Hadiipar: harcban a túlélésért

A hidegháború befejeződése óta egyre rosszabb üzletmenetről adnak számot Nyugat-Európa vezető hadiipari vállalatai. Jól jellemzi helyzetüket, hogy a NATO európai tagországainak katonai kiadásai az elmúlt öt esztendőben – 1985-ös árakon számolva – 93-ról 83 milliárd dollárra csökkentek.

Németországban 1987-ben 15 milliárd márkáért vásároltak új fegyvereket, idén az új beszerzések értéke nem haladja meg a 6 milliárd márkát. Elsősorban ennek a csökkenő irányzatnak köszönhető, hogy a Daimler-Benz hadiipari üzletága, a DASA 1990 óta 16 üzeméből nyolcat kényszerült bezárni, dolgozóinak számát pedig 16-ról 10 ezerre csökkentette. A bajbajutott nyugat-európai hadiipari cégeken valamelyest segít az export „feléledése". A francia állami Giat cégnek – amely az elmúlt évben 2 milliárd frank veszteséget „termelt" – nemrégiben sikerült 390 darab Leclerc tankot eladnia az Egyesült Arab Emirátusoknak. A British Aerospace Defence pedig 10 százalékkal növelte értékesítését, elsősorban a Szaúd-Arábiából érkező jelentős összegű megrendeléseknek köszönhetően.

Az exportban azonban a nyugat-európai hadiipari cégek nem tudják felvenni a versenyt az amerikai versenytársakkal, amelyeknek az utóbbi években sikerült tovább növelni világpiaci részesedésüket. (Elsősorban annak nyomán, hogy az amerikai fegyverek kiválóan vizsgáztak az öbölháborúban.) A stockholmi Békekutató Intézet adatai szerint az úgynevezett hagyományos harci eszközök (tankok, tüzérségi fegyverek, harci repülőgépek stb.) világpiaca 1989-ben 37,6 milliárd dollár volt, s ebből az amerikai cégek 11,4 milliárd dollárral részesedtek. 1993-ban a piac 22 milliárd dollárra zsugorodott, ebből azonban az amerikai hadiipar vállalatai 10,5 milliárd dollárt, vagyis csaknem 50 százalékot szereztek meg.

Kontinensünk nyugati részén egyébként az első számú hadiipari cég a British Aerospace, amelynek éves forgalma 5,9 milliárd dollár. Őt követi a rakétákat és elektronikai berendezéseket gyártó francia Thomson-CFS 4 milliárd dolláros forgalommal. A harmadik helyen a katonai elektronikával és hadihajógyártással foglalkozó brit GEC áll 2,9 milliárd dolláros forgalommal, majd a francia Aérospatiale következik a sorban 2,5 milliárd dolláros forgalommal. A 12-es toplistát az ugyancsak francia Matra zárja, amely 1993-ban 0,93 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le.

A nyugat-európai hadiipari cégek számára a jelek szerint az amerikai versenytársak sorozatos fúziói nem szolgálnak példaként. Egyesülések, felvásárlások formájában nem hajlandók átlépni a nemzeti határokat, az ágazat szinte mindegyik vállalata meg kívánja őrizni önállóságát. Más kérdés persze, hogy lesz-e erre lehetőségük a következő években. Szakértők szerint a páneurópai cégegyesülések jó esélyt adnának a vállalatoknak a túlélésre. Ha például a német DASA bekebelezné az olasz Aleniát, majd egy amerikai stílusú átszervezést hajtana végre, az új vállalat igencsak korszerű és versenyképes lenne. Az ilyen jellegű ügyletek azonban egyelőre elfogadhatatlannak tűnnek mind az ágazat, mind pedig az európai közvélemény számára. Megoldásként kínálkozik a közös projektek számának a növelése. Erre jó példa a négy ország részvételével zajló Eurofighter 2000 harcirepülőgép-program. Az ilyen jellegű közös projektek azért is szükségesek, mert egyetlen nyugat-európai ország sem tudja megengedni magának, hogy az igen korszerű és nagy értékű fegyverek kutatási, fejlesztési és gyártási költségeit egyedül „állja".

Az országok közötti közös projektek száma azonban meglehetősen kevés, így a nyugat-európai hadiipar számára túlélési megoldásként kínálkozik a határokon átnyúló alkalmi szövetségek létrehozása. Nevezetesen: egy-egy cég egyesíti bizonyos üzletágait, s az így létrejövő „új" vállalat ésszerűsítheti, korszerűsítheti a termelést és ezzel megoszlanak a kutatási és fejlesztési költségek is. Az egymást kiegészítő technológiák új piacokat is megnyithatnak az alkalmi stratégiai szövetségek előtt.

Különösen fogékonyak a stratégia szövetségek létrehozására a katonai és harci repülőgépeket gyártó cégek. Tavaly decemberben a DASA úgy döntött, hogy egyesíti a rakétamotor üzletágát a Thomson-CFS megfelelő részlegével. Hamarosan megállapodást köt a DASA az Aérospatiale-lal is egy közös rakétagyártó részleg létrehozásáról. Nem véletlen, hogy a nyugat-európai cégek a stratégiai szövetségek létrehozása területén csak európai méretekben gondolkodnak és cselekeszenek: az amerikai hadiipari „nagyágyúk" ugyanis nem látják annak szükségét, hogy konzorciumot alkossanak bármelyik európai „törpével" is.

Szakértők véleménye szerint a nyugat-európai hadiipar meglehetősen szétes: az ágazatban túl sok vállalat tevékenykedik, s túl sokféle fegyvert gyártanak egymással párhuzamosan, különösebb koordinálás nélkül. Vannak persze olyan cégek, amelyek Nyugat-Európában még a stratégiai szövetségek létrehozását sem támogatják. A francia Dassault (a Mirage és a Rafale repülőgépek gyártója) például azért nem lelkesedik a szorosabb együttműködés iránt, mert véleménye szerint Európának több, egymással piaci versenyt folytató harcigépre van szüksége. A cég szerint, ha csak egy európai harcigép lenne minden kategóriában, ez könnyen az amerikai gyártók malmára hajthatná a vizet. A versenytársak szerint a Dassaultnak nem nehéz újabb és újabb géptípusokkal megjelenni a piacon – ameddig élvezi a költségvetés igencsak bőkezű támogatását.

A nyugat-európai hadiipar szakértői szerint az egyes kormányok anyagilag sem engedhetik meg maguknak, hogy a nagy számú hadiipari cég a jelenlegi formában működjék. A piaci viszonyok mind inkább arra kényszerítik az ágazat cégeit, hogy ésszerűsítsék termelésüket és együttműködésüket. Ma még azonban félő, hogy az átalakulás lassabb és kevésbé hatékony lesz, mint ahogy az már az Egyesült Államokban megtörtént, illetve csaknem befejeződött. Amennyiben a borúlátóknak lesz igazuk, a nyugat-európai hadiipar lemaradása tovább növekszik majd az amerikaival szemben.

Gonda György

Vállalati toplista – Kelet-Európában

Csehek az első három helyen

A Németországban és más fontos piacaikon kibontakozó gazdasági fellendülés friss oxigénként hatott a közép-európai feldolgozóipari vállalatokra és az exportőrökre is. A Financial Times – összeállítva az európai cégek piaci értéke szerinti, 1994-re érvényes toplistáját – a posztkommunista országok vonatkozásában mindenekelőtt azt állapítja meg, hogy a KGST összeomlásával, a hadiipari termelés visszaszorulásával e térség is túljutott a recesszión – most a korábbinál is

valósított zöldmezős beruházások is.

Nem meglepő, hogy a Financial Times 500 fős toplistájára kerülés, illetve mutatóit tekintve e szint megközelítése szempontjából többnyire korábban jórészt állami kézen volt cégek jöhetnek számításba.

A piaci értékét tekintve legnagyobb 20 kelet-európai vállalat közül (lásd a táblázatot) csak két teljesen újonnan alakult cég van: a 13. helyen álló, a '80-as évek elején alapított Fotex és a 20.-nak „befutott" BIG lengyel magánbank, amelyet a '80-as évek végén alapítottak. A régió első 20 vállalata azonban tevékenységének bővítése, illetve modernizáció céljából fokozatosan új tőkét fog bevonni és ezzel az állami ellenőrzés e cégekben is mérséklődni fog.

A lista élén álló cseh CEZ

Ő Opellel jár!



Megduplázódott piac

Az 1993-ban mintegy 40 milliárd dollárra tehető gépkocsi-elektronika piaca 2000-re az Economic Intelligence Unite prognózisa szerint – a duplájára nő. A tanulmány szerint a legnagyobb mértékű forgalomnövekedés a gépkocsi irányítását segítő rendszerek tekintetében várható, de gyorsan fog bővülni a biztonsági légzsákok felhasználása is. Az évezred végére elektronikai rendszerek fogják képezni egy személygépkocsi gyártási önköltségének közel 30 százalékát.

Egy átlagos személygépkocsiba épített elektronikai eszközök összértéke az 1980-as 300 millió dollárról 1990-re négyszeresére – 1 millió 200 ezer dollárra – nőtt, és a fent említett felmérés szerint 1995-re ez a szám előreláthatólag kocsinként 1600-1800 dollár, 2000-re pedig 2200-2500 dollár körül alakul.

Az EIU által összeállított anyag rámutat arra, hogy a gépkocsi-elektronika növekvő mértékű beépítése elsősorban a szigorúbb biztonsági, környezetvédelmi és feltöréselleni szabályoknak, valamint az elektronikai ipar technológiai fejlődésének tulajdonítható – szoros összefüggésben természetesen az autógyártók között mind kiélezettebbé váló piaci versennyel.

Ami a személygépkocsi-elektronika világpiacának várható alakulását illeti, az értékesítés volumene az 1990-es 29,7 milliárd dollárról 1995-re 43-58 milliárd, 2000-re pedig várhatóan 69-93 milliárd dollárra emelkedik. A legfontosabb szerepet továbbra is a motor, a sebességváltó és az alvázhoz kapcsolódó elektronikus rendszerek fogják játszani – üzleti forgalmuk az 1990-es 13 milliárd dollárról 2000-re várhatóan eléri a 23 milliárd dollárt.

A legnagyobb mértékű növekedésre azonban a vezető tájékoztatását szolgáló információs rendszerek területén lehet számítani – a forgalomnövekedés az 1990-es 2 milliárd dollárról 2000-re előreláthatólag kilencszeres lesz – 18 milliárd dolláros volumennel. A fejlesztések kapcsán kidolgozásra kerülő navigációs rendszerek nemcsak az előnyösebb útvonal kiválasztásában, hanem ezen információnak a forgalmi helyzet függvényében való aktualizálásában is segédkeznek majd.

Az autókba épített rádiómagnetofonok fontos szerepet fognak játszani a forgalomra vonatkozó információvételében és -tárolásában, de el fognak raktározni a környékbeli szállodákra, éttermekre és szervizállomásokra vonatkozó adatokat is.

Számos cég foglalkozik olyan elemek fejlesztésével, amelyek a rossz látási viszonyok mellett, vagy sűrű forgalomban is biztonságos közlekedést szolgálják – beleértve a radarokat, ködben is működő érzékelőket, infravörös kamerákat, a vezetést segítő és az útvonalat ellenőrző rendszereket is.

Az utóbbi feladat színvonalas ellátásához olcsón gyártható gépkocsiradarokra van szükség, az infravörös sugaraknál fejlettebb, az ütközéseket hatékonyan elhárítani képes műszaki megoldásokkal. Az elektronikus kártyák (smart cards) át fogják venni nemcsak az indítókulcs és az ajtók nyitására használt kulcs szerepét, hanem jogosítványként, útmenti segélykérő telefonok működésbe hozására alkalmas eszközként, valamint a vezetőülés a tükrök állítása segédeszközeként is meg fogják állni a helyüket.

B. B. K.

Rekordnyereség a Nokiánál

Az 1993-as szinthez képest közel 250 százalékkal növelte adózás előtti profitját a Nokia finn társaság, elérve a 4 milliárd finn márkás (881 millió dollár) rekordszintet – tudósít a Financial Times. Az 1993-ban még „csak" 1,15 milliárd márkás profitot elsősorban a távközlési berendezések és a mobil telefonok eladásai lendítették fel, de az eredményekben meghatározó szerepe volt annak is, hogy – nagyszabású reorganizációt követően – a vállalat közszükségleti elektronikai részlege az előző évi 747 millió finn márkás veszteség után 1994-ben már 19 milliós működési profittal zárt.

Jorma Olilla vezérigazgató szerint a cég távközlési üzletága az elmúlt három év folyamán évi 50-80 százalékkal növelte a kibocsátást és hasonló piacbővülésre számítanak a következő két évben is. Tekintettel a jelentős értékesítési volumenre, a működési, illetve a nettó profit további jelentős mértékű javulására még csökkenő haszonrések esetében is bizton lehet számítani 1995-ben.

A Nokia leggyorsabb termelésnövekedést produkáló részlege a mobiltelefon divízió volt, ahol 1994-ben az üzleti forgalom 70 százalékkal 10,7 milliárd márkára, a működési profit pedig az előző évi 950 millióról 1,74 milliárdra nőtt. Ennek köszönhetően a vállalatcsoport piaci részesedése az 1993-as 18 százalékról az elmúlt évben 20 százalék fölé nőtt, miközben az értékesítés fizikai mennyisége megduplázódott és elérte az évi 5,5 millió darabot.

A távközlési berendezések területén a cég forgalma 50,9 százalékkal 6,9 milliárd finn márkára nőtt, operatív profitja pedig – elsősorban a celluláris rendszerek eladásai erőteljes bővülésének köszönhetően – az előző évi 983 millió márkáról 1,7 milliárdra emelkedett. Biztató jel e részleg számára az is, hogy rendelésállománya 1994 végén az előző évihez képest 36 százalékkal bővült.

A csoport szemmel láthatóan arra törekszik, hogy a korábbi szerteágazó vállalatkonglomerátumból a távközlési üzletágra összpontosító csoporttá alakuljon át. Ezt mutatja az is, hogy a csoport összforgalma 1994-ben 38 százalékkal 30,2 márkára nőtt, miközben a távközlési üzletág az eladásokból az előző évi 52 százalék után a múlt évben már 62 százalékban részesedett.

B. B. K.

A Daimler-Benz növelte az osztalékot

A német gépipar egyik „zászlóshajója", a Daimler-Benz-csoport a sikeres tavalyi üzleti év után 11 márka osztalékot fizet részvényenként. Egy évvel korábban az egy részvényre jutó osztalék 8 márka volt. A hárommárkás osztaléknövekedés igencsak meglepte az elemzőket és a tőzsdei szakembereket, akik jó esetben maximum 2 márkás osztaléknövekedésre számítottak.

Szakértők véleménye szerint a jelentős osztaléknövekedés nemcsak a cég kedvező eredményeit tükrözi, hanem azt is kifejezi, hogy a vállalatvezetés derűlátó a konjunktúra kedvező alakulását illetően. 1993-ban a Daimler-Benz üzleti vesztesége még 3,3 milliárd márka volt, tavaly viszont a cég nyeresége elérte a 2,7 milliárd márkát. Az amerikai számviteli rendszer szerint az óriásvállalat nettó eredménye az 1993. évi 1,05 milliárd dolláros veszteségről tavaly 1,8 milliárd dolláros nyereségre változott. Ismeretes, hogy a Daimler-Benznek éves mérlegét az amerikai előírásoknak megfelelően is el kell készítenie, ugyanis a vállalat részvényeit bevezették a New York-i tőzsdére.

A német számviteli szabályok szerint elkészített cégmérleg arról tanúskodik, hogy a Daimler-Benz adózás utáni nyeresége tavaly 895 millió márka volt. Az igazgatótanács a következő években további számottevő profitnövekedésre számít.

A konjunktúra kedvező alakulása mellett a cég jó eredményeiben az is szerepet játszott, hogy beérőben vannak a korábban elhatározott „áramvonalasítási" intézkedések. Az átszervezés és a fogyókúra jegyében a vállalatcsoport csökkentette a termelési és az adminisztrációs költségeket. Az átszervezés azonban még korántsem fejeződött be: a cégvezetés nemrégiben tett javaslatot az alvállalkozói és a beszállítói költségek további mérséklésére mind a termelés, mind pedig a szolgáltatások területén. A Daimler-Benz autóipari részlege, a Mercedes alkatrész-beszállítóival nemrégiben közölte, hogy a tavalyi 1,5 milliárd márkás árleszorítás után idén további egymilliárd márkával számoljanak. Az előzetes adatok szerint a Mercedes bonyolította le a csoporton belül tavaly a legnagyobb forgalmat és ez az üzletág „hozta" a nyereség nagyobbik részét is.

G. Gy.

Multimédia PC – négyszeres piacbővülés

A világpiacon az 1993-as 2,5 millió darabhoz képest közel 10,3 milliót adtak el az elmúlt évben multimédia-alkalmazásban is használható személyi számítógépekből, négyszer többet, mint az előző évben – derül ki a kaliforniai Dataquest nyilvántartásából. E sikerlistát az Apple Computer vezette 2,4 millió multimédia PC -vel, de az amerikai piacon már lekörözte őt a Packard Bell, amely megszerezte az USA piacának 24,3 százalékát – szemben az Apple-re eső 20,5 százalékkal.

A korábbi bizonytalanságok és elsietett prognózisok dacára tehát a teljesen mozgó kép, hang, animációs képek, állóképek, valamint írott szövegek egy személyi számítógépben való összpontosítása rövidesen széles körben elterjed világszerte. Hiszen az oktatástól, a különféle bemutatókig, az értékesítési helyek információszükségletétől a referenciaadatbázisokig mindenütt igen nagy előnyt jelent a multimédia-rendszer gyorsasága és a különböző adathordozók összekapcsolhatósága. A személyi számítógép közvetítésével lefolytatható videókonferenciák jelentős változásokhoz vezetnek a munkahelyek kialakításában is – ehhez – a Frost Sullivan amerikai piackutatási cég elemzése szerint – nem is fér semmi kétség. De milyen formában kerül be majd a multimédia a háztartásokba – erre vonatkozóan már erősen megoszlanak a vélemények. Egyes megfigyelők szerint a televíziós készülékek fogják ezeket a szolgáltatásokat „házhoz szállítani", mások azonban meglehetősen fejletlen eszköznek tartják a televíziót a személyi számítógép lehetőségeihez képest. Egyelőre gyorsuló ütemben folyik a kutatás, hogy kifejlesszék az üzleti és otthoni alkalmazásokban egyaránt helytálló legjobb megoldást.

Az viszont biztosnak látszik, hogy a bővülése mértékében a multimédia-piac fokozatosan össze fog olvadni egyfelől a távközléssel, másfelől pedig a televíziós szolgáltatásokkal. Európában egy átlagos vállalkozás jelenleg 140-150 ezer dollárt fordít multimédiaberuházásra, de sok céget még meg kell győzni a multimédia-technológia előnyeiről, az olcsóbb CD-Rom kiegészítő alkalmazása kínálta gazdasági lehetőségekről.

B. B. K

HÍREK A NAGYVILÁGBÓL

Apple-t vesz a Canon?

(Reuter) Hirtelen fölfelé lendült az Apple Computer részvényeinek árfolyama azon híresztelések nyomán, hogy a japán Canon vételi ajánlatot kíván tenni a cégre. Londoni piaci pletykák szerint a japán elektronikai óriáscég részvényenként 54,50 dollárért szeretné megvenni az Apple-t – a papír tőzsdei árfolyama 36,75 dollár –, és a tárgyalások két héten belül eredményre vezethetnek. Az Apple nem erősítette meg a hírt, elemzők pedig úgy vélekednek, hogy egy Macintosh-klón ügylet sokkal valószínűbb. A Canon Apple számítógépeket értékesít Japánban és nyomatókat gyárt a cégnek, így licenc kapcsolat kialakítása volna a logikus fejlemény. Szerintük, ha Canon nem is veszi meg, az Apple-t még az idén eladják.

Exxon-tervek Kínában

(Reuter) A kínai olaj- és vegyipar fejlesztésére írt alá új megállapodásokat az Exxon. Az ügyletek értékéről a csoport nem számolt be, de bejelentette, hogy egyik egysége, az Esso China kötött szerződést a nemzeti olajtársasággal, melynek keretében a Qaidamban és Songliao-ban szárazföldi olaj kitermelést folytat majd. Az Exxon egy sanghaji vegyiüzem építésére szóló szándéknyilatkozatot is aláírt, egy harmadik megállapodás szerint pedig az Exxon Chemical Eastern benzingyártó üzemet épít egy helyi társasággal közösen.

Japán importlista-vezető a Honda

(Reuter) Várhatóan 400 ezer import autó talál gazdára jövőre Japánban. A március végén zárult pénzügyi évben 333 ezer külföldi gépjárművet adtak el a szigetországban, ami az előző évihez képest 53 százalékos növekedést jelent. Az amerikai autók 70,8 százalékkal nagyobb teret nyertek, összes értékesítésük több mint 100 ezer autót tett ki. Legnagyobb növekedést a Ford könyvelhetett el – mely társaság 114 százalékkal többet, 13,4 ezer autót értékesített –, az első helyen mégis a U. S. Honda áll, 53, ezer gépjárművel. Második a Mercedes-Benz, harmadik a Volkswagen lett, őket – az alábbi sorrendben – a BMW, az Adam Opel, a Rover Group és a Volvo követte.

Pert nyert az R. J. Reynolds

(Reuter) Elutasította a felperes – egy dohányos özvegyének – keresetét a houstoni bíróság, melyben az asszony csalással, gondatlansággal, valamint azzal vádolta az R. J. Reynoldsot, hogy az elmulasztotta felhívni a figyelmet termékének egészségre káros voltára. A perek folyamában a bíróság – mint eddig mindig – a cigarettagyártó javára döntött. Az R. J. Reynolds szerint újra megerősítést nyert, hogy a dohányosoknak nincs jogi alapja olyan termékkel kapcsolatban egészségkárosítási pert indítani, melynek árusítását a társadalom elfogadta, és amelynek kockázata széles körben ismert.

Renault: portugál elbocsátások

(Reuter) A termelés csökkentését és 144 alkalmazott elbocsátását tervezi a Renault portugál leányvállalata, miközben Franciaországban hatezer munkás vonult utcára a tavalyi nyereségből magasabb bér formájában való részesedést követelve az anyacégtől. A Renault Potuguesa a hónap végén már csak napi 110 Cliót gyárt majd az eddigi 150-160 helyett. A Lisszabontól 50 kilométerre délre fekvő gyár megmentéséről már korábban tárgyalt a 30 százalékos tulajdonos állam és a Renault. Januárban a kereskedelmi minisztérium bejelentette, hogy a Clio modell gyártásának majdani megszüntetésével esetleg a gyár is bezárja kapuit.

2 cikk! /.

Nyolcmilliárd dolláros beruházást tervez a GM, a Ford és a Volkswagen

Dél-Amerika autóipari nagyhatalom lesz?

A statisztikák tanúsága szerint Dél-Amerika – mindenekelőtt Brazília és Argentína – a világ egyik legdinamikusabban bővülő autópiaca. Brazíliában az elmúlt két esztendőben a gépkocsi-értékesítés összesen 81 százalékkal bővült, az autógyártás pedig ugyanebben az időszakban 47 százalékkal növekedett. Az országban tavaly 1,58 millió autót gyártottak és 1,4 millió egységet értékesítettek. Argentínában az elmúlt három évben az autógyártás évi átlagban 43 százalékkal növekedett. A GM, a Ford és a Volkswagen szinte öntik a pénzt Argentína kissé korszerűtlen autógyáraiba. De nem tétlenkednek a többiek sem, hiszen a világ vezető autóipari cégei a következő öt esztendőben mintegy 8 milliárd dolláros beruházást szándékoznak végrehajtani az ország autóiparában.

Míg Mexikóban elsősorban gépkocsi-összeszerelés folyik, Brazília és Argentína saját, integrált autóiparral rendelkezik, amely szinte minden alkatrészt és részegységet maga állít elő. Ennek elsősorban az az oka, hogy a '80-as években mindkét országban tilos volt a gépkocsiimport, illetve az alkatrészek behozatala. A tilalom és a hiperinfláció következtében a Renault, a Chrysler és még több multinacionális autóipari nagyvállalat kivonult a piacról. Az ott maradó vállalatok viszont továbbra is nagy választékban gyártották a már „lefutott", kissé elavult modelleket. A piac importtól való erőteljes védelme számukra lehetővé tette, hogy jelentős nyereségre tegyenek szert viszonylag kisszériás gyártás mellett is.

Napjainkban a régió autóipara egyre inkább részévé válik a világ gépkocsigyártásának. A multik korszerűsítik gyáraikat, a Fiat megkezdi a Project 178 elnevezésű világautójának gyártását, a General Motors Corsákat, a Ford pedig Fiestákat állít elő ottani üzemeiben. A Renault 500 millió dolláros beruházással tér vissza Argentínába, ahol hamarosan megkezdődik a Cliók gyártása. A Toyota pedig hamarosan bejelenti, melyik lesz az első dél-amerikai gyártású modellje: a japán óriáscég Sao Paulo közelében épít autógyárat, amely évi 200 ezer gépkocsit állít majd elő.

Juan Ocerin, a Volkswagen do Brasil gazdasági igazgatója szerint a külföldi autógyárak beruházási hullámának eredményeként a régió autóipara 1997-ben már ugyanazzal a technológiával, modellekkel, minőségi követelményekkel rendelkezik majd, mint az európai gépkocsiipar. 1997-től a brazil és az argentin autógyárak a tervek szerint jelentős mennyiségű gépkocsit exportálnak majd a dél-amerikai, az ázsiai és talán az európai országokba is.

A szakértők a jelenlegi dél-amerikai autóipari fellendülést két tényezőre vezetik vissza. Brazília és Argentína nemrégiben számottevően csökkentette a gépkocsik árát és az adókat, s ezzel utat nyitott az olcsó és népszerű kocsik számára. A másik fontos tényező a hiperinfláció korszakának a befejeződése. Jól jellemzi a megnövekedett keresletet, hogy Brazíliában a Fiat csak az év második felére fogad el megrendeléseket – 3 ezer dollár előleg fejében – az Uno típusra, s ugyancsak jelentős előleget kell fizetni a később szállításra kerülő Corsákért is.

Az autóipar szakemberei szerint a következő években igen sok autó talál majd gazdára Dél-Amerikában. Jelenleg Brazíliában 11 főre jut egy kocsi, Argentínában pedig ötre. Mindkét országban a gépkocsipark meglehetősen koros és elavult, ezért belátható időn belül a kocsik nagyszámú lecserélésének is eljön az ideje. Számítások szerint Brazíliában az ezredfordulón már évi 2,5 millió személykocsit gyártanak majd, s ezzel a teljesítménnyel az ország a világ hatodik legnagyobb autóipari hatalma lehet.

Ugyancsak optimizmusra ad okot a gyártók és a kereskedők körében a Mercosur szabadkereskedelmi övezet, amely öt országra terjed ki. A Mercosurban részt vevő országok azt tervezik, hogy az ezredfordulóra 20 százalékra mérséklik az övezeten kívül gyártott gépkocsik behozatali vámját.

Jól jellemzi a térség „felértékelődését" a külföldi autóipari cégek számára az Autolatina példája. 1987-ben a Ford és a Chrysler úgy döntött, hogy brazíliai és argentínai gyáraikat Autolatina néven egyesíti a költségek megosztására. Most, hogy a két országban virágzik az autógyártás és az autópiac, a két cég elhatározta, hogy megszünteti a stratégiai szövetséget. A szétválás után a VW 2,5 milliárd dolláros beruházással korszerűsíti Sao Paulo melletti gyárait, s egyúttal bővíti is azok kapacitásait. Emellett teherautógyárat is létesít, s megkezdi az országban a Golf típusok gyártását.

A Ford szerepe az volt az Autolatinában, hogy nagyobb gépkocsikat gyártson. Kínálatából hiányoztak az olcsó, kisebb méretű kocsik, márpedig a brazil piacon a kereslet 50 százaléka az ilyen kocsik iránt jelentkezik. Az igények mielőbbi kielégítése érdekében a Ford januárban megkezdte az 1,1 milliárd dolláros beruházási tervének megvalósítását, amelynek keretében 1996-ban már napi 1000 Fiestát gyárt majd Brazíliában és 300 Escortot Argentínában.

A dél-amerikai autógyárakban a korszerű típusok gyártása egyre inkább a legmodernebb technikával és technológiával folyik. Több autógyárban japán mintára bevezették a csoportmunkát, s ennek nyomán csökken az egy gépkocsira jutó előállítási idő. 1990-ben például egy autó előállítására Brazíliában 48 órát fordítottak, három évvel később pedig kilenccel kevesebbet. (A világátlag 1990-ben 26, 1993-ban 16 óra volt.) A VW reményei szerint a taubatei üzemben 1997-ben 16 óra alatt gyártanak majd egy autót, szemben az 1992. évi 45, illetve az idei 25 órával.

A nagy autógyárak köré települnek külföldről a részegység- és alkatrészgyártók. Brazíliában például az ott gyártott gépkocsik hazai „tartalma" 1991-ig csaknem 100 százalék volt. Jelenleg ez az arány 88 százalék, s a tervek szerint öt év múlva 66 százalékra csökken. Mindez azt is jelenti, hogy a hazai alkatrészgyártók és beszállítók százai mentek csődbe, s helyüket a külföldi autógyárak külföldi, „megszokott" beszállítói foglalják el.

G. Gy.

Toyota: csökkenő automatizáltság

A jövő század autógyára

Tokiótól délnyugatra található Toyota City, a japán mamutcég autógyártó központja, amely egymaga annyi személyautót bocsát ki, mint az egész iparág Franciaországban. Olyan kísérletbe kezdtek nemrég itt, amire még a Toyota többi részlege is odafigyel: RAV 4 jelzéssel itt szerelik össze a hasonnevű – a jövő század technológiáját megtestesítő – gyártósoron a cég egyik négykerékhajtású személyautóját, amely már a tervezés fázisától kezdődően teljesen új elvek alapján készül, és ennek köszönhetően a konstruktőri munkák indításától számítva csupán 43 hónap telt el, amíg az első kocsi legördült a szerelőszalagról.

Az új gyártókomplexum kialakításánál mindent igyekeztek beépíteni a legendás Toyota termelési rendszerből – kezdve a mindent a megfelelő időben (just in time) beszállítástól, a teljeskörű minőség-ellenőrzésen át egészen a folyamatos termék- és technológiafejlesztésig. A korábbi rendszerhez képest nemcsak az azt jórészt másoló riválisok versenye, hanem a folyamatosan erősödő (és az exportbevételeket csökkentő) jen is kényszeríti a céget, hiszen 1990 óta a japán valuta a dollárhoz képest 64 százalékkal értékelődött fel.

A RAV 4-eseket összeszerelő munkások ugyan továbbra is hagyományos szerelősorokon, a fejük feletti konvejereken belépő karosszériákkal dolgoznak, de a sort öt alszekcióra osztották fel, hogy a munkát kevésbé feszítetté tegyék. Egyidejűleg mindegyik szekcióban legfeljebb 3-4 kocsin dolgoznak – újabbak csak azután léphetnek be, ha a munkások az előzőkkel elkészültek. Maguk az emberek saját kis mozgó munkaszőnyegen állnak, amely körbejárja velük a munkába vett karosszériát.

Bár – az Economist helyszínen járt tudósítója szerint – izzadó munkást nem látni a szereldében, a sorról naponta 428 autó gördül ki. Pontos termelékenységi adatokat ugyan a cég nem hajlandó kiadni, becslések szerint egy-egy RAV 4-es gyártásához nem vesznek igénybe többet 10 munkaóránál, ami legalább kétszer jobb eredmény az USA-ban működő hagyományos szerelősorok átlagos teljesítményénél. A havonta kibocsátott 9000 gépkocsi négyszer több annál a minimális mennyiségnél, amely mellett a gyártás már nyereséges – ilyen alacsony rentabilitási küszöbre a viszonylag kevés beruházás ad lehetőséget. Zöldmezős beruházás helyett ugyanis az új üzemrészt egy 36 éves gyárépület átalakításával hozták létre, és a hagyományos szerelősorokhoz viszonyítva 66 százalékkal csökkentették az automatizáltság szintjét.

Furcsának is tűnik ez a „vissza az embertől a géphez stratégia" amelyre a „csillagászati" mértékű japán bérköltségek aligha szolgáltatnak magyarázatot – sokkal inkább érthetővé válik ez a Toyota (és más japán autógyárak) mintegy két éve szerzett tapasztalatával. Eszerint ugyanis a Toyota által – a délen elhelyezkedő Kiusunban – felépített és az automatizáció legfrissebb vívmányait alkalmazó nagy autógyár korántsem váltotta be az automatizálás kapcsán elérhető megtakarításokhoz fűzött reményeket. A Toyotánál például kiderült, hogy az új gyárban ugyan csökkent a szerelősoron alkalmazott munkások száma, viszont hallatlan mértékben megemelkedett a karbantartásban dolgozóké. A kevéssé automatizált új RAV 4 soron a korábbi szinthez képest 12 százalékkal csökkent a gyártási hibák száma, miközben a termelékenység együtt dével emelkedett.

Eközben a Toyota maga is tanult, átvéve a költségtakarékos tervezés elvét az amerikai „nagyoktól", amelyek igyekeznek a minimálisra csökkenteni új modelljeikben az új alkatrészek számát, azaz tipizálnak. A RAV 4-ben például az összes alkatrész mintegy fele korábbi modellekben már szerepel. E tekintetben a Toyota a jövőben a régi alkatrészek arányát 70 százalékra kívánja feltornászni.

Az önmaga átalakításán munkálkodó Toyota két éve megkezdett racionalizálási programja eredményeként eddig közel 220 milliárd jennel csökkentette termelési költségeit. Az elmúlt év második felében működési profitja az előző év megfelelő időszakának 9,3 milliárd jenéhez (4 trilliós üzleti forgalom mellett) képest alig 2,1 százalékkal nagyobb forgalom melleti 87 milliárd jenre nőtt. A nyereségnövekményből mintegy 20 milliárd jen a RAV 4 soréhoz hasonló gyári ésszerűsítéseknek köszönhető.

A japán óriáscég hazai gyáraiban jelenleg évi 4 millió autót bocsát ki, ezen felül közel 1,2 milliót külföldön – főleg Amerikában – gyárt. Toyoda cégelnök elmondása szerint öt éven belül a cég 6 millió darabra akarja növelni a gyártást és a növekményt teljes egészében külföldön állítja majd elő, ahol ezentúl a japán gyártóbázis egyben regionális (nem csak a befogadó ország piacára szorítkozó) stratégiával fog működni.

Balog Károly

Az állami túlköltekezés veszélyei Szlovéniában

Exportvezérelt növekedés

Szlovénia kicsi és nyitott gazdasága erősen függ szomszédai – a közel eső Németország, Olaszország és Közép-Európa – gazdaságainak állapotától. Az ország kivitelének jóval több mint 30 százaléka Németországba irányul, de áruexportja ezen túl is erősen koncentrált – 85 százalékát Németország, Olaszország, Horvátország, Franciaország és Ausztria veszi át.

Bár az export bővülése jelentős növekedést idézett elő az importban is, a bővülő idegenforgalomnak és a külföld felé nyújtott más szolgáltatásoknak köszönhetően a szlovén fizetési mérleg hovatovább nyugtalanítóan egészségesnek mondható: a valutatartalékok értéke közel 3 milliárd dollár, ami csak fokozza az erős felértékelési nyomást a nemzeti valutára – a tolárra. A gazdaság ugyanis a függetlenség kivívását követő válságidőszak mélypontja – 1993 közepe – óta növekvőben van, a múlt évben a bruttó hazai termék (GDP) 5 százalékkal bővült és hasonló ütemű növekedés várható idénre is. Míg 1993-ban az export értéke 6,08 milliárd dollár volt, 1994-ben már elérte a 6,81 milliárdot. Az export húzóhatásának köszönhetően az ipari termelés a múlt évben 6,4 százalékkal bővült, miközben a reáljövedelmek 8 százalékkal emelkedtek, ami tekintélyes mértékű importnövekedéshez vezetett: 1994-ben a behozatal értéke az előző évi 6,5 milliárd dollár után elérte a 7,25 milliárdot. Így az áruforgalmi mérleg hiánya csak kismértékben – az előző évi 418 millió dollárról 440 millióra – nőtt, ugyanakkor a turizmusból származó megnövekedett bevételek összértéke elérte 1994-ben az 1 milliárd dollárt, az egyéb szolgáltatásokból származó bevételé pedig az 1,68 milliárdot. Mindezek eredményeként az összevont fizetési mérleg az 1993-as 150 millió dollár után tavaly 478 millió dolláros többletet mutatott.

Vajon képes lesz-e fenntartani további strukturális reformok nélkül az exportvezérelte magas növekedési ütemet a szlovén gazdaság? – tette fel a kérdést a Financial Times Szlovéniával foglalkozó, nemrég közölt mellékletében. Az erős gazdasági növekedés és a bővülő valutatartalékok hátterében ugyanis számos, mindmáig megoldatlan probléma is meghúzódik.

Ide sorolható az infláció, amely az 1992-es jelentős mértékű csökkenés után 1994-ben az előző évi 22,9 százalékról csupán 18,3 százalékra mérséklődött, de említésre méltó a strukturális reformok – beleértve a privatizációt és a bankreformot – ügye is. Továbbra is túl nagyarányú a GDP-hez viszonyítva az állami kiadások összértéke is – a kitűzött 43 százalékkal szemben 49 százalék. Mindezen problémák szoros kapcsolatban vannak egymással és a „szlovén módra" megvalósult privatizációval is. Eddig ugyanis itt – ingyenes, vagy kedvezményesen rendelkezésre bocsátott részvények révén – a vezetői és dolgozói kivásárlás (és az ezzel párosuló túl sok tulajdonos) a legelterjedtebb privatizációs technika, melynek oka a magánosítással szemben tanúsított ellenállásban jelölhető meg. A még nem privatizált cégeknél a vállalati menedzserek képtelenek ellenállni a bérek emelésére irányuló nyomásnak és vonakodnak a jelentősebb beruházásoktól is. Mindazonáltal a már magánosított vállalkozások számára saját költségvetésük már kemény korlát – ezt mutatja az immáron 9 százalékosnál nagyobb munkanélküliség is.

Számos szlovén közgazdász a magas bérekben és az ezzel párosuló erős állami költekezésben jelöli meg a legnagyobb veszélyt, mivel ez az annyira szükséges beruházásoktól vonja el az eszközöket. Az erős tolár és a magas infláció terhét és a lassú szerkezetátalakulás gondjait kezelni kénytelen bankok is csak egy beruházás vezérelte gazdasági növekedésben látnak megnyugtató megoldást.

Gondot jelent a szlovén gazdaságirányításnak az is, hogy rövidesen folytatni fogja a tárgyalásokat a nyugati bankokkal arról, hogy Szlovénia milyen arányban hajlandó magára vállalni a korábbi Jugoszláviának nyújtott kölcsönök visszafizetését. Ha viszont e téren sikerül egyezségre jutni a hitelezőkkel, ezzel újabb pénzügyi források nyílnak meg az ország előtt. A szlovén kormány tehát érdekelt e vita lezárásában, de nem mindenáron. A tét ugyanis összesen 4,8 milliárd dollár, melynek visszafizetésére Jugoszlávia szétesése után mind a hat köztársaság külön-külön garanciát adott. A szlovén politikusok és bankárok sérelmezik, hogy a nyugati bankárok túl nagy összegeket követelnek tőlük, mivel csak Szlovéniát tartják fizetőképesnek. Pedig a Világbank által ajánlott formula szerint a köztársaság a jugoszláv szövetségi állam által nem meghatározott regionális rendeltetéssel felvett összegek 16 százalékáért terhelhető. Ezzel szemben, amikor az első tárgyalások beindultak, az amerikai Chemical Bank vezette Nemzetközi Hitelezői Konzorcium a Szlovénia által felajánlott összesen 580 millió dollárral szemben 1,2 milliárdot követelt és később is csak 900 millió dollárig jelzett kompromisszum készséget.

B. K. K.

A külföldi tőke egyelőre nem „lelkesedik" Lengyelországért

Lengyelország tőkeigénye számottevően meghaladja a hazai források kínálta lehetőségeket, ezért a következő esztendőkben mind nagyobb szüksége lesz Varsónak a külföldi tőkére az infrastrukturális fejlesztések végrehajtására. Annak ellenére, hogy a lengyel vállalatok többsége igyekszik reinvesztálni szerény nyereségét, s a cégek egy része tőzsdei kibocsátásokkal igyekszik többletforráshoz jutni, a lengyel gazdaság makro- és mikroszférája csak önerőből nem tud dinamikusan tovább fejlődni.

Az országban nagy szükség van a külföldi tőkére, amely eddig kissé elhanyagolta Lengyelországot. Pedig a 38,5 millió fogyasztót számláló piac, a viszonylag alacsony termelési költségek és a jól képzett munkaerő igencsak vonzó lehetne a külföldi befektetők számára.

A Schroeders Polska, a brit Schroeders beruházási bank lengyel leánycége szerint 1990 és 1994 márciusa között 1,1 milliárd dollár működőtőke és 250 millió dollár nettó portfólióberuházás áramlott be az országba. A pénzintézet szerint a beáramlott külföldi tőkének csak mintegy egynegyede „landolt" a csúcstechnikát képviselő ágazatokban. A külföldi működőtőke-beruházások döntő részét az élelmiszer- és a háztartás-vegyipari multinacionális cégek hajtották végre.

Szakértők véleménye szerint az elmúlt években a külföldi tőke tartózkodó magatartásának Lengyelországgal kapcsolatban több oka volt. Mindenekelőtt a politikai stabilitás hiányának a feltételezése, az elmúlt öt esztendőben ugyanis hatszor volt kormányváltozás az országban. A lengyel adósságok sorsának „lebegtetése", a törlesztés felfüggesztése ugyancsak visszatartotta a külföldi tőkét az erőteljesebb jelenléttől a lengyel gazdaságban. Ebből a szempontból kifejezetten „jót tett" Varsónak az a tavalyi megállapodás, amelyet a kereskedelmi banki hitelezőket tömörítő Londoni Klubbal sikerült megkötnie hosszas tárgyalások után. Ennek értelmében a kereskedelmi bankok felé fennálló 33 milliárd dolláros adósságok mintegy felét elengedték, a maradék visszafizetését pedig átütemezték. Érdemes megjegyezni, hogy az úgynevezett Párizsi Klubba tömörült külföldi állami hitelezők már három évvel korábban elengedték az irányukba fennálló lengyel tartozások felét. Az adósságkérdés rendezése nyomán – több évig tartó szünet után – ismét megnyílt Lengyelország számára a korlátozott nyugati hitelfelvételi lehetőség. Érdemes hangsúlyozni, hogy a külföldi tőkét elsősorban a hitelek visszafizetésének leállítása, valamint az átütemezési kérelem tartotta hosszabb ideig távol a lengyel piactól.

Matthew Olex, a Schroeders Polska ügyvezető igazgatója nemrégiben arra hívta fel a figyelmet, hogy Spanyolország – amely az ötvenes években a lengyelországihoz hasonló gondokkal küszködött – a jelenlegi kedvező gazdasági helyzetét azzal a több tízmilliárd dollár külföldi tőkével is megalapozta, amely 1984 és 1993 között áramlott be az országba.

A külföldi tőke beáramlását elősegíteni hivatott lengyel állami ügynökség, a Paiz adatai szerint több mint 4 milliárd, Kolodko pénzügyminiszter szerint pedig 4,6 milliárd dollár működőtőke áramlott be az országba az elmúlt öt évben. Kolodko szerint 1994-ben 1,3 milliárd dollár működőtőke érkezett, s 1997 végére a külföldi invesztíciók összesített értéke eléri majd a 10 milliárd dollárt. (Érdemes megjegyezni, hogy a Londoni és a Párizsi Klubbal történt megállapodás után Lengyelország külföldi adósságállománya 40 milliárd dollár körül alakul.)

A külföldi működőtőke-beruházások közül a FIAT és az ABB invesztíciói elősegítették a műszaki színvonal és a termelékenység növelését, s megindították a lengyel elektromos gépgyártás, valamint az autóipar integrálódását a világpiacba. A FIAT például lengyel üzeméből szállítja egész Európának a Cinquecento modellt, s az sem mellékes, hogy a torinói gyár számos alkatrész- és részegységgyártót is „magával vitt" Lengyelországba. A svéd–svájci ABB lengyelországi stratégiai beruházásai nyomán számottevően korszerűsödött a lengyel villamos erőművi berendezéseket gyártó ipar. Az ABB nem csinált titkot abból, hogy lengyelországi beruházásait ugródeszkának tekinti a nagy megrendelésekkel kecsegtető Oroszország és Ukrajna felé.

G. Gy.

Ki legyen Közép-Európában banktulajdonos?

Gyakorlott és becsületes embereket találni a Közép-Európában most (át)alakuló bankok élére, ez ma a térség pénzügyi szektora előtt az egyik legnagyobb kihívás – vetette fel az EBRD éves közgyűlésén Brian Quinn, a Bank of England (a brit központi bank) ügyvezető igazgatója. Szerinte a Kelet-Európában lejátszódó gyors változások igen megnehezítik a bankfelügyeletek számára annak megállapítását, hogy ki is lenne a legmegfelelőbb tulajdonos az adott pénzintézetnél.

A brit szakember felvetése is ráirányítja a figyelmet arra, milyen veszélyeket rejt magában a térség számos új bankjánál a tulajdonosai és ügyfelei között kiépült szoros kapcsolat, amely nem eléggé óvatos hitelezéshez vezethet, és megnehezítheti a bűnös pénzügyi tevékenység felfedését is. Anélkül, hogy bármelyik bankra vagy bankcsoportra újjal mutogatott volna, Brian Quinn – a Financial Times tudósítása szerint – arra is felhívta a jelenlévők figyelmét, hogy egy most kialakulóban lévő új üzletemberréteg, amely szoros politikai kapcsolatokkal és üzleti előéletében bizonyos „foltokkal" rendelkezik, különösen „kemény diónak" bizonyulhat a bankfelügyeletek számára. Előfordulhat, hogy a felügyelők a bank tulajdonlására törekvő egyének részéről kemény nyomás alá kerülnek – tette hozzá Quinn.

E gyors pénzintézeti expanzióban rejlő személyzeti veszélyekkel foglalkozott az ülésen Jan Vit, a Cseh Nemzeti Bank kormányzóhelyettese is. Elmondása szerint ugyanis a privatizáció kibontakozása éveiben a cseh bankokban alkalmazottak száma 8 ezerről 15 ezerre nőtt. Eközben az öröklött rossz hitelek és a privatizálás után is előforduló óvatlan hitelezés és bizonyos más reformintézkedések kihatása miatt előreláthatólag a cseh bankok teljes kinnlévőségeinek közel egyharmadát veszteségként le kell írni majd. Noha ma már e rossz hitelek veszteségeinek kompenzálására elméletileg elegendő tartalékot képeznek, egyes kisbankok emiatt mégis veszélybe kerülhetnek – tette hozzá az EBRD ülésén szót kért cseh bankszakember.

B. B. K.

Apák és fiúk

Benedetti II. színrelép

95.4.3.

Jellegzetesen olasz vonás, hogy egy cég megmentése, újjáélesztése a család feladata. Az Olivetti vállalatbirodalom elnök-vezérigazgatója, Carlo De Benedetti most 33 éves fiától, Marcótól várja, hogy a cég dolgai jobbraforduljanak. Miközben az Olivetti cég alaptevékenysége, a számítógépbiznisz nem örvend a legrózsásabb egészségnek, a Marco De Benedetti vezette Olivetti Telemedia feladata a vállalatcsoport talpra állítása.

Az Olivetti számítógép-ipari üzletága mind nehezebben bírja a versenyt az ágazat „nagyágyúival", többek között a Compaqkal, a Hewlett-Packarddal és a német Vobis Microcomputerrel. A tavalyi esztendőt a cég 340 millió dolláros nettó veszteséggel zárta. Az Olivetti ugyan meghatározó, 36 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik Olaszország első magán celluláris telefontársaságában, az Omnitel-Pronto Italiában, ez a részesedés nem képes ellensúlyozni az egész vállalat gyenge teljesítményét. Ez utóbbit jól jellemzi, hogy január óta az Olivetti-részvények árfolyama 20 százalékkal csökkent a milánói tőzsdén.

Carlo De Benedetti tavaly júliusban alapította meg Milánóban a Telemedia céget. 350 millió dolláros forgalma elenyésző az anyavállalat 5,6 milliárdos forgalmához képest, de a remények szerint a Telemedia részvétele az online szolgáltatásokban, a videókonferenciák kivitelezésében, valamint a szoftverbizniszben jó lehetőséget kínál az Olivetti üzletmenetének felpezsdítéséhez.

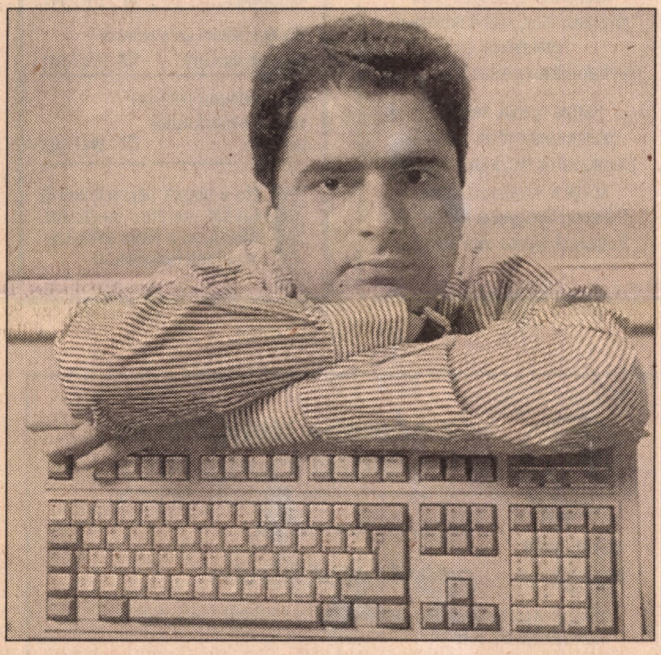
A cégvezető Marco De Benedetti az amerikai Wesleyan Egyetemen végzett, majd egy esztendőt dolgozott a Procter and Gamble háztartás-vegyipari és kozmetikai óriásvállalatnál. Ezután MBA fokozatot szerzett a Wharton Egyetemen. A következő két esztendőt a New York-i Wasserstein Perella cégnél töltötte, ahol aktívan részt vett a Time Warner és az RJR Nabisco vállalati fúzió előkészítésében és végrehajtásában. Marco szerint a következő esztendők sikereinek kulcsa ott keresendő, hogy az Olivetti szerteágazó európai jelenlétével csúcstechnikával és sok pénzzel rendelkező partnereket kell keresni, találni és bevonni az üzletbe. Sikerült már „bevadászni" a Microsoft céget, amely öt világméretű fejlesztési partner sorába egyikként az Olivettit választotta.

Ugyancsak kedvező üzletnek látszik az a stratégiai szövetség, amelynek keretében a Telemedia a Hughes Network Systemmel együttesen kínál digitális műholdas távközlési szolgáltatásokat a nagy európai cégek számára. A Hughes számára azért előnyös az alkalmi cégházasság, mert egyik vetélytársa – General Electric, A.T. and T., Nippon Telegraph and Telephone stb. – sem rendelkezik európai együttműködő partnerrel.

Az ifjabb Benedetti tervei között szerepel azon piaci „rések", illetve szegmensek megdolgozása, ahol az Olivetti már jól megalapozott pozíciókkal rendelkezik. Ezek közé tartozik többek között az elektronikus fizetési rendszerek, valamint az „okos hitelkártyák" továbbfejlesztése. Legfontosabb és legsürgetőbb üzleti terve a személyi számítógépek közötti videókonferencia-piac megteremtése és a minél nagyobb piaci részesedés megszerzése. S mindezt a szolgáltatást olyan áron szándékozik kínálni, hogy az szinte mindenki számára elérhető legyen.

Itáliában és szerte Európában sokan kérdezik: a 60 és a 33 éves Benedetti vajon képes lesz újra kitalálni, újjáéleszteni az Olivettit? Ma csak annyi bizonyos, hogy a Telemedia forgalma és nyeresége csak akkor növekedhet nagymértékben és gyors ütemben, ha az Olivettinek sikerül elkerülnie a többi európai számítógép-ipari cég sorsát. A '90-es évek végén nő a multimédia piacok száma. Az ezredfordulóhoz képest ma kisebb konkurenciára lehet számítani a piacon, s ez a tény az Olivettinek „dolgozik". Ráadásul az olaszoknak most kell kikerülni a kátyúból. Mindez azt is jelenti, hogy Carlónak és Marcónak sietnie kell.

Gonda György



Marco Benedetti, a trónörökös

jusson. A GE-Tungsramban a Technológia és Gépdivízió feladat fontosságú céljaink eléréséhez keresünk felsőfokú műszaki vagy

- **anyagtudomány, mérés;**
- **gyártmányfejlesztés és kutatás;**
- **géptervezés és gépgyártás;**
- **minőségellenőrzés;**
- **minőségbiztosítás;**
- **beszerzés;**
- **gyártás- és gépfejlesztés;**
- **műszaki dokumentáció,**

ELVÁRÁSAINK: • min. 3-5 éves szakmai gyakorlat felmuta határozott, céltudatos személyiség • minőségre és teljesítmény rugalmasság, csapatszellem, kommunikációs készség • jó angol

Műszaki, közgazdasági, külkereskedelmi vagy jogi másoddiplo A szakmai meghallgatások angol nyelven folynak.

KÍNÁLUNK: • jó szakmai előmenetelt egy világhálózatban • dinamikus munkakörülményeket • vonzó, teljesítményen alapu

További információért hívja Kóródy Katalin Human Resource Managert a 169

Kérjük, pályázatát (angol nyelvű szakmai önéletrajz, munkahelyeinek, mu számított 10 napon belül a GE-Tungsram Technológia és Gépdivízió Human

Bővet

Jelentős, németországi székhelyű, multinacionális gyógyszergyár magyarországi leányvállalata budapesti irodájába felsőfokú végzettségű

könyvelőt/számviteli szakembert

keres.

Az állásra németül legalább alapfokon beszélő, PC-ismeretekkel rendelkező, ambiciózus munkatárs jelentkezését várjuk.

Pályakezdők jelentkezése esetén az anyavállalat feladatorientált felkészítést biztosít.

Szakértelmét átlagon felüli jövedelemmel, kitűnő technikai feltételekkel és munkakörülményekkel honoráljuk.

Német nyelvű, kézzel írt jelentkezését rövid szakmai életrajzzal és fényképpel, kérjük, küldje a következő címre: Schering Gyógyszer Kft., 1122 Budapest, Maros utca 19—21.

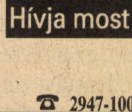
MH 3970

Amit a munkaerő kölcsönzésről tudni kell



Lakatos Gábor
ügyvezető igazgató

P&P
Personnel Leasing Munkaerő-szervezési Kft.
Tel.: 252-3272, 252-3297



Mi a munkaerő-kölcsönzés? ☎ **2947-100**

Miért előnyös a munkát keresőknek? ☎ **2947-101**

Kinek ajánlom ezt a munkavállalási formát? ☎ **2947-102**

Milyen előnyös feltételei vannak a munkaadók számára? ☎ **2947-103**

TeleMedia

Ha e témák bármelyikéről többet szeretne megtudni, tárcsázza a téma után szereplő telefonszámot.

Alapdíjas hívás.

antenna hungária

Az Antenna Hungária Rt.,

Magyarország legnagyobb Műsorszóró és Rádióhírközlési Részvénytársasága,

pályázatot hirdet

nagykapacitású budapesti adatátviteli hálózatot üzemeltető Kft.

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ munkakör betöltésére.
Feladata a társaság munkáltatói és operatív ügyeinek folyamatos intézése.

Szakmai és személyi követelmények:

- szakirányú egyetemi, (főiskolai) végzettség,
- adatátviteli rendszerek üzemeltetésében szerzett szakmai gyakorlat,
- közgazdasági, marketing és vezetői ismeretek,
- gazdasági társaságok területén szerzett gyakorlat,
- tárgyalási szintű szakmai angol nyelvtudás,
- PC felhasználói ismeretek.

A pályázat tartalmazza:

- szakmai önéletrajzát,
- három hónapnál nem régebbi erkölcsi bizonyítványát,
- iskolai végzettségét, szakképzettségét, idegen nyelvtudását tanusító okiratok másolatát,
- egészségi állapotára vonatkozó nyilatkozatát,
- referenciák megjelölését,
- jövedelmi igényét,
- koncepcióját az adatátviteli hálózatok gazdaságos üzemeltetésére.

Beadási határidő: 1995. április 15. Elbírálás: 1995. május 1.
Illetmény, valamint a megbízás időtartama megegyezés szerint.
Felvilágosítást nyújt: Csala László. Telefon: 203-6170
Pályázati cím: Munkagazdasági főosztály 1519 Budapest, Pf.447

KIEMELT FIZETÉS !

Grafikai stúdió keres

95. 4. 20.

Dél-koreai autóinvázió Európában

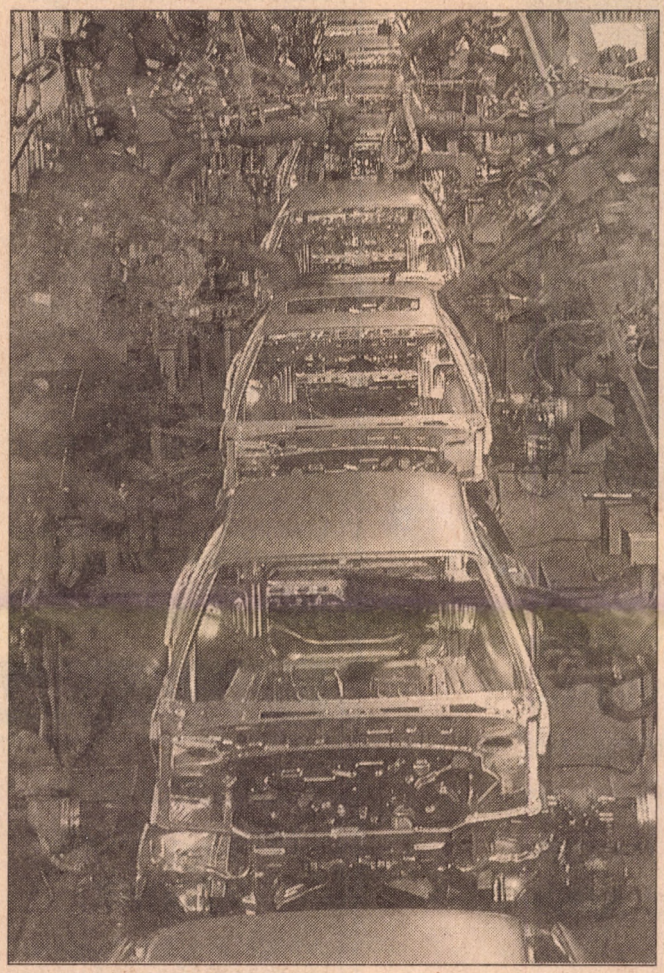
Több mint húsz százalékkal olcsóbbak

Az évi 38 milliárd dolláros forgalmat lebonyolító dél-koreai Daewoo óriáscég nem kis meglepetést okozott a tavaszi autószalonok látogatóinak és persze az európai autógyártóknak: több négy- és ötajtós modellt (köztük a Dazzlert) mutatott be, amelyeket már 1995 tavaszától exportál Európába. A tervek szerint a Daewoo 1995-ben százezer gépkocsit szállít földrészünkre s ezzel egycsapásra megszerzi majd a piac egy százalékát.

Az európai autógyártók nem könnyen veszik tudomásul, hogy mind több olcsó és jó minőségű dél-koreai autó érkezik Nagy-Britanniába és a kontinensre. Nem kis gondot jelent ez a vezető európai autóipari cégeknek, amelyek most vannak kikászálódóban a recesszióból, hiszen a dél-koreai kocsik megjelenése egyértelműen leszorítja az árakat.

A dél-koreai autógyártók számára nem lesz könnyű feladat a márkakereskedői hálózat létrehozása. Ennek ellenére részletes „térképpel" rendelkeznek Európa meghódítására. A minta adott, hiszen a japán autógyárak 15-20 évvel ezelőtt kezdték meg offenzívájukat az európai piacok meghódítására.

Néhány dél-koreai autóipari cég az európai terjeszkedéshez számottevő segítséget, támogatást kap helyben. A Ssangyong például együttműködik a Mercedes-Benzzel egy négykerék-meghajtású jármű piaci bevezetésében. A kocsi tavasszal mutatkozik majd be az európai vásárlóknak. Hírek szerint a Mercedes a dél-koreai cég más autóinak európai forgalmazásában is segédkezik majd. (Érdemes megjegyezni, hogy a Ssangyong járművei számára a Mercedes szállítja a motorokat.) Az ugyancsak dél-koreai Kia Motors Corp. nemrégiben itt írt alá szerződést a német Wilhelm Karmann-nal arról, hogy Németországban szerelik majd össze az európai piacra szánt négykerék-meghajtású Sportage modelleket.



FOTÓ: MH-ARCHÍV

A Hyundai egyedül kívánja meghódítani Európát: az ezredfordulóra meg akarja szervezni kisautóinak európai eladásait. Egyébként már jelenleg is évi 90 ezer Hyundai talál gazdára Európában.

Kevés szó esik arról, hogy a japánokkal szemben a dél-koreai autógyártók jelentős előnyt élveznek az európai piacokon. Arról van szó, hogy a dél-koreai kocsikra Brüsszel nem állapított meg behozatali kvótákat, ráadásul nem terheli a kocsikat 10 százalékos többletvám. Az Európai Unió tagországaiban a japán autógyártóknak viszont egyrészről kvótával, másrészről pótvámmal kell szembenézniük. Jelenleg a dél-koreai autógyártók 131 ezer kocsit exportálnak az EU-országokba. Az előrejelzések szerint ez a szám az ezredfordulóra eléri az évi 360 ezer gépkocsit. Ennek fényében érthető, hogy Brüsszel igyekszik rábírni Szöult: számolja fel az európai gépkocsik importját sújtó korlátozásokat.

Szakértők véleménye szerint a nem várt sikerek láttán a dél-koreai autógyártóknak mind nagyobb az étvágyuk Európában. A terjeszkedési stratégia egyik lépcsőjeként a Daewoo 240 millió dolláros beruházással 1995 tavaszán több saját tulajdonú autóáruházat szándékozik nyitni Nagy-Britanniában. A szupertechnikával és minden kényelemmel felszerelt áruházak célja az, hogy a Daewoo a szigetország leginkább vásárlóorientált autóipari cégének tűnjön. A Daewoo persze előre lép a termelés területén is: Romániában nemrégiben vásárolta meg az Oltcit-gyárat, ahol 1996-ban kezdi majd meg az Opel Kadetthez hasonló kocsik gyártását. Hírek szerint a gyártókapacitás igény esetén évi 200 ezer kocsira is felfejleszthető.

A Hyundai a 80-as évek eleje óta exportál autókat az Európai Unió országaiba s 1995-ben dobja Európában piacra Accent nevű modelljét, amelynek ára 11 200 dollár lesz. Ez a kocsi elsősorban a 14 800 dolláros Ford Escort számára jelent majd versenyt. A Hyundai-t az európai piac meghódításában a fokozatosság és az óvatosság jellemzi: egyelőre az exportot részesíti előnyben, s nem valószínű, hogy 2000 előtt gyártóüzemet létesít Európában.

A dél-koreaiak nem az egyetlen ázsiai autógyártók, akik kopogtatnak az európai autópiacon; a malajziai Proton öt éve szállít gépkocsikat Nagy-Britanniába. Újabban viszont Franciaország és több más nyugat-európai ország is a Proton exportcélpontjai közé tartozik.

Gonda György



et orvosolni, akkor Ön vá-
bérel, repülőre ül, vonatra
megszáll egy szállodában.
Opel Assistance költségére!
jük nem lesz szüksége erre
l-szolgáltatásra. De ha mé-
efonhívás és az Opel Assis-

**tance magyarországi in-
nszáma: (06-1) 212-5971**

ÚJDONSÁG!

stance április 1-től méltá-
ghosszabbítható a 2. és a
bbi információért fordul-
márkakereskedésekhez!

helyről a másikra autózva a gépcsorda szétrebben előlük s az áramló forgalomban mindig, mindenütt és mindenki szabad utat biztosít nekik.

A közvéleményt is élénken foglalkoztató téma az Országos Baleset-megelőzési Bizottság egyik legutóbbi ülésén is szőnyegre került. Kincses Ildikó alezredes, az ORFK osztályvezetője utalt arra, hogy a megkülönböztető jelzés engedélyezésének szabályait is körvonalazó 1990. évi rendelkezés a régihez képest jóval liberálisabb gyakorlat szentesítését tette lehetővé. A korábbiak szerint ugyanis csak a rendőrség, a mentők, a közüzemek valamint a fegyveres erők gépjárművein használhatták a megkülönböztető jelzést. A jelenlegi anomália kialakulásáért – okkal elmarasztalóan – éppen az újabb „szabályozás" a felelős. Ez egyrészt lehetővé tette, hogy a gépjárművek kivételezett körén belül engedély nélkül is felszerelhessék a szirénát és a kény fényt, másrészt a korábbi szigorú és egyértelmű meghatározást a most felettébb rugalmasan, mindenki kényére-is kivonuló) mentőautóvezetőket a már velük szemben is közömbös, őket is akadályozó autósok igen gyakran sodorják balesetveszélyes helyzetbe. Sok autós azt sem akarja megérteni, hogy a helyszínen ellátott sérült kórházba szállításához miért szükséges a nem ritkán viszonylag lassú tempót tartó mentőautóval a kék fény és a sziréna védelme alatt szabad utat kérni. Nos, a mérsékelt tempójú egyenletes sebesség akadálytalan biztosításával éppen a sérültet óvják az adott esetben életveszélyes, a gyakori intenzív fékezésekkel-gyorsításokkal együtt járó szállítási traumától.

Most tehát döntés született annak érdekében, hogy a megkülönböztető jelzések használata körül egyszer s mindenkorra rendet teremtenek. Ám addig – válogatás és vonakodás nélkül – segítenünk illik (és törvény szerint kell is!) a forgalomban valamilyen okból kék fénnyel és szirénázva szabad utat kérő járműveket.

Almássy Tibor

HÍRHALOM

Exportárait is emeli a Skoda autógyár

A Mladá Boleslav-i Skoda autógyár megerősítette, hogy április 1-jétől a hazai és a külföldi piacon egyaránt emeli Felicia árát. A CTK hírügynökség autókereskedőktől szerzett értesülése alapján az áremelés elérheti az öt százalékot is: a Felicia 135 LX jelzésű alaptípusáért a cseh vevőknek legalább 230 ezer koronát kell fizetniük, az eddigi 210 ezer helyett. A márkakereskedő elmondta azt is, hogy azok a vevők, akik az áremelés bejelentése előtt rendelték meg Feliciájukat, még a régi árat fizetik, s a különbözetet a Mladá Boleslav-i gyár téríti meg a kereskedőknek.

óval az Opel egyik fő riválisa, a Ford egy hasonló lépésére válaszol. A visszavásárlási akcióval a Fordnak sikerült látványosan növelni a Fiesta kelendőségét. Az átvett autókat az Opel egy hulladékfeldolgozó cégnek adja tovább, így biztosítva azt, hogy az erősen környezetszennyező járművek ne kerüljenek vissza a forgalomba. Az Opel szerint Németországban 10 millióra tehető azoknak a személygépkocsiknak a száma, amelyek már nem felelnek meg a környezetvédelmi és biztonsági szabványoknak.

GSM veszélyek

A mobiltelefonok használata bizonyos helyeken és helyzetekben kifejezetten ellenjavallt – hívja fel a figyelmet a Pannon GSM Távközlési RT. A közlemény többek köz
szól arról is, hogy a gépkoc

95.4.21

Szárnyalnak a repülőgépgyártók

A nyugat-európai repülőgépgyártó konzorcium, az Airbus Industrie előrejelzése szerint a következő 20 évben a világ légitársaságai mintegy 1000 milliárd dollárt költenek majd új repülőgépek beszerzésére. A cég stratégiai tervezéséért felelős alelnöke, Adam Brown szerint 2014-ig a világ légiforgalma évi 5,1 százalékkal fog növekedni. Noha ez a bővülési ütem alacsonyabb, mint az 1970 és 1993 között regisztrált évi 6,7 százalék, mégis a légiforgalom megháromszorozódását jelenti majd.

A repülőgépek iránti kereslet bővülésének jelentős része az ázsiai térségből származik majd. Az egy főre jutó évi repülőutak száma Kínában és Indiában mindössze egy százalékát teszi ki az amerikainak, de a térségben a jövőben a légiforgalom robbanásszerű bővülésével lehet majd számolni. Az előrejelzések szerint a következő 20 évben az USA-ban a légiforgalom évi 3,7 százalékkal növekszik, Kínában viszont 10 százalékos évi növekedés várható. Az ázsiai térség előretörése abban is megnyilvánul majd, hogy 2014-re az ázsiai légitársaságok szállítókapacitása meghaladja majd az észak-amerikaiakét. Jelenleg az ázsiai légitársaságok rendelkeznek a világ polgári légiforgalmi kapacitásának 23 százalékával, s ez az arány húsz év múlva eléri majd a 33 százalékot. Ugyanebben az időszakban az amerikai légitársaságok részesedési aránya 39-ről 32-re, az európaiaké pedig 26-ról 24 százalékra zsugorodik majd.

Brown szerint az időszakos visszaesések ellenére a légiszállítás marad a világ egyik legdinamikusabban fejlődő iparága. S ugyanez vonatkozik a repülőgépgyártásra is. Még akkor is, ha a Boeing idén 7000 fővel csökkenti dolgozóinak számát a „lapos" piaci helyzet miatt. Jelenleg valóban nem túl rózsásak a repülőgépgyárak rendelésállományai, a légitársaságok ugyanis sorra halasztják el a megrendelt repülőgépek átvételét. A jelek azonban biztatóak, ugyanis öt deficites esztendő után a világ légitársaságainak üzleti mérlege aktív volt 1994-ben.

Az Airbus szerint 2014-ig a légitársaságok 15 ezer új polgári repülőgépet szándékoznak vásárolni. Ebből a mennyiségből a légitársaságok és a lízingcégek már 1600-at lekötöttek, a „maradék" 13 400 gép értéke pedig eléri az ezermilliárd dollárt.

Az Airbus szakértői szerint a következő húsz évben növekszik majd az utasszállítók mérete és átlagos befogadási kapacitása. Jelenleg a világ repülőgépparkjának szállítókapacitása gépenként 179 fő, ez az átlag 2014-re 240 főre emelkedik majd. Ugyanebben az időszakban Ázsiában az átlagos gépkapacitás 356-ra fog növekedni. A nyugat-európai légikonzorcium előrejelzése szerint a következő húsz esztendőben a világ légitársaságai 860 olyan óriásgépet vásárolnak majd, amelyek egyenként több mint 600 üléssel rendelkeznek.

A repülőgépgyártók a következő két évtizedben azt sem hagyhatják figyelmen kívül, hogy a szupersebességű vasúti rendszerek részesedése a személyszállításban a kisebb távolságokon – elsősorban Európában – növekedni fog a légiforgalom rovására. Valószínűsíthető azonban, hogy a vasút továbbra sem veszélyezteti a repülőgépek vezető helyét a három óránál tovább tartó utazások területén.

G. Gy.

bungalók, apartmanok: **24 900 Ft/héttől.**

SZICÍLIA: GIARDINI NAXOS: HOTEL RAMADA: 8 nap, reggelivel: **36 450 Ft/főtől.**
HOLIDAY CLUB NAXOS: elh.: 3—4—5 fős apartmanokban: **40 650 Ft/ap./héttől.**

KORZIKA: egyéni utazással, apartmanokban: **18 850 Ft/nap./héttől**
RENDKÍVÜLI KEDVEZMÉNYEK JÚN. 24-IG ÉS SZEPT. 9-TŐL.

SPANYOL tengerpart: SANTA SUSANNA:
HOTEL TAHITI vagy PINSMAR: 8 nap, teljes ellátással: **15 900 Ft/fő-től.**

COSTA DEL ALMERIA: apartmanok: **16 350 Ft/héttől.**
Nemzetközi hajójegyek EURÓPA fontosabb járataira forintért rendelhetők irodánkban.

AUTOMOBIL TRAVEL: a Magyar Autóklub utazási irodája: XIII., Visegrádi u. 17. Tel.: 132-6500, 112-6218.

Kirándulások, autóberlés Budapesten!
Csak repülőjegy: 18 200 Ft

ADRIA — Umag, Porecs, Krk-sziget — egyéni utazással!
apartmanok 12 900 Ft-tól/fő/hét
szállodák 25 900 Ft-tól/fő/hét

SZENTFÖLDI KÖRÚT 1 hét, máj. 9., jún. 13. — 79 900 Ft
MEXIKÓ — Yucatán félsziget 2 hét, körutazás + nyaralás, máj. 17. — 196 000 Ft.

TAN TÚRA Utazási Iroda
1065 Budapest, Lázár utca 6. Tel.: 266-1386, 131-5368
6722 Szeged, Kálvária sgt, 16. Tel.: (06-62) 325-488. 323-287

EURÓPAI VAKÁCIÓ II. (Svájc—Franciaország—Spanyolország—Olaszország)
14 nap félpanzióval, szállodai elhelyezésekkel, felejthetetlen programokkal
szeptember 11—24. 73 900 Ft

SPANYOLORSZÁG—PORTUGÁLIA
13 nap félpanzióval, **-os, ill. ***-os szállodai elhelyezésekkel, városnézésekkel, gazdag programokkal
szeptember 27.—október 9. 77 900 Ft

Részvételi díjaink tartalmazzák a luxus autóbusszal történő utazás, a biztosítás
és az idegenvezetés költségét is!

KÉRJE RÉSZLETES PROGRAMFÜZETÜNKET!

KARIB-SZIGETEK
DOMINIKAI KÖZTÁRSASÁG

Indulás április 30.
Elhelyezés luxus szállodában,
félpanzióval, 1 hét — 129 900 Ft-ért.

További egzotikus üdülések
MAURITIUSON,
a SEYCHELLES-SZIGETEKEN,
SRÍ LANKÁN és
a MALDÍV-SZIGETEKEN.

Viva Tours

Budapest XII., Ugocsa u. 4/A.
Tel./fax.: 202-2499.

LOCOMOTIV
TRAVEL

TELJES GŐZZEL A NYÁRBA!

RENDKÍVÜLI AJÁNLAT!
OLASZ apartmanok
BIBIONE
1995. ápr. 29.—máj. 6-ig, máj. 6—13-ig
4 fő részére 6000 Ft
6 fő részére 9000 Ft

Kis székelyföldi körút
1995. május 10—14-ig 12 000 Ft/fő

Jelentkezés és felvilágosítás:
1011 Budapest, Szilágyi D. tér 1.
(Batthyány tértől 200 m)
Tel.: 201-9397, 201-1807.

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

IZRAELI KÖRÚT
EILATI TARTÓZKODÁSSAL május 7.

DUBAI repülővel — **124 900 Ft** április 26.

Nyaralások:
TUNÉZIA repülővel— 50 500 Ft-tól.
COSTA BRAVA — 10 890 Ft-tól.
TOLÓ, apartman — 30 690 Ft-tól.
AGISTRI, stúdió — 18 590 Ft-tól.
Jesoló, apartman — 32 890 Ft-tól.

MEGNYÍLT FIÓKIRODÁNK
a Batthyány téri csarnokban!

INTERCONTACT

Krétán, Amoudarában ajánlunk kellemes tengerparti nyaralást 1995. május 12. és október 27. között repülővel, szállodában, étkezéssel szezontól függően már **29 000 Ft/fő/hét + repülőtéri illeték ártól. Nyugdíjasoknak 10% kedvezmény!**

Üdülés Görögország festői **Agistri szigetén** repülővel vagy autóbusszal, vagy az **olasz, spanyol, francia tengerpart** legszebb üdülőhelyein szállodai vagy apartmanos elhelyezéssel egyéni utazással.

Különjárati autóbusz indul Bp.—Bibione—Lignano—Caorla—Jesolo útvonalon június 9-től minden pénteken este. Részvételi díj: **5500 Ft** oda-vissza, gyermekkedvezmény van.

1075 Budapest, Wesselényi u. 2.
Tel.: 269-6078, 79, 80.

CHEMOL-TRAVEL

NYÁRI ÜDÜLÉSEK
A CHEMOL TRAVELTŐL!

1 és 2 hetes üdülések charter-repülőgéppel, 3—4 csillagos tengerparti szállodákban, júniustól októberig:

KORFU félpanzióval	41 500 Ft-tól
PORTUGÁLIA reggelivel	64 100 Ft-tól
MÁLTA reggelivel	51 300 Ft-tól
NETANYA reggelivel	56 600 Ft-tól
SZICÍLIA félpanzióval	65 200 Ft-tól

Jelentkezés:
CHEMOL-TRAVEL
1051 BUDAPEST, JÓZSEF NÁDOR TÉR 8.
Tel.: 266-2261, 266-2173, 266-8545.

EXPRESS RT

AZ EXPRESS UTAZÁSI
és SZÁLLODA Rt. ajánlataiból:

ÜDÜLÉS SZICÍLIÁBAN 8 nap
Ezt a szigetet látni kell!
Utazás: repülőgéppel
Elhelyezés: Hotel Zagarella
Tengerparti 3 csillagos Club Hotel,
2 ágyas, fürdőszobás szobák.
Étkezés: félpanzió
Időpont:
1995. június 16-tól folyamatosan minden pénteken.
Részvételi díj: 68 900 Ft-tól/fő
Express idegenvezető a helyszínen.

SZUPERKEDVEZMÉNY: 10% kedvezmény nyugdíjasoknak, diákoknak, nászutasoknak.

Jelentkezés és részletes felvilágosítás minden EXPRESS Irodában! Tel.: 131-7777.

Az érdeklődés homlokterében az idegenforgalom és a távközlés

A tőke Kubára kacsint

MH-információ

Az Egyesült Államok által 33 éve gazdasági embargóval sújtott Kuba új beruházási törvényt készít a külföldi tőke számára, s ettől azt reméli, hogy számottevően megnövekszik majd a külföldi invesztorok érdeklődése az ország gazdasága iránt. Nyugati szakértők szerint a tőke érdeklődik Kuba iránt.

Octavio Castilla, a külföldi beruházásokkal és a gazdasági együttműködéssel foglalkozó minisztérium helyettes vezetője szerint Kubának versenyképesnek kell lennie a térség országaival a külföldi tőke bevonzása és működési feltételeinek biztosítása területén is.

A szigetországban a külföldi beruházásokat szabályozó törvény 1982-ben született meg, de gyakorlatilag alkalmazására egy évtizeddel később került csak sor, amikor Kuba kénytelen volt megnyitni „kapuit" a külföldi tőke előtt a KGST összeomlása miatt. Ráadásul ebben az időben szüntette meg Moszkva a nagy összegű segélyek folyósítását Havanna számára.

Az úgynevezett 50-es beruházási törvény átdolgozása nyomán – a miniszterhelyettes szerint – lerövidül majd a tárgyalási és a jóváhagyási időszak a külföldi beruházásokkal kapcsolatban. A nyáron elfogadásra kerülő új törvény az eddiginél nagyobb tulajdoni hányadot tesz lehetővé a vegyesvállalatokban a külföldi invesztorok számára, s újraszabályozásra kerül a dolgozók felvételének és elbocsátásának kérdése is ezeknél a cégeknél. Hivatalos kubai becslések szerint eddig 1,5 milliárd dollárnyi külföldi működőtőke áramlott be az országba. Ebbe az összegbe beleértendők a beruházási kötelezettségvállalások is. A döntően mexikói, kanadai, spanyol és francia beruházók eddig elsősorban az idegenforgalmi ágazatban, a távközlésben, az olajiparban és a bányászatban jutottak tulajdoni hányadhoz, illetve hoztak létre vegyesvállalatokat.

Nyugati szakértők szerint a külföldi tőke mind nagyobb érdeklődést mutat a szigetország iránt, s várható, hogy a következő években újabb invesztíciós hullámra kerül sor. A havannai egyetem gazdasági fakultásának előrejelzése szerint idén a GDP 2 százalékkal bővül, annak ellenére hogy igen gyenge eredmények várhatók a cukoriparban. Annak ellenére hogy az ország gazdasági vezetői a potenciális külföldi befektetőket a gazdasági reformok és a külföldi beruházásokkal kapcsolatos jelentős könnyítések visszafordíthatatlanságáról biztosítják, az invesztorok részéről még bizonyos tartózkodás és nem utolsósorban panaszáradat tapasztalható. Elsősorban azt hiányolják, hogy a kubai gazdaság felelős vezetői nem rendelkeznek koherens jövőképpel, illetve az oda vezető út stratégiájával.

A külföldi befektetőknek az ország politikai jövőjével kapcsolatos kérdőjelek mellett bizonyos fokig figyelemmel kell lenniük az Egyesült Államok meg-megújuló kísérleteire a Kubába irányuló külföldi beruházások világméretű visszafogására. Az amerikai szenátus külügyi bizottságának vezetője, a republikánus Jesse Helms például szeretné jóváhagyatni a törvényhozással, hogy az USA büntesse meg és korlátozza azon külföldi cégeket és vezetőiket, amelyek kereskednek Kubával, illetve invesztálni akarnak a karibi országba. Nyugati vélemények szerint igen erős nyomást igyekszik gyakorolni a törvényhozásra a kubai emigránsok elsősorban Floridában élő milliós tábora is. Ez utóbbiak felháborodását az is kiváltja, hogy tudomásuk szerint vezető amerikai cégek magas beosztású menedzserei titokban sorra látogatnak el Kubába az ottani jövőbeli üzleti lehetőségeket tanulmányozandó.

Hírek szerint ez ideig számos amerikai cég bocsátott ki – kötelezettséggel nem járó – szándéklevelet, amelyben tárgyalási szándékukat jelzik az embargó feloldása utáni időszakra. Erről ugyan még nincsen szó, de az amerikai üzleti világ – érthető módon – helyezkedik. Annál is inkább, mert Castilla miniszterhelyettes szerint Havanna a külföldi tőke számára korábban „tiltott" ágazatokat szándékozik megnyitni. Nevezetesen a cukoripart, az ingatlanüzletágat, valamint a hatalmas üzleti lehetőségeket kínáló szolgáltatási ágazatot. Mintegy „étvágygerjesztőként", a kubai kormány nemrégiben állapodott meg egy spanyol céggel, az Argentariával Havanna egyik irodaközpontjának teljes felújításáról.

• Gonda György

Kinnlevőségét csökkentené a tb

Nem lesz több nyilvános adóslista

• *Folytatás az 1. oldalról*

A működő, létező vállalkozások tavaly decemberi tartozása 106 milliárd forint volt. Ennek a 60 százalékának befizetéséről korábban már megállapodás született az érintett adósokkal. A vállalatok, társaságok 1-2 éves haladékot, valamint részletfizetési lehetőséget kaptak.

Az OEP a még nem fizetőknek, 1995 szeptember 30-áig akciót szervez a tb-tartozások rendezésére, ezzel több mint 40 milliárd forint beszedésére tesz kísérletet. A tartozás rendezésére irányuló megállapodás megkötésénél a tb figyelembe veszi az adósok teljesítőképességét, továbbá folyamatosan figyelemmel kíséri a megkötött megállapodás feltételeinek teljesítését, valamint az adósok gazdálkodását. [illegible] egyösszegű kiegyenlítését, abban az esetben számíthat a késedelmi pótlék 100 százalékos elengedésére. Kivételes esetekben a biztosító a tartozást tulajdon átruházásával is lehet törleszteni. Amennyiben a megállapodás nem jön létre, és a behajtási eljárás sem jár eredménnyel, akkor a a tb az adós vállalkozás felszámolását kezdeményezi.

Az elmúlt pár évben a vállalkozások gazdálkodási nehézségei miatt, valamint a tb informatikai rendszerének fejletlenségéből a járulékfizetők csak hónapokkal később szerezhettek tudomást arról, ha a számlájukon hiány keletkezett. Erre az időszakra a társadalombiztosító természetesen késedelmi pótlékot számított fel.

– A tartozások kedvező fel-

Végső formájában a közbeszerzési törvény

Hatálya kiterjed a közszolgáltató monopóliumokra is

MH-információ

Évente akár harmincmilliárdos megtakarítást lehet elérni a központi költségvetés kiadásaiból a közbeszerzési törvény életbeléptetésével. Hasonló nagyságrendű összeget spórolhatnak meg az alapítványok, köztestületek, társadalmi szervezetek és közpénzekből részesülő magánalapítványok is. A törvényről a vita lezárása után várhatóan két hét múlva szavaznak.

Több mint másfél száz módosító javaslat érkezett a közbeszerzési törvény vitájához, s így nagyon valószínű, hogy a részletes vita lezárását követően maratoni hosszúságú szavazási eljárással döntenek a honatyák a törvény végleges beréig a következő összegek lesznek irányadók (zárójelben a helyi kisebbségi és helyi települési önkormányzatokra vonatkozó tételek, amennyiben az adott közbeszerzéshez legkevesebb 50 százaléknyi központi támogatást kapnak): árubeszerzés esetén 10 (2) millió forint, építési beruházásnál 20 (5) millió forint, építészeti-műszaki kiviteli terv készítésénél 5 (2) millió forint, szolgáltatás megrendelése esetén 5 (2) millió forint. Tilos a közbeszerzés – a törvényt kijátszandó – részekre bontása: ha az egy költségvetési éven belüli azonos tárgyú beszerzések együttes értéke eléri a megszabott értékhatárt, a törvényt alkalmazni kell az ilyen, részeire bontott lalat kiválasztását és a vállalási ár nagyságát is. Volt olyan eset, hogy a nyertes cég a vesztes ajánlatánál négyszer magasabb áron jutott megrendeléshez. A jelenleg érvényes rendeletek szerint a döntéshozó nem köteles indokolni, s még azt sem kell megemlíteni, hogy a kiválasztott cég, a szerződésben meghatározott feltételeken kívül milyen további előnyöket nyújt a megrendelőnek. Nem csoda, hogy az állami megrendeléseket sokan a korrupció melegágyának tartották és tartják ma is. A szabályozás – vagy ennek hiánya – ugyanis tálcán kínálja a megvesztegetés lehetőségét.

A közbeszerzési törvény vélhetően véget vet ennek a lehetetlen helyzetnek, hiszen megvizsgálni. A versenykiírást és az ajánlatokat pedig öt éven keresztül meg kell őrizni.

A közbeszerzési törvény hatálya kiterjed a közszolgálatot ellátó és monopolhelyzetben levő gazdálkodó szervezetekre is. Igyekszik a hazai székhelyű vállalkozásokat kedvezőbb helyzetbe hozni, ugyanis a külföldi ajánlattal egyenértékűnek kell tekinteni a nála 10 százalékkal magasabb magyar ajánlatot. Dornbach Alajos, az SZDSZ képviselője szerint ez nem ellentétes az Európai Unió szabályzatával, hiszen a tagországok között jó néhány alkalmazza ezt a módszert a saját piacának védelmében. A hatásvizsgálatok szerint a tör-

Özönlik a külföldi tőke a brit autóiparba

A szigetország vonzereje

Szakértők véleménye szerint Európában a brit autóipar növekszik a legnagyobb ütemben. Ez az állítás azzal is igazolható, hogy a helyi gyártókon kívül termelést folytat, illetve fog folytatni a szigetországban a Ford, a Honda, a Toyota, a BMW, valamint a dél-koreai Daewoo is. A statisztikák tanúsága szerint a szigetországban gyártott gépkocsik 75 százalékát a kontinensre exportálják.

A külföldi beruházók sorát a japán autóipari vállalatok nyitották meg a szigetországban a nyolcvanas évek közepén. Megtelepedésük akkori célja az volt, hogy a szigetországbeli termelőüzemekből hódítsák meg az európai piacot a Japánból származó közvetlen export helyett. Jelenleg újabb ázsiai terjeszkedési hullám van kibontakozóban, amelynek keretében a Daewoo 550 millió dolláros beruházással, évi százezer gépkocsi előállítására alkalmas üzemet létesít Nagy-Britanniában.

A külföldi autógyárak véleménye szerint Nagy-Britannia ideális gépkocsigyártó üzemek létesítésére, az európai piaci terjeszkedésre. Elemzők számításai szerint öt év alatt 45 százalékkal növekszik majd a Nagy-Britanniában gyártott autók száma, s az ezredfordulóra eléri az évi 2,4 millió egységet. A brit autóipar bővülése és kedveltsége a külföldi beruházók körében többek között azzal magyarázható, hogy az országban viszonylag alacsonyak a termelési költségek, kedvező a gazdasági szabályozás, a kormány számottevően támogatja az autóipart, s a gazdasági légkör is vállalkozásbarát. Az új külföldi beruházási hullámban szerepet játszik persze a font gyengélkedése is, amely számottevően javítja a brit gyártmányok exportképességét és külföldi versenyhelyzetét. Egy esztendővel azután, hogy a BMW 1,2 milliárd dollárért bekebelezte a Rovert, a német cég elnöke igen bizakodó: arra számít, hogy az ezredfordulóra a Rover évi termelése eléri a 750 ezer gépkocsit, ami 60 százalékkal haladja meg a jelenlegi termelést.

Jól jelzi a szigetország vonzerejét, hogy a Ford a Mazda részére a Fiestát nem a spanyol és a német leánycégénél, hanem a dagenhami üzemben gyártja majd. Nem kizárt, hogy a Ford az új Jaguar típust – amely versenytársa lesz a BMW 5-ös szériakocsijainak – is Nagy-Britanniában állítja majd elő. A döntésben jelentős szerepet játszik persze, hogy hajlandóe a brit kormány anyagi támogatást nyújtani a gyártás beindításához.

Az egyre izmosodó jen a japán autógyárak számára a korábbinál is vonzóbbá teszi Nagy-Britanniát. Tavaly a Honda úgy döntött, hogy 520 millió dolláros beruházással bővíti London környéki gyárát, a Toyota pedig burnastoni üzemét újabb gyártósorral látja el.

A brit földön folyó autóipari termelés nagyívű fejlődése és bővülése komoly kihívást jelent a kontinens autóipari nagyvállalatai számára. Egyes ágazati szakértők véleménye szerint a brit munkabérek és a japán termelékenység „házassága" még olyan cégeknek is veszélyt jelenthet, mint a Volkswagen. Jelenleg a japán kocsik részesedése az európai autópiacon 10,3 százalék, s az előrejelzések szerint ez az arány 2000-ben eléri a 15 százalékot. Érdemes megjegyezni, hogy az ezredfordulón az európai értékesítésre kerülő „japán" kocsik döntő részét már Nagy-Britanniában állítják elő.

Szakértők véleménye szerint a brit autóipar első számú feladata a termelékenység további növelése, ezen a területen ugyanis még van mit tanulni az amerikai, a japán és a német versenytársaktól. Ugyancsak szükséges a beszállítók termelékenységét emelni, amelyek teljesítménye – az Andersen Consulting cég szerint – a leggyengébb Nyugat-Európában. Azonban ezen a területen is jelentős változások várhatóak: a japán, a német és az amerikai autóipari cégek tartós jelenléte a szigetországban magával hozza a részegység- és alkatrész-beszállítók teljesítményének javulását is.



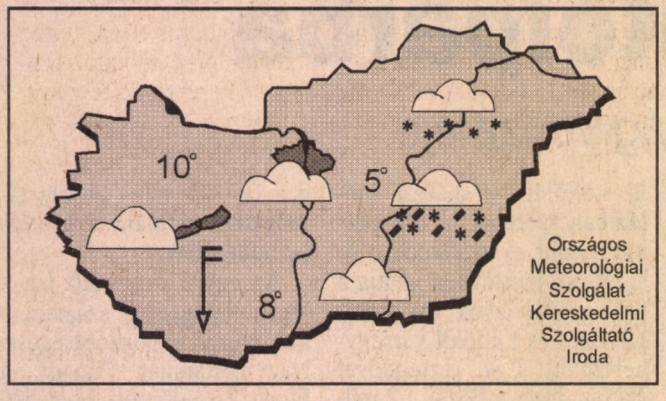
A Rover-csoport „mézesmadzaga" ismét a mini

FOTÓ: MH-ARCHÍV

Gonda György

Időjárás-jelentés

Felhős, hűvös idő

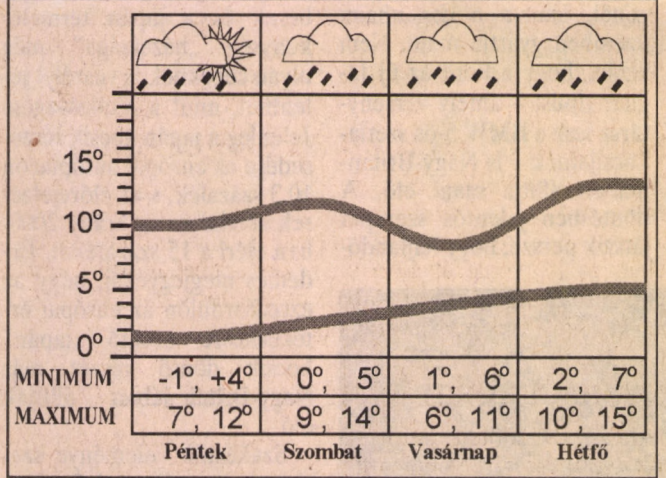


Időjárásunk télies jellege ma is folytatódik. Az ország nagy részén erősen felhős lesz az ég, legfeljebb a Dunántúlon lehet kevés napsütés. Havazás, havas eső, eső többfelé várható, főként keleten. A megélénkülő északi szélben délután csupán 3, 10 fok lesz.

Orvosmeteorológia

Kettős fronthatás várható.

Távolabbi hazai kilátások



Az enyhébb léghullámok továbbra is elkerülik térségünket, ezért marad a hűvös idő. Legfeljebb a jövő hét elejétől lehet némi enyhülés. Gyakran lesz borult az ég, sokfelé várható ismétlődő eső, kezdetben havas eső is.

Európa időjárása



Európai városok időjárási adatai

Város	Időkép	Max. hőm. (C°) Tegnap (tény)	Ma (várható)
Athén	napos	16	15
Bécs	borult	7	7
Berlin	szeles	7	7
Belgrád	szeles	4	6
Bukarest	szeles	6	8
Kijev	hózápor	2	4
Ljubljana	havas eső	4	6
London	napos	16	18
München	borult	7	8
Madrid	napos	25	27
Moszkva	szeles	13	17
Prága	szeles	6	6
Pozsony	felhős	7	4
Párizs	napos	16	18
Rijeka	szeles	12	14
Róma	napos	16	17
Stockholm	szeles	7	5
Varsó	borult	4	5
Zürich	felhős	10	11

Világvárosok időjárási adatai

Város	Időkép	Max. hőm. (C°) Tegnap (tény)	Ma (várható)
Bangkok	zivatar	35	34
Caracas	napos	30	28
Fokváros	szeles	27	22
Kairó	zivatar	23	22
Kalkutta	napos	37	36
Los Angeles	szeles	24	24
Mexikóváros	felhős	28	28
New York	szeles	14	17
Peking	szeles	17	19
Rio de Janeiro	zivatar	36	34
Sydney	napos	18	19
Tel-Aviv	borult	18	19
Tokió	esős	15	13
Toronto	esős	12	12

Országos Meteorológiai Szolgálat Kereskedelmi Szolgáltató Iroda

Magaslégköri ózon

9%-kal marad el a sokévi átlagtól.

A főváros légszennyezettsége

A levegőminőségi határérték %-ában a tegnap 12 órakor mért értékek alapján.

	Belv.	Külv.
CO	19%	16%
SO_2	11%	10%
NO_2	51%	30%

Hójelentés (cm)

Lomnici-csúcs	340	Chopok	249
Rax	165	Murau	10-70
Semmering	30-50	Tarvisio	40-170

Meteorológiai tájékoztatás prémiumtelefonon

Országos előrejelzés
5 napos Tel: 06-90304631
30 napos Tel: 06-90304628
Regionális előrejelzések Magyarországra
Bp. és környéke Tel: 06-90304621
Északi-középhgs. Tel: 06-90304626
Hójelentések (XII. 1.–III. 31.)
Magyar Tel: 06-90304651
Szlovák, lengyel Tel: 06-90304652
Osztrák, szlovén Tel: 06-90304653
Olasz, francia Tel: 06-90304654
Európai regionális előrejelzések
Közép-Európa Tel: 06-90304641

Rádióműsor

KOSSUTH

Óránként: Hírek. Időjárás. Útközben. 4.30: Reggeli Krónika. Közben: 4.40: Határok nélkül. 5.40: Falurádió. 8.10: Műsorszemle. 8.30: Mindennapi tudomány. 8.40: Paragrafus. 8.50: Gyorsfénykép a kultúráról. 9.05: Napközben. 11.05: Az Úr igéje. 11.35: Föld, Föld!... 1. rész. 12.00: Déli Krónika. 12.30: Ki nyer ma? 12.40: Törvénykönyv. 12.50: Külpolitikai figyelő. 13.05: Vendég a háznál. 13.20: Egyházi népénekek az oltári szentségről. 13.30: A római katolikus egyház félórája. 14.05: Klasszikusok mindenkinek. 14.55: Imre Flóra versei. 15.35: Exkatedra. 15.55: Cégér. 16.00: Délutáni Krónika. 16.10: Mindennapi gazdaság. 16.20: Forró drót a rendőrséghez. 16.25: A hét muzsikusa: Sudlik Mária operaénekes. 17.05: Magyarországról jövök. 18.00: Esti Krónika. 18.30: Ráadás. 19.05: Sportvilág. 19.30: Jó éjszakát, gyerekek! 19.40: Összeállította: Lator László. 20.05: Hagyományápolók. 20.30: Határok nélkül. 21.05: Muzsikáló nagyvilág. 22.00: Késő Esti Krónika. 22.30: „Én, Franklin Delano Roosevelt..." 23.05: Lemezritkaságok.

PETŐFI

4.30: Hajnal Benne: félóránként Hírek. Időjárás. 6.03: Reggeli csúcs. 7.45: Sportreggel. 8.00: Állomáskereső. 8.10: Ezt hallgattuk anno... 8.45: Helykereső. 9.00: Hírpercek. Lapszemle. Sport. Időjárás. 9.10: Villám német öt percben. 9.15: Sok hűhó. 10.00: Zene-szó Közben: 11.00: Hírek. Időjárás. 11.30: Trubadúr. 11.50: Állomáskereső. 11.52: Gordiusz plusz. 12.00: Nótakedvelőknek. 12.50: Korkérdés. 13.00: Hírpercek. Időjárás. Sport. Közlekedési információk. 13.10: Örökzöld dallamok. 13.45: Időjárás- és vízállásjelentés. 14.00: Kabarécsütörtök Benne: 15.00: Hírek. Időjárás. 16.45: Szfinx. 16.58: Útközben. 17.00: Hírpercek. Időjárás. Sport. Gazdasági információk. 17.10: Trubadúr (ism.) 17.30: Mágnes – Hullámvasút. 18.10: Észkerék. 18.30: Helykereső. 19.00: Hírek. Időjárás. 19.03: Állomáskereső. 19.05: A 8-as stúdió újdonságai. 20.00: Zeneközelben. 21.00: Hírpercek. Időjárás. Sport. 21.45: Jazzlista. 22.15: Sok hűhó. 23.00: Hírek. 23.03: Sporthíradó. 23.10: Záróra. 0.15: Éjszaka. 4.03-4.20: Cigánynóták.

BARTÓK

6.00: Muzsikáló reggel. 9.05: Pódium. 10.00: Hírek. Időjárás. 10.05: 65 éve halt meg Majakovszkij. Buffo-misztérium. 11.03: Verdi operáiból. 12.00: Hírek. Időjárás. 12.05: Ránki Dezső zongorahangversenye. 13.29: A Zeneakadémia Fúvószenekari hangverseny. 14.00: Hírek. Időjárás. 14.05: Biblia. 14.59: Pátria. 15.15: Magyar művészek operafelvételeiből. 16.00: Hírek. Időjárás. 16.05: Zenekari muzsika. 17.00: Muzsika. 17.50: Népzenekutatók műhelyében. 18.05: Fiatal művészek pódiuma. 19.05: Magyar képek. 19.35: A Magyar Rádió és Televízió Szimfonikus Zenekarának hangversenye Közben: 20.10: Hírek. Időjárás.

A Seagram megvásárolta az MCA 80 százalékát

Óriásüzlet Hollywoodban

Furcsa koktél van készülőben, amely a whisky, a narancslé és az üdítőitalok mellett filmgyárat, szabadidőparkokat, lemezkiadókat, rockegyütteseket és tévétársaságokat tartalmaz. Arról van ugyanis szó, hogy a világ első számú italgyártó vállalata, a kanadai Seagram 5,7 milliárd dollárért megvásárolta a japán Matsushita Electrictől az MCA amerikai szórakoztatóipari konglomerátum részvényeinek 80 százalékát.

A Matsushita 1990-ben 6,6 milliárd dollárt fizetett az MCA 100 százalékos tulajdoni hányadának megszerzéséért. Az MCA a világ egyik legnagyobb szórakoztatóipari vállalatóriása, amelyhez többek között az Universal Pictures filmgyár, több szabadidőpark, az MCA Television, két hanglemezkiadó és -gyár, valamint több könyvkiadó tartozik. Az MCA „esernyője" alatt készült többek között a kiemelkedő kasszasikert hozó Jurassic Park című film, a cég 150 ezer dal szerzői jogával rendelkezik és számos, világszerte ismert és népszerű televíziós sorozatot állít elő.

A szórakoztatóelektronikai iparban igencsak ismert Matsushita egy esztendővel a Sony után kapcsolódott be a hollywoodi szórakoztatóbizniszbe. A Sony ugyanis 1989-ben 5 milliárd dollárért kebelezte be a Columbia filmstúdiót. Mindkét japán cégnek a hollywoodi „bevásárlásnál" az is célja volt, hogy a Columbia és az MCA filmipari és zenei szoftverbázisára támaszkodva fellendítse saját elektronikai termékeinek forgalmát. Kettejük küzdelmében az amerikai cégek az előretolt ék szerepét töltötték be a videó- és hangtechnológiák világméretű elterjesztésében.

Míg a Sony saját embereit ültette a Columbia menedzsmentjébe, a Matsushita nem nevezett ki saját vezetést a leánycég élére. Rövid idő alatt megromlott a kapcsolat a Matsushita-központ és az MCA-vezetés között. Az előbbi számára a hollywoodi üzleti kultúra túl merész volt, az MCA viszont zokon vette a Matsushita állítólag minden képzeletet felülmúló takarékosságát.

A Bronfman-család tulajdonában lévő Seagram március elején vetett szemet az MCA-ra; a tulajdonosok véleménye szerint a két üzletág egyesítése hatalmas távlatokat nyithat a kanadai vállalatbirodalom számára. A döntésben persze az is közrejátszott, hogy az utóbbi években az italbiznisz már nem a régi. A nyolcvanas évek második felének óriásprofit-korszaka véget ért. A Seagram üzemi nyeresége tavaly 781 millió dollár volt, 20 százalékkal kevesebb, mint három esztendővel korábban.

A tevékenysége diverzifikálását elhatározó Seagram gyakorlatilag 72 óra alatt előteremtette az MCA megvásárlásához szükséges pénzt portfóliója átcsoportosításával. A Seagram 1980-ban az olajiparban érdekelt Conocót szerette volna megvásárolni, a Du Pont ajánlata azonban kedvezőbb volt a Conoco-részvényesek számára. 1981-ben végül is a Seagram 24,2 százalékos tulajdoni hányadot szerzett a világ első számú vegyipari vállalatában, a Du Pontban. A bevásárlás igencsak jó üzletnek bizonyult, hiszen csak tavaly a Seagram profitjának 44 százaléka a Du Pont-tulajdonból származott. A kanadai vállalat már egy év óta tárgyalásokat folytat a Du Pont-részvények értékesítéséről, s a megbeszéléseket az MCA-biznisz gyorsította fel: a Du Pont 8,8 milliárd dollárért vásárolja vissza a Seagramtól saját részvényeit. Egy nappal az MCA-üzlet bejelentése után a Seagram tudatta a világgal, hogy hajlandó eladni a Time Warner szórakoztatóipari óriáscégben lévő csaknem 15 százalékos részesedését is. (A részvénycsomagra nem lesz nehéz vevőt találni, hiszen az érdeklődők sorát a General Electric, az NBC televíziós hálózat főtulajdonosa vezeti.)

A Seagramnak azért van szüksége minél több készpénzre, mert a vételár kiegyenlítése mellett jelentős az MCA napi finanszírozási igénye. Hírek szerint az utóbbi években az MCA jelentősen el is adósodott.

Bronfmanék meg akarják tartani az MCA élén a két eső számú vezetőt, Lew Wassermant és Sidney Sheinberget, akik a rossz személyes és üzleti kapcsolat miatt a Matsushita-központtal korábban közölték, hogy nem kívánják meghosszabbítani az idei év végén lejáró szerződésüket.

Az MCA eladásáról kiadott Matsushita-közlemény hangsúlyozza, hogy a részvények 80 százalékának értékesítése segíti majd a japán vállalat üzleti újjáélesztési programjának megvalósítását és további terjeszkedését a multimédiás alkalmazások területén. Egyes szakértők viszont kétlik, hogy az 5,7 milliárd dollár a Matsushita új terveinek finanszírozását szolgálja majd, véleményük szerint ugyanis nincs sok új projekt a japán óriáscég tarsolyában.

A Seagram tudatában van, hogy a multimédia-forradalom és a távközlés nagy üzletet jelent mind a jelenben, mind pedig a jövőben. A nagy haszonhoz azonban minél szélesebb körű „hordozóeszközökre" van szükség, nevezetesen stúdiókra, lemezkiadókra, kábeltelevíziós hálózatokra stb. Ma még ebben az iparágban nagyobb a kereslet a kínálatnál, s valamikor a jövőben ez a két oldal ki fog egyenlítődni. A Seagram viszont a kereslet és a kínálat egyensúlyának megteremtődése előtt szeretne minél nagyobb nyereségre szert tenni, amire a jelek szerint minden lehetősége és esélye meg is van. Noha a Bronfman-család nem minden tagja lelkesedik a cég tevékenységének és részvényeinek „átstrukturálásáért", a külső szakértők véleménye szerint a Seagram a lehető legjobb pillanatban hozta meg a fontos stratégiai döntést.

Gonda György

King Devran Travel

EZ NEM ÁLOM, EZ VALÓSÁG!

King Devran Travel

1995. MÁJUS 15-IG 50% ELŐLEG FIZETÉSE ESETÉN GARANTÁLJUK JELENLEGI ÁRAINKAT!

SPANYOLORSZÁG — Lloret del Mar, 10 nap, 7 éjszaka, 3 csillagos hotel, svédasztalos reggeli + vacsora. Utazás
emeletes luxusbusszal: 24 860 Ft
repülővel: 39 018 Ft
egyénileg: 18 018 Ft
PÁRIZS, 6 nap, belvárosi szállodában, reggelivel luxusbusszal: 24 090 Ft
KORFU, 8 nap repülővel, apartmanban: 25 900 Ft
KRÉTA, 8 nap repülővel, szállodában: 35 900 Ft
OLASZORSZÁG apartmanok: 599 Ft/fő/nap
CESENATICO nyaralás, 6 nap, 2 csillagos hotelben, félpanzióval: 18 876 Ft
Olasz kiskörút, 5 nap, szállodában, félpanzióval, autóbusszal: 17 336 Ft.

KING DEVRAN TRAVEL KFT.
1074 Budapest, Rákóczi út 64. 121-0913, 267-8545.

COLOSSUS TRAVEL UTAZÁSI KFT.

1061 Budapest, Paulay E. u. 2—4.
Tel.: 267-8603, 267-8604,
267-9192, 267-9193.
6722 Szeged, Kossuth L. sugárút 12.
Tel.: (06-62) 472-564

A COLOSSUS UTAZÁSI IRODA ÁPRILISI KEDVEZMÉNYEI:

KRÉTA: V. 12., 19., 26., 3—4 fős apartmanban, repülővel **24 900 Ft/fő/1 hét**
KORFU: V. 25. apartmanban, repülővel **24 900 Ft/fő/1 hét**
KORFU: V. 25. szállodában, reggelivel, repülővel **26 900 Ft/fő/1 hét**
SZUPER KEDVEZMÉNY KORFUN: 2 hét apartmanban, repülővel VI. 2—16. **100 000 Ft/4 fő/2 hét**

CIPRUSI útjainkból 10% kedvezményt adunk!
TOVÁBBI ÚTJAINK ÉS KEDVEZMÉNYEINKRŐL ÉRDEKLŐDJÖN IRODÁNKBAN!

GARANCIÁT AKAR?

KERESSE EZZEL AZ EMBLÉMÁVAL JELÖLT IRODÁKAT!

1850 BRIK

BUDAPESTI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA
IDEGENFORGALMI TAGOZAT

A nagy dobás

Játszva nyaralhat, akár féláron is!

A Saxon új irodájának akciója:
az utazás árának felét is visszanyerheti!
Hirdetésünkkel jelentkező utasaink ajándékot kapnak!

Kréta, Tunézia, Málta, Ciprus, Korfu,
Spanyolország, Egyesült Államok.
Egy hét görögországi nyaralás repülővel 22.000 Ft-tól.

SAXON UTAZÁSOK
1149 Budapest, Egressy út 17-21., a Suzuki Házban
Telefon: 156-1327, 06 (20) 416-702

TUNÉZIA

1 hét félpanzióval CLUB rendszerű szállodában, svédasztalos étkezéssel, repülővel, budapesti indulással, magyar nyelvű idegenvezetővel.

43 300 Ft/főtől.

BEST REISEN

BEST REISEN
Képviseletek!
BÉCS
SALZBURG BRUNO
BUDAPEST

Cím: 1075 Budapest,Madách I. u. 1.
Telefon: 322-3049.fax: 342-2946.
Aki május 23.—június 27-ig keddenként induló TUNÉZIAI charter járatainkra április 30-ig befizet, megtakarít 10%-ot.

GUEST Travel agency

ELDÖNTÖTTE MÁR, HOGY HOL TÖLTI EL A SZABADSÁGÁT?
Ha még nem, akkor válasszon a GUEST Utazási Iroda ajánlataiból!

Áraink forintban, a Postabank napi deviza eladási árfolyamán fizetendők!

1. Ismerkedés SKÓCIA várkastélyaival, whisky- és porcelániparával.
10 napos körutazás repülővel és autóbusszal
1995. június 20—29. Részvételi díj: 1690 DM/fő.

2. Adriai nyaralás
UMAG: Elhelyezés: közvetlen vízparti 3 csillagos Hotel Umagban.
7 éjszaka félpanziós ellátással. 280 DM/főtől.

ROVINJ: Elhelyezés: 3—4 csillagos vízparti szállodában, bungalóban, illetve apartmanban.
197 DM/főtől.

Érdeklődni illetve jelentkezni lehet:
GUEST UTAZÁSI IRODA
1065 Bp., Nagymező u. 68. Tel.: 131-2344, 131-2345.

AUTOMOBIL TRAVEL MAGYAR AUTÓKLUB BUDAPEST

NEM CSAK KLUBTAGOKNAK!

LIGUR-tengerpart: HOTEL GENOVA: 8 nap, 3 csillagos szállodában, félpanzióval: **20 970 Ft/főtől.**
GARDA-tó: TORBOLE: elhelyezés különböző kategóriájú hotelekben,
reggelivel vagy félpanzióval: **3350 Ft/fő/éjtől.**
CUPRA MARITTIMA: elhelyezés 2—3 csillagos szállodákban, 8 nap, félpanzióval: **24 900 Ft/főtől.**



NAPFÉNY, TENGER, EGZOTIKUM... '95

KORFU — egész nyáron, repülővel — hetente!
apartmanok — önellátással 27 400 Ft-tól/fő/hét
szállodák — félpanzióval 29 900 Ft-tól/fő/hét

GE TRAVEL

1085 Budapest, Somogyi Béla u. 20.
Tel.: 113-6082, 134-3369.

EURÓPAI VAKÁCIÓ I. (Svájc—Franciaország—Anglia)
11 nap reggelivel, szállodai elhelyezésekkel, gazdag programokkal, városnézésekkel
augusztus 3—13. **61 900 Ft**

Megafúzió a laboratóriumiparban

Az elmúlt év végén bejelentették, hogy rövid időn belül fuzionál az amerikai National Health Laboratories és a svájci Hoffman-La Roche klinikai laboratóriumi részlege. Az összeolvadás nyomán születő új vállalat tőkeereje eléri majd az 1,7 milliárd dollárt.

Szakértők véleménye szerint az új vállalat az Egyesült Államok egyik legnagyobb klinikai laboratóriumi vállalata lesz. Összesen 40 laboratóriummal rendelkezik majd, amelyek közül a fúzió előtt 17 a Roche tulajdonában volt.

Az új cégben a Roche részesedése 49,9 százalék. Ezért a tulajdoni hányadért egyrészről 186,7 millió dollár készpénzberuházással, másrészről a Roche Biomedical Laboratories apportálásával „fizet" a Roche. A National Health Laboratories tulajdoni hányada 50,1 százalék az új nagyvállalatban.

Az amerikai partner véleménye szerint a két vállalat egyesülése már az első két esztendőben 90 millió dolláros költségmegtakarítást eredményez. Ez az ágazat számára azért is fontos, mert az USA-ban az egészségügyi iparágra számos oldalról nehezedik nyomás a költségcsökkentésre.

Az új cég elnöke a National Health jelenlegi vezérigazgatója, James Maher lesz. A vezérigazgatói szék várományosa pedig James Powell, aki a Roche Biomedical Laboratories elnöke.

A fúziót még jóvá kell hagyniuk a National Health részvényeseinek, hírek szerint azonban ennek nem lesz akadálya. A MacAndrews and Forbes cég, amely a National Health részvényei 24 százalékát tartja a kezében, már áldását adta az egyesülésre.

Gyógyszerpiac 94. márc.

G. Gy.

Általános áresés

nyei többnyire 1450–1650 forint között mozogtak, míg az Egis papírok kibocsátási áruk alatt, 1800–1900 forint körül cseréltek gazdát. A piac hangulatában bekövetkezett változást jól jellemzi: ősszel a legtöbben még azt várták, hogy az Egis részvények árfolyama 3000 forint fölé kúszik, és voltak, akik 2000 forintos Richter-árban bíztak.

Csöndben ereszkednek a telefonos kereskedelemben szereplő gyógyszergyári részvények árai: hiába a nagy eredmény a Chinoinnál, hiába a lassan előrearaszoló magánosítás a Biogalnál vagy a Humánnál, miként hatás nélkül maradt az adókedvezmény is, amit az Alkaloida kapott.

Aligha lehet tehát azt mondani, hogy a gyógyszergyári részvények külön életet élnének a magyar értékpapírpiacon. Egyetlen kivétel a Richter Gedeon elsőbbségi részvényei. Ezeket a papírokat már hónapok óta elkezdték felvásárolni élelmes befektetők, azzal a szándékkal, hogy hamarosan – mintegy 60-70 százalékos hozamot realizálva – törzsrészvényekké alakíttassák át azokat. Érdekes azonban, hogy bár minden egyes érintettnek érdekében állna az akció, a kibocsátó nem mutat nagy hajlandóságot a cserére. Legalábbis nem oly módon, amelyre a Richter törzsrészvények őszi forgalombahozatalához készített tájékoztató szerint mód lenne az átalakításra.

Könnyen lehet: amennyiben nem jutnak dűlőre befektetők és a cég, perben keresik igazukat a felek.

A. L.

Visszafognák a gyors növekedést 95. 3. 27.

Felpörgött a kínai gazdaság

MH-információ

A Kínai Állami Statisztikai Hivatal és a Társadalomtudományi Akadémia az idei esztendőre a GDP 9 százalékos bővülésével és az infláció 15 százalékos növekedésével számol. Szakértők véleménye szerint az előrejelzés meglehetősen derűlátó, a kormánynak ugyanis jelentős megszorító intézkedéseket kell meghoznia ahhoz, hogy a gazdasági növekedés és az infláció csökkentésével érezhetően lehűtse az elmúlt években „túlhevült" gazdaságot.

A kormány igencsak megosztott a pénzkiáramlás lefékezése, az infláció visszaszorítása, valamint a veszteséges állami vállalatok további központi támogatása kérdésében és szükségességében.

1994-ben a fogyasztói árindex Kínában 24,2 százalékkal növekedett. Ez a rekordinfláció jócskán meghaladta a tavalyi évre hivatalosan előrejelzett 10 százalékos pénzromlást. Ráadásul a statisztikai hivatal prognózisa szerint az árak ütemes emelkedése 1995 első hónapjaiban is folytatódik. 1993-ban a bruttó hazai termék 13, tavaly pedig 11,8 százalékkal növekedett. A tavalyi GDP-bővülés 2,8 százalékkal volt magasabb a kormány által tervezettnél. (Önmagában ez a tény örvendetes volna, Peking számára azonban az infláció elszabadulása miatt nem kívánatos egyelőre a két számjegyű gazdasági növekedés.)

Az Új Kína Hírügynökség szerint az 1992 második féléve óta tartó gyorsuló áremelkedés elérte csúcspontját, s a gazdaság „sima landolása" érdekében szükséges a pénzügyi és a monetáris ellenőrzés szigorítása, valamint a piaci erők és a központi intézkedések optimális „keverékének" kialakítása. A tervek szerint idén a pénzkiáramlás a tavalyi szinten marad, a kamatlábak „rugalmas" változtatása pedig nagyobb szerepet kap az inflációs veszélyzóna elkerülésére. Ennek jegyében a központi bank nemrégiben emelte hiteleinek kamatlábát a kereskedelmi bankok irányába, s egyúttal jelezte, hogy további kamatnövekedésre lehet számítani. Az elmúlt esztendőben Kínában a beruházások 28,5 százalékkal növekedtek. A pekingi előrejelzések szerint idén 20 százalékos beruházásbővülés várható, az idei beruházások összege megközelíti majd a 230 milliárd dollárt. A túlfűtött beruházási tevékenység a kormány véleménye szerint 1994-ben hozzájárult az infláció felpörgéséhez. Ezt elkerülendő, a kormány 1995 első napjaiban átmeneti tilalmat rendelt el az új, nagy volumenű építőipari projektek megvalósítására. Lassítás várható egyébként idén az ipari termelés területén is. Tavaly az ipari termelés 18 százalékkal növekedett, a tervek 1995-ben 13 százalékos bővüléssel számolnak.

• Gonda György

május 8. 19 800 Ft
május 15. 16 800 Ft
május 22. 16 800 Ft
Araink március 31-ig garantáltak!

Kérje részletes programfüzetünket!



Szabad egy útra?

A MALÉV Air Tours utazások gazdag kínálatát nyújtja — az utazással kapcsolatos teljes körűt ügyintézéssel, jól felkészült idegenvezetőkkel, a leggyorsabb és legkényelmesebb közlekedési eszközzel, repülőgéppel

VÁROSNÉZÉSEK, KÖRUTAZÁSOK:
Hétvége NEW YORKBAN

6 nap	— 79 900 Ft
BRÜSSZEL 3 nap	— 34 900 Ft
PÁRIZS városnézés 4 nap	— 54 900 Ft
Húsvét ÍRORSZÁGBAN	
5 nap —	79 900 Ft
LOIRE-völgyi kastélyok 6 nap	— 92 900 Ft
SORRENTO 5 nap	— 73 900 Ft

ÜDÜLÉSEK:

Malaga, Mallorca, Kréta, Szicília, Izrael, Egyiptom 8 nap —	54 900 Ft-tól

CHARTERREPÜLŐJEGYEK:

Brüsszel	14 900 Ft+AP TAX
Dublin	35 000 Ft+AP TAX
Toronto	69 300 Ft+AP TAX
Cleveland	63 000 Ft+AP TAX
Osaka	79 000 Ft+AP TAX

Felvilágosítás és helyfoglalás a MALÉV Air Tours irodáiban: Budapest V., Roosevelt tér 2. Telefon: 266-6614, 267-4212 és a vidéki MALÉV-képviseleteken: Debrecen, Győr, Miskolc, Pécs, Szeged



A TAPASZTALT UTAZTATÓ

MALÉV Air Tours

EXPRESS RT

AZ EXPRESS UTAZÁSI ÉS SZÁLLODA RT. Rendkívüli ajánlata

Utazás **RÓMÁBA** autóbusszal 1995. április 3—8-ig.
Elhelyezés 2 csillagos, 2—3 ágyas, zuhanyzós szállodai szobákban, félpanziós ellátással.
Részvételi díj — 25 300 Ft/fő!!!

JELENTKEZÉS ÉS FELVILÁGOSÍTÁS MINDEN EXPRESS IRODÁBAN!
Telefon: 131-7777

PANNÓNIA TOURIST SERVICE

IZRAELI körutazás,

jún. 13., júl. 27., júl. 11., aug. 22. indulással, 8 nap repülővel, félpanzióval — 78 945 Ft-tól.

Lourds—Andorra—Barcelona—Monserrat utazás repülővel és autóbusszal, ellátás félpanzió, 8 nap — 65 900 Ft.

Tengerparti üdülések az Adriától a Karib-tengerig.

Neckermann-utak nagy választéka irodáinkban.

PANNONIA Tourist Service
1088 Bp., Rákóczi út 9. Tel: 138-4225. és 1052 Bp., Kígyó u. 4—6. Tel.: 118-3910

CHEMOL-TRAVEL

NYÁRI ÜDÜLÉSEK A CHEMOL TRAVELTŐL!

8 nap, charterrepülőgéppel, 3 és 4 csillagos tengerparti szállodákban, júniustól októberig:

KORFU félpanzióval 37 700 Ft-tól
PORTUGÁLIA reggelivel 59 900 Ft-tól
MÁLTA reggelivel 46 900 Ft-tól
NETANYA reggelivel 54 900 Ft-tól
SZICÍLIA félpanzióval 59 200 Ft-tól

Jelentkezését szeretettel várjuk irodánkban:

CHEMOL TRAVEL UTAZÁSI IRODA
1051 Budapest, József nádor tér 8.
Tel.: 266-2261, 266-2173

Hollywood a kínai piacra kacsingat

Még alig száradt meg a tinta az amerikai–kínai megállapodáson a szellemi termékek szabadalmának védelméről, amikor az amerikai szórakoztatóipar nagyágyú-cégei már érdeklődésüket fejezték ki a Kínával való szorosabb együttműködés iránt a filmgyártás, a lemezkészítés és a könyvkiadás területén.

Ismeretes, hogy csaknem újabb kereskedelmi háborúhoz vezetett Washington és Peking elmérgesedett vitája a szerzői jogokról. Az amerikai hagyományos és CD-lemezek, kazetták, videófilmek és könyvek engedély nélküli másolása és kiadása a számítások szerint évi csaknem egymilliárd dollár kárt okoz az USA szórakoztatóiparának. Ebbe az összegbe beleértendő a szoftverek illegális másolása is. A két kormánynak sikerült megegyezésre jutnia, s ennek értelmében Peking bezárja az engedély nélküli másolással és „koppintással" foglalkozó üzemeket, s a jövőben erélyesen fellép a „kalózkiadókkal" szemben. Cserébe a washingtoni kormány úgy döntött, hogy eltekint 1,08 milliárd dollár értékű kínai áru importvámjának 100 százalékos megemelésétől. A két ország megállapodása lehetővé teszi az amerikai zene-, film- és szoftvercégek számára, hogy vegyesvállalatokat alapítsanak kínai partnerekkel. Ezek a cégek a tervek szerint közösen gyártják és forgalmazzák majd az amerikai lemezeket, hang- és videókazettákat, szoftvereket, s osztoznak a nyereségen. Washington szerint Kína déli tartományaiban 29 nagyobb „kalózüzem" működik, amelyek ontják a szerzői jog által védett szellemi termékek illegális másolatait. Jóindulatának jeleként Peking már hét üzemet bezáratott, s ígéretet tett a többi hamisító-központ mielőbbi bezárására is. Ezzel egy időben a hollywoodi cégek egy része jelezte, hogy szívesen átvenné a „kalózüzemeket", hogy azok a jövőben legálisan – a szerzői jogdíj megfizetésével – terjeszthessék az amerikai kultúra és szoftveripar termékeit. Jack Valentini, az Amerikai Filmgyártók Szövetségének elnöke bejelentette, hogy a Warner, a Fox, az Universal és a Paramount érdeklődik a kínai befektetési lehetőségek iránt, megítélésük szerint Kína hatalmas piacot jelenthet termékeik számára.

A Time Warner például 13 nagy kínai város mozijait szeretné felújítani, s emellett kész mozikomplexumokat is építeni. Jay Berman, a Hanghordozógyártók Szövetségének elnöke szerint az amerikai lemezcégek az aláírt megállapodástól egyrészről a kínai piac további liberalizálását várják, másrészről pedig készek arra, hogy üzleti alapon részt vegyenek a kínai audiolemez- és kazettagyártás fejlesztésében. A könyvkiadók szövetsége ugyancsak üdvözölte a szerzői jogok védelmét szolgáló megállapodást, s hangsúlyozta, hogy az amerikai cégek érdekeltek a kínai kiadókkal való együttműködésben mind a közös kiadás, mind pedig a licencszerződések területén.

Gonda György

ázati felhívás

Miskolc Megyei Jogú Város
vatala pályázat útján értékesíti a

V. utcák által határolt, 3459., 3460., 3457/2 hrsz-ú
belterületi földingatlanát a rajtuk lévő 4 épülettel.
ett, közlekedési csomópontban található, mely kereske-
áltatói, irodai és egyéb funkciók megvalósítására alkal-
beépítésére vonatkozó előírásokat a tájékoztató anyag
űrácsatlakozási lehetőségei biztosítottak.

500.000.- Ft + 3.314.250.-Ft áfa

5. április 11-én (kedden) 10.00 és 10.30 óra között.
5. április 11-én (kedden) 10.30 óra.

mesteri Hivatala Képviselői Tárgyaló Miskolc, Városház tér 8. sz.

ei:
- Ft befizetése a Miskolc Megyei Jogú Város Önkormányzata
zetett 641-472004 számú elszámolási számlájára;
a.

ájékoztató tartalmaz, amely 2.000.-Ft + Áfa vételárért megvásárolha-
gármesteri Hivatalának Vagyonkezelő és Vállalkozói Osztályán
. 218. ajtó Bakk Györgynél vagy Hegedűsné Szakács Évánál, telefon:

Konzultációs időpont: 1995. március 28-án (kedden) 10 órakor
iskolc Megyei Jogú Város Polgármesteri Hivatal Képviselői Tárgyaló
(Miskolc, Városház tér 8. III. udvar földszint)

Az 187 089 lajstromszámú,

"Programozott elektronikus vezérlőkészülék vallamosan vezérelhető egységek működtetésére"

c. szabadalom jogosultjának, a

WABCO Westinghouse Fahrzeugbremsen GmbH.,

hannoveri cég megbízása alapján a szabadalom hasznosítása iránt érdeklődő vállalatokat keresünk.

Kérjük, hogy érdeklődés esetén szíveskedjenek Irodánkkal a kapcsolatot felvenni.

S.B.G.&K.

Budapesti Nemzetközi Szabadalmi Iroda

1061 Budapest,
VI., Dalszínház u. 10.
Postacím: 1369 Budapest,
Pf. 360

NÉMET TULAJDONÚ BIZTOSÍTÓINTÉZET
MUNKATÁRSAKAT KERES
kiemelt fontosságú területre,
az átlagot meghaladó

PÁLYÁZATI FELHÍVÁS

A Tolna Megyei Önkormányzat eladásra

95. 3. 24.

Már nem csak a multik veszik igénybe

Virágzik a tanácsadási iparág

Szakértők véleménye szerint a következő 10-15 esztendőben a világ legjelentősebb vezetési tanácsadási cégeinek ereje és befolyása igen nagy mértékben növekszik majd a világgazdaságban és a vállalati szférában. Ennek az az oka, hogy a vezető tanácsadási vállalatok (döntő többségük amerikai) rendelkeznek a legnagyobb ismeretanyaggal és tapasztalattal az információtechnológia területén.

Az Ernst and Young, valamint a Booz, Allen and Hamilton tanácsadási óriásvállalatok közreműködésével lett a Whirlpool a háztartási gépek és berendezések világpiacának első számú globális gyártója. A Coopers and Lybrand tanácsadói bebarangolják Kína szinte minden zugát annak érdekében, hogy felkutassák az Avon kozmetikumok ottani legjobb piacait, s megtalálják a legmegfelelőbb helyeket a Burger King gyorséttermei számára. Az A. T. and T. telefontársaság több tízmillió dollárt fizetett a McKinsey tanácsadási cégnek azért, hogy az megfelelő stratégiai partnereket kutasson föl külföldön. A példákat még hosszan lehetne folytatni, bemutatandó a tanácsadási iparág vezető vállalatbirodalmainak kedvező konjunktúráját és szerteágazó tevékenységét.

A tanácsadók legnagyobb ügyfelei a multinacionális vállalatok, de mind nagyobb számú cég veszi igénybe szolgáltatásaikat a világ szinte valamennyi országában. Némi túlzással állítható, hogy a világpiaci verseny alakulásában szerepet játszik a tanácsadási cégek innovációs képessége, kreativitása, valamint problémafelismerő és -megoldó képessége.

A multinacionális vállalatok a vezetési tanácsadás – reorganizáció, fejvadászat, vagyon- és üzletértékelés, információs rendszerek kialakítása, stratégiai tervezés, anyagi forrásszerzés, cégfúziók és -eladások lebonyolítása, stb. – területén ma már elsősorban szakcégekhez fordulnak, s ezekre a feladatokra nem „tartanak" saját stábot. Rájöttek ugyanis arra, hogy a tanácsadási cégek egyrészről jelen vannak a világ szinte minden országában, másrészről pedig hatalmas tudás- és tapasztalati anyaggal rendelkeznek.

A világméretű tanácsadási cégek nemcsak helyi ismereteikkel, stratégiával látják el ügyfeleiket, hanem a letelepedő multik számára helyi szakértőket, vezetőket és munkatársakat is toboroznak. Ők maguk is elsősorban helyi szakemberekkel dolgoznak, hiszen a helyi szabályok, szokások, üzleti klíma, kapcsolatok ismerete és megléte mindenekelőtt az adott országban tanult és nevelkedett stábtól várható el.

A tanácsadási cégek világméretű toplistáját a chicagói Andersen Consulting vezeti. 24600 tanácsadója 1993-ban 2,87 milliárd dolár bevételt hozott a cégnek. Ennek az összegnek 51 százaléka az USA-n kívüli piacokról származott. A bevételek alakulása szempontjából a toplista második helyezettje a New York-i McKinsey, amelynek 3100 szakembere 1,27 milliárd dollár bevételt generált. Figyelemre méltó, hogy a bevételeknek csak 40 százaléka származott az amerikai piacról. Az ugyancsak amerikai Coopers and Lybrand és Price Waterhouse 1993-ban 1,05 milliárd, illetve 995 millió dollár tanácsadási bevételre tett szert. A világ több mint 120 országában 600 irodával rendelkező Ernst and Young 7200 tanácsadója 922 millió dollár bevételt hozott a cégnek, s ezen összeg 42 százaléka nem amerikai megbízásokból származott.

A térségünkben tevékenykedő vezető tanácsadási világcégek mind több helyi munkatársat foglalkoztatnak, s a külföldi stáb létszáma évről évre fogy. Jelezvén, hogy „felnőttek a gyerekek", sikerült elsajátítaniuk a nemzetközi ismeretanyagot. Egyes különleges feladatok megoldásához azonban gyakran vesznek a tanácsadási cégek igénybe úgynevezett „berepülőket", vagyis egy-egy adott szakterület legjobb specialistáit a más országokban működő irodákból.

Az egyik nagy tanácsadási cég vezetőjének véleménye szerint a tanácsadók napjainkban a világ egyik végéből szállítják az ötleteket, elgondolásokat és megoldásokat a másikba. Ha egy ötlet, egy elképzelés működik Kínában, azt meg kell kísérelni átültetni, működtetni más országokban is. A jó ötletek, a jó megoldások persze nem rendkívüliek, hiszen a tanácsadók ezért (is) kapják fizetségüket. az viszont tény, hogy a megbízások jellege mindinkább nemzetközi és komplex.

G. Gy.

...keszámlát a nagymúltú,
...al rendelkező K&H Bank
...apcsolódó szolgáltatásokat
...gy befektetéseit Ön biz-

Ön szabadon forgathatja
...árfolyamnyereség érdeké-
...reséget nem terheli adó!
...el jár, ha nincs tőkeszám-
...a van K&H Tőkeszámlája.

BRÓKERHÁZ K&H

POLGÁRI BANK RT.

Polgári Bank a polgári értékekért!

MH 3576

és Záloghitel Rt.

— az értékek birodalma!

BAV RT

OTP BANK

Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt.

A tartósan lekötött konvertibilis devizabetétek 1995. március 20-tól érvényes kamatkondíciói (A kamat hetente változik, de a hétközbeni változtatás jogát fenntartjuk!)

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

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 3419

VAN, AKI A JÓT OLCSÓN SZERETI!

GMK Várhidi

A három legnagyobb olasz csempegyár termékeiből választhat

I. OSZTÁLYÚ OLASZ PADLÓLAPOK ÁFÁVAL
MÁR 1040 Ft-tól

Olasz burkolólapok és kádak minden színben és méretben, komplett garnitúrák, zuhanyfülkék, csaptelepek, sarokkádak, uszodai burkolatok, csemperagasztó és színes fugázók, SOFA ablakok, ajtók.

Különleges ajánlatunk:
— félköríves zuhanytálca,
— szaunával felszerelt zuhanyfülke megrendelésre,
— spanyol fürdőszobabútor,

EGYES PADLÓLAPOK ÉS
EGYES ROZSDAMENTES MOSOGATÓK
20% ENGEDMÉNNYEL!

Viszonteladókat kedvező árakkal és választékkal szolgálunk ki.

Bp. XVII., Péceli út 155.
Nyitva: hétköznap 7—17-ig
SZOMBATON: 7—13-ig
Tel.: 256-4273, 256-4275

Bp. VI., Szondi u. 40.
Nyitva: hétköznap 9—18-ig
Tel.: 132-5740

MH 464

Gyógyszerpiac
94. május

A negyedik negyedév „besegített" a Roche-nak

Az első gyorsértékelés szerint a svájci Roche Holding értékesítési forgalma dollárban számolva 1994-ben 10 százalékkal növekedett. Svájci frankban számolva a cég értékesítése tavaly mintegy 3 százalékkal bővült, s elérte a 14,7 milliárd frankot. A cégvezetés szerint a jó eredmény elsősorban a negyedik negyedév erős teljesítményének köszönhető, amely kompenzálta a vállalatot a második és a harmadik negyed gyenge eredményeiért. A Roche eddig közzétett statisztikái az 1994-es esztendő értékesítésének alakulásáról adnak számot, a nyereségadatok csak április vége táján várhatók. Annyi azonban bizonyos, hogy a Roche Holding tavaly növelte nyereségét a magas átszervezési, reorganizációs kiadások ellenére.

A vállalat első számú üzletágának, a gyógyszeriparinak az értékesítése tavaly dollárban számolva 10 százalékkal növekedett. Ebben a teljesítményben nem vették figyelembe a kaliforniai Syntex eredményeit. Ismeretes, hogy a Syntexet tavaly májusban 5,3 milliárd dollárért vásárolta meg a Roche. A Syntex eredményeit is beszámítva, a Roche értékesítése dollárban számolva tavaly 15 százalékkal növekedett. Svájci frankban a növekedés 7 százalékos volt, s elérte a 8,3 milliárd frankot. A zürichi Swiss Bank véleménye szerint nem kizárt, hogy a konszolidált mérleg további 3-4 százalékos forgalombővülést mutat majd, amely elsősorban a Genentech teljesítményének köszönhető. (Ismeretes, hogy az amerikai biotechnológiai vállalatban a Roche 62 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik.)

A statisztikák tanúsága szerint tavaly a Roche-készítmények közül igen nagy ütemben bővült a Neupogen és a Roferon A értékesítése. Ugyanakkor a Syntex fájdalomcsillapító gyógyszerének, a Naprosynnak az OTC változata, az Aleve várakozáson alul „teljesített".

A Roche szerint gyógyszereinek legdinamikusabban bővülő piaca tavaly az USA, Németország, Nagy-Britannia, Spanyolország és Ausztrália volt.

A vállalat diagnosztikai üzletága dollárban számolva tavaly nem növelte értékesítését, svájci frankban számolva viszont 7 százalékkal, 1,6 milliárd frankra csökkent az eladások értéke. A cég gyorsjelentése szerint számottevően növekedett a kereslet az USA-ban a vállalat illat- és ízesítőkészítményei iránt. 1994-ben a Roche ezen ágazata frankban számolva 1,5 milliárdos értékesítést ért el, amely 6 százalékkal magasabb az előző évinél.

G. Gy.

A Medimpex egy lehetőség...

A Medimpex, a gyógyszeripar hagyományos kereskedőháza tágranyitja kapuit a hazai vállalkozók előtt. A külkereskedelmi cég legfőbb erőssége az az egész világra kiterjedő piachálózat, amely alkalmas arra, hogy a gyógyszeriparon kívül hasonló jellegű vállalkozások exportját is menedzselje, így többek között a természetes alapanyagú gyógykészítmények, az orvosi berendezések és gyógyászati eszközök piacra jutását is kész egyengetni. Lovas László, a Medimpex vezérigazgatója a nyitást a piaci képviselők tradicionális évi stratégiai konzultációja alkalmából jelentette be. A Medimpex ugyan az 1991-es megingás után visszanyerte piaci pozícióit mind a FÁK- országokban, mind a fejlődő világban és Nyugat-Európában, de tisztában van azzal, hogy a gyógyszergyárak tulajdonosi struktúrájának változása miatt nem számolhat egyedárusítói megbízásokkal. A gyárak más partnerekkel és saját vállalataikkal is szélesítik értékesítési csatornáikat. Az export-import cég 1994-ben mintegy 42 milliárd forintos forgalmat bonyolított és adózás előtti nyeresége várhatóan eléri a 220 millió forintot. Az exportot mintegy 100 millió dollár értékben a volt szovjet piacon realizálta, közel 60 millió dollár értékű árut Közép-Európában értékesített, s 20 millió dollárt tettek ki eladásai a hagyományos dollárpiacokon. A Medimpexnek ma 15 külföldi vállalatban van érdekeltsége és 21 képviseletet tart fenn, amelyek költségei mintegy 500 millió forintot tesznek ki évente. Gazdasági kényszer tehát a nagy organizációt hatékonyabban kihasználni.

B. Zs.

Kevesli az ajánlatot a Wellcome

Alacsonynak találja a Glaxo 9 milliárd fontos ajánlatát 39,5 százalékos tulajdonrészéért a Wellcome Trust, melyet azzal támaszt alá, hogy a herpesz ellenes Zovirax eladásai idén 942 millió fontra kúszhatnak fel, míg anti-AIDS gyógyszere a Retrovir, 237 millió fontot hoz majd a konyhájára. (Az 1994-es vonatkozó adatok 894, illetve 207 millió font.) Magasabb ajánlatot tevő felbukkanása azonban a március 8-i határidőig kétséges. A Wellcome tulajdonhányadának megvásárlásával a Glaxo a világ legnagyobb gyógyszergyártó csoportját hozhatja létre.

(Reuter)

Hódítanak a könnyű teherautók az amerikai piacon

95.3.23.

Tavaly az Egyesült Államokban 15,4 millió új gépkocsit értékesítettek, 8,5 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. A statisztikák tanúsága szerint 1988 óta a tavalyi volt a legsikeresebb esztendő az amerikai autókereskedők számára. Az iparág szakértőinek véleménye és előrejelzése szerint az idei üzleti év még sikeresebb lesz: várhatóan 15,9 millió új autó talál majd gazdára. Érdemes megjegyezni, hogy az amerikai autópiac aranyéve 1986 volt, amikor még 16,3 millió gépkocsit értékesítettek.

Az új gépkocsik amerikai piacának számottevő fellendülésében jelentős szerepet játszott és játszik az úgynevezett könnyű teherautó (light truck) kategória. Ebbe az autócsoportba tartoznak a kisplatós teherkocsik, a 8-10 személyes minibuszok, valamint a négykerék-meghajtású sport- és haszonjárművek. A light truck kategóriába tartozó gépkocsik értékesítése tavaly 13 százalékkal bővült, s elérte a 6,1 millió egységet, vagyis az új autók piacának 40 százalékát. A statisztikákból egyértelmű, hogy a hagyományos gépkocsik vásárlói közül mind többen térnek át a könnyű teherautók vásárlására, s e sokoldalú járműveket használják városi közlekedésre, kirándulásra, szállításra. Sokatmondó, hogy a hagyományos autók értékesítése tavaly az USA-ban csak 5,6 százalékkal növekedett, s ezekből a kocsikból 8,99 milliót adtak el.

A light truck kategória népszerűsége és hódítása igen kedvező a GM, a Ford és a Chrysler számára. Elsősorban ezek a cégek uralják e kategóriában a piacot, s 1994-ben a detroiti három nagy rekordmennyiséget értékesített e járművekből. Helyzetüket tovább erősítette, hogy a light truck kategóriában számos járműfajta piacát 25 százalékos importvám védi a külföldi versenytársak hasonló termékeitől. Ráadásul itt a gyártók nyeresége hagyományosan magasabb, mint más gépkocsik esetében.

A kedvező eredmények ellenére, a három vezető amerikai autógyár piaci részesedése 1994-ben némileg csökkent, 73,9-ről 73,1 százalékra. A hazai autópiacon tavaly a General Motors 33,2 , a Ford 25,3, a Chrysler pedig 14,6 százalékos részesedéssel rendelkezett. Igen kis mértékben, 23,1-ről 23,2 százalékra növekedett viszont tavaly a japán gépkocsimárkák amerikai piaci hányada.

Az európai autógyártók piaci részesedése egy esztendő alatt 2,3-ról 2,7 százalékra emelkedett. Tavaly az USA-ban a vezető európai márka a Volkswagen volt, összesen 102 ezer VW-t értékesítettek az óceán túlsó partján. A Land Roverek értékesítése tavaly 145 százalékkal bővült, de a BMW, a Volvo, a Mercedes-Benz és a SAAB is az előzőnél sikeresebb esztendőt zárt.

Gonda György



reltségéhez tartozik a kormánykerék ütközőfelületébe elrejtett s adott esetben a vezetőt védő légzsák. A drágább típusokban esetleg már felár nélkül kapható az „anyósülés" elé beszerelt légzsák is.

A szerkezet működése talán már közismert, mégsem haszontalan dolog áttekinteni

gáz felszabadítása, 10 ezredmásodpercen belül a légzsák már félig megtelik, s az ütközés kezdetétől számított 40-50 ezredmásodpercen belül befejeződik a felfúvódás. A vezető teste körülbelül 40 ezredmásodpercen keresztül érintkezik a légzsákkal, amely közben automatikusan leereszt, s

egyedül szállító szülők számára. Olyan helyre azonban nem szabad gyermekülést szerelni, ahova légzsák van beépítve, mert a kioldódó airbag a gyermekülés háttámláján keresztül az ülésbe préselné a benne ülő gyermeket.

Deák János

Heti árszondánk

A Magyarországon működő márkaképviseletek újautó-árai mostanában olyan rövid életűek, hogy ember legyen a talpán, aki elmondhatja, naprakészen ismeri az összeset. Az árakat ugyanis nem csak a devizaárfolyamok és a forintleértékelések mozgatják, de maguk a gyárak is. Mellékletünk megpróbálja hétről-hétre követni a piaci tarifákat, természetesen márkák szerinti bontásban. A táblázatainkban szereplő aktuális árakról annyit, hogy ezek a vámot, az áfát, valamint az illetéket tartalmazzák. Ezen a héten már a március 14-től megváltozott árakat szondázzuk. Elsőként a hazai gyártmánynak számító Suzukit.

Típus	ár (Ft)
Swift 1,0 S	1,021.000
Swift 1,0 GP	1,049.000
Swift 1,0 GA	1,079.000
Sedan 1,3 GLX	1,418.000
Sedan 1,3 GLX (metál)	1,448.000
Sedan 1,3 GLX-C	1,455.000
Sedan 1,3 GLX-C (metál)	1,485.000

95.4.15.

Nyereséges az Audi

MH-információ

A Volkswagen-csoporthoz tartozó Audi menedzsmentje bejelentette, hogy a cég a tavalyi üzleti évet 195 millió márkás bruttó nyereséggel zárta. Ez az eredmény jelentős javulás az 1993-as évhez képest, amikor a vállalat veszteségei elérték a 148 millió márkát.

A cégvezetők értékelése szerint a jó üzleti eredmény elsősorban a tavalyi év második felének köszönhető, amikor számottevően megélénkült világszerte az autópiaci kereslet. Ennek eredményeként 1994-ben a cég értékesítése 7,3 százalékkal növekedett, s elérte a 13,5 milliárd márkát. Tavaly a statisztikák tanúsága szerint 3,4 százalékkal több Audi járművet állítottak elő, mint egy évvel korábban. Figyelemre méltó, hogy az autómotorok gyártása 6,3 százalékkal bővült. A kedvező tavalyi profitalakulásban az is közrejátszott, hogy sikerült csökkenteni az Audi működési költségeit, a foglalkoztatottak számát például – az előzetes tervnek megfelelően – 4,4 százalékkal mérsékelték.

Herbert Demel cégelnök szerint az Audi számára az idei üzleti év várhatóan még a tavalyinál is eredményesebb lesz. Az előrejelzés és a piackutatások alapján 1995-ben 10 százalék forgalombővüléssel számolnak. 1995 első három hónapjában az Audi Németországban csaknem 50 százalékkal több gépkocsit értékesített, mint egy évvel korábban.

• G. Gy.

ügynökségben. A Bongrain a legjobb ajánlatot tette a cég többségi tulajdon részére: 677 millió forintot fizet, ami 284 százalékos árfolyamnak felel meg. A vevő pályázatában 100 millió forint tőkeemelést vállalt, ennek 40 százalékát, 40 millió forint értékű részvénycsomagot a névérték 10 százalékán felajánlanak a dolgozóknak. Az eredeti törzstőke 10 százalékát szintén a dolgozóknak különítette el az ÁVÜ, a részvényeket a versenyár feléért lehet majd megvásárolni. A fennmaradó részvénycsomagot a vagyonügynökség kárpótlási jeggyel rendelkező termelőknek szánja a nemrégiben elfogadott koncepció alapján – mondta Hatvani Szabó János, az ÁVÜ ügyvezető igazgatója. A Répcelaki Sajtgyár Rt. törzstőkéje 468 millió forint. A cég a hazai sajtpiac 15 százalékát birtokolja, árbevétele 1994-ben 2,5 milliárd forint volt.

Szlovákiát is várják a Natúrexpóra

(MH) Bécs után, Prága előtt Pozsonyban mutatkozott be az 1996-os Natúrexpó megrendezésére alakult vállalkozói csoport. Az 1971. évi vadászati világkiállítás sikerét megismételni akaró, ám ezúttal a környezetvédelmi szempontokat előtérbe helyező vállalkozás vezérigazgatója, Egyed István elmondta máris vannak szlovákiai érdeklődők, ám a kiállítás előkészítésének jelenlegi fázisában a szervezők elsősorban a környező országok állami szerveinek, minisztériumainak támogatását próbálják megnyerni. A Natúrexpó Rt., amelynek legnagyobb részvényese az OTP, természetesnek tartaná, ha a szomszédok saját nemzeti pavilonnal vennének részt a kiállításon.

Távozik a főstatisztikus

Terjed a „teleorvoslás” az USA-ban

95. 4. 7.

Az Egyesült Államokban a betegek és az orvosok meglehetősen sokat utaznak a betegségek megállapítására és konzíliumra. Az orvosoknak régi álma, hogy kevésbé bonyolult esetekben videókonferencia útján állapítsák meg a diagnózist és a gyógymódot. Néhány évvel ezelőtt már történtek kísérletek a „teleorvoslásra”: EKG és más vizsgálati adatokat telefonvonalon keresztül továbbítottak kórházakba és klinikákra. A kísérlet azonban abbamaradt, ugyanis a hagyományos telefonvonalakon továbbított jelek minősége meglehetősen rossz volt, s sok esetben a torz adathalmaz alkalmatlan volt a diagnózisra.

Az elektronikus szupersztráda megvalósítása – Clinton elnök és Gore alelnök dédelgetett terve – napról napra új távlatokat nyit a „teleorvoslás” számára. Az adatokat a helyi egészségügyi központok száloptikás vonalakon továbbítják a nagyobb kórházakba és klinikákra, s a tapasztalatok szerint az átvitel tökéletes. A helyi és a központi egészségügyi intézmények egy-egy szövetségi államban, illetve megyében kétirányú televíziós vonallal is össze vannak kötve, így az orvos és a beteg kapcsolatot teremthet egymással képernyőn keresztül. Az orvosnak a televízión keresztül módja van megszemlélni a beteget, annak testrészeit, miközben a száloptikák ontják az adatokat.

A washingtoni költségvetés idén 85 millió dollár támogatást nyújt az országos „teleorvoslás” műszaki feltételeinek megteremtéséhez. A költségek java részét azonban az egyes szövetségi államok, valamint az egyetemek viselik. Georgia államban például idén több mint 10 milió dollárt költenek 70 település és az orvosi telehálózat összekötésére. Oklahomában 1994-ben 4,3 millió dollárt fordítottak erre a célra, s még 18 államban folyik a „teleorvoslás” hálózatának a kiépítése.

A San Franciscó-i Kalifornia Egyetem (UCSF) öt kórházat köt össze száloptikával, így az egészségügyi intézmények között mindennapossá válik az elektronikus adattovábbítás. Az adatok egyik helyről a másikra néhány perc alatt jutnak el, hagyományos úton ez több órát vesz igénybe. Az Arthur D. Little tanácsadási cég számításai szerint a „teleorvoslás” országos méretű bevezetése évi 36 milliárd dollár megtakarítást eredményez majd az amerikai egészségügyi költségvetés számára. Ez az összeg az ország egészségügyi kiadásainak 3 százalékával egyenlő.

A „teleorvoslás” elterjedése azzal is jár, hogy mind a betegeknek, mind pedig az orvosoknak kevesebbet kell utazniuk, s ez is jelentős költségmegtakarítással jár. (Az UCSF négy radiológusa közül mindennap kettő távol van munkahelyétől, ugyanis a doktorok konzíliumokon vesznek részt.)

A telemedicina terjedése nyomán a kórházak bevételeik növelésére is számíthatnak. Az egyik amerikai állami kórházban például 70 radiológus fogadja az elektronikus úton külföldről érkező röntgenfelvételeket. Az orvoscsoport február óta csaknem 700 esetben értékelte a szaúd-arábiai Rijádból elektronikus úton érkező felvételeket. Sok esetben így elkerülhető volt, hogy a páciensek Szaúd-Arábiából az USA-ba utazzanak vizsgálatra, illetve kezelésre.

A statisztikák tanúsága szerint a lehetőségekhez képest viszonylag lassan terjed az Egyesült Államokban a „teleorvoslás”. Szakemberek véleménye szerint ennek elsősorban az az oka, hogy a betegek még idegenkednek az elektronikus szupersztrádának ettől az „áldásától”, s inkább az orvossal való személyes kapcsolatot részesítik előnyben. A következő években azonban ez az idegenkedés várhatóan oldódni fog, különösen a kisebb vidéki településeken. A szakértők arra számítanak, hogy a nem távoli jövőben az orvos–beteg elektronikus kapcsolata a nem súlyosabb esetekben olyan megszokott lesz az USA-ban, mint a televízió vagy a telefon.

G. Gy.

Jövedelem megegyezés szerint.

A pályázatot részletes szakmai önéletrajzzal, végzettséget igazoló bizonyítványmásolatokkal kérjük benyújtani 1995. április 25-ig a VERTIKÁL & MISCHEK Kft. 9024 Győr, Közép utca 16. „Pályázat" megjelöléssel.

4236 MH

Az ingatlan részletes leírását és a feltételeket tartalmazó tenderfüzet április 5-én 12 órától április 14-ig megvásárolható az rt. titkárságán,

Dorozsmai út 33.
Telefon: (62) 361-610

MH 4403

ILIZER
PÁSGÁTLÓ BERENDEZÉS



MINDEN BENZINÜZEMŰ OPELBEN SZÉRIAFELSZERELÉS!

Csúcsév a Chryslernél

95.4.7.

Hatvankilenc éves történetének legsikeresebb üzleti évét zárta tavaly az Egyesült Államok harmadik legnagyobb autóipari cége, a Chrysler. A detroiti óriásvállalat az ugyancsak rekordnak számító 52,2 milliárd dolláros forgalom mellett 3,71 milliárd dollár nettó nyereséget ért el. Miközben a Chrysler eladásai 1993-hoz képest tavaly 19,7 százalékkal bővültek, a profit növekedése megközelítette az 54 százalékot. A cég az Egyesült Államokban és külföldön 2,76 millió gépkocsit adott el, 11,6 százalékkal többet, mint 1993-ban.

Ismeretes, hogy a Chrysler 1980-ban csak állami segítséggel tudta elkerülni a csődöt. A cég viszont most az amerikai autóipar három vezető vállalata közül a legkisebb, ugyanakkor a legnyereségesebb. Robert Eaton elnök-vezérigazgató szerint a kiváló tavalyi eredményben jelentős szerepet játszott, hogy sikerült optimalizálni a kapacitások kihasználását, tovább csökkentették a termelési és működési költségeket, s növekedett az egy autóra jutó haszon nagysága.

A piaci sikerben fontos része volt az új modelleknek: a Neon kisautó és a közepes méretű Cirrus sikerrel kezdte el „felváltani" a Chrysler korábbi, kevésbé népszerű azonos kategóriájú modelljeit. Figyelemre méltó, hogy az új modelleket kedvezmény nélkül árusítják, s ez kedvezően hat a cég készpénzbevételeinek alakulására. Csökkent a márkakereskedők számára nyújtott kedvezmény: korábban gépkocsinként 870 dollárt kaptak, tavaly ez az összeg 570 dollárra mérséklődött. Ez is szerepet játszott abban, hogy sikerült növelni az egy gépkocsira jutó nettó nyereség nagyságát. 1993-ban ez a mutató 820, tavaly viszont már 1230 dollár volt.

A kiváló üzleti év lehetővé tette, hogy minden Chrysler-dolgozó átlagosan kéthavi bruttó fizetésnek megfelelő nyereségrészesedést kapjon. Jól járnak az óriásvállalat részvényesei is, akik egy részvény után 1,10 dollár osztalékot kapnak az 1993. évi 0,65 dollárral szemben. Az elnök-vezérigazgató szeretné elérni, hogy az ezredfordulóra a Chrysler a világ autóiparának első számú vállalata legyen.

G. Gy.

nyzatának Közgyűlése pályázatot hirdet
munális Részvénytársaság
:ca 85.) tevékenységi köreinek,
vábbfejlesztésére, különös tekintettel
műszaki berendezéseinek cseréjére,
giója igényelt hosszú távon kiszolgáló
ítésére, üzembe helyezésére
ltetésére

ban olyan szakmai beruházó, befektető partnert
akmai tapasztalatokkal, befektetési tőkével
ra, hogy a pályázat elnyerése esetén biztosítja
:ata részére jogszabályban előírt kötelezően
n felsorolt — szolgáltatásokat a SZOLKOM Rt.
alatt biztonsággal elláthassa.

eruházások megvalósítására vállalt ütemezést,

vissza nem térítendő ö
— befizetése ellenébe
A csekk átvehető 1995
között.
A dokumentáció átvéte
rilis 12-ig naponta 10-
sorrendben.

3. A kiviteli tervdokumentá
zó feladata.
A kivitelezés kezdési
Befejezési határideje:

4. 95 millió forintos pénzü
hoz az Állami Fejlesz
zésre áll. Előleget ner
Vállalási összeget a b
lembe vételével prognos
áron kell megadni.

5. Az ajánlatok beérkezés
us 6. 9 óra.

A külföldi tőke Kazahsztánba és Magyarországra tart

95.4.7.

Az ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának adatai szerint az energiában gazdag Kazahsztán és Oroszország a külföldi működőtőke hosszú távú beruházásainak első számú célpontja a volt szocialista országok és a Szovjetunió utódállamai közül. A 25-40 évi beruházási időtávra szóló, legalább 10 millió dolláros nagyságrendű beruházások megvalósítására mindenekelőtt ez a két ország számíthat. 1994 végén a fenti jellemzőknek megfelelő 215 beruházási projektre a nyugati invesztorok részéről 117,8 milliárd dollár értékű kötelezettségvállalást regisztráltak.

Ennek az összegnek 39 százalékát Kazahsztánban kívánják a külföldi cégek befektetni, 31 százalékát pedig Oroszországban. Érdemes még egyszer hangsúlyozni, hogy a statisztikák az igen hosszú távú és nagy értékű beruházási ígéretekre, kötelezettségvállalásokra vonatkoznak. Kazahsztán és Oroszország „címére" az elmúlt év végéig összesen 82 milliárd dollár beruházási ígéret érkezett, mindenekelőtt a kőolajipar és a földgázszektor területére. A statisztikák tanúsága szerint Magyarország részesedése a hosszú távú beruházási összegekből 8 százalék, s ezzel a listán a harmadik helyen áll.

A hosszú távú beruházási kötelezettségek több mint felét amerikai, elsősorban olaj- és gázipari cégek vállalták. Ebben a vonatkozásban Törökország a második legjelentősebb beruházó, 13 százalékos részesedéssel. Nyugat-Európa összesített beruházási szándék részaránya mintegy 35 milliárd dollár.

Az Európai Gazdasági Bizottság statisztikái külön vizsgálják a hosszú távú projektek első négy esztendejében megvalósított beruházásokat. Itt már nemcsak ígéretről, kötelezettségvállalásról, hanem konkrét, végrehajtott beruházásokról van szó. Ebben a tekintetben Magyarország a listavezető: az elmúlt év végéig a hosszú távú beruházások első négyévi összegének 27 százalékát, azaz 17,2 milliárd dollár működőtőkét vonzott be az országba. A második helyen Lengyelország áll 24 százalékkal, majd Oroszország, Kazahsztán és Csehország következik 15, 14, illetve 8 százalékkal.

Az első négy esztendőre vonatkozó beruházások 43 százaléka nyugat-európai, egyharmada pedig amerikai cégektől származik. Érdekesség, hogy a japán beruházási alapok részesedése az elmúlt év végén nem haladta meg az 1 százalékot.

Szakértők véleménye szerint a 25-40 esztendőre szóló beruházási tervek jelentős része zátonyra fut. Sokatmondó azonban, hogy a külföldi beruházók mennyit valósítanak meg ígéreteikből az első négy esztendőben.

A hosszú távú programok: „korán" végrehajtott beruházásai ugyanis valószínűsítik, hogy a külföldi invesztorok valóban elkötelezettek, s megvalósítják a korábban csak „kiszemelt", ígéretként szereplő projekteket.

G. Gy.





li az Ön Opeljét, mint a búra a sajtot. Senki más nem tudja elindítani az autó

bilizer?

dul el, ha a gyújtáskapcsolóba behelyezett kulcstól megkap egy különleges,
szerének egyéni azonosító jele van, így lehetetlen egy másik autó immobiliz
goldások révén ez a rendszer védett a dekódolás ellen is!

érdeklődjön az Opel márkakereskedőknél!

Sony-főnökből Deutsche Telekom-vezér

95. 4. 10.

Németország állami távközlési óriásvállalata, a privatizálás előtt álló Deutsche Telekom három hónapig tartó intenzív fejvadászat után kiválasztotta új vezérigazgatóját a 45 esztendős Ron Sommer személyében. Sommer Helmut Rickét váltja fel a vezérigazgatói bársonyszékben, aki tavaly decemberben mondott le arra hivatkozva, hogy a politika részéről túlságosan sok beavatkozás történt a cég vezetésébe.

Ron Sommer jól ismert és jól csengő név a német üzleti világban. 1990-ben a Sony amerikai részlegének, a Sony Corporation of Americának lett az elnöke. Három évvel később a Sony Europe elnök-vezérigazgatójává nevezték ki.

A Deutsche Telekom új vezérigazgatója Izraelben született, és a Bécsi Egyetem matematika szakán végzett. Számottevő ismeretre tett szert a számítógépiparban: mielőtt a Sonyhoz csatlakozott, a német Nixdorf Computer vállalatnál dolgozott. (A Nixdorf nemrégiben olvadt össze a Siemens-szel.) A kilencvenes évek elején Sommer felhívta a szakma figyelmét arra, hogy rövid időn belül a távközlési vállalatok lesznek a hagyományos szórakoztatóelektronikai termékeket gyártó cégek első számú és „természetes" versenytársai.

A szórakoztatóelektronikai iparban szerzett szakmai és piaci tapasztalatai igen hasznosak lesznek a Deutsche Telekom számára. Az óriáscéget ugyanis fel kell készíteni a magánosításra, s alkalmazkodni kell a német távközlési piac várható deregulációjához. Sommer információtechnológiai ismeretei várhatóan ugyancsak új cége hasznára válnak.

Ron Sommer olyan időszakban kerül a Deutsche Telekom élére, amikor a vállalat nemzetközileg jól ismert partnert keres annak érdekében, hogy mielőbb beléphessen a „világjátékosok" klubjába. Ennek érdekében a német cég várhatóan a France Télécommal és az amerikai Sprinttel lép majd stratégiai szövetségre, s az alkalmi „házasságot" a brüsszeli bizottság versenyügyekkel foglalkozó részlege sem ellenzi.

A Deutsche Telekom dolgozóinak száma jelenleg meghaladja a 230 ezret. Ez a túlméretezett létszám a céget versenyképtelenné teszi a nemzetközi porondon, de odahaza is, ahol 1998 után megkezdődik a távközlési piac liberalizálása. Sommer feladata lesz a vállalat „áramvonalasítása", versenyképességének növelése annak érdekében, hogy a Deutsche Telekom simán „landoljon" a következő évezredben. A tervek szerint 2000-ig 60 ezer alkalmazottat kell elbocsátani a „túlsúlyos" vállalattól, s ez a feladat – egyebek mellett – is dr. Sommerre vár. A Deutsche Telekom egyik magas beosztású vezetője nemrégiben Sommerről elmondta, hogy ő aztán tudja, miként kell egy amerikai vállalatot sikeresen vezetni. A Deutsche Telekom vezetése, igazgatása másként történik, mint egy amerikai cégé, de Sommer – a „névtelen" felső vezető szerint – van annyira rugalmas, hogy ezzel a feladattal is megbirkózik majd új állásában.

A Sony Europe Sommer távozásakor hivatalosan nem válaszolt az újságírók kérdéseire, a cég egyik vezetője azonban elárulta, hogy volt főnöke hiányozni fog. Ő egyébként Sommert energikus, ötletgazdag vezetőnek ismerte meg, aki a napi rutinfeladatok elvégzése mellett képes nagyobb távlatokban és szélesebb összefüggésekben is gondolkodni és cselekedni.

Gonda György

MÉRNÖK-ÜZLETKÖTŐT

keresnek.

Az ön feladata lesz ügyfélkörük, mely műszaki termékeket gyártó iparvállalatokból áll, az elektronikai alkatrészek széles skálájával történő folyamatos ellátása, továbbá kereskedelmi és műszaki tanácsadás.

A feladat elvégzéséhez jó kommunikációs készség, kiváló németnyelv-tudás és villamosmérnöki végzettség szükséges. Elsősorban tapasztalattal rendelkező pályázókat várunk, de kezdők jelentkezését is elfogadjuk.

Ha biztos munkahelyen, barátságos munkahelyi légkörben, versenyképes fizetésért kíván dolgozni, kérjük, forduljon hozzánk bizalommal:

PMC Budapest Kft.
H-1052 Budapest, Aranykéz utca 2. Tel.: 137 7082, 137 5323
Hivatkozási szám: 500702

Az Asea Brown Boveri magyarországi, erőművi berendezéseket gyártó vállalatához munkatársakat keres

az alábbi munkakörök betöltésére:

TERVEZŐMÉRNÖKÖT

- hőcserélők tervezésére és fejlesztésére fiatal hőerőgépészt, vagy vegyipari gépészt,
- tervezési munkában való jártasság és számítógépes ismeret előnyt jelent,
- német-, vagy angolnyelvtudás feltétlenül szükséges.

BESZERZÉSVEZETŐT

- szakirányú egyetemi, vagy főiskolai végzettséggel,
- 3-5 éves szakterületen szerzett gyakorlattal,
- német-, vagy angolnyelvtudás feltétlenül szükséges.

BESZERZÉSI MUNKATÁRSAT

- felsőfokú szaktanfolyami végzettséggel,
- 5-10 éves szakterületen szerzett gyakorlattal,

A vételárat nem hozták nyilvánosságra

Terjeszkedik a Coca-Cola Amatil

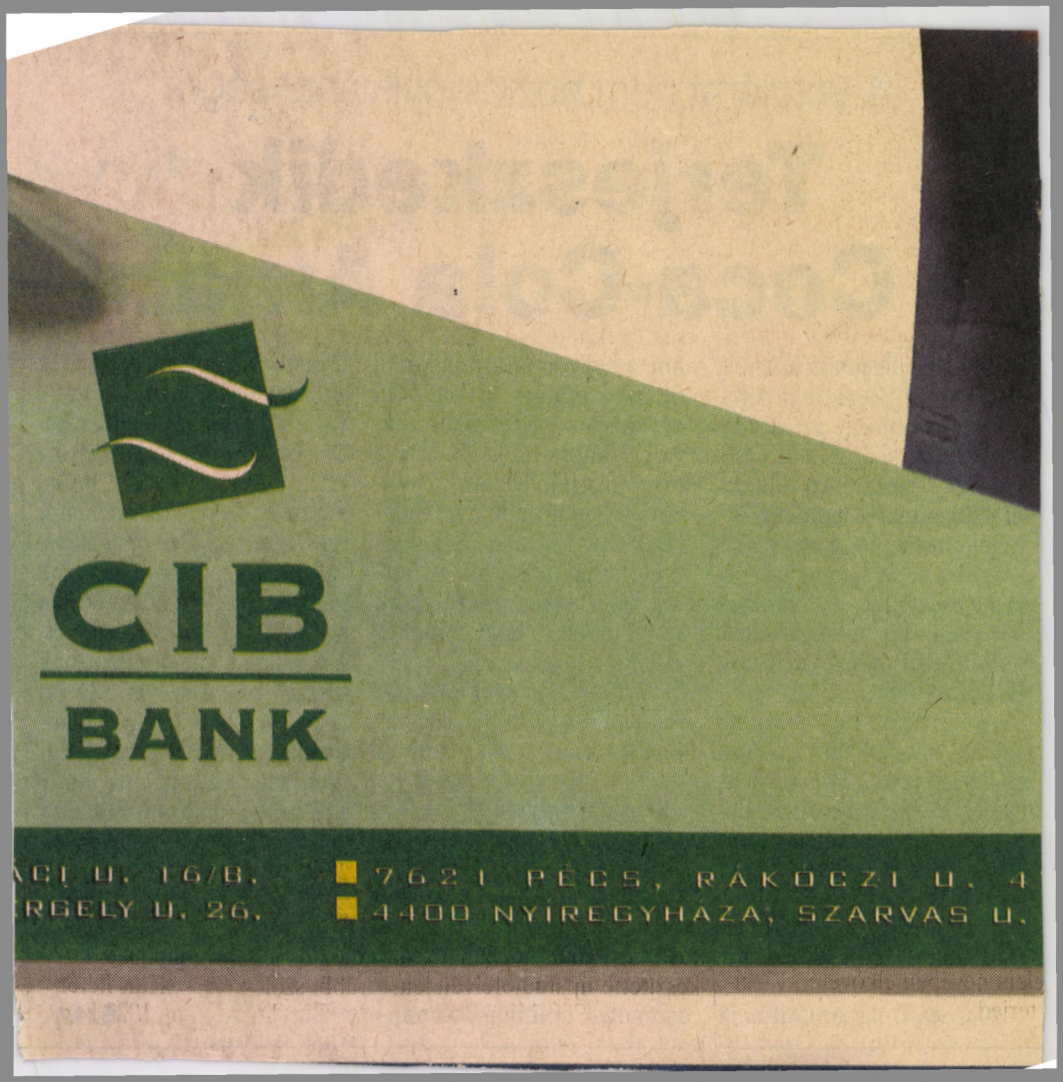
95. 4. 28.

A magyar piacon is jelen lévő ausztrál Coca-Cola Amatil – amelyben az atlanti székhelyű Coca-Cola csoport 49,7 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik – bejelentette, hogy Horvátországban és Svájcban két palackozóüzemet vásárolt összesen 120 millió ausztrál dollár (88,7 millió USA-dollár) értékben.

A horvátországi palackozót a Coca-Cola csoport egyik leányvállalata adta el, amely 75 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezett a Coca-Cola Bottlers Zagreb cégben. A svájci „szerzemény" pedig a lausanne-i Boissons Désalterantes magáncég.

A Coca-Cola Amatil nem hozta nyilvánosságra a két új üzem pontos vételárát, ugyanis a menedzsmentet tavaly komoly támadás érte a részvényesek részéről, amikor 308 millió dollárért megvásárolta a Coca-Cola lengyelországi üzletágát. A horvát és a svájci cégről csak annyi tudható, hogy mindkét vállalat nyereséges, és a profit várhatóan a jövőben is növekedni fog. Mindkét cég kapacitása eléri az évi 11 millió kartont. Horvátországban jelenleg alacsonyabb az egy főre jutó kólafogyasztás, mint Svájcban. A terjeszkedés hírét a vállalat éves közgyűlésén jelentették be, ahol a részvényesek részéről erős kritika hangzott el a cég javadalmazási politikájával kapcsolatban. A részvényesek túlzottnak tartották, hogy a vállalat elnöke, vezérigazgatója és pénzügyi igazgatója tavaly összesen 37 millió ausztrál dollár jövedelemre tett szert. Az Ausztrál Részvényesek Szövetségének képviselője a közgyűlésen hangoztatta, hogy a szövetség számos tagja túlzottnak tekinti az összeget. Dean Wills, a Coca-Cola Amatil elnöke azonban „megnyugtatásként" bejelentette, hogy a 37 millió dollár tartalmazza azt az öt évre szóló részvényvásárlási opciót is, amelynek nyújtását a felsővezetők ösztönzésére a cég részvényesei korábban jóváhagytak.

G. Gy.


CIB
BANK
ACI U. 16/B.
RGELY U. 26.
7621 PÉCS, RÁKÓCZI U. 4
4400 NYÍREGYHÁZA, SZARVAS U.

95. 4. 24.

Szegény japánok

Miközben Nyugat-Európában és az Egyesült Államokban a vállalati felsővezetők jövedelme ütemesen növekszik, Japánban a cégek profitjának számottevő zsugorodását mind jobban megérzik a zsebükön a nagyvállalatok irányítói. A japán cégek többsége kénytelen tudomásul venni részvényei árfolyamának csökkenését, csökken a fogyasztói kereslet, s a jen folyamatos erősödése miatt jelentősen romlik a szigetország vállalatainak külföldi versenyképessége. Ezek a tényezők nem hagyják érintetlenül a vezetői jövedelmeket sem: a Seikei kutatóintézet adatai szerint Japán 38 legnagyobb cége vezetőinek jövedelme két esztendeje folyamatosan csökken. Tavaly a vezetői átlagjövedelem 3 százalékkal zsugorodott, s nem haladta meg az évi 36,2 millió jent, amely akkori árfolyamon 375 ezer dollár körüli összegnek felelt meg. Nemcsak az iparvállalatok, hanem a kereskedőházak – többek között a Marubeni és a Mitsubishi – és a szolgáltatási ágazat cégei vezérkarának is mérséklődött a jövedelme. A Japan Airlines elnökének tavaly például a kedvezőtlen cégeredmények miatt 30 százalékkal csökkentették a fizetését.

Nyugat-Európában és az Egyesült Államokban a cégvezetők számára az igazgatóság jelentős jövedelemnövekedést szavaz meg abban az esetben, ha sikerül csökkenteni a termelési és a működési költségeket. Japánban a „rendszer" másként működik: mielőtt a termelés, a dolgozók átszervezésére sor kerül, először a vezetőknek kell anyagi áldozatokat hozniuk. A japán vezetői bérezési és jövedelmi rendszer azon alapul, hogy a nyereség kevésbé kötődik az egyes munkavállalókhoz, a profit mindenek előtt a szervezet teljesítménye alakulásának függvénye. Ez az alapelv viszonylagos egyenlősdihez vezetett a javadalmazás területén, s így a japán jövedelmi rendszerben nincsenek igazán kiugró szélsőségek.

A szigetország tudósainak mind nagyobb része arra mutat rá, hogy ideje volna a cégvezetők fizetését, jövedelmét növelni az üzleti élet iránti bizalom helyreállítása érdekében. Véleményük szerint az anyagiak rendezése eredményeként a japán cégek élén ismét erős vezetés állna. Jelenleg ugyanis az a helyzet, hogy gyakorlatilag csak minimális többletjövedelemhez jutnak azok a főnökök, akik kemény kézzel irányítják és szervezik át, „áramvonalasítják" a követelményeknek megfelelően vállalatukat.

A magasabb vezetői jövedelmek kialakulását Japánban „technikai" oldalról az adórendszer akadályozza. A progresszív jövedelemadó felső határa 65 százalék, s ez a magas arány is mesterségesen alacsonyan „tartja" a vezető jövedelmeket. A menedzserek és az adórendszer bírálói szerint az egyéb juttatások – céglakás, golfklubtagság, vállalati autó sofőrrel stb. – ösztönzik a vállalatok vezetőit, hogy minél tovább maradjanak pozíciójukban. Tovább, mint képességeik és egészségi állapotuk megengedné…

Nyugdíjazás esetén a japán vállalati vezetők jelentős anyagi „csomagot" kapnak, amely különleges adózásban részesül. Ez a kedvezményes adó is arra készteti a cégvezetőket, hogy minél tovább maradjanak a bérlistán, hiszen annál tovább gyarapodik a nyugdíjazáskor megkapható „csomag". Érdemes megjegyezni, hogy Japánban nem ismert a gyakorlatban az olyan hosszú távú ösztönzési rendszert, mint a részvényvásárlási opció.

Mind a gazdaságkutatók, mind pedig az üzleti élet szereplőinek körében szükségesnek tartják, hogy Japánban mielőbb vezessenek be a vállalatoknál egy olyan javadalmazási rendszert, amelynek nyomán a valóban rátermettek kerülnek majd a cégek élére, illetve a felső vezetésbe. Az új rendszer hívei szerint nem kétséges, hogy a vezetői jövedelmek számottevő növekedése eredményeként végre erősödne a vállalatok vezetése a szigetországban.

Gonda György

WESTEL
RÁDIÓTELEFON KFT

A WESTEL RÁDIÓTELEFON KFT.

budapesti központja pályázók jelentkezését várja Marketing osztályra

TELEMARKETING CSOPORTVEZETŐ

munkakör betöltésére.

Feladata:

5 fős csoport vezetése
Direct Mail akciók szervezése
Piackutatás

Felvételi követelmények:

Főiskolai végzettség
(kereskedelmi diploma előny)
Angolnyelv-tudás
Szövegszerkesztő és táblázatkészítő programok ismerete (Word és Excel)
Jó kommunikációs készség, csapatszellem
Céltudatosság

Jelentkezni lehet írásban, szakmai önéletrajzzal Gregovszki Kamillánál 1995. április 28-ig a következő címen:

Westel Rádiótelefon Kft., személyzeti osztály
1033 Budapest, Huszti út 32.

Az angol vállalatvezetők is elégedetlenek

95.4.14.

Az amerikai cégvezetők javadalmazásának egyik legelismertebb szakembere, Graef Crystal professzor összehasonlító tanulmánya szerint az Egyesült Államokban a nagyvállalatok vezérigazgatóinak jövedelme háromszorosa a britekének.

Különösen kirívó az első számú vezetők javadalmazásának különbsége az óceán két partján azoknál a cégeknél, amelyek évi forgalma meghaladja a 30 milliárd dollárt.

A tanulmány elkészítéséhez a professzor 16-16 amerikai és brit céget, illetve pénzintézetet választott ki. Ezek tevékenysége, méretei, forgalmuk nagysága hasonló, tehát megfelelőek az összehasonlításra. Crystal professzor szerint nem meglepő, hogy az amerikai cégvezetők jobban keresnek, mint a britek. Meglepetést inkább az arányok okoznak.

Az elemzés szerint 1993-ban egy amerikai vezérigazgató átlagosan 2,7-szer többet keresett, mint brit kollégája. John McGillicuddy, az amerikai Chemical Banking akkori vezérigazgatója például 8,3-szeresét kereste annak az összegnek, amelyet Andrew Buxton, a Barclays Bank vezére kapott kézhez. (Buxton jelenleg a bank brit részlegének elnöke.) Crystal professzor adatai szerint McGillicuddy éves javadalmazása 1993-ban 5,46 millió dollár volt, Buxtoné viszont nem haladta meg a 662 ezret. Megjegyzendő, hogy mindkét összegben a fizetésen kívül szerepelnek a prémiumok, az opciós részvényvásárlások, valamint az egyéb bónuszok.

Derek Wanless, a National Westminster Bank vezérigazgatójának 1993. évi jövedelme 912 ezer dollár volt, hatszorta kevesebb, mint McGillicuddyé. S eközben nem hagyható figyelmen kívül, hogy a három bank főbb jellemző adatai igencsak hasonlóak egymáshoz.

Sipko Huismans, a Courtaulds brit vezérigazgatója 1993-ban 625 ezer dollárt keresett. A gyakorlatilag azonos méretű, tevékenységű és forgalmat lebonyolító amerikai Air Products and Chemical vezére, Harold Wagner jövedelme ugyanebben az évben 1,69 milliárd dollár, tehát Huismansénál 2,7-szer több volt. A jelentős eltéréseket tükröző jövedelmi példákat még hosszasan lehetne sorolni, bizonyítandó annak a mind élesebb kritikának a jogosságát, amely szerint a brit részvénytársaságok felső vezetői többségének jövedelme sok kívánnivalót hagy maga után.

A londoni kormány egyébként nemrégiben bejelentette, hogy törvényjavaslatot szándékozik készíteni a felső vezetők javadalmazásával kapcsolatosan. Egyelőre azonban várja az úgynevezett Greenbury-bizottság jelentését a brit cégfőnökök jövedelmeinek alakulásáról. Az ismert ipari vezetőkből álló bizottságot Sir Richard Greenbury vezeti, aki a Marks and Spencer elnöke.

G. Gy.

– SYBA gyorgyalitekezelésű és rugós roletták
– Reluxák
– Minitokos szúnyoghálók

A felsorolt termékek óriási választékban és kitűnő minőségben készülnek!

Termékeinkre viszonteladókat keresünk!

Bemutatóterem:
SYBA NAPVÉDELMI KFT.
1091 Budapest, Üllői út 65.
Tel.: 217-7440

95161954
FAGYLALTPOR

Keresünk fagylaltport nagy mennyiségben. IMODEX Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Az Ön megbízható partnere!

IMODEX KERESKEDELMI ÉS SZOLGÁLTATÓ KFT.
1106 Budapest, Hatház u. 14.
Tel.: 263-0556
Tel./fax: 261-2206
Fax: 215-4704

95161960
ÜVEGSZÁLERŐSÍTŐ POLIÉSZTER TERMÉKEK GYÁRTÁSA JAVÍTÁSA

Gondoljon a nyárra. Műanyagcsónakok, fakombinációs műanyagcsónakok, 4 személyes vizibiciklik, játszótéri és ipari csúszdák, kerti medencék több méretben és alakban, napozó padok és ágyak gyártását javítását vállaljuk. Ké-

INTERNATIONAL LTD.
V. Budapest, Deák F. u. 10.
Tel.: 266-4468
Tel./fax: 266-4469

95151901
SVÁJCI KARÓRÁK, CÉGEMBLÉMÁS REKLÁMÓRÁK, VÍZÁLLÓ KIVITELBEN

Ajándékozzon partnereinek, barátainak svájci technológiával, magyarországi összeszerelésben készített karórát, vagy cége emblémájával ellátott reklámórát.
1045 Budapest, Madridi út 5-7. alatti marketing irodánkban nagykereskedelmi áron vásárolhat húsvéti ajándékórákat, különleges gyermekórákat, vízálló sportórákat, svájci katonai órákat, nagy értékű svájci importórákat, és leadhatja cégemblémával ellátott reklámóra rendelését.
Igen nagy szín és típusválaszték, hihetetlenül kedvező árak. Nagykereskedőket
és viszonteladókat is kiszolgálunk.
Ügyfélfogadás hétfőtől csütörtökig 9–15 óráig,
pénteken 9–13 óráig.

SMT KFT.
1045 Bp., Madridi út 5–7.
Tel.: 169-0318, 06-60-333-742
Fax: 169-4218
Ügyintéző: dr. Kajárik Jánosné

95051212
KORRÓZIÓVÉDELEM

Vállaljuk bármilyen magas rácsos acélszerkezet korrózómentesí-

Hosszított nyitva tartással várjuk Önt a POLGÁRI BANK RT. fiókjaiban.

Pénztár: H—P: 8.30—16.30

1122 Budapest, Maros u. 19—21.
1063 Budapest, Szív u. 52/A
1193 Budapest, Kossuth tér 23—24.
5600 Békéscsaba, Mednyánszki u. 8.
4026 Debrecen, Darabos u. 7.
3300 Eger, Bethlen Gábor u. 2.
9022 Győr, Liszt Ferenc u. 35.
6300 Kalocsa, Szent István király u. 30.
3530 Miskolc, Corvin u. 10.
7621 Pécs, Hal tér 3.
6726 Szeged, Fő fasor 16—20.
9700 Szombathely, Hollán Ernő u. 4.
8200 Veszprém, Kereszt u. 9.

POLGÁRI BANK RT.

1870 MH

POLGÁRI BANK A POLGÁRI ÉRTÉKEKÉRT

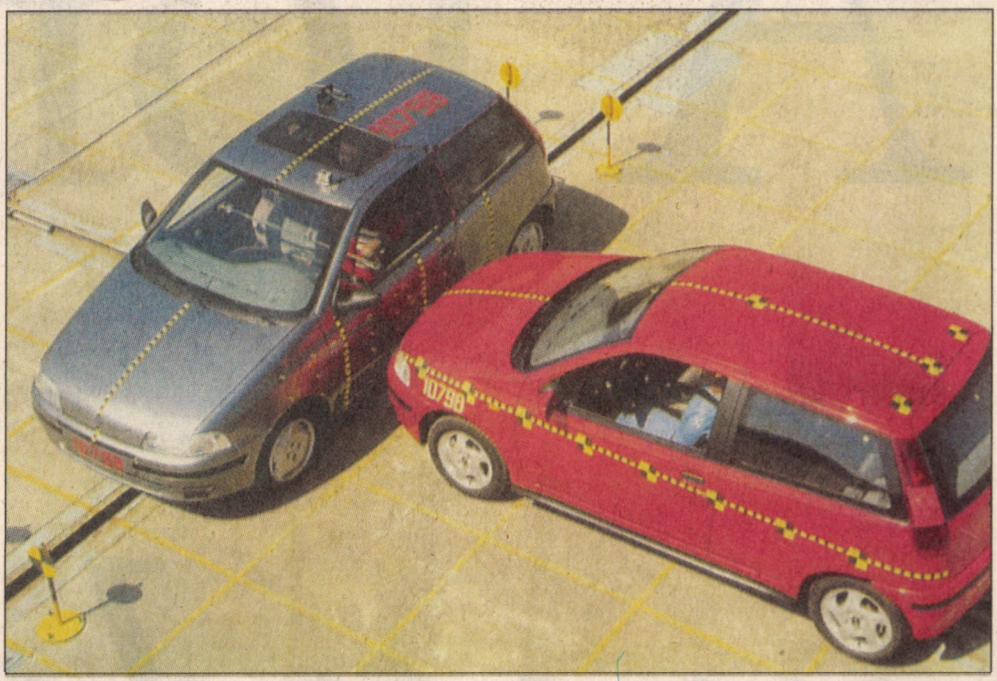
OTP BANK
Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt.

A tartósan lekötött konvertibilis devizabetétek 1995. április 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 3000USD felett
USD	1	1	4 1/4	5 1/4	4 3/8	5 3/8	4 13/16	5 13/16	4 15/16	5 15/16
DEM	2	2	2 1/4	3 1/4	2 5/8	3 5/8	2 7/8	3 7/8	2 7/8	3 7/8
CHF	1	1	1 3/16	2 3/16	1 1/4	2 1/4	1 5/8	2 5/8	1 5/8	2 5/8
GBP	2	2	4 1/16	5 1/16	4 5/8	5 5/8	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 3/4
ATS	2	2	2 9/16	3 9/16	2 13/16	3 13/16	3 1/8	4 1/8	3 3/16	4 3/16

Gyárat épít a FIAT Argentínában

Az Argentína északi részén fekvő Córdoba városában 600 millió dolláros beruházással termelőüzemet létesíti a FIAT, amely a tervek szerint a jövő év végén kezdi meg a gépkocsigyártást. A torinói cég első saját tulajdonú argentin gyára része a FIAT nemzetközi terjeszkedési stratégiájának, s a tervek szerint az új üzem több latin-amerikai ország autópiacát szolgálja majd ki.



FIAT FIAT ellen? Ütközésbiztonsági kísérlet a Puntóval FOTÓ: MH-ARCHÍV

A beruházás első szakaszának befejezése után a córdobai gyár évi 150 ezer gépkosit állít majd elő. Argentínában a tervek szerint a FIAT világautóját gyártják majd, amely jelenleg a 178-as modellnevet viseli. A torinói elképzelések szerint a későbbiekben a 178-ast, illetve annak némileg módosított változatát Argentínán kívül Brazíliában, Mexikóban, Törökországban, Dél-Afrikában, Marokkóban és Indiában is gyártani fogják. A világautó több változatban készül majd, többek között ötajtós, háromajtós, kisplatós teherautó és minibusz kivitelben. Brazíliában már 1996 elején megkezdődik a 178-as modell kisszériás előállítása.

A FIAT számára Dél-Amerika jelenleg is kiemelkedően fontos piac, de a cég számára különösen a távolabbi értékesítési kilátások kedvezőek. Tavaly a cég a kontinensen számottevően növelte piaci részesedését, mindenekelőtt a Ford és a Volkswagen rovására. Az Argentína, Brazília, Paraguay és Uruguay alkotta Mercosur szabadkereskedelmi övezet kiváló exportlehetőségeket kínál a FIAT számára a córdobai üzemből. Nemcsak a vámkedvezmények segítik elő az exportot, hanem az említett országokban a gazdasági helyzet tartós javulása nyomán nagy ütemben növekedik az autók iránti kereslet. Kiemelkedően nagy keresletbővülésre lehet számítani Brazíliában, ahol számottevően javultak a lakosság hitelhez jutási lehetőségei. A felmérések szerint Argentínában 33 millió körül van a viszonylag tehetősebbek száma, s ez ugyancsak kedvező piaci kilátásokat biztosít a FIAT számára (is).

Az önálló gyár létesítésére Torinóban azután született meg a döntés, hogy a cégnek nem sikerült megállapodnia a további együttműködésről a Sevel céggel, amely évek óta gyárt licencszerződés alapján FIAT- és Peugeot-modelleket.

Gonda György

A forga

megdupl

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

95.
V. 22.

Átlagigazgató nyolcvanezer fonttal

Brit top

Az angol menedzserintézet nemrégiben felmérést készített a szigetország cégvezetői fizetésének tavalyi alakulásáról. Az elemzésből kiderül, hogy a vállalati igazgatók és menedzserek fizetése tavaly is nagyobb mértékben növekedett Nagy-Britanniában, mint a többi dolgozóé.

A vállalati igazgatók 1994-ben átlagosan 6,9 százalékos fizetésemelésben részesültek, míg a menedzserek fizetésnövekedése átlagosan 4,8 százalék volt. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy a cégek vezető beosztású dolgozóinak fizetésnövekedése meghaladta a brit átlagot, amely tavaly 3,7 százalék volt. Kiszűrve az inflációt, a brit cégigazgatók fizetése tavaly 3,6, a menedzsereké pedig 1,5 százalékkal növekedett. (Természetesen bruttó bérekről van szó.)

A menedzserintézet adatai szerint a női igazgatók fizetésemelése átlagosan 4,5 százalék volt, alacsonyabb férfi vezetőtársaikénál. A női menedzserek viszont nagyobb fizetésemelésben – átlagosan 5,1 százalék – részesültek, mint férfi kollégáik. A szigetországban tavaly növekedett a vezetői beosztásban dolgozó nők száma és aránya. A brit cégmenedzserek 10,7 százaléka nő, míg az igazgatók körében ez az arány az elmúlt esztendő végén elérte a 3 százalékot.

Növekedett azon igazgatók és menedzserek száma, akik tavaly cégüknél valamiféle bónuszban részesültek. Tavaly az igazgatók több mint 60 százaléka kapott bónuszt, átlagosan 11 ezer fontot. A menedzserek 44 százaléka jutott bónuszhoz, amelynek átlagos összege mintegy 3200 font volt. Az intézet szerint a brit vállalati igazgatók több mint 76 százaléka keres évi 50 ezer fontnál többet. Az igazgatók csaknem egyötödének haladja meg az éves keresménye a 100 ezer fontot. Ami a menedzseri szintet illeti: az ebben a kategóriában dolgozók több mint 50 százaléka visz haza évi 30 ezer fontnál nagyobb összeget.

Az intézet felmérése szerint az átlagos brit cégigazgató 48 esztendős férfi, aki 78 692 fontot keres egy évben. Az átlagos brit menedzser pedig 43 éves férfi, aki 33 069 font évi fizetéssel, valamint személyes használatú vállalati kocsival rendelkezik. Mind az átlagos igazgató, mind pedig a menedzser 15 esztendőt töltött el a cégénél.

A brit intézet felmérése szerint a női igazgatók évi 56 446, a menedzserek pedig évi 28 642 fontot keresnek. A női vezetők 8 esztendővel fiatalabbak férfi kollégáiknál, s a statisztikák tanúsága szerint rövidebb ideje vannak jelenlegi cégüknél.

G. Gy.

Üzleti klubok

A Rotary

A Rotary klubot éppen kilencven évvel ezelőtt alapította egy Paul Harris nevű ügyvéd Chicago környékén. Harris olyan baráti kört próbált létrehozni, melynek tagjai nem politikával, sporttal, egyéb szenvedéllyel foglalkoznak, összejöveteleik lényege inkább az együttgondolkodás; lépést kell tartsanak a leglényegesebb gazdasági, kulturális eseményekkel és ahol lehet, segítenek embertársaiknak. A társaságot service clubnak nevezték el – ez magyarra jószolgálati klubként fordítható.

A Rotary szimbóluma egy fogaskerék, amely azt hivatott kifejezni, hogy a szervezetben felmerülő sok-sok feladattal előbb utóbb mindenkinek szembe kell néznie. Ugyanígy egyfajta forgás van a tisztségek viselésében is, a vezetők meghatározott időközönként váltják egymást.

A szimbólum másik fontos jelentéseként az összetartozást említi Linczényi Endre, a Rotary Club Budapest-Sasad szervezetének elnöke.

Magyarországon Rotary klub először 1924-ben jött létre, ezt a budapesti szervezetet azonban 1941-ben betiltották, és csak 1989-ben alakulhatott ismét újjá. A fővárosban jelenleg négy Rotary Klub működik (Budapest, Budapest-Sasad, Budapest-Duna és Budapest Dunavár), az ötödik most van alakulóban, ez lesz a Budapest City. A klubok szigorú kötöttségek alapján működnek, ennek egyik jegye a heti egyszeri kötelező találkozás. A Budapest-Sasad heti rendszeres összejöveteleit a Hilton szállóban tartja, köszönhető ez annak is, hogy a hotel igazgatója, Zobor Attila szintén a szervezet tagja. Rangot és elismerést jelent egy szálloda számára, ha bejáratánál ki van téve a Rotary rendezvényeire utaló tábla.

A Rotary névvel gyakran összekapcsolják a pénz és a gazdagság fogalmát, ennek oka valószínűleg az lehet, hogy Amerikában, ahonnan a klub indult és ahol jelenleg is tömeges bázisa van, a Rotary klubtagság státuszszimbólumot jelent. A tagság valóban együtt jár egy társadalmi ranggal, de legfőképp oly módon, hogy a tagok magasabb értékeket vallanak magukénak. Nincs olyan állam, szervezet, amely egymaga képes lenne a társadalomra háruló sok-sok feladat egészét megoldani. Nincs ilyen, hiszen a szervezeti tehetetlenség és a pénzhiány gátat vet ennek. Rengeteg perifériára szorult ember él az országban, magukra hagyott idősek, nyugdíjasok,

Karrier A–Z-ig

Csaplár Andrea

Érettségi után köz-

Monika Kaye

A főiskola előtt egy

Szalor

Tarol a Sky tévé

95.5.12.

A British Sky Broadcasting televízióbirodalom előfizetőinek száma az első negyedév végére átlépte a négymilliós „álomhatárt". A cég dinamikus növekedését jelzi, hogy 1995 első negyedévében 207,9 millió fontos bevétel mellett 49 millió font nyereségre tett szert. Egy esztendővel korábban a profit nem érte el a 25 millió fontot.

Igen kedvezően alakultak a Sky számára a júniustól júniusig terjedő pénzügyi év első kilenc hónapjának adatai. Eszerint kilenc hónap alatt a vállalat bevételei 47 százalékkal, 565 millió fontra növekedtek. Az adózás előtti profit pedig 65 százalékkal, 104 millió fontra bővült. A dinamikus fejlődés megmutatkozik a vállalati részvények osztalékának alakulásában is, amely az adott időszakban 39 százalékkal növekedett.

Sam Chisholm vezérigazgató véleménye szerint az előfizetők száma különösen karácsony előtt „ugrott meg". Kedvező jel, hogy az idei év első negyedében 90 ezer új előfizetőre tett szert a cég. Az első negyedév ugyanis olyan időszak az ágazat számára, amikor hagyományosan csökken a műholdvevő „tányérok" vásárlóinak és az új kábeltelevíziós előfizetőknek a száma. (Érdemes megjegyezni, hogy a folyó üzleti év első kilenc hónapjában 576 ezerrel gyarapodott a Sky-előfizetők száma.)

A British Sky Broadcasting cég üzleti értéke 4,45 milliárd font, részvényeit jegyzik a New York-i és a londoni tőzsdén. A konzorcium első számú részvényese Rupert Murdoch médiacsászár cége, a News International. Murdoch rendelkezik a Sky tulajdonának 40 százalékával. A francia Chargeurs csoport tulajdoni hányada 17 százalék. A Financial Timest tulajdonló Pearsons médiacsoport 14, a Granada pedig 11 százalékos tulajdonosa a Skynak.

A Sky szeretné tovább erősíteni piaci pozícióit a brit műsorszóró piacon, s ennek a törekvésnek a jegyében nemrégiben pályázatot nyújtott be egy új tévécsatorna, a Channel 5 megszerzésére.

A statisztikák tanúsága szerint a vállalat bevételeinek 85 százaléka előfizetési díjakból származik, a hirdetési bevételek részaránya pedig 12 százalék. A „maradék" bevétel a műholdvevő antennák felszereléséből és beállításából származik. A Sky menedzsmentje szerint a cég még jelentős számú új előfizetőre számíthat, ugyanis a brit előfizetők száma még nem érte el az ágazatban szokásos – a lakosság számára vetített – arányt.

G. Gy.


LM
LM
LM
QUALITY AMERICAN BLEND