


sem lehet, ebben valószínűleg minden gazdasági szakértő egyetért. Ha az angol jegybank és a brit tőzsde alapítói úgy találták, hogy szükség van a vállalati kormányzás kérdéseinek vizsgálatára és összefüggéseinek elemzésére, akkor elhihetjük, hogy jó okuk volt gyanakodni arra, akad bőségesen tisztáznivaló ebben a körben. Így jött létre 1991-ben az a bizottság, amely Sir Adrien Cadbury irányításával megalkotta nemcsak a vizsgálatokat összefoglaló jelentést, hanem kidolgozta a vállalati kormányzás kódexét is. A Cadbury kódex alkalmazása ma etalon az Egyesült Királyság üzleti életében a társaságok számára, megítélésük múlik azon, alkalmazzák vagy sem a kódex alapelveit. Az 1964-ben Zürichben alapított Egon Zehnder International magyarországi irodájának közvetítésével 1994 végén a magyar gazdaság szereplői közvetlenül is megismerkedhettek Sir Adriennel és elemzéseivel.

Az Egon Zehnder International – Ránki Zsuzsa és Szilágyi Géza vezetésével – fontosnak tartotta, hogy 1995-ben a magyarországi helyzetről alkotott véleményeket is csokorba gyűjtse. Közel 300 vezető tisztségviselőtől kértek véleményt arról, milyen Magyarországon a vállalati kormányzás jogi háttere, mi az ügyvezetés és az igazgatóságok szerepe, az államnak mint tulajdonosnak a megítélése. Az a tükörkép, amelyet a közel 6 hónapos munka után most a gazdaság meghatározó szereplői elé tárnak, nem éppen hízelgő, de nagyon alkalmas arra, hogy összevessük, milyen távolságra vagyunk a Cadbury kódex ideálisnak vagy inkább optimálisnak mondható követelményrendszerétől.

Mindenképpen figyelemre méltó és elgondolkodtató, hogy nagyjából egyforma súllyal került első helyre a problémák között a jogi háttér tisztázatlansága, a vezető tisztségviselők kiválasztásának esetlegessége és a vezetőtestületek működésének hiányossága. A vizsgálatban részt vevő gazdasági szakértők szerint – akikről egyébként feltételezhető, hogy érdekeltként nem mentesek némi elfogultságtól sem – kialakulatlan az igazgatósági és felügyelőbizottsági tagok kiválasztásának rendszere. Hadd emlékeztessünk arra, hogy a Cadbury-jelentés döntő fontosságot tulajdonít a menedzser és nem menedzser igazgatósági tagok kiválasztásának és a megfelelő szakértői kör bevonásának a vállalatok igazgatóságába, vagyis a kormányzásba. A hazai pályán az elemzések szerint az egészségtelenül erős politikai befolyáson túlmenően, illetve azzal együtt a személyes kapcsolatok a meghatározóak. Hiányosnak jelzik az ügyvezetők és igazgatóságok közötti információáramlást is. Ezt az alulinformáltságot még erősíti, hogy az igazgatósági tagok jelentős száma kevés időt és energiát fordít igazgatósági feladataira. A hiányosságok oka lehet az is – summázza a jelentés –, hogy az igazgatósági tagok közül sokan nincsenek tisztában azzal, mi is lenne a feladatuk. A válaszokból egyértelműen kiderül, hogy a vállalati kormányzás testületei alapvetően bizonytalanok a tulajdonosi érdekeket tekintve.

Ha mindezt összevetjük az angolszász, német és japán vállalati kormányzati ismeretekkel megállapítható, hogy Magyarországon egyelőre egy ugyancsak hibrid modell működik. Az igazgatóságok nem szigorúan ügyvezető jellegűek, a felügyelőbizottságok szerepe többnyire csak formális. A vállalati kormányzási rendszer eredendő gyengeségeit felerősíti, hogy az állami tulajdonos a maga érdekeit nem, vagy csak pontatlanul határozza meg. A nem menedzser vezető tisztségviselők felelőssége tehát csökken, feladataik elvégzésére – az elvben szigorú szabályok ellenére – kevés időt és energiát fordítanak. Ebben a helyzetben az ügyvezetés önállósága megnövekszik, a tulajdonossal közvetlenül kommunikál, érdemben kevéssé épít az irányadó testületek útmutatásaira, formális előterjesztések alapján formális döntésekre kényszeríti, amelyeknek végrehajtása is csak felületesen ellenőrizhető.

A kormánytitkokról az Egon Zehnder jelentés tehát fontos intimitásokat tesz közzé. Érdemes lenne elgondolkodni azon, hogy a Cadbury kódexhez hasonló ajánlási gyűjtemény kidolgozása nem hozhatná-e közelebb az átmeneti gazdaságban az annyira áhított piacgazdaságot.

**B. Zs.**

95. 10. 5.

Vert mezőnyből előznek

# Kínára tekint a japán autóipar

Masami Iwasaki, a japán autógyártók szakmai szövetségének elnöke, aki egyben a Toyota Motor alelnöke, nemrégiben egy delegáció élén látogatást tett Kínában. Pekingben kijelentette, hogy a japán autóipar szívesen együttműködik a kínaival annak érdekében, hogy Peking zökkenőmentesen valósíthassa meg az ágazat fejlesztési programját.

Ismeretes, hogy az Európában és az Egyesült Államokban erős piaci pozíciókkal rendelkező japán autóipari cégek Kínában igencsak lemaradtak versenytársaik, elsősorban az európai vállalatok mögött. A Volkswagen már 1985-ben vegyesvállalatot alapított egy helyi céggel az ázsiai országban a Santana modell gyártására. Idén Sanghajban várhatóan 160 ezer Santanát gyártanak, 39 százalékkal többet, mint 1994-ben. Júliusban a pekingi kormány két fontos autóipari projekt megvalósítására a Ford és a Chrysler ellenében a Mercedes-Benzt és a Porschét választotta, s ezzel tovább erősödött a német cégek szerepe és jelenléte a kínai autóiparban.

Tavaly Kínában összesen 1,3 millió gépjárművet gyártottak, ebből azonban csak negyedmillió volt a személygépkocsik száma, a többi teherautó és egyéb haszonjármű. A Mercedes-Benz megállapodott a pekingi kormánnyal, hogy tanulmányt dolgoz ki egy 60 ezer járművet és 100 ezer gépkocsimotort előállító gyáróriás létrehozásáról. A Porsche emellett műszaki és fejlesztési központ kialakításában nyújt segítséget a kínai autóipar számára.

A japán autógyártók meglehetősen szerény mértékben vannak jelen a kínai piacon. A Jinbel/Toyota vegyes vállalat Toyota minibuszokat és General Motors kisteherautókat gyárt.

A Daihatsu – ugyancsak vegyesvállalati formában – Charade modelleket és kisbuszokat gyárt.

Az Isuzu kínai partnerével jármű-karosszériákat állít elő az országban.

A következő hónapokban a japán autógyárak részletes tanulmányt készítenek Peking számára az alkatrészgyártás modernizálásáról, a műszaki színvonal és a nemzetközi versenyképesség növeléséről.

**Gonda György**

kedvezményes lízing és tartósbérleti
iról.

Ford Leasing

Ford

etek a márkakereskedőknél

falvakban, városokban vagy éppenséggel Budapesten, elődeink nagy szorgalommal ültették a fasorokat az utak mentén. Nem csak hogy elültették, de gondozták is a lombos nyárakat, vadgesztenyéket, szileket, hársakat.

Az idősebb korosztályok még emlékezhetnek arra, hogy a gyönyörű fasorok szálfáinak alját meszelték a rovar kártevők ellen, a beteg, törött ágakat meg levágták.

Azután, ki tudja miért, valamikor talán a hetvenes években egy íróasztalnál egy elmeficamban szenvedő illetékes kitalálta azt a nehezen túlszárnyalható marhaságot, hogy a fasorokat közlekedésbiztonsági okokból ki kell vágni. Mert mi van akkor, ha senki, hogy egészséges fát vihar legyen a talpán, ami kicsavar a földből.

Persze a gondozatlan, beteg fák valóban okozhatnak balesetet, akár még szélvihar nélkül is. Erről azonban nem annyira a fák, mint azok tehetnek, akik elhanyagolták a rájuk bízott értékeket. Szinte mellékesen érdemes megjegyezni, az annyira áhított Európában, a legmotorizáltabb Németországban például a Würzburg–Majna–Frankfurt autópályán még az elválasztó sávba is ültettek fasort.

Be is indult az elvakult, szinte fagyűlöletet sugárzó irtóhadjárat, amely hamarosan meghozta a maga gyümölcseit. A szél minden akadály kedvére, semmi nem nyújt védelmet ellene. Sehol egy kis szemnyugtató árnyék. De a balesetmegelőzési nagyokosoknak az sem jutott eszébe, hogy a fasorok, sok egyéb hasznuk és esztétikai szépségük mellett, megfogták a havat. Nem alakultak ki áthatolhatatlan hófúvások, nem akadtak el gépkocsik a fehér csapdában, de a gonosz oldalszelek támadásától is hathatósan megvédik a vezetésben elfásult autóst, vagyis közvetett biztonsági tényezők.

Talán még mindig nem késő figyelmeztetni a fanyűvőket, Illések feledhetetlen számával: „Ne vágj ki minden fát”!

**V. Sz. Gy.**

# Indul a nemzetközi elektronikus üzlettőzsde

95.10.6.

**Szeptember végén kezdte meg működését az Egyesült Államokban az Ibex nevű nemzetközi elektronikus üzlettőzsde, amely több nagyvállalat és pénzintézet alkotta konzorciumként végzi tevékenységét. Az Ibex egy olyan nemzetközi számítógépes „piac", amely az előfizetők keresletét és kínálatát közvetíti minden termékre és szolgáltatásra.**

Az üzlettőzsde használatához a hálózatba való bekapcsolódásra és egy személyi számítógépre van szükség. A „tőzsdetagok" a hálózaton keresztül leírásokat közölhetnek az általuk keresett és ajánlott szolgáltatások jellemzőiről, mennyiségéről, áráról stb. A lehetséges üzlettársakat a hálózat, mintegy ügynökként „hozza össze", s ezután már a felek feladata a szerződés megtárgyalása és megkötése.

Az előzetes számítások szerint az idei esztendő végéig ötvenezer előfizetője lesz az Ibexnek, az évtized végére ezek száma eléri majd az 1,5 milliót. A regisztrálási, bekapcsolódási díj 250 dollár, ezután pedig havi 100 dollár előfizetési díjat fizetnek az Ibex-tagok.

Az Ibexet a Global Business Alliance konzorcium hozta létre, amelynek tagja többek között az amerikai kereskedelmi kamara, az A T and T távközlési vállalatbirodalom, a Dun and Bradstreet céginformációs vállalat, a General Electric Information Services, a Chase Manhattan Bank, a Digital Equipment, valamint a Simon and Schuster.

Az Ibex tagjai számára a partnerkeresés és az üzletkötés 24 órán át „nyitva áll". Nagy előnye, hogy az üzleteket egy íróasztal mellől meg lehet kötni, nincsen szükség utazásra, így az Ibex használata révén idő és pénz takarítható meg.

A hálózat tagjai ugyancsak elektronikus úton képet kaphatnak potenciális üzleti partnereik pénzügyi helyzetéről a Dun and Bradstreet, valamint a Simon and Schuster szakcégek információi alapján. Kezdetben az Ibex úgynevezett tranzakció előtti szolgáltatásokat, elsősorban keresleti és kínálati információkat nyújt tagjainak. 1996-ban viszont már elérhetők lesznek a tranzakció utáni szolgáltatások is, például a megkötött üzletek lebonyolítása előtti és utáni pénzügyi műveleteinek elektronikus úton történő rendezése.

Az Ibex szolgáltatásai az USA-n kívül idén még kiterjednek Kanadára, Mexikóra és Ausztráliára, s a tervek szerint 1996 végére az elektronikus üzlettőzsde behálózza majd az egész világot. Adatvédelmi és egyéb biztonsági okok miatt az Ibex kezdetben saját elektronikus hálózatot működtet, s nem csatlakozik az Internethez. A konzorcium az Internet biztonsági rendszerének fejlesztése után hajlandó rákapcsolni szolgáltatásait a világhálózatra.

Az amerikai kereskedelmi kamara az Ibex számára marketing- és disztribúciós szolgáltatásokat nyújt. A hálózati szolgáltatás az A T and T és a General Electric feladata, a Chase Manhattan pedig az ügyletfinanszírozást, illetve a szerződések pénzügyi lebonyolítását intézi majd.

**G. Gy.**




ádné Polcz Alaine
a békéhez" magyar nők csoportja

ival. Hozz meleg ruhát magaddal és valamit amire ülni tudsz.

J

ÁL.

Ő.

# Ismét kelendőek az ipari robotok

**Négy esztendőn át tartó dekonjunktúra után 1995-ben ismét jelentősen emelkedik a világon az ipari termelésben „alkalmazott" robotok száma. Az ipari robotok gyártóinak nemzetközi szövetsége úgy véli, hogy az elmúlt években mindenekelőtt a japán gazdaságot sújtó recesszió következtében torpant meg a robotok értékesítésének korábbi dinamikus növekedése.**

Az előrejelzések szerint idén összesen 64 ezer ipari robotot értékesítenek a tavalyi 53 ezerrel szemben. Ez a növekedés egyértelműen annak a jele, hogy a konjunktúra élénkülése az Egyesült Államokban, Nyugat-Európában és Japánban együtt jár az ipari robotok iránti kereslet bővülésével. A szövetség tanulmánya szerint a következő három esztendőben évi 19 százalékkal emelkedik majd a robotok értékesítése. 1994-ben a világon 610 ezer ipari robot működött, ezek száma 1998-ra eléri majd a 820 ezret, tehát a növekedés mintegy egyharmados. 1998-ban az ipari robotok 57 százaléka Japánban termel majd, ez az arány 1994-ben még 62 százalék volt. Az előrejelzések szerint az ázsiai szigetországban 470 ezer, az Egyesült Államokban 84 ezer, Németországban 75 ezer, Olaszországban 35 ezer, Franciaországban 19 ezer, Nagy-Britanniában pedig 14 ezer ipari robot termel majd 1998-ban.

A robotsűrűségi ranglistát Japán vezeti, ahol 10 ezer ipari dolgozóra 350 ipari robot jut. A második helyen Svédország áll, ahol 90 robot jut 10 ezer ipari dolgozóra. Ismeretes, hogy az ipari robotokat elsősorban a motorgyártásban használják, így ezek a különbségek kifejezik, hogy az egyes országok autóipara milyen mértékben robotizált. A japán autóiparban például 10 ezer dolgozóra 811, Svédországban 286, Franciaországban 167, Nagy-Britanniában pedig 127 robot jut.

Új jelenség, hogy a robotok száma jelenleg nem a gépkocsigyártó iparban bővül elsősorban. Japánban például tavaly az elektromosgép-ipar állt az első helyen ebből a szempontból: az ázsiai szigetországban 1994-ben értékesített 29 760 ipari robot több mint felét ebben az iparágban „alkalmazták".

**G. Gy.**

# ÁNLATTÉTEL

*SÁTÓ:*
**KER KFT.**

*NY NEVE:*
**SEM**

*LMAZÓ:*
**KER KFT.**
Iedve utca 4—14.)

*ÖKÖK:*
**IA BANK RT.,**
**ER BUDAPEST KFT.,**
**BROKER KFT., IBUSZ RT.**

értékesíti 40 000 000 000 Ft, azaz Negyvenmilliárd fo-
yét. Az Állami Értékpapír- és Tőzsdefelügyelet a nyil-
., 10 083/95. számokon, 1995. október 3-án hagyta jó-

5. október 16.—2000. október 16.

| | |
|---|---|
| s sorozat: | 3 hónap (91 nap) |
| s sorozat: | 6 hónap (182 nap) |
| s sorozat: | 12 hónap (364 nap) |
| | |
| s sorozat: | évi 27,5% |
| s sorozat: | évi 28,5% |
| s sorozat: | évi 30% |
| 0. napig | 0% |
| aptól lejáratig | évi 15% |

ci feltételek változása esetén az újonnan kibocsátandó
yeket a kibocsátó két országos napilapban, a Magyar
éktőzsde hivatalos lapjában, az Értékpapír és Tőzsdében
. A kamatváltozás a már forgalomban lévő kötvények

ier

95.10.9.

