd javítani az ügyfelekhez való kapcsolódás lehetőségeit. Ezt szem előtt tartva a minden számlavezető számára biztosított úgynevezett keresztértékelés helyett a jövőben csak azon ügyfélkör számára kínálják a többtermékes kapcsolatot, amely jövedelmi helyzetéből adódóan erre igényt tart. Mi

többsége már nem fogja tudni, milyen is egy bankfiók belülről.

A jövő lakossági bankjai között – állítja a Deloitte & Touche – egyaránt lesznek majd ügyfél-, termék-, illetve szolgáltatásspecialisták. Ezek a kategóriák működhetnek azonos név alatt és közös tulajdonban, de lehetnek pénzügyileg önálló szervezetek is. Az ügyfélspecialisták a jelentős jövedelmű vagy vagyonos felső réteget célozzák majd meg, a mások által is kínált termékeiket a saját megbízhatóságuk és régi kapcsolataik teszik versenyképessé. A termékspecialisták kevés számú portékára összpontosítanak, ám annál nagyobb részletességgel terjesztik majd termékeiket saját elosztási csatornáikon vagy egy harmadik félen keresztül. A szolgáltatásspecialisták az alvállalkozói

va egy teljesen új iparágat, amely például az adatfeldolgozás, a szoftverírás átvállalásával az átalakuló bankokat segítené. A nemzetközi tanácsadó cég a kategóriák már meglévő képviselőiből is említ egy-egy példát: így ügyfélspecialisták azok a nyugati áruházláncok (Fidelity, Marks & Spencer), amelyek a vásárlóikkal való kapcsolataik révén saját nevükkel fémjelzett pénzügyi termékeket adnak el ügyfélbázisuknak. A második kategóriára példa a francia Sofinco és a Cetelem. Mindkettő fogyasztói hiteleket kínál ügyfeleinek; közvetlenül vagy harmadik félen keresztül. Végül a banki szolgáltatások kialakulása figyelhető meg az amerikai MBNA-nál vagy a Microsoftnál.

A közeljövőben várható változások természetesen ré-

sa függ a hazai piac méretétől éppúgy, mint a GDP szintjétől vagy a termékek és a versenytársak számától. Magyarországon, ahol jelenleg még „újdonság" és szükséges is egy-egy újonnan megnyíló bankfiók, egyelőre nem várható a lakossági pénzintézetek átalakulása.

A bankoknak azonban módjukban áll a hálózatok fejlesztése, azaz kizárólag a termékek értékesítését szolgáló csatornák létrehozása, szemben a teljes feldolgozási folyamatot kiszolgáló egységekkel. Ám ez nem járhat együtt – figyelmeztet a tanácsadó cég – átgondolatlan, a korábbi viszonyok elvárásainak eleget tevő fióknyitási rohammal. Hiszen az új bankfiókok helyének és szerepének pontos meghatározása kulcsfontosságú az elkövetkező évek sikereinek ér-

Boeing–Airbus csata a kínai piacért

Nagy küzdelem van kialakulóban az amerikai és az európai repülőgépgyártók között a kínai megrendelések elnyeréséért. A tét nem csekély, hiszen szakértők véleménye szerint a következő 20 esztendőben Kína lesz a világ legdinamikusabban bővülő repülőgéppiaca. Az előrejelzések és a számítások azt mutatják, hogy a következő két évtizedben az ázsiai ország 100 milliárd dollárért vásárol majd polgári célú repülőgépeket.

Az elmúlt hónapok eseményei is azt bizonyítják, hogy a Boeing tartani tudja eddigi előnyét a kínai piacon. Az amerikai óriáscég nemrégiben kapott 20 repülőgépre megrendelést az Air Chinától mintegy 2 milliárd dollár értékben. De nem tétlenkedik a nyugat-európai légikonzorcium, az Airbus Industrie sem, amely kínai és dél-koreai gyártók körében keres társakat egy százszemélyes utasszállító kifejlesztésére és gyártására a kínai piacra. (Ismeretes, hogy az Airbus Industrie a francia Aérospatiale, a német Daimler-Benz Aerospace, a British Aerospace és a spanyol Casa közös repülőgépgyártó cége.) Hírek szerint a 100 személyes repülőgépek területén a világ harmadik legjelentősebb repülőgépgyártója, a McDonnell Douglas is „sürgölődik" Kínában.

Abban mind az amerikai, mind pedig az európai gyártók egyetértenek, hogy a kínai piac hatalmas üzleti lehetőségeket kínál. Az Airbus előrejelzése szerint a következő húsz esztendőben a világ légi forgalma évi 5,1 százalékkal bővül majd. Ugyanebben az időszakban Kínában évi 10 százalékos növekedéssel lehet számolni. A Boeing szerint a kínai polgári repülőgépek 80-90 százalékos kapacitáskihasználással közlekednek. A pekingi hatóságok nemrégiben azt közölték a Boeinggel, hogy a légiközlekedési kereslet kielégítése érdekében Peking a a következő 15 évben 800 új utasszállítót kíván vásárolni. A nagy befogadóképességű repülőgépek versenyében a kínai piacon a Boeing jelentős előnyre tett szert az Airbusszal szemben. 1972-ben Nixon elnök a kétoldalú kapcsolatok normalizálására személyesen látogatott el Kínába, ahová a Boeing 707-es elnöki különgép repítette. Még ugyanebben az esztendőben Kína 10 darab 707-es gépet rendelt a Boeingtól. Számítások szerint a mintegy 400 repülőgépből álló kínai civil légiflotta fele Boeing-gép.

Az Airbus első repülőgépét 1985-ben adta el a China Eastern légitársaságnak, s jelenleg 22 légibuszt üzemeltetnek az ázsiai ország légivállalatai. Jean Pierson, a nyugat-európai légibuszgyártó konzorcium vezérigazgatója nemrégiben – egy kínai látogatása után – azt nyilatkozta, hogy az Airbus szeretné az új repülőgépekre vonatkozó kínai megrendelések felét elnyerni a következő esztendőkben.

Mind a Boeing, mind pedig az Airbus tisztában van azzal, hogy a kínai megrendelések alakulásában jelentős szerepet játszik a politika is. Mindkét gyártó attól tart, hogy a megrendelések alakulását számottevően befolyásolhatja a Nyugat kritikája Peking irányába az emberi jogokat illetően. Szívesebben vennék, ha Peking a gépbeszerzéseknél a kereskedelmi megfontolásokat a politikaiak elé helyezné.

A Boeing és az Airbus külön-külön igyekeznek meggyőzni a kínai illetékeseket arról, hogy jelentősen hozzájárulnak a hazai csúcsiparági bázis megteremtéséhez, valamint a légi közlekedésben dolgozók kiképzéséhez.

A Boeing a világ egyik legnagyobb alkatrészraktárát működteti Pekingben egy kínai állami ügynökséggel közösen. A raktárbázisról 15 ezerféle alkatrészt tudnak szállítani a megrendelőknek két órán belül.

Az amerikai gyártó fontos szerepet játszik a kínai pilóták képzésében is: az elmúlt két esztendőben összesen 1600 kínai pilóta kapott kiképzést a Boeingtól. Jelentős segítséget nyújt a legismertebb kínai pilótaiskolának, amelyet ellát szakirodalommal, s ahol két Boeing–737-es szimulátor is segíti a pilóták kiképzését. Mindezt teszi a Boeing annak reményében, hogy a pilóták inkább az amerikai gépeket részesítik majd előnyben.

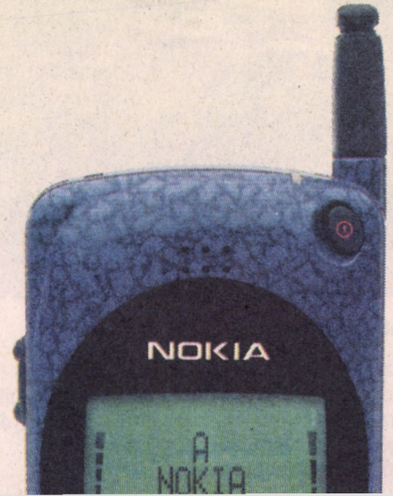


A Boeing–747-es már Kínában is leszállt

Nem tétlenkedik az Airbus sem. Idén kezdte meg az Airbus saját oktatási és kiképzőközpontjának építését Pekingben, jövőre pedig Airbus-szimulátorokat telepít a fővárosi repülőtérre. Nemrégiben az Airbus több kínai repülőgépgyártó cégnek adott jelentős összegű megrendelést a légibuszok egyes részegységeinek és alkatrészeinek folyamatos gyártására.

Gonda György

SZÍNES, SZÉLESVÁSZNÚ, MAGYARUL BESZÉLŐ



NOKIA 2110

A továbbfejlesztett, új Nokia 2110 olyan, mint egy jó hollywoodi vígjáték: könnyű, színes és semmi sem hiányzik belőle a sikerhez. Használata még a korábbi 2110-es modellnél is kényelmesebb és egyszerűbb. Annyira egyszerű, hogy nem csak 14 éven felülieknek ajánlott. A magyar nyelvű



95. 9. 28.

Párizsi jóslat

„Langyos" évre számít a Renault

Nyár végén a Renault bejelentette, hogy 1995 első félévében nettó nyeresége mindössze 1,76 milliárd frank (350 millió dollár) volt, s az előrejelzések szerint a második félévben csökken az új gépkocsik értékesítése.



Az új Mégane család valószínűleg lendületbe hozza a Renault-t

FOTÓ: EURÓPA MOBIL

Ismeretes, hogy a francia kormány tavaly részlegesen privatizálta a Renault céget, tulajdoni hányadát 80-ról 50 százalék körülire csökkentette. Párizs tervei szerint a vállalat magánosítása hamarosan folytatódik, s az állam tulajdoni hányad jóval 50 százalék alá fog mérséklődni.

Louis Schweitzer elnök szerint a cég hazai értékesítése várhatóan számottevően csökken, miután júniusban véget ért a kormány gépkocsivásárlást ösztönző pénzügyi programja. Ennek keretében az új autók vásárlói 5 ezer frankos támogatást kaptak a költségvetéstől, amennyiben tíz esztendőnél régebbi kocsijaikat új autóra cserélték be. Ugyancsak kedvezőtlenül hat a Renault hazai forgalmára, hogy augusztus elejétől az áfát 18,6-ról 20,6 százalékra emelték Franciaországban. A francia autópiac kedvezőtlen kilátásai, valamint az európai piacon uralkodó viszonylag gyenge kereslet miatt az elmúlt hetekben jelentősen zuhant a Renault-részvények tőzsdei árfolyama. Ez egyébként komoly gondot okoz a kormánynak a cég privatizációjának következő felvonásával kapcsolatban.

A kormány korábban említett ösztönzési programja nyomán a Renault 11,3 százalékkal növelte személykocsi-értékesítését az első félévben. 1995 első hat hónapjában több mint 313 ezer Renault kocsit adtak el, s ezzel a cég személygépkocsi-üzletága 4,3 százalékkal tudta növelni bevételeit a tavalyi esztendő azonos időszakához képest. Ami a külföldi piacokat illeti: az első félévben Törökországban 14 százalékkal csökkentek a Renault-eladások, de ennek ellenére a márka piaci részesedése növekedett. Argentínában továbbra is gyenge volt a piac a Renault számára, Brazíliában viszont a korábbi 2269 helyett 6589 járművet értékesített a vállalat. (Érdemes megjegyezni, hogy Brazíliában a Renault 5 milliárd frankos beruházást tervez.)

A Renault haszonjármű-üzletága az első félévben a korábbi veszteséges gazdálkodással szemben nyereséggel zárt. Az első félévben összesen 36900 teherautót és autóbuszt értékesítettek, 30 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. Mindközben a Renault személygépkocsi-üzletága a második félévben is gyenge konjunktúrával számol, a haszonjármű-üzletág az értékesítés jelentős bővülésére számít. Ez utóbbi teljesítményét jól jellemzi, hogy míg 1994 első félévében 99 millió frank veszteség keletkezett, 1995 első hat hónapját 519 milliós üzleti nyereséggel zárták.

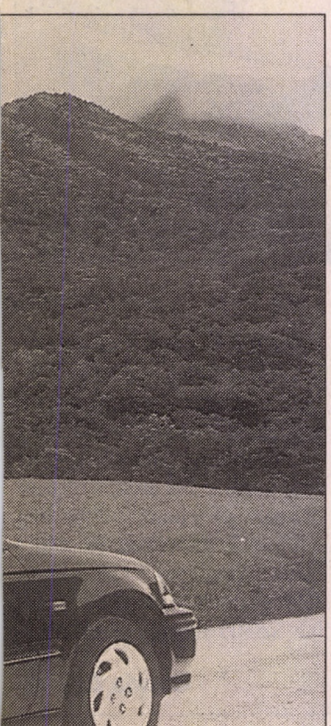
Gonda György

odellek

rekek

csős VTEC a jövő év második feléig csupán a japán és egyesült államokbeli Honda-kereskedőkhöz jut el.

A korábbival azonos rendszerű, de minden alkatrészében átdolgozott Civic-futóművek igazodnak a motorok karakterisztikájához. Miközben a kisebb változatoknál sikerült letörni a családi autóknál negatívumnak ítélt, eltúlzott feszességet, a 160 lóerős „izomgép" minden ízében megtartotta keménységét. Amiből a csúcsváltozatnak is le kellett adnia, az a hanghatás. A modellváltással ugyanis már a múlté a Hondák kritizált zajossága, az új autó nagyságrendekkel lett halkabb. A motor és a sebességváltó zajszintje 6 decibellel csökkent. A felfüggesztések megváltoztatásával, hatásosabb zajcsillapító egységek beépítésével 2–13 dB-lel csökkent az utastéri zaj, ami a gyakorlatban elődjéhez képest szinte némává tette az új autót.



06-60-392-510: Team Lucky Strike Suzuki-fogadójáték

Tippeljen a királykategóriára!

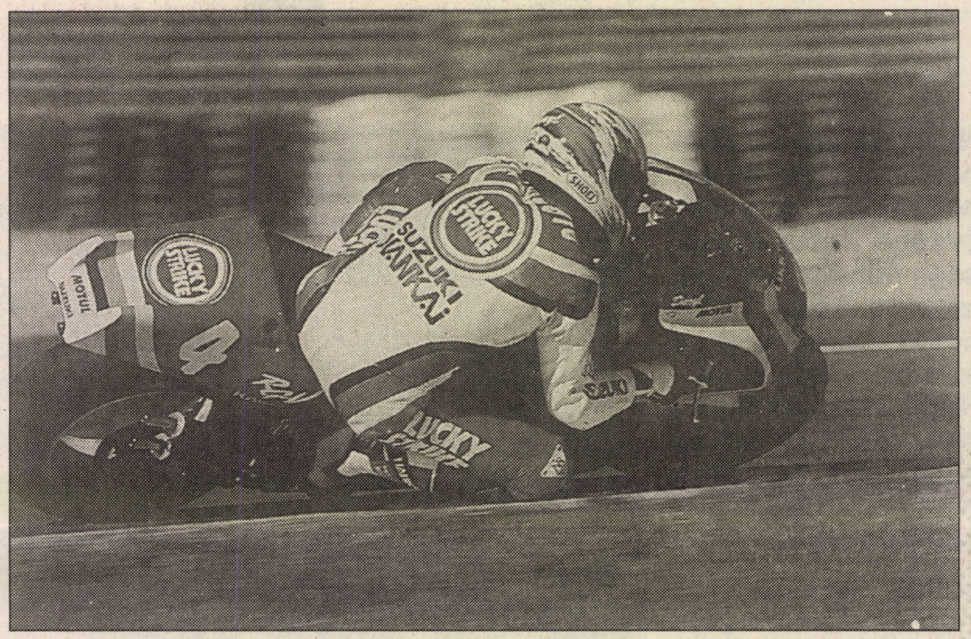
A TEAM LUCKY STRIKE SUZUKI motorkerékpáros fogadójátékában minden 18 éven felüli Magyar Hírlap-olvasó részt vehet. Az októberig tartó játékban a tizennégy fordulós gyorsasági motoros világbajnokság soron következő futamának végeredményét kell megtippelni. A játékosoknak az 500 cm^3-es kategória első három helyezettjének nevét kell minden GP-futam előtt – a helyes sorrendben – a Magyar Hírlaphoz telefonon elküldeniük. A tippeket a következő telefonszámon lehet a versenyt megelőző pénteken 24.00 óráig leadni: 06-60-392-510.

A versenyt követő hétfőn szerkesztőségünkben vetjük össze a beküldött tippeket az 500 cm^3-es GP-futam hivatalos végeredményével.

Lucky Strike-nyeremény: a helyes tippet beküldők között eseményenként három Team Lucky Strike Suzuki-nyereményt sorsolunk ki, amit a bediktált címre postázunk.

Lucky Strike Bingó: aki egész évben a GP-sorozat legalább tizenkét fordulójára helyes tippeket adott le, és legalább három jó találata volt, háromnapos utazást nyerhet teljes ellátással az 1996-os versenyszezon egyik futamára, és személyesen találkozhat a Team Lucky Strike Suzuki versenyzőivel.

NYERTESEINK AZ ARGENTIN FORDULÓ UTÁN:



Beattie biztosította vicebajnoki címét

Gyorsasági motoros argentin GP

Akár az idei világbajnokság királykategóriabeli összefoglalójának is megfelelt volna az elmúlt hétvégi Buenos Aires Nagydíj. A sorozat utolsó előtti futama ugyanis a bajnoki ponttáblázat három éllovasának presztízscsatájává vált, amelyben biztosíthatták eddigi pozícióikat az összesített eredménylistán. Az első menetben, a pénteki edzésen az ausztrál Beattie mindössze nyolcvankét századmásodperces előnnyel vitte el a pálmát Cadalora elől, aki közben újabb egytized másodpercet adott Doohannek. A szombati második felvonásban azután Cadalora, Doohan, Beattie felállásban biztosították helyüket a rajtrácson.

A huszonhét körös verseny rajtját követően azonban úgy tűnt, másnak is lesz beleszólása a Suzuki, a Honda és a Yamaha első számú pilótáinak küzdelmébe. Beattie ugyan már az első kanyarban az élre állt. Cadalora viszont Capirossi és Criville mögé szorult, míg Doohan – az idén már ki tudja, hányadik – pocsék rajtja után a nyolcadik helyről kezdhette a felzárkózást. Csakhogy Beattie üldözőinek ezúttal senki nem állhatta útját. A negyedik körig Cadalora mindössze egy másodpercnyire csökkentette hátrányát, sarkában a pályarekordot elsőnek elváló Doohannal. Az egyes Beattie röviddel a befejezés előtt ugyan tett még egy kísérletet a felzárkózásra, de pályarekordja ellenére is kénytelen volt megelégedni a második hellyel Cadalora előtt. A befutási sorrend egyben a bajnoki sorrend megpecsételését s jelentette a három éllovas számára. Doohan harmincegy pontos előnyével világbajnokként léphetett á győzelmi dobogóra, míg a barcelonai zárófordulón Beattie-től és Cadalorától sem veheti el senki a második, illetve a harmadik bajnoki helyezést. Amikor vezettem a mezőnyt, tudtam, hogy Cadalora mögöttem van, de nem tudtam, hogy Mick hol lehet. Amikor a célegyenes végén észrevettem, hogy jár, megpróbáltam gyorsítani. Gratulálok a világbajnoki címhez, és örülök a második helynek, nagy előrelépés a tavalyi évhez képest – nyilatkozta a Lucky Strike Suzuki csapat újdonsült vicebajnoka a verseny után.

Versenyeredmények

1. **Michael Doohan** Honda
2. **Daryl Beattie** Lucky Strike Suzuki
3. **Luca Cadalora** Yamaha
4. **Alex Criville** Honda
5. **Loris Capirossi** Honda
6. **Norifumi Abe** Yamaha

A tanácsadási biznisz virágzik Kelet-Európában

A világ szolgáltatóiparának egyik legdinamikusabban fejlődő ágazata a vezetési tanácsadás. Az amerikai Gartner Group felmérése szerint 1994-ben az ágazat vezető cégei a világon 11,4 milliárd dolláros bevételre tettek szert vezetési tanácsadásból. Jól jellemzi az ágazat dinamizmusát a szolgáltatásai iránti kereslet növekedését, hogy az évtized végére a Gartner Group szerint a legismertebb és legelismertebb vezetési tanácsadási cégek összesített bevétele eléri majd a 21 milliárd dollárt.

Térségünk átalakuló gazdaságai a tanácsadási iparág számára az elvégzendő, megoldandó feladatok széles skáláját kínálja. Nyugati szakértők szerint régiónk tanácsadási piacának igényei gyors ütemben változnak. Különösen igaz ez a megállapítás két élenjáró reformországra, Magyarországra és Csehországra, ahol a tanácsadási projektek feladata, témája és tartalma az esetek többségében azonos a fejlett országokéval.

Csehországban például 1990–91-ben a külföldi tanácsadó cégek tevékenysége elsősorban az ipari átszervezéshez és az ágazati tanulmányok készítéséhez kapcsolódott. A megrendelések döntő többségében a kormányhivataloktól, a minisztériumoktól érkeztek. A privatizáció felgyorsulása számottevően megváltoztatta a tanácsadással foglalkozó cégek tevékenységét, előtérbe kerültek a mikrogazdasági kérdések.

Magyarországon végéhez közeledik a privatizációs tanácsadás, a piacon már új igények jelentek meg. Többek között a privatizált cégek egy részének komplex „rendbetétele", a pénzügyi és szervezeti reorganizáció, az ügyletfinanszírozási tanácsadás, a szaporodó cégfelvásárlások előkészítése, a vagyonkezelés, a vezetői információs rendszerek kialakítása, a stratégiai tervezés, a humán erőforrás-gazdálkodás, a gazdálkodás és a menedzsment szakmai „átvilágítása", s a sort még hosszasan lehetne folytatni. Növekszik az igény az ágazati tanácsadás iránt, elsősorban az egészségügyben, a helyi önkormányzatoknál, s nem utolsósorban a pénzintézeteknél.

A térképen keletre haladva a tanácsadási cégek még mindig sok megbízást kapnak állami intézményektől azokban az országokban, ahol a piacgazdasági átmenet még koraibb szakaszában tart. Ezekben az országokban a tanácsadási munkák zömét elsősorban a kormányok, a nemzetközi pénzügyi szervezetek és intézmények finanszírozzák. 1994 végéig a PHARE több mint 2 milliárd ECU- (2,55 milliárd dollár) értékben nyújtott különféle programok keretében technikai segélyt a térség országainak, s számítások szerint ennek az összegnek 30-40 százalékát fordították tanácsadói díjazásra.

A vezetési, üzleti tanácsadás igénybevétele akkor hasznos, ha értéket nyújt az ügyfél számára. Ezt az értéket ma már nemcsak a nemzetközi tanácsadási cégek és helyi vállalataik, hanem az úgynevezett nemzeti tanácsadási cégek is mind nagyobb mértékben tudják „szállítani" a megrendelőknek. Amikor a nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején az úgynevezett Big Six és a többi elismert nemzetközi tanácsadási és könyvvizsgáló cég „letelepedett" a térségben, munkatársaik többsége külföldi volt. Érthető módon a külföldi tanácsadók számára gyakran nemcsak a nyelv, hanem a helyi gazdasági környezet is idegen volt. Ráadásul először fordul elő a történelemben, hogy a piacgazdaságba a szocialista tervgazdaságból történik az átmenet. A helyi tanácsadók száma ma már a közép-európai reformországokban a nemzetközi cégeknél is magasabb a külföldiekénél. A helyiek egyrészről jól ismerik saját gazdasági környezetüket, másrészről pedig a nemzetközi cégek folyamatos képzésein volt és van alkalmuk elsajátítani a szükséges „tudományt".

Az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank adatbankjában mintegy 2500 külső tanácsadó neve szerepel. Az EBRD évente 800-900 esetben veszi igénybe a külső, elsősorban az ipari országokban tevékenykedő tanácsadókat. A londoni székhelyű bank az utóbbi időben mind jobban és többször támaszkodik a kelet-közép-európai országokban „felnőtt" tanácsadókra. S ezt nemcsak azért teszi, mert – hasonlóan a PHARE-hoz – sok bírálatot kap a nyugati tanácsadók számára kifizetett hatalmas összegek miatt. Mind gyakrabban fordul elő, hogy a nyugati tanácsadási cégek a kelet-európai vállalatokkal konzorciumot alkotva indulnak egy-egy pályázati megbízás elnyeréséért.

A tapasztalatok szerint térségünkben – elsősorban Magyarországon, Csehországban, Szlovákiában és Lengyelországban – a tanácsadási cégek ma már több megbízást kapnak a vállalatoktól, mint az állami intézményektől és a nemzetközi gazdasági és segélyezési szervezetektől. A vállalati megbízások jó alapot teremtenek a cég és a tanácsadó közötti hosszú távra szóló kapcsolathoz.

A régiónkban tevékenykedő nyugati tanácsadók véleménye szerint igencsak izgalmas feladat az egyes ágazatok és a vállalatok „navigálása" a piacgazdaság felé vezető úton. Megítélésük szerint a helyi tanácsadók „felnőttek", s mind kevésbé szükséges ezen a területen a külföldi szakemberek tartós jelenléte. Elemzők szerint Európa keleti fele még éveken át a tanácsadási biznisz húzóereje lesz.

Az ágazat vezető cégei a térségben elért üzleti eredményeiket ritkán hozzák nyilvánosságra. Azt azonban lehet tudni, hogy Európa egészét tekintve hogyan alakult tavaly a tanácsadók toplistája az üzleti bevételek szempontjából. 1994-ben az Andersen Consulting volt a legeredményesebb Európában: az előző évhez képest 12,4 százalékkal növelte árbevételét, amely elérte a 1,14 milliárd dollárt. A cég 9311 tanácsadót foglalkoztatott Európában. A második helyet 1994-ben a McKinsey foglalta el 517,5 milliós árbevétellel, tanácsadóinak száma elérte az 1100-at. A toplistán a Coopers and Lybrand, a KPMG Mgt. Consulting Europe, majd az Ernst and Young következik 441,9, 393,6, illetve 330 millió dolláros tanácsadási bevétellel. Az előző esztendőhöz képest az Ernst and Young növelte a legnagyobb mértékben a toplista első öt cége közül tanácsadási árbevételét.

A tízes toplista második felében 1994-ben a rangsor így alakult: Gemini Consulting, Deloitte Touche Tohmatsu Int., The Boston Consulting Group, Price Waterhouse, Sedgwick Noble Lowndes és Mercer Consulting Group. Ami pedig a tavalyi világlistát illeti, azon a bevételek alakulása szempontjából az Andersen Consulting, a McKinsey és az Ernst and Young került fel a dobogóra.

G. Gy.

A Pannonia Szőrme feljavítva várja befektetőit

Két évvel ezelőtt sorozatot indítottunk olyan vállalatokról, amelyek a felszámolás sorsára jutottak, de volt esélyük a túlélésre. Küzdöttek az életben maradásért, a szakmakultúra megőrzéséért. Most újra felkerestük e cégeket, illetve felszámolóikat, hogy megtudjuk: fenn tudták-e tartani az üzemek működőképességét, újjá tudták-e éleszteni piacaikat, vagy az egykor jó nevű cégek eltűntek a rendszerváltás süllyesztőjében?

A magyar világszabadalom: a panofixszőrmét készítő Pannonia Furs Szőrmekikészítő, Konfekció és Kereskedelmi Vállalat a világpiacon leszálló ágba jutott szőrmekereslet, a belső gazdálkodási problémák és a beruházások pénzügyi terhei miatt válságba került, ami 1990 februárjában felszámoláshoz vezetett.

A felszámoló Reorg Rt.-ben úgy látták, hogy a cég négy gyáregysége közül, csak a korszerű, kunszentmártoni gyár működtetése célszerű, ahol több mint 400 fő dolgozott. Ezt az üzemet a felszámolás ideje alatt is végig működtették. A csepeli egységet ingatlanként, az újpesti és szegedi gyárat részvénytársaság formájában értékesítették – hallottuk Vadász Endre felszámolóbiztostól, aki a továbbiakban elmondta, hogy 1993 júliusában került sor a Fővárosi Bíróságon a zárótárgyalásra, ahol a vagyonfelosztási javaslatot és a záró mérleget a hitelezők elfogadták. Eszerint valamennyi hitelező – a határidőn belül és határidőn kívül beadott – követelése nominálisan, száz százalékban megtérült. A kisebb hitelezők igénye készpénzben, a nagyobbaké részben készpénzben, részben részvények átadásával került kielégítésre. Ezen felül – mint különlegesen ritka jelenség – még az ÁVÜ is kapott vagyonmaradványt, mintegy 8 millió forint értékben.

Az 1993. szeptember 23-án jogerőre emelkedett bírósági végzés alapján, a működő kunszentmártoni gyárnak legnagyobb részesedéssel rendelkező tulajdonosa a Kvantum Bank lett. A bank már korábban is aktívan közreműködött a hitelezői érdekek koordinálásában és a működés finanszírozásában, továbbá elősegítette a felszámolás lezárását.

Borszéki Éva, a Kvantum Bank reorganizáló üzletágának ügyvezető igazgatója, aki egyben a Pannonia Furs Rt. igazgatóságának elnöke, elmondta, hogy a több száz hitelező közül tizennyolcan névértéken fogadták el a részvényeket, ami akkor még keveset ért. Közülük a három legnagyobb hitelező: a Kvantum Bank, a Kereskedelmi Bank Rt. és az APEH együttesen a részvénytársaság 88 százalékában lett a tulajdonos. A hitelezők azért fogadták el a mintegy 300 millió forint névértékű részvényeket, mivel látható volt, hogy alapos reorganizációval értékessé lehet tenni a Pannonia Furs Rt.-t. A Kvantum Bank egyik feladata a reorganizáció, így kézenfekvő volt, hogy az októberi birtokbavétel után megkezdjék a gyors és mély átvilágítást, továbbá kidolgozzák a cég reorganizációs programját, ami kiterjedt az üzem reál- és pénzügyi folyamataira. Ennek keretében átszervezték a piaci és marketingmunkát, megújították a technológiát, szabályozták a munkafolyamatokat, átalakították a finanszírozás és számvitel mechanizmusát és információs rendszert vezettek be a vezetők részére.

1993 végén azonban látható volt, hogy a korábbi menedzsment nehezen küzd meg az új rendszerrel és a gördülékeny vezetési stílussal, ezért pályázattal átalakították a vezetés struktúráját és személyi állományát. A részvénytársaság közgyűlése az új programot 1994 májusában fogadta el.

Az örökségbe kapott gyár létszáma ekkor 360 fő volt. A dolgozók átlagos havi bruttó bére a 15 ezer forintot sem érte el. Az elégedetlenség és bizonytalansági érzés feloldására három alkalommal is béremelést hagyott jóvá az új igazgatóság, az elmúlt két évben. A működő üzem korábban zömében bérmunkát végzett, azonban a jogilag és gazdaságilag nem körültekintően kötött szerződések, többmilliós kárt okoztak a cégnek. Ezért az új igazgatóság már nagy súlyt helyezett az üzletkötések garanciájára. A cég vállalt továbbra is bérmunkát, mint például autóüléshuzatkészítést, azonban a meghatározó tevékenység az egyre jobban felfutó bőrfeldolgozás és a szőrmekonfekció lett. Hagyományos termékük továbbra is a panofix- és az irhabunda maradt. A kunszentmártoni gyár nagy értéke a bőrkikészítő üzem, melynek kapacitása szinte egyedülálló Európában. Ezt korábban csak felerészben hasznosították, de a reorganizációval a teljes kapacitás kihasználása a cél. Hazai bárányból-alapanyag hiányában az üzem import nyers bőrt dolgoz fel, amely korábban kizárólag Olaszországból származott. Ma szélesebb körű beszerzésre álltak át, kihasználva a kedvezőbb ajánlatokat. Így Ausztráliából, Dél-Afrikából és a FÁK országaiból is importálnak nyers bőrt.

A Pannonia Furs korábban csak konfekcionált terméket exportált, ma növekvő szerepe van a feldolgozott bőrnek is. Különösen keresett termékük a cipőbélésnek kikészített bőr.

Ma már visszatértek a válságot megelőző, régi vevők. Fő piacaik: Franciaország, Németország, a skandináv államok, Ukrajna és Oroszország. Az előnytelen üzleteket ajánló vevőktől azonban megszabadultak.

A Pannonia Furs Rt. életében gyors fejlődés tapasztalható. Az 1993. évi 97 ezer forint eredmény után, 1994-ben már 9 millió forint volt az adózott nyereség, 460 millió forint feletti árbevétel mellett, ami 19 százalékkal több, mint az előző évben. Ebből az export 277 millió forintot tett ki. A tulajdonosok a fejlődés érdekében a nyereséget a cégnél hagyták. Így 1995-ben már közel 600 millió forint árbevételt tervezhettek, amelynek 75 százaléka export. Az adózás előtti eredmény, a terv szerint, mintegy 30 millió forint.

Borszéki Éva végül hangsúlyozta, hogy a Pannonia Furs Rt.-nek van jövője, nemzetközi sikerei és megrendelései vannak, bár a marketingmunka még erősítésre szorul. Nincs eladósodva a cég, a szezonalitásból fakadó kismértékű hitelfelvételét a Kvantum Bank és a Kereskedelmi Bank Rt. finanszírozza. Céljuk, hogy a teljes feljavítás után értékesítsék a céget. Folyamatosan keresik a megfelelő – piaccal és esetleg nyersanyaggal rendelkező – szakmai befektetőt. Vannak érdeklődők nyugatról és keletről egyaránt, ezért remélik, hogy legkésőbb 1996 elején értékesíteni tudják a Pannonia Szőrmefeldolgozó Rt.-t.

Mike Zsuzsa

95.9.28.

1995. szeptember

Hal

Rések a kínai távközlési piacon

A jelenlegi kínai törvények értelmében a telefonhálózatok és azok működtetése nem lehet külföldi tulajdonban. Az elmúlt hónapok néhány eseménye azonban arra enged következtetni, hogy a külföldi távközlési cégek számára felállított tilalomfák nem véglegesek.

Sanghaj egyik kerületében, Pudongban hatalmas kereskedelmi és pénzügyi központ épül. A beruházás még el sem készült, s az üzletemberek már most arra panaszkodnak, hogy igen kevés a rendelkezésre álló telefonvonal. Iparági elemzők szerint az amerikai A.T. and T.-nek jó esélye van arra, hogy egymilliárd dolláros beruházással megépítse és működtesse a pudongi telefonhálózatot. A döntésig azonban még számos politikai akadályt kell leküzdeni. Elég itt csak arra utalni, hogy a pudongi hatóságok Pekingtől kértek jóváhagyást a projektre, ez a lépés viszont jócskán feldühítette a sanghaji távközlési hatóságot.

Amennyiben megvalósul, a pudongi távközlési projekt lesz az első jelentősebb külföldi telefonberuházás Kínában. Az adattovábbítás piacán már működnek külföldi hálózatok. Az elmúlt két esztendőben két amerikai vállalat, az SC and M International, valamint a Brooks Telecommunications hozott létre vegyesvállalatot egy kínai céggel, amely a kínai hadsereg ellenőrzése alatt áll. A két amerikai cég finanszírozta és építette a száloptikás adathálózat prototípusát. A Huamei nevű vegyesvállalat idén áprilisban kezdte meg tevékenységét, s a tervek szerint fokozatosan terjeszkedik majd. A rendszer olyan amerikai technológiát használ, amely néhány évvel ezelőtt még a COCOM tiltólistáján szerepelt.

Egy másik példa a távközlési „résre" a First Star esete. A Singapore Telecom, a kínai postaügyi és távközlési minisztérium egyes cégei, valamint a pekingi önkormányzat által alapított vegyesvállalat a nemzeti személyhívó-rendszer megteremtésére. A Singapore Telecom a rendszerben csak résztulajdonnal rendelkezhet, beruházásai megtérülését pedig a majdani profitmegosztás fogja biztosítani.

Szakértők véleménye szerint a Huamei esetében a kínai hatóságok a külföldi tulajdonlási tilalomról a korszerű technológia megszerzése érdekében tekintettek el. A First Star esetében pedig az volt a hivatalos indok, hogy a személyhívó-rendszer nem tekinthető alapvető távközlési szolgáltatásnak.

Elemzők véleménye szerint a következő években lehet arra számítani, hogy az illetékes kínai hatóságok liberálisabbak lesznek a távközlési külföldi tulajdont illetően. Ennek mindenekelőtt anyagi okai vannak: Kína évente 10-15 millió új telefonvonalat létesít, ezek költsége meghaladja a 10 milliárd dollárt. Az új vonalak létesítésének finanszírozása kétségtelenül olcsóbb volna külföldi közreműködéssel.

A Singapore Telecom nemrégiben írt alá egyetértési memorandumot a közelmúltban alapított, második állami országos telefonhálózattal, az Unicommal arról, hogy Sanghajban esetleg megépítésre kerül egy légvezetékes hálózat.

Miután a kínai távközlési piaci lehetőségek a külföldiek számára meglehetősen homályosak, joggal merül fel a kérdés: miért „tülekednek" a külföldi cégek a piacra jutásért? Az egyik indok az, hogy kifizetődő az elsők között érkezni a kínai piacra. Jól ismert a Volkswagen példája, amely a külföldi cégek közül elsőként 1984-ben kezdett el gépkocsikat gyártani Kínában. A VW azóta is piacvezető, miközben néhány versenytársa továbbra sem kap bebocsátást a piacra.

A kínai távközlési piac „kínálta" kockázat kevésbé vonzó a bankok számára, a piaci jelenlét finanszírozása tehát elsődlegesen a külföldi távközlési cégek feladata marad. S miután a legtöbb távközlési projektet a kínai piacra törekvő távközlési cég fog finanszírozni, ez a tény már önmagában behatárolja az ügyletek nagyságát.

A piacra jutás egyik lehetősége a jelenlegi szabályozás közepette az építés-lízingelés-működtetés konstrukció. Ez azt jelenti, hogy a távközlési hálózatot egy külföldi cég, illetve cégkonzorcium megépíti, majd lízingeli egy helyi állami telefontársaság számára, amelytől megvásárolja az üzemeltetés jogát. (A bonyolult konstrukció biztosítja, hogy minden szereplő pénzhez jut.) A távközlési hálózat tulajdonjoga természetesen ebben az esetben is az államé. Hiába, az 1,2 milliárd lehetséges előfizető nagy vonzerőt jelent...

GONDA GYÖRGY

Váltás a mobilpiacon

A Westel GSM felkészült a fordulatra

Egy évvel ezelőtt már szó volt arról, hogy Magyarországon 1996 végéig negyedmillió mobil-előfizető lesz, ami nyugati mércével mérve is igen tekintélyes szám. Mennyire reális ez a prognózis – erről beszéltünk Sugár Andrással, a Westel Rt. vezérigazgatójával.



FOTÓ: PÉLYI NÓRA

Valószínű, hogy a három szolgáltatónak együttesen lesz több mint negyedmillió előfizetője – prognosztizálja a Westel Rt. vezérigazgatója. Véleménye szerint ez nemrastruktúra fejlesztése nem segítené a gazdasági folyamatokat. Ha viszont a kommunikációs rendszer mint alap működik, akkor rá lehet építeni további informatikai zi adatbankokhoz kapcsolódni, amelyek a magyar előfizetőkhöz közel hoznának például egész könyvtári ismeretanyagokat. Nagyon valószínűnek tartja Sugár András, hogy az információs forradalomban az elsők között tudnak majd bekapcsolódni azzal a tudásanyaggal, amelyet a mobilszolgáltatásban szereztek.

Még nem eldöntött kérdés, hogy befektetőként, szolgáltatóként, vagy együttműködő partnerként kapcsolódion be akár a skandináv országok szintjét is. Ami egyben annyit jelent, hogy különböző értéknövelt szolgáltatásokban is a fogyasztók támaszkodni fonnak a mobilszolgáltatók által kínált lehetőségekre.

Ezek a lehetőségek még mindig igen nagyok – vélekedik a Westel Rt. vezérigazgatója. Jövőre és az azt követő évben még mindig a hálózat extenzív fejlesztését kívánja megoldani a Westel. A következő években fordulatot jelent majd, hogyan tudja

Vonzza a külföldi tőkét az orosz távközlési piac

95.9.28.

Külföldi gazdasági szakértők egybehangzó véleménye szerint a befektetők számára Oroszországban a természeti kincsek mellett a távközlés jelent nagy nyereséggel kecsegtető üzletet. A következő években nemcsak az intézményi befektetők, hanem a távközlési berendezések gyártói és szállítói is számottevő profitra számíthatnak az országban.

Jól jellemzi az orosz és a moszkvai telefonrendszer helyzetét, hogy órákba telik, míg sikerül felhívni telefonon a moszkvai távbeszélőközpontot, az MGTS-t. Ez a tény azonban a befektetőket nem igazán zavarja, hiszen az MGTS részvényeinek árfolyama a moszkvai tőzsdén minden várakozást felülmúl. Egy évvel ezelőtt még 50 centért kínáltak egy MGTS-részvényt, ma az árfolyam meghaladja a 217 dollárt.

Az ország 280 millió lakosának csak 15 százaléka rendelkezik telefonnal, s egy új vonal beszerelésére éveket kell várni. Nemcsak a hagyományos, hanem a mobil telefonok iránt is hatalmas igény és érdeklődés mutatkozik szerte az országban. A Motorola orosz vállalatának igazgatója, Hassan Tavakoli szerint a mobiltávközlési piac évente megkétszereződik Oroszországban.

A legújabb külföldi részvételű távközlési projektek közül érdemes négyet megemlíteni. Az US West 200 millió dollárért szállít regionális cellarendszereket és telefonközpontokat. Az A.T. and T. 70 millió dollárért korszerűsíti a moszkvai telefonrendszert, a Siemens pedig 70 millió dolláros beruházással két vegyesvállalatban vesz részt, amelyek átviteltechnikai és telefonközpont-berendezéseket gyártanak. A Motorola 30 millió dolláros beruházás keretében személyihívó-rendszer és más projektekben vesz részt.

1992 és 1994 között az orosz távközlési ágazatba 665 millió dollár külföldi működőtőke érkezett, idén több mint 500 millió dollárra számítanak. S az előrejelzések szerint a következő években az eddiginél is nagyobb ütemben áramlik majd a külföldi működőtőke a távközlési ágazatba. A külföldi befektetőknek azonban számos problémával kell megküzdeniük az országban. A helyi távközlési társaságok például mindaddig nem tudnak fizetni a nagyobb arányú korszerűsítésért, ameddig nem magánosítják őket és nem kerül sor a tarifareformra. A külföldi távközlési berendezéseket szállító cégeknek sok esetben átmenetileg maguknak kell az eladásaikat finanszírozni, orosz vevőik ugyanis sok esetben nem kapnak hitelt a hazai bankoktól. Tavaly például az A.T. and T. műtrágyát fogadott el fizetségül Murmanszkban, ahová hang- és adattovábbító rendszert szállított. Gondot okoz a külföldi szállítóknak az is, hogy berendezéseik, készülékeik minőségi tanúsítványaiért 10 százalékkal többet kell a Nyugat-Európában szokásos díjnál fizetniük.

Érthető módon a külföldi cégek ebben a helyzetben elsősorban a kisebb volumenű ügyletekre összpontosítanak. Egyelőre távol tartják magukat a meglévő hálózatok tömeges korszerűsítésétől, ugyanis a befektetendő dollármilliárdok csak 10-15 év múlva kezdenének megtérülni. Ehelyett a külföldi vállalatok inkább a nemzetközi és a mobilszolgáltatásokba „szállnak be", amelyek egyrészről alacsonyabb beruházást igényelnek, másrészről az invesztíció rövidebb idő alatt térül meg.

A kiemelkedő profitráta Oroszországot a kábel nélküli távközlés „paradicsomává" teszi. A moszkvaiak ötezer dollárt fizetnek egy celluláris vonalért, ugyanezért az amerikaiak csak 30 dollárt adnak ki. Külföldi vélemények szerint az orosz üzletemberek szinte minden összeget hajlandóak megadni egy mobil vonalért és készülékért, amely Oroszországban ma még státusszimbólumot jelent.

A Vimpelcom Cellular Groupe mobiltelefon-céget külföldi befektetők hozták létre. Tízezer előfizetőjük 95 százaléka orosz. Ez utóbbiak nagyon szeretnek csevegni a hordozható készülékeken: míg az USA-ban az egy készülékre jutó havi számla 70 dollár körül mozog, Oroszországban meghaladja a 300 dollárt. A Vimpelcom nagy ütemben bővíti kapacitásait, ugyanis a nem várt kereslet miatt néhány hónappal ezelőtt átmenetileg szüneteltetnie kellett az új előfizetők regisztrálását.

A távközlési berendezések szállítói – elsősorban az A.T. and T., a Nokia és az Ericsson – ugyancsak a kereslet jelentős bővüléséről adnak számot. Az Alcatel és a Siemens a helyi igények kielégítésére termelő vegyesvállalatokat alapított Oroszországban.

Az orosz telefonhálózat korszerűsítése sok milliárd dollár beruházást igényel. Erre a célra Moszkva külföldi tőkére csak abban az esetben számíthat, ha folytatja a 86 helyi telefontársaság magánosítását. A távközlési minisztérium nemrégiben érdekes javaslatot tett: minden helyi telefontársaság bocsássa részvényei 38 százalékát egy új cég, a Szvjazinveszt rendelkezésére. Ez amolyan közös cégként működne, amelynek részvényeiből a külföldi befektetők is vásárolhatnának.

Jelentős érdeklődést mutatnak a távközlési ágazat részvényei iránt az orosz politikusok is. Amikor tavasszal az MGTS részvényeinek 25 százalékára versenytárgyalást hirdettek, a győztes konzorcium két tagból állt: a moszkvai önkormányzatokból és Jurij Luzskov polgármesterből...

GONDA GYÖRGY

például a Westel 900 ebbe a munkába. De miután a cég anyagilag biztos lábakon áll, és tőkeerősek a tulajdonosai is, elképzelhető, hogy a tulajdonosok úgy döntenek, befektetőként is érdemes az üzletágban részt venni. Elképzelhető az is, hogy szakmai tudását apportként viszi a társaság további vállalkozásokba. A Westel 900 vezérigazgatója úgy látja, hogy a mobilkommunikáció részaránya a távközlésen belül növekszik Magyarországon és elérheti

tól jelent majd, hogyan tudja az informatikai fejlesztés és a multimédiás kapcsolatrendszerek összeköttetését biztosítani a társaság. Sugár András szerint azért van szükség a három mobiltársaság érdekszövetségére, hogy a versenypiacon egyenlő feltételekkel és egyenlő esélyekkel tudják bővíteni szolgáltatásaikat. Ehhez olyan törvényi, szabályozási háttér kell, amely kellő biztonságot nyújt a fejlődéshez.

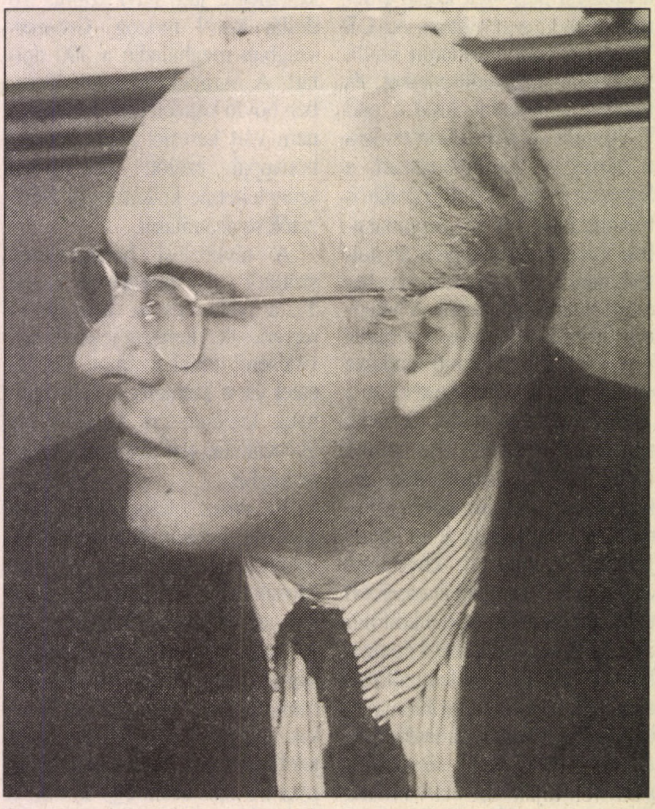
H.Z.M.

---

n gázt ad

sek évadja

e a hazai telekommunikációban olyan, ı kenyérben. Vagy ahogy Emri Gussi, ızgatója megfogalmazza, a versenyben pét tölti be a társaság. Amíg a Westel t versenyt éveken keresztül, igazából ajáť üzleti érdeke ösztönözte rős vetélkedésről a két Westel esetében ıthasadásos állapotban lehetne beszélni, jdonosnak azonosak az üzleti érdekei. elenése viszont állandó kihívást jelent másik mobilszolgáltatónak.



FOTÓ: PÉLYI NÓRA

borzására, rendkívül sikeres volt, s elérte a kívánt eredményt. Emri Gussi természetesen nem árulja el, hogy milyen közönségcsábító ajánlatokat terveznek a jövőben, csak annyit hajlandó elmondani, bőven akad még megvalósításra váró ötlet a tarsolyukban.A Pannon egyébként úgy látja, hogy jelenlétének a piacon eddig is igen kedvező volt a hatása. A mobilkészülékek ára például egyharmadára csökkent egy év alatt, és a tarifaárak is relatív csökkenést mutatnak, pontosabban nem emelkedtek az infláció mértékével arányosan. A Pannon vezető szerepet játszik a legkülönbözőbb értéknövelt szolgáltatások meghonosításában is, s ezt a törekvését tartani is akarja.

Az északinak nevezett konzorcium latinos hevességgel veti bele magát a piaci versenybe, ami azt mutatja, hogy az üzleti világ semmiképpen sem hidegvérű, ha vetélkedésről van szó.

(-N-A)

Virágzik az amerikai szórakoztatóipar

Az előrejelzések szerint az amerikai szórakoztatóipar bevételei idén elérik a 400 milliárd dollárt, amely országosan a fogyasztásra, vásárlásokra fordított kiadások 8 százaléka. Ebben a hatalmas összegben többek között szerepelnek a kábeltelevíziós társaságok előfizetési díjai, a kaszinók bevételei, a CD-kből és a műsoros kazettákból származó bevételek, a videojátékok értékesítése, valamint a mozijegyek ára, a népszerű televíziós és videofigurákat ábrázoló pólók értékesítéséből befolyó pénzek.

Számítások szerint a szórakoztatóipar 2,5 millió dolgozónak nyújt megélhetést. Kaliforniában a szórakoztatóiparban teremtett új munkahelyek „besegítettek" a repülőgépgyártó iparnak, amelynek cégei a kedvezőtlen konjunktúra miatt kénytelenek voltak dolgozóik tízezreit elbocsátani. A statisztikák tanúsága szerint az USA első számú exportágazata a szórakoztatóipar. A Veronis, Suhler and Associates beruházási bank szerint az ezredfordulón a szórakoztatóipari ágazat növekedése évi 6,8 százalék lesz. A növekedés tekintetében az ágazatot csak a számítógépipar, a turizmus és a távközlés előzi majd meg.

Az ágazati szakértők egybehangzó véleménye szerint a szórakoztatóipari ágazat hosszú távú növekedési kilátásaira igencsak kedvezően hat a nyár közepén lezajlott két megafúzió. Ismeretes, hogy a Walt Disney 19,1 milliárd dollárért bekebelezte a Capital Cities/ABC televíziós társaságot, a Westinghouse pedig 5 milliárd dollárért vásárolta meg a CBS médiacéget. Az új médiatársaságok hatalmas pénzügyi lehetőségei többek között jótékony hatással lesznek az új technológiák és technikák kifejlesztésére és bevezetésére a szórakoztatóiparban. Ugyancsak az ágazat gyors ütemű növekedésének irányába hat az USA új távközlési törvénye, amely gyakorlatilag liberalizálja a piacot. A helyi televíziós társaságok például újabb csatornákon sugározhatnak műsort, a médiaóriások pedig nagyobb lehetőséget kapnak a terjeszkedésre, aminek következtében növekedni fog hatékonyságuk és működésük gazdaságossága. A televíziós hálózatok számára szabaddá válik a műsorkészítés, a független műsorgyártó cégek pedig a dereguláció nyomán az eddiginél több nézőhöz és hallgatóhoz juttathatják majd el programjaikat.

A szórakoztatóipari „termékek" hazai keresletének várható bővülése mellett számottevően gyarapszik majd az ágazat exportja is. Jelenleg az amerikai filmgyártók, műsoros audio- és videokazetta-készítők és CD-lemezgyártók exportbevételei elérik az évi 9 milliárd dollárt. Ez az összeg teljes bevételük 40 százalékával egyenlő. Az előrejelzések szerint az amerikai szórakoztatóipar termékei iránt a következő években különösen Ázsiában és Latin-Amerikában növekszik majd meg jelentős mértékben a kereslet.

Az ágazat elemzői szerint a szórakoztatóipari ágazat bővülése nyomán hosszabb távon jelentős mennyiségű új munkahely teremtésére nyílik majd lehetőség. Nemcsak olyan vállalatbirodalmaknál, mind a Walt Disney, hanem a kisebb produkciós cégeknél, videojátékgyártóknál is. A filmstúdiók és a szoftvergyártók között mind szorosabb kapcsolat, együttműködés alakul ki az elkövetkező években. Ennek egyik előjele, hogy az USA-ban már megszületett a Szilícium-völgy és Hollywood „házasságának" új elnevezése, a Siliwood…

A felmérések szerint nem rosszak a fizetések a szórakoztatóiparban. A Kaliforniai Egyetem adatai szerint a film- és a tévéiparban az éves átlagkereset 47 ezer dollár. Ez az összeg ugyan elmarad a repülőgépipar 53 ezer dolláros átlagkeresetétől, de jelentősen meghaladja a 32 ezer dolláros kaliforniai átlagot.

Amíg az amerikai gazdaságot a fellendülés, a kedvező konjunktúra jellemzi, a fogyasztók kereslete bővül a filmek, a videojátékok, a témaparkok, a kaszinók és a szórakoztatóipar egyéb „termékei" iránt. A következő években az iparág bizton számíthat az ütemes fejlődésre, s szerepének növekedésére az amerikai gazdaságban. Ezt az irányzatot erősíti és alátámasztja az ágazatban folyó fúziós hullám.

Gonda György

lsőoktatás nagy kalandja

A Magyar Hírlap kerekasztal-beszélgetése

Indulatosan vitáznak egykori, jelenlegi és jövőbeni hallgatók, szakemberek és újságolvasók a felsőoktatás átalakításáról, a restrikciókról, a tandíjról, egyetemek átalakításáról. Hallgatók és oktatók tüntetnek, intézményesen „engedetlenkednek". A Magyar Hírlap szerkesztőségébe ezúttal azonban nem napi politikai disputára invitáltunk tekintélyes szakembereket, hanem azért, hogy a felsőoktatás távlati fejlesztéséről cseréljünk véleményt velük. Kerekasztal-beszélgetésünk részvevői: dr. Bazsa György, a debreceni Kossuth Lajos Tudományegyetem rektora, dr. Frenyó V. László, az Állatorvos-tudományi Egyetem rektora, a Rektori Konferencia elnöke, dr. Ladányi Andor, az Oktatáskutató Intézet tudományos tanácsadója, dr. Pusztay János, a Szombathelyi Tanárképző Főiskola főigazgatója, a főigazgatói konferencia elnöke és dr. Setényi János, az Oktatáskutató Intézet főosztályvezetője. Lapunkat N. Sándor László képviselte.

'en mer-
ni a tradí-
értékeket
ad kaoti-
azsa rek-
ődő rend-
onban bi-
válódott.
ció folya-
a rend-
született
sőoktatá-
k vívmá-
rálja az
önkéntes
editációs
vetemek-
De több
olja a to-
őoktatási

FRENYÓ: Pécsett, Szegeden és Debrecenben egységes, azonos gazdasági irányítás alatt lévő modellt

olyan látszat keletkezzék, mintha a nagy tudományegyetemek le akarnák nyelni a többit.

ka integrálódik a felsőoktatásba. Természetesen egy tudományegyetemnek nem elsődleges feladata,

LADÁNYI: Természetesen nem az államszocialista „tervutasításos" rendszer felvételei keretszámainak visszaállításáról van szó, hanem arról, hogy a felsőoktatási törvény értelmében a Felsőoktatási és Tudományos Tanács „évenként állást foglal a hallgatói létszám alakulásának elveiről, és javaslatot tesz a központi költségvetésből szakterületenként finanszírozott hallgatói létszámra". Ennek során több tényezőt szükséges figyelembe venni, elsősorban a felsőfokú tanulmányok folytatására irányuló egyéni igényeket, a képzés anyagi kihatásait, a felsőoktatási intézmények kapacitását, valamint a munkaerő-prognózisokat is. A hallgatói létszám növekedésével kapcsolatban még egy kérdésre szeretnék utalni: vannak in-

zépiskola utáni" átmeneti szinthez. Intézetünk egy vizsgálatából kitűnt, hogy óriási társadalmi igény mutatkozik felsőfokú intenzív kétéves tanfolyamok iránt. Mert a pénzcsinálás, vagy mondjuk így, a megélhetés értékelődik fel. Az érettségizők zöme nem hat vagy öt évre akar iskolapadba ülni. Rájöttek: drága, s az idő is pénzbe kerül. A fiatalok zöme nem tudományos karrierre törekszik, hanem az a célja, hogy lakása, autója, egzisztenciája legyen. S ehhez egy két-hároméves színvonalas tanfolyam is elég, ha végül is elhelyezkedést tesz lehetővé. Modell értékű viszont az a vállalkozó, aki kezdő emberként elégnek talált egy kétéves tanfolyamot, amelynek oklevele bizonyítja, hogy megvan-

Új műholdas távközlési rendszer Ázsiában

A tervek szerint 1998-ban kezdi meg működését az Ázsiát átfogó új műholdas mobiltelefon-rendszer. A PT Asia Cellular Satellite System nevű konzorciumban többek között részt vesz az indonéz PT Pacifik Nusantara, a Fülöp-szigeteki Philippine Long Distance, valamint a thaiföldi Jasmine International cég.

Az amerikai Lockheed-Martin cég májusban 600 millió dolláros szerződést kötött a távközlési konzorciummal két mesterséges hold elkészítésére. Érdemes megjegyezni, hogy az amerikai vállalatnak ez az első lépése a műholdas telefónia hordozható készülék ágának irányába.

Az új celluláris rendszer létrehozását a konzorciumi tagok 1993-ban javasolták. Az AceS névre hallgatórendszer a térségben nem élvez majd monopolhelyzetet: olyan versenytársakkal kell majd megküzdenie, mint az Inmarsat P és a szingapúri távközlési vállalat Asia rendszere.

A konzorcium számára az Ericsson fejleszti ki és szállítja a maroktelefonokat. A versenytárgyalásokat ugyanis a svéd cég nyerte meg 225 millió dolláros ajánlatával.

Az AceS számára készülő mobil készülékek eltérnek a hagyományos maroktelefontól. Az új készülékek ugyanis képesek lesznek kapcsolatba lépni a kiszolgáló műholdakkal, valamint a földi celluláris releállomásokkal. Az Ericsson még nem gyártotta le az új ázsiai távközlési rendszer számára a készülékeket, de 1998 nyara előtt már árusítani fogják a telefonokat. Szakértők véleménye szerint a 225 millió dolláros megrendelés igen jelentősnek tekinthető, hiszen csak a telefonkészülékekre vonatkozik.

95.9.28.

G. Gy.

belcsatornát tömörítő Turner Broadcasting tulajdonos-elnökével a Turner-birodalom 1-2 milliárd dolláros részesedésének megvásárlásáról azt a riasztó gyanút keltheti az (ellen)érdekeltekben, hogy Gates szoftver alatt is egészen mást ért, mint riválisai.

Turner, miután a Disney felvásárolta a Capital Cities/ABC tévétársaságot, egyre elszántabb lépéseket tesz, hogy végre saját tévéhálózatot szerezzen, s a megállapodással igen tekintélyes forrásokhoz jutna. Mi lehet azonban a Turner Broadcasting vonzereje? A válasz valószínűleg a Microsoft új kereskedelmi on-line szolgáltatásában, a Windows 95 operációs rendszerbe

a 11 milliót, 1999-re pedig a 26 milliót, s a Microsoft akár 30 százalékos részesedést is szerezhet a valóban impozánsan bővülő piacon. Bár maga a hálózat eredeti formájában nem sokban különbözik a már működő on-line hálózatoktól, az America Online-tól, a CompuServe-től és a Prodigytől, a Microsoft még idén piacra dobja azt a Blackbird névre keresztelt szoftverkiegészítő csomagot, amely az elektronikus kiadók számára különböző multimédia szolgáltatások bevezetését teszi lehetővé. A Microsoft Networknek ugyanakkor már most is komoly helyzeti előnyt biztosít, hogy eleve nemzetközi hálózatként rajtol. A szolgáltatás több mint 50 országban lesz hozzá-

Bár az előrejelzések szerint a Microsoft Network a következő egy évben akár 1 millió új előfizetőre is számíthat, a potenciális előfizetői kört pedig mintegy 10 millióra becsülik, a Microsoftnak a jövőben elkeseredett harcra kell számítania további piaci részesedés megszerzéséért. A 3 millió előfizetővel rendelkező America Online nemzetközi szolgáltatás bevezetését tervezi, s a német Bertelsmann kiadóval közösen hónapokon belül beindítja a Europe Online-t, az amerikai szolgáltatás európai változatát. A már bevezetett hálózatok ugyanakkor igyekeznek egyre szorosabb kapcsolatokat kiépíteni az Internettel, hozzáférhetővé téve az Internet gyorsan bővülő

közvetített „tartalor
timédia programkír
gyarázata annak a n
s a Gates–Turner-fé
sokhoz vezető ház
amely első pillantás
nös frigyre kényszer
vé- és filmstúdiókat
sokat és más média
másfelől pedig a tel
ban és a számítógép
dekelt cégeket. Az e
érintő integrációnal
ejtő fejleményei jó
ommunikáció korsz
zethetnek, rossz ese
nak rendkívül költ
nek. A multimédia
natnyilag ellenállh

nunikáció

Távközlési „bazár" Indiában

Nagy várakozással tekintenek a világ vezető távközlési vállalatai India felé, amely fokozatosan megnyitja telekompiacát a magánszektor és a külföldi tőke előtt. A kormány ugyanis tisztában van azzal, hogy a nagy ívű fejlesztési tervek megvalósítását saját forrásból nem tudja finanszírozni.

A 900 millió főt számláló szubkontinensen mindössze 9 millió a telefonvonalak száma. Az új igénylőknek legkevesebb két esztendőt kell várniuk a vonal telepítésére. A kormány tervei szerint 2000-ig 30 millióra emelkedik a vonalak száma, s a fejlesztés legalább 20 milliárd dollár beruházást igényel. Érthető tehát, hogy ebben a helyzetben az indiai kormány a helyi és a külföldi tőke segítségét, közreműködését kéri a kitűzött cél eléréséhez. Ennek azonban az az ára, hogy a távközlés területén megkezdődjék a liberalizálás, s az állam adja fel monopóliumának egy részét.



A kormány tervei szerint az országban 18 körzetet alakítanak ki, ahol engedélyezik a versenyt az állami távközlési szolgáltatásokkal. Ezekben a körzetekben mód van magán távközlési rendszerek létrehozására, üzemeltetésére is. A magáncégekben a külföldi részesedés nem haladhatja meg a 49 százalékot. Az új, helyi szolgáltatások beruházásigénye igencsak nagy, ráadásul az invesztoroknak hosszú ideig kell várniuk tőkéjük megtérülésére. A távközlési minisztérium – amely egyébként szerte az országban összesen 450 ezer főt foglalkoztat – a kijelölt 18 körzetben két lehetőséget kínál a befektetőknek.

Amennyiben a magántársaságok a körzetekben a meglévő állami telefonhálózatot kívánják használni, 20 millió dollár úgynevezett kérelmezési díjat kell fizetniük, s éves nettó árbevételük 35 százalékát is át kell adniuk a minisztériumnak. Ha az új szolgáltató saját infrastruktúra kiépítése mellett dönt, évi 1 millió dollárt kell fizetnie a kormánynak. Ez az összeg igen kedvezőnek tűnik, de a szolgáltatónak számolnia kell azzal, hogy egy telefonvonal kiépítése mintegy ezer dollárba kerül.

Az állam továbbra is fenn kívánja tartani monopolhelyzetét a távolsági beszélgetések piacán, amely igencsak nyereséges. Ezen a területen tehát egyelőre nem várható liberalizálás a magántőke számára.

Miközben a külföldi cégek alapos számításokat végeznek a helyi, hagyományos telefóniába való bekapcsolódásukra vonatkozóan, az indiai távközlési „bazár" más területein már megvetették a lábukat.

Az amerikai Sprint E-mail és más adattovábbítási szolgáltatásokat ajánl és nyújt az indiai RPG Enterprises céggel közösen. Szó van arról is, hogy a Sprint bekapcsolódik a celluláris szolgáltatások nyújtásába is. Az A.T. and T. Indiában két vegyesvállalattal rendelkezik, amelyekben az ország legnagyobb ipari konglomerátuma, a Tata a partnere. A vegyes cégek átviteli és telefonközpont-berendezéseket gyártanak. A tervek szerint az A.T. and T. 1996-ban kezdi meg Indiában a telefonkészülékek és a faxok gyártását, s reméli, hogy egy helyi partnerrel együttműködve szolgáltatásokat nyújthat a körzeti telefonpiacon is.

Miközben a hagyományos telefóniapiac csak fokozatosan liberalizálódik Indiában, a hazai és a külföldi tőke számára szinte korlátozásmentes az E-mail, a személyi hívó és a celluláris telefon szolgáltatások piaca. Szakértők véleménye szerint ezeken a területeken a kormány gyors ütemben liberalizál, s nincsen korlátozva a külföldi tulajdoni részesedés mértéke sem. Érdemes megjegyezni, hogy több indiai–külföldi vegyesvállalat kapott működési engedélyt számos nagyvárosban celluláris telefonszolgáltatások nyújtására.

A bővülő indiai távközlési piac nagy üzleti lehetőségeket kínál a berendezések, készülékek gyártóinak is. A távközlési minisztérium 1997 elejéig további 7,5 millió vonalat kíván kiépíteni, mintegy háromszorosát annak a mennyiségnek, amelyet a magánszolgáltatók terveznek telepíteni addigra. Érthető, hogy ebben a helyzetben a 9 ezer dolgozót foglalkoztató, évi 325 millió dollár forgalmat lebonyolító Philips India jelentősen szeretné bővíteni termelését és kínálatának palettáját. A cég jelenleg átviteltechnikai berendezéseket gyárt a távközlési minisztérium megrendelésére. Már a közeli jövőben a Philips több vegyesvállalatot szándékozik alapítani helyi cégekkel celluláris terminálok és más távközlési berendezések, készülékek gyártására.

Elemzők véleménye szerint a telefonágazat megnyitása a hazai és a külföldi befektetők előtt az indiai gazdasági reformfolyamat egyik legfontosabb eleme és követelménye. A távközlés viharos ütemű fejlesztése és bővítése nélkül ugyanis szinte kizárt annak a célnak az elérése, hogy India is belépjen az ázsiai „tigrisek" klubjába.

GONDA GYÖRGY

Microsoft–Matáv megállapod

Földútról a szupersztr

Az információs szupersztrádaként emlegetett, interaktív videoszolgáltatás nyújtására is alkalmas országos hálózat kiépítése a Matáv rövid távú tervei között nem szerepel, hiszen még a hagyományos távközlési kábelek is óriási lehetőségeket nyújtanak. Az üzleti szféra, a magán-előfizetők számítógépeinek össze- illetve világhálózatba kapcsolása azonban hamarosan a nemzeti telefontársaság eszközeinek segítségével válhat a jelenleginél értékesebb szolgáltatássá. Mindezt tükrözi a Matáv és a Microsoft szoftvermulti vezetője által szeptember elsején aláírt szerződés.



A Magyar Távközlési Részvénytársaság (Matáv Rt.) már hosszabb idő óta tárgyalásokat folytat a világ legnagyobb forgalmú személyi számítógépes szoftverházával, a Micrsofttal a két vállalatnak – a számítástechnika és a telefónia világméretű összeolvadása által motivált – együttműködéséről. Így az amerikai sikercég alapító-tulajdonos-elnökének szeptember elsejei budapesti látogatásakor megkötött megállapodás egy folyamat köztes állomásának tekinthető – fogalmazott a Magyar Hírlap kérdésére a másik aláíró fél, Straub Elek. A Matáv vezérigazgatója szerint 1996-tal véget ér a magyar hálózat fejlesztésének gyorsított szakasza, így bizonyára lesznek források az együttműködés nyomán kialakuló területek számára.

Hámori Ferenc főosztályvezető, a Matáv üzletfejlesztési stratégiai osztályának vezetője is kétoldalú szándéknyilatkozatként illetve keretmegállapodásként aposztrofálta a három részből álló szerződést. A legelőrehaladottabb stádiumban a Microsoft, cégek számára kínált hálózati szolgáltatásával kapcsolatos kooperáció van. A lényegében egy fejlett szolgáltatásokkal kibővített elektronikus levelezőrendszernek tekinthető szoftvercsomag az együttműködő – akár egymástól távol elhelyezkedő – munkatársak csoportmunkáját segíti. A szolgáltatás persze most is él, de ha létrehoznak majd egy központi csomópontot, lényegesen komfortosabb lesz. (Nem kell például a feladónak és a címzettnek egyszerre rákapcsolódni a rendszerre, a küldemény a postafiókban várakozhat.) A Matáv – túl azon, hogy hagyományos telefon, ISDN illetve X.25 vonalait rendelkezésre bocsátja – e csomópont létrehozásában is szerepet vállalhatna. A szolgáltatás 1996 elején startolhat, hiszen a tervek szerint idén befejeződnek a tesztelési munkák. A rendszer igénybevételének ára bizonyára versenyképes lesz a – természetesen sokkal lassabb – postai szolgáltatásokéval.

Bill Gatesék persze nem csupán a cégek, hanem a háztartások behálózásának üzletéből is részesedni kívánnak. A Microsoft Network (MSN) elméletileg „hordozója", a Windows 95 augusztus 24-ei premierje óta áll rendelkezésre, bár a frissen aszfaltozott országút még csak kevés tartalomszolgáltatóhoz vezet. A konkurens hálózatok haragját is kiváltó MSN egyelőre Magyarországról is csak Amerikában érhető el. Egy európai központ előbb-utóbb létesül, de elképzelhető, hogy Magyarország egy – akár regionális – csomópontnak is otthont adhat majd. (Ez azt jelenti például, hogy a hálózatban rendelkezésre álló adatbázisok, illetve másolatuk Budapesten lenne.) Ha az ötletből valóság lesz, a felhasználók kisebb adat-átviteli költségekkel és többletszolgáltatásokkal számolhatnak majd.

A szerződés leginkább „távlatos" témája a nagy sebességű multimédiás átvitel. E rendszerben már – hangok, adatok, fényképek mellett – mozgóképek is forgalmazhatók, mindkét irányban és interaktívan. A „műsorba" így a fogyasztói oldal is beleszólhat. A „szép új világban" e szupersztrádára majdan a – videokönyvtárat, képtelefont, otthoni vásárlást és munkavégzést igénybe vevő – háztartások is fölfűzhetők, az idén, jövőre a főváros kétkerületnyi belső részén kiépülő kísérleti rendszerrel egyelőre a fizetőképesebb üzleti vevőket célozzák meg.

A Matáv egyelőre tehát még nem ilyen, úgynevezett szélessávú – fizikailag ez optikai vezetéket jelent – kábellel csatlakoztatja új előfizetőit a hálózathoz, annak ellenére, hogy a központok közötti gerinchálózatot illetve nagyrészt a kihelyezett fokozatokhoz vezető leágazásokat is már kicserélték nagy teljesítményű (üvegszálas vagy mikrohullámú) csatornákra. Ez a techno-

Hálózati feszültségek, av
multimédia Microsoft-mó

A Microsoft kielégíthetetlen étvágya az új piacok iránt évek óta meg-megújuló riadalmat kelt a számítástechnika berkeiben, s Bill Gates azzal nyugtatja a háborgó kedélyeket, hogy bármilyen nagyra nőjön is a Microsoft, kizárólagos profilja mindig is a szoftver volt és marad. Gates legújabb tárgyalásai Ted Turnerrel, a CNN-t és számos más ká-

tóprogramok, amelyek kizárólag a Networkön elérhetők, s amelyekért természetesen külön díjat számítanak fel.

A versenytársak joggal aggódnak, hogy a Microsoft a szoftverpiacon elért túlsúlyát a kereskedelmi on-line szolgáltatásokban kamatoztatja. Az on-line szolgáltatások előfi-

hálózaton keresztül értékesítő kereskedőkkel kötött szerződéseket, s számos újságírót alkalmaztak egy nemzetközi hírszolgálat elindításához. A cég megállapodást kötött az NBC amerikai televíziós hálózattal, a Home Shopping Network tévécsatornával és az ESPN sportcsatornával a szolgáltatások további bővítéséről.

Engedélyre vár a Phoenix

95.9.28.

Egy évvel az előzetes megállapodás után véglegesnek szánt egyezség született a Deutsche Telekom, a France Telecom és az amerikai Sprint távközlési vállalatok között. Ennek értelmében a német és a francia távközlési vállalat (egyébként mindkettő privatizálás előtt áll) 3,8 és 4,2 milliárd dollár közötti összeget fizet a Sprint részvényeinek 20 százalékáért.

A három cég ezek után egyenlő arányban részesedik a Phoenix nevű vegyesvállalatban, amely üzleti és magán-előfizetőknek az egész világra kiterjedő telefon-, video- és adatszolgáltatást fog nyújtani. A tervek szerint a Phoenix a kisebb szolgáltatóknak is rendelkezésére bocsátja saját hálózatát. A Phoenix leendő ügyfelei sorában elsősorban a nagyvállalatokat szeretné látni, ugyanis az ezek számára nyújtott átfogó, globális szolgáltatások tűnnek a legnyereségesebbnek.

Az amerikai távolsági szolgáltatások piacán a harmadik helyen álló Sprint a világ második és negyedik legnagyobb távközlési vállalatával köt stratégiai szövetséget. (Érdemes megjegyezni, hogy a Deutsche Telekom 1994-ben 44, a France Telecom pedig 26 milliárd dolláros bevételt ért el.)

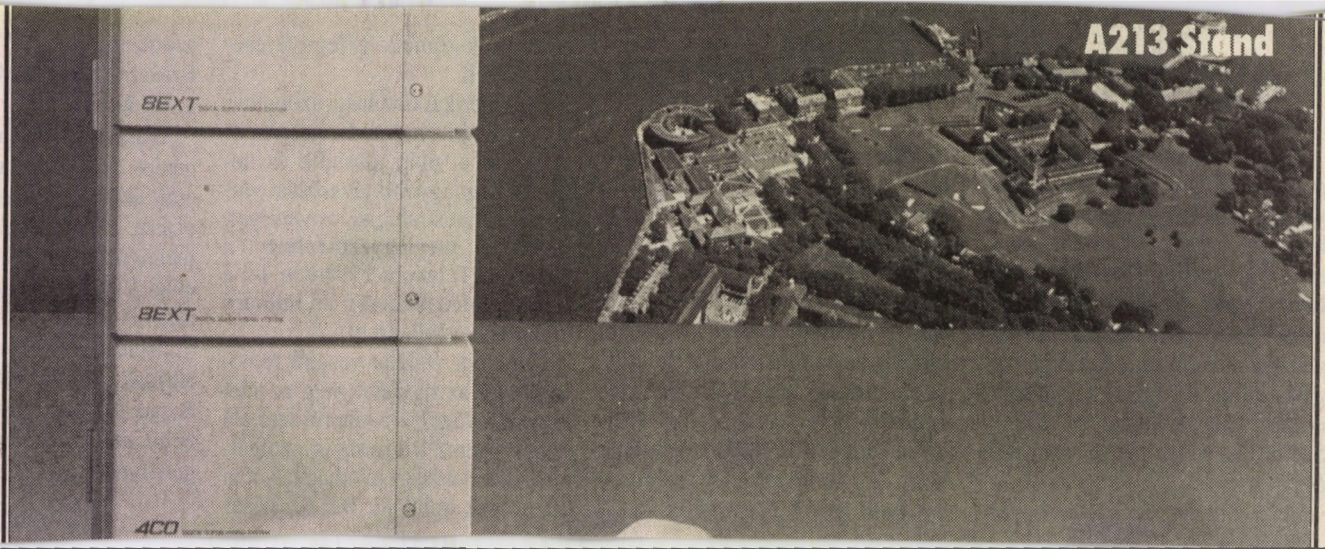
A három vállalat vezetői remélik, hogy az ügyletet még az idei esztendő vége előtt sikerül tető alá hozni. Ígéretük szerint a szolgáltatások a hatósági jóváhagyás után 50 nappal indulnak be. Kérdéses azonban, hogy Washington és Brüsszel áldását adja-e az együttműködésre.

Washingtoni vélemény, hogy a német és a francia óriásvállalatot csak akkor engedhetik az amerikai piacra, ha az európai is teljesen megnyílik a tengerentúli cégek előtt. Ez a tervek szerint 1998-ban történik meg.

Mindent összevetve, a Phoenix-hármak bíznak abban, hogy az óceán mindkét partján rövid időn belül megkapják a szükséges engedélyeket.

G. Gy.

n", azaz a mul-
álata. Ez a ma-
éhány éve kitört,
le megállapodá-
asodási láznak,
a igencsak külö-
íti egyfelől a té-
, kábeltévé-óriá-
vállalkozásokat,
kommunikáció-
es üzletágban ér-
gész üzletágakat
ezek a zavarba
esetben a telek-
kváltásához ve-
ben megmarad-
éges kísérletek-
vonzereje pilla-
tatlannak bizo-
egelés időszaka



Felemásra sikerült a cseh bankreform

Tarol a „négy nagy”

95.9.8.

A volt Csehszlovákiában a bankágazat volt az első „kulcsiparág”, amelynek átszervezése és részleges magánosítása megkezdődött a gazdasági reformok bevezetése idején. Ennek eredményeként a központi bank, a Csehszlovák Állami Bank „megszabadult” kereskedelmi banki és egyéb tevékenységeitől, s végre hagyományos nemzeti banki funkciókat és feladatokat lát el. (Csehország és Szlovákia szétválása után mindkét államban önálló nemzeti bank alakult.)

A kétszintű bankrendszer létrejötte nyomán három kereskedelmi bankóriás alakult. A Komercni Banka, az Investicni Banka (mindkét pénzintézet vezető szerepet tölt be Csehország iparának finanszírozásában), valamint a Ceskoslovenska Obchodni Banka, a CSOB. Az állami tulajdonban lévő Konszolidációs Bank átvette az új kereskedelmi bankok által örökölt rossz hitelek jelentős részét. Ezzel a három nagy pénzintézet előtt megnyílt az út a feltőkésítés előtt, s megkezdhették univerzális banki tevékenységük kiépítését. Az ország legnagyobb bankja továbbra is az állami takarékpénztár, a Ceska Sporitelna maradt.

A liberális engedélyezési politika és gyakorlat eredményeként sorra alakultak Csehországban a bankok, s számuk ma megközelíti a hatvanat. A Financial Times elemzése szerint a pénzügyi ágazat széles körű reformja ellenére a bankrendszerre még nem jellemző az „igazi” verseny. Az ország négy vezető bankóriása saját piacán gyakorlatilag megőrizte monopolhelyzetét, amelynek következtében gyakran éri őket a kartell vádja. Ugyancsak gondot jelent, hogy Csehországban hiánycikknek számítanak a közepes méretű bankok, amelyek fontos szerepet tölthetnének be a négy nagy és a nagy számú kisbank között. A Komercni, az Investicni és a Sporitelna leánycégei számos befektetési alapot kezelnek, s a pénzintézetek ezeken keresztül ellenőrizhetik az ország vezető vállalatait. Arról van szó, hogy a nagybankok befolyásolhatják a vállalatvezetőket a hitelfelvételi döntések meghozatalában, s ezzel szinte elzárják az utat a más forrásból származó, esetleg versenyképesebb és kedvezőbb források elől.

A cseh és nyugati elemzők többségének véleménye szerint a bankágazat gyors terjeszkedése eredményeként gyors ütemben nőtt a fiókok és alkalmazottak száma, korszerűsödött a banktechnika, de mindez nem jár egyértelműen együtt a szolgáltatások minőségének javulásával. Egyes vélemények szerint Csehország „túlbankosodott”, ugyanakkor a szolgáltatások sok kívánnivalót hagynak még maguk után.

A Zivnostenská Banka elnök-vezérigazgatója, Jirí Kunert szerint a pénzpiacon a négy nagy irányítja az országot, s a többi pénzintézet számára továbbra sem könnyű betörni a piacra. Jól jellemzi a négy nagy erejét az általuk „kezelt” hitel- és betétállomány aránya. A Sporitelna rendelkezik az országos banki hitelállomány 17, a betétállomány 42 százalékával. A Komercinál ez az arány 33 és 22, az Investicninél 14 és 9, a CSOB-nál pedig 9 és 5 százalék. Az amerikai Goldman Sachs befektetési bank adatai szerint a többi cseh bank részesedése a hitel- és betétállományban 27, illetve 22 százalék.

A Zivnostenská egyike a kisszámú közepes méretű pénzintézetnek. A bankban 40 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik a német BhF Bank. A pénzintézet elsősorban vegyes vállalatok finanszírozásával, beruházási tevékenységgel és pénzügyi alapok kezelésével foglalkozik.

A Négy Nagy vezetői természetesen tagadják a monopolhelyzetet, s véleményük szerint a cseh bankpiacon éles verseny folyik. Rámutatnak, hogy számos országban a bankpiacot 2-4 nagybank uralja, s a kisebb pénzintézetek kiegészítő szerepet játszanak.

A kisebb cseh bankok nehezen tudják megvetni lábukat a cseh pénzpiacon. Sok esetben számukra az egyetlen hitelkihelyezési lehetőség akkor nyílik, amikor a nagybankok egyike visszautasít egy-egy hitelkérelmet. Értelemszerűen a kisbankok számára ezekben az esetekben a kockázatvállalás igen veszélyes lehet.

1994-ben két kisebb pénzintézet – az AB Banka és a Kreditni a Prumyslova Banka – omlott össze az értékpapírkereskedelem területén elszenvedett veszteségek és rossz hitelezési döntések miatt. A Banka Bohemia pedig azzal „pontozta ki” magát, hogy külföldön egymilliárd dollár értékű hamis értékpapírt forgalmazott. Ezen esetek után a bankfelügyelet óvatosabb lett, a Cseh Nemzeti Bank pedig leállította az újabb bankengedélyek kiadását. A központi bank szorosabbra fogta a gyeplőt az Agrobankával kapcsolatban is, amely tavaly csaknem csődbe jutott. A közepes méretű, magántulajdonban lévő Agrobanka hat másik pénzintézettel együtt a központi bank szoros ellenőrzése, felügyelete alatt áll.

Az elmúlt négy esztendőben a legnagyobb cseh bankok teljesítették a bázeli BIS tőkemegfelelési mutatóra vonatkozó előírásait. Tavaly a Komercni, az Investicni és a CSOB jelentős összegű hitelt szindikált kedvező kamatfeltételek mellett.

A Cseh Nemzeti Bank ösztönzi a kisbankok fúzióját annak érdekében, hogy mielőbb kialakuljon a közepes méretű pénzintézetek „tagozata”. A külföldi pénzintézeteket pedig arra ösztönzi a cseh központi bank, hogy szerezzenek tulajdoni hányadot az ország bankjaiban.

A Csehországban jelenlévő külföldi bankok többsége hazai ügyfeleit követve jelent meg a cseh pénzpiacon, mindenek előtt a vegyes vállalatokat finanszírozandó. Néhány bank – például a Bayerische Vereinsbank és a Bank Austria – a terjeszkedés jegyében saját fiókhálózat kiépítését kezdte meg az országban. Ma még az országban megtelepedett külföldi pénzintézetek jelentős mennyiségű üzletet „szipkáznak el” a cseh bankoktól, elsősorban azokon a területeken – származékos termékek kereskedelme, határidős ügyletek stb. –, ahol a hazai pénzintézetek még nem rendelkeznek elégséges gyakorlattal vállalati ügyfeleik irányába. A német Commerzbank prágai irodájának igazgatója szerint a külföldi pénzintézetek megjelenéséből a cseh bankok a szakmai ismeretek, valamint a know-how átadása révén meglehetősen sokat profitálnak.

Gonda György

egyedi kamatot alkalmazunk.

MH 11 225

Tel.: 256-4273, 256-4275

MH 10 780

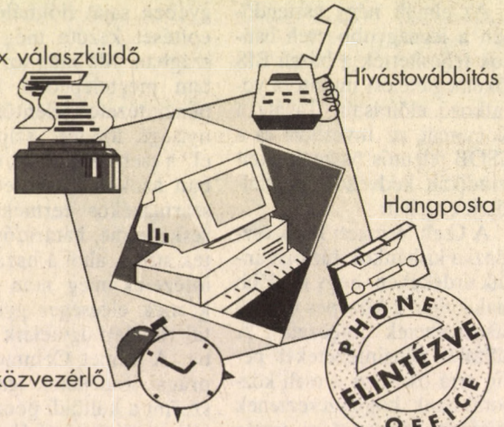
RICOH HUNGARY KFT 1139 Budapest, Lomb u. 37-39.
Tel.: 270-2094, 140-3350 Tel./Fax: 270-2579

További részletes információ kérhető a (94) 316-750-es és a (94) 312-844-es telefonszámokon.

MH 11 444

PHONE OFFICE

A FŐ-TITKÁRSÁG!



Windows 3.1 alkalmazás
Eszközvezérlő
Hangposta
Hívástovábbítás
Üzenettovábbítás
Fax/adatmodem

POWER

Power '92 Kft. 1147 Budapest,
Miskolci u. 153.
Tel.: 252-3210 Fax: 252-5336

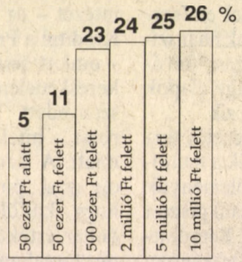
POLGÁRI BANK RT.

Lakossági bankszámlánk

előnyei: a számláján levő összegtől függően akár évi

26%

látra szóló kamat



Ön minden utánjárás nélkül,

megtakarításainak nagyságrendje alapján jogosult igénybe venni a következő **ingyenes és kedvezményes szolgáltatásainkat**

• tőkeszámla-vezetés • bankkártya,
• hitelkeret • balesetbiztosítás • széf

POLGÁRI BANK RT.

1063 Budapest, Szív utca 53. Telefon: 112-9010, 112-9011, 112-9012
Budapesten és az ország 10 városában
Pénztár: hétfő—péntek 8.30—16.30

POLGÁRI BANK A POLGÁRI ÉRTÉKEKÉRT

MH 11481

Wir suchen für die Distribution unserer Instantprodukte — Instanttees — Instantgetränke — Vitamin- und Mineralbrausetabletten — Nuß-Nougat Brotaufstriche — Kakao — in Ungarn einen

GENERALIMPORTEUR

und

DISTRIBUTEUR

Wir erwarten von unserem zukünftigen Partner, daß er einen eigenen Fuhrpark, sowie ein Lager besitzt, welches für Lebensmittelprodukte geeignet ist. Außerdem sollten Sie über einen deutschsprachigen Mitarbeiter verfügen.
Ihre Zuschriften senden Sie bitte an:
Forina GmbH, An der Engelsfuhr 80 A, D-51467 Bergisch Gladbach
Tel.: 0 22 02 / 5 10 44,
Fax: 0 22 02 / 5 10 48

MH 11 289

Őszi videoprinter-akció

A képalkotás egyik igen fontos területe a különböző monitorképek papírképen való visszaadása.
A Mitsubishi videoprinterei közül az alábbit rendkívül kedvező, akciós áron kívánjuk figyelmébe ajánlani:

a Mitsubishi CP—54E festékszublimációs technológiával működő, színes, A6-os méretű papírképet előállító videoprintert, RGB, Y/C és composit videobemenetekkel, 4 teljes kép tárolására alkalmas memóriával, multiképfunkcióval, karaktergenerátorral és 300 db Mitsubishi papírral, most csak:

427 800 Ft* + áfa

Auro-Science Consulting Kft.
hivatalos márkakereskedő
1031 Budapest, Városfal köz 5.
Telefon/fax: (06-1) 180-3850, (06-1) 173-0166

MITSUBISHI
ELECTRONIC VISUAL SYSTEMS

* Ajánlatunk 90 Ft/DM árfolyam mellett érvényes

MH 11392

95.9.15.

Török privatizáció: egeret szültek a hegyek

A felfokozott várakozások szerint 1995 a török gazdaságban a privatizáció éve lett volna. A derűlátást az indokolta, hogy az elmúlt év végén a parlament elfogadta az új privatizációs kerettörvényt, s végre bejelentették az állami távközlés magánosítását.

Az idei esztendő közepén a jelek azonban arra utalnak, hogy a 10 éve húzódó privatizációban 1995-ben sem lesz lényeges előrehaladás. Annak ellenére, hogy 60 milliárd dolláros állami vagyon vár az országban magánosításra, s a török kormány idén 5 milliárd dolláros privatizációs bevétellel számol. Az első félévben azonban mindössze 70 millió dollár folyt be a kincstárba néhány kisebb volumenű magánosítási ügyletből. Az ellenzék véleménye szerint a kormány idei privatizációs bevételei nem haladják majd meg a tervezett bevételek 2-3 százalékát.

Az akadozó privatizáció és annak elhúzódása számos okra vezethető vissza. A privatizációs miniszter személye és a minisztérium stábja gyakran változik, az ügyletekben hiányzik a folyamatosság. Ugyancsak a magánosítás ellen hat, hogy a privatizáció Törökországban nem kellően átlátható. A média szerint a privatizációs folyamatban sok a korrupció, a jogtalan és indokolatlan előnyben részesítés, s nincs minden rendben a versenyeztetés körül sem.

Idén a kormánynak sikerült jelképes összegért, egy török líráért értékesítenie a Karabük kohászati vállalatot. A veszteséget veszteségre halmozó állami céget a dolgozók és a menedzsment „vásárolta meg". Noha az új tulajdonosok nagy ívű átszervezési tervet dolgoztak ki és számottevően csökkentették a béreket, félő, hogy a vállalat hamarosan ismét állami tulajdonba kerül – elkerülendő a teljes összeomlást.

A feldühödött közvélemény nyomására a kormány elállt attól a szándékától, hogy az Et Balik élelmiszeripari kereskedelmi hálózatot gyakorlatilag ingyen a dolgozóknak és a cég vezetőinek értékesítse. A vállalat havi 3,6 millió dolláros forgalmat bonyolít le, s ebből 1,4 millió veszteséges keletkezik.

Fiaskónak bizonyult a Petlas gumiabroncsgyár privatizálása is, ugyanis a pályázaton győztesnek kihirdetett helyi vásárló nem tudta a szükséges előleget letétbe helyezni.

A kormány abban reménykedik, hogy idén sikerül legalább egy nagy értékű magánosítási ügyletet lebonyolítania. Vevőre vár az Eregli kohászati vállalat 51,67 százalékos állami tulajdonú csomagja. Az Eregli igen nyereséges vállalat, s a cégvezetés is kiváló szakemberekből áll. A cég tulajdonhányadának 30 százalékáért nyolc török és külföldi pályázó áll versenyben, s az állami tulajdoni hányad „maradék" 21,67 százalékát a tervek szerint még az idei év vége előtt a tőzsdén értékesítik. Noha az Eregli értékesítése nagy falatnak ígérkezik, a török bankárok többsége kétli, hogy a kincstárba befolyik az idei privatizációs célösszeg fele, vagyis 2,5 milliárd dollár.

A Világbank szakértői szerint a török magánosítás alapvető problémája nem a végrehajtásban, hanem a stratégiában rejlik. A pénzintézet szerint a privatizáció során először a nagy állami cégeket kellene meghirdetni, s nem a kis és közepes méretű vállalatokat.

Gondot jelent az is, hogy a török kormány talán túlzottan is óvatos a privatizációs ügyekben, a közvélemény ugyanis nem nézi jó szemmel a magánosítást. A dolgozók munkahelyük elvesztésétől tartanak. Az illetékes hatóságoknak eddig nem sikerült megmagyarázniuk az „utca emberének", mi is a privatizáció, s a magánosítás miként befolyásolja a gazdaságot és a társadalmat.

Gonda György

UTASVÁRÓ

Szabad egy útra?

A **Malév Air Tours**
utazások gazdag kínálatát nyújtja
a leggyorsabb és legkényelmesebb
közlekedési eszközzel, repülőgéppel.

Városlátogatások

Párizs 4 nap reggelivel **59.900** Ft.-tól
London 5 nap reggelivel **69.900** Ft.-tól
Róma 4 nap félpanzióval **62.900** Ft.
Velence 4 nap reggelivel **39.900** Ft.
New York 6 nap **84.900** Ft.-tól
Kairó 5 nap félpanzióval **46.900** Ft.-tól

Körutazások

Izrael 8 nap félpanzióval **89.900** Ft.-tól
Sorrento 5 nap félpanzióval **73.900** Ft.-tól

Kenya (üdülés és szafari) 16 nap/14 éj
félpanzióval **149.900** Ft.-tól.
Tenerife (Kanári szigetek)
nov. 4-től minden szombaton
teljes panzióval **79.900** Ft.-tól.
Eilat (Izrael) 8 nap reggelivel **54.900** Ft.-tól.

Felvilágosítás és helyfoglalás:
1051 Budapest, Roosevelt tér 2.
Tel: 266 6614, 267 4212
és a vidéki Malév képviseleteken:
Debrecen, Győr, Miskolc, Pécs, Szeged.

A TAPASZTALT UTAZTATÓ
MALÉV Air Tours

Amerikába legolcsóbban

American Service

Kanada, USA, Mexikó, Karibik, Hawaii

Egyéni és csoportos utazások
Fly and drive *biztosításokkal* 95 000 Ft-tól
Repülőjegyek már 60 000 Ft-tól
Hotelek már napi 1400 Ft-tól
Autóbérlés, *cascóval* már napi 2400 Ft-tól
Hajóutak a legkedvezőbb áron
Fakultatív programok: városnézések, nemzeti parki helikopteres és repülőgépes túrák, színház-, folklór- és múzeumprogramok
Camping és lakókocsi. Csak nálunk!
1052 Váci utca 15. • Tel.: 137-74-27

COLOSSUS TRAVEL

A COLOSSUS AKCIÓS ÁRAI

KORFU

1 hét, '95. IX. 21—28. repülővel, apartmanban '95. IX. 28—X. 5. repülővel, apartmanban
21 900 Ft/fő/hét
'95. IX. 21—28. repülővel, szállodában, reggelivel
'95. IX. 28—X. 5. repülővel, szállodában, reggelivel
1 900 Ft/fő/hét

1061 Bp., Paulay Ede u. 2—4.
Tel.: 267-8603, 267-8604, 267-9193

omnibusz UTAZÁSI IRODA

TRAVEL AGENCY · BUSINESS HUNGARY · BUDAPEST

Irány Dél-Európa legmelegebb üdülőhelye, MALAGA!

Szeptemberben 1 hetes, repülős utak
32 900 Ft-tól 57 900 Ft-ig.

Kirándulás Andalúziába és Gibraltárba.

OMNIBUSZ UTAZÁSI IRODA

Tel.: 117-2300, 138-4867, 117-2620.

EXPRESS RT

Az Express Utazási és Szálloda Rt. ajánlataiból!

Körutazás GÖRÖGORSZÁGBAN! (6 nap) kedvezményes áron!
Útvonal: Budapest—Kamena Vourla—Meteorák—Athén—Thesszaloniki—Budapest.
Utazás: luxusautóbusszal.
Elhelyezés: 3 csillagos apartmanokban.
Indulási időpontok: szeptember 26.—október 1., október 6—11., október 13—18.
Részvételi díj: 17 000 Ft/fő.

Utazzon velünk!
Az Express már 38 éve megbízható partner az utazásban!
Jelentkezés és részletes felvilágosítás minden Express-irodában!
Központi telefonszám: 131-7777



KORFU — SZEZONZÁRÓ KEDVEZMÉNY! REPÜLŐVEL OKTÓBERIG!

EGYHETES UTAK, VÁLASZTHATÓ PROGRAMOK!

APARTMANOK — **23 900 Ft/fő**

** HOTEL — **29 900 Ft**, *** HOTEL úszómedencével — **33 900 Ft**

A részvételi díj tartalmazza a repülőjegyárat és a szállodákban a félpanziót!

TAN-TÚRA Utazási Iroda

1065 Budapest, Lázár utca 6. Tel.: 266-1386, 131-5368.

6722 Szeged, Kálvária sgt. 16. Tel.: (06-62) 325-488, 323-287

TIHANYI TRAVEL

UTAZZON VELÜNK!

	Repülővel		Autóbusszal
Rodosz	**— 29 980 Ft-tól**	**Jesolo**	**— 9 990 Ft**
Korfu	**— 27 980 Ft-tól**	**Korfu**	**— 15 980 Ft**
Egyiptom	**— 52 990 Ft**	**Sarti**	**— 13 980 Ft.**

HETENTE TÖBBSZÖR NON-STOP BUSZJÁRATOK

Bécs, Frankfurt, Strasbourg, Rotterdam, Zürich, Brüsszel, Innsbruck, Antwerpen, Bern, Amszterdam, Augsburg, Trieszt, Párizs, Stuttgart, Würzburg, Mannheim és még sok más városba!

BUSZOS KÖRUTAZÁSOK
Párizs 4 nap — **14 980 Ft. Párizs** 6 nap — **26 980 Ft.**
Róma 4 nap — **14 980 Ft. Róma—Firenze** 6 nap — **22 980 Ft.**
Északolasz kiskörút — 15 480 Ft. Benelux körutazás — 22 980 Ft.

Bp. VII., Rákóczi út 78. Tel.: 122-1915, (06-60) 318-349

Az Indiai-óceán gyöngyszeme

MAURITIUS

Most minden héten
Budapestről
10 nap, hét éjszaka, félpanzióval
149 900 Ft-ért

További egzotikus üdülések
a SEYCHELLES-SZIGETEKEN, MEXIKÓBAN és a KARIB-SZIGETEKEN

Viva Tours
Bp. XII., Ugocsa u. 4/A
Tel./fax: 202-2499

Tőzsdére kerül a Gucci

A világ egyik legismertebb és legelismertebb divatházának, a Gucci-nak a részvényei a tervek szerint október folyamán megjelennek a New York-i tőzsdén. A Gucci a bahraini Investcorp tulajdonában van, s a vállalat tulajdoni hányadának 30 százalékát kívánja részvények formájában forgalmazni a New York-i tőzsdén.

Az Investcorp egyelőre nem hozza nyilvánosságra a tervezett ügylet értékét, de szó van arról is, hogy a részvények egy része a milánói tőzsdén is bevezetésre kerül. Johannes Huth, az Investcorp ügyvezetőségének tagja szerint a Gucci-tulajdon egy részének értékesítése része a befektetési vállalat üzleti stratégiájának. Arról van szó, hogy az Investcorp szeretné „learatni" korábbi befektetésének termését. A Gucci 1993-ban került az Investcorp teljes tulajdonába, s azóta a vállalat – Huth szerint – kiváló pénzügyi helyzetről adhat számot.

Szakértők szerint a Gucci-részvények megjelenése a tőzsdén egy mozgalmas esztendő lezárását jelenti a vállalat számára. Tom Ford kreatív igazgató valósággal megújította a Gucci kínálatát az elmúlt hónapokban, s az új kollekció szerte a világon nagy sikert aratott. Tragédiát jelentett viszont a cég számára, hogy idén tavasszal Milánóban a nyílt utcán lelőtték Maurizio Guccit, aki a cégalapító család utolsó élő tagja volt, korábban pedig a cég elnöki tisztét is betöltötte.

A Guccit 1992-ben alapította Firenzében Guccio Gucci, s a vállalat azóta elismert márkaként egyfolytában jelen van az olasz divatpiacon (is). Különösen az ötvenes években élte újabb fénykorát a cég, amelynek termékeit többek között előszeretettel viselte Frank Sinatra és Ava Gardner is. Az alapító halála után a vállalat családi viták tárgya lett, a cég a három Gucci fiú tulajdonába került.

Maurizio Gucci, az alapító egyik unokája a '80-as évek közepén kemény csatákat vívott a vállalat többségi tulajdonának megtartásáért. A Gucci család többi tagja 1987-ben a tulajdoni hányad 50 százalékát eladta az Investcorpnak, a másik 50 százalék Maurizio tulajdonában maradt még egy ideig. A nyolcvanas évek végén Maurizio Gucci jelentősen átszervezte a vállalatot, aminek nyomán folyamatosan nőtt a cég termékeinek presztízse. Tom Ford 1990-ben csatlakozott a vállalathoz főtervezőként, s azóta a Gucci a világ egyik „legmenőbb" márkája.

Ilyen körülmények között érthető, hogy az Investcorp szeretne minél nagyobb összegre szert tenni korábbi beruházása egy részének eladásából. Az Investcorp több „luxusérdekeltséggel" rendelkezik, többek között a Chaumet párizsi ékszerházzal, valamint a Saks Fifth Avenue amerikai áruházlánccal. Johannes Huth szerint az Investcorp a Gucci „leválasztásánál" hasonló stratégiát alkalmaz majd, mint az ugyancsak tulajdonában volt amerikai ékszerháznál, a Tiffanynál. 1987-ben az Investcorp Tiffany-tulajdonának egy részét a tőzsdén értékesítette, a maradék tulajdoni hányad eladására pedig a következő három esztendőben került sor.

G. Gy.



CIPOLLINO

VÁLOGASSON A CIPOLLINO UTAZÁSI IRODA ŐSZI—TÉLI AJÁNLATAIBÓL

a **BNV F pavilonjában,** szeptember 8—17-ig, ahol 3—10%-ig terjedő kedvezménnyel várjuk!

Továbbá irodánk címe:
1066 Budapest, Teréz krt. 32.

Telefon/fax:
131-6968, 132-8330, 112-8206, 131-2913.
Nyitva: H—P.: 9—19-ig. Szo.: 9—13 óráig

a 10 éves
falcontravel-pannonia

ajánlatai:

		Nyugdíjasoknak
München	22 000 Ft	16 000 Ft
Berlin	26 000 Ft	18 000 Ft
Frankfurt	30 000 Ft	22 000 Ft
Stuttgart	30 000 Ft	20 000 Ft
Hamburg	35 000 Ft	22 000 Ft
Kairó	35 000 Ft	22 000 Ft
Larnaca	32 000 Ft	22 000 Ft
Prága	19 000 Ft	13 500 Ft
Amszterdam	33 000 Ft	22 000 Ft
Brüsszel	33 000 Ft	22 000 Ft
Madrid	35 000 Ft	22 000 Ft
Barcelona	32 000 Ft	22 000 Ft
London	29 000 Ft	22 000 Ft

Az árak a repülőtéri illetéket nem tartalmazzák!

MAGYAR UTAZÁSI IRODÁK SZÖVETSÉGE

FALCONTRAVEL—PANNONIA
Bp. V., Alkotmány u. 20. (Nyugatitól 3 percre).
Telefon: 269-5555, 269-2686

MAGYAR AUTÓKLUB

MINŐSÉG, BIZTONSÁG AZ UTAZÁSBAN...

INTERJET GOLD

Hajókörút a Földközi-tengeren



RODOSZ—CIPRUS—IZRAEL (EGYIPTOM)
10 nap, a hajón teljes ellátással, kabinkategóriától függően 48 000 Ft-tól 68 000 Ft-ig
Utazás Athénig autóbusszal, illetve igény szerint repülővel, azt követően pedig egy légkondicionált, magas komfortfokozatú hajóval.
Indulás: 1995. szept. 10., 17., okt. 1., 8.
Dec. 27. (SZILVESZTER)
Egyiptommal 1995. október 23-án
JÓL DÖNT, HA MOST JÖN!
A szeptemberi indulási időpontra jelentkezőknek
10 000 FT KEDVEZMÉNY
az ingyenes izraeli és ciprusi fakultációval!

KÉRJE RÉSZLETES TÁJÉKOZTATÓNKAT!
7100 Szekszárd, Széchenyi u. 21.
Tel.: (06-74) 319-922.
1085 Budapest, Üllői út 24.
Tel.: 114-1656.
1066 Budapest, Teréz krt. 32.
Tel.: 111-9267

TGD

Utazási Iroda 1086 Budapest, Üllői út 14.
Tel.: 113-0477, 133-0536.

Kedvezményes utószezoni akció a COSTA BRAVÁN!
Időpont: szeptember 16—23.
1 hét szállodában, teljes panzióval

VISTA
LÉGIUTAZÁSI IRODA

REPÜLŐJEGYEK MINDENHOVÁ

PL.:	
LONDON	26 000 Ft
PÁRIZS	32 000 Ft
AMSZTERDAM	30 000 Ft
FRANKFURT	22 000 Ft
KÖLN	28 000 Ft
MÜNCHEN	20 000 Ft
HAMBURG	32 000 Ft
MADRID	34 000 Ft
BARCELONA	31 000 Ft
NEW YORK	58 800 Ft
MIAMI	64 500 Ft
LOS ANGELES	79 200 Ft
SAN FRANCISCO	79 200 Ft
TORONTO	59 300 Ft
BANGKOK	69 800 Ft
PEKING	69 800 Ft
DELHI	68 500 Ft
SYDNEY	139 000 Ft

A fenti árak csak meghatározott feltételekkel, egy-egy légitársaság járataira vonatkozóan érvényesek.