Dinamikusan növekszik a japán autóimport

A japán autóimportőrök szövetségének tanulmánya szerint az ázsiai szigetország a következő tíz esztendőben több mint kétszeresére növeli autóbehozatalát. Tavaly Japán összesen 210 ezer autót importált, s ez a szám az előrejelzés szerint 2005-ben meghaladja majd a félmilliót. Érdemes megjegyezni, hogy ebbe a mennyiségbe nem számítanak bele azok a kocsik, amelyeket a japán autógyártók külföldi leánycégei állítanak elő, s exportálnak a szigetországba. Amennyiben ezeket a kocsikat is figyelembe veszik, az import már öt esztendő múlva eléri a félmillió egységet.

A japán autópiacon jelenleg az importkocsik részesedése nem éri el az 5 százalékot, 10 esztendő múlva azonban részarányuk 10 százalék körül alakul majd. Az autóbehozatal bővülése és az importkocsik mind nagyobb népszerűsége több tényezőre vezethető vissza. Mindenekelőtt számottevő változás következett be a japán vásárlók szokásaiban: már nem tartják luxusnak az importált gépkocsit. Fontos szempont az is, hogy a jen erősödése jelentősen kedvezett és kedvez a behozatalnak. Míg 1990-ben egy dollár 145 jennel volt egyenlő, ma csak 102 jent ér. Az import tehát viszonylag olcsó, ráadásul a külföldi gyártók modelljeiket hozzáigazítják a japán vásárlók igényeihez, így eltűnőben vannak a különbségek a hazai és a külföldi autók között. Az autóimportőrök szövetségének felmérése arra is rámutat, hogy az importkocsit vásárlók 60 százaléka döntése meghozatala előtt hazai gyártású autót szándékozott vásárolni.

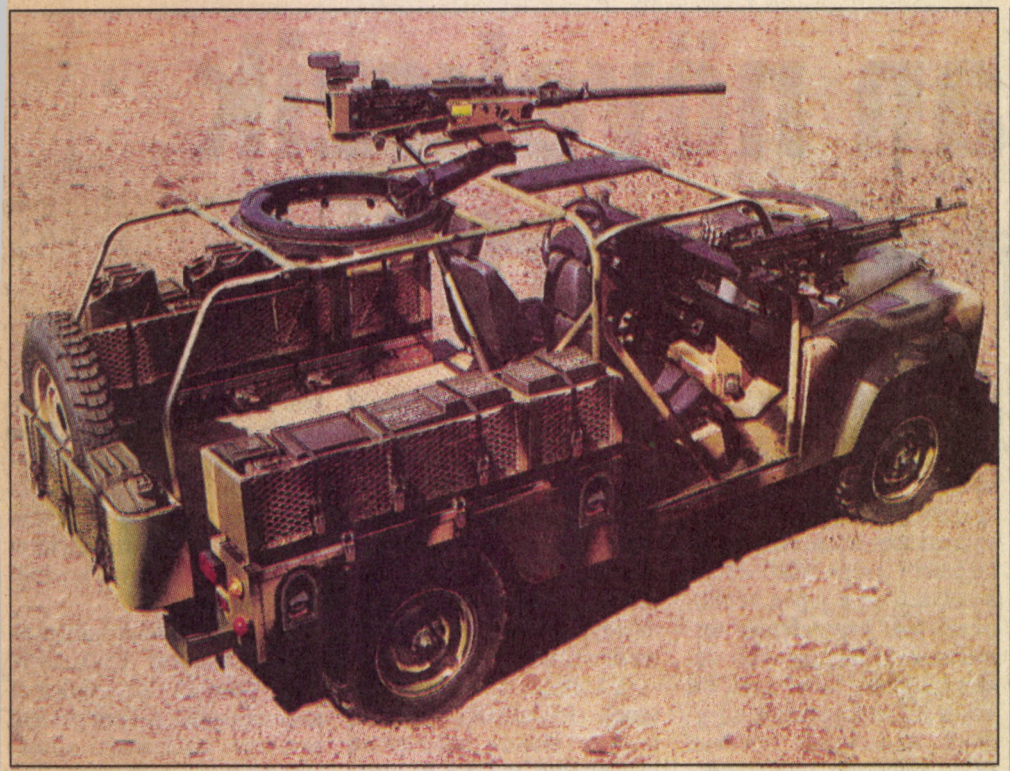
Ismeretes, hogy az erős jen nyomán számottevően megdrágult az autógyártás (és az export) Japánban. Az erős világpiaci verseny miatt ebben a helyzetben a japán gépkocsigyártók kénytelenek termelésük mind nagyobb részét külföldre kihelyezni. Jól jelzik ezt az irányzatot a legújabb statisztikák: 1990-ben az országban 13,5 millió gépkocsit gyártottak, tavaly a termelés viszont nem haladta meg a 10,5 millió egységet. Ennek következtében 15 év óta tavaly fordult elő először, hogy Japánban kevesebb gépkocsit gyártottak, mint az Egyesült Államokban.

A japán autóipar odahaza jelenleg túlkapacitással rendelkezik. A második világháború befejezése óta tavaly először kényszerült gyárbezárásra a Nissan, amely 2000-ben várhatóan több autót gyárt majd külföldön, mint odahaza. A Morgan Stanley befektetési bank elemzése szerint a következő öt esztendőben Japánban az autógyárak négy üzemet kényszerülnek majd bezárni.

A külföldi termelés bővítésének folytatását jól jelzi, hogy a Honda nemrégiben bejelentette: az USA-ba ezentúl nem szállít Japánból Civic-kocsikat, hanem az amerikai keresletet az ottani termelésből elégíti ki. Jelenleg az amerikai Honda-gyárak éves kapacitása 610 ezer autó, s ez 1997-re 720 ezerre növekszik majd. Hasonló amerikai terjeszkedéssel számol a többi japán autógyár is. A japán gépkocsik külföldi gyártásának erőteljes bővülése tükröződik az export alakulásában is. A statisztikák tanúsága szerint az első félévben 1,8 millió gépkocsit exportáltak Japánból, ez 16 százalékos csökkenést jelez az egy évvel korábbi állapothoz képest.

Persze a külföldi autógyártók is mindent elkövetnek, hogy növeljék exportjukat a szigetországba. A Ford például agresszív piachódítási stratégiát dolgozott ki, amelynek keretében 700-ra kívánja emelni a dílerek számát Japánban. Jelenleg a Ford évi 50 ezer kocsit exportál Japánba, 2000-re a tervek szerint ez a szám eléri majd a 200 ezret. A Ford bízik abban, hogy a nem távoli jövőben a szigetországban piaci részesedése eléri majd az 5 százalékot.

Gonda György



Militarizált zóna: Defender FOTÓ: EURÓPA MOBIL

fegyvert, 5,56 milliméteres kézifegyvert, 9 milliméteres géppisztolyokat – a forgatható tüzelőállványon pedig – 30 milliméteres gépágyút, 40 milliméteres gránátvetőt vagy géppisztolyokat tartalmaz. A Land Rover SOV-nak tehát minden adottsága megvan ahhoz, hogy soha, semmilyen formában ne akarjunk találkozni vele. Egy helyen azért szívesen körbejártuk. A budapesti hadiipari kiállításon.

I. P. L.

Úton a Voyager Magyarország felé

Az egyterű autót, mint fogalmat a világon elsőként a Chrysler vitte be a köztudatba a Voyager bemutatásával, amely új dimenziót nyitott a világ autóépítésében. Addig csak azzal a félmegoldással operáltak a nagy amerikai országúti cirkálók, a közel hatméteres station wagonok gyártói, hogy a kombirészben két felnyitható pótülést helyeztek el a gyerekek számára, ám az óriási tengelytáv – ne feledkezzünk meg a helikopter-leszállópálya méretű motorháztetőről – nem tette igazából kihasználhatóvá ezeket az anyahajókat.

Erre Lee Iacocca és csapata 1984-ben kihozta a Voyagert, s ez olyan üzleti sikernek bizonyult, hogy a vén kontinensen 2 évvel később a Renault is követte a példát az óceán innenső partján és Japánban is mértékadó Espace-szal. Az évek azonban múltak, s a konkurencia egyre inkább felhasználta az aerodinamika tudománya nyújtotta eredményeket, így a Chrysler is lé-

szomszédban, Grazban készül, hiszen a Chrysler két éve a Steyr Puch gyárral közösen innen látja el az európai piacot a variálható belterű, maximum 7 üléses Voyagerrel és a Grand Cherokee terepjáróval. A fejlesztésre egyébként 32 hónap alatt 2,6 milliárd dollárt fordított az anyacég, beleértve az új 2,4 literes motor tervezését is. Ez egy négyhengeres, 16 szelepes DOHC motor, amely 150 lóerőt teljesít. Emellett egy 3,3 és egy 3,8 literes V6-os motor – 158, illetve 166 lóerővel – is csábítja a vevőket, valamint egy 115 lóerős, 2500 köbcentis, négyhengeres, 16 szelepes turbódízel.

A 473 centi hosszú Voyager fordulókör-átmérője 11,5 méter, a nagy testvéré, a Grand Voyageré pedig 12,7 mégpedig azért, mert ennek tengelytávja 15 centivel nagyobb, vagyis 303 centiméter, a jármű pedig 507 centiméter hosszú.

Noha komoly tételt csak jö-

mazda-

Kényszerkarcsúsítás az AEG-nél

95. 12. 8.

A Daimler-Benz elektronikai üzletága, az AEG két jelentős divíziójának leválasztását, önálló vállalatokká való átalakítását, valamint frankfurti székházának eladását tervezi. A kényszerű karcsúsításra azért kerül sor, mert az AEG tartósan veszteséges. Előzetes adatok szerint az 1995-ös üzleti évet a cég több mint egymilliárd márkás hiánnyal zárja.

Az AEG a 80-as évek elején csaknem csődbe jutott. A Daimler-Benz ugyan felvásárolta a nagy hírű és multú céget, amelyet a jelentős összegű tőkeberuházások ellenére sem sikerült nyereségessé tennie.

Egy nemrégiben elkészült stratégiai átvilágítás ajánlásai értelmében a Daimler-Benz az AEG négy üzletágát szándékozik megtartani. Nevezetesen a mikroelektronikai, a dízelmotor, a postai automatizációs, valamint a vasúti üzletágat. A vasúti üzletág már ma sem önálló, vegyesvállalati formában működik, amelyben a partner a svájci-svéd Asea Brown Boveri csoport. Ernst Georg Stöckl cégelnök szerint az AEG energiaipari és automatizálási részlege a jövő évtől kezdve két önálló cégként tevékenykedik majd. Ez a két részleg 1994-ben 3,5 milliárd márkás forgalmat bonyolított le, amely az AEG értékesítésének mintegy egyharmadával egyenlő. Szakértők véleménye szerint a két részleg leválasztása és önállóságának megteremtése lehetőséget biztosít az anyacég számára, hogy azokat eladja. Érdemes megjegyezni, hogy már most tárgyalások folynak lehetséges vevőkkel. Az AEG az értékesítésről tárgyal többek között a francia Alcatel-Alsthömmel. A CEC Alsthöm közös vállalkozás a legesélyesebb vevő az energiaipari részlegre.

Stöckl elnök szerint a leválasztást követően nem érdemes fenntartani az AEG székházát. A megmaradó részlegek ugyanis tudják önmagukat irányítani, s már ma is csaknem függetlenül működnek az AEG-től. A tervek szerint az AEG holdinggá alakul át. Független szakértők szerint kérdéses, hogy az AEG számára a két részleg leválasztása és az újszervezeti struktúra elegendő lesz-e a túléléshez. Az sem kizárt, hogy a Daimler-Benz a megmaradó négy részleget saját szervezetébe integrálja.

A német törvéneknek megfelelően a cég menedzsmentje, valamint a munkások képviselői tárgyalásokat kezdtek az AEG jövőbeli felépítéséről. Az AEG dolgozók képviselői szerint a két részleg értékesítése, valamint a tervezett átszervezési és gyárbezárási intézkedések nyomán 10 ezer munkahely kerül veszélybe az AEG-nél, amely összesen 50 ezer dolgozót foglalkoztat. A vállalat menedzsmentje szerint a munkástanács képviselőinek számításai nem reálisak.

G. Gy.

zonyára ezzel függ össze az is, hogy első költségvetése is csak a jövő január 14-re kitűzött köztársaságielnök-választás után készül el majd.

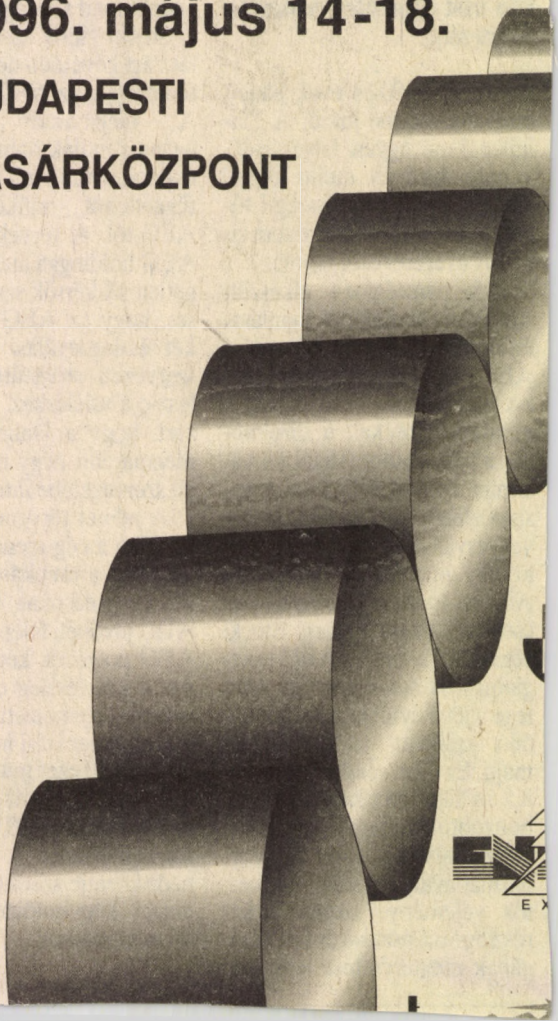
tővé. A mostani mintegy 7 százalékos nyilvántartott munkanélküliség ugyan európai, sőt ibériai szemmel sem nagyarányú – történelmi lép-

INDUSTRIA

Beruházási javak nemzetközi szakvásá

1996. május 14-18.

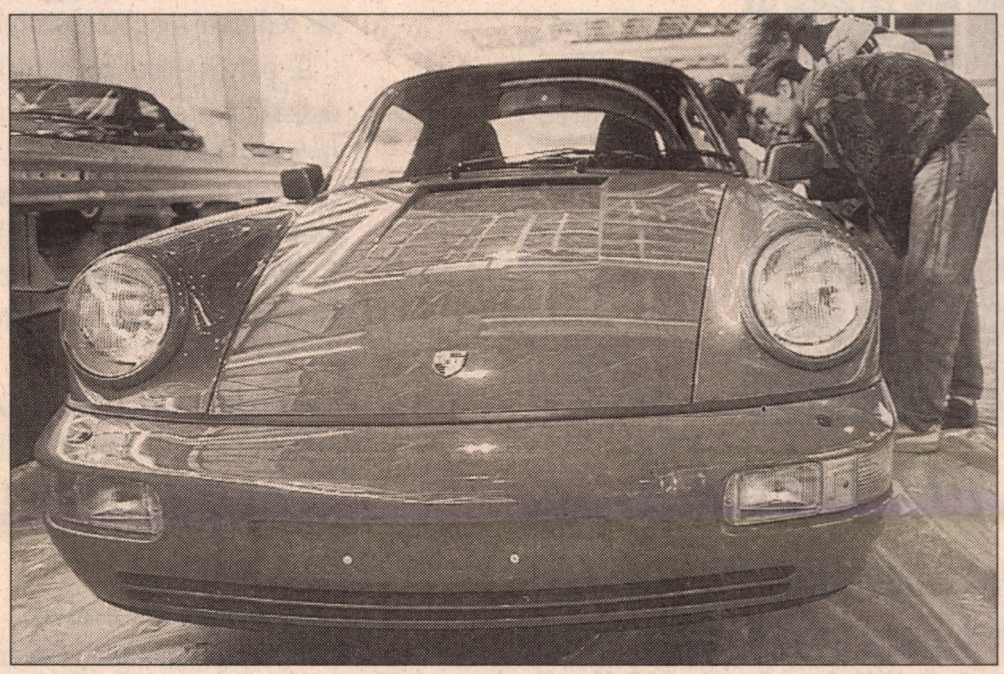
BUDAPESTI
VÁSÁRKÖZPONT



o Reklámügynökség

Kedvező fordulat a Porschénál

Az 1994–95-ös pénzügyi évet a Porsche 2,1 millió márka adózás utáni nyereséggel zárta. Ez jelentős javulás az előző évhez képest, amikor az autógyár vesztesége 150 millió márka volt. A gyár vezetői számára a fordulat azért is kedvező, mert az elmúlt három esztendőben a cég összesen 315 millió márka deficitet halmozott fel.



Kilenc százalékkal többet adtak el

FOTÓ: MH-ARCHÍV

A sikerben nem kis szerepe volt Wendelin Wiedeking vezérigazgatónak, aki 1991-ben került a cég élére, s a Porschénál a német ipar történelmének egyik legradikálisabb átszervezését hajtotta végre. A vezérigazgató szerint jövőre a Porsche az ideihez hasonló nagyságú nyereségre számíthat. Számottevően javul majd a vállalat eredménye 1997-ben, ekkor kerül majd piacra nagyobb szériában Boxster nevű új modellje. Ennek ára 70–80 ezer márka lesz, eddig mintegy tízezren fizettek be előleget a kocsira.

Wiedeking vezérigazgató úgy látja, hogy a cégnél bekövetkezett kedvező fordulatban jelentős szerepet játszott a külföldi eladások bővülése, a szerény áralakítás, a folyamatos műszaki fejlesztés, valamint a termelékenység évi 10 százalékos növekedése.

A Porsche – a vezérigazgató szerint – jelenleg egy új korszak küszöbén áll, s a cég a jövőben nagyobb figyelmet fordít a sportkocsik gyártására, valamint a külföldi piaci jelenlét fokozására. A tervek szerint a jövő év első hónapjaiban készül el az a hét megvalósítási tanulmány, amelyek az új modellekkel foglalkoznak. A vállalat együttműködő partnereket keres az új modellek gyártásához. Fennállása óta először szándékozik termelésének egy részét külföldre kihelyezni. Ennek elsősorban az az oka, hogy egy új gyár létesítése Németországban igen drága volna.

A Porsche jelenleg két külföldi fejlesztési központtal rendelkezik, az egyik az Egyesült Államokban, a másik pedig Japánban tevékenykedik. A tervek szerint hamarosan Ázsia egy másik országában nyitnak fejlesztési központot, amely átveszi majd a Stuttgart melletti központ feladatát. Az elmúlt években a Porsche leányvállalatot hozott létre speciális szakismereteinek „forgalmazására" és hasznosítására. A Mercedes-Benzzel például 50–50 százalékos vegyes vállalatot alapított sportkocsitetők gyártására. Ez a cég más vállalatokat is ellát termékeivel, például a svéd Saabot.

Idén a termelékenység a Porschénál 8 százalékkal növekedett. Ebben közrejátszott annak az új munkarendszernek a bevezetése, amelyet a Toyota két mérnöke honosított meg a cégnél. A tervek szerint 1996-ban 10 százalékkal növekszik majd a termelékenység.

A tervek szerint a jövő szeptemberig terjedő öt esztendőben a cég termelékenysége összesen 50 százalékkal növekszik. Ennek nyomán egy Porsche 911-es elkészítése 60 órára mérséklődik.

A vállalat 1994–95-ben 2,6 milliárd márkás forgalmat bonyolított le, 12 százalékkal magasabbat az előző évinél. Különösen az Egyesült Államokban növekedett meg a kereslet a Porsche-kocsik iránt. A keresletbővülés számottevően kompenzálta a márka erősségét a dollárral szemben.

Az idén nyáron végződött üzleti évben a Porsche 17 268 gépkocsit értékesített, 9 százalékkal többet, mint egy esztendővel korábban.

G. Gy.

URO
EDIC
ADING

I FELHÍVÁS

DIC Trading Kft.
tér 1. IX., a továbbiakban: kiíró)
9. tvr. hatályban levő rendelkezései szerint
gyfordulós pályázatot hirdet
ára az alábbiak szerint, a lista szerinti
ények megbízása alapján:

tve a szállítandó eszközök tételes felsorolását)
füzetek tartalmazzák:

et ára	Ajánlat beadási határideje	Bontás	Eredményhirdetés
+ áfa	1996. jan. 16. 10 óra	1996. jan. 16. 11 óra	1996. jan. 19. 9 óra
+ áfa	1996. jan. 16. 10 óra	1996. jan. 16. 12 óra	1996. jan. 19. 9.30 óra
+ áfa	1996. jan. 16. 10 óra	1996. jan. 16. 13 óra	1996. jan. 19. 10 óra

A kiíró kijelenti, hogy a pénzügyi ellenszolgáltatás fedezete megbízói számláin rendelkezésre áll.

A pályázat benyújtásának feltétele a kiíró által összeállított dokumentáció megvásárlása. A dokumentáció a kiíró székhelyén, a IX. em. 905. szobában vásárolható meg. A fizetés módja: készpénz, vagy a kiírónak az OTP központi fióknál vezetett 11794008-20500272 sz. számlájára történő átutalásról szóló banki bizonylat átadása ellenében vehető át.

Az ajánlat benyújtásának helye:
EUROMEDIC Trading Kft.,
1051 Budapest, Vörösmarty tér 1.
IX. 905-ös szoba.

Az ajánlattétel nyelve:
— hazai ajánlattevő esetén magyar,
— külföldi ajánlattevő esetén angol vagy magyar.

Az ajánlatok felbontására az EUROMEDIC Trading Kft. székhelyén (1051 Budapest, Vörösmarty tér 1. IX. em., tárgyaló) kerül sor.

Pénzügyi ellenszolgáltatás: a szállított áru átadás-átvételét követő 45 napon belül banki átutalással.

A pályázatokhoz mellékelni kell a szükséges, magyar hatóságok (pl. ORKI) érvényes forgalomba hozatali engedélyét.

A pályázó több változatú ajánlat tételére jogosult. A kiíró részteljesítést csak előzetes egyeztetés után fogad el.

A pályázati kiírással kapcsolatban további tájékoztatást az EUROMEDIC Trading Kft. (kiíró)

A DuPont-kapcsolat

95.12.18.

Jack Krol csak decemberben foglalja el a világ egyik legnagyobb vegyipari vállalatbirodalmának, a DuPont-nak a vezérigazgatói székét, de már most azt ígéri, hogy nem lesz radikális változtatás a vállalati irányvonalban és a vezetésben. A rossz nyelvek szerint minden jövendő főnök ezt mondja addig, amíg elődje még a helyén van.

A DuPont elnök-vezérigazgatója, a 61 esztendős Ed Woolard szeptember végén jelentette be, hogy decembertől csak részmunkaidőben látja majd el a cégelnöki teendőit. Woolard 38 esztendőt töltött el a DuPont-nál. Utódjának, az 58 éves Jack Krolnak a DuPont ugyancsak első munkahelye. Krol tehát 32 éve áll a DuPont szolgálatában, s ebből 23 évet a műszál részlegnél töltött el. Ez a dinamikusan fejlődő részleg azért is állt mindig a figyelem középpontjában, mert itt találták fel a nejlont. Az agrovegyipari részlegnél eltöltött évek egy olyan eseménnyel estek egybe, amelynek kedvezőtlen hatásai még ma is érintik a DuPont-t. A granulált formában is forgalmazott Benlate rovarölő szert a cég 1991-ben kénytelen volt „visszahívni", forgalmazását megszüntetni, a szer ugyanis súlyos károkat idézett elő a termés alakulásában. Emiatt a DuPont-nak több száz millió dollár kárpótlást kellett és kell még ma is kifizetnie. Krol azonban nem állt hadilábon a a szerencsével: amikor a részleg élére került, a Benlate már túljutott a kipróbálási szakaszon, amikor pedig a szert „visszahívták", ő már más részlegnél dolgozott. A leendő vezérigazgató szerint a vállalatvezetés folytonosságára garanciát jelent, hogy az elmúlt három esztendőben az alelnöki székből részese volt a felsővezetésnek. Amikor Krol alelnök lett, a DuPont éppen hozzálátott a nemzetközi versenyben való fokozottabb megfelelés stratégiájának végrehajtásához. A karcsúsítás eredményeként a dolgozók száma 30 ezerrel csökkent, s ma már nem haladja meg a 110 ezret. Az elbocsátások és az egyéb költségcsökkentő „műveletek" nyomán évi 3 milliárd dollárral mérséklődtek a DuPont fix költségei.

Az átszervezés első szakasza lezárult, s Woolard elnök-vezérigazgató ezzel magyarázza korai távozását. Krol szerint az átszervezés jó alapot teremtett a nyereséges növekedéshez, s így megkezdődhet a második szakasz. Fontos célkitűzés, hogy a DuPont részlegei „keressék" meg az általuk igénybe vett forgótőke árát. 1991-ben a DuPont 20 stratégiai üzletágának mindössze egyötöde volt erre képes. Az előrejelzések szerint ebben az évben ez az arány eléri majd a 90 százalékot, elsősorban annak köszönhetően, hogy az egyes üzletágak eladták felesleges eszközeiket és tevékenységeiket.

Krol véleménye szerint az átszervezés sikere vagy sikertelensége akkor derül majd ki, amikor az ágazatot világméretekben eléri majd a következő dekonjunktúraciklus.

Az új vezérigazgató véleménye szerint cége csak akkor maradhat nyerő helyzetben, ha a dolgozók mindennap örömmel jönnek munkába. S az sem utolsó szempont, hogy az elmúlt három-négy évben a DuPont megkülönböztetett figyelmet fordított egy erős menedzsmentcsapat kialakítására. Krol egységes, egy irányba „húzó", s igen tehetséges cégvezetést vesz át.

Gonda György

zerezte a pittsburghi egyetem menedzserdiplomáját, az úgynevezett MBA-t. Lantos Ferencnek ívják.

• ***A magyar kompaktfénycső-piacon milyenek a GE-Tungsram pozíciói?***

Azóta, hogy 1990-ben a General Electric (GE) megvásárolta a Tungsramot, óriási lépést tett meg a vállalat. Öt évvel ezelőtt mind a Tungsram, mind pedig a GE le volt maradva a Philipshez képest az európai fényforráspiacon, 1995-re azonban versenyképes pozícióba kerültünk. A kompaktfénycső-fejlesztés azért volt különleges program, mert a GE alkalmasnak találta Magyarországot arra, hogy fejlesztési és gyártási bázis legyen egyszerre. Nagykanizsán 300-400 főt foglalkoz-

világpiacot.

• ***Mint fizikus, mennyit tudott hasznosítani pályafutása során eredeti szakmájából?***

Amíg fejlesztőmérnökként dolgoztam, addig nagyon sokat. Az alacsony nyomású kisülésekből – ilyen például a fénycső – írtam a disszertációmat, tehát első munkaköröm a szakmámba vágott. Később fizikusi ismereteimet inkább csak közvetve tudtam kamatoztatni. A sarkos, logikus, mindennek az okát kereső gondolkodást még az egyetemen „belém verték". Bevallom, a gyakorlatban ez nem mindig célravezető, az emberek ugyanis néha szeretik a puhább megoldásokat. Később pénzügyből és menedzsmenttechnikából is képeztem magam: megszereztem a pitts-

hogy gyors karriert futottam be. Elvégre 11 éve vagyok a cégnél, és már elmúltam 36 éves – ennyi idő alatt jutottam el erre a szintre.

• ***Mennyire igaz ön szerint az, hogy a jó menedzserállásokból egyre kevesebb van, a gazdasági vezetők munkaerőpiaca kezd beszűkülni?***

Kétségtelen, hogy a nyolcvanas évek elején tanúi lehettünk egy nagy munkaerő-piaci fordulatnak: rengeteg tehetséges ember került bankokhoz, vállalatokhoz. 1985 és 1990 között a cégek – pozíciójuk romlásával – nem nagyon vettek fel fiatal munkaerőt.

• ***És milyen a kínálat?***

Úgy vélem, hogy sok a jó képességű, de kevés a jól képzett diplomás. Számos képzési kurzusunk van: a frissen felvett

ami a Tungsramnál a teljesítményorientáltságot, gyorsaságot és az egyszerűséget jelenti. A kultúrát sokszor hosszabb idő elsajátítani, mint magát a szakmát. El kell hitetni a nálunk dolgozó mintegy 8000 emberrel, hogy le tudják győzni a konkurens multikat. Mindez azonban nem jelenti azt, hogy valamiféle hűségnyilatkozatot kérnénk az alkalmazottaktól.

• ***A hierarchia mely fokára kerülnek azok, akik már túl vannak ezen a hároméves gyakorlaton?***

Általában programvezetők lesznek. A GE-ben – legalábbis a technológiai-fejlesztési részlegekben – a hierarchia csupán négy szintből áll: „fejlesztők", programvezetők, igazgatók és alelnökök.

M. J. P.

BANK & TŐZSDE

Csipkerózsika 132 éve

Magyarországon 1862 és 1947 között működött földhitelintézet. A '90-es évek elején akció kezdődött az intézmény újbóli felállítására, egyelőre eredménytelenül. A Bank & Tőzsdében Lentner Csaba egyetemi tanár a mezőgazdaság finanszírozásának problémáját boncol-

gatja. „Az agrárgazdaságba kihelyezett (1994 végén mintegy 63 milliárd forint) hitelállomány biztonságos megtérítése érdekében mielőbb le kell rakni a földhitelintézet alapjait. Ez – a mezőgazdasági ingatlanokat fedezetként elfogadva – hosszú futamidejű, mérsékelt-

tebb kamatozású forrással segíthetné az ágazatot, ami által annak hitelképessége is javulhatna, s lehetővé válna a termelés folyó finanszírozása is. Amennyiben a földjelzálogbank kezdetben állami segítséggel, később kizárólag záloglevelek kibocsátásával elő

tudja teremteni a szükséges tőkét, egyetlen fiókra sincs szüksége: a finanszírozás néhány pénzintézet országos fiókhálózatán keresztül lenne végezhető, s konkrét hitelnyújtóként szóba jönnének a szinte minden faluban jelen lévő takarékszövetkezetek is."

A Nissan kivonul az amerikai sportkocsipiacról

95.12.21.

A menedzsment döntése értelmében a Nissan 1996-ban kivonul az amerikai sportkocsipiacról, s felfüggeszti az USA-ban egykor igen népszerű 300ZX modell exportját. A Nissan szerint a 300ZX – amelyet Japánban Fairlady Z néven forgalmaznak – exportjának szüneteltetését két tényező váltotta ki. Egyrészt drámaian csökkent a modell értékesítése az USA-ban, más részről Washington tovább szigorította a gépkocsikra vonatkozó környezetvédelmi normákat.

A Nissan a 300ZX kocsik különféle változatait mintegy 30 éve exporttálja az Egyesült Államokba, s a kivitel leállítása azt jelenti, hogy egyelőre eltűnik az új gépkocsik amerikai piacáról a japán autóipar egyik legelismertebb és legrégibb sportkocsija. Fénykorában a Nissan 300ZX népszerűségét az USA-ban megbízhatóságának, viszonylag alacsony árának és annak köszönhette, hogy a sportkocsirajongók számára vonzó alternatívát jelentett a drága európai modellekkel szemben. Ezt a típust, valamint a Mazda RX-7-et az Egyesült Államokban a szegény emberek Porschéjának nevezték: elsősorban azok vásárolták, akik nem engedhették meg maguknak a drága európai sportkocsikat, ugyanakkor az amerikainál jobb minőségű autóra vágytak.

A jen megerősödése viszont az elmúlt években jócskán lefaragta a japán sportkocsik versenyelőnyét. 1994-ben Észak-Amerikában a 300ZX modellből 5057 darabot értékesítettek, 1995. első tíz hónapjában pedig 3930-at, Összehasonlításul: egykor évente 80 ezer 300ZX talált gazdára Észak-Amerikában. De újabban nem sok babér terem e modell számára Európában sem. 1993-ban a 300ZX-ből 442 darabot adtak el, tavaly pedig mindössze harminchatot. 1995 első 10 hónapjában pedig mindössze 25 kocsit értékesítettek. A jelentős visszaesés ellenére a Nissan folytatja a 300ZX-ek exportját Európába. Egyébként a Mazda RX-7-es sportkocsijából a konjunktúra idején 11 500 talált gazdára külföldön, az idei év első tíz hónapjában pedig mindössze 1300. A cég azonban – számottevő visszaesés ellenére – folytatja a modell exportját Észak-Amerikába.

Visszatérve a 300ZX-re: a gyártási csúcs több mint 100 ezer darab volt egy esztendőben, tavaly viszont ebből a modellből mindössze hétezret állítottak elő, s ebből ötezret az észak-amerikai piacra exportáltak. A Nissan most arra számít, hogy a tavalyi igen alacsony termelési szint 1996-ban további 70 százalékkal csökken majd.

Gonda György

A Nissan 300ZX eltűnik a márka amerikai kínálatából

FOTÓ: EURÓPA MOBIL

Sportos dízel Japánból

A Mazda 323 TDI nem szokványos dízelautó. Ennek legbeszédesebb jele a motorházfedélre ültetett légterelő idom, amely mintha egyre csak azt hajtogatná: „öngyújtós" motor ide vagy oda, ez itt a sportos alsó középkategória

FOTÓ: EURÓPA MOBIL

Márpedig a minden külső és belső elemében a japán divathullám szerint lekerekített, lépcsős hátú Sedan elején trónoló „szájnak" igaza van. A sportosság ugyanis a formabontó légelterelőnél nem ér véget, hanem éppen itt kezdődik, ugyanis a nyíláson keresztül a közvetlenül a motorházfedél alá fektetett töltőlevegő-hűtő radiátorra áramlik a levegő. A lágy vonalú 323-as karosszériába szerelt nyugodt járású, 1,7 literes turbódízel erőforrást természetesen a kor követelményeinek megfelelő közvetlen befecskendezéssel látták el. Ezzel a „menetfelszereléssel" a Mazda derék 82 lóerős teljesítményt és 2400-as fordulatnál kimondottan nagy, 168 Nm-es forgatónyomatékot csikart ki erőforrásaiból. A kellemetlen dízelhangot olajcsillapítású motorfelfüggesztő elemekkel, valamint tucatnyi hangszigetelő betéttel igyekeztek visszaszorítani – meglehetős sikerrel.

A kívülről határozottan sportos benyomást keltő autó-

A számok tükrében

Motor: soros négyhengeres turbódízel, töltőlevegő visszahűtővel
Hengerűrtartalom: 1686 köbcentiméter
Furat x löket: 79 x 86 mm
Maximális teljesítmény: 82 LE/ 4400/min
Maximális forgatónyomaték: 168 Nm/ 2400/min
Sűrítési viszony: 22:1
Erőátvitel: egytárcsás száraz tengelykapcsoló, ötfokozatú kézi kapcsolású sebesség-
Fékek: elöl belső hűtésű tárcsafék, hátul dobfék
Kerékfelfüggesztés: elöl McPherson, hátul McPherson/kettős keresztlengőkarok
Hosszúság szélesség x magasság: 4335 x 1695 x 1420 mm
Menetkész tömeg: 1190 kg
Csomagtér térfogata: 427 l
Üzemanyagtank térfogata: 55 l
Gyorsulás 0–100 km/h: 14,2 s
Csúcssebesség: 170 km/h
Üzemanyag-fogyasztás: 4,8 l /6,8 /7,2 l /

95.6.9.

A magánszektor legkevesebb 2,4 milliárd dollárt fordít reklámra

Olimpiai lázban a világcégek

Bár a jövő évi atlantai nyári olimpiai játékok megnyitására csak bő egy esztendő múlva kerül sor, a világ vezető nagyvállalatai már most éles küzdelmet folytatnak egymással a szponzori címek elnyeréséért, valamint a televíziós reklámidők megvásárlásáért.

A tét nem csekély, hiszen az olimpia két hete idején milliárdok nézik a „játékokat" televízión, s a piaci versenyben a világcégek számára megkülönböztetetten fontos, hogy reklámüzeneteik minél több fogyasztóhoz minél gyakoribban jussanak el.

A Nemzetközi Olimpiai Bizottság szerény becslése szerint a magánszektor legkevesebb 2,4 milliárd dollárt fordít majd az olimpiával kapcsolatos marketingtevékenységre. Ez az összeg jó egymilliárd dollárral haladja meg az 1992-es barcelonai olimpia hasonló célokra fordított kiadásait. Az atlantai olimpia főszponzori címei egyikének elnyerése 40 millió dollárba kerül. Összehasonlításul: 1984-ben ez az összeg nem haladta meg a négymillió dollárt. A főszponzori cím széles körű reklámlehetőségeket biztosít a „szolgáltatást" megvásárló vállalatok számára, többek között használhatják a címet hirdetéseikben, levélpapírjukon, s nem utolsó sorban termékeiken.

A szerényebb anyagi lehetőségekkel rendelkező cégek dollármilliókat fizetnek egy-egy ország olimpiai csapatának, vagy egy-egy sportág csapatának szponzorálásért, illetve az ezzel járó reklámlehetőségekért. Marketing- és reklámszakemberek véleménye szerint az atlantai olimpia két szempontból is különbözik az előzőektől. Egyrészről 1996-ban lesz 100 éves az olimpiai mozgalom, másrészről pedig a játékokat az Egyesült Államokban, tehát a világ első számú fogyasztói piacán rendezik meg. A nagyvállalatok jelentős része reklámkampányát nemcsak az olimpia 17 napjára összpontosítja, hanem már ma él a lehetőségekkel. A Swatch óragyár például már forgalmazza a különleges „olimpiai karórákat", s szponzorálja az olimpiai időmérés történetéről szóló vándorkiállítást, amely Rómában, Londonban, Tokióban és Los Angelesben kerül bemutatásra. Az IBM az atlantai olimpia minden eredményét az információs szupersztráda egyik legnagyobb sztárján, az Interneten keresztül juttatja majd el a világ minden részébe. Atlantában a „Kék óriás" multimédia-kioszkokat állít majd fel az olimpia idején, amelyekben másodpercre készen lehet majd követni az eredményeket. Elizabeth Primrose-Smith, az IBM olimpiai marketing igazgatója(!) szerint a cég számára az atlantai világesemény kiváló lehetőséget biztosít majd fejlett technikájának bemutatására.

A vállalatok egy része arra „használja fel" az olimpiát, hogy új cégimázst vezessen be. A világ egyik legnagyobb hitelkártyacége, a Visa igazán 1980-ban lett nemzetközi céggé, amikor az olimpiai játékok egyik vezető szponzora volt. A Swatch számára az atlantai olimpia kínálkozik a legjobb alkalomnak arra, hogy a csúcstechnikát képviselő időmérők gyártójává „formálja át" magát. A svájci sikercéget eddig elsősorban „eldobható" és divatóráiról ismerték, s miután az atlantai olimpia hivatalos időmérője lesz, eljött az idő az imázsváltásra.

Külön vetélkedés folyik a világcégek és a televíziós társaságok között a hirdetési idők eladásáért, illetve megszerzéséért. Természetesen minden nagyvállalat számára a népszerű sportágak, a döntők és az eredményhirdetések jelentenek nagy vonzerőt, mindegyikük tehát igyekszik hirdetéseit ezen események köré összpontosítani. Az NBC tévétársaság április végén arról adott számot, hogy addig 500 millió dollárért értékesített hirdetési időt az atlantai olimpiai játékokra. Szakértők véleménye szerint a következő hónapokban számottevően felgyorsul a cégek tülekedése a reklámidőkért. (Érdemes megjegyezni, hogy az olimpiai közvetítések csúcspontjain egy 15 másodperces hirdetés sugárzásának ára meghaladja a félmillió dollárt.)

Emlékezetes, hogy az 1974-es olimpiai játékok megrendezése csaknem csődbe juttatta Montreal városát. Tanulván a történtekből, a Nemzetközi Olimpiai Bizottság is szívesebben veszi magánszponzorok támogatását, mint a közpénzekből történő finanszírozást. Értheto módon a bizottság a szponzori díjak „felsrófolására" törekszik, cserébe a korábbinál jóval nagyobb védelmet, jogokat és lehetőségeket biztosít a támogatók számára.

Az olimpia játékok nagy népszerűsége és nézettsége arra készteti a nagyvállalatokat, hogy hosszabb távra szóló elkötelezettséget tanúsítsanak a játékok iránt. Az IBM például már az ezredfordulóig „rendezte" viszonyát az olimpiával, s további négy évre főszponzori opciós lehetőséget is kapott. Joggal merül fel a kérdés: kifizetődő a szponzorok számára a befektetés? Robert Baskin, a Coca-Cola egyik vezető munkatársa szerint az olimpia egyedülálló lehetőségeket nyújt az egész világra kiterjedő marketingtevékenységben...

A felmérések tanúsága szerint az 1994. évi téli olimpiai játékokat az amerikai tévénézők 42 százaléka kísérte rendszeresen figyelemmel. Ez a magas arány is jelzi, hogy az olimpiai játékok nyújtotta reklámlehetőségekkel a fogyasztók és a vásárlók nagy tömegét lehet elérni „egy csapásra". A Nemzetközi Olimpiai Bizottság marketing igazgatójának véleménye szerint erre az olimpián kívül nem sok lehetőség kínálkozik manapság, amikor a nemzeti és a nemzetközi média meglehetősen „szétszabdalt".

Gonda György

...ból gyártott termékek, mint pld. keményfából készült áruk, ablakok, külső bejárati ajtók, szobaajtók, bútorok, egyedi asztalosmunkák (részterméként is) iránt érdeklődik Magyarországról. A know-how biztosítható. Eredményes együttműködés megvalósulásakor adott esetben tőkebefektetés formájában történő társulásban is érdekelt. Kapcsolatfelvétel német nyelven az alábbi címen:

MARKUS MOSER
Vogteistraße 1
D – 77652 Offenburg
Tel.: (49)-781/74 750
Fax: (49)-781/74 751

60/Pe/95
Német cég magyar parkettagyártókat keres. Jelentkezés közvetlenül a német cégnél:

PARKO GbR Pf 12 47
D – 64825 Babenhausen
Tel.: (49)-6073/6 46 38
Fax: (49)-6073/6 46 87
Herr Michael Heimroth

61/Pe/95
A Grabe & Scherf Comtech cég intézmények, hivatalok, iskolák, szállodák, kis- és középméretű cégek számára irodai berendezéseket forgalmaz. E célból keres ma-

63/Pe/95
Az Alltec GmbH olyan magyar konfekcionáló üzemeket keres, melyek részére fekete műbőrből, autószerelő műhelyekben használatos, személygépkocsik első ülésének bevonására szolgáló huzatokat gyártanának. A műbőr beszerzéséről is a magyar félnek kell gondoskodnia. A kívánt mennyiség megbízásonként 5 000 db. Minta és fotó irodánkban megtekinthető. Jelentkezés az alábbi címen: **ALLTEC GmbH**
Jahnstraße 22 D–35410 Hungen 1
Tel.: (49)-6402/92 64
Fax: (49)-6402/69 52
Frau Renate Dölling

72//Pe/95*
Német cég használt haszongépjárművek és személygépkocsik forgalmazására partnert keres. Írásos pályázatait a fenti kódszám feltüntetésével irodánkban várjuk.
Német–Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara
Tel: 252-2490
Fax: 163-2427 és 252-0869
Werly Szilvia

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

MÉG MA DÖNTSÖN A HOLNAP ÜZLETÉRŐL!

A Duna Libra Rt.,

mint felszámoló nyilvános árverésen értékesíti az Artemis-Art Kft. f. a. Budapest XX., Előd utca 35. alatti telephely tulajdonrészét

Az árverés időpontja:
1995. június 19-én 15 óra.
Az árverés helyszíne:
az értékesítendő telephely irodája.
Induló kikiáltási ár:
8 millió Ft + épületáfa.
Az ingatlan megtekinthető:
június 12-én és 13-án,
10—13 óra között.
A cég igazolt hitelezői kizárólag az árverésen élhetnek elővásárlási jogukkal.

INVIT Kft.

MH 7771

ZÖLDÖVEZET

Páratlan építési és lakásvásárlási lehetőségek Törökbálinton, zöldövezetben. Panorámás 720, illetve 900 nm telkek, teljes közművel 6000,- Ft/nm áron.

- lakást, ingatlant beszámítunk,
- kedvezményes lehetőségek,
- kívánságra félkész és készházak építése,
- sorházas lakások kerttel.

S & G - SIMEX Kft.
Telefon:
117-83-93, 118-60-19, 267-35-28, 267-16-92

ZÖLDÖVEZET

ELADÓ SZERVIZ

Miskolc autóértékesítéssel foglalkozó kereskedőcentrumában

A szolgáltatóház jelenleg BOSCH autóvillamossági márkaképviseletként működik.

A szolgáltatóház adatai:

telek:	1200 m²
épület:	426 m²
ebből ügyfélfogadó, üzlethelyiség, alkatrészraktár:	54 m²
szerviz és javítóműhely:	214 m²
iroda, szociális blokk:	59 m²
autómosó és -kozmetika:	86 m²
BOSCH alkatrészkészlet:	2 600 E Ft
1994. évi beszerz. géppark:	18 110 E Ft

A komplexum eladási irányára: 50 millió Ft.

A befektetők érdeklődését a WIS Rt., 3530 Miskolc, Csengey Gusztáv utca 11. címre várjuk

7615 MH

Unsere Mondantin ist ein mittleres, international anerkänntes Unternehmen im Bildungswesen. Zur Stärkung unseres Informatik-Teams suchen wir für eine längere Zusammenarbeit einen/mehrere zuverlässige

AS/400 Spezialisten

Sie entwickeln, testen und führen zusammen mit dem bestehenden Informatik-Team die analysierten Aufgaben auf dem AS/400 ein. Die Entwicklung erfolgt im Ausland.

Sie sind 30—40 Jahre alt, verfügen über ein breites Informatikwissen mit langjähriger Erfahrung in Analyse und Softwareentwicklung auf AS/400. Das längerfristige Ziel ist die Führung von Tellen des Realisierungsteams wofür es Führungs- und Projektieltungserfahrung benötigt. Sie arbeiten geme in einem Team, sind kommunikativ, und fühlen sich sicher in der deutschen Sprache in Wort und Schrift.

Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Aufgabe mit entsprechendem Honorar. Ihre handschriftliche Bewerbung senden Sie auf Chiffre „AS/400".

MH 7725

Jelentkezéseket a Magyar Hirdetőbe kérjük, 9022 Győr, Pálffy utca 9.

Nehéz döntések előtt a Dasa új elnöke

95.6.12.

Május eleje óta új elnöke van a Daimler-Benz csoport repülőgép-ipari cégének, a Dasának (Daimler-Benz Aerospace) Manfred Bischoff személyében. Az 53 esztendős Bischoff az elnöki székben Jürgen Schremppet váltja fel, aki – ugyancsak május elejétől – a Daimler-Benz konglomerátum elnöke lett.

Még Schremppnek jutott az a korántsem kellemes feladat, hogy bejelentse: a Dasa a tavalyi üzleti évet 438 millió márkás veszteséggel zárta, s az idei esztendőben sem várható profit, amennyiben a dollár folytatja mélyrepülését a márkához képest.

A gyenge dollár ugyanis sokkal érzékenyebben és kedvezőtlenebbül érintette a Dasát, mint a Daimler-Benz csoport többi üzletágát. Európa első számú repülőgépgyárának a légitársaságok dollárban fizetnek, így a cég bevételeinek 74 százalékát teszi ki az amerikai valuta. Ugyanakkor a költségeknek mindössze 24 százaléka merül fel dollárban, a márka részaránya mintegy 75 százalék. Ezek után a veszteséges gazdálkodás annyira nyilvánvaló, hogy nem is szorul további magyarázatra.

Bischoff jogi és közgazdasági diplomát szerzett a tübingeni és a heidelbergi egyetemen, s 1976-ban lépett be a Daimler-Benz cégfelvásárlásokkal foglalkozó részlegébe. Néhány évvel ezelőtt a Dasa pénzügyi igazgatójává nevezték ki, s innen következett az elnöki szék. Az új elnök tisztában van azzal, hogy a következő hónapokban nehéz kérdésekben kell döntést hoznia, illetve véleményt mondania. Arról van szó, hogy a Daimler-Benz stuttgarti központjában belátható időn belül dönteni kell a Dasa jövőjéről. Amennyiben a dollár nem izmosodik meg a márkához képest, a repülőgépgyártást, illetve annak egy részét ki kell telepíteni Németországból. Olyan országba, amelynek valutája jóval gyengébb a márkánál.

Bischoff és Schrempp ebben a kérdésben is szorosan együtt fognak munkálkodni a jövőben is. Mindkettőjük számára azonban nyilvánvaló, hogy a német repülőgépgyártás sorsáról nemcsak vállalati szinten kell dönteni. Ez politikai kérdés is. Bischoff szerint alapvető kérdés, hogy Németország mely iparágakat akarja magának megtartani a jövőben is, s melyekről hajlandó lemondani.

Bischoffot kollégái és versenytársai kemény, tisztafejű üzletembernek tartják, aki igyekszik a legkeményebb diót is feltörni. Márpedig a német repülőgépgyártás jövője ilyen „diónak" mutatkozik. Számos szakértő azt tanácsolja a Dasának, hogy repülőgépgyártásának egy részét helyezze ki az ázsiai országokba, ahol meglehetősen alacsonyak a termelési költségek. E tanácsra Bischoffnak az a válasza, hogy az ázsiai országoknak nincsen túl sok tapasztalatuk a repülőgépgyártás területén. Inkább arról lehet majd szó, hogy a Dasa – amennyiben a márka hosszabb távon is erős marad a dollárhoz képest – olyan gyengébb valutájú országokba helyezi majd ki termelése egy részét, mint Olaszország, Spanyolország és Nagy-Britannia. Ezek az országok számottevő repülőgépgyártási gyakorlattal és tapasztalattal rendelkeznek.

A légibuszokat gyártó konzorciumban a Dasa a viszonylag egyszerűbb és kisebb értékű részegységeket gyártja, a „tejszín" elsősorban a British Aerospace-nek jutott. Bischoff számára nem kis feladatot jelent, hogy a Dasa zökkenőmentes jövőjének biztosítása érdekében tárgyalásokat kezdeményezzen a stratégiai részegységek és alkatrészek gyártásának megszerzéséről. Véleménye szerint az Airbus is tisztában van azzal, hogy a Dasát nem lehet örök időkön át stratégiai komponensek gyártása nélkül hagyni. A többoldalú tárgyalások még nem kezdődtek meg, s ma csak annyi bizonyos, hogy Bischoff elnöksége alatt mind a Daimler-Benz, mind pedig Németország számára fontos döntések születnek majd az ország repülőgépiparának sorsáról.

Gonda György

a fenntartott piramis

Lehet, hogy paradoxonnak tűnik, éppen a Chinoin esetében feltenni a kérdést, hogyan csináljunk vállalatot. Hiszen a Chinoin mindig is a magyar ipar legjobbjai közé tartozott, és mikor a francia ELF csoporthoz tartozó Sanofi érdekeltséget szerzett a gyógyszergyárban, a birodalom gyöngyszemeként tekintett a zsákmányra. De ha megfordítjuk a dolgot, talán mégis érdemes éppen a Chinoinnál megnézni, hogyan lehet egy jó cégből jobbat és még jobbat csinálni.

A Chinoinnál már a privatizáció is mintaszerű módon történt, ezt 1991 óta az egyik legszebb magyar modellként emlegetik. Nem véletlen, hiszen a részvényértékesítés itt szakértelemmel párosult, s a tranzakciót józan üzletpolitika támasztotta alá. (Egyébként szerencsére nagy gyógyszergyárainknál sikerült a menedzsmentnek más esetekben is érvényesíteni ezt a racionalitást) Modell értékűnek lehet tekinteni azt is, hogy két évig együtt dolgozott a távozni készülő magyar és a franciák által delegált új vezérigazgató, Bihari István és György Miklós. Bihari annak idején hangsúlyozta, hogy ez nemcsak a türelmi idő miatt fontos, hanem mert a legjobban az tudja a bontást megkezdeni, aki építette a vállalati hierarchiát. Bihari ugyanis pontosan tudta, hogy a gazdasági környezet miatt, milyen tevékenységek rakódtak rá a vállalati struktúrára, amelyek egy piacgazdaságban feleslegesen terhelik már a társaságot.

A Chinoin karrierje, az, hogy 1991 óta minden évben megdönti saját nyereségrekordját, pontosan jelzi, milyen sikerrel lehet jobbra formálni egy jó vállalatot. A nyereség 1990-ben 800 millió forint volt, '92-ben meghaladta az 1 milliárdot, '92-ben a 2 milliárdot, 1993-ban pedig a 4 milliárdot.

A Chinoinban – ahogy György Miklós megfogalmazta – egyszerre kellett rombolni és újjáépíteni. Mindenekelőtt le kellett rombolni a vállalati hierarchiát, a döntési piramist. A szervezeti átalakítást az úgynevezett Prodstart szisztéma bevezetésével kezdték. Ez ugyan a vezérigazgató szerint nem a legmodernebb eljárás viszont igen nagy biztonsággal alkalmazható. Lényege, hogy újra definiálja a vállalat különböző szervezetei között az együttműködést és kialakítja azt az egységes nyelvet – esetenként kódnyelvet – amely a kapcsolatokat meghatározza. A Coopers and Lybrand mindvégig a Chinoin tanácsadójaként segített és segít ma is a különböző akciók végrehajtásában. Első menetben például a tanácsadó 24 kritikus pontot határozott meg a vállalati működésben, majd ennek alapján 24 oktatási projektet indított a a probléma megoldására. Az átalakítás egyébként folyamatos, mindig újra és újra átvilágítják a vállalat szervezetét, s így szűrik ki a hibalehetőségeket.

A Chinoin miközben magát a gyártási tevékenységet lecsupaszította a rárakódott felesleges költségektől, létrehozott olyan új társaságokat, amelyek egyben maguk is új, nyereségtermelő centrumokat alkotnak. 1993 óta a vállalat logisztikai tevékenységét valósággal forradalmasították az újabb kezdeményezések. Igy például az új, tudatos beszerzési politika,az anyag és időszükségletek analízisére épülő folyamatellenőrzés. A vállalat első nagy szervezési programja, amely a gyártási erőforrás tervezés rendszerét honosítja meg, idén befejeződik.A Chinoin felsőbb osztályba léphet.

B. Zs.

Karrier A–Z-ig

Gesztes Tamás

A Glaxo angol gyógyszergyár Magyarországon alapított önálló kft.-jének ügyvezető igazgatója. A gyógyszer-

Orosz András

A floridai központú Sensormatic Electronics Corporation közép-kelet-európai regionális központ

Újabb beruházások a Philipsnél

95.69.

A világ egyik legnagyobb elektronikai vállalatcsoportja, a Philips bejelentette, hogy a globalizálódás jegyében újabb beruházásokat hajtott végre az Egyesült Államokban és Kínában. Az új beruházások is azt bizonyítják, hogy a Philips fokozni kívánja piaci részesedését a háztartási gépek világpiacán is.

A holland világcég háztartásigép-üzletága 17,5 millió dollárért megvásárolta az amerikai Regina vállalatot, amelynek fő terméke a porszívó. A Mississippi állambeli Long Beachben lévő Egina az idei év elején csődbírósági védelmet kért. A cég vezetése az átszervezés időszakában ajánlotta fel a vállalatot a Philipsnek. A Regina úgynevezett álló helyzetű porszívókat gyárt, s a Philips tervei szerint az amerikai vállalat lesz e típus előállításának és „terítésének" világközpontja. A tervek szerint a csődközelben lévő cég fokozatosan futtatja fel a porszívók termelését.

Nem kerülte el a Philips figyelmét az a hatalmas üzleti lehetőség, amelyet Kína porszívópiaca kínál a gyártók számára. Az ázsiai országban a Philips vegyesvállalatot hozott létre a Suzhou Chunhua porszívógyártó céggel. A piaci elemzések tanúsága szerint ez a vállalat az ázsiai ország első számú háztartási porszívógyártója. A vegyesvállalat – amelynek neve Chun Fei Domestic Appliances – számottevő szerepet kap a Philips globális terveiben: padlóápolási és -kezelési gépekből és berendezésekből az ázsiai–csendes-óceáni régió első számú ellátója lesz. Hírek szerint a Philips 25 millió dolláros beruházással vesz részt a vegyesvállalatban.

Elemzők véleménye szerint a Philips egymástól teljesen független amerikai és kínai beruházása azt jelzi, hogy a porszívóüzletágat globalizálni kívánja, s a világot ezen gyártmányaival regionális központokból fogja ellátni. Ezek a regionális központok azonban már nemcsak kereskedelmi, hanem elsősorban gyártási tevékenységgel foglalkoznak.

G. Gy.

Őszinteség Anyagiak nélkül tiszta 23/170/70 világos kreolbőrű srác keres korhatár nélkül csakis tartós kölcsönös határtalan szexpartner hölgyet, lakás szükséges. **Hangpostafiók: 1255**

Tinédzser 22 éves, barna hajú, kék szemű, érettségizett fiú, olyan lány barátságát keresi, aki a magánál jóval idősebb fiúkhoz vonzódik. **Hangpostafiók: 1224**

Ezüst árny 37 éves, magas, barna, kemény, férfi szép kiscicát akarna. **Hangpostafiók: 1183**

Nyár 24 éves, 174 cm magas, vékony, csinos fiú keres idősebb csinos hölgyet 40 éves korig, diszkrét kapcsolatra. **Hangpostafiók: 1228**

Játszótárs Játszótársam mondd akarsz-e lenni? Ha igen, akkor hívj egy 33 éves fiatalembert. **Hangpostafiók: 1102**

Gemini Már nem fiatal, de fiatalos, válófélben lévő, diplomás férfi vagyok, jó megjelenésű, előítéletektől mentes, vidám hölgy ismeretségét keresem. **Hangpostafiók: 1208**

Találkozás Szeretnék megismerkedni egy hölggyel, aki 38–40 év körüli. Partnerkapcsolat után lehetséges házasság is. **Hangpostafiók: 1051**

Várlak 22 éves fiú megismerkedne egy vidám sportolást, kirándulást kedvelő fiatal lánnyal. **Hangpostafiók: 1101**

Életem sivár egyedül Én 44 éves, 174 cm magas, 74 kiló, sötét hajú elvált vagyok. Szeretnék olyan valakivel megismerkedni, aki reméli még az élettől valami szépet. **Hangpostafiók: 1120**

22 éves egyetemista fiú keres színházba járni és levelezni szerető lányt. **Hangpostafiók: 1256**

Engedd, hogy felébresszelek Ha nem a fehér lovon érkező herceget várod, engedd, hogy felébresszelek. 24 éves, sportos fiú vagyok. **Hangpostafiók: 1175**

Elizabeth 32 éves, diplomás, érzelmekben gazdag, romantikus férfi keres intelligens, kedves lányt, aki igaz társa lenne. Nem a szépség a fontos. **Hangpostafiók: 1201**

Dél-Zala 48/176 elvált, értelmiségi férfi, keresi, csinos, házias, művelt társát, korban hozzá illő hölgy személyében, autó, lakás biztosított. **Hangpostafiók: 1181**

Május 34/180 elvált budapesti férfi megismerkedne nem dohányzó, arányos testalkatú szexkedvelő hölggyel, 20-tól 45 évesig. **Hangpostafiók: 1110**

Nyugat-Dunántúl Kedves 24-35 éves, életvidám hölgy! Utad most talán keresztezheti egy 176 cm magas, elvált, vidám, diplomás fiú útját. **Hangpostafiók: 1227**

Colos 50 éves vállalkozó vagyok. Partnert, társat keresek 40-től 55 éves hölgy személyében. Bővebbet személyesen.. **Hangpostafiók: 1206**

Mérleg 183/85/31 barna hajú, zöld szemű férfi vagyok. Keresem azt a hölgyet aki 20-30 év közötti, vidám és nőies. Egy gyermek nem akadály. **Hangpostafiók: 1275**

Holtomiglan holtodiglan 35/172 fiú várja komoly gondolkodású vidám természetű, házias gyermektelen hölgy jelentkezését házasság céljából. **Hangpostafiók: 1278**

Dunántúl 27 éves diplomás fiatalember érzelmekben gazdag vidám hölgy jelentkezését várja. **Hangpostafiók: 1096**

Tépje ki ezt az oldalt, valamennyi hangpostafiók 14 napig érvényes!

uk, hogy az első randevút étterembe, moziba, vagy nevek, címek, vagy telefonszámok.

©TeleMedia Tel.: 210-3773

k!

yilvánításaikat apró-, vagy keretes
rdetési irodánkban is feladhatják.

Ötmilliárd frankos tőkeemelés mellett

Rövidesen privatizálják az Usinort

95. 6. 9.

Franciaország új kormánya június elején nyilvánosságra hozta privatizációs programját, amely szerint heteken belül megkezdődik Európa legnagyobb acélgyártójának, az Usinor Sacilornak a magánosítása.

Az óriásvállalat értékesítése a tervek szerint együttjár majd egy ötmilliárd frankos tőkeemeléssel is. Számítások szerint a piac az Usinort 20 milliárd francia frankra (4 milliárd dollár) értékeli. Az Usinor magánosítása a tervek szerint 10-12 milliárd frankot hoz a francia államkasszának. Alain Juppé miniszterelnök idén még több mint 50 milliárd frank privatizációs bevételre számít, amit elsősorban a költségvetési hiány csökkentésére és az új munkahelyteremtési program finanszírozására kíván fordítani. Az acélárak jelenlegi emelkedése is arra ösztönzi a francia kormányt, hogy mielőbb végrehajtsa az Usinor magánosítását. Francia Mer, a cég elnöke ugyancsak a gyors értékesítés híve; véleménye szerint a céget még azelőtt kell eladni, mielőtt az acélciklus hullámvölgybe kerül. Javítja a privatizáció esélyeit, hogy az Usinor Sacilor a tavalyi esztendőt 1,5 milliárd frankos nyereséggel zárta. Egy évvel korábban a mérleg még 5,7 milliárdos veszteséget mutatott.

A szakszervezetek ellenzik a privatizálást, mert az – véleményük szerint – azonnali elbocsátásokhoz vezetne. Érdemes megjegyezni, hogy az önáramvonalasítás jegyében az Usinor az elmúlt négy évben összesen 11 ezerrel csökkentette dolgozóinak számát. Mer elnök és a kormány képviselői biztosították a szakszervezeteket, hogy a privatizáció nem jár majd együtt munkahelyek megszüntetésével. Ugyanakkor a cég dolgozói továbbra is igénybe vehetik a kedvezményes, korhatár előtti nyugdíjazás intézményét.

Az Usinor privatizációjának részleteit néhány héten belül bejelentik, az időzítés a piaci feltételek alakulásának függvénye. Hírek szerint a részvények többségét intézményi befektetőknek és ipari partnereknek ajánlják majd fel megvételre. A lakosság a részvények mintegy 20 százalékát veheti meg, s a dolgozóknak is lesz lehetőségük vásárlásra.

Az állam – amely jelenleg a részvények 80 százalékának tulajdonosa – a tervek szerint nem vonul ki teljes mértékben a cégből, magának egy kisebbségi részvénycsomagot tart meg.

G. Gy.

TELEFONOS APRÓHIRDETÉS 266-5125
HÉTFŐTŐL PÉNTEKIG 10—19 ÓRÁIG

ÁLLÁS

HÁZASPÁROK FIGYELEM!
Rendkívüli ajánlat, kiemelkedő kereset, 3000—4000 Ft/nap! 153-4739, pénteken 10—15 óráig.

VÁLLALKOZÁS

ELADÓ Gyöngyös belvárosában jól bevezetett fatüzelésű búbos kemencés pizzéria 42,4%-a. Telefon: (06-37) 319-252.

LAKÁST KÍNÁL

BLAHA LUJZA TÉRNÉL lévő (Népszínház u. 16.), 106 nm, felújított, telefonos lakásomat sürgősen eladom, irányár: 50 000 Ft/nm. Telefon: 133-2074, 212-6072.

INGATLAN

KESZTHELY és Zalakaros között csendes, erdős környezetben 3 szobás, összkomfortos, telefonos parasztház eladó. (06-83) 353-036.

CSOBÁNKÁN csodálatos fekvésű, közműves telek eladó. Érdeklődni munkanapokon a 276-3178-as telefonon.

KESZTHELYTŐL 10 km-re, Zalaapátiban, főútvonalon, saroktelken, bármilyen vállalkozásra alkalmas, új, 90 nm-es ház eladó. Telefon: (06-83) 353-036.

BP.-TŐL 20 PERCRE Bicskén, raktárnak diszkontnak, üzemnek alkalmas 2250 nm bekerített területen, 150 nm-es üzemcsarnokkal szociális helyiségekkel, hűtőkamrával, kamionbeállási-lehetőséggel, kívül nagy teherbírású térbetonnal eladó 4,5 M Ft-ért vagy hosszútávra bérbeadó. T.: (06-22) 350-788.

TELEK

CSERHÁTBAN
220 n.-öles telek
140 000 Ft-ért
ELADÓ.
Érdeklődni: 292-4142.

JÁRMŰ

OPEL VECTRA 1,6-os GL fehér 9000 km-rel eladó. Tel.: (06-29) 351-612.

TÁRSKERESÉS

„Zsuzsanna" nemzetközi társkereső iroda. Telefon: 129-1711.

ÜDÜLÉS

Cannes-i magyar család, vendégeket fogad.

Tel.: 185-6122

e
TELE5TAXI
0555 TELE5TAXI

Évi húszszázalékos fogyasztásnövekedés

Brit–kínai söripari óriáscég született

MH-információ

Nagy-Britannia egyik legnagyobb söripari vállalata, a Bass 40 millió dolláros beruházással vegyesvállalatot alapított Kínában a Julin tartománybeli Ginsber céggel. A Bass beruházása az első jelentősebb brit söripari invesztíció Kínában, amely a statisztikák tanúsága szerint a világ leggyorsabban bővülő sörpiaca.

A Bass a beruházás révén megszerzi a Ginsber részvényeinek 55 százalékát, s a tervek szerint a sörgyár termelése a következő öt esztendőben megkétszereződik. Tony Portno, a Bass elnöke szerint a vállalat cége számára fontos állomása a nemzetközi terjeszkedésnek, s megítélése szerint a kínai piac hatalmas lehetőségeket kínál a keserű nedű gyártóinak.

Jelenleg a kínai sörpiac a világon a második helyet foglalja el. Az elmúlt tíz esztendőben az országban a sörfogyasztás évi 20 százalékkal bővült. Számos külföldi cég hajtott végre beruházást az elmúlt években a meglehetősen szétszabdalt kínai söriparban, amely mintegy 850 helyi és regionális sörfőzdét foglal magában. Az egy főre jutó sörfogyasztás az ázsiai országban jelenleg évi 12 liter, ami jócskán elmarad a 100 literes európai átlagtól.

A Bass többségi tulajdona lehetőséget biztosít a brit cég számára arra, hogy ő nevezze ki a vezérigazgatót, a gazdasági és a műszaki igazgatót. A vegyesvállalat elnökét a Ginsber nevezi ki. Kezdetben a vegyesvállalat a Bass egyik leghíresebb és legkelendőbb termékét, a Tennent's Lager sört gyártja majd. A későbbiekben a helyi márkák mellett újabb Bass-sörök kerülnek fel a gyártási palettára.

A Ginsbert 1986-ban alapították, s jelenleg Kína tíz legnagyobb sörgyárának egyike. 1994-ben forgalma megközelítette a 20 millió dollárt, a cég tavaly összesen 1,4 millió hektoliter sört állított elő és értékesített. Számítások szerint a Ginsber 1,5 százalékos részesedéssel rendelkezik a kínai sörpiacon.

Portno elnök szerint a Ginsber azért „szemelte ki" a Basst vegyesvállalati partnernek, mert a brit cég kiváló technológiával és technikával rendelkezik, s egész termelési tevékenységét, valamint gazdálkodását a magas fokú hatékonyság jellemzi. A vegyes vállalat kezdetben a regionális piacon igyekszik minél nagyobb piaci részesedést szerezni, a későbbiekben azonban termékeivel szeretne megjelenni a többi kínai tartomány sörpiacán is.

• G. Gy.

Fogyókúrán az Ikarus

Angyal Ádám: a halasztás életveszélyes lehet

Pontosan huszonhét nap haladékot kaptak a tulajdonosok az Ikarus stratégiai és személyi problémáinak megoldására. Angyal Ádámot, a Ganz-Danubius 1990-ben lemondott ex-vezérigazgatóját, a közgazdasági egyetem tanárát esélyesként emlegetik, mint az Ikarus lehetséges igazgatósági elnökét, vezérigazgatóját vagy elnök-vezérigazgatóját. Egyelőre csupán annyi történt, hogy a május 29-ei közgyűlésen az új igazgatóság tagjai közé delegálták.

• Ön szerint miért nem döntöttek a váltásról a tulajdonosok? A huszonhét nap késedelem túlságosan soknak tűnik a nehéz helyzetben lévő Ikarusnak.

A menedzsment átalakítása az igazgatóság dolga, s az orosz ATEX holding, amelyet Demján Sándor, az ugyancsak résztulajdonos CEIC elnöke képvisel, nem fogadta el az állami tulajdonos jelöltjeit. A halogatás valóban veszélyes, mert nagyon közelinek érzem akár a csőd, akár a felszámolás lehetőségét. Az Ikarus napi fizetési problémákkal küszködik, az 1995-ös üzleti tervet sem tárgyalta még meg a közgyűlés. A helyzet kritikus, s ez

Egyáltalán nem látom, hogy miért kellene titokban tartani a történteket. Ám nem hiszem, hogy ebben a pillanatban én volnék a legalkalmasabb arra, hogy az Ikarusról nyilatkozzam. Tény, hogy az

• Milyen feltételekkel vállalná el egyik vagy másik pozíciót?

A feltételeket nem nekem kell megszabnom, hanem a tulajdonosoknak. Ha valóban ki kívánnak nevezni valamelyik posztra, akkor megmondják, hogy mit várnak tőlem.

• Végül is mi dőlt el a május 29-ei közgyűlésen?

Gyakorlatilag arról döntöttek a tulajdonosok, hogy privatizációs pályázatot írnak ki az Ikarusra. A pályázat feltételeit még nem dolgozták ki. Nem dőlt el, hogy meghívásos vagy nyilvános pályázat legyen, ezt a tulajdonosok még tisztázniuk k... között. Ez...

A Fujitsu az USA-ban terjeszkedik

95.6.2.

Japán első számú számítógépgyártó cége, a Fujitsu bejelentette, hogy 1,2 milliárd dolláros beruházással nem Nagy-Britanniában, hanem az Egyesült Államokban építi fel új félvezetőgyárát.

A japán vállalat még az idei év elején tudtul adta, hogy a memóriachipeket gyártó üzem helyszínének megválasztásában döntő szempont lesz az elérhető beruházási és adókedvezmény mértéke.

A jelek szerint az amerikai Oregon állam illetékes hatóságai hajlandók számottevő adókedvezményeket nyújtani a Fujitsunak annak fejében, hogy Gresham városában építi fel az új gyárat. Greshamben a Fujitsu már rendelkezik egy óriásüzemmel, ahol nagy mennyiségben állít elő mikrochipeket.

A tervek szerint az új létesítmény építése még az idei esztendő vége előtt megkezdődik, s az üzem átadása jövő októberben várható.

Az amerikai beruházás híre meglehetős kiábrándultságot keltett a Fujitsu angliai vállalata vezetőinek körében. A szigetország északkeleti részén, Durham városában már több éve gyárt félvezetőket a Fujitsu, s a helyi cég vezetői azt remélték, hogy az anyavállalat Durhamben terjeszkedik majd.

A brit gyár 500 dolgozót foglalkoztat, s havonta több mint kétmillió, a legkorszerűbb technikát képviselő félvezetőt állít elő. 1994-ben az anyacég vezetősége a durhami gyárat tartotta a világon működő 400 Fujitsu-leányvállalat közül a legeredményesebbnek. Ezek után érthető a kiábrándultság, bár John Evans, a durhami Fujitsu egyik vezetője szerint az új beruházásról szóló döntés különösebb meglepetést nem keltett.

A Fujitsu amerikai gyára ugyanis régebbi, a durhaminál kevésbé korszerű. Szükséges tehát az amerikai leányvállalat korszerűsítése, „felcsiszolása", átszerszámozása, s felhozása a világszínvonalra. Evans szerint a Fujitsu számára műszaki szempontból jelenleg fontosabb az amerikai terjeszkedés, mint a durhami gyár bővítése. Véleménye szerint a Fujitsu rövidesen megkezdi a második félvezetőgyár építését Durhamben is.

G. Gy.

először fordul elő, hogy külföldi cég bármilyen befolyást gyakorolhat a cég életére. A müncheni cég az autók gyár-

milyen jól illik a Rolls-Royce az ő programjukba, és ezzel meg a Bentley márkával a BMW az autógyártás legfelső

mindenképpen szükséges a német tőke támogatása.

G. A.

vatizációs program Portugáliában

ortugal Telecom

ratlan darabja volt. Utána bankok, biztosítótársaságok és más cégek következtek – köztük a Petrogal olajipari vállalat részleges eladása egy, a francia Total vezette konzorciumnak. Távlatilag a Petrogal 90 százalékának magánkézbe adása itt a cél.

A pénzügyi szektor privatizálására vonatkozó terveket már csaknem teljes egészében teljesítették. Az államnak a bankszférában a jelenlegi legnagyobb – a Caixa Geral de Depósitos (takarékpénztár) – és a Banco de Fomento e Exterior (külkereskedelmi bank) többségi résztulajdona marad. Ebben az évben a Portugal Telecomon kívül a Portucel papíripari csoport teljes vagy részleges – pályázat, illetve a tőzsde révén történő – magánkézbe adására lehet még számítani. Emellett a Portucel Industrial, a legnagyobb cellulózgyártó is tőzsdére viszi júniusban részvényei 40 százalékát. Ami a Portugal Telecom részvényeinek most folyó kibocsátását illeti, az ügyet az is komplikálja, hogy egyidejűleg a céghez csatolják az állami kézben lévő Companhia Portuguesa de Rádio Marconi 51 százalékát is. Ennek kapcsán a csoport 25-30 százalékára kiterjedő, előreláthatólag 1-1,5 milliárd dolláros részvénypakettet is kibocsátanak. Ennek hetven százalékát külföldön, három részletben viszik piacra a Merrill Lynch, az S. G. Warburg és a Union Bank of Switzerland gondozásában Londonban, New Yorkban, valamint más tőzsdéken is.

Mivel a piac felvevő kapacitása véges, bankárok véleménye szerint ezért sem lehet számítani arra, hogy sikerül az év végéig magánkézbe adni az Electricidade de Portugal villamostársaság erre kijelölt részét. Erre az évre egyébként összesen 19 vállalat szerepel a kormány privatizációs listáján.

Balog K

95.7.7.

Az utolsó pillanatban kompromisszum születik?

Kitört a Kodak–Fuji háború

A világ első számú fotófilm- és fényképezőgép-gyártója, az Eastman Kodak védelmet kérve panaszt tett az illetékes washingtoni kormányhivatalnál a Fuji szabadverseny-ellenes praktikái miatt a japán piacon. A Kodak szerint a Fuji kifinomult módszerekkel – a kereskedők finanszírozásával, árrögzítéssel, egyes elosztási csatornák bojkottjával stb. – igyekszik megakadályozni, hogy az amerikai cég növelhesse részesedését a japán piacon.

George Fisher elnök szerint minden erőfeszítése ellenére a Kodak képtelen 7-8 százaléknál nagyobb piaci részarányt elérni a szigetországban. Pedig a Kodak igyekezett a japán vásárlók kedvében járni: termékeit a japán ízléshez igazította, rendszeresen szponzorál kulturális és sporteseményeket, saját elosztóhálózatot épített ki, többször átszervezte a szigetországban működő menedzsmentjét. Erőfeszítései nem vezettek eredményre, s így a Kodak az elmúlt két évtizedben legalább 6 milliárd dollár bevételtől esett el Japánban.

A Fuji természetesen alap nélkülinek minősíti a Kodak vádaskodását, s „csípőből" visszautasítja azt. Mind a Fuji, mind pedig az ipari és kereskedelmi minisztérium azt állítja, hogy a színes fotófilmek és fotópapírok piacát élénk figyelemmel kíséri a tisztességes kereskedelmet őrizni hivatott hivatal, amely soha nem tapasztalt a japán fotóipari óriásnál versenyellenes gyakorlatot. A tokiói minisztérium szerint a japán piac nyitott és érvényesül a verseny.

Az importált fotófilmekre Japán nem vet ki vámot, az USA-ban viszont 3,7 százalék a külföldi színes filmre kivetett vám – érvel a japán minisztérium. Ez utóbbi adatai szerint a Fuji piaci részesedése a szigetországban 70 százalékos, a Kodaké pedig 10 százalékos. Hasonló a helyzet a minisztérium véleménye szerint az Egyesült Államokban, ahol a Fuji-filmek a piac mintegy 10 százalékát tudhatják a magukénak. A Kodak persze cáfolja ezeket az adatokat, saját számításai szerint a Fuji piaci részesedése Japánban 75, a Kodaké pedig 6,9 százalék.

Szakértők véleménye szerint Japán és a külföld számos kereskedelmi vitájában nem hagyható figyelmen kívül, hogy a szigetország piaca évtizedeken át védett volt az importtermékektől, így a fogyasztók a hazai márkákat „szokták meg". Walter Stork, az Agfa-Gevaert japán leányvállalatának elnöke szerint az importált fotófilmek vámját 1980-ban kezdték csökkenteni, s ezen termékek behozatala 1990 óta vámmentes Japánban. Stork szinte természetesnek tartja, ha egy árucikkből egy országban mindössze egyféle kapható, akkor a vásárlók a terméket a márkával azonosítják. Tehát a japánok többsége számára a „fotófilm" még mindig a Fujival egyenlő. Hatalmas reklámköltségvetésre van szükség ahhoz Stork szerint, hogy a vásárlók más márkákra is figyelmet fordítsanak.

Amennyiben azonban a kereskedők nem hajlandók a megszokottól eltérő márkákat árusítani, a legdrágább reklámkampány is hiábavaló. A Fuji szinte egyeduralma persze nemcsak a külföldi gyártókat, hanem a hazai versenytársakat is sújtja. A japán Konica sem tud igazán számottevő részt kihasítani magának a fotófilmek piacán.

Az erős, meghatározó piaci pozícióval rendelkező hazai cégek Japánban – külföldi kereskedelmi szakemberek szinte egyöntetű véleménye szerint – megtalálják annak a módját, hogy a versenytársak termékei ne kerüljenek az üzletek polcaira, illetve eltűnjenek onnan. Sok esetben közlik a kereskedőkkel, hogy amennyiben ugyanabban a „műfajban" más márkákat is forgalmaznak, a piacvezető termékből csak kis mennyiséget kaphatnak.

A filmgyártók a nemzetközi tapasztalatok szerint a filmkidolgozó ágazat 80 százalékát ellenőrzésük alatt tartják. Nincs ez másként Japánban sem, ahol az ágazatban a Fuji az „úr". Az újonnan érkező versenytársaknak számolniuk kell azzal a valós kockázattal, hogy filmjeiket nem hívják elő és nem dolgozzák ki kellő alapossággal és gondossággal.

Az Eastman Kodak nemrégiben 300 oldalas összeállítást készített Washington számára az őt ért sérelmekről a japán piacon. A különböző esetek felsorolása, dokumentálása azt célozza, hogy az illetékes kormányhivatal állapítsa meg: a Fuji versenyellenes kereskedelmi gyakorlata korlátozza a Kodak piaci jelenlétét Japánban.

A vádakat kivizsgálják, s amennyiben bizonyíthatók, beindul a szokásos ellentétfeloldó gépezet. A kérdést vagy kétoldalú tárgyalásokon próbálják meg tisztázni, vagy pedig a Világkereskedelmi Szervezet keretében tárgyalják meg. Amennyiben amerikai szempontból az ellentéteket nem sikerül megnyugtató módon rendezni, az amerikai kereskedelmi törvény híres-hírhedt 301-es fejezete szerint Washington szankciókat vezethet be. Ha erre sor kerül, akkor feltehetően a Fuji filmek amerikai piacra jutását nehezítik majd meg.

Egyelőre azonban még nem kezdődtek meg a tárgyalások a két cég, illetve a két kormány között a Kodak panaszáról. Mind az amerikai, mind pedig a japán fotóipari óriáscég a maga érveit és statisztikáit tartja az egyetlen elfogadhatónak. Noha a két vállalat között a háború már kitört, szakértők szerint nem valószínű, hogy az ellentétek újabb kereskedelmi háborúhoz vezetnek az USA és Japán között. Az ilyen kiélezett helyzeteket az érdekelt felek általában az utolsó pillanatban kompromisszummal oldják meg.

Gonda György

K

lítás 1135 Budapest, Lehel u. 20. Adószám:
a továbbiakban érvénytelen!
0—18 óráig vesz fel képeket. Budapest V.,
5K*
-8-ig. „Nem csak lőttek, főztek is...” Cím:

ok, szafarióltönyök, bermudák, ingek stb.

ig folyamatosan. Anglia—Skócia—Párizs
75/1H*
iskolája 1995. szeptember 4-én nyitja meg
egvalósuló iskolai nevelés és oktatás széles
ályában szeretettel várja a jelentkezőket,
Brychtánál szerdánként 10—12, és 16—18
bó Edithnél az Osztrák—Magyar Óvoda

dménykimutatását az rt. irodájában (1054
eken délelőtt 11 órától 13 óráig tekinthetik

545 277 Ft. 1 db befektetési jegyre vetítve
30 Ft.
it, hogy műtárgybírálata 1995. július 11-től
18-án vehetők át. Szépművészeti Múzeum

0 000 forintos befektetési jegyre jutó érték

00 000 forintos befektetési jegyre jutó érték

10 000 forintos befektetési jegyre jutó érték

udapest, Rákóczi út 42.) közgyűlés által is
eszközök: 7659. Immateriális javak: 2806.
69. Pénzeszközök: 8845. Aktív időbeli
őke: 2600. Kötelezettségek: 19 967. Passzív

i 17 óra után:
déli oldalán
s ikerház fele
lyiségekkel el-
beköltözéssel
zobás, 240 nm-
os, gázfűtéses).
29-308, (06-20)

17—20 óráig: 277-2826. *231965/6K*

DUGULÁSELHÁRÍTÁS! 284-5483. (231899/1K)

KATONAI és munkaruha! Zöld és tereptarka nadrágok, mellények, dzsekik, bakancsok. Színes szerelőruhák nagy választékban, kedvező áron. 1171 Bp. Csá-

VEGYES

KEDVES OLVASÓINK!

Szeretettel várjuk Önöket a Magyar Hírlap hirdetésfelvevő irodájában a Corvin Áruház III. emeletén!
Telefon: 266-5127.
Telefon/fax: 266-5126.

◆

A telefonos apróhirdetés-felvétel telefonszáma: 266-5125, ha Ön 15 óráig feladja hirdetését, másnap már megjelenik.

◆

Várjuk hívásukat hétfőtől péntekig 10—19 óráig

KOSSUTH téren reprezentatív iroda, 2 fő és 1 mellék telefonvonallal, stílbútorral vagy anélkül sürgősen kiadó. Tel.: 269-7396. *232041/2K*

ÁLLATOK

Hogyan válaszolhat?

Élőszóban és azonnal, 0-24 óráig!

06-90-344-222

Ezt a telefonszámot kell hívnia, majd megadnia az önt érdeklő hirdetés alatt szereplő postafiók-számot. Ekkor hallani fogja a hirdető hangos bemutatkozó üzenetét, majd telefonszámítógépünk felveszi válaszát is, amelyben személyes találkozót javasolhat, vagy megadhatja címét, telefonszámát is. (A hívás díja: 77 Ft+áfa/perc.) Ezen az oldalon minden hirdetés mögött egy személyes, önnek szóló hangos üzenet várja.

TALÁLKA HELY®

MAGYAR HÍRLAP

ADJA FEL HIRDETÉSÉT – ÉS MAGÁNYÁT

Ingyenes hirdetésfelvétel!

Hétfőtől péntekig 8-20 óráig szombaton 8-16 óráig

2-666-737

Hívja a fenti számot, s munkatársunknak diktálja le a lapban megjelenő apróhirdetése szövegét. Ezután felmondhatja hangos üzenetét is, amellyel személyesebbé, emberközelibbé válik bemutatkozása. A hirdetésfelvétel ingyenes és anonim. A hirdetésére érkezett válaszokat a 06-90-344-222 telefonszámon hallgathatja le éjjel - nappal. A hirdetésfelvételkor kapott titkos kód biztosítja, hogy üzeneteihez csak ön férhet hozzá.

TÁRSKERESÉS EMBERI HANGON

MEGJELENÉS MINDEN HÉTFŐN, SZERDÁN, PÉNTEKEN ÉS SZOMBATON

HÖLGY KERES URAT

Skorpió Hosszú távra keresek társat, barátot. 43/170/85 **Hangpostafiók: 1617**

Kék Asszony 43/171/57 most éppen magányos két felnőtt fiút nevelő(utolsó simítások) nő vagyok. Keresek egy nagyon nyitott, kedves partnert **Hangpostafiók: 1618**

Gyöngyvirág 21 éves, jó humorú, szórakozni és nevetni szerető lány keresi hasonló tulajdonságokkal rendelkező fiúk ismeretségét. **Hangpostafiók: 1626**

Társat keresek 41/168/64 jó kedélyű, temperamentumos, sármos nő vagyok, egy 12 éves, bájos fiúgyermekkel elkötelezve. **Hangpostafiók: 1628**

Orr-fül gégész Ezúton keresek egy 30 év körüli, magas orr-fül gégészt, ki társa lenne egy 26 éves, csinos, vidám lánynak. **Hangpostafiók: 1638**

Macskák 46 éves kulturált,teltkarcsú asszony keres 50

Bizsu Temperamentumos, életvidám, arányos alkatú, szőke, fekete szemű, diplomás nő, hozzáálló, 50–55 éves magas, jóképű barátot keres, házasság nélkül. **Hangpostafiók: 1496**

Most Bohém lelkületű ifjoncot keresek tartós vagy kevésbé tartós kapcsolat céljából. Magam 174, cipőben 182 cm magas, 20 éves leányzó vagyok, néha kedves. **Hangpostafiók: 1464**

Vörös Rózsa 47 éves özvegyasszony keres korban hozzáillő barátot. **Hangpostafiók: 1546**

Rolling Stones Ha te is igazi társat keresel, szeretnél egy 27 éves vállalkozó nő életében részt venni, korban hozzám illő vagy, akkor jelentkezz! **Hangpostafiók: 1547**

Helló! 38 éves, elvált, diplomás, csinos nő vagyok. Keresek egy intelligens férfit. **Hangpostafiók: 1535**

Muskátli 50 éves, csinos hölgy keres 55 év körüli, jóképű, jó egzisztenciával rendelkező, családcentrikus, nem elhízott, nem kopasz úriembert. **Hangpostafiók: 1534**

Csodavárás 50/160/65 barna, csinos, széles érdek-

Mackós típusú, biztonságot nyújtó, független férfit keresek. **Hangpostafiók: 1568**

Lesz még telihold 43/160/55, független fiatalos óvónő keresi korban hozzáillő, független, viszonylag jó megjelenésű, belső értékekkel rendelkező, hűséges társát. Várlak. **Hangpostafiók: 1540**

Sport és Tánc Kellemes megjelenésű, 22 éves nő szabadidőhiány miatt 25-35 éves férfi ismeretségét keresi. **Hangpostafiók: 1657**

Nem vagyok egyedül de... Elvált, nem karcsú, nem alacsony, nem filigrán, 172 cm magas nő keresi középmagas férfi ismeretségét. **Hangpostafiók: 1661**

ÚR KERES HÖLGYET

Varázsgömb 39/178, átlagos megjelenésű férfi kizárólag tartós kapcsolatra monogám társat keres. **Hangpostafiók: 1663**

Jövő Igényes 51/174/75 férfi keresi társát kifejezetten

szőkésbarna hajú sportos srác keres egy hasonló magas lányt, aki aranyos, vidám természetű, szereti a zenét. **Hangpostafiók: 1521**

Baranya 26 éves, szőke, 195 cm magas srác keresi fiatal partnernőjét Baranya megyéből. **Hangpostafiók: 1497**

Aki mer az nyer 178/85/54 úr teltkeblű, széparcú társnőt keres, színesbőrűt is, 45 éves korig. **Hangpostafiók: 1525**

Értelmes Hasznos kapcsolatra vágyom. 180/40 sportos. Legyél csinos, kiegyensúlyozott. **Hangpostafiók: 1559**

Jenő, a spániel tulajdonos Gondos, melegszívű, jó kiállású, 43/190/92 fiatalember: 40 évesnél fiatalabb, mutatós, kulturált, igényes, zeneszerető hölgy társat keres. **Hangpostafiók: 1558**

Holdfény 23/190/80 fiatalember társát keresi egy csinos szolid, diszkóba nem járó 18–24 év közötti budapesti lány személyében. **Hangpostafiók: 1541**

Duna 40 éves, 158 cm magas férfi megismerkedne szexcentrikus hölgyekkel 28-48 éves korig. **Hangpostafiók: 1585**

Cégfelvásárlási rekord Európában

MH-információ

Az idei év első felében jelentősen megélénkült a cégfelvásárlási tevékenység Nyugat-Európában. Az IFR Securities Data adatai szerint kontinensünk nyugati felén 75,5 milliárd dollár értékben került sor cégfelvásárlásra, többnyire úgynevezett barátságos ügylet keretében. Ez az összeg 10 százalékkal haladja meg az előző év azonos időszakáét, s egyben féléves rekordot is jelent.

A cégfelvásárlók megelégedéssel fogadták a holland és a svájci törvényi szabályozás módosítását, amelynek nyomán megszűntek azok a „méregpirulák", amelyek eddig sok invesztort visszatartottak a cégbekebelezéstől. Svájcban a Holvis cég felvásárlásáért nagy küzdelmet folytatott a brit BBA és az amerikai International Paper, végül a svájci vállalat a BBA tulajdonába került. Olaszországban ugyancsak nagy küzdelem folyt a Credito Romagnolo bank bekebelezéséért, a felvásárlási harcból a Credito Italiano került ki győztesen.

A statisztikák tanúsága szerint a cégfelvásárlási tevékenység az első félévben mindenekelőtt a távközlési ágazatra, a gyógyszeripari cégekre, valamint a bankokra és biztosítótársaságokra összpontosult. (Érdemes megjegyezni, hogy az Egyesült Államokban is ez a három terület áll a cégfúziós és -felvásárlási tevékenység középpontjában.)

A jelentősebb ügyletek közül a biztosítási ágazatban érdemes kiemelni, hogy az Allianz AG Holding 4,22 milliárd márkáért vásárolta meg a Vereinte biztosítót a Swiss Reinsurance viszontbiztosítótól. Egy jelentős összegű ügylet keretében német takarékpénztárak egy csoportja 51 százalékos részesedést szerzett a Bayerische Versicherungskammer biztosítóban.

A bankfelvásárlások elsősorban Dél-Európában voltak gyakoriak 1995 első félévében. Olaszországban több pénzintézet váltott tulajdonost, Portugáliában pedig két bank, a Banco Portugues do Atlantico és a Banco Tota e Acoresto került felvásárlásra. Ami a beruházási bankok területét illeti: az első félévben több brit beruházási bank került kontinentális banki tulajdonba.

Az első félévi felvásárlások összesítésénél még bekerült a statisztikákba a holland ING mentőakciója a brit Baringsszel kapcsolatban. A második félév adatai között fog azonban szerepelni két jelentős ügylet, nevezetesen: a Swiss Bank Corporation megvásárolta az S. G. Wartburg befektetési banki üzletágát, a Dresdner Bank pedig felvásárolta a Kleinwort Bensont.

A legnagyobb összegű felvásárlási üzletre 1995 első félévében a gyógyszeriparban került sor, a Glaxo 9 milliárd fontért bekebelezte az ugyancsak brit Wellcome gyógyszergyárat. A német BASF ugyancsak jelentős összegért vásárolta meg a brit Boots kereskedelmi cég gyógyszeripari üzletágát. A távközlés területén Nyugat-Európában az első félévben a legjelentősebb ügylet az volt, hogy részvénycserét hajtott végre a brit Cable and Wireless, valamint a német Veba. A távközlési ágazatban több ügylet van folyamatban, ezek lezárására még az év vége előtt sor kerül. Közülük érdemes kiemelni a belga állami távközlési vállalat, a Belgacom több mint 25 százalékos részvénycsomagjának értékesítését.

Az első félévi fúziós és felvásárlási tevékenység első számú tanácsadó cége a Morgan Stanley volt, amely összesen 17,1 milliárd dollár értékű ügylet tető alá hozásában segédkezett. A második helyen a Lazard Houses, a harmadikon pedig a Baring Brothers áll 16,7, illetve 15,4 milliárd dollárral. A CS First Boston/Credit Suisse a negyedik helyen áll, tanácsadóként 11 milliárd dollár értékű felvásárlási tranzakcióban vett részt.

• G. Gy.

A huszonegyek igencsal

Elvárják

MH-információ

A pénzügyi és az ipari-kereskedelmi tárca kezdeményezésére került sor csütörtök délután arra beszélgetésre, amelyen 21 vállalat vezetői egyeztették véleményüket Bokros Lajossal, Dunai Imrével és Lakos Lászlóval. Többen is megerősítették: általánosságban elfogadják a Bokros-csomagot, bár ismét bebizonyosodott, hogy ugyanazt az eseményt mennyire másként értékelik makro-, illetve mikrogazdasági szempontból. A jelenlévők szerint kiszámíthatóbbá vált a kormány pénzügyi politikája, elsősorban a forintleértékelési ütemtervnek köszönhetően. A résztvevők elvárják ugyanezt a kiszámíthatóságot a törvényalkotási területen is. Az említett cégek képviselői pozitívan értékelik az eszmecserét, helyeslik, hogy a kormány rendszeresíteni kívánja ezen találkozókat.

Ledniczky Zsigmond, az Alfa Kereskedelmi Rt. elnök-vezérigazgatója felvetette: az importot az indokoltnál jóval nagyobb mértékű vámszigorítások nehezítik. Az Ofotért vezérigazgatója, Gregorits Ferenc az üzleti életben teret nyert bizalomvesztést emelte ki, hiszen manapság mindenki attól fél, hogy az áruját nem fizetik ki, így eluralkodott a táskából való készpénzes fizetés gyakorlata. Gregorits hangsúlyozta, hogy a hitelkamatszint miatt a hazai tőkeszegény vállalkozások nem képesek fejleszteni. Az Ofotért például csak a legszigorúbb költségtakarékossággal és készletgazdálkodással képes elkerülni a hitelfelvételt, s manapság csak hitelmentesen lehet eredményesen gazdálkodni.

Az ilyen jellegű találkozóknak akkor van jelentősége, ha nem reprezentációs célzattal rendezik – közölte Orbán István, az Egis Gyógyszergyár Rt. vezérigazgatója. Szerinte minél kevesebbszer kerül sor ilyetén találkozóra, annál több közhely kerül elő azon. A tárgyaláson mindhárom oldal egyetértett abban, hogy igényt tartanak a központi elgondolások kiszámíthatóságára és tartósságára. A hazai gazdasági egységek talpra állításához feltétlenül szükséges a kormány segítsége is. Ami azonban a régi módszerekkel semmiképpen sem kép-

Lesz vagyon a

MH-információ

Nem lesz olyan alanyi jogon kárpótolt, akinek 1997 végéig – a kárpótlási folyamat tervezett lezárásáig – ne lenne törvényes lehetősége felhasználnia kárpótlási jegyét – jelentette ki pénteki tájékoztatóján Nagy Ferenc, az Országos Kárrendezési és Kárpótlási Hivatal (OKKH) elnöke. Véleménye szerint az ehhez szükséges állami vagyon felajánlására megvan a kormányzati szándék, s legkésőbb az év végéig tételes listát közölhet a vagyonkezelő a kárpótlási jegyek ellenében privatizálandó cégekről.

A vagyonkínálaton kívül is van lehetőség a kárpótlási jegyek „felszívására" – az összesen kiadott közel 130 milliárd forint címletértékű jegyből 70 milliárdnyi van a piacon –, de a végleges döntésig felesleges jóslásokba bocsátkozni – mondta Nagy Ferenc. Mivel a vagyoni sérelemért kapott jegyeket idén december 31-éig lehet életjáradékra váltani, az egyéb felhasználási lehetőségeknek még ez előtt nyilvánosságra kell kerülnie.

Az OKKH elnöke reméli, hogy még az őszi ülésszak elején megszületik az alkotmánybírósági döntés az életüktől vagy szabadságuktól

Malmőt és Koppenhágát összekapcsolják

A projekt 3 milliárd dollár

95.7.28.

Megkezdődhet a huszadik század utolsó évei egyik legnagyobb vállalkozásának, Dánia és Svédország „szárazföldi" összeköttetésének a megteremtése. A két ország közötti közúti és vasúti összeköttetés létrehozásával megbízott dán–svéd konzorcium, az Öresund nemrégiben két nagy összegű megállapodást írt alá nemzetközi vállalkozásokkal.

A két ország közötti szárazföldi kapcsolat megteremtése összesen 3 milliárd dollárba kerül. A program keretében 16 kilométeres híd- és alagútkomplexum épül, két vasútvágánnyal és egy kétszer kétsávos autóúttal.

Az Öresund 3,8 milliárd dán koronás (680 millió dollár) szerződést kötött egy nemzetközi konzorciummal egy 3,75 kilométer hosszú alagút megépítéséről. A konzorciumot a svéd NCC csoport vezeti, tagjai dán, francia, brit és holland vállalatokból állnak.

A másik szerződést 1,4 milliárd korona értékben az Öresund egy dán, holland és amerikai cégekből álló vegyes vállalattal írta alá. E szerződés keretében a vegyes vállalat elvégzi a dániai oldalon szükséges földmunkálatokat, beleértve egy mesterséges sziget kialakítását.

A két szerződés végrehajtása, a tényleges munka hamarosan megkezdődik és a tervek szerint 2000-re ér véget, amikor az előre megépített alagutat elhelyezik a tengerben.

Hírek szerint a nem távoli jövőben újabb nagy értékű szerződések aláírására kerül sor az Öresund és alvállalkozók csoportjai között többek között két híd megépítéséről. Az egész projekt megvalósítása nagy nemzetközi érdeklődést váltott ki: a megrendelésekért öt konzorcium küzd, amelyekben összesen 23 vállalat vesz részt hat európai országból és az Egyesült Államokból. Ami a projekt finanszírozását illeti: a létesítményeket döntően nemzetközi hitelekből építik meg. Svédország és Dánia kormánya garanciát vállalt a hitelek visszafizetéséért. A tervek szerint 24 év alatt fizetik vissza a hiteleket a dán és a svéd vasutaktól származó bevételekből, valamint az úthasználati díjakból. Malmö és Koppenhága „összekapcsolása" a térség eddigi legnagyobb építkezése, amelynek eredményeként a világ egyik leghosszabb ilyen jellegű összeköttetése jön létre. Svédország számára különösen fontos a projekt mielőbbi megvalósulása, hiszen Dánián keresztül először kerül közvetlen szárazföldi kapcsolatba Németországgal és Nyugat-, valamint Közép-Európa többi államával.

G. Gy.

Tévedhetetlenséget senkitől se

tőkepiaci ta
tanácsa

részvényhez jutás egy a részvényjegyzést mue a papírok megszerzéis. Feltételeztük tehát, apos mérlegelés után ási döntését. Most egy nertetünk, amely hozsegítségével a döntésgkönnyíteni.

ban áll mind a rövid, mind a hosszú távú változások megfigyelése.

Annak ellenére, hogy a befektetési tanácsadó jóval átfogóbb és részletesebb ismeretekkel rendelkezik az egyes értékpapírokról, mint a befektetők többsége, tévedhetetlenséget tőle sem lehet elvárni, ugyanis az árfolyam-alakulás számos előre nem látható tényezőtől is függ.

Gazdasági környezet

A pénzügyminiszter eredményesnek ítélte a márciusi megszorító csomagot, melynek következtében az 1995. évi központi költségvetés hiánya várhatóan 300-320 milliárd forint körül alakul. A költségvetés konszolidált hiánya – privatizációs bevételek nélkül – GDP 6,5 százalékát éri majd el, míg a Bokros-csomag életbeléptetése tok 1 százalékos csökkentése. Annak esélye azonban, hogy ezt a lépést a kereskedelmi bankok kamatcsökkentése követi, döntően az infláció alakulásától függ. A kamatszint csökkenése kívánatos lenne, ez ugyanis ösztönözhetné a beruházásokat, melyek révén fokozható lenne az ország exportáló képessége. Az infláció megfékezése és az ország külső pozícióinak tervezett javulása erősítheti a külföldi befektetők bizalmát, emellett természetesen a hazai magánbefektetők döntéseit is megkönnyíti a stabil makrogazdasági háttér.

A piaci helyzet

A múlt hét első napján 50 millió forint értékű részvény for-

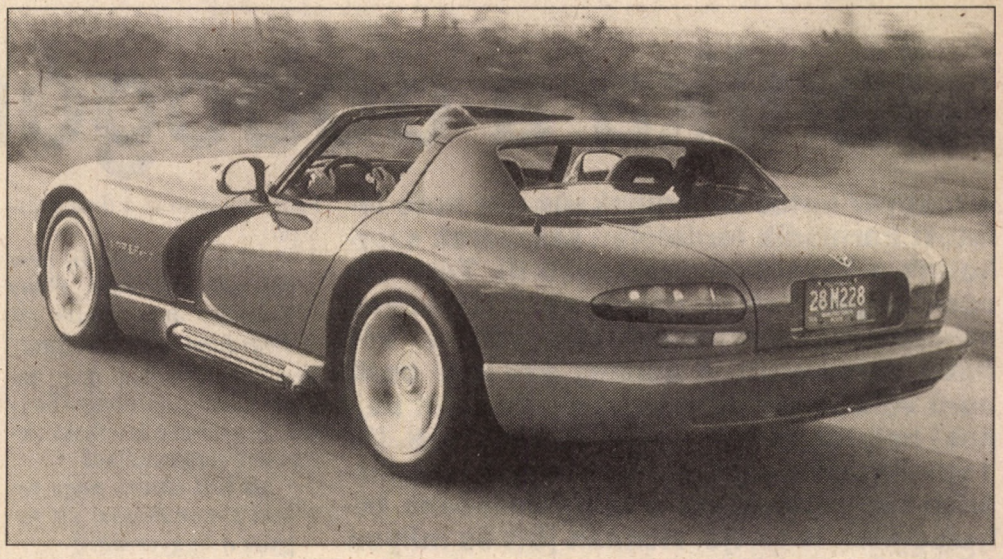
1. számú táblázat

Név	Mennyiség (db)	E
Hunnia I.	10	
CA A	10	
Danubius	108	
Pannonplast	74	
Pillér I.	270	
Készpénz	–	
Összesen	–	
Vagyonváltozás az induló tőkéhez képest	–	
Vagyonváltozás az előző héthez képest	–	
A felvehető adóhitel nagysága	–	

gy. 7.27

Átrendeződés várható a luxusautók piacán

Az Economist Intelligence Unit előrejelzése szerint az üzemanyagadók emelkedése, valamint az autóhasználat szabályainak szigorodása miatt Nyugat-Európában három éven belül csökkenni kezd a luxusautók iránti kereslet. Ezzel párhuzamoan fordulat várható a négykerékmeghajtású, sportos gépkocsik jelenlegi kedvező konjunktúrájában is.



FOTÓ: EURÓPA MOBIL

Ma már egyértelmű az az irányzat, hogy kontinensünk nyugati felén elsősorban a kisebb méretű gépkocsik iránt növekszik a kereslet. Ez lesz a jellemző a ma igen népszerű, úgynevezett többcélú járművek – ezek közé tartozik a maga kategóriájában listavezető Renault Espace – esetében is. Népszerűségük, az élénk érdeklődés továbbra is fennmarad, de ebből a járműtípusból is új, kisebb méretű generációk látnak majd napvilágot rövid időn belül.

Évtizedünk végére – az előrejelzés szerint – a többcélú járművek nyugat-európai kereslete eléri majd az évi 442 ezer egységet, amely csaknem háromszorosa a jelenlegi szintnek. Ugyanakkor ezek piaca zsúfolttá válik, miután a Volkswagen, a Ford, a Peugeot, a Citroën, a FIAT, a Honda és még több autógyár is jelentkezik kínálatában rövid időn belül ezekkel a modellekkel.

A nagyméretű luxusautók értékesítése 1996 végéig növekedni fog. Enek elsősorban az az oka, hogy ebben a kategóriában a Mercedes és a BMW új modellekkel jelent, illetve jelenik meg a piacon. De 1997 és 2000 között az elemzők a luxuskocsik keresletének 19 százalékos visszaesésére számítanak, ami 170 ezer kocsival kevesebbet jelent. A keresletcsökkenés mndenekelőtt az adózási szabályok szigorodásával magyarázható.

Az előrejelzés ugyanakkor fényes jövőt jósol a sportkocsiknak és a kupé kategóriának, különösen a FIAT Barchetta és a Rover MGF modelljének megjelenésével. Ebben a kategóriában a szakemberek arra számítanak, hogy a következő öt esztendőben az eladások mintegy 35 százalékkal emelkednek majd.

G. Gy.

s Piacok

TEAM LUCKY STRIKE SUZUKI
FOGADÓJÁTÉK HÉTRŐL HÉTRE

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

Janika a dobogóra tör

A magyar autós ralibajnokság pár hete lefutott harmadik fordulóján százezrek szurkoltak a Toyotával versenyző ifj. Tóth János–Gergely Ferenc párosnak. A látványos szimpátianyilvánításnak oka volt: a két fiatal versenyzőt jó néhány éve már csak apró véletlenek ütötték el az abszolút bajnoki helytől, most viszont ők vezetnek. Ifj. Tóth Jánost a szakma nemcsak a leggyorsabb magyarnak, de a legígéretesebb tehetségnek is tartja. Honnan jött és milyen körülmények között versenyez ma? – erre keressük interjúnkban a választ.

• Aki ilyen bátor a versenypályán az szinte biztos, hogy lurkóként is kisördög volt. Janikától rettegett a környék?

Erről anyámat kellene kérdezni, de biztos, hogy eléggé gyáva kisgyerek voltam. Fára mászni a mai napig se merek, de még a létra harmadik fokánál sem jutottam magasabbra.

itt rögtön győzhetek. Sajnos, túl forró volt a fejem és a hetedik gyorsasági szakaszon egy árokban landoltam. Meg voltam győződve róla, hogy akkor vagyok a leggyorsabb, ha ként vehettem át a díszes serleget.

• Az út azért nyilván nem volt abszolút sima. Hány összetört autó övezte ifj. Tóth János sikersorozatát?

Bevallom őszintén nem nagyon tudom, de biztos, hogy sok. Borulásaim is voltak, szerencsére sérülés nélkül.

• Mi kell ahhoz, hogy valaki elmondhassa: én vagyok a leggyorsabb?

Bárki lehet a legjobb, ha bátor, ha nagyon szorgalmas, ha van esze és főleg pénze. Ez utóbbi nélkül ugyanis hiába rendelkezik az ember az előtte lévő három jó tulajdonsággal. Az autóversenyzés ma igenigen költséges sport, szponzorok, támogatók nélkül nem művelhető.

Féltik a pénzüket, nehogy értelmetlen dologba fektessék. Talán úgy gondolják, itt Magyarországon még nincs meg a kellő reklámértéke ennek a sportágnak. Nyilván még egyszer sem mentek ki egy bajnoki futamra és nem látták a százezreket az erdei gyorsasági szakaszok mentén, és nem látták a kilométeres autókonvojokat sem, amik szakaszról szakaszra vándorolnak a mezőnnyel. Mindenesetre nekem és a csapatomnak fáj a tény, hogy az autómat gyártó Toyota Magyarországon kemény milliókkal inkább a tollaslabdasportot szponzorálja. Egy ilyen versenyt jó, ha ötszázan végignéznek, és a sajtó se nagyon karolja fel őket. A raliról ugyanakkor – mondhatom szerencsére – ma már egyre többet beszélnek. Persze nincs jogunk pálcát törni felettük és

Seat-válságkezelés

A Volkswagen-csoport spanyol leánycége, a SEAT bejelentette, hogy kilábalóban van a korábbi súlyos válságból, s nem kizárt, hogy az idei üzleti évet már nyereséggel zárja.

Juan Llorens, a SEAT elnöke mindazonáltal hangsúlyozta, hogy a cég még mindig számos gonddal küszködik, hiszen a barcelonai székhelyű autógyár az idei első negyedévet 4,8 milliárd pezeta veszteséggel zárta (igaz, egy évvel korábban a deficit még 28,9 milliárd pezeta volt). Az elmúlt év második felében már érezhetőek voltak a cég gazdálkodásában a fellendülés, a talpra állás jelei: ezt az is mutatja, hogy míg 1993-ban a SEAT 151,3 milliárd pezeta veszteséggel zárta az évet, a tavalyi esztendő végére ez az összeg 29,4 milliárdra csökkent.

Jelenleg a spanyol vállalat a nagy ívű reorganizáció közepén tart. Az átszervezési program középpontjában a költségcsökkentés áll, amely többek között kiterjed a beszállítókkal korábban megkötött szerződések újratárgyalására is. Ugyanakkor a gyárat a barcelonai kikötőből áthelyezik a városon kívüli területre. 1995 első negyedének végén a SEAT alkalmazottainak száma 13 627 volt, 10,4 százalékkal kevesebb, mint egy évvel korábban.

A statisztikák tanúsága szerint a SEAT tavaly a közvetlen és az egy dolgozóra jutó költségeket 18 százalékkal csökkentette. A kész autók raktárkészletét 29 százalékkal sikerült leapasztani, 1994 végén az eladatlan kocsik száma 80 ezer körül mozgott. Tavaly a cég csaknem 317 ezer gépkocsit értékesített, 8,1 százalékkal többet, mint 1993-ban. Az eladások felfutása elsősorban annak volt köszönhető, hogy a spanyol piacon számottevően bővült a kereslet a SEAT-kocsik iránt. Odahaza 103 ezer autó talált gazdára, nem sikerült viszont bővíteni az exportot. (Tavaly külföldön csaknem 213 ezer kocsit értékesített.) Az év eddig eltelt részében viszont jelentősen csökkent a spanyolországi gépkocsikereslet. Az első negyedévben a SEAT eladásai 15 százalékkal mérséklődtek, bár a dealerek 19 százalékkal többet igényeltek.

G. Gy.

95.7.27.

Az ötajtós Civic csupán hazánkban új kocsi. Japánban több mint két és fél évvel ezelőtt, 1992 októberében mutatta be a Honda a Domani modellt, amely szinte teljesen megegyezik a most nálunk is kapható ötajtóssal. Japánból azonban nagy utat kellett megtennie a családi igények szerint kialakított Civicnek. A gyár szakemberei ugyanis úgy döntöttek, hogy ezt a típust nem egyszerűen áthajóztatják az öreg kontinensre, hanem az Európai Unió területén, Angliában fogják gyártani. Nem csoda, ha az ötajtós Civic hátsó szélvédőjére büszke „Made in Europe" feliratú matricát nyomnak. Feliratot egyébként az új autó első szélvédőjén is találunk. Ez arról tanúskodik, hogy a Civicből – 1972 júliusi bemutatása óta – immár egymillió darab kelt el.

Az autó küllemén végigtekintve tagadhatatlanul „kapjuk" a hibátlan formai megoldásokat. A könnyedséget sugárzó, jellegzetesen Honda formájú kerekített autón szerencsére nem halványodott el minden határozott vonal. Az ötödik ajtó, a „levágott" nagyméretű hátsó világítótestek, az orr-részen elhelyezett markáns krómkeretes hűtőrács, a kilincsek magasságában végigfutó vonal határozott megjelenésűvé teszik az ötajtós Civicet.

A kényelmesen megmarkolható műanyag kilincsekkel nyitható négy „személybejáró" mellett a tesztelt Civicnél a csomagtérajtó a hátsó szélvédő felső szegélyéből t utastérbe is nyílik. A r képzésű „kettő és feles" autó ötödik ajtaját belü vülről kulccsal lehet ny perem a lökhárító felső poggyásztér 380 literes.

A Civic küllemé hez kelt az elöl-hátul alsó k léptékeknek megfelelő visszafogott lekerekítés és az ajtók plüssborítás környezetet adó műszer tó fautánzatú műanyag nom ízlésről tanúskodn kezelőszervek mindeg olyan könnyedséggel és működik. A kényelmes tású ülésekben úgyszint zatot érdemelnek; hos „fájdalommentes" utaz nak. Ugyanez vonatkozi hátsó üléspadra, ami ak mély középtávú szállítá mas. A helykínálat itt sz lő, akárcsak a fejtér.

A kipróbált Civic k igényes család autója, és

Gall privatizáció: előre

95.7.
21.

A nagy ívű magánosítási program újabb szakaszában megkezdődik, illetve folytatódik a Renault autógyár, a Péchiney alumíniumipari konszern, valamint a Compagnie Générale Maritime hajózási vállalat privatizálása. Az újabb három állami vállalat privatizálására mindössze néhány héttel azután kerül sor, hogy magánosították Európa legnagyobb acélipari cégbirodalmát, az Usinor Sacilort. Szakértők véleménye szerint Franciaország új konzervatív kormánya ezzel is jelzi, hogy Párizs továbbra is elkötelezett híve a lendületes privatizációnak.

Ismeretes, hogy az előző kormány 21 állami vállalatcsoport privatizálására dolgozott ki programot. A Balladur-féle magánosítási program eddig 120 milliárd frank bevételt hozott az államkasszának. Ezen összeg egy részét a költségvetési deficit csökkentésére használták fel, s jutott belőle a „megroggyant" állami vállalatok finanszírozására is. Alain Juppé kormánya a privatizációból származó bevételeket elsősorban az államadósság mérséklésére kívánja fordítani.

A bevételek egy része tőkeinjekció formájában visszaforgatásra kerül az állami vállalatokba, többek között az Air France-ba. Juppé kormánya idén 40 milliárd frank privatizációs bevételre számít, ebből 20 milliárd a Renault, 7-8 milliárd pedig a Péchiney magánosításából származik majd. Jó remény van arra, hogy Franciaországban ütemesen folytatódik a privatizáció, Alain Madelin gazdasági miniszter ugyanis szeretné jelentősen csökkenteni az állam szerepét és részesedését az iparban. Mind a Renault, mind pedig a Péchiney már felkészült a magánosításra. Az autógyár magánosítása már tavaly megkezdődött, akkor az állami tulajdonhányad 80-ról 51 százalékra csökkent. Tavaly a Renault-részvényeket 165 frankos áron vitték a tőzsdére, az újabb részvényajánlatok árfolyama sem lesz ennél alacsonyabb.

A Péchiney radikális átszervezést hajt végre a tavaly kinevezett új cégelnök, Jean-Pierre Rodier „vezénylésével". A reorganizáció keretében a Péchiney mintegy 10 milliárd frank értékű eszközt és tulajdoni hányadot értékesít, s tevékenységét „visszafaragja" két fő szakterületére, az alumíniumiparra és a csomagolási ágazatra.

G. Gy.

PI-09-07
Pakisztani fonógyár viszkóz, akril és poliészter szálat vásárolna.
KHAWAJA Spinning Mils Ltd.
Mr. Fauzia Riaz
16-F, lst Floor, Hafeez Centre, Main Beulevard Gulberg, Lahore – Pakistán
Tel.: 92-42-576-2511-12
Fax: 92-42-576-2514

PI-09-08
Autógumikat importálna török cég.
Mega Teks Pazarlama Ve Danis
Manlik Hizmetleri ticaret Ltd. sti.
Barbados Bulvar Tan. Ap. No. 30.
80700 Balmumcu, Istanbul
Tel.: 90-212-266-1079
Fax: 90-212-267-3766

PI-09-09
Fagyasztott libát, libamájat vásárolna török cég.
BFB IC ve DIS TICARET AS
Müderris Salih Rüstü Sokak 7/5,2.
Ulus Etiler, Istanbul 80600, Turkey
Tel./fax: 90-212-278-6605

PI-09-10
Műanyaghulladékot vásárolna

rátot, kálium-kloridot, ammónium-szulfátot, kálium-szulfátot stb.)
CITTC
Mr. Wang Guangfu, Manager
International Convention Centre
No. 8., Beichendonglu Beijing, CHINA P.R.
Tel.: 86-10-493-3294
Fax: 86-10-493-3339

PI-09-14
Kozmetikumokat, valamint natúr és fitotermékeket előállító japán cég vásárolna diétás élelmiszer termékeket természetes eredetű gyógyszereket, gyógynövényeket, vitaminokat, ásványi anyagokat, élelmiszerkiegészítőket.

DHC CORPORATION HEADQUARTERS
Azabu Nagasakacho 1,
Minato-ku,
Tokyo 106 Japan
Tel.: 81-3-5570-5691
Fax: 81-3-5570-2543

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

MÉG MA DÖNTSÖN A HOLNAP ÜZLETÉRŐL!

23 190 Ft + áfa 14 570 Ft + áfa
MAGYARORSZÁGON A LEGOLCSÓBB
IRODÁK KOMPLETT BERENDEZÉSE
Kis- és nagykereskedéseink:
Budapest, Soroksári út 54.
Telefon: (06-1) 215-0616
Győr, Kiss J. u. 2.
Telefon: (06-96) 317-377
Szombathely, Kossuth L. u. 6.
Telefon: (06-94) 311-278, 313-547
MH 9531
Viszonteladók jelentkezését várjuk!

A RENOMÉ Rt. eladja
az ALKALMI-BIKE Kft.-ben levő 90%-os többségi üzletrészét,
mely magába foglalja a Budapest, Dohány utca 58—62. alatti, 470 m²-es üzlethelyiség örökös bérleti jogát.
Érdeklődni: dr. Nagy János, telefon: (06-42) 311-709
MH 9540

Az állami dinoszaurusz megmentésére kevés a remény

Összeomlás előtt az Ursus?

A lengyel traktorgyártás „zászlóshajója", a legendás Ursus nagyvállalat egyik válságból a másikba bukdácsol, amit a szakértők azzal magyaráznak, hogy a cég menedzsmentje, dolgozói és bizonyos fokig a kormány nem tud alkalmazkodni a piacgazdaság követelményeihez. Az elmúlt öt évben állandóan elhalasztották az állami vállalat reorganizációját, s ezzel veszélybe került a cég jövője is. Nem vezettek közelebb a megoldáshoz a nyár eleji sztrájkok, valamint a munkások reálisnak nem nevezhető követelései sem, nevezetesen a traktorimport leállítása, valamint a cég adósságainak „leírása".

A lengyel gazdaság egyik sikersztorijának számított 1989 előtt az Ursus. A cég gyakorlatilag nem ismerte a piaci versenyt, 25 ezer dolgozója évi 60 ezer traktort gyártott a hazai és a többi KGST-ország piacára. A monopolhelyzet igencsak elkényelmesítette az Ursust, amely nem gyártott alkatrészeket traktoraihoz, s az értékesítést is más vállalat végezte. Az értékesítés 1990–91-ben gyakorlatilag összeomlott, hiszen kevesebb mint 10 ezer traktor talált csak vevőre.

A nagyvállalat „megroggyanása" ideig-óráig közös cselekvésre késztette az állami tulajdonost, a menedzsmentet és a dolgozókat. Felemás eredménnyel járt az 1991-es reorganizáció, a dolgozók számát ugyanis felére csökkentették, a géppark és a termelékenység azonban nem sokat változott. A tevékenység diverzifikálása jegyében azt tervezték, hogy az Ursus lublini öntödéjében megkezdik az alkatrészek gyártását, sőt még gépkocsi-részegységek előállításáról is szó volt. A kormány illetékes képviselője megállapodott a PHARE-ral, a British Know-How Funddal, valamint az ír fejlesztési alappal az Ursus adósságainak átütemezéséről. Megállapodás született arról is, hogy külföldi közreműködéssel az Ursus márkakereskedői hálózatot épít ki, s a lengyel farmerek hitelakció keretében vásárolhatják a gyár termékeit. Ezekből a megállapodásokból és tervekből meglehetősen kevés realizálódott, ugyanis megvalósításuk további jelentős elbocsátásokkal járt volna együtt, s a politikusok igencsak tartottak ettől a drasztikus „gyógyszertől". A belföldi és a külföldi tanácsadók szinte ellepték a céget, s 1992 végén döntés született arról, hogy erősíteni kell a vállalat traktorgyártási és marketing tevékenységét, s a lublini kapacitások egy részét az autóipar szolgálatába kell állítani.

Az újabb átszervezési, profilbővítési tervek sem hoztak áttörést az Ursusnál. Noha az üzleti tervek idén 35, jövőre pedig 50 ezer traktor értékesítésével számoltak, a valóság egészen más képet mutat. Az Ursus idén – jó esetben – 9 ezer traktor eladására számíthat: a Massey Ferguson északamerikai értékesítésre ötezer traktort vásárol, Pakisztánból is érkezett megrendelés néhány ezer gépre, s némi kereslet mutatkozik a lengyel piacon is. A gyáróriás továbbra sem tudja adótartozásait kifizetni, adósságállománya megkétszereződött, s a cég továbbra is krónikus tőkehiányban szenved. Szakértők véleménye szerint az állami dinoszaurusz – amely a nyolcvanas években a Szolidaritás szakszervezet egyik pillére volt – haldoklik, megmentésére kevés a remény.

Vannak azonban, akik bíznak az Ursus talpon maradásában. Közéjük tartozik a Massey Ferguson egyik vezetője, Mark Norton. Szerinte az Ursus túl nagy vállalat ahhoz, hogy eltűnjék a piacról, ezért egyes részlegeit állami tulajdonban kell tartani, másokat pedig mielőbb magánosítani szükséges. Egy korábbi marketingterv szerint az Ursusnak olyan traktorokat kell gyártania, amelyre vásárlói igényt tartanak. A világ vezető traktorgyártói – Massey Ferguson, John Deere, Case – szerint Lengyelország kiváló piac, de elsősorban az Ursusénál nagyobb traktorokra. Ez azt jelenti, hogy mielőbbi változásokra van szükség a termelés területén. Az új típusú traktorok gyártásának megindításához azonban jelentős mennyiségű tőkére van szükség. A Massey Ferguson szerint a szükséges anyagi erőforrások egy része előteremthető az alig kihasznált lublini öntöde több munkával, megrendeléssel való ellátásából.

Az iparág külföldi szakembereinek véleménye szerint az Ursus szakmai és szakszervezeti vezetése ragaszkodik a régi struktúrákhoz, s hajlandóak többet dolgozni annak érdekében, hogy továbbra is gyárthassák a régi típusokat, amelyek a külföldi szakértők szerint halálra vannak ítéltetve.

A piac azonban nem várt és nem vár arra, hogy az Ursus „összeszedje" magát. A farmereket kisüzemek látják el alkatrészekkel, s ebből a piacból az Ursus mindössze 1 százalékkal rendelkezik. Ráadásul a multinacionális versenytársak jelenléte egyre erősödik a lengyel piacon, ahol az Ursusnak már hazai versenytársakkal is számolnia kell. Közéjük tartozik a mindössze három esztendős múltra visszatekintő Pronar cég, amely a fehérorosz határ közelében épült.

A Pronar az Ursusénál kisebb traktorokat gyárt, illetve szerel össze, termelési költségei több mint 30 százalékkal alacsonyabbak az állami óriásénál. Ez többek között annak is köszönhető, hogy a Pronar a szomszédos országból 700-féle alkatrészt és részegységet importál, s kiépülőben van országos értékesítési és szervizhálózata.

A 300 dolgozót foglalkoztató Pronar a tervek szerint idén három, jövőre pedig már ötezer traktort állít elő. Több mint 1100 traktort az importált részegységekből szerelnek össze. Ebben a helyzetben nem meglepő, hogy az Ursus vezetői az importvámok emeléséért lobbiznak.

A kormány támogatja a Pronart, hiszen a magánvállalat egy sor új munkahelyet teremt. Az Ursus viszont továbbra is vergődik, s még nem tudható, hogy sikerül-e elkerülnie a teljes összeomlást.

Gonda György

PÁLYÁZATI FELHÍVÁS

1. Az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. engedélyével a MARTONSEED Martonvásári Mezőgazdasági Kísérleti Gazdaság Rt., mint a Magyar Tudományos Akadémia Kísérleti Gazdaságának jogutódja,

nyilvános pályázatot hirdet a tulajdonában álló alábbi eszközökre, egységekre:

	Irányár	Bánatpénz
	E Ft-ban	
Kukorica Hotel és csárda	9 000	450
Hotel Platán Kft.-üzletrész	2 900	150
Miklós majori kastély (oktatási központ)	70 000	3 500

A megadott árak áfát nem tartalmaznak.
A vásárláshoz E-hitelt és kárpótlási jegyet nem lehet igénybe venni.

2. A pályázatokat kizárólag személyesen vagy meghatalmazott útján, 3 példányban, zárt, cégjelzés nélküli borítékban kell benyújtani, a pályázatra utaló megjegyzéssel. A pályázatokat postai úton nem lehet benyújtani. A benyújtott ajánlatok közül egyértelműen meg kell jelölni, hogy melyik az eredeti példány.
A pályázat benyújtásának határideje:
1995. augusztus 24-én 13—13.30 óra.
A beadás helye: MARTONSEED Rt. titkársága (2462 Martonvásár-Erdőhát)
Az ajánlatokat közjegyző veszi át, a beérkezést az átvevő által kiállított átvételi elismervény bizonyítja.

3. Az ajánlattevő az ajánlat benyújtásával egyidejűleg a bánatpénzt köteles a MARTONSEED Rt. pénztárába befizetni.

4. A pályázatnak tartalmaznia kell az ajánlati kötöttség időtartamát, mely nem lehet kevesebb, mint a benyújtásra nyitva álló határidő lejártától számított 60 nap.

5. A pályázat felbontására 1995. augusztus 24-én 13.30 után kerül sor a MARTONSEED Rt. központjában (2462 Martonvásár-

member of INTERSEARCH worldwide

Dr. Pendl & Dr. Piswanger Int.
Vezetői Tanácsadó Kft.

VEZETŐI ÁLLÁS EGY JÓL ISMERT KIADÓNÁL !

Megbízónk egy többségi külföldi tulajdonban lévő, az egész országban ismert, magának komoly tekintélyt kivívott kiadói részvénytársaság.
Professzionalitásával, innovativitásával mindig az élen járt, így biztos gazdasági alapokon nyugszik.
Az ő megbízásukból most egy 30-40 év közötti hölgynek vagy úrnak

TERJESZTÉSI VEZETŐI

állást ajánlunk.
Ön 3-4 fős csoportja élén a lapterjesztést fogja irányítani, de munkájához tartozik az alternatív terjesztési formák kidolgozása és az új terjesztési csatornák megnyitása is.
Olyan szakemberek jelentkezésére számítunk, akik gazdasági jellegű felsőfokú végzettségük megszerzése után már dolgoztak disztribúciós vagy hálózati értékesítési területen.
A munkakör betöltéséhez számítógépes felhasználói ismeretekre, vezetői adottságokra, tapasztalatokra és marketing szemléletre van szükség.
A Nyugat-Európában végzett tanulmányok, a nyugati vállalatnál szerzett gyakorlat és a logisztikában való eligazodás előny.
Pályázóinknak tökéletes diszkréciót garantálunk !
Szakmai önéletrajzaikat kérjük, az 518-as referenciaszámra mielőbb juttassák el Tanácsadó Irodánkba !
1146 Budapest, Bethesda u. 6. Tel.: 252-3272, 252-3297, 252-3346. Fax: 252-3345

Budapest, Wien, Berlin, Bratislava

A Nagylaki Kenderfonógyár Rt. Igazgatósága értesíti a tisztelt részvényeseket, hogy a társaság

RENDKÍVÜLI KÖZGYŰLÉSÉT

1995. augusztus 23-án 10.30 órára összehívja.
A közgyűlés helye: 6933 Nagylak, Gyár u. 1. Tanácsterem
A közgyűlés napirendi pontjai:

Tervpályázati hirdetmény

Debrecen Megyei Jogú Város Polgármesteri Hivatala és a Környezetvédelmi és Területfejlesztési Minisztérium nyilvános és titkos tervpályázatot hirdet

„Debrecen, Kossuth tér — gyalogostér kialakítása"
címen

A pályázati kiírás kiadása:

Maastricht miatt elvész másfél millió munkahely

MH-információ

A londoni Gazdaság- és Társadalomkutató Intézet az Európa Parlament részére átfogó tanulmányt készített arról, hogyan hat a munkanélküliség alakulására az Európai Unióban a maastrichti egyezmény követelményeinek teljesítése. Ismeretes, hogy az európai egységes valuta létrehozásának egyik előfeltétele az úgynevezett konvergenciakritériumok teljesítése a résztvevő országok részéről.

Az egységes valutarendszerben való részvétel egyik feltétele, hogy a költségvetés hiánya ne haladja meg a bruttó hazai termék (GDP) 3 százalékát. E cél elérése érdekében Olaszországnak, Görögországnak, Spanyolországnak, Belgiumnak, Hollandiának és Ausztriának a következő években vagy számottevően csökkentenie kell költségvetési kiadásait, vagy pedig az adókat kell emelnie. A maastrichti egyezmény azt is előírja, hogy a résztvevő országok államadóssága nem haladhatja meg a GDP 60 százalékát. E követelmény teljesítésétől ma Olaszország, Görögország és Spanyolország van meglehetősen távol, ezért – a londni intézet szerint – mindhárom országban jelentős erőfeszítéseket kell tenni az államadósság lefaragására.

A londoni intézet számításai szerint az Európai Unió országaiban a költségvetési hiány és az államadósság leszorítása a maastrichti szerződésben megállapított szintre 2002-ig összesen másfélmillió munkahely elvesztésével jár. Az EU országai közül elsősorban Görögországban lehet számítani a munkahelyek számának erőteljes csökkentésére. A maastrichti célok elérése érdekében teendő pénzügyi intézkedések nyomán Görögországban 1995 és 1999 között a gazdasági növekedés évente 2,5–2,6 százalékkal lesz alacsonyabb, s összesen 450 ezer munkahely megszűnésére lehet számítani.

Olaszországban az évtized második felében 3,6-ról 3,1 százalékra csökken a gazdasági növekedés a költségvetési hiány mérséklésére teendő szigorú intézkedések hatásaként, az államadósság leszorítása a GDP-bővülést tovább faragja 0,2 százalékkal. Az ezredfordulóig tehát – jó esetben – Olaszországban az évi gazdasági növekedés 2,9 százalék lesz, s a maastrichti előírások teljesítése több mint 200 ezer munkahely megszűnésével jár majd együtt.

A jelenlegi előrejelzések szerint Svédországban 1999-ig a GDP évi 2,5 százalékkal növekszik majd, ebből azonban évente 0,7 százalékot „csíp le" az államadósság mérséklésére irányuló intézkedéssorozat. Az északi országnak mintegy negyedmillió munkahelybe „kerül" a maastrichti követelmények teljesítése.

Az ezredfordulóig az Európai Unió egészében a költségvetési hiány előírt szintre való csökkentése a GDP növekedéséből 0,14 százalékot farag le. Ez az alacsony átlagérték elsősorban annak köszönhető, hogy Franciaország, Nagy-Britannia és Németország nincs messze a 3 százalékos cél elérésétől. Számítások szerint az EU-országok gazdasági növekedését 0,25 százalékkal csökkentik azok az intézkedések, amelyek azt szolgálják, hogy az államadósság ne haladja meg a GDP 60 százalékát.

• G. Gy.

Mérséklődött az

MH-információ

Júniusban 1,2 százalékkal emelkedtek a fogyasztói árak az egy hónappal azelőtti szinthez képest, s így az árnövekedés üteme a múlt év nagyobb részét jellemző kedvező mértékre csökkent, áll a KSH jelentésében.

Az utolsó 12 hónap alatt – tehát tavaly júniustól számítva – összességében 31 százalékkal nőtt az árszínvonal, amihez az idei első félév 27,4 százalékkal járult hozzá. A júniusi áremelkedés egyébként a legkisebb mértékű ebben az évben, a rekordot január és március tartja, amikor 4-4 százalékos inflációról szóltak a statisztikák.

A júniusi 1,2 százalékos árnövekedés egyharmada központi és önkormányzati árintézkedésekre vezethető vissza, például a háztartási tüzelőolaj áremelésének és a gépkocsik fogyasztásiadó-emelésének áthúzódó hatása miatt, de hozzájárult az árszínvonal növekedéséhez az önkormányzatok lakbéremelése is. Az árnövekedés nagyobbik, kétharmadát kitevő részét pedig piaci indíttatású tényezők, így az energiaár és üzemanyagár növekedése, továbbgyűrűző hatása vagy a forintleértékelés nem elkülöníthető következményei együttesen okozták.

Az általános áremelkedést az élelmiszerárak 0,4 százalé-

Fidesz-agrárkr

MH-információ

Sem gazdasági, sem politikai indoka nincs annak, hogy a külföldiek földtulajdont szerezzenek Magyarországon – jelentette ki szerdai tájékoztatóján Glattfelder Béla, a Fidesz országgyűlési képviselője. Véleménye szerint a kormány agrárpolitikáját a sikertelenség érzékelése utáni kapkodás jellemzi.

Amíg Magyarország nem válik az Európai Unió tagjává, addig meg kell akadályozni, hogy a külföldiek földtulajdonhoz juthassanak az országban – mondta Glattfelder. A nyomott magyar földárak sem indokolják a sorompók felemelését, hiszen Ausztriában tízszeres árat adnak egységnyi földterületért. Az alacsony ár egyebek mellett a rendezetlen tulajdonviszonyok következménye, így inkább ebből a helyzetből kellene kiutat keresnie a kormánynak. Ehhez a kárpótlási törvény néhány passzusának – módosítására lenne szükség – véli a képviselő. Ezért továbbra is nélkülözhetetlennek tartja a kárpótlási földek adásvételének lehetővé tételét, a részaránytulajdon kimérési költségeinek erőteljesebb állami támogatását, illetve a földforgalmi illeték eltörlését.

A szövetkezetek földtulajdonszerzését viszont – bizonyos megszorításokkal – támogatja a

Nő a vámügynökség szerv

Részt vesznek a jogal

MH-információ

Két éve alakult meg a Vámügynökségek és Vámközreműködők Magyarországi Szövetsége. Ennek apropóján a szövetség elnöke elmondta: a Vám- és

ról, hogy az alakulás óta ötvenkettőről hetvenhatra emelkedett a tagvállalatok száma. Sikerült azt elérniük, hangsúlyozta, hogy a vám és pénzügyőrség a vámmal kapcsolatos jogszabályok és utasítások meghoza-

95. 7. 17.

Ann és a pisztolyok

A vaslady újabb sikere

Az 51 esztendős sztármenedzser, Ann Iverson nem szereti a fegyvereket. Amikor az elmúlt esztendő végén New Yorkban lelőttek egy játék pisztolyt a kezében tartó gyereket, Iverson asszony „kisöpörte" az összes játék fegyvert az általa vezetett Kay-Bee Toys játékkereskedelmi hálózat boltjainak polcairól. Százhúsz tonna műanyag játék fegyvert égettek el. Barátai és versenytársai szerint ez az akció olyan kereskedőre jellemző, aki az üzletet össze tudja „házasítani" az érzékenységgel és a kreativitással. Mindkét tulajdonságra nagy szüksége lesz Ann Iversonnak új állásában, a vasladyt ugyanis nemrégiben a brit Laura Ashley világcég vezérigazgatójává nevezték ki.

A Laura Ashley cég bútorokkal és ruházati termékekkel foglalkozik, vásárlóinak Kanadától Ausztráliáig a klasszikus angol stílust kínálja. A nagy hírű vállalat jelentős átszervezésre, átalakításra szorul, hiszen a kilencvenes években meglehetősen kedvezőtlenre fordult üzletmenete, a tavalyi évet például 30,6 millió font veszteséggel zárta. A Laura Ashley felendítésére Ann Inversont kérték fel, aki a kereskedelmi üzletágban sok sikerrel büszkélkedhet, elsősorban a vállalati átszervezések, átalakítások specialistája.

A Laura Ashleynél nagy örömet váltott ki Iverson megjelenése: egyrészről sikeres menedzser, másrészről pedig a cég profilja, tevékenysége igencsak „nőies". Ráadásul már bizonyított Nagy-Britanniában, hiszen a Mothercare kereskedelmi hálózatot egy esztendő alatt nyereségessé tette, 1993-ban a négymillió fontos veszteség ötmilliós nyereségbe „fordult át".

Iverson a Los Angeles-i Bullock's áruházláncnál kezdte szakmai pályafutását, ahol kezdetben részmunkaidősként dolgozott. Húszévesen férjhez ment, megszakította egyetemi tanulmányait, s ezután teljes munkaidőben dolgozott a Bullock'snál. 1966-ban visszatért Arizona államba, s 14 év alatt három áruházi csoportnál dolgozott vezető beosztásokban. 1984-ben a híres New York-i Bloomingdale's áruházlánc csábította el, ahol alelnökként vett részt a cég irányításában. Üzleti sikerei felkeltették David Dworkin figyelmét, aki az ugyancsak New York-i Bonwit Teller patinás áruházi csoport vezérigazgatója volt. Iverson igent mondott, és első alelnökként irányította az áruházakat.

A Laura Ashley menedzsmentje szerint a cégnek fegyelemre és sok területen az alapvető kereskedelmi ismeretek elsajátítására van szüksége. Iverson szerint újra kell éleszteni és meg kell erősíteni az Ashley-márkát, s ki kell használni a cég vertikális integrációs szervezetének előnyeit. Számos elemző úgy tartja, hogy a Laura Ashley jövője erősen megkérdőjelezhető abban az esetben, ha nem sikerül teljesítményét jelentősen javítani. Ann Iversonra tehát újabb nagy kihívás vár.

A sztármenedzser számára az új állás jó lehetőséget kínál, hogy visszatérjen kedvenc területére, a divatáru-kiskereskedelembe. A vállalat amerikai leánycégét sokszor kell majd meglátogatnia, s ez alkalmat ad arra is, hogy gyakrabban találkozzon USA-ban élő gyermekeivel.

Ann Iverson négyszer házasodott, s négyszer vált el. Tisztában van azzal, hogy az üzleti sikerekért magánéletét áldozta fel. „Gyermekeim már felnőttek, s így megkísérlem megtanulni felnőtt életem élvezetét" – mondotta a vaslady nemrégiben a pályájáról és magánéletéről faggatózó újságíróknak.

Gonda György

iskola (PSZF) tandíj-előtakarékossági rendszere. Az újszerű szolgáltatás minden hazai egyetemre és főiskolára érvényes, rugalmas és szerteágazó szolgáltatásokat kínál az érdeklődőknek. A rendszer, amelyet

alapötlet már régebben megszületett, de a gyakorlati, átfogó programot a PSZF hallgatói idén tavasszal dolgozták ki. A majd két hónapos műhelymunka koordinálását az alapötlet gazdája, Szebellédi István főis-

hallgatókat segítő konstrukció a nyugdíj-előtakarékosság mintájára épül. Igénybevételével a diákok, illetve a szülők minimum 3 évre, már a középiskolai tanulmányok idején vagy még korábban, előre biztosíthatják

ösztöndíjak, iskolalátogatások, lefordított jegyzetek – is részesedhetnek egy támogatási, sorsolási rendszer révén.

(A modell részletes ismertetésére jövő heti számunkban visszatérünk.)

Karrier A-tól Z-ig

Erdély Zs. Gábor

(53 éves) bankár, akinek életpályája elválaszthatatlan a pénzvilágtól. A közgazdaság-tudományi egyetem pénzügyszakán, 1965-ben szerzett diplomát. Első munkahelye 1965-től a dr. Salusinszky István vezette Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., ahol a bankári szakma szinte minden lépcsőfokát végigjárta. Először a bankműveletek főosztályán, majd a konstrukciós főosztályon dolgozott. Itt a nemzetközileg elismert „Arató Ferenc–Lukács László csapat" egyik fiatal tagja, s így széles körű nemzetközi pénzügyi tapasztatokra tesz szert. 1974-ben nevezik ki a bank osztályvezetőjének, majd 1976-tól 1981-ig a Magyar Kül-

Erős János

a Kereskedelmi Bank vezérigazgatója, a fiatal bankárnemzedék ma már egyik meghatározó tagja. 1962-ben született, méghozzá egy olyan családban, ahol a pénzvilág képviselői nap mint nap megfordultak, mivel édesapja, dr. Erős Gyula az ország nemzetközileg is elismert pénzügyi szakembere volt.

Ilyen családi háttér tette lehetővé, hogy New Yorkban, Londonban és Genfben felsőoktatási intézményekben és végül Budapesten, a közgazdaságtudományi egyetemen tanulja a közgazdaságtant, és azon belül is a pénzügyi

Bankszövetség Elnökségének tagja, a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara alelnöke, a Magyar Management Intézet elnökségének tagja.

Vágó Zsolt

(51), a Generali Budapest Biztosító Rt. elnök-vezérigazgatója.

1948 óta Ausztriában él családjával.

A bécsi és a genfi egyetemek jogtudományi karának hallgatója volt. 1969-ben a bécsi egyetemen lett jogi doktor és ugyanebben az évben egy német biztosítótársaság leányvállalatánál, a Nordsternnél kezdte pályafutását.

1975-ben kezdett a Generali csoporton belül dolgozni a bécsi Erste Allgemeine

A Matáv és az SPT után Kelet-Európa „kiürült”?

95.7.14.

A nyugat-európai távközlési piac széttagoltsága következtében a vezető nyugati távközlési vállalatok megkülönböztetett figyelmet fordítanak térségünkre, ahol az ágazat kevésbé versenyképes és kevésbé fejlett. Ennek ellenére további terjeszkedési lehetőségeket kínál a nyugati telefontársaságok számára. Szakértők szerint ez a megállapítás már csak múlt időben igaz, ugyanis Magyarország és Csehország kivételével a térségben belátható időn belül nem várható privatizációs „fejlemény” a hagyományos telefóniában. Június végén egy holland–svájci szakmai konzorcium nyerte meg az állami távközlési vállalat, az SPT részvényeinek 27 százalékára kiírt tendert. A részvénycsomag 1,45 milliárd dollárért jutott a konzorcium tulajdonába. (Érdemes megjegyezni, hogy térségünkben ez idáig ez volt a legnagyobb értékű privatizációs ügylet.) A SPT a térség telefontársaságai közül a jobbak közé tartozik annak ellenére, hogy Csehországban két évet kell várni egy új vonalra, s az országban 100 lakosra 20 vonal jut.

Ismeretes, hogy a Matávban 1993 végén a Deutsche Telekom és az Ameritech alkotta Magyarcom konzorcium szerzett több mint 30 százalékos részesedést 875 millió dollárért. A londoni James Capel cég értesülései szerint a kormány értékesíteni szándékozik a „maradék” 40 százalékos tulajdoni hányadát a Matávban. A londoni elemzés szerint a Matáv további privatizálása során a Magyarcom növelheti tulajdoni hányadát, de valószínű lehet a Matáv-részvények egy részének külföldi tőzsdei értékesítése is.

A cseh távközlési piac továbbra is a figyelem előterében marad. Az SPT az ezredfordulóig – a fejlesztések befejezésének tervezett határidejéig – megőrzi monopóliumát az országos telefóniában, az illetékes hatóságok ugyanakkor engedélyeket adnak ki helyi, regionális telefontársaságok működtetésére, elsősorban a telefonvonalakkal gyengén ellátott körzetekben. A cseh magán-telefontársaságok – amelyek nem vehettek részt az SPT-tenderen – igyekeznek megszerezni maguknak a körzeti engedélyeket, de számos külföldi távközlési cég (köztük az olasz Stet és a Tele-Danmark) is ringbe szállt.

A Matávval és az SPT-vel a jelek szerint egyelőre véget ér a távközlési privatizáció Kelet-Európában. A térség többi országában egyelőre nem született döntés az állami távközlési cégek magánosításáról. Szlovákiában például a miniszterelnök határozottan ellenzi olyan nemzeti „kincsek” magánosítását, mint a Slovenska Telekomunikacie. A pozsonyi kormány céljai között szerepel a telefonhálózat számottevő korszerűsítése és bővítése, ehhez azonban egyelőre nem keres külföldi partnereket.

Lengyelországban, Romániában és Bulgáriában egyelőre még nem született döntés az állami távközlési vállalat jövőjéről. Nyugati elemzők szerint azonban a Matáv és az SPT példája közvetett módon nyomást gyakorol majd az érintett országok kormányára a távközlés jövőjét illetően. A nyugati telefontársaságok részére különösen Lengyelország ígérkezik „nagy falatnak”, Varsó azonban még nem döntött.

Ebben a helyzetben a nyugati távközlési cégek számára térségünkben az egyetlen terjeszkedési lehetőség a mobiltelefóniában kínálkozik. Magyarországon már két GSM hálózat üzemel sikeresen, Csehországban pedig idén adják meg az engedélyt a másodikra. Az amerikai A. T. and T., a Deutsche Telekom és a PTT Netherlands Utel néven konzorciumot hozott létre Ukrajnában azzal a céllal, hogy műszaki segítséget nyújtson a telefonhálózat bővítéséhez és korszerűsítéséhez. Szentpétervárott az A. T. and T. egy helyi távközlési céggel hozott létre vegyes vállalatot a mobiltelefónia fejlesztésére.

A nyugati távközlési vállalatok továbbra is „éhesen” várják kelet-európai befektetési, magánosítási lehetőségeik bővülését. A sors iróniája, hogy a térségünkre ma még jellemző távközlési privatizációs bizonytalanság közvetett módon nyomást gyakorolhat a nyugat-európai kormányokra saját távközlési piacuk liberalizálásának meggyorsítására.

Gonda György

Nyitva: hétköznap 7—17-ig
SZOMBATON: 7—13-ig
Tel.: 256-4273, 256-4275

Nyitva: hétköznap 9—18-ig
Tel.: 132-5740

MH 6715

Udvarosné Loch Vera vagy Paál László
Telefon: 17-56-844/120 vagy 159. mellék.

TÁLTOS REKLÁM

A GANZ JÁRMŰ VAGYONHASZNOSÍTÓ Kft.

pályázatot hirdet

a Budapest VIII., Golgota utca 3. alatti 3060 m² ingatlantulajdon, 5941 m² szintenkénti beépített terület, ezen belül pl.

színházterem	**1000 m²**
tornaterem	**700 m²**
edzőterem	**200 m²**

oktatótermek, öltözők

minden szükséges kiszolgáló és mellékhelyiségek találhatók, a volt Ganz MÁVAG Kultúrház, illetve a tulajdonjogot megtestesítő kft.-üzletrész értékesítésére.

formációt a kft. ügyvezetője ad, telefon: 134-0708.
épület a Vörösmarty Művelődési Ház igazgatójával a 113-0607-es telefolőzetesen egyeztetett időpontban tekinthető meg.
pályázat a **1087 Budapest, Kőbányai út 21. fszt. 19.** címen, feladó nélárt borítékban, 2 példányban adható be.
benyújtás határideje: 1995. szeptember 15.
bb pályázó közül, az ajánlati ár mellett a további működésre irányuló elképk, a kulturális és sporttevékenység fenntartása előnyt jelent.
n kedvező patinás, műemlék jellegű ingatlan megszerzési lehetősége. Alrádió-, tévé-, filmstúdiónak, színháznak, meghatározott teremsport, kiállínagyobb rendezvények céljaira.

9238 MH

Újságok bizományosi árusítására budapesti üzlethelyiséggel rendelkező vállalkozókat keresünk.

-BIZTOS JÖVEDELEM KOCKÁZAT NÉLKÜL!
-MAGAS JUTALÉK!
-EGÉSZÍTSE KI VÁLASZTÉKÁT!
-KERESSEN MÉG TÖBB PÉNZT!
-MI BIZTOS PARTNEREI LESZÜNK!

Üzletkötőink készséggel állnak rendelkezésére, telefonhívását követően három napon belül felkeresik Önt.

Tel.: 134-1328

OTP BANK

Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt.

A tartósan lekötött konvertibilis devizabetétek 1995. július 10-től érvényes kamatkondíciói (A kamat hetente változik, de a hétközbeni változtatás jogát fenntartjuk!)

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

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

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

MH 9122

A Skoda piaci értéke 195 millió dollár

Feltámadt a „zászlóshajó”

A pilseni Skoda Művek szinte megalapítása óta a cseh ipar egyik szimbólumának számít, amelyet jól ismernek a világ legtöbb országában. 1992 gyökeres változást hozott a nagyvállalat életében: a céget privatizálták, s ennek nyomán megkezdődött az új vállalati stratégia kialakítása és megvalósítása. A jelek szerint az új vezetés jó irányba halad, a Skoda mind több merész lépésre szánja el magát a világpiacon.

A Skoda Plzent Emil Skoda alapította 1869-ben. A kis gépipari vállalatból néhány évtized alatt valóságos konglomerátum fejlődött ki, amely többek között fegyvereket, acélöntvényeket és nehézipari gépeket gyártott. A második világháborúban a cég 70 százalékát lebombázták, újjáépítésére 1948 után került sor. „Igazi” szovjet típusú állami nagyvállalat lett a Skodából, amely szinte uralta a várost, s 40 ezer dolgozónak biztosított megélhetést. Termékpalettája meglehetősen széles volt, gyártott többek között mozdonyokat, turbinákat, szerszámgépeket, nehézipari gépeket és berendezéseket. A cég első számú piaca, a KGST 1990-ben összeomlott. Számos vezető nyugati gépipari nagyvállalat kezdett ezek után „körözni” a Skoda Művek körül, azt vizsgálva, mit lehet megmenteni s mit kell felszámolni.

A nukleáris és elektromos gépek gyártásában is érdekelt Siemens megkülönböztetett érdeklődést mutatott a cég iránt. A cseh kormány azonban visszautasította a külföldi privatizációs ajánlatokat, s a magánosításnak Csehországban addig nem szokásos módját választotta. Nevezetesen azt, hogy a cég sorsát és jövőjét Lubomir Soudekre bízta, aki korábban a 45 ezer dolgozót foglalkoztató brnoi ZBS gépgyár vezérigazgatója volt. (A ZBS bevételeinek 40 százaléka hadiipari termékek értékesítéséből származott.)

Soudek kidolgozta a Skoda Művek talpra állításának üzleti tervét, amellyel mind a miniszterelnök, mind pedig a gazdasági miniszter egyetértett. Az új vezérigazgató a terv megvalósításáért „cserébe” 20 százalékos tulajdoni hányadra tartott igényt. Klaus miniszterelnök személyesen hagyta jóvá az igényt, s a vezérigazgató a bankok által kölcsönzött 350 millió koronáért 20 százalékos részesedést szerzett a cégben. A befektetés igencsak jó üzletnek bizonyult, hiszen idén májusban a Skoda piaci értéke 195 millió dollár volt.

A Skoda további tulajdonosai a Komercni Banka és az Investicni a Postovni Banka 10, illetve 9 százalékos részesedéssel. Az állam 16 százalékos tulajdonnal rendelkezik a Skodában a nemzeti vagyonkezelő alapon keresztül. Két szlovák privatizációs beruházási alap összesen 9,4 százalékos Skoda-részesedést tudhat a magáénak, a részvények 32,6 százaléka pedig több ezer kisrészvényes tulajdonában van.

A Skoda Művek túlélési stratégiájának középpontjában az export bővítése áll. Tavaly a nagyvállalat exportja több mint kétszerese volt az előző évinek, s elérte az 5,9 milliárd koronát. A cégvezetés számára egyértelmű, hogy a kivitel további dinamikus bővítése szükséges ahhoz, hogy a Skoda beléphessen a globális gépipari világcégek „klubjába”. A tervek szerint a vállalatcsoport forgalma 1998-ra megháromszorozódik, s eléri majd az 51 milliárd koronát. Ötszörösére növekszik majd a kivitel, amely a tervek szerint 1988 végén 30 milliárd korona körül alakul. Az sem mellékes, hogy az előzetes számítások szerint a Skoda 2,1 milliárd korona adózás előtti nyereséggel zárja majd az 1998-as üzleti évet.

A vállalati menedzsment optimizmusára számos tényező ad okot. 1990 óta a Skoda értékesítése megkétszereződött, a termelékenység pedig négyszeresére emelkedett. A tavalyi üzleti évet a vállalat 16,5 milliárdos forgalom mellett 507 millió koronás bruttó nyereséggel zárta. (A Skoda talpra állása még nem fejeződött be, hiszen 1990-ben 706 millió korona nyereségre tett szert 9,2 milliárdos forgalom mellett.)

1992 óta sikerült 50 százalékkal csökkenteni a cég banktartozásainak állományát, amely jelenleg 2,1 milliárd korona. Az átszervezés és a karcsúsítás nyomán a dolgozók száma 1992 óta 25-ről 19 ezerre csökkent.

A cégvezetés egyik legutóbbi döntése szerint a Skoda termékeivel „visszatér” Délkelet-Ázsiába és Kínába, ahol igen jól cseng a neve. Kínában nemrégiben vegyes vállalatot alapított turbinák gyártására, egy másik vegyes cég pedig szerszámgépeket állít elő. A vállalati stratégia nem hagyja figyelmen kívül a második világháborút követő évtizedek hagyományos piacait sem. A Skoda április végén megállapodott az orosz VMZ céggel trolibuszok gyártásáról és szállításáról az orosz piacra.

Szakértők véleménye szerint a Skoda Művek új stratégiája eddig sikeresnek bizonyult.

Az export további bővülése során a világpiacon a cég olyan óriásokkal lesz kénytelen megmérkőzni, mint a Siemens, a Westinghouse és az Asea Boveri. A további piaci sikerekhez azonban további költségcsökkentés és áramvonalasítás szükséges. Soudek vezérigazgató szerint a Skoda átszervezése, alkalmazkodása az új kihívásokhoz folytatódik, párhuzamosan a termelékenység növelésével.

Gonda György

Hirdetmény

A Magyar Optikai Művek Vízméréstechnikai Részvénytársaság

(4700 Mátészalka, Ipari utca 16.) az alábbiakban teszi közzé a jóváhagyott 1994. évi mérlegének főbb adatait

Eszközérték összesen:	399 807 E Ft
Az értékesítés nettó árbevétele:	478 263 E Ft
Egyéb bevételek:	30 506 E Ft
Bevételek összesen:	508 769 E Ft
Adózás előtti eredmény:	5 313 E Ft
Adózott eredmény:	1 959 E Ft
Osztalék:	—

Az 1995. május 23-án megtartott közgyűlés 68/1995. számú közgyűlési határozatával a mérleget **399 807 E Ft** mérlegfőösszeggel, **1959 E Ft** adózás utáni eredménnyel elfogadta, a teljes adózott eredményt a tőketartalékba helyezi.

Sárközi Zsigmondné okleveles könyvvizsgáló, mint a társaság könyvvizsgálója záradékában rögzítette, hogy a társaság a beszámolót a számviteli törvényben és az általános számviteli elvekben foglaltak szerint állította össze.

Az éves beszámoló a MOM Vízméréstechnikai Rt. vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható és valós képet ad.

A részletes éves beszámoló megtekinthető munkanapokon 8—15 óráig az rt. székhelyén. (4700 Mátészalka, Ipari utca 16.)

MOM Vízméréstechnikai Rt. igazgatósága

MH 8517

LAKÁSVÁSÁRLÓK, FIGYELEM!

A PILIS—AM KFT.
(1134 Budapest, Lehel út 24/C I/1.)
a KVSZ megbízásából részleges felújítás után

értékesíti
Mór, volt szovjet laktanya épületében levő lakásokat

2 db fszt.-i 65 m²-es, 3 szobás lakás

lakásár:	1 315 322 Ft
készpénzbefizetés:	1 027 032 Ft
előleg:	529 532 Ft

4 db I—II. emeleti 51 m²-es, 1 + 2x1/2 szobás lakás

lakásár:	1 227 437 Ft
készpénzbefizetés:	968 744 Ft
előleg:	498 744 Ft

2 db III. emeleti 51 m²-es, 1 + 2x1/2 szobás lakás

lakásár:	1 098 467 Ft
készpénzbefizetés:	874 847 Ft
előleg:	449 847 Ft

12 db I—II. emeleti 43 m²-es, 1 + 1/2 szobás lakás

lakásár:	1 042 657 Ft
készpénzbefizetés:	824 266 Ft
előleg:	424 266 Ft

9 db fszt.—III. emeleti 43 m²-es, 1 + 1/2 szobás lakás

lakásár:	931 757 Ft
készpénzbefizetés:	741 176 Ft
előleg:	381 176 Ft

A fennmaradó lakásár kiegyenlítése részletfizetéssel 3%-os kamattal 20 éves törlesztéssel történik.

A lakások helyszíni megtekintésére az alábbi időpontokban van lehetőség: 1995. június 26. 14—18 óra között.

Részletes felvilágosítás: munkanapokon 8—16 óra között a (32) 311-399, (32) 317-660 telefonon, ügyintéző: Tóthné Faragó Mária

Munkanapokon és hétvégén is a (06-30) 441-982 telefonon.

MH 8529

Nyeretlen is lehet Nyerő!

INTERTOTÓ 95

NYÁRI AKCIÓ

FORMA 1

BELÉPŐT NYERHET NYERETLEN TOTÓSZELVÉNYEIVEL A HUNGARORINGRE!

A HELYSZÍNEN KORLÁTLAN ÉTEL-ITALFOGYASZTÁS! A NYERTESEKET AUTÓBUSSZAL VISSZÜK A MEGYESZÉKHELYEKRŐL A VERSENYRE ÉS VISSZA!

GYŰJTSÖN ÖSSZE A 25-29. HETEKBŐL 1.000,-FT ÉRTÉKŰ **NYERETLEN** TOTÓSZELVÉNYT! TEGYE NÉVVEL, CÍMMEL, JELIGÉVEL ELLÁTOTT ZÁRT BORÍTÉKBA! DOBJA BE A KIRENDELTSÉGEKEN ELHELYEZETT GYŰJTŐZSÁKOKBA JÚLIUS 28-ÁN 15 ÓRÁIG, ÉS VÁRJA AZ AUGUSZTUS 2-I SORSOLÁST! MINDEN KIRENDELTSÉGTŐL EGY-EGY FOGADÓ NYER, ÖSSZESEN 267 DB BELÉPŐJEGYET.

A NYERTESEKET LEVÉLBEN ÉRTESÍTI A **SZERENCSEJÁTÉK RT.**

Szórakoztatási és távközlési forradalom a levegőben

A repülőgépülés áll az új digitális forradalom középpontjában, amely csúcstechnikát képviselő interaktív multimédia szórakoztatási lehetőségeket, információs szolgáltatásokat és távközlési kapcsolatot biztosít a világ vezető légitársaságai utasainak számára. A nagyobb légitársaságok valóságos versenyt folytatnak egymással, hogy minél hamarabb ellássák a hosszú távú járataik üléseit személyi képernyőkkel. Időközben a régebbi típusú fedélzeti telefonrendszereket – amelyeket a 80-as években a GTE fejlesztett ki – digitálissal váltják fel, amelyet az interaktív szórakoztatási rendszerekkel integrálnak.

A nagy légitársaságok közül a Virgin Atlantic már rendelkezik fedélzeti interaktív szórakoztatási rendszerekkel, az American Airlines, a British Airways, a Singapore Airlines és a United Airlines pedig még az idei évben „felszerszámozza" repülőgépeit.

A légiutasok számára ezek az új rendszerek a szórakoztatás széles palettáját kínálják, a személyi video- és CD-könyvtártól a szerencsejátékokig. Emellett az utasok a fedélzetről, mi több, az ülésükről foglalhatnak elektronikus úton szállodai szobát, bérelhetnek autót, vásárolhatnak elektronikus katalógusból, „lehívhatják" a politika, a gazdaság és a tőzsde legfrissebb híreit a világ minden tájáról.

A személyi számítógéppel utazók fogadhatnak és küldhetnek elektronikus postát és telefaxot, bekapcsolódhatnak az Internet világadatbázisba, s lebonyolíthatnak telefonbeszélgetéseket is. Mindezt természetesen műholdakon keresztül.

A légitársaságok számára ezek az új szolgáltatások hosszabb távon jelentős bevételi forrásul szolgálnak. Az American Airlines egyik vezetője szerint a digitális fedélzeti telefonok eddig a tervezett bevételek kétszeresét hozták a légitársaság számára. Elemzők számításai szerint ezek az új szolgáltatások legkevesebb évi egymillió dollár többletbevételt jelentenek repülőgépenként, s ez az összeg megkétszereződhet a fedélzeti szerencsejáték bevezetésével. (Érdemes megjegyezni, hogy az ülések hátlapján lévő képernyők mellett hitelkártya-fogadó „állomás" is van, ugyanis a plasztikpénzzel árucikkeket lehet rendelni, s fizetni lehet a szerencsejáték-programok használatáért – no meg az elvesztett összegeket is így lehet kiegyenlíteni.)

Persze a fedélzeti csodaberendezések felszerelése jelentős kiadásokkal jár a légitársaságok számára: 1,5-2 millió dollárral drágítják meg ezek a berendezések az új repülőgépeket. S természetesen vannak még egyéb költségek is, hiszen a berendezések egyben többletsúlyt is jelentenek. Az interaktív szórakoztatási és távközlési berendezésekkel felszerelt repülőgépek üzemanyag-fogyasztása a mérések szerint – a többletsúly miatt – két tonnával nagyobb, mint a „meztelen" gépeké.

A Virgin Atlantic volt az első légitársaság, amely gépein minden utasosztályt ellátott interaktív szórakoztatási rendszerrel egy évvel ezelőtt. A berendezéseket a kaliforniai Hughes Avicom szállította. A Virgin gépeinek fedélzetén 16 video- és 16 CD-csatornán kínálnak filmeket és zenét. Hamarosan újabb interaktív szórakozásra nyílik lehetőség a Virgin gépein, nevezetesen a hitelkártyás szerencsejátékokra (videorulett, videopóker stb.), valamint ezer árucikkből álló csomagküldő katalógus „lapozgatására". A kiválasztott ajándékok 48 órán belül megérkeznek a címzetthez a világ bármely pontján. A fedélzeti videón keresztül rendelt árucikkek adómentesek, a számlát hitelkártyával lehet kiegyenlíteni a rendelés után.

Hárommillió fontos beruházás keretében a brit Virgin ellátja gépeit a BT információs, távközlési és szórakoztatási szoftverével, valamint egy brit-szingapúri-norvég együttműködésben kifejlesztett és gyártott fedélzeti telefonrendszerrel.

Az American Airlines pedig hat hónapos „próbaidőre" felszereli gépeit személyi videojátékokkal, többek között a legújabb Nintendo-programokkal.

A British Airways 80 millió fontot költ – saját megfogalmazása szerint – a világ legkorszerűbb fedélzeti szórakoztatási és információs rendszerének felszerelésére repülőgépeire. Minden ülés rendelkezik majd képernyővel, kapcsolóegységgel, telefonnal és hitelkártya-fogadó „kikötővel". Minden ülés összeköttetésben áll majd földi adatbázisokkal, s a rendszer a Racal-Honeywell-British Telecom által kifejlesztett Satcom technológiát veszi majd igénybe.

A British Airways hosszú távú járatain rövid időn belül az alábbi szórakoztatási és távközlési szolgáltatásokat lehet majd igénybe venni: 24 csatornás film- és videoválaszték, videojátékprogramok (sakk, Nintendo, bridzs stb.), szerencsejátékok, amelyek egyik díja a repülőgépjegy árának a visszatérítése. Az utas a képernyőn követheti a gép útvonalát, felvételeket nézhet arról a tájról, amely felett a gép éppen elhalad, s bekapcsolhatja a repülőgép külső kameráit is. Autót bérelhet, szállodai szobát foglalhat, kiválaszthatja és ellenőrizheti a kapcsolódó repülőgépjáratokat, tanulmányozhatja a célállomás repülőterének térképét és belső útvonalait, telefonálhat, faxolhat.

A filmek, a játékok, a zene „fizikailag" nincsenek jelen a repülőgépen, mindent digitálisan tárolnak a fedélzeti számítógépben. Amikor az utas egy video- vagy zenei programot rendel magának, akkor azt a központi számítógép betáplálja az utas ülését „kiszolgáló" mini személyi számítógépbe. Az sem mellékes, hogy a megrendelő utasnak ezek után teljes ellenőrzése van a kiválasztott program fölött: megállíthatja, újraindíthatja, előre- és hátrajátszhatja a képet és a hangot.

Hírek szerint a nagy elektronikai és számítógép-ipari cégek kutatólaboratóriumaiban már előrehaladott munkálatok folynak a fedélzeti szórakoztatási, távközlési és információs rendszerek második generációjának kifejlesztésén. Mindez akkor, amikor az első generációs berendezések felszerelése éppen csak elkezdődött a nagyobb légitársaságoknál...

GONDA GYÖRGY

világpiac

Az SNCF nyitja a sort?

A francia kormány engedélyt adott az SNCF állami vasúti társaságnak arra, hogy saját távközlési hálózatát mobiltelefon-szolgáltatók rendelkezésére bocsássa. Ezzel – a Financial Times tudósítása szerint – jelentős lépést tett előre a távközlés liberalizálásában. Ez ugyanis az első eset, hogy Franciaországban mobiltelefon-hálózatot üzemeltetők magánkézben lévő hálózathoz is hozzáférnek. Ennek köszönhetően várhatóan csökkenni fognak az üzemeltetési költségek, és a piac még az 1998-ban várható teljes liberalizálás előtt élénkebbé válik.

Egy francia kormánytisztviselő jelezte, hogy rövidesen

ből közel 6 ezer kilométer nagy kapacitású üvegszálas kábel. A társaság már tárgyal az SFR-rel, a két legnagyobb francia mobilhálózat üzemeltetőjével. Ez utóbbi tulajdonosa, a Générale des Eaux vízműtársaság ugyanis nagy összegeket ruház be a távközlésbe. A másik mobilhálózat a France Télécomé, és a Bouygues építőipari csoport most építi ki a harmadikat.

Az SFR élénk bírálója a France Télécomnak, amelyet többek között szerinte túl magas díjszabása miatt is elmarasztal. Bizonyára ennek tulajdonítható, hogy a múlt évben az állami kézben lévő telefonhálózat felére csökkentette a

Hermes már 1996-ban?

Állami távközlési vállalatokkal is együtt kíván működni a Hermes Europe Railtel annak érdekében, hogy a működési engedélyt már 1996-ban megkapja. A 11 európai vasúttársaság, köztük a British Rail, a francia SNCF és a német Bundesbahn, valamint az amerikai Global Telesystem Group vegyesvállalata – mely a vasútvonalak mentén épít páneurópai távközlési hálózatot – ily módon reméli működését már az Európai Unió 1998-ra előírt távközlési liberalizációja előtt megkezdeni.

A Hermes határokon átívelő üvegszálas hálózatának kapacitását részben távközlési szállítóknak kívánja eladni – közvetítette Jan Loeber, a vegyesvállalat igazgatójának szavait a Reuter. A társaság ugyanakkor végső felhasználóknak nem ajánlja fel szolgálatait, mint ahogy hálózati kapacitásán a nemzeti távközlési forgalomnak sem enged helyet. „Nem akarunk ugyanis semmilyen módon fenyegetést jelenteni potenciális fogyasztóinknak" – jelentette ki Loeber.

A társaság 1996 közepén kívánja beindítani hálózatát, mely az ezredfordulóra épülne ki teljesen. Loeber elmondta, a kelet-európai, illetve a projektben nem szereplő nyugat-európai országok felé való terjeszkedés lehetőségeit is vizsgálják.

Eredménytelen Cable & Wireless-ajánlat

Idén immáron másodszor tett ajánlatot a Cable & Wireless Indonézia második legnagyobb nemzetközi telefontársaságára, a PT Satelindo tulajdonrészére, és újra visszautasításba ütközött – írja a Wall Street Journal Europe. A brit telefontársaság márciusban a Satelido 25 százalékát szerette volna megvásárolni, ám az üzletet végül a Deutsche Telekom szerezte meg. A német cég DeTeMobil nevű társaságán keresztül 586 millió dollárt fizetett az új generációs műholdak tulajdonjogával bíró, valamint nemzetközi telefonszolgáltatásokat nyújtó Satelindo részvénycsomagjáért.

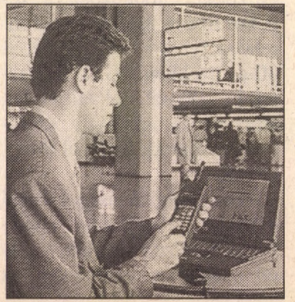
Májusban aztán a vevő és a hoppon maradt társaság tárgyalásokba fogott a Deutsche Telekom újdonsült tulajdonrésze felének megvásárlásáról. A határidő azóta lejárt, üzlet nem köttetett, jövőbeli valószínűségéről a Satelindo elnöke pedig egyszerűen úgy nyilatkozott, hogy az „lehetetlen". Szerinte problémát jelenthet a szavazatok két cég közötti megosztása, „vajon képesek volnának-e zökkenőmenetesen összehangolni lépéseiket" – summázta költői kérdés formájában véleményét az elnök.

A Cable & Wireless úgy nyilatkozott, hogy miután a Deutsche Telekom a 25 százalékos tulajdonrészt az általa ajánlottnál jóval magasabb áron vette meg, a 12,5 százalék áráról képtelenek voltak megegyezni, a tárgyalásokat megszakították. A német társaság nem kívánta kommentálni az eseményeket.

A Satelindo iparági elemzők szerint tavaly azért hirdette meg részvénycsomagját külföldi befektetőknek, mert segítségükkel könnyebben veheti fel a versenyt helyi riválisával, az állami tulajdonú PT Indosattal. Az Indosat ugyanakkor egy másik állami telefontársasággal, a PT Telkommal közösen 30 százaléknyit tulajdonol a Satelindóból. Ráadásul az állam birtokában két aranyrészvény is leledzik – mint az a közelmúltban, egy parlamenti bizottsági meghallgatás alkalmával világossá vált –, így noha tulajdona kisebbségi, az érdekeivel ellentétes döntéseket megvétózhatja. A Satelindo egyébként 1996 elején bocsátja fel első műholdjait.

Telefonálás repülőről

Telefonnal szerelte fel nagy távolságra közlekedő járatait a KLM. A holland királyi légitársaság gépeiről az AT&T műholdjain keresztül teremthetnek kapcsolatot az utasok – közölte a Holland Bulletin. A „business class"-on minden ülés telefonnal egészült ki, a turistaosztályon pedig falra szerelt készülékekről telefonálhatnak tavasztól az utazók. Az alapdíj öt dollár, míg a beszélgetésért percenként 9 dollárt számítanak fel szigorúan a telefonáló hitelkártyájára.



1995. június 29.

Halló

Bekábelezik Ázsiát

A világ országainak többségében megkezdődött, illetve tervezik a távközlési ágazat privatizálását, s ezzel párhuzamosan mind szabadabbá válik a verseny számára a piac. Így van ez a világ gazdaságilag leggyorsabban fejlődő térségében, Ázsiában is, ahol az elmúlt években igen nagy mértékben megnövekedett a kereslet a távközlési szolgáltatások iránt.

Azokban az ázsiai országokban – például Indiában –, ahol a telefonsűrűség igen alacsony, több száz telefonhálózat áll tervezés, illetve kiépítés alatt. Ezek mindegyike akkora, mint az USA-ban egy-egy regionális telefonrendszer. Hatalmas igény mutatkozik új távközlési szolgáltatások iránt azokban a fejlett ázsiai államokban is, ahol a távközlési hálózat korszerű, s minden második lakosra jut egy telefonvonal.

Az ázsiai országok többségében a távközlés fejlesztése abszolút elsőséget élvez, ugyanis a fejlett telekommunikáció hiánya veszélyeztetheti a gyors gazdasági növekedést és fejlődést. Elméletben minden ország a térségben egyetért abban, hogy csak a privatizáció és a versenyfeltételek megteremtése kapcsán áramlik be a külföldi működőtőke és know-how a távközlési ágazatba. A gyakorlatban azonban a kormányok nem szívesen mondanak le az ágazat ellenőrzéséről.

Öt esztendővel ezelőtt az ázsiai–csendes-óceáni térség szinte minden országban a nemzeti telefontársaság teljes mértékben állami tulajdonban volt. Jelenleg viszont mintegy 30 távközlési társaság részvényei forognak a helyi tőzsdéken. Köztük olyan óriáscégeké, mint a Singapore Telecommunications (ST) és a Pakistan Telecom. De a tőzsdén adják-veszik a kisebb és újonnan érkező cégek részvényeit is, mint például a thaiföldi TelecomAsiaét és a Fülöp-szigeteki Globe Telecomét.

A külföldi távközlési cégek – mindenekelőtt az amerikaiak – megtalálták a módját a tulajdonszerzésnek. A NYNEX tulajdoni hányaddal rendelkezik a TelecomAsiában, amely hamarosan kétmillió vonalat üzemeltet Bangkokban. A US West 20 százalékos tulajdonosa a Binariang cégnek, amely digitális celluláris rendszert épít ki Malajziában. 25-25 százalékos részesedéssel rendelkezik a Bell Atlantic és az Ameritech a Telecom of New Zelandban, a Bell South pedig résztulajdonosa az ausztrál Optusnak.

Persze nem mondanak le könnyen a versenyről a regionális telefontársaságok sem. Vietnamban például jelentős pozíciókkal rendelkezik az ausztrál Telestra, a japán NTT Thaiföldön invesztál, a Korea Telecommunications pedig nagy összegű beruházásokkal a Fülöp-szigeteken és Indonéziában igyekszik jelentős piaci pozíciókat megszerezni.

A Salomon Brothers amerikai befektetési bank hongkongi részlegének elemzése szerint a térség távközlési vállalatainak éves bevétele a vonalak számának évi 10 százalékos bővítését teszi lehetővé. Ugyanakkor a felmérések évi 17 százalékos keresletbővülésről tanúskodnak. Mindez azt jelenti, hogy a kereslet kielégítésére legalább 90 milliárd dolláros külföldi beruházásra van szükség.

A beruházók megnyerése nem zavartalan, hiszen a térség különböző – elsősorban infrastrukturális – ágazatai kiváló befektetési lehetőségeket kínálnak. Az út- és vasútépítés, az energetikai ágazat fejlesztése nagy vonzerőt jelent a külföldi befektetők számára, akiknek több ezer projekt közül van lehetőségük a választásra. Az invesztorok számára a távlatokban óriási lehetőséget kínál a kínai távközlési piac, amely napjainkban szinte teljesen elzárt a külföldi befektetők elől.

A kínai postaügyi és távközlési minisztérium teljes monopóliummal rendelkezik az országban, bár tavaly már mutatkoztak a repedés első jelei. 1994-ben számos állami intézmény és két kínai nagyvállalat két egymással versenyző távközlési hálózatot hozott létre, a JiTongot és a Lian Tongot. Sanghaj állami vezetői tervbe vették, hogy egy külföldi távközlési céggel közösen saját telefonhálózatot hoznak létre úgynevezett mintaprojektként. Érdemes megjegyezni, hogy a külföldi távközlési vállalatok jelenleg Kínában csak tanácsadással és távközlési berendezések értékesítésével foglalkozhatnak, telefonhálózat nem lehet a tulajdonukban, illetve nem vehetnek részt azok működtetésében.

Számottevően liberalizálják a piacot azokban az ázsiai országokban, ahol igen alacsony a telefonsűrűség. A brit Cable and Wireless hálózatműködtetési engedélyt kapott Vietnamban, s India idén a távközlés területén is „nyit" a külföld felé. Januárban India pályázatot hirdetett országos celluláris és hagyományos telefonhálózat üzemeltetésére. A tervek szerint az ország 21 régiójának mindegyikében megteremtik az állami monopólium mellé a magán szféra versenyét. A külföldi cégek a pályázatokon indiai vállalatokkal együttműködve (vegyesvállalati formában) indulhatnak.

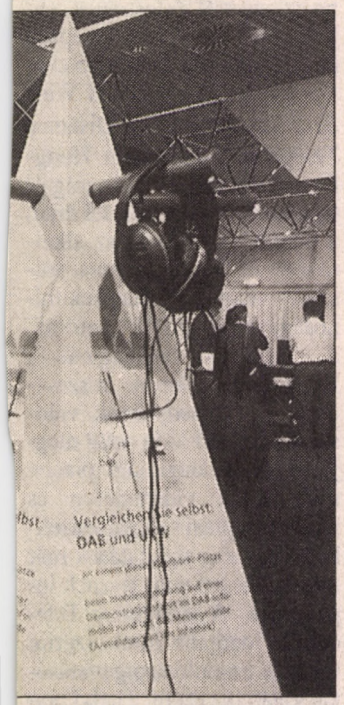
A távközlési szolgáltatások növekedési lehetőségei Ázsia virágzó gazdaságú országaiban – Hongkong, Szingapúr – meglehetősen korlátozottak. Mindkét ország igen fejlett távközlési infrastruktúrával rendelkezik, de eddig egyikük sem liberalizálta piacát. Azonban ezen a területen is várható változás: 1997-ben megszűnik a szingapúri ST monopóliuma a mobilszolgáltatások területén, a kábeles szolgáltatások területén azonban 2007-ig marad fenn az ST kizárólagossága.

A Hongkong Telecom 2006-ig nem engedi ki a kezéből a nemzetközi szolgáltatások lebonyolítását, a helyi szolgáltatások üzletágának monopóliuma azonban már június végén megszűnik. A helyi szolgáltatások területén három cég kapott működési engedélyt: a hongkongi New T. and T., a Hutchinson Communications, amely részleges tulajdona az ausztrál Telestrának, valamint a New World Telephona csoport. (Ez utóbbi részvényesei között van a US West és a Shanghai Long Distance Telephone.) Miután a Hongkong Telecom a helyi szolgáltatásokért nem számít fel díjat, a három versenytárs az alkalmazott technológia korszerűségével és a szolgáltatások minőségével igyekszik „betörni" a piacra, s csökkenteni a Hongkong Telecom részesedését. A versenytársak valószínűleg rövid időn belül megjelennek a hongkongi piacon multimédia, videotelefon és adattovábbítási szolgáltatásokkal. Ezek a szolgáltatások már természetesen nem lesznek ingyenesek. A Hongkong Telecom a legújabb hírek szerint maga is hasonló szolgáltatásokat kíván bevezetni a helyi piacon. Sőt, szó van arról is, hogy pozíciói megőrzése érdekében interaktív video-kívánságműsor szolgáltatást is nyújt a Hongkong Telecom az előfizetőknek. A monopolhelyzet megszűnése a hongkongi céget is arra kényszerítette, hogy előfizetőinek azonnal többletszolgáltatásokat ajánljon, ráadásul meglehetősen széles skálán...

GONDA GYÖRGY

dés Berlinben

ció középpontjában olyan konkrét megoldások állnak, amelyek az elektronikus médiákkal való mindennapi kapcsolatot érintik: a termékből, annak funkcióiból és specifikus előnyeiből kiindulva a fórum iránymutató részmegoldásokat és ezek technikai összefüggését taglalja.



A „Mobil Audio-/Videoterminal" (MATV) rendszeren keresztül a fórum egy különösen érdekes példát fog bemutatni: ez a készülék, amely nem sokkal nagyobb, mint egy mobiltelefon, kép, hang és szöveg egyidejű, interaktív továbbítására alkalmas. Végül, de nem utolsósorban: a jövő multimédia-képanyaga egyre gyakrabban a számítógépek áramköreiben fog létrejönni. Háromdimenziós motívumok leforgatásához és mozgatásához (például Teleshopping elektronikus árukatalógus) elég lesz néhány kamerafelvételt készíteni, amelyekből a számítógép olyan háromdimenziós képet hoz létre, amelyet a szemlélő interaktív módon alakíthat.

Hogyan fogják ezek az információs „autópályák" és gyors videokomputerek az ember életkörülményeit megváltoztatni? Hogyan fogunk tudni olyan médiaterminálokkal bánni, amelyek a klasszikus szórakoztatóelektronika összes funkcióját tartalmazzák, tv-csatornák százait képesek fogni, elektronikus újságokat kínálnak és egyidejűleg az összes létező telekommunikációs feladatot átvállalják? A Műszaki-Tudományos Fórum ezekre a kérdésekre igyekszik majd konkrét választ adni.

H. Z. M.

Nagy fejlesztések Közép-Amerikában

Közép-Amerika országainak kormányai szinte egy időben döntöttek úgy, hogy gyors ütemben korszerűsítik és bővítik a távközlési infrastruktúrát, amelynek hiányosságai már a nemzetgazdaságok fejlődésének gátjává váltak. A külföldi befektetők jelentős része azért marad távol a térségtől, mert az egyes országokban igencsak elmaradott az üzleti élet számára oly fontos távközlési ágazat.

Costa Rica és Panama kivételével – ahol a távközlés meglehetősen jól működik, s a 100 főre jutó telefonvonalak száma eléri a tizenkettőt – a térség országainak kormányai az állami kézben lévő telefontársaságokat hagyományosan amolyan fejőstehénnek tekintették. A nemzetközi hívásokért igen magas díjat kértek és kérnek, s a nyereséget nem fordítják a szolgáltatások fejlesztésére és bővítésére. Ez az állapot azonban változóban van. Edwin Solares, az A.T.&T. guatemalai vezetője szerint a térség országainak csaknem mindegyikében a kormány a távközlés privatizálásának szükségességét hangoztatja. Ez a téma korábban tabunak számított.

Guatemalában politikai okok miatt lelassult az állami Guatel telefontársaság privatizációjának tervezése. Az eredeti elképzelések szerint a cég magánosítását idén szeptemberben kellett volna meghirdetni, erre azonban várhatóan csak 1996 januárjában kerül majd sor. A Guatel az évtized végéig meg kívánja négyszerezni a vonalsűrűséget, s az ezredfordulón a tervek szerint 100 lakosra 11 vonal jut majd, s az előfizetők száma a jelenlegi 250 ezerről 1,2 millióra növekszik. 200 millió dolláros beruházással már a jövő esztendő elején 280 ezer új vonalat helyeznek üzembe.

A salvadori kormány – amely az elmúlt három évben távközlési berendezéseket vásárolt az Ericssontól, a Siemenstől és az Alcateltől – a jelenlegi háromról rövid időn belül ötre kívánja emelni a 100 lakosra jutó vonalak számát. Szó van az állami telefontársaság részleges magánosításáról, valamint a telefonágazat megnyitásáról a magánszféra számára. Az Antel állami telefoncég videotelefon-szolgáltatást is kínál az előfizetőknek, akik a latinamerikaiak közül a mexikóiak után a legtöbb beszélgetést bonyolítják le az Egyesült Államokkal.

A panamai kormány az Intel telefontársaság 49 százalékát (a cégirányítással együtt) szándékozik magánosítani. A kormány tulajdonában marad a részvények 49 százaléka, a vállalat dolgozói pedig 2 százaléktel 49 százalékát privatizálják. A kormány tervei szerint a 49 százalékból 47 százalékot stratégiai befektető vásárolhat meg, 2 százalékos tulajdonhányadot pedig a Hondutel dolgozói kapnak majd.

Nicaraguában hat külföldi távközlési cég – France Télécom, Korea Telecom, A.T&T., GTE, Telefónica de Espagna, STET International – nyújtott be pályázati anyagot a Telcor állami telefontársaság részvényeinek 40 százalékára. A privatizálásból a kormány 200 millió dollár bevételre számít, s a győztes hét évre kizárólagosságot kap a piacon. A részvények 49 százalékát egyelőre megtartja az állam, a „maradék" 11 százalékot pedig a Telcor 3300 alkalmazottja vásárolhatja meg kedvezményes fizetési feltételekkel.

Az országban 85 ezer az előfizetők száma, 100 lakosra 2 vonal jut, ez utóbbi csaknem kétszerese az 1990-es szintnek. Az érdekelt külföldi vállalatok hamarosan – a privatizáció részeként – pályázhatnak a második celluláristelefon-koncesszió elnyerésére. Nicaraguában jelenleg egy ilyen cég működik, a Nicatel, amelyet két esztendeje alapítottak helyi befektetők és a Motorola. A Nicatel jelenleg 2500 előfizetővel rendelkezik, s ezek száma havi 300-zal bővül a statisztikák tanúsága szerint.

A celluláris telefon piaca gyors ütemben bővül és növek-

Vodafone: a csalások ellenére is nő profit

AUTÓSANZIKSZ az USA-ból

Az óceán túlsó partján úgy tartja a mondás, hogy az amerikaiak az autóban fogantatnak és ott fejezik be földi pályafutásukat. A nyilvánvaló túlzás ellenére igen sok igazság van ebben, hiszen a 2-3 gépkocsival rendelkező amerikai család nem szívesen száll ki az agyonkomputerizált, szuperkényelmes autókból. Nem véletlen, hogy számos iparág kifejezetten az autós életmódra jött létre, illetve települt rá. Ezek közé tartozik a drive-in rendszer, amikor az országutak mentén fekvő gyorséttermekbe az autósnak be sem kell tennie a lábát, hiszen mire megkerüli az épületet, már kezébe is nyomják tálcán a mikrofonon át megrendelt étkeket.

De a városi parkolóhelyek hiányának és drágaságának, valamint az amerikaiak „autóhoz növésének" köszönhetik létüket a városon kívüli hatalmas bevásárlóközpontok, a mallok is. A statisztikák tanúsága szerint szerte az USA-ban mintegy tízezer mall működik, s ezek, a minden igényt kielégítő fedett bevásárlóközpontok egyenként 5—10 ezer gépkocsinak biztosítanak parkolási lehetőséget, miközben gazdáik vásárolnak odabent.

Jó dolog huzamosabb ideig autósnak lenni az Egyesült Államokban. Az Európából érkezőnek először túl kell esnie a kétszer 4-6 sávos országutak, a hatalmas, többszintes kereszteződések okozta sokkon, s aztán lehet nyomni a gázt. Persze csak módjával, mert a szövetségi államok többségében 55 mérföld a megengedett legnagyobb sebesség. S az országúti rendőrség radarozik rendületlenül, és nincsen kegyelem. Közlekedési szabálytalanság esetében sem a városokban, sem az országutakon nem lehet „kimagyarázkodni", a közlekedési rendőrök nem lágyszívűek. (A rossz nyelvek szerint a városi parkolóórák ellenőrei azért állnak ugrásra készen a büntetőcédulákkal az órák „leketyegésekor", mert részesedést kapnak a városi hatóságoktól a kirótt büntetések összegéből.)

Az amerikai városokban egyszerűen elképzelhetetlen a járdán való parkolás. Szinte minden utcában parkolóórák vannak nappal, éjjel pedig díjtalan a parkolás annak, aki talál helyet. A városközpontokban számos parkolóház és üres telek nyújt parkolási lehetőséget, meglehetősen borsos áron: csúcsidőben 8—15 dollárt (plusz áfa) is elkérnek egy óra parkolásért. Ezért nem vélet-

FOTÓ: TAR ANDRÁS

zet, rossz esetben viszont elvontatják gépkocsiját, ami sokkal drágább mulatság. A büntetőpontokról nem is beszélve, amelyeket a közlekedési szabálytalanságokért, parkolási vétségért igencsak bőkezűen „osztogatnak". A büntetőpontokat számítógép tartja nyilván, s aki egy esztendő alatt tíznél többet „gyűjt be", az egy időre búcsút mondhat jogosítványának.

len, hogy a városközpontokban dolgozók többsége nem kocsival, hanem tömegközlekedési eszközzel jár be munkahelyére.

A kocsik döntő többsége automata, az európaiak számára amolyan dodzsem. De a városlakó hamar ráérez az automata kocsi „ízére", hiszen csúcsforgalomban nem kell pillanatonként sebességet váltani. Igaz, tanácsos a kereszteződéseknél, a torlódásoknál a féken tartani a lábat…

Ugyancsak tanácsos messze elkerülni a járdák mentén nagy számban található tűzcsapokat is, mert aki annak közelében „merészel" parkolni, az jó esetben száz dollár büntetést fi-

foglalkozik. Ismeretes, hogy az Egyesült Államokban némi alkoholfogyasztás nem zárja ki a vezetést. Ezért a jövőbeli jogosítványtulajdonosnak oldalakon át a „fejébe verik", hogy mennyi sör mennyi borral, vodkával stb. egyenlő — a megengedett tűréshatáron belül.

A közlekedési táblák csak a füzetecske hátsó borítóján szerepelnek, országszerte nincs is 20-nál többféle belőlük. Az elméleti tesztvizsgán hamar túl lehet jutni, főleg annak, aki járatos az alkoholmatematikában. E sorok írója gyakorlati vizsgát nem tett, mert azt „betudták" magyar jogosítványa meglétének. Igencsak praktikus, hogy az öt évre adott jogsi — mint minden amerikai engedély, oktatóból a másikba vezet az út. Állítólag az útépítő maffia elhordja az alapanyagot építés közben. Tény azonban, hogy a nagyvárosokban nemigen járnak télen hókotrók, hiszen a 6-8 hengeres kocsik fejlesztette hő igencsak gyorsan elolvasztja a havat.

Kiváló minőségűek az országutak és a nagyvárosokon kívüli települések útjai. Vezetés közben nem sokat kell gondolkodni: a városok utcái általában nyílegyenesek és egymásra merőlegesek. A kereszteződésekben még a legeldugottabb faluban is lámpa van, illetve stoptáblák az egyenrangú kereszteződésekben. A jobbkéz-szabály ismeretlen fogalom, irat — a tulajdonos születésnapján jár le, tehát senki nem felejti el meghosszabbítani. Az óceán túlsó partján egyébként az orvosi vizsgálatot egy látáspróbával „tudják le".

Az amerikai gépkocsivezetők igen előzékenyek és udvariasak. Ismeretlen az anyázás, az ökölrázás és a mérgelődés. Sávváltáskor természetesen beengednek, hiszen a következő percben ők szorulhatnak előzékenységre. Imádnak dudálni, már amelyik szövetségi államban megengedik a hangoskodást. A közlekedés kevés és logikus szabályát betartják. Hát igen, úgy könnyű úrvezetőnek lenni, hogy a jó amerikaiak már nyolcvan éve ülnek a volánnál…

A nagyvárosok útjai meglehetősen rossz állapotban vannak, egyik kátyúból a másikba vezet az út. Állítólag az útépítő maffia elhordja az alapanyagot építés közben. Tény azonban, hogy a nagyvárosokban nemigen járnak télen hókotrók, hiszen a 6-8 hengeres kocsik fejlesztette hő igencsak gyorsan elolvasztja a havat.

Kiváló minőségűek az országutak és a nagyvárosokon kívüli települések útjai. Vezetés közben nem sokat kell gondolkodni: a városok utcái általában nyílegyenesek és egymásra merőlegesek. A kereszteződésekben még a legeldugottabb faluban is lámpa van, illetve stoptáblák az egyenrangú kereszteződésekben. A jobbkéz-szabály ismeretlen fogalom, 4 stoptábla esetében az udvariasság dönt.

Nem árt tudni, hogy az országúti ellenőrzéskor nem tanácsos kiszállni a kocsiból. Meg kell várni, amíg az intézkedő két rendőr vagy seriff „körülveszi" a kocsit. Megérkezésükig tanácsos mindkét kezünket a volánon tartani, gyanúsnak tűnik ugyanis, ha a kesztyűtartóban vagy a zsebünkben keresgéljük az iratokat. Jobb a békesség, hiszen az egyik intézkedő mindig a fegyvertáskáján tartja a kezét…

S végül valamit az AAA-ról, az amerikai autóklubról. Képviselete megtalálható az ország legeldugottabb szegletében is, s a klub mindig kész a segítségnyújtásra. Szolgáltatásai pedig ámítóak. Elég csak telefonon beszólni, merre is kívánunk utazni, kirándulni, s néhány napon belül csomagot hoz a postás. Térképek, útikönyvek, hasznos tudnivalók, sőt kívánság esetén még a legérdekesebb, legrövidebb útvonalakat is berajzolják. Természetesen azon szállodák, motelek hosszú felsorolásával, amelyek jelentős kedvezményt nyújtanak az autóklub tagjainak szerte az országban.

GONDA GYÖRGY

MH/AUTÓSZALON 95.4.27.

TEREPJÁRÓN, BAKANCSBAN

Aligha akad autós-újságíró számára lelkesítőbb kötelesség, mint egy autóteszt. Rövid ideig együtt élni a gyárak legfrissebb modelljeivel — nagyszerű dolog. Még vonzóbb a feladat, ha a próba főszereplője egy terepjáró autó.

A genfi cointrini repülőtér parkolójában, szorosan egymás mellé sorakoztatva hat terepjáró autó várakozik. Láthatóan vadonatújak. Mintha egy közeli kereskedő kirakatából hozták volna ide őket. Hat darab Opel Frontera.

A kocsisor mellett faház. Itt kapják meg az új Frontera bemutatójára Magyarországról érkezett újságírók a kocsikulcsokat. Az előrelátóak még indulás előtt magas szárú túrabakancsot húznak. A bizakodóbbak inkább a kiválasztott autó csomagtartójába dobják a szokatlan autóscipőt tartalmazó zsákot, mondván: „Nem fogok elakadni, úgyhogy bakancsra nem lesz szükség!" Magam is pontosan így vélekedek, így világos nadrágban, bőr félcipőben ülök a kiválasztott Frontera Sport volánja mögé.

A teszt útvonalát a kesztyűtartóban található itiner tartalmazza. Próbaúton ennek, vagyis az itinert kezelő útitárs utasításainak megfelelően kell végigjárni a kijelölt útvonalat.

Az út első szakasza a svájci—francia határig vezet, gyakorlatilag végig autópályán. A rövid utazás után csoportba verődve érkeznek a határhoz a GG-s rendszámú autók. A kék ruhás határőr a Fronterák láttán előzékenyen a határ túloldalán emelkedő hegyek felé int. Mehetünk! Franciaországban eleinte autópályán folytatódik a Frontera-próba. Azután jó ideig országúton haladunk, majd mellékút következik — minden helyzetben alkalom nyílik a Frontera megismerésére. Az égbe szökő hegyek lábainál vezető kanyargós úton sűrűn kell a váltókarhoz nyúlni. Fék, gáz, szikrázó napsütés, feljebb vakítóan fehér hó. Útitársam a vállamra csap: „Jó dolgunk van!"

Rossz minőségű betonúton, az erdő mélyén járunk, amikor először találkozunk az út szélére állított Frontera '95 feliratú táblával. A próba innentől földúton folytatódik. A terepváltó karját a négykerékhajtás állásába kapcsolom, a Frontera cuppogva ereszkedik az erdei agyagsárba. Mint kés a vajban, úgy halad előre járművünk a tenteszi a terepen való autózást: már nemcsak vitorláscipőmön és nadrágszáramon, hanem a pedálokon, az addig pormentes belső szőnyegen is megjelenik a gyorsan száradó agyagsár.

A harmadik terepszakaszon ismerős autót pillantunk meg. A csapathoz

FOTÓ: MH ARCHÍV

gelyig érő masszában. Még közúti használatra való gumikkal is érezhetően gond nélkül birkózik az autó a nehéz körülményekkel.

Öt kilométeres terepszakasz, majd néhány kilométer betonon, és ismét terep. Útitársammal igyekszünk osztozni a feladaton: többször cserélünk. A ki-be szállás persze még ízesebbé tartozó Frontera megüresedve áll egy patakon átsegítő hídon — félig felborulva! Kiugrunk, körbejárjuk, de kirántásra csak akkor volna lehetőség, ha szemből próbálnánk. A keskeny hídon viszont két autó nem fér el, úgyhogy elkerülhetetlen az idegen segítség. Szürkületbe fordul, mire a mentésre előkészített Frontera a helyszínre érkezik. Ez azonban kevés: a vontatókötél végére akasztott majd kéttonnás tömeg ellen a terepgumik kipörgetésével tiltakozik a mentést végző autó. Végül egy traktor segít.

Újabb terepszakaszok következnek, miközben a cipőnkről lehulló elképesztő mennyiségű sár kezdi elborítani a Frontera lábterét. A sarat akkor is csak az autó külsejéről és kerekeiről távolítják el szorgos kezek, amikor kiérünk a szállodához vezető közútra. A másnapi indulásnál viszont már alig ismerünk az előzőleg kegyetlenül összemocskolt autókra: kívül-belül éppen úgy ragyognak, mint amikor Genfben először megpillantottuk őket.

Félórás autózás után érjük el az autók számára igazi próbát jelentő Frontera-tábort. Itt valódi — keskeny és durva mintázatú — terepgumikkal felszerelt Fronterákkal lehet megtapasztalni, mit is tud ez az autó valójában. Gázló, meredek lejtők, emelkedők, oldalazók, bukkanók, hatalmas kövek, széttaposott út — egyetlen, speciális pályába sűrítve. Olyan hely, ahol az ember heteket-hónapokat eltöltene. Az elkerülhetetlen visszaút viszont már simább, a szerpentint autópálya követi. A határon a békés őr valamivel szomorúbban int Svájc irányába, mint egy nappal korábban társa, Franciaország felé.

IFJ. PETRÓ LAJOS

SOPIANAE PLUSZ:
ÚJ STÍLUS, ÚJ AROMA

SOPIANAE
PLUSZ
MULTIFILTER
Mindenki ízlésére szabva

A DOHÁNYZÁS KÁROS AZ EGÉSZSÉGRE!