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

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

# A céggyűjtő

**Az 52 esztendős Ronald Perelman az Egyesült Államok egyik leggazdagabb üzletembere, aki szinte állandóan „gondoskodik" arról, hogy tranzakciói és viharos magánélete miatt az újságok címlapján szerepeljen. Birodalmába többek között olyan cégek tartoznak, mint a Revlon, a First Nationwide bank, a Marvel szórakoztatóipari csoport, a műsorsugárzással foglalkozó New World Communication, a Coleman kempingcikkeket gyártó vállalat, s természetesen a Consolidated Cigars szivargyár. Perelman ugyanis szenvedélyes dohányos, munkatársai szerint reggel fél nyolc és este kilenc között még nem látták „szabad" kézzel.**

A New Yorkban élő Perelman bevallott hobbija a vállalatok gyűjtése, s ebben a műfajban az amerikai üzletember a legelismertebbek közé tartozik hazájában. A több tucat vállalatból álló birodalmának piaci értéke 8,1 milliárd dollár, s ha ebből az összegből leszámítjuk a cégeket működtető MacAndrews and Forbes Holding adósságait, cégvagyona megközelíti az ötmilliárd dollárt.

A világfi Perelman hatalmas birodalmát – tipikus amerikai sikersztoriként – szinte a semmiből építette fel. Édesapja, Raymond G. Perelman – egy litván bevándorló fia – még ma is sikeres üzletember. Fiát már egészen fiatal korától arra igyekezett megtanítani, miként kell megszerezni és működtetni vállalatokat. Édesapja már tíz esztendős korában magával vitte Ronald fiút az üzleti tárgyalásokra, az igazgatósági ülésekre. Tinédzserként már kiválóan értett a vállalati mérlegek és az éves jelentések elemzéséhez. Ronald elvégezte a pennsylvaniai egyetemet, ezután együtt dolgozott apa és fia. Az ifjabb Perelman arra kérte apját, hogy bízza meg őt egyik cége elnöki teendőinek ellátásával. Raymond azonban nemet mondott, erre a feladatra még nem érezte eléggé felkészültnek fiát.

Ronald az atyai elutasítás után New Yorkba költözött, s 1978-ban 1,9 millió dolláros bankkölcsönből ékszer-kereskedelmi hálózatot vásárolt a szomszédos New Jersey államban. Néhány éven belül ezt a céget 17 millió dollárért adta el...

Így kezdődött a sikersztori, s az elmúlt 17 esztendőben Perelman 44 vállalatot vett meg. Ezek egy részét megtartotta, másokat pedig „feljavítás" után tetemes haszonnal értékesített. Cégei jelenleg 60 ezer dolgozót foglalkoztatnak. Különösen büszke a Revlon és a Coleman óriásvállalatokra, amelyeket meglehetősen „lerobbant" állapotban vásárolt meg. Perelman kiváló érzékkel és szaktudással rendelkezik a vállalatok reorganizálása, nyereségessé tétele területén. Üzletfilozófiája középpontjában az értékteremtés áll, szerinte ezért érdemes élni.

A cégfelvásárlások és -eladások iránti „vadásszenvedélye" mit sem csökken, jelenleg éppen 700 millió dollár számára keres befektetési lehetőséget. Saját elmondása szerint a belátható jövőben szeretne tulajdonosa lenni egy ismert és elismert médiacsoportnak, s beszáll a kaszinóbizniszbe is. Televíziós társaságot gründol,



egyik nap a Wall Streeten, másnap pedig Las Vegasban tárgyal. Legközelebbi munkatársai állítólag évi 10 millió dollárt keresnek, Perelman azonban igencsak ügyel arra, hogy ők ne juthassanak tulajdoni hányadhoz cégeiben.

Perelman karrierjének elemzői szerint a briliáns üzletember sikereiben nem kis szerepet játszott és játszik rámenőssége és agresszivitása. Ezek a tulajdonságok azonban önmagukban nem elegendőek ahhoz, hogy valaki rövid időn belül Amerika egyik leggazdagabb embere legyen. Ehhez még arra is szükség volt, hogy Perelman birodalmát az adózási, a pénzügyi és a vezetési struktúrák, előnyök ügyes vegyítésével építse fel. Tanácsadói segítségével kiválóan lavírozik adóügyekben, s mindig tudja, hol lehet a legelőnyösebb feltételekkel tőkéhez jutni.

Perelman ellen üzletfelei számos pert indítottak, és nem szenved hiányt ellenségekben sem. Sok témát ad a sajtónak magánélete is. Először 1965-ben házasodott, első felesége Faith Golding, egy híres philadelphiai család lánya volt. Négy gyermekük született, 1983-ban botrányos körülmények közepette váltak el. 1985-ben Ronald feleségül vette Claudia Cohent, aki bulvárlapokba írt pletykatörténeteket. Ebből a házasságból egy gyerek született, s a válást 1994-ben mondták ki. Perelman állítólag 80 millió dollár végkielégítést fizetett Claudiának. 1994 decemberében feleségül vette Patriciát, aki néhány hét múlva életet adott közös gyermeküknek.

Ronald Perelman – érthető módon – félti személyes biztonságát. Állandóan két testőr vigyázza, s közvetlen munkatársai közé tartozik az FBI egyik volt igazgatója is.

Az amerikai üzleti köröket természetesen az foglalkoztatja, hogy milyen további terveket sző Perelman. A Business Weeknek nemrégiben elmondta, hogy nem dédelget nagy terveket. A közelmúltban vásárolta meg a Premiere magazin részvényeinek 50 százalékát, New Yorkban előkelő vendéglőt nyit, s munkatársai egy bekebelezendő lemezkiadó céget is keresnek számára. Ismerői és ismerősei szerint a Perelman-birodalom tovább bővül, Ronald ugyanis ma már nem tudja sem a jó üzleteket, sem pedig a rivaldafényt nélkülözni.

**Gonda György**

# Diploma egymillióért

A jövő matematikusai és filozófusai a 2000 forintos tandíj bevezetése ellen tüntettek napokig Budapesten és vidéken. Legalábbis elgondolkodtató, hogy amíg a nyilvános egyetemek diákjai egy, négy év alatt megszerezhető diplomáért túlságosan soknak érzik a durván 150 ezer forintot, a hazai üzleti iskolákban akár az 1 millió forintot is elérheti a diploma díja.

Az 1 millió forint – bármennyire nem szívesen beszélünk erről Magyarországon – közelebb van a nyugati tandíjakhoz, mint a nagyon szerény 150 ezer forint. Nagy-Britanniában az egyetemeken évi 5000-6000 fontot kell fizetni a tanulmányokért, az Egyesült Államokban ez az összeg évente meghaladja a 30 ezer dollárt. S ez nem az oxfordi, cambridge-i, yale-i, harvardi iskolák árfolyama, hanem az átlagos főiskolák szintje. Az ösztöndíjasok száma viszonylag kevés, maguk az egyetemek évente 10-15 ösztöndíjat tudnak kiadni, a többit – nagy szerencsével, s még nagyobb túljelentkezéssel megküzdve – a hallgatóknak maguknak kell elnyerniük különböző alapítványoktól. Tény viszont, hogy az egyetemi diploma érték, befektetés, s elenyészően kevés azoknak a száma, akik a főiskola után nem a választott hivatást gyakorolják. A pályaelhagyás azokra az országokra jellemző, amelyeknél nem kell súlyos anyagi áldozatot hozniuk diákoknak és szülőknek az egyetemért. Azt a luxust, hogy diplomás közgazdászok vagy esztéták taxisofőrként vagy ügynökként folytassák karrierjüket, csak ott engedheti meg magának egy ország, ahol a szakmai tudásnak devalválódott az értéke.

Elgondolkodtató a párhuzam, hogy miközben a nappali egyetemeken végzett hallgatóknak elhelyezkedési gondjaik vannak, addig az úgynevezett üzleti iskolák végzőseiért versengenek a vállalatok. Ez eléggé világos jelzés lehet ahhoz, hogy milyen képzettséget, milyen szakértelmet honorál ma a magyar társadalom. A diploma ára ezekben az iskolákban elérheti az 1 millió forintot, a tandíj évi 240–300 ezer forint körül mozog. A tudás – mondják évszázadok óta – aranyat ér. De miután a tudás nemcsak kincs, hanem üzleti alku tárgya is, nemcsak annak kell fizetnie érte, aki megveszi, hanem annak is, aki meg kívánja szerezni ezt a vagyont.

**B. Zs.**

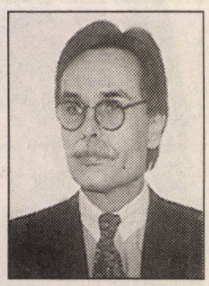
## KARRIEREK A-TÓL Z-IG

### Dale A. Martin



Az amerikai állampolgárságú közgazdász (38 éves) október 1-jétől vette át a Siemens Rt. gazdasági igazgatói posztját. Martin, akinek nagyszülei között magyarok is voltak, Philadelphiában született. Bécsben és Tajvanon végezte egyetemi tanulmányait, diplomát a bécsi közgazdasági egyetemen szerzett. Karrierjét az osztrák AWT Internationale Handels- und Finanzierungs AG cégnél kezdte. Az osztrák cég megbízásából előbb a kínai, majd az észak- és dél-koreai régió marketingmunkáját koordinálta. 1989 és '91 között az AWT Szerviz Hongkong cég vezérigazgató-helyettesévé lépett elő. Legfontosabb feladatai közé tartozott az AWT kínai projektjeinek finanszírozása. 1991 végén váltott, ekkor került a Siemenshez, ahonnan a magyarországi Telefongyár vezérkarába delegálták. Egészen a legutóbbi időkig a Siemens Telefongyár gazdasági igazgatója volt. Október 1-jétől került át a Siemens Rt.-hez, amelynek gazdasági és pénzügyekért felelős igazgatója lett. Váltja Engelbert Magest, aki négyéves magyarországi kiküldetés után visszatér az osztrák Siemenshez. Dale A. Martin 1963 óta rendszeresen jár Magyarországra és jó kapcsolatokat ápol debreceni rokonságával.

### Ulrich Roth



Szeptembertől új taggal bővült a Coopers & Lybrand könyvvizsgáló cég igazgatósága, Ulrich Roth személyében. A 49 éves szakember egyben a cég német ügyfelei kiszolgálására alakult, 16 fős csoport vezetői posztját is betölti. A németországi születésű, képzett auditor 22 évet töltött eddig a Coopers & Lybrand német- és spanyolországi tagvállalatánál.

Közel 5 évig a Price Waterhouse Treauarbeit Auditors S. A. cég vezérigazgatója Barcelonában, majd a Coopers & Lybrand S.A. Barcelona német referense. Szakterületei körébe tartozik, többek között, a szénbányászat, a vegyipar, a gépjárműgyártás és alkatrészipar, valamint a kereskedelmi és gyártási szektor.

A volt NDK közgazdaság-tudományi egyetemén végzett üzletkötő-könyvvizsgáló anyanyelve mellett felsőfokon beszél angolul és spanyolul, alapfokon franciául és magyarul. A vezetése alá tartozó, német ügyfeleket kiszolgáló csoport ügyfélkörébe olyan jelentős befektetők tartoznak, mint például az Audi Hungária, a West LB, a BKD Bank, vagy a Thyssen.

### Rudnay János



A magyar származású osztrák üzletember (46 éves) november 1-jétől a Reemtsma német dohányipari óriáscég magyarországi érdekeltségeinek vezérigazgatói tisztét tölti be. Rudnay a bécsi jogtudományi egyetemen szerzett diplomát. 1977-től dolgozott az Alldephi hamburgi kirendeltségén, amely a Philips németországi tevékenységeinek koordinációját irányította. A Philipshez kapcsolódik további tevékenysége is. Előbb a piactervezési osztályt vezette Münchenben, majd a szórakoztatóelektronikai termékek értékesítését irányította Nürnbergben. 1984-től a kiemelt fontosságú partnerekkel ápolta a Philips-kapcsolatokat, majd 1990-ben megszervezte a Philips értékesítését Magyarországon. Még ebben az évben a Philips Kereskedelmi Kft. ügyvezető igazgatója lett, feladatai közé tartozott egyrészt az eladási organizáció felépítése, másrészt az ipari tevékenység előkészítése. 1993 márciusában vált meg a Philipstől, saját elhatározásából, mert nem értett egyet a cég magyarországi üzleti stratégiájának megváltoztatásával. Egy évig a Nemzetközi Vállalatok Magyarországi Társaságának elnöki teendőire koncentrál, majd 1994 márciusában elvállalja a pécsi Sörfőzde Rt. vezérigazgatói tisztségét.

# Ford–Mazda beruházás Thaiföldön

A tervek szerint 1998 közepén kezdi meg termelését az ország keleti részén épülő üzem, amely az első olyan autóipari projekt lesz Thaiföldön, amely számottevő exportkapacitással is rendelkezik majd. A beruházás a Ford számára egyúttal azt is jelenti, hogy húszesztendős távollét után visszatér a helyi gépkocsigyártó iparba. A Mazda – amelyben a Ford 25 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik – azt tervezi, hogy a thaiföldi üzem termelési kapacitásának felfuttatása után beszünteti a kisteherautók gyártását hirosimai üzemében.

A statisztikák tanúsága szerint az Egyesült Államok után Thaiföld a világ legdinamikusabban bővülő piaca a kisteherautóknak. Az új üzem elsősorban a délkelet-ázsiai országokba exportál majd, ahol ugyancsak jelentős mértékben növekszik a kereslet a kisteherautók iránt.

Thaiföldön tavaly félmillió gépjárművet állítottak elő, ebből a mennyiségből azonban mindössze tízezret exportáltak. A várakozások szerint az új üzem számottevően bővíti majd az ország gépjárműexportját. Az új gyárban készülő kisteherautó-modellt a Mazda fejlesztette ki, s az autó piacképes lesz a világ szinte minden országában Mazda, illetve Ford márkanév alatt. Valószínűleg az Egyesült Államokban viszont szerény piaca lesz az új kocsinak, erre a kategóriára ugyanis igen magasak a behozatali vámok. A kisteherautó helyi „tartalma" egyébként elegendő lesz ahhoz, hogy a térség hét országát tömörítő ASEAN kedvezményes importvámot biztosítson számára. (Érdemes megjegyezni, hogy a Ford és a Mazda járműalkatrészeket előállító vegyes vállalattal rendelkezik Malajziában.)

A statisztikák szerint idén Thaiföldön 300 ezer kisteherautót értékesítenek, az ezredfordulóra az eladások elérhetik az évi 380 ezer egységet. Az országban a kisteherautókat családi és szállító járműként egyaránt használják, ezekre a kocsikra ugyanis nem érvényes a 35 százalékos gépjárműadó. Az év első félévében Thaiföldön 183 765 kisteherautót és 61 298 személygépkocsit értékesítettek. Az egy évvel korábbi időszakhoz képest a kisteherautók eladása 26,5, a személykocsiké pedig 7,5 százalékkal növekedett. A thaiföldi piacon az előbbi kategóriában elsősorban a japán gyártók versengenek egymással. Az Isuzu és a Toyota 30-30 százalékos piaci részesedéssel rendelkezik, a Nissan pedig a piac mintegy 20 százalékát tudhatja a magáénak. A maradék 10 százalékon a Mitsubishi és a Mazda kisteherautói osztoznak.

Ismeretes, hogy a Ford a világ első számú kisteherautógyártója, Thaiföldön azonban ezekből a kocsikból mindössze évi kétezer egységet értékesít. A tervek szerint mind a Ford, mind pedig a Mazda az új vegyes vállalatba egy-egy helyi céget is bevon, ezek kilétét azonban csak később hozzák nyilvánosságra.

**Gonda György**

A BIZTONSÁG ÉRTÉK

# Szabad-e kontaktlencsével vezetni?




FOTÓ: EURÓPA MÓBIL

Offenzívában a Budapest Bank egyik kérője

# Európában terjeszkedik a GE Capital

MH-információ

**A General Electric pénzügyi szolgáltató vállalata, a GE Capital Services Inc. az elmúlt tíz esztendőben a maga „műfajában" az USA legsokoldalúbb és legnyereségesebb cége lett. Stratégiájában fontos szerepet kapott az erőteljes terjeszkedés kontinensünkön, az utóbbi időben pedig a kelet-európai jelenlét megalapozása. Nem véletlen tehát, hogy a cég neve a Budapest Bank lehetséges kérőjeként is felmerült.**

A GE Capital az idén eddig mintegy 3 milliárd dollárért „vásárolt be" Európában. Németországban bekebelezte a Frankona Re és az Aachen Re viszontbiztosítókat, a fogyasztási cikkek finanszírozása területén tulajdonába került a francia Credit de L'Est, a német Service Bank 80 százaléka, valamint a lengyel D. T. Bank. Több mint félmilliárd dollárért vásárolta fel a kereskedelemfinanszírozás területén tevékenykedő brit Pallas csoportot.

Szakértők véleménye szerint Európa ideális „terep" a GE Capital terjeszkedéséhez. A GE Capital AAA hitelminősítése révén viszonylag olcsón jut anyagi forrásokhoz, s ez számára az „olcsó" pénzügyi szolgáltatások nyújtását teszi lehetővé. A frankfurti Commerzbank vállalatfinanszírozási részlegének vezetője szerint a GE Capital rövid időn belül Európában is pénzügyi nagyhatalom lesz.

Gary Wendt, a GE Capital vezérigazgatója szeretné a cég amerikai tevékenységének európai tükörképét megteremteni. Az óceán túlsó partján a vállalat mintegy negyedszáz különböző pénzügyi szolgáltatást nyújt ügyfeleinek. Különösen sikeres a GE Capital európai fogyasztási cikk finanszírozási tevékenysége, ebben az üzletágban a cég Európában idén 100 millió dollár nyereségre számít. Európában a GE Capital az autókölcsönző cégek számára eddig mintegy 180 ezer gépkocsi beszerzését finanszírozta. Jól jellemzi a GE Capital európai sikerét, hogy az elmúlt négy esztendőben a cég nyeresége évi 91 százalékkal növekedett. Az előrejelzések szerint a vállalat idei európai nettó nyeresége eléri majd a 250 millió dollárt. Az amerikai cég legutóbbi európai felvásárlásai azt mutatják, hogy új területekre is ki akarja terjeszteni tevékenységét: többek között az ingatlanhitelezésre, valamint a kis- és középvállalatok kiszolgálására.

Hírek szerint Wendt vezérigazgató európai nyomulásának és üzletpolitikájának következő célpontja Kelet-Európa, elsősorban Lengyelország és Magyarország. A cég véleménye szerint térségünk jelenleg a vállalat számára nagyobb üzleti lehetőségeket kínál a lakossági áruvásárlások finanszírozása területén, mint Nyugat-Európa, ahol ebben az üzletágban már sok cég tevékenykedik. Hírek szerint a GE Capital kelet-európai terjeszkedésének következő állomása a Budapest Bank lehet, amelynek privatizálása iránt megkülönböztetett érdeklődést mutat.

• Gonda György

# KÖNYVEK



Népszerűek a vállalati repülőgépek a FÁK-országokban

# VIP típust kínál a JAK

95. 10-13.

**Az orosz maffiák vezetőinek kedvelt autója a Mercedes és a BMW, a volt Szovjetunió politikai és gazdasági elitje azonban ennél értékesebb státusszimbólumot, a magánrepülőgépet részesíti újabban előnyben. Annál is inkább, mert az Aeroflot több száz regionális légitársaságra töredezett szét, s az új légitársaságoknak gyakran nem jut pénzük a repülőterek korszerűsítésére, a repülőgépek karbantartására, vagy éppen üzemanyagra.**

A Szovjetunió utódállamaiban a légi közlekedés megbízhatatlanná, kiszámíthatatlanná és nem utolsósorban veszélyessé vált. Ilyen körülmények között napról napra bővül a vállalati gépflotta. Felmérések szerint a nagyobb bankok mellett azok a cégek rendelkeznek magángépekkel, amelyek tevékenységüket elsősorban a kőolaj- és a földgáziparban, a gyémántbányászatban, valamint a fémiparban fejtik ki. De a politikusok egy része is szívesebben veszi igénybe a magángépek szolgáltatásait: Kazahsztán elnöke és közvetlen munkatársai hivatalos utazásait Boeing–747-es Jumbón bonyolítja le.

A magánrepülőgépek száma a volt Szovjetunióban az USA-val és Nyugat-Európával összehasonlítva egyelőre elenyésző. De a nyugati repülőgépgyárak, a Dassault, a Bombardier, a Gulfsream és a többiek vállalati gépeik számára nagy piacot látnak a FÁK-országokban. Az Aviation Data piackutató intézet – amely a vállalati repülőgépek piacának vizsgálatára szakosodott – véleménye szerint a következő öt esztendőben akár félezer céggép is gazdára találhat a FÁK-piacon.

A vállalatok számára a repülőgépek vásárlását gazdasági okok is indokolják. Moszkva és Novoszibirszk között például 300 dollárba kerül egy repülőjegy a menetrendszerű (?) járatokon. Ha egy cég 10-15 munkatársát tárgyalni küldi, a magángépek igénybevétele nemcsak biztonságosabb, hanem kifizetődőbb is.

A Gazprom vállalatbirodalom topmenedzserei jelenleg két francia Falconnal járják az országot, amelyekért összesen 50 millió dollárt fizettek. A nemrégiben privatizált Tomszknyefty olajipari cég BAe–125-700-as céggépet vásárolt 4 millió dollárért. Egyébként ez a brit típus a legelterjedtebb a Szovjetunió vállalatai körében. Persze ebben az is szerepet játszik, hogy a légügyi hatóságok eddig csak a Falconok és a BAe–125-ösök működtetésére adtak engedélyt. A Gulfstream, a Learjet, a Challenger és a többi, a fejlett országokban már jól bevált vállalati repülőgépek engedélyeztetése még legalább egy esztendőt vesz igénybe.

A charter légitársaságok számára a vállalati szektor igencsak dinamikusan bővülő piacot jelent. Ukrajnában az Aeroleasing cég nemrégiben vásárolt egy új Falcon–20-ast, a moszkvai Aviation Commercial pedig saját repülőteréről hét BAe–125-öst üzemeltet charterjáratként. Ez utóbbi vállalat vezérigazgatója nemrégiben a Business Weeknek elmondta, hogy cége forgalma igen gyorsan növekszik, s ma még a megrendelések 40 százalékát kénytelenek visszautasítani.

A nyugati vállalati- és magángépek gyártói kénytelenek szembenézni az orosz versenytársak piaci terjeszkedési szándékaival is. A FÁK-országokban gyakran használják vállalati repülőgépként a három motor meghajtású, 17 üléses Jakovlev–40-est, valamint a kétmotoros, 44 üléses Tu–134-est. Mindkét típus hatósugara elmarad a nyugati gépekétől az azonos kategóriában. Ráadásul igencsak üzemanyagfalók: ugyanazon a távolságon a Jak–40-es például három és félszer annyi üzemanyagot fogyaszt, mint a BAe–125-ös.

A hazai ipar védelme és felvirágoztatása érdekében számos orosz vállalat arra ösztönzi a hazai repülőgépgyárakat, hogy modelljeik egy részét gyártsák luxuskivitelben is. Tupoljevék például szuperluxus kivitelben készítenek egy 134-es modellt a Menatep Bank számára. Az augusztusi moszkvai légibemutatón pedig a Jakovlev bemutatta a nagyközönségnek a Jak–142 VIP típust, amely amolyan repülő székházként szolgál a Lukoil kőolajipari óriásvállalat elnöke számára. A légishow után a Jakovlev hat megrendelést kapott a VIP típusra, amelynek ára meghaladja a 17 millió dollárt.

A nyugati gyártók számára a FÁK-országokban ugyan a piaci kilátások kedvezőek, rövid távon azonban kénytelenek számos akadállyal megküzdeni. A már említett lassú hatósági engedélyezési eljárás mellett gondot okoz az is, hogy a nyugati bankok sok esetben visszautasítják a FÁK-országokba irányuló gépeladások finanszírozását. A nehézségek ellenére a szakértők úgy vélik, hogy a céggépek piaca a volt Szovjetunióban „felszállt".

**Gonda György**

...rdetmény tartalmazza.

...ezelő Részvénytársaság, Budapest
...n. Telefon: 270-3728/227-es mellék.

MH 13 207

10 940 Ft.

Takarék Befektetési
Alapkezelő Kft.

13162 MH

...lemzésén 10-től 15 óráig

**Értékét — értékén**

MH 13 120

**Porteka Antikvitás,**
Budapest V., Curia u. 4.
Telefon/fax: 137-1075

...RT.
*...művészeti*
*...k kiállítását*

...ónyay utca 30—32.
...bemutatótermében
*...árgyak, bútorok, szőnyegek)*

...LLÍTÁS:
...4-től 22-ig,
...—18 óráig.
...VERÉS:
...17 órától.

BAV RT

*...z értékek birodalma!*

MH 13 153




# KARÁT '96

## NEMES RAGYOGÁS

4. Nemzetközi ékszer, drágakő és óra szakkiállítás és vásár
1996. február 8-11.között

Egy díszes alkalom, melyen Ön is bemutatkozhat
ékszereivel, drágaköveivel, ötvös termékeivel, antikvitásaival

HUNGEXPO

Bővebb információ:
HUNGEXPO RT.
KARÁT PROJEKT
Győrfi Judit projekt igazgató
1441 Budapest, Pf.44
Telefon: 263-6060, 263-6065
Fax: 263-6068

MAGYAR
NEMESFÉMESEK
ORSZÁGOS
SZÖVETSÉGE

Nemesfémművesek
Országos
Ipartestülete

METAL ART
NEMESFÉMIPARI RT.
Budapest VIII. Üllői út 102.

Egyidőben a Szépség és Egészség, valamint az Ünnepnapjaink kiállításokkal.

Jelentkezési határidő: 1995. október 31.

95.10.13.

# Oroszországba készül a Skoda?




**Skoda Felicia itt még cseh rendszámmal**

**A Volkswagen többségi tulajdonában lévő Skoda autógyár előrehaladott tárgyalásokat folytat orosz vállalatokkal egy autó-összeszerelő üzem létesítéséről. Hírek szerint a Skoda mintegy féltucat orosz autóipari és repülőgépgyártó céggel folytat megbeszéléseket, egyelőre azonban sem a tervezett gyár helye, sem pedig annak éves kapacitása nem ismert.**

Szakértők véleménye szerint kezdetben csak kis mennyiségben szerelnek majd össze gépkocsikat, a Skoda ugyanis viszonylag szerény anyagi lehetőségekkel és kockázatvállaló képességgel rendelkezik. A gazdasági és politikai bizonytalanságai tényezők ellenére a cseh autógyár hosszabb távon igen komoly üzleti lehetőségeket lát Oroszországban a maga számára. A statisztikák szerint a Skoda évi ötezer személygépkocsit értékesít a Szovjetunió utódállamaiban, ez a mennyiség a piac mindössze 0,7 százalékával egyenlő.

A Volkswagen tavaly háromezer gépkocsit adott el a FÁK-államokban. Mindkét autógyár erőteljesebb piaci jelenlétét a térségben a gépkocsikra kivetett magas importvám is akadályozza. A Skoda legolcsóbb autótípusát például 3000 márka behozatali vám terheli.

A tervek szerint az oroszországi Skoda gyárban az ötajtós Felicia típust szerelik majd össze, az alkatrészek és részegységek a Prága környéki Skoda gyárból érkeznek majd. Érdemes megjegyezni, hogy a lengyelországi Poznanban már évi 8 ezer Skodát szerelnek össze, s a tervek szerint a közeljövőben számottevően bővítik ennek az üzemnek a kapacitását. Az oroszországi Skoda gyár méreteit kezdetben az határolja be, hogy a VW szerint az új üzemnek önfinanszírozónak kell lennie. Érthető módon a német többségi tulajdonos arra törekszik, hogy először a csehországi Skoda gyárban hajtsák végre a nagy ívű fejlesztéseket.

A Skodában a VW 1991-ben szerzett tulajdoni hányadot, s azóta a gyárban jelentős változások történtek mind a termelés, mind pedig a fejlesztés területén. A tervek szerint a tavaly piacra dobott Felicia mellett a Skoda 1996 végén jelenik majd meg egy másik új modellel. Nem titkolt célja a Volkswagennek, hogy a feljövő gazdaságú országokban a Skodával „szorítsa ki" a Hyundai és a Daewoo viszonylag olcsó autóit a piacról, illetve csökkentse azok népszerűségét.

A FIAT is több éve folytat tárgyalásokat egyes gépkocsitípusainak oroszországi termeléséről. Politikai és gazdasági nehézségek miatt eddig minden tervét be kellett fagyasztania a FIAT-nak, többek között az Avtovazzal folytatott tárgyalásokat is egy vegyes vállalat alapításáról.

**G. Gy.**



an ott leszünk!

fenyegető veszélyeket, ha fontos
ami tágabb értelemben az egész
expo '96 a jövő év kihagyhatatlan

ember és természet kapcsolatához.

A
***természet***
Budapestre

# Óriásüzlet az amerikai papíriparban

95. 10. 13.

A dallasi székhelyű Kimberley-Clark Corp. papíripari óriásvállalat bejelentette, hogy 6,8 milliárd dollárért megvásárolja az ugyancsak amerikai Scott-Paper céget. A bekebelezés nyomán a Kimberley-Clark a világ első számú egészségügyipapírgyártója (papírzsebkendő, arctisztító kendő, papírtörülköző, toalettpapír, papírszalvéta stb.) lesz, az Egyesült Államokban pedig második helyre kerül a háztartás-vegyipari és kozmetikai termékeket gyártó cégek sorában. A megaüzlet révén létrejövő „új" vállalat – amely megőrzi a felvásárló nevét – éves forgalma 11 milliárd dollár körül alakul majd. Ebből a nagyobb részt a Kimberley-Clark képviseli, amelynek tavalyi értékesítése elérte a 7,4 milliárd dollárt. A nagy értékű tranzakció befejezése után a vállalat dolgozóinak száma mintegy 58 ezer lesz. Ebből jelenleg a Kimberley mintegy 43 ezer főt foglalkoztat. A fúzió után várhatóan számottevően csökken majd a dolgozók száma, a Kimberley-Clark vezetése ugyanis 1998-tól kezdve évi mintegy 400 millió dolláros költségmegtakarítást tervez.

Wayne Sanders, a Kimberley elnöke azzal számol, hogy a fúzió után, 1996-ban 10 százalékkal bővül majd a cég nyeresége. Ebben az is szerepet játszik majd, hogy a két cég piacai jól kiegészítik egymást, különösen Európában. A Scott különösen jó piaci pozíciókkal rendelkezik Spanyolországban és Olaszországban. Az egészségügyi és testápolási papíráruk európai piacán a fúzió után a Kimberley részesedése 17–21 százalék lesz, míg a gyártókapacitások 16 százalékát tudhatja a magáénak kontinensünkön. Sanders elnök szerint a fúzióval számottevően bővül majd a Kimberley-Clark testápolási termékeinek piaca Európában, miközben a Scott-papírtermékek számára főleg az amerikai piacon nyílnak meg új értékesítési lehetőségek.

Szakértők véleménye szerint az ügylet nagy vesztese az amerikai piacot uraló Procter and Gamble, amelynek tavalyi forgalma meghaladta a 30 milliárd dollárt. A Scott felvásárlása azt is igazolja, hogy a cég elnök-vezérigazgatója, Al Dunlap kiváló munkát végzett. Amikor 1994 tavaszán a cég élére került, a Scott piaci értéke nem haladta meg a 2,9 milliárd dollárt. Azóta a Scott nemcsak a dolgozók számát csökkentette, hanem 2 milliárd dollár értékű, az alaptevékenységhez nem tartozó üzemeket, üzletágakat is értékesítette. Az 57 esztendős Dunlap a fúzió után nem kíván a cégnél maradni. A sztármenedzser már számos állásajánlatot kapott, hiszen az USA-ban is kiemelkedő teljesítménynek számít, ha valaki 15 hónap alatt egy vállalat értékét 2,9-ről 7,3 milliárd dollárra növeli.

**G. Gy.**

Senki sem sejtette, hogy a kedves, szorgalmas fiatalember, aki Giovanni Rossi néven mutatkozott be mindenkinek, és nap mint nap alkatrészeket csavarozott be az autókba a többiekkel együtt, nem más, mint a FIAT-elnök, Giovanni Agnelli unokaöccse, és a gyárba elméleti és műszaki gyakorlatot szerezni állt be. Ez tizenhárom évvel ezelőtt volt, Giovanni Alberto ma 31 éves és az olaszok már mint a nemzet topmenedzserét ünneplik, aki nemsokára egy csaknem negyedmillió alkalmazottat foglalkoztató konszern elnöke lesz.

A FIAT konszern adja az olasz nemzeti termék kereken négy százalékát. Giovanni Agnelli megbízatása 1999-ben lejár, és az akkor már hetvennyolc éves elnök a FIAT cég fennállásának századik évfordulóján tervezi átadni a stafétabotot a fiatalabb nemzedéknek. Giovanni Albertonak addig még elegendő idő áll ren-

...sket" állt elő. A cég az elmúlt két év alatt nyereségessé vált a fiatal Agnelli vezetése alatt, pedig 1993-ban még hatvanmillió márka veszteséggel zárta az évet. A fiatal Agnelli most az ázsiai piac meghódítására törekszik kismotorjaival. A FIAT cég, amelynek átvételére készül, az elmúlt év veszteségei után idén már nyereséges lesz.

A legnagyobb sikert a Punto hozta újrafeldolgozható karosszériájával és a német biztonsági előírásoknak is megfelelő berendezéseivel. Agnelli elnök reméli, hogy a FIAT autógyár felívelése tovább tart, és unokaöccsének egy virágzó gyárat adhat majd át életműként. Ő sem tagadja azonban, hogy a FIAT-nak hamarosan kooperációs partnerre lesz szüksége, szívesen látnának esetleg egy francia társat, mereven elzárkóznak azonban egy esetleges japán kooperációtól, amely megpróbálná bekebelezni őket.

**Gál Andrea**


- természetvédelem témaján belü... zésének módozatai
- vadgazdálkodás, halgazdálkodás
- ökoturizmus, szabadtéri sportok,
- ipari termékbemutató és vásár

A kiállítás nemcsak cégeknek, válla régióknak is lehetőséget nyújt a b

A **Naturexpo ´96 Tudományos Kon** nyezetvédelmi konferenciák folytatás koznak "A természeti erőforrások fe

**Naturexpo ´96 Fiesta** a két szakmai ramjaival a nagyközönség legszélese zási lehetőséget ígér.

Várjuk Önt, mint kiállítót és mint lá tember 8. között a Budapesti Nemz **lentkezés módjáról további informáci** 1012 Budapest, Logodi utca 22-24

# A Mercedes Brazíliában

95.10.19.

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, 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**

**A legfrissebb Civic elsősorban nagyobb fényszóróegységeiről ismerhető fel**

A magyarországi piacra az új 3 és 4 ajtós Honda Civicek egyszerre ötféle változatban gördültek be, és a forgalmazók nem is titkolják, hogy az így teljessé vált modellcsaládal az úgynevezett alsó középkategória igényes vevőkörét célozták meg. Az elmúlt években alatt a biztonságtechnika is nagyot fejlődött. Az új Civicre már a megrögzött rosszakarók sem mondhatják, hogy ez csak egy habkönnyű távol-keleti divatdarab. Szigorú számítógépes tervezéssel kialakított, programozottan gyűrődő, önnál kategóriáját meghaladó méretű. A szedánban a kibővített utastér ellenére is 410 literes gardróbot sikerült kialakítani, de a csapotthátú 225 literes űrtartalma is megfelel az általános igényeknek. A műszerfal letisztult és logikus

MAGYAR HÍRLAP-TESZT: HYUNDA

# Japánosan tö

**A frankfurti premier után a Budapesti Autószalonon is bemutatták az azóta már nálunk is kapható új Hyundai Lantrát. Az autó dinamikus, kényelmes, s mindazok érdeklődésére számot tarthat, akik e tulajdonságok mellett olyan kocsit keresnek, amely a lopási statisztikák végén található.**

suhanásról az 1600 köbcentiméteres, 16 szelepes DOHC motor gondoskodik, amely 6100-as fordulatszámon 114 lóerőt ad le. Segítségével az autó 12 másodperc alatt éri el a 100 kilométeres tempót, a végsebessége pedig meghaladja a 190 kilométert óránként.

Az importőr, a Cél Motors az 1,8 literes változatot nem hozza be hazánkba, mert annak teljesítménye alig na-



# Honda motorkerékpárok Vietnamból

95.10.19.

A külföldi cégek közül elsőként a Honda kezdi meg egy helyi partnerrel együttműködve a motorkerékpárok gyártását Vietnamban. A japán óriásvállalat megállapodott a vietnami VEAM céggel, hogy közös vállalkozást hoznak létre motorkerékpárok gyártására és forgalmazására. A Honda Vietnam nevű cégben a japán vállalat rendelkezik majd a tulajdon 70 százalékával. Az új cég alaptőkéje 31,3 millió dollár. A termelés 1997 elején kezdődik a Hanoitól 30 kilométerre megépülő új üzemben. A Honda és a VEAM közös vállalata százmillió dolláros beruházással építi fel az új gyárat.

A statisztikák tanúsága szerint a vietnami motorkerékpár-piacon a Honda már 90 százalékos részesedéssel rendelkezik. A Vietnamban értékesített Honda motorkerékpárok nagy részét Thaiföldről, Indonéziából és Tajvanról importálják.

Az új motorkerékpárgyár a Honda tervei szerint 1997-ben már 200 ezer gépet gyárt majd, s a termelés 2005-re eléri az évi 450 ezer egységet. A piackutatások tanúsága szerint a fizetőképes kereslet már 2000-ben eléri a félmillió darabot.

A vietnami kormány az országban letelepedő motorkerékpárgyártók mindegyikétől szeretne garanciát kapni arra, hogy hat éven belül a motorok hazai tartalma eléri a 60 százalékot. Szakértők szerint ennek meglehetősen nehéz lesz megfelelni, az országban ugyanis gyakorlatilag nincsen alkatrész- és részegységgyártó ipar. A Honda egyébként igyekszik meggyőzni és rávenni japán beszállítóit arra, hogy ők is telepedjenek le Vietnamban.

Itt érdemes megjegyezni, hogy az illetékes vietnami hatóságok az ősz elején a Chrysler, a Ford és a Toyota számára engedélyezték a személykocsik, a kisbuszok és a dzsipek helyi gyártását. A három autógyártó összesen 470 millió dollár beruházással szándékozik hozzájárulni a vietnami autóipar fejlesztéséhez.

**G. Gy.**

találnia. Cégünk szak-
s kiutat találnia. Adó-
s nem csak gépjármű-

SK

LÍZING KFT

# ad árért

# ÉSZ



95.10.20.

PÉNZ PLUSZ PIAC

## A Daimler-Benz korrigálja tévedését

# Karcsúsodik az AEG

**A Daimler-Benz-csoport bejelentette, hogy két évig tartó tárgyalások után eladta az érdekeltségi körébe tartozó AEG gyengeáramú termékeket gyártó üzletágát. Az AEG Low-Voltage céget mintegy 100 millió márkáért a General Electric vásárolta meg.**

A cégvásárlás a General Electric eddigi legnagyobb összegű beruházása Németországban. Az AEG gyengeáramú üzletága több esztendeje folytat szoros együttműködést mind közös gyártásban, mind pedig a technológia területén a GE Power Controls céggel. Ez utóbbi vállalat a General Electric európai „keze" a villamosipari termékek forgalmazása és ellenőrzése területén. Az AEG-üzletág végső soron ennek a vállalatnak a részévé vált a tranzakció után.

Az AEG gyengeáramú üzletága elsősorban ipari kapcsolótáblákat és háztartási biztosítékokat gyárt három észak-németországi üzemében. Dolgozóinak száma eléri az 1800-at, tavalyi forgalma pedig 320 millió márka volt.

Az üzletág értékesítése az AEG számára a fogyókúra utolsó állomása. A Daimler-Benz, illetve az AEG menedzsmentje korábban ugyanis úgy döntött, hogy a vállalatot meg kell szabadítani minden kiegészítő tevékenységtől, s az alaptevékenységhez nem tartozó üzletágakat el kell adni. Ennek a stratégiának a keretében vásárolta meg a világítástechnikai üzletágat a Philips, a villanyórákat gyártó részleget az amerikai Schlumberger, valamint a háztartási gépeket és berendezéseket gyártó vállalatokat a svéd Electrolux. Jürgen Schrempp, a Daimler-Benz elnöke szerint az AEG tevékenysége három fő üzletág köré csoportosul a kényszerű fogyókúra után. Az egyik a vasúti gördülőállományt előállító üzletág, amely hamarosan közös vállalkozásra lép az Asea Brown Boveri óriáscéggel, másik a dízelmotor, a harmadik pedig a mikroelektronikai üzletág.

A tavalyi esztendőt az AEG 500 millió márkás veszteséggel zárta, az előrejelzések szerint a cég idei deficitje eléri majd a 600 milliót.

Lloyd Trotter, a GE említett európai cégének elnöke szerint az AEG-részleg megvásárlása a termék kínálati paletta szélesítése révén javítani fogja a General Electric piaci versenyhelyzetét. Ugyanakkor az AEG Low-Voltage cég számára minden bizonnyal tetemes haszonnal jár majd, hogy termékeit a General Electric globális elosztási csatornáin keresztül forgalmazhatja.

A Deutsche Bank kutatórészlegének egyik munkatársa szerint jó hírnek számít, hogy a Daimler-Benz mind energikusabb a tartósan veszteséges üzletágak leválasztása területén. A kutató véleménye szerint az AEG egykori bekebelezése a Daimler-Benz eddigi legnagyobb tévedése volt. A bank azonban bizonyos abban, hogy a Daimler-Benz elszántan végrehajtja a stratégia szükséges hozzáigazítását a piaci követelményekhez.

**G. Gy.**

A Fesztiválzenekar is a világszínvonalat repre

# A Shell hármas st

**A Shellnél, a világ egyik legöregebb és legnagyobb olajmamutjánál klasszikus hagyományai vannak a mecenatúra stratégiájának. A cég üzleti filozófiája – a Shell-kódex – szerint azokban az országokban, ahol a Shell megjelenik, kötelessége a társadalom egészséges törekvéseit támogatni. Mosonyi György, a Shell Hungary vezérigazgatója nemcsak adaptálja, hanem a hazai sajátosságoknak megfelelően igyekszik továbbfejleszteni ezt az elgondolást. A Shell három területen gyakorolja a mecenatúrát, a kultúrában, az ifjúságpolitikában és a karitatív programokban.**



A Shell nemcsak egy sajátos kultúrstratégia megvalósítására törekszik, hanem élesen elválasztja a mecenatúrát a szponzori tevékenységtől. Ez ma Magyarországon még meglehetősen szokatlan gyakorlatnak szá-

Köztudott, hogy a Fesztiválzenekar Alapítvány egyik oszlopos tagja a Shell, a hangversenyek hallgatósága évek óta a Shell üzleti partnereiből verbuválódik. Mosonyi szerint egyébként nem véletlen, hogy a

A Kraft Jacobs Suchard a későn jövők közé tartozik

# Keserédes terjeszkedés Kelet-Európában

95.10.20.

**A világ egyik legnagyobb élelmiszer-ipari konglomerátuma, az amerikai Kraft Jacobs Suchard (KJS) Közép- és Kelet-Európában a „későn jövők" közé tartozik. A berlini fal leomlása után a versenytársak – Nestlé, Unilever, Danone, stb. – beruházásaikkal szinte azonnal lerohanták térségünket, s ennek nyomán jelentős piaci pozíciókra tettek szert.**

A kilencvenes évek elején a KJS azzal volt „elfoglalva", hogy miként kerülheti el a „felszívódást" azok után, hogy az óriásvállalat a Philip Morris tulajdonába került.

A Nyugat-Európában évi mintegy 10 milliárd dolláros forgalmat lebonyolító KJS 1992-ben kezdte meg kelet-európai terjeszkedését, s azóta mintegy 300 millió dollárt ruházott be a térségben. Üzleti stratégiájának homlokterében az állt, hogy minél nagyobb részt szerezzen meg a térség élelmiszerpiacából magának.

1992 óta a KJS Közép- és Kelet-Európa kilenc országában 11 céget vásárolt meg. Helyi vállalatain keresztül a KJS az érintett országok édesség-, kávé- és sajtpiacán van jelen különböző mértékben. A cégvezetés döntése értelmében a térségben a terjeszkedés első számú eszköze a cégfelvásárlás és a helyi termelés. A magas importvámok, valamint a sok országban instabil valuta miatt az importnál sokkal gazdaságosabb a helyi termelés. Üzleti erőfeszítéseit a KJS térségünkben elsősorban az édességiparra és a kávészektorra összpontosította. Érdemes megjegyezni, hogy mindkét termékből a cég Európa második legnagyobb termelője és forgalmazója.

Szlovákiában, Magyarországon, Lengyelországban, Csehországban, Litvániában, Bulgáriában, Romániában, Oroszországban és Ukrajnában a KJS olyan gyárakat szemelt ki megvásárlásra, amelyek nem igényeltek túlzottan nagy ívű átszervezést. A megvásárolt cégek többségében a higiéniai állapotok nem voltak túl rózsásak, gondok voltak a könyveléssel, a készletezéssel, valamint a minőséggel és a csomagolással. Sok esetben nehézséget okozott a folyamatos alapanyag-ellátás megszervezése is.

A cég kelet-európai igazgatója szerint sok országban legnagyobb kihívással a gyárkapukon kívül kellett és kell szembenézni. Noha a térségben jelentős a búza, a cukor, a tej és az egyéb édesipari „kellékanyagok" termelése, nehezen biztosítható a folyamatos, jó minőségű ellátás ezekből a termékekből. A KJS romániai gyára például importálja a tejport, az ukrán üzem pedig valószínűleg cukorbehozatalra szorul. A térség több országában gondot jelent a csomagolóanyagok hazai előállítása, ezért néhány üzem ezt is importálja.

A cég árpolitikájának alakulását jelentősen befolyásolja a magas infláció. Az egyik vállalatvezető úgy véli, hogy amennyiben a cég egy hónapban „kihagyja" az áremelést, ez könnyen veszteséget idézhet elő az éves mérlegben.

Térségünkben jelentős feladatot jelentett a KJS számára a hatékony marketingszervezet és a forgalmazási hálózat kialakítása. A disztribúciós láncot az egyes országokban a helyi vállalatokon, vállalkozókon keresztül építették ki, s ez viszonylag jól működik.

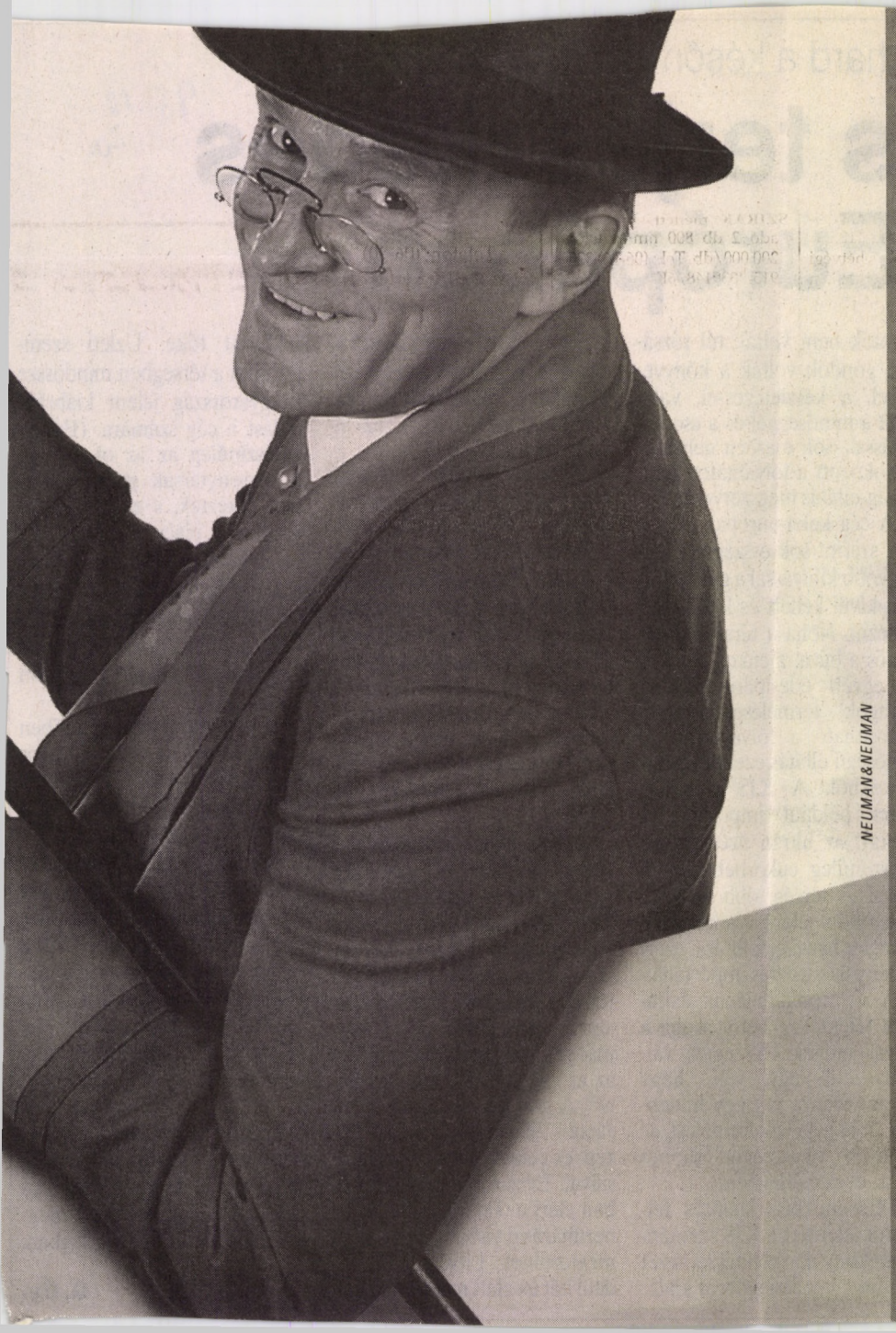
A „letelepedés" gondjai nem rettentették el a céget attól, hogy új marketingkezdeményezésekkel fokozza az eladásokat. Romániában például – ahol a következő öt esztendőben a piaci előrejelzések szerint az édességfogyasztás várhatóan 65 százalékkal fog bővülni – a KJS nemrégiben hozott forgalomba egy helyi márkát, amelynek bevezetésére 200 ezer dolláros hirdetési kampányt indított.

A KJS véleménye szerint a térség politikai és gazdasági egyensúlya továbbra is törékeny. Bernhard Huber regionális igazgató szerint „elég egy rossz kimenetelű választás a térség bármely országában, amely egy hülye (sic!) kormányt juttat hatalomra, s akkor az az ország sokat fog veszíteni". A gondok ellenére a Kraft Jacobs Suchard elégedett közép- és kelet-európai beruházásaival. Éves forgalma a térségben eléri a 600 millió dollárt, s beruházásai viszonylag gyorsan megtérülnek. Litvániában például két év alatt megtérült a befektetett tőke. Üzleti szempontból a térségben mindössze Magyarország jelent kiábrándulást a cég számára. (Ennek valószínűleg az az oka, hogy a versenytársak jóval korábban érkeztek, s ennek következtében piaci pozícióik jóval erősebbek. Ismeretes, hogy a KJS Magyarországon a csokoládé- és a kávépiacon érdekelt az 1992 decemberében megvásárolt Csemege gyáron keresztül.)

A következő öt esztendőben a vállalat évi 50 millió dolláros beruházást tervez a térségben, ezen összeg nagyobbik részét a meglévő gyárai korszerűsítésére fordítja majd. Miután a kelet-európai havi bérek a nyugat-európainak egytizedét teszik ki, a KJS nem törekszik a magas fokú gépesítettség mielőbbi megvalósítására. Ray Viault cégelnök szerint „ha túlinvesztáljuk magunkat, soha nem leszünk nyereségesek".

Ami a további terjeszkedést illeti: az óriásvállalat Örményországban, Kazahsztánban fontolgat cégfelvásárlást, s szó van egy újabb csokoládégyár megvásárlásáról is Oroszországban.

**G. Gy.**



NEUMAN&NEUMAN

tette, az értékesítés 12 százalékos növekedésének köszönhetően nettó nyeresége 38 százalékkal emelkedett. A Coca-Cola jövedelme az előző év ugyanezen időszakában elért 26 millió dollárról 36 millióra, értékesítése 242-ről 272 millióra bővült.

## Dupla Audi-nyereség?

***(Reuter)*** Csaknem harminc százalékkal nőtt az Audi forgalma az év első kilenc hónapjában. A társaság jóslata szerint idén megduplázza 1994-es 187 millió márkás profitját. A Volkswagen leányvállalata januártól szeptemberig összesen 12,3 milliárd márka értékben adott el termékeiből. Nőtt a hazai értékesítés aránya, az egyébként is fő piacnak számító Németországban az összes eladás 6,3 százaléka kapott helyett szemben a tavalyi öt százalékkal.

## A vártnál jobb negyedév a GM-nél

***(Reuter)*** Noha a harmadik negyedév általában gyengébb, mint az első kettő, a General Motors képes volt eredményein javítani. Ez azt mutatja, hogy jó irányban haladunk – jelentette ki a GM igazgatóságának elnöke. John Smith kiváltképp azt hangsúlyozta, hogy az észak-amerikai tevékenység erősödött, mégpedig dinamikusabban, mint ahogy az egész csoport. A GM a harmadik negyedévben 1,235 millió gépjárművet szállított az Egyesült Államokban, mintegy 35 ezerrel többet, mint az előző év ugyanezen időszakában A csoport Európában ezen időszak alatt 98 millió dollár veszteséget termelt, 84 millióval többet, mint tavaly ilyenkor. A latin-amerikai, ázsiai nettó jövedelem 209 millió dollárra rúgott, közel harmincmillió dollárral kevesebbre, mint egy évvel korábban.

## Siemens–Mercury üzlet

***(Financial Times)*** Stratégia együttműködést tervez a Siemens Nagy-Britannia második legnagyobb távközlési vállalatával, a Mercury Communications-nel. A német elektronikai társaság megvásárolja a Mercury telefonkészülék-leányvállalatának 75 százalékát. A Cable & Wireless egy éve, szerkezetátalakítási programjának bejelentése óta vadászik vevőre. A programmal, melynek keretében eleddig 2500 alkalmazottat bocsátott el, nyereségességét szeretné helyreállítani a cég. A társaság tavaly 97 millió fontos forgalomra tett szert. Vevője a Siemensen belül a Private Communications System Group lesz, mely a telefonkészülékek és faxok világpiacán 10 százalékos részesedést tudhat magáénak. A Siemens ezen divíziója tavaly 6,2 milliárd márka értékben adott el termékeiből. Alkalmazotti létszáma 23 ezer, fogyasztói száma mintegy félmillió. A cég piaci részesedése alapján Európában az Alcatel után a második, az Egyesült Államokban az AT & T és a Northern Telecom után a harmadik helyen áll.

# Tőzsdére megy az Estée Lauder

**New Yorkban bejelentették, hogy még az idén tőzsdére viszik az Estée Lauder családi vállalat 10-15 százalékos tulajdoni hányadát, amelytől legkevesebb 335 millió dollár friss tőkét várnak. Ezzel a „plasztikai műtéttel" elemzők szerint véget ér egy korszak a világ kozmetikai iparában.**

Az 1946-ban Estée és Joseph Lauder által alapított cég egészen mostanáig meg tudta őrizni családi jellegét, a vállalat nem került ki a Lauder család tulajdonából. Ez a szépségipari ágazatban azért számított nagy eredménynek, mert az elmúlt két évtizedben a francia L'Oréal és az Unilever sorra felvásárolta az iparág „nagyágyúit". Az angol–holland Unilever, valamint a L'Oréal napjainkban már meghatározó tényező az arcfestékek, a rúzsok, a bőrápoló szerek és a parfümök világpiacán, amelynek forgalma eléri az évi 70 milliárd dollárt. (A két óriásvállalat együttes forgalma mintegy évi 13 milliárd dollár.)

Az Estée Lauder-részvények tőzsdei megjelenése után az ágazat zászlóshajói közül már csak a francia Chanel marad családi tulajdonban. S a Lauder cégnek – amely eddig üzleti ügyeit a nyilvánosság bevonása nélkül intézte – a jövőben alkalmazkodnia kell a többi tőzsdén jegyzett vállalathoz, vagyis üzletmenetét, stratégiáját és terveit fel kell tárnia.

Az Estée Lauder, a Revlon, az Elizabeth Arden, valamint a Helena Rubinstein először az Egyesült Államokban, majd pedig Európában a tehetősebb rétegeket célozta meg kiváló és drága termékeivel. Lauderék első világsikere a Youth Dew fürdőolaj volt, amelyet 1954-ben hoztak forgalomba. A családi vállalat növekedése és terjeszkedése a '60-as években gyorsult fel, amikor megjelent a piacon a Clinique és az Aramis termékcsaláddal. Az Estée Lauder azóta is a piac és a vásárlók felső rétegét tekinti célpontjának, s a versenytársakkal való lépéstartás érdekében igen agresszív marketingtevékenységet folytat. A cég irányításában hosszú időn át meghatározó szerepet játszott Estée Lauder asszony, aki nemcsak az új illatok kiválasztásával, hanem a termékek névadásával is foglalkozott.

A szépségbiznisz dinamizmusát számottevően felgyorsították a nyolcvanas évek második felének felvásárlási és fúziós üzletei. Az Unilever ekkor kebelezte be a Calvin Klein Cosmetics világcéget, a L'Oréal pedig a Helena Rubinsteint. Az új megacégek hatalmas piaci versenyt folytattak és folytatnak egymással a piaci részesedés növeléséért. Ebben a versenyben szinte meghatározó szerepet játszanak a hirdetési költségek. Számítások szerint egy új illat világméretű bevezetése legkevesebb 40 millió dollárba kerül.

A Goldman Sachs cég egyik elemzőjének véleménye szerint a termékek előállítása nem igényel túlzottan nagy összeget, a siker elsősorban azon múlik, hogy mennyit tud egy új terméket előállító cég hirdetésre költeni. Miközben a szépségiparban gyors ütemben növekedett a koncentráció, a független, családi vállalatoknak mind nehezebbé vált az új termékek bevezetéséhez szükséges hatalmas összegek előteremtése.

Az Estée Lauder is igen sokat költ marketingre, ezen belül hirdetésre. A cég nemrégiben írt alá egy évi 1,6 millió dolláros szerződést Elizabeth Hurley színésznővel; ő lesz a hirdetéseken a vállalat „arca". Annak ellenére, hogy a nagy szépségiparági vállalatok mind jobban uralják a piacot, az Estée Lauder termékei a világpiac élvonalába tartoznak. A vállalat az 1995. június 30-án véget ért pénzügyi évben 2,9 milliárd dolláros forgalom mellett 121 millió dollár nettó nyereséget ért el. A statisztikák tanúsága szerint az iparágban az Estée Lauder a kilencedik helyet foglalja el a nemzetközi toplistán, a nagy presztízzsel rendelkező termékek listáján viszont ennél előkelőbb helyezést tudhat a magáénak. A piaci pozíciók megtartása érdekében az Estée Lauder cégnek további tőkére van szüksége, s ezt a célt szolgálja a tőzsdei megjelenés. A kozmetikai szereket gyártó iparban újabban mind több szó esik az Estée Lauder cég tulajdoni viszonyainak jövőbeli alakulásáról. Kétségtelen, hogy a vállalat igen előkelő „bekebelezési" célpont, a család azonban ez idáig visszautasított minden, a cég függetlenségét csorbítani akaró kísérletet.

A tőzsdére kerülés bejelentése egybeesett azzal, hogy Lauder asszony átadta az elnöki széket 62 esztendős fiának, Leonardnak, aki 1972 óta a vállalat második embere volt.

**G. Gy.**

95.11.3.

ANK

gos Takarékpénztár
reskedelmi Bank Rt.

A tartósan lekötött konvertibilis devizabetétek 1995. október 30-tól 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 1 | 4 1/16 | 5 1/16 | 4 1/2 | 5 1/2 | 3 15/16 | 4 15/16 | 3 15/16 | 4 15/16 |
| 1 1/2 | 1 1/2 | 1 7/8 | 2 7/8 | 1 15/16 | 2 15/16 | 1 7/8 | 2 7/8 | 1 7/8 | 2 7/8 |
| 1/2 | 1/2 | 9/16 | 1 9/16 | 5/8 | 1 5/8 | 9/16 | 1 9/16 | 5/8 | 1 5/8 |
| 2 | 2 | 4 9/16 | 5 9/16 | 4 11/16 | 5 11/16 | 4 1316 | 5 13/16 | 4 7/8 | 5 7/8 |
| 1 1/2 | 1 1/2 | 2 1/16 | 3 1/16 | 2 1/8 | 3 1/8 | 2 3/16 | 3 3/16 | 2 1/4 | 3 1/4 |
| 2 | 2 | 3 1/16 | 4 1/16 | 3 1/4 | 4 1/4 | 3 1/4 | 4 1/4 | 3 3/8 | 4 3/8 |
| 1 | 1 | 4 3/8 | 5 3/8 | 4 7/16 | 5 7/16 | 4 1/4 | 5 1/4 | 4 5/16 | 5 5/16 |
| 2 | 2 | 5 9/16 | 6 9/16 | 5 9/16 | 6 9/16 | 5 5/8 | 6 5/8 | 5 11/16 | 6 11/16 |
| 2 | 2 | 6 11/16 | 7 11/16 | 6 7/8 | 7 7/8 | 7 | 8 | 7 1/16 | 8 1/16 |
| 3 | 3 | 5 1/4 | 6 1/4 | 5 5/16 | 6 5/16 | 4 13/16 | 5 13/16 | 4 3/8 | 5 3/8 |
| 1/4 | 1/4 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |

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

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

5464 MH

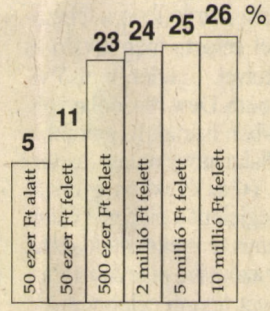

POLGÁRI BANK RT.

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

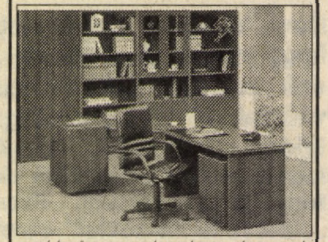
POLGÁRI BANK RT.

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

MH 11481



KONDOR & SRAGNER
IRODABÚTOR GYÁRTÓ ÉS FORGALMAZÓ KFT.



OLCSÓ ÉS KÖNNYEN VARIÁLHATÓ IRODABÚTOR-CSALÁD
SZÜRKE, FEKETE, SÖTÉTBARNA, VILÁGOSBARNA

Nagykereskedelmi árainkból:

| | |
|---|---|
| íróasztal | már 5 797 Ft-tól |
| szekrény | már 12 630 Ft-tól |
| tárgyaló | már 7 476 Ft-tól |

Áraink az áfát nem tartalmazzák!

Nagykereskedéseink:

1095 Budapest, Soroksári út 48—54. Telefon/fax: (06-1) 215-0616
9022 Győr, Kiss J. utca 2. Telefon/fax: (06-96) 317-377
9700 Szombathely, Kossuth L. utca 6. Telefon/fax: (06-94) 313-547

13 359 MH



HIRDETÉSFELVÉTEL

Calypso Rádió 873

TEL.: 118-1820
FAX: 266-3866

95.11.6.



# Képbank Gates módra

**A nem távoli jövőben a személyi számítógépek tulajdonosainak lehetőségük lesz arra is, hogy úgynevezett képbankokban is „halászgassanak".**

A diplomamunkájukat író egyetemisták például az Interneten keresztül választhatják majd ki a szükséges illusztrációkat, a szerelmespárok pedig elektronikus üdvözlőlapjaikat híres festmények digitalizált másolataival gazdagíthatják. Ebből a nagy üzletnek kínálkozó elektronikus képbankbizniszből természetesen nem maradhat ki Bill Gates, a Microsoft Corp. elnöke sem. Gates 1989-ben megalapította a Corbis céget, amelynek feladata a képzőművészeti és fotóalkotások digitális szerzői jogának megszerzése abból a célból, hogy ezeket a műveket elektronikus úton „jogtisztán" is lehessen nézni a monitorokon. Az alkotásokat egyúttal illusztrációként is fel lehet használni a nyomtató közbeiktatásával. A Corbis jelenleg a világ első számú képbankja, eddig mintegy félmillió festmény, rajz, lenyomat, fotó és térkép elektronikus publikálási jogát szerezte meg.

A Gates-birodalomhoz tartozó Corbis cég vezérigazgatója, Doug Rowan nemrégiben bejelentette, hogy vállalata megvásárolta a Bettmann archívumot, amely a történelmi tárgyú fényképek egyik legnagyobb gyűjteménye a világon. Az ügylet nyomán több mint 16 millió kép került Gatesékhez. A skála meglehetősen széles, az őskori barlangrajzoktól a United Press International hír- és képügynökség fotóanyagáig terjed. A hatalmas képarchívum vételárát nem hozták nyilvánosságra. A tervek szerint a Corbis már a közeljövőben mintegy 300 ezer kép digitalizálását végzi el a tulajdonába került fotótengerből. A Bettmann archívum csak az elektronikus jogokat értékesítette, a New York-i cég folytatja képbankjának hagyományos felhasználású (illusztrációk, újságok, könyvek, folyóiratok stb. számára) üzleti tevékenységét. Bill Gates szerint a digitális archívumot elsősorban kiadók és reklámcégek veszik majd igénybe, de természetesen az „egyszerű" számítógép-tulajdonosok számára is rendelkezésre áll megtekintésre, illetve kinyomtatásra. A felhasználásért természetesen díj illeti meg a Corbist.

A Corbis már licencmegállapodást kötött az amerikai Arts and Entertainment kábeltelevíziós hálózattal a képanyag felhasználásáról. Hasonló megállapodást kötött a Midisoft vállalattal is, amely a képeket felhasználhatja Braveheart elnevezésű CD-ROM-jain.

Szakértők véleménye szerint a Gates-birodalom néhány éven belül igen nagy bevételre tehet szert az elektronikus archívum felhasználói díjaiból. Tény azonban, hogy a hagyományos képarchívumok „tartalmának" évente mintegy egy százaléka került csak felhasználásra. S miközben Gates újabb „műfajjal" bővíti üzleti tevékenységét, nem maradnak tétlenek a versenytársak sem. A nagy archívummal rendelkező The ImageBank megkezdte képeinek digitalizálását, a washingtoni Kongresszusi Könyvtár pedig 60 millió dollárt fordít a mintegy ötmillió képet és dokumentumot felölelő gyűjteményének digitalizálására. A versenytársak „mozgolódása" is azt bizonyítja, hogy Bill Gates ismét jól döntött, s jó időben szállt be egy újabb nagy jövő elé néző üzletágba.

**G. Gy.**

ier

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

*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

A PHARE diákjai

# Ezret egy csapásra

**Jó hat-nyolc éve, hogy a nyugati világ lépten-nyomon oktatási programokat, tréningeket, iskolákat és tanítási modelleket próbál rátukmálni Közép-Európa átalakuló gazdaságaira. Hosszú ideig a gazdaság szereplői nem nagyon tudtak mihez kezdeni ezekkel a projektekkel, s valahogy úgy fogadták el, mint szükséges rosszat, az egyéb segítő szándékú kölcsön mellé.**

Alig egy-két éve, hogy lassan, lépésről lépésre kezd rájönni

nemzetközi kereskedelemben, a piacgazdasági játékszatak a szereplők, ez nem is egyszerű tananyag.

A PHARE most egészen nagyszabású menedzserképzést indít Magyarországon. Másfél év alatt kereken 1000 menedzser számára szerveznek tréninget, rendkívül kedvezményes feltételekkel. A menedzsereknek egyenként összesen 10 ezer forinttal kell hozzájárulniuk a költségekhez, a finanszírozást 1,2 millió ECU értékben a PHARE fedezi. A tréningek levezetésére ról a Konzultáció Kft, a Számalk és az Academia München toborozza a résztvevőket. A csoportok létszáma 15 fő, s egy vállalat maximum három főt küldhet a válogatottba. A 20 napos tréninget öt – háromnapos – modulra osztották fel, ebből négynél a tananyag kötelező, az ötödik tematikája szabadon választható. Öt nap marad a diplomamunkára, amelynek témája egy konkrét vállalati akcióterv kidolgozása. A kész munkát a

95.11.9.

## Újabb japán offenzíva

# Honda-motorok Vietnamból

A külföldi cégek közül elsőként a Honda kezdi meg egy helyi partnerrel együttműködve a motorkerékpárok gyártását Vietnamban. A japán óriásvállalat megállapodott a vietnami VEAM céggel, hogy közös vállalkozást hoznak létre motorkerékpárok gyártására és forgalmazására. A Honda Vietnam nevű cégben a japán vállalat rendelkezik majd a tulajdon 70 százalékával. Az új cég alaptőkéje 31,3 millió dollár. A termelés 1997 elején kezdődik a Hanoitól 30 kilométerre megépülő új üzemben. A Honda és a VEAM közös vállalata százmillió dolláros beruházással építi fel az új gyárat.

A statisztikák tanúsága szerint a vietnami motorkerékpár-piacon a Honda már 90 százalékos részesedéssel rendelkezik. A Vietnamban értékesített Honda motorkerékpárok nagy részét Thaiföldről, Indonéziából és Tajvanról importálják.

Az új motorkerékpárgyár a Honda tervei szerint 1997-ben 200 ezer gépet gyárt majd, s a termelés 2005-re eléri az évi 450 ezer egységet. A piackutatások tanúsága szerint a fizetőképes kereslet már 2000-ben eléri a félmillió darabot.

A vietnami kormány az országban letelepedő motorkerékpárgyártók mindegyikétől szeretne garanciát kapni arra, hogy hat éven belül a motorok hazai tartalma eléri a 60 százalékot. Szakértők szerint ennek meglehetősen nehéz lesz megfelelni, az országban ugyanis gyakorlatilag nincsen alkatrész- és részegységgyártó ipar. A Honda egyébként igyekszik meggyőzni, és rávenni japán beszállítóit arra, hogy ők is telepedjenek le Vietnamban.

Itt érdemes megjegyezni, hogy az illetékes vietnami hatóságok az ősz elején a Chrysler, a Ford és a Toyota számára engedélyezték a személykocsik, a kisbuszok és a dzsipek helyi gyártását. A három autógyártó összesen 470 millió dollár beruházással szándékozik hozzájárulni a vietnami autóipar fejlesztéséhez.

**G. Gy.**

LÉT bérautóval együtt összesen:

**NEW YORK+NIAGARA+WASHINGTON**
10 nap **104.500 Ft-tól**

**HAWAII**
HONOLULU ÉS MAUI KAHULUI
10 nap **169.500 Ft-tól**
17 nap **196.000 Ft-tól**

**ARIZONA+NEVADA+CALIFORNIA**
16 nap **139.500 Ft-tól**

**CALIFORNIA+FLORIDA**
16 nap **140.500 Ft-tól**

**„Repülj és Vezess!"**
**AUSZTRÁLIÁBAN**
15 napos **259 000 Ft-tól**
22 napos **299 000 Ft-tól**

**NAGY-BRITANNIAI KÖRUTAZÁSOK**
8 napos **35 000 Ft-tól**
15 napos **70 000 Ft-tól**

**ANGOL NYELVTANFOLYAMOK**
Angliában-Amerikában-Ausztráliában
heti 26 000 Ft-tól
Információ és helyfoglalás irodáinkban hétköznap
9-20 óra, szombaton 10-14 óra között.

Motelek, hotelek, luxusszállodák, bérautók, lakókocsik, belépők, városnézések, vízum ügyintézés.

**ANGLIÁBAN - AMERIKÁBAN - AUSZTRÁLIÁBAN**

Kedvezményes repülőjegyek a világ minden pontjára a legjobb árakon!
Amerikai repülőjegyét a DELTA AIR LINES járataira másutt is megvehetné, de jegyéhez DÍJMENTES BÉRAUTÓT csak mi biztosítunk Önnek az USA-ban!

**LUXUS ÓCEÁNJÁRÓ HAJÓUTAK A KARIB-SZIGETEKEN**
Részvételi díj teljes ellátással, napi nyolcszori svédasztalos étkezéssel:
4 napos **36 000** Ft-tól; 5 napos **52 000** Ft-tól;
8 napos **107 000** Ft-tól; 15 napos **214 000** Ft-tól

**AKCIÓNK!**
**Egy hét hajóút.+ ajándékba egyhetes díjmentes nyaralás Floridában!**

**MERCATOR TRAVEL Az Amerikai Utazások Irodája**
**BUDÁN: 1024 Margit körút 69. Tel.: 202-1490, 202-1408 Fax: 202-1772**
**ORSZÁGSZERTE: Minden MERCATOR TRAVEL emblémás utazási irodában.**

16 nap/14 éj félpanzióval
**149.900** Ft.-tól

**Tenerife** (Kanári szigetek)
teljes panzióval **79.900** Ft.-tól
minden szombaton

**Eilat** (Izrael)
8 nap reggelivel **54.900** Ft.-tól

Körutazások

**Izrael**
8 nap félpanzióval **89.900** Ft.-tól

**Izrael-Jordánia**
8 nap reggelivel **129.900** Ft.

**Peru**
10 nap reggelivel **349.900** 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

**INDIA**
dec. 25. — jan. 6. repülővel, körutazás +üdülés
az Indiai Óceán partján — 298 900 Ft.

**IZRAEL — NETANYA**
dec. 28. — jan. 2. repülővel, 3 csillagos szálloda, félpanzió, körút+üdülés a Földközi-tenger partján — 86 900 Ft.

**EILAT — VÖRÖS-tenger**
dec. 26. — jan. 2. repülővel, 3 csillagos szálloda, reggelivel — 86 900 Ft.

KENYA
dec. 25. — jan. 9. üdülés az Indiai Óceán partján, repülővel, 3 csillagos szálloda, félpanzió — 179 900 Ft.

**EYIPTOMI KÖRUTAZÁS**
dec. 29. — jan. 6. repülővel, 3 csillagos szálloda, félpanzió — 98 900 Ft.

**Jelentkezés:**
**CHEMOL TRAVEL**
**Budapest V., József nádor tér 8.**
**Tel.: 266-2261, 266-2173, 266-8545.**

Kézgarázsok

# Dupláz a Toyota

95-11-9

Hiroshi Okuda vezérigazgató-helyettes szerint az ezredfordulóig a Toyota megkétszerezi autógyártását külföldön. A japán óriásvállalat 2000-ben a tervek szerint hatmillió gépkocsit állít majd elő, ebből 2,5 milliót külföldön készítenek. Összehasonlításul: 1994-ben a Toyota összesen 4,5 millió gépkocsit gyártott, ebből a külföldi üzemekre 1,25 millió jutott.

Okuda bejelentése burkoltan egyben azt is jelenti, hogy az ázsiai szigetországban a Toyota a következő években várhatóan több üzemét is bezárja majd. A következő öt esztendőben ugyanis a cég Japánban évi 3,5 millió kocsit szándékozik gyártani évente, jelenlegi gyártókapacitása viszont odahaza eléri az évi négymillió egységet. (Érdemes megjegyezni, hogy a Toyota számára 1991 jelentette a rekordévet, amikor Japánban 4,1 millió autót gyártott.)

A termelés számottevő növelése külföldön, valamint a költségek drasztikus csökkentése a japán Toyota-gyárakban azt eredményezi majd a vezérigazgató-helyettes szerint, hogy az erős jen ellenére számottevően emelkedik a vállalat nyeresége a következő években.

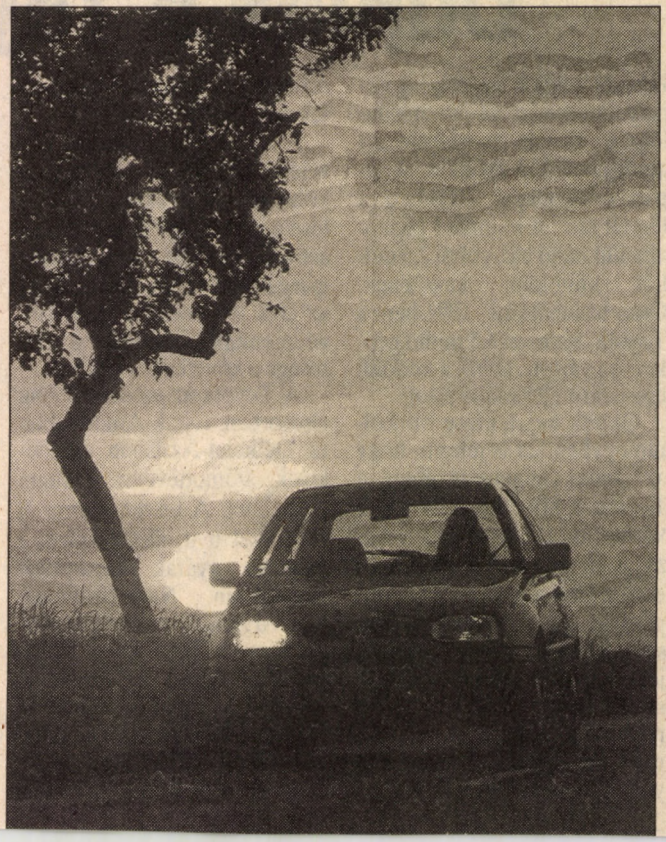
A Toyota az ezredfordulóig elsősorban Észak-Amerikában és Délkelet-Ázsiában szándékozik számottevően bővíteni termelését. A tervek szerint új üzemeket nyit, illetve bővíti a meglévő gyárak kapacitását Kanadában, Nagy-Britanniában, Argentínában, a Fülöp-szigeteken és Thaiföldön. Újabb gyárakat létesít a következő években az Egyesült Államokban és Indonéziában, s előrehaladott tárgyalások folynak a „letelepedésről" az illetékes kínai és vietnami hatóságokkal is. A japán cég vezetői nem tartják kizártnak, hogy Brazíliában és Indiában is gyárat nyitnak a gazdasági elemzések és a piackutatások befejezése után.

Európában a Toyota szeretné visszaszerezni az ezredfordulóig korábbi piaci részesedését. Tavaly 400 ezer Toyota talált gazdára itt, ez a szám a remények szerint 2000-re eléri majd a félmilliót. A következő két és fél esztendőben a Toyota Európában tíz teljesen új modellt szándékozik megjelentetni a piacon. A következő öt esztendőben a Toyota angliai gyára megkétszerezi majd termelését, amely jelenleg évi 100 ezer egység. A tervek szerint a cég burnastoni gyárában 1988-ban megkezdődik a Corolla típus előállítása is.

**Gonda György**

# Az évszakváltás ba

**Amilyen sokszínű az ősz, olyan változatos útviszonyokkal, olykor kellemetlen meglepetésekkel teheti emlékezetessé ez a szép évszak az autózást. Ne feledkezzünk meg róla és ha még nem késő, készüljünk fel rá.**



Rohamosan vesztik lombjukat a fák, leveleikből jut az utakra is bőven. A megállást, lassítást, irányváltoztatást nagymértékben befolyásolja a burkolatot borító szőnyeg – ilyenkor a gumi nem az útfelülettel találkozik közvetlenül, hanem az avarral. A kerék megcsúszik és irányíthatatlanná válik az autó. Úgy érezzük, mintha bekenték volna valamivel a burkolatot.

A falevél igen alattomos és veszélyes lehet. A szél messzire elviszi, olyan helyeken is szétteríti, ahol nem számítunk rá, mert egyetlen fát sem lá-

# Utazni – a cég pénzén – jó

**Az ipari országok gazdaságának többségére jellemző mérsékelt fellendülés a statisztikák tanúsága szerint együttjár az üzleti utazások újbóli megélénkülésével. Az ágazatban tevékenykedő cégek – utazási irodák, légitársaságok, szállodák stb. – konjunktúrája azonban csak lassan javul, a vállalatok ugyanis az üzleti utazások területén is gondosan ügyelnek a költségcsökkentésre és a költségek felhasználásának ésszerűsítésére.**

Az egész Egyesült Államokat behálózó Wal-Mart drugstore-hálózat évente 30 millió dollárt költ dolgozóinak hivatalos utazásaira, illetve a repülőjegyekre. Michael Jack, a cég üzleti utazásokért felelős igazgatója rövid időn belül 10 százalékkal kívánja csökkenteni a kiküldetéssel kapcsolatos költségeket. A vállalat nyolcezer dolgozója bonyolít le rendszeresen nagyobb távolságra üzleti utazásokat. Ezek a munkatársak most oktatáson vesznek részt, amely arról szól, hogyan intézhetik maguk személyi számítógépükön keresztül a repülőjegyek megvásárlását utazási irodák és ügynökségek kikapcsolásával.

A Wal-Mart utazási szoftvere az adatok betáplálása után kiválasztja a legolcsóbb repülőjegyet és elektronikus úton le is foglalja a helyet valamelyik légitársaságnál. Belföldi járat esetén már nincsen szükség arra, hogy az utazási irodák kiállítsák és átadják a jegyet, mert az USA-ban igen elterjedt az elektronikus helyfoglalás és a számla ugyancsak elektronikus úton való kiegyenlítése. Michael Jack szerint a hangazonosító és más elektronikus megoldások segítségével cége öt esztendőn belül az üzleti utazások 95 százalékát utazási iroda, illetve repülőgépjegy-ügynökség igénybevétele nélkül bonyolítja majd le.

A költségtakarékosság egyik kialakult módja, hogy az utazók a repülőgépen első helyett az üzleti osztályt, illetve a business class helyett a turistaosztályt veszik igénybe. A Carlson Wagonlit amerikai cég felmérése szerint miközben az üzleti utazások száma 23 százalékkal emelkedik, az utasok 80 százaléka továbbra is azt az osztályt veszi igénybe a repülőgépeken, amelyen a gazdasági visszaesés éveiben is utazott. A felmérés szerint viszonylag alacsony azon cégek száma, amelyek „lazítottak" volna a recesszió idején, illetve az öböl-háború után kialakított üzleti utazási szokásaikon.

A világ több térségében a szállodák az üzleti utazások számának újabb növekedését érzékelik. A Hyatt International alelnöke szerint 1993 szeptembere óta az üzleti utazások száma visszaállt az öböl-háborút megelőző szintre.

Az újonnan iparosodó, valamint az úgynevezett feltörekvő országok iránt számottevően megnövekedett az üzleti világ érdeklődése, ezért a nagy nemzetözi hotelláncok sorra nyitnak (újabb) szállodákat ezekben az államokban. Az Intercontinental, a Hyatt és a Hilton például gyors ütemben terjeszkedik Dél-Afrikában. A Marriott ismét működik Bejrutban, a Hyatt Bakuban nyit „házat", az Intercontinental pedig 1997-ben nyitja meg Albánia első ötcsillagos szállodáját Tiranában.

A hagyományos üzleti célvárosokban is növekszik a szállodák kihasználtsága, s a felmérések szerint 1994 vége óta a szobaárak is emelkednek. A hotelszakma kedvező konjunktúrájának kezdete egybeesett a szállodák erőteljes költségcsökkentési intézkedéseinek kezdeti eredményeivel. A légitársaságok ugyancsak megkülönböztetett figyelmetfordítanak költségeik mérséklésére, az utazási irodák – szinte új szolgáltatásként – pedig közreműködnek vállalati ügyfeleik üzleti utazásai költségeinek lefaragásában különböző kedvezmények és üzleti konstrukciók nyújtásával.

Új jelenség, hogy a légitársaságok, a szállodák és a gépkocsikölcsönző cégek a korábbinál is szorosabban együttműködnek a kölcsönös előnyök jegyében és érdekében. A törzsutas program viszont továbbra is feszültségforrás az üzleti utazásokat lebonyolító vállalatok és a légitársaságok között. Az előbbiek azt szeretnék, ha megtett kilométerek után járó pontok és szabadjegyek a céget illetnék. Az esetek többségében azonban a törzsutas-pontokat ma még az utasok kapják a légitársaságoktól, amelyek közül csak néhány állapodott meg legnagyobb vállalati ügyfeleivel a kedvezmények „irányáról".

**Gonda György**

95. 11. 10.

zvények kiadását.

◆

**ek kiadásának ideje:**
**anuár 18.**

◆

szvényeseinket, hogy
az ideiglenes részvények
ő bélyegzésével történik,
eseinket, hogy ideiglenes
zék a Rákóczi Regionális
k Rt. központjában
dszent tér 1.) letétbe.

◆

**elyezés ideje:**
**—1995. december 15.**

◆

nyek kiadásának idejére
nélkül történik.

◆

eseink figyelmét, hogy a
részvénytársasággal
gait 1995. január 18-tól
tott részvénnyel igazolja.

**Rákóczi Regionális**
**Fejlesztési Bank Rt.**
**igazgatósága**

MH 14 355

**Alföld Porcelán Edénygyár Rt. igazgatósága**

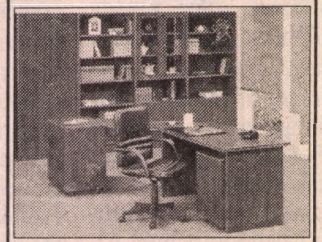

**HIRDETÉSFELVÉTEL**

Calypso rádió 873

**TEL.: 118-1820**
**FAX: 266-3866**



**KONDOR & SRAGNER**
IRODABÚTOR GYÁRTÓ ÉS FORGALMAZÓ KFT.



OLCSÓ ÉS KÖNNYEN VARIÁLHATÓ IRODABÚTOR-CSALÁD
SZÜRKE, FEKETE, SÖTÉTBARNA, VILÁGOSBARNA

Nagykereskedelmi áraink ból:

| | |
|---|---|
| íróasztal | már 5 797 Ft-tól |
| szekrény | már 12 630 Ft-tól |
| tárgyaló | már 7 476 Ft-tól |

Áraink az áfát nem tartalmazzák!

Nagykereskedéseink:

1095 Budapest, Soroksári út 48—54. Telefon/fax: (06-1) 215-0616
9022 Győr, Kiss J. utca 2. Telefon/fax: (06-96) 317-377
9700 Szombathely, Kossuth L. utca 6. Telefon/fax: (06-94) 313-547

13 350 MH


**FELHÍVÁS!**

Az Operabál szervezőbizottsága felhívással fordul azokhoz a magyar fiatalokhoz, lányokhoz és fiúkhoz, akik elmúltak 16 évesek és kedvet éreznek az 1996. február 17-én megrendezésre kerülő Operabál nyitótáncának elsajátításához.
A jelentkezők vállalják a tánctanfolyam költségét és a nyitótánchoz szükséges ruhakölcsönzés díját.

◆

A tanfolyam szakmai irányítását a bécsi operabál koreográfusának, Mühlsiegl úrnak a vezetésével a Dance World Stúdió International végzi.

◆

**Jelentkezési határidő:**
1995. november 24., péntek.

◆

**Jelentkezés:**
**Operabál szervezőiroda**
Cím: 1016 Budapest, Krisztina krt. 99.
Telefon: 202-3019, 156-9847

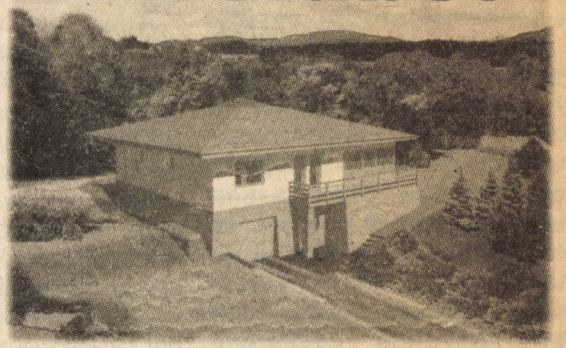
14 106 MH


**BAV RT — az értékek birodalma!**

MH 12 334



**Költözzön ki a zöldbe!**



*Budapesttől 15 km-re fekvő Telki község határában új lakóegyüttes épül. A BECCO Kft. a házakat szerkezetkész, félkész, vagy kulcsrakész állapotban adja át. Vételárak 10 millió Ft-tól, hitellehetőség a teljes vételár 30%-ra.*

*Most még 95-ös áron leköthetők.* **Tel.: 269-1267**

*Áfonya: (önálló villák és ikervillák)*
- *Telek 655-1547 m²*
- *Garázs 28, 68, 88 m²*
- *Hasznos alapterület 115-152 m²*

*Buzavirág (családi házak)*
- *Telek 510-988 m²*
- *Garázs 18-42 m²*
- *Hasznos alapterület 155, 173, 195, 262 m²*

*Muskátli (ikerházak)*
- *Telek 263-850 m²*
- *Garázs 16-21 m²*
- *Hasznos alapterület 141-150 m²*

*Boróka (sorházak)*
- *Telek 263-713 m²*
- *Garázs 18-20 m²*
- *Hasznos alapterület 75-138 m²*

*Várjuk érdeklődésüket az értékesítéssel megbízott Richard Ellis Kft-nél.*

BECCO
BYUCKSAN HUNGARY MÉRNÖKI ÉS ÉPÍTÉSI Kft.

TELKI

Richard Ellis
International Property Consultants
269 1267

Az energia- és vegyipari csoport a tőzsdére készül

# Privatizációgyorsítás Olaszországban

95.11.20.

**MH-információ**

**Az elmúlt hónapokban sok vád érte az olasz kormányt a privatizáció szinte teljes leállása miatt. A korábbi nagyívű magánosítási program az idei év eddig eltelt részében igen vontatottan haladt.**

Róma részéről talán jelzésértékűnek tekinthető, hogy a kincstár szeptember utolsó napjaiban 1700 milliárd líráért (1,05 milliárd dollár) eladta az Ina biztosítótársaság tulajdonában lévő 52, 75 százalékos részvénycsomagjának egy részét.

A 18,37 százalékos tulajdoni hányadot olasz bankok és nyugdíjalapok, külföldi biztosítótársaságok, valamint befektetési bankok – SBC Warburg, Morgan Stanley vásárolták meg. A maradék 34 százalék tulajdoni hányadot a kincstár december eleje és január közepe között szándékozik magánosítani. Számítások szerint a biztosító „maradék" állami részvényeinek értékesítése legkevesebb 3000 milliárd líra bevételt hoz majd a kincstár számára. Érdemes megjegyezni, hogy az Ina privatizációja már tavaly megkezdődött, de a további magánosítás mostanáig váratott magára.

Az Ina újabb részvénycsomagjának piacra dobásával egy időben a kormány bejelentette, hogy decemberben tőzsdére kerülnek az Eni részvényei. Ismeretes, hogy az Eni az ország egyik legnagyobb energia- és vegyipari csoportja. Az Eni „ernyője" alá tartozik többek között az Agip, a Snam gázművek, valamint az Enichem vegyipari nagyvállalat. A tervek szerint tőzsdei értékesítés keretében az Eni magánosításának első szakaszában az óriáscég részvényeinek 20 százalékát adják el.

A kincstár munkatársai remélik, hogy az Eni magánosításának megkezdését nem lesznek kénytelenek elhalasztani eljárásjogi viták miatt. Ismeretes, hogy az állami távközlési vállalat, a Stet, valamint az Enel villamosművek magánosítása azért késik, mert a parlament még nem adta hozzájárulását.

Az Eni-részvények 20 százalékának tőzsdei bevezetését a kincstár szeretné december első napjaiban lezárni annak érdekében, hogy ne „zavarja" az újabb Ina-csomag értékesítését.

• G. Gy.

MH-információ

**Ma jár le az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő (ÁPV) Rt. által felkínált öt gázszolgáltató pályázatának beadási határideje. Az együttesen 44,58 milliárd forint jegyzett tőkével bíró cégek 50 százalék plusz egyszavazatnyi részvényét vehetik meg a befektetők. Lehetséges viszont, hogy a privatizáció folyamata egyes esetekben áprilisig is elhúzódhat.**

Az öt ÁPV-tulajdonú szolgáltató között van az észak-, a közép- és dél-dunántúli (Égáz, Kögáz és Ddgáz), a dél-alföldi (Dégáz), illetve a tiszántúli (Tigáz). Utóbbinak, mint a legnagyobbnak, jövendő tulajdonosa nem szerezhet részesedést máshol. A befektetők pedig legfeljebb két szolgáltatóban kaphatják meg a részvénytöbbséget.

A szeptember 18-án lezárult előminősítésre 19 ajánlat érkezett, ami nem jelent egyben ugyanennyi vállalatot is. Részben, mert egy jelölt időközben visszalépett, illetve mert több olyan pályázat is létezik, melyben ugyanazon cégek vesznek részt, csak éppen egyszer üzemeltetőként, egyszer partnerként. Az előminősítésen Németországból a Bayernwerk AG, a PreussenElektra AG, a Ruhrgas AG és a VEW AG jutott túl. Az Egyesült Királyságból a British Gas, Olaszországból a Camuzzi-Gazometri S. p. A., az Italgas S. p. A., az SNAM S. p. A., Franciaországból a Gaz de France érdeklődik a gázszektor iránt. Több amerikai cég is befektetni szándékozik: a National Fuel Gas Company, a NorAm Energy Corporation (USA), valamint a The Brooklyn Union Gas Company kizárólagos tulajdonában lévő Pannonia Gas Operators Inc., az Aquincum Gas Inc. és a Sabaria Gas Inc. Ugyanakkor közösen nevezett az EGV-Agac-Nron olasz–amerikai pályázó. A kisebb országok cégei közül az osztrák EVN Energie, az OMV AG, a Begas AG és a Steierische Ferngas AG indul, Belgiumból a Powerfin S. A. (a Tractebel tulajdona). Időközben visszalépett a Pacific Energy, az Amoco Netherlands BV és a Tenneco Energy, mondván: nincs elég idő az ajánlat kidolgozására.

• P. K.

# Privatizációból 59 milliárd forint

## A bevételek nagy része készpénzben érkezett be

MTI

**Október végéig a privatizációs** bevétele keletkezett az ÁPV Rt.-nek és elődeinek, amelyből 30,2 milliárd forint készzetek. A reorganizációs költségek 6,1 milliárd forintra rúgtak január és október között

# Harmad az ár

MH-információ

**Ma eldőlhet, vajon csökken-e 30 százalékkal a villamos és hőenergia-termelés a villamosipa-**

95. 11. 24.



# Nyomul a Hoechst Kínában

## Egymilliárd dolláros befektetés

A világ első számú vegyipari vállalata, a német Hoechst bejelentette, hogy az évtized végéig a jelenlegi háromszorosára, egymilliárd dollárra növeli befektetéseit Kínában. Az óriáscég nem titkolja, hogy az ezredfordulóra a vegyipar területén az első szeretne lenni a külföldi vállalatok között az ázsiai országban.

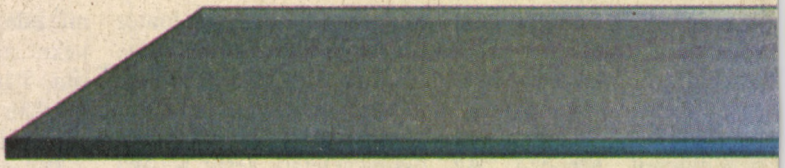
A vegyipari óriáskonszern értékesítése Kínában, Hongkongban és Tajvanon tavaly 10 százalékkal növekedett, s elérte a 680 millió dollárt. A kedvező kínai piaci kilátások, valamint a „nyomulási" stratégia megvalósítása miatt a Hoechst menedzsmentje nemrégiben úgy döntött, hogy Hongkongból Pekingbe helyezi át regionális központját. Kínában a Hoechst már 15 képviseleti irodával, illetve céggel rendelkezik.

A világ öt legnagyobb vegyipari cége közül négy számára Kína kiemelten fontos célország, illetve bővülő piac. A DuPont az ázsiai térségben mintegy kétmilliárd dolláros beruházást hajt végre, ezen összeg jelentős része Kínába irányul. A Bayer és a BASF a következő esztendőkben egyenként 200-300 millió dollárt szándékoznak invesztálni Kínában. Érdemes megjegyezni, hogy a Bayer már hat vegyes vállalattal rendelkezik Kínában.

A Hoechst által nyilvánosságra hozott kínai terjeszkedési stratégia arról vall, hogy a német cég versenytársainál jóval több termelési vállalkozás létrehozását tervezi. A vállalatcsoport 1987-ben kezdte meg befektetési tevékenységét Kínában, első ottani vegyes vállalata cigarettafilterek gyártásával foglalkozott. Az idei esztendőben eddig megnyitott Hoechst-vegyesvállalatok ipari gázokat, műszálakat és autóipari festékeket gyártanak. Hírek szerint hamarosan két újabb gyárban kezdődik meg a dohányipari filterek előállítása.

Szó van arról is, hogy a közeljövőben antibiotikumok és poliészter gyártása kezdődik meg a német cég újabb kínai üzemeiben. A cégvezetés szerint 16 újabb vegyes vállalat létrehozásáról folynak előrehaladott tárgyalások az illetékes kínai hatóságokkal, illetve vállalatokkal. A várakozások szerint a Hoechst kínai beruházásainak összege 1996 végére eléri majd a 750 millió dollárt. Az ázsiai térség a Hoechst-csoport tavalyi 33 milliárd dolláros forgalmában 12 százalékot képviselt. A dinamikus terjeszkedéstől azt várják, hogy ez az arány az évtized végére elérje a 20 százalékot.

**G. Gy.**





# Új Honda-modell Ázsiának

95. 11. 23

Annak érdekében, hogy erősítse pozícióit a világ legdinamikusabban fejlődő autópiacán, a Honda a közeljövőben úgynevezett Ázsia-modell gyártását és forgalmazását kezdi meg. Az 1300 köbcentiméteres új kiskocsi gyártásáról a Honda előrehaladott tárgyalásokat folytat Thaiföldön, Malajziában, Indonéziában és a Fülöp-szigeteken. A tervek szerint az új kocsi első példányai 1996 márciusában kerülnek le a futószalagokról, a Honda 100 százalékos tulajdonában lévő malajziai üzemében. A már említett országok autóipari cégeiben a Honda kisebbségi tulajdoni hányaddal rendelkezik, ez a tény azonban csak kismértékben késlelteti az ázsiai Honda-modell gyártásának beindítását.

Az ázsiai-csendes-óceáni térség országaiban jelenleg összesen évi 12 millió gépjármű talál gazdára. Az előrejelzések szerint ez a mennyiség 10 éven belül eléri az évi 19 millió darabot, így érthető a Honda koncentrálása a térségre.

A japán óriásvállalat motorkerékpárok piacán itt meghatározó részesedéssel rendelkezik, s az előrejelzések szerint a következő években is több motort értékesít majd az ázsiai-csendes-óceáni országokban, mint gépkocsit. Jelenleg a Honda évi 5 millió motorkerékpárt gyárt, ebből 3 milliót Kínában ad el. Érdemes megjegyezni, hogy a térség országaiban a Honda évente mintegy 100 ezer személyautót értékesít, ez a mennyiség nem éri el a cég világtermelésének egy százalékát.

A piaci felmérések tanúsága szerint, az ázsiai országokban a személykocsik piaci kereslete elmarad a haszonjárművekétől. Thaiföldön például tavaly félmillió gépjárművet értékesítettek, ebből a haszonjárművek száma 350 ezer volt.

A japán autógyárak többsége már megkezdte az ázsiai modellek gyártását, ezek azonban elsősorban a haszonjárművekre (kisteherautók, minibuszok) épülnek. Ebben a tekintetben előnyt jelent a Honda számára, hogy a cég nem gyárt úgynevezett kereskedelmi és haszonjárműveket, így eredeti személykocsi-modellel léphet ki az ázsiai piacra.

**G. Gy.**

UTAZÁSI IRODA
TRAVEL AGENCY · BUSZBÚRO
HUNGARY · BUDAPEST

# ENNÉL JOBB NINCS!

**KARÁCSONYKOR A KANÁRI-SZIGETEN**
1 hét — 59 900 Ft.

**SZILVESZTER PÁRIZSBAN**
— 29 900 Ft.

**OMNIBUSZ**
Bp. VIII., Blaha L. tér 3. Tel.: 117-2300.
Bp. V., Sütő u. 2. Tel.: 117-2620.

---

***Ismerje meg Lengyelország síelésre kiválóan alkalmas vidékeit!***

**I. TÁTRA**
Nem csak Zakopane, hanem Bukowina, Bialka Tatrzanska is hóbiztos, este is kivilágított sípályákkal várják kedves utasainkat.

**II. SZILÉZIAI BESZKIDEK**
A magyarok által megismert, megkedvelt Szczyrkben nem probléma, ha esetleg kevés a hó, műanyag lesiklópálya is rendelkezésükre áll a téli sport szerelmeseinek.

**III. SZANDECI BESZKIDEK**
Ismerjék meg a magyarok körében még kevésbé ismert síterületeket Krynicán és környékén.

***Jelentkezés és felvilágosítás:***
***ORBIS BUDAPEST KFT.***
***1051 Bp., Vörösmarty tér 6. Tel.: 117-0532.***
***Fax.: 117-1474. Tlx: 22-4033***

---

BAHAMÁK * BARBADOS * DOMINICA * KAJMÁN
SZIGETEK * ANTIGUA * MARTINIQUE *
GUADELOUPE * PUERTO RICO * ARUBA *
ST. LUCIA * ST. THOMAS * ST. CROIX *

**AMERIKA ÖNRE VÁR! FEDEZZE FEL!**

**FLORIDA** ORLANDO+MIAMI BEACH
2 hét (14 éj) tengerparti hotelben + díjmentes bérautóval
már **19 900 Ft**+repülőjegy ártól!

Egyéni **„FLY AND DRIVE"** utazások Amerikába repülőgéppel, belvárosi vagy tengerparti szállodával és egy légkondicionált, automata sebességváltós CHEVROLET bérautóval együtt összesen:

**NEW YORK+NIAGARA+WASHINGTON**
10 nap — **104.500 Ft-tól**

**HAWAII**
**HONOLULU ÉS MAUI/KAHULUI**
10 nap — **169.500 Ft-tól**
17 nap — **196.000 Ft-tól**

**ARIZONA+NEVADA+CALIFORNIA**
16 nap — **139.500 Ft-tól**

**CALIFORNIA+FLORIDA**
16 nap — **140.500 Ft-tól**

**„Repülj és Vezess!"**
**AUSZTRÁLIÁBAN**
15 napos — **259 000 Ft-tól**
22 napos — **299 000 Ft-tól**

**NAGY-BRITANNIAI KÖRUTAZÁSOK**
8 napos — **35 000 Ft-tól**
15 napos — **70 000 Ft-tól**

**ANGOL NYELVTANFOLYAMOK**
Angliában-Amerikában-Ausztráliában
heti 26 000 Ft-tól
Információ és helyfoglalás irodáinkban hétköznap 9-20 óra, szombaton 10-14 óra között.

okt. 2., nov. 2., dec. 4., dec. 28., januártól havonta

**Szilveszteri csoportok**
**Floridába, a Bahamákra, Brazíliába**

**ÁLTALÁNOS UTAZÁSI SZOLGÁLTATÁSAINK:**
Szakmai és incentive utak egyéni elképzelések alapján.
Motelek, hotelek, luxusszállodák, bérautók, lakókocsik, belépők, városnézések, vízum ügyintézés.

**ANGLIÁBAN - AMERIKÁBAN - AUSZTRÁLIÁBAN**
Kedvezményes repülőjegyek a világ minden pontjára a legjobb árakon!
Amerikai repülőjegyét a DELTA AIR LINES járataira másutt is megvehetné, de jegyéhez DÍJMENTES BÉRAUTÓT csak mi biztosítunk Önnek az USA-ban!

**LUXUS ÓCEÁNJÁRÓ HAJÓUTAK A KARIB-SZIGETEKEN**
**Részvételi díj teljes ellátással, napi nyolcszori svédasztalos étkezéssel:**
4 napos **36 000 Ft**-tól; 5 napos **52 000 Ft**-tól;
8 napos **107 000 Ft**-tól; 15 napos **214 000 Ft**-tól

**AKCIÓNK!**
**Egy hét hajóút.+ ajándékba egyhetes díjmentes nyaralás Floridában!**

**MERCATOR TRAVEL Az Amerikai Utazások Irodája**
**BUDÁN: 1024 Margit körút 69. Tel.: 202-1490, 202-1408 Fax: 202-1772**

Arab–izraeli gazdasági kapcsolatok

95.11.24.

# Az üzleti világ bizakodik

**Mind az izraeli, mind pedig az arab üzleti körök úgy vélik, hogy Jichak Rabin miniszterelnök meggyilkolása csak ideiglenesen vetheti vissza a békefolyamatot. Minden jel arra mutat, hogy az Izrael és az arab országok közötti gazdasági „párhuzamos békefolyamat" folytatódik, s az üzleti körök optimisták a jövőt illetően.**

Október végén Izrael és Jordánia – a tavaly októberben aláírt békeszerződés folyományaként – kereskedelmi és mezőgazdasági megállapodást írt alá. A kereskedelmi egyezmény vámmentes árucsere-forgalmat tesz lehetővé a két ország között. Az Izraelbe irányuló jordán export egy része vámmentes, másik részét pedig 20 és 50 százalékos vámcsökkentés illeti meg. Az Izraelből Jordániába exportált termékek egy része azonnal 10 százalékos vámkedvezményt kap, két éven belül pedig további 5 százalékkal csökkennek a vámtarifák.

Az USA és Oroszország rendezésében ugyancsak október végén megtartott közel-keleti és észak-afrikai gazdasági értekezleten Ammanban több mint ezer kormánytisztviselő és üzletember vett részt. A csúcsértekezlet arról tanúskodott, hogy az izraeli–jordániai és az izraeli–palesztin békekötés után előtérbe került a gazdasági együttműködés kérdése a térségben.

A csúcsértekezlet záróülésén bejelentették, hogy kairói székhellyel megalapítják az 5 millió dolláros alaptőkéjű Közel-Keleti és Észak-Afrikai Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Bankot. A pénzintézet viszonylag alacsony alaptőkéje arra szolgál, hogy a régióba vonzza a meglévő nemzetközi pénzügyi intézmények és a magánbankok finanszírozását. Az IMF szerint legalább öt esztendőre van szükség ahhoz, hogy a külföldi befektetők tartózkodása a térséggel kapcsolatban feloldódjon. A Nemzetközi Valutaalap úgy véli, hogy a térségben szükséges a kereskedelem liberalizálása, a privatizáció folytatása, valamint a korlátozások és a bürokrácia visszaszorítása.

A csúcsértekezlet és Jeruzsálem sikerei közé tartozik, hogy Izrael aláírta első állami szintű üzleti megállapodását egy arab országgal. A szerződés értelmében Izrael 2 milliárd dollár értékű cseppfolyósított földgázt vásárol egy amerikai cégen keresztül Katartól. Az amerikai vállalat az Enron, amely mintegy négymilliárd dollárt fektet be a gázmező kiaknázásába.

A Katarral kötött szerződés azt is jelenti, hogy az arab országok nem tekintik érvényesnek az úgynevezett másodlagos embargót, amely az Izraellel kereskedő cégek ellen irányult.

Annak ellenére, hogy az arab országok bojkottja Izrael ellen még mindig érvényben van, az elmúlt hónapokban igen eredményes tárgyalásokat folytattak egymással az izraeli, a tunéziai, az ománi, a katari, a bahreini és a szaúdarábiai üzleti élet vezető képviselői. Fontos eseménye a gazdasági együttműködésnek, hogy Egyiptom engedélyt adott egy 1996-ban megvalósuló, egymilliárd dolláros izraeli befektetésre.

A Rabin helyébe lépett Simon Peresz folyamatosan szeretné kivonni a megszállt területekről az izraeli csapatokat. Ez egyúttal együtt járhat a gazdasági kapcsolatok további élénkülésével Izrael, valamint a nyugati part és a Gáza-övezet között. Ezt a célt hivatott szolgálni az 1994 júniusában 200 millió dolláros alaptőkével létrehozott Padico cég, amely a palesztin gazdaság fejlesztésére alakult magánbefektető társaság.

A Padico saját és külföldi tőke bevonásával jelentős befektetési tevékenységet kíván végezni a Jordán-folyó nyugati partján és a Gáza-övezetben. A befektetési cég jelenleg „teszteli" az invesztíciós hajlandóságot a Palestinian Telecommunications cég részvényeivel kapcsolatban. A távközlési vállalat feladata a palesztinok lakta területek távközlési rendszerének kiépítése és működtetése. A palesztinok az elmúlt hetekben jelentős mennyiségű részvényt vásároltak, s a Padicónak – amely többségi tulajdonosa a távközlési vállalatnak – jó reménye van arra, hogy részvényei 25 százalékának értékesítésével 12,5 millió dollárhoz jut.

A palesztin távközlési vállalat a következő 10 esztendőben 600 millió dolláros beruházással 600 ezer hagyományos és 100 ezer celluláris vonalat kíván kiépíteni. Mostanáig a megszállt területek távközlési rendszerének működtetése az izraeli Bezeq Telecom feladata volt, engedélye azonban az idei év végén lejár. A Padico reményei szerint a palesztin távközlési cég már a jövő év elején stratégiai szövetségre léphet a világ valamelyik vezető távközlési vállalatával. A Padico a következő hónapokban befektetési tevékenységét kiterjeszti az ingatlan- és az idegenforgalmi üzletágra is.

Ismeretes, hogy Simon Peresz mind odahaza, mind pedig külföldön igen jó kapcsolatokkal rendelkezik az üzleti világban. Hírek szerint – elődjéhez hasonlóan – ő is szorgalmazza a kereskedelmi és a gazdasági együttműködési kapcsolatok erősítését az arab országokkal, valamint a palesztinokkal.

**Gonda György**

**Követelmény:** műszaki egyetemen szerzett gépészmérnöki végzettség, lehetőleg forgácsoló szakirány, magasszintű angol- és oroszny elv-ismeret, a német nyelv tudása előnyt jelent.
Teljesítményét alapfizetéssel, eredményhez kötött, progresszív mozgóbérrel honoráljuk.

**T. BOSS Bt.** 3950 Sárospatak,
Dorkói utca 1.
**Tel./fax:** (47) 311-255

MH 14 808

Az idén megszünik az APEH kedvezmény.
Telefonon is megrendelheti, díjtalanul házhoz szállítjuk!

**Cas - Tech - Trade Kft.**

Budapest XIII., Topolya u. 4-8. * **Tel. /fax: 129-6252,**
Budapest XIX., Fő u. 2. * **Tel.: 178-4072,**
Budapest VI., Bajcsy Zs. u. 45. * **Tel.: 111-5820**

# IRDETMÉNY

Dél-magyarországi Áramszolgáltató Részvénytársaság
(6720 Szeged, Klauzál tér 9.) igazgatósága ezúton
**értesíti**
szvényeseit, akiknek bemutatóra szóló, kamatozó részvényei vannak,
hogy a társaság 1995. szeptember 25-i közgyűlése
— 25/1995. (IX. 25.) Kgy. számú határozatával —
utatóra szóló kamatozó részvényeit névre szóló (törzs)részvényekké
**alakította át.**

ó részvények tulajdonosait, hogy részvényeikkel keressék fel a társaság jogi irodár 9. I. em. 105. telefon: (62) 476-576/11-17] 1996. január 31-ig, ahol a részvényeik
később 15 napon belül gondoskodnak a részvények átalakításáról, a névre szóló
és részvénykönyvi bejegyzéséről. A megadott határidőig be nem nyújtott részvéa helyükbe lépő részvényeket a társaság értékesíti.
nem élő tulajdonosokat, az elévülési időn belül megilleti a részvény értékesítéséből
k 1996. február 1-jétől a kifizetésig járó 20% kamata.
l felmerült költségeket a társaság megtéríti.
működését előre is köszönjük.

**Dél-magyarországi Áramszolgáltató Részvénytársaság**
**igazgatósága**

to-helyettes felügyelete alatt és utasításainak megfelelően irányítja és vezeti a főosztály munkáját, felelős annak tevékenységéért, gyakorolja a hatáskörébe utalt jogokat.

**Pályázati feltételek:**
— felsőfokú állami iskolai végzettség (jogi, közgazdasági, pénzügyi, számviteli vagy államigazgatási)
— számítástechnikai ismeretek
— legalább 5 éves vezetői gyakorlat
— büntetlen előélet
— bérezés: az 1992. évi XXIII. sz. tv. szerint
— az elbírálás határideje: 1995. december 31.

Ha agilis, kedveli a kihívást jelentő feladatokat és nem riad vissza azok önálló megoldásától, ha kedvet és rátermettséget érez egy nagyszerű feladat megoldására, egy nagyhírű intézet keretei között, kérjük jelentkezzen részletes önéletrajzzal.

A kiválasztásánál a társadalombiztosítási gyakorlat előnyt jelent.

A mellékletek tartalmazzák az iskolai végzettséget tanúsító fénymásolatokat, esetleg az ajánlólevelet, vagy a működési bizonyítványt.

**A pályázatok beérkezési határideje:**
1995. november 30.
Cím: FPEP humánpolitikai főosztály
1430 Budapest, Pf. 1.

14768 MH