

# Ismét divat a business class

**Az elmúlt évek gazdasági recessziójának egyik legnagyobb vesztese a légiipar volt, amely kénytelen volt tudomásul venni az utasok – elsősorban az utazó üzletemberek – számának drasztikus csökkenését. A gazdasági nehézségek ugyanis a cégek többségét világszerte arra kényszerítették, hogy jelentősen visszafogják az üzleti célú utazásokat. S akiknek feltétlenül utazniuk kellett üzleti ügyben, azok számára cégük a business class helyett a turistaosztályon foglalt repülőjegyet.**

A légitársaságok többségének statisztikái szerint a recesszió elmúltával újból növekszik az üzleti utazások és utasok száma. A Bri-

tish Airways utasainak száma a március végét megelőző 12 hónapban 6,6 százalékkal bővült, s hasonló növekedésről adott számot az American Express üzleti utazásokért felelős alelnöke is nemrégiben.

A statisztikák szerint a repülőgépen utazó üzletemberek száma az elmúlt néhány hónapban számottevően emelkedett Nagy-Britanniában, a skandináv országokban, Olaszországban és Németországban. A fejlett európai országok közül Franciaország az egyetlen, ahol az üzleti légiutazások piaca továbbra is gyenge.

Az American Express egyik vezetőjének tapasztalata szerint napjainkban a cégek szerte a világon arra ösztönzik munkatársaikat, hogy az üzlet bővítése érdekében utazzanak többet. Az egyetlen ágazat, amely kivételnek számít, a pénzügyi szektor, ahol továbbra is csökken az üzleti légiutak száma.

Időközben megváltoztak az üzleti utazáson részt vevők szokásai is. Mind kevesebben veszik igénybe a repülőgépek első osztályát, ugyanakkor az üzletemberek a tu-

ristáról „visszaszoktak” a business classra. Ez utóbbi osztályon a légitársaságok „feljavították” a szolgáltatások és a kiszolgálás minőségét: Új jelenség, hogy „kihalóban” van az első osztály a repülőgépeken: a KLM, az amerikai Continental Airlines, valamint az Air Canada már meg is szüntette az első osztályt járatain, s a felszabaduló utastérben inkább business osztályt létesített. A felmérések tanúsága szerint nem csökkent az igény az első osztályú jegyek iránt az ázsiai és a csendes-óceáni régió légiútjait, ezen a területen még van kereslet a drága jegyek iránt. Jól jellemzi az első és a business osztály jegyárának különbségét a London–New York–London útvonal. Ezen az útvonalon egy első osztályú retúrjegy ára 4026, a business osztályé pedig 2208 font. A London–Tokió–London útvonalon az első osztályú jegy ára közel ötezer font, a business osztályé pedig 3274.

A légitársaságok az üzleti utazók visszacsábítására, illetve számuk növelésére bővítik a business osztály szolgáltatásait. Növeke-

dett a filmválaszték, az ülésekbe „saját” videokészüléket építettek be, a fedélzetről a világ bármely részére lehet telefonálni és faxot küldeni. A közvélemény-kutatók tanúsága szerint az üzletemberek számára a rövidebb légiúton a szolgáltatások minőségénél fontosabb a pontos indulás és érkezés. A hosszabb légiúton már előtérbe kerül a kényelem és a szolgáltatások minősége, s végső soron e két tényező alapján kerül sor a légitársaság kiválasztására.

Az előrejelzések szerint a következő években ütemesen növekszik majd a légiutások, s ezen belül az üzletemberek száma. Adam Brown, a nyugat-európai repülőgépgyártó konzorcium, az Airbus Industries stratégiai tervezésért felelős alelnöke szerint a következő húsz esztendőben a légiutások száma évi 5,1 százalékkal növekszik majd. Ez ugyan elmarad az 1970 és 1993 között regisztrált évi 6,7 százalékos utasszám-növekedéstől, a világ légitársaságai többségének a következő két évtizedben nem lesz majd oka – Brown szerint – panaszra.

**Gonda György**

# T

- TÍZEK- Felszámoló  
Kereskedelmi és Szolgáltató  
Kft.

**mint az Mg. Akácvirág Mgtsz Papos, bíróság által kijelölt felszámolója nyilvános pályázatot ír ki az alábbi vagyontárgyak értékesítésére:**

1. 310., 311., 312. és 319. hrsz. belterületi ingatlanok összesen 21 532 m<sup>2</sup>, 130 000 Ft
2. 235—239. hrsz. belterületi ingatlanok összesen 3501 m<sup>2</sup>, 70 000 Ft
3. 79. hrsz. belterületi 3. osztályú szántó 8816 m<sup>2</sup>, 40 000 Ft

Az 1—3. sorszámú ingatlanok egyben értékesíthetők.

#### Pályázati feltételek:

- a pályázatot zárt, dupla borítékban a feladó megjelölése nélkül kell benyújtani,
- a külső borítékra a TÍZEK Kft. (4400 Nyíregyháza, Váci M. utca 41. Pf. 236.), Bíró Miklós felszámolóbiztos, a belső borítékra a „Pályázat, Papos” megjelölést és a helyrajzi számot kérjük feltüntetni,
- név (cégnév, cégjegyzékszám) cím, bankszámlaszám
- a fizetés módja és határideje
- a fizetési fedezet (bankgarancia)
- a bánatpénz befizetését igazoló okirat, mely az irányár 10%-a (a bánatpénzt a szövetkezet pénztárába kérjük befizetni).

A kiíró a legmagasabb összegű ajánlatot tevővel köt adásvételi szerződést. Azonos összegű ajánlat esetén a szövetkezet tagjai és hitelezői elővásárlási jogukat a pályázat bontásakor gyakorolhatják.

A kiíró fenntartja magának a jogot, hogy a pályázatot indoklás nélkül nyilvánítsa eredménytelennek, a befizetett összeg 8 napon belül történő visszafizetése mellett.

Az ajánlatok benyújtási határideje: **1995. május 19-én 12 óra.**

Az ajánlatok bontására **1995. május 23-án 8 óra 30 perckor** kerül sor  
Nyíregyháza, Váci Mihály utca 41., a TÍZEK Kft. irodájában.

**Érdeklődni lehet:** Bíró Miklósnál a (06-44) 311-012 vagy a (06-42) 463-512-es telefonon.

A külföldi működőtőke ismét „felfedezte” Brazíliát

# Eladó a távközlési

95.5.5.

# és az energetikai ágazat is

**Miközben a külföldi intézményi és portfólióbefektetők igyekeznek kivonni pénzeiket a latin-amerikai tőkepiacról, a külföldi szakmai befektetők valószínű rohamot indítottak a braziliai investíciós lehetőségek kihasználásáért. A külföldi nagyvállalatok pénzügyi és befektetési vezetői szerint Dél-Amerika legnagyobb gazdasága jó úton halad, s nem kell a mexikóihoz hasonló pénzügyi összeomlástól tartani. A multik elemzése szerint érdemes jelentős összegeket investálni Brazíliában, egyrészt a számottevő belső piac, másrészt a viszonylag alacsony termelési költségek nyújtotta előnyök miatt.**

A brazil GDP 4,2 százalékkal bővült 1993-ban, tavaly pedig 5,7 százalékos volt a gazdasági növekedés. A fiskális intézkedések, valamint az új nemzeti valuta, a real bevezetése szerencsés „keveréknek” kö-

szönhetően sikerült megfékezni az inflációt. 1994 júniusában még 40 százalékos volt az infláció, idén februárban viszont már nem haladta meg az 1 százalékot. Az előrejelzések szerint az év egészét tekintve a fogyasztói árak 1995-ben 5 százalékkal növekednek Brazíliában.

Az elmúlt hónapokban szinte minden hétre jutott egy-egy nagy összegű külföldi beruházás. A General Motors 2 milliárd dollárt investált autógyártási kapacitásainak bővítésébe. Néhány nappal a GM-beruházás híre után a Volkswagen bejelentette, hogy 2,5 milliárd dollárt szándékozik négy esztendő alatt investálni. Ennek nyomán a VW braziliai termelőkapacitása még az ezredforduló előtt megkétszereződik, s eléri az évi 1 millió gépkocsit. A wolfsburgi autógyár tervei szerint Brazília lesz teherautó-gyártási világközpontjuk.

Az amerikai Anheuser-Busch söripari óriásvállalat 105 millió dolláros beruházással 10 százalékos tulajdoni hányadot szerzett Brazília első számú

sörgyártó cégében, az Antarcica Paulistában, s opciója van további 30 százalék megvásárlására. Az AT & T amerikai távközlési vállalatbirodalom személysámítógép-ipari üzletága 6 millió dollárért megvette a brazil Monydata számítástechnikai vállalat részvényeinek 83 százalékát. Az amerikai vállalat szóvivője szerint nem kérdés, hanem szükség beruházni Brazíliában.

A Brazíliában beruházó külföldi cégek számottevő bizalommal vannak a kormány, valamint Cardoso elnök gazdaságpolitikája iránt. Tisztában vannak azzal, hogy az elnök további reformintézkedéseket szándékozik elfogadtatni a törvényhozással. Ezek sorába tartozik többek között az összemolt társadalombiztosítási rendszer átszervezése, valamint a távközlési és az energetikai ágazat „megnyitása” a magánbefektetők számára.

Az intézményi befektetők szerint a real túlértékelt a dollárhoz képest. (Március közepén egy real 1,18 dollárral volt egyenlő.) Az erős nemzeti valu-

ta azonban kordában tartja az inflációt az olcsóbbá vált importtermékek révén. A behozatal „megugrása” nyomán azonban kedvezőtlenre fordult Brazília hagyományosan aktív külkereskedelmi mérlege. A mexikói példát elkerülendő, Cardoso elnök rendkívüli intézkedéseket hozott nemrégiben a kereskedelmi deficit lefaragására: növekedtek a külföldi gépkocsik importvámjai, erőteljesebbé vált az exportfinanszírozás, s szigorították a lakossági hitelek feltételeit.

Mind a hazai, mind pedig a külföldi szakértők véleménye szerint a Brazíliába mind ütemesebben és mind nagyobb mennyiségben beáramló külföldi működőtőke számottevően javítja majd az ország külkereskedelmi mérlegét, és nagy mértékben hozzájárul a termelékenység növeléséhez. Az előrejelzések szerint egyelőre folytatódik az országban a gazdasági fellendülés, amelyet lélektani oldalról nem kis mértékben a külföldi tőke bizalma is erősít.



**osan.**  
**re cégének**  
**ge van.**

**Az**

**szerele**

**NEHO**

**autót v**

# Jó üzleti kilátások a BMW-nél

**Bernd Pischetsrieder, a BMW elnöke nemrégiben bejelentette, hogy cége 1994-ben 65 százalékkal növelte adózás előtti nyereségét, amely elérte az 1,38 milliárd márkát.**

Az elnök szerint a vállalat gazdálkodásában idén „kielégítő” eredmények várhatók, ezt azonban számottevően befolyásolhatja a valutaárfolyamok erőteljes ingadozása. Annak ellenére, hogy a BMW tavaly bekebelezte a Rovert, megnyitotta termelőüzemét az Egyesült Államokban, s mind több alkatrészt és részegységet vásárol dollárért, az erős német márka kedvezőtlen hatásait a külföldi terjeszkedés nem tudja teljes egészében ellensúlyozni.

Az év első negyedében a BMW kocsik értékesítése 7,1 százalékkal növekedett, s elérte a 150 ezer egységet. A 8,5 milliárd márkás forgalom az előző esztendő azonos időszakához képest 13 százalékos bővülést jelent. A BMW cso-

95.5.11  
port összesített termelése (a statisztika itt már figyelembe veszi a Rovert is) az első negyedben 305 ezer gépkocsi volt, a forgalom pedig meghaladta a 11,2 milliárd márkát.

A Rover termelése az idei év első három hónapjában 3,2 százalékkal bővült, s mintegy 137 ezer kocsit állítottak elő. Az értékesítés viszont 2,3 százalékkal csökkent, s a gyártott kocsiból mintegy 115 ezer talált csak vevőre. A visszaesés részben azzal magyarázható, hogy folyamatban van a volumenhordozó 200/400-as széria lecserelése.

A dél-karolinai Spartanburgban felépített új BMW-üzem jelenlegi termelése elmarad a tervezettől, a gyár festőrészlegében ugyanis nem várt műszaki gondokkal kell megküzdeni. Számítások szerint a gyár termelése három hónapos „késésben” van. Jelenleg a 318i modellből napi harmincat, a Z3 sportkocsiból pedig mindössze néhány darabot állítanak elő. A 318i modell értékének jelenleg 20 százalékos az amerikai „tartal-



**Ahol a jövőt építik: a BMW tervezői agyközpontja Münchenben**

FOTÓ: MH-ARCHIV

ma”, s ez a részarány belátható időn belül eléri a 40 százalékot, míg a Z3-as esetében 60 százalékos lesz. A BMW ve-

zetősége még nem döntött arról, hogy a spartanburgi gyár évi termelőkapacitását 110 ezer darabra emeljék. A dön-

tést mindenekelőtt a kereslet alakulása befolyásolja majd.

**Gonda György**

... az új modellre alapított...  
...erelésnek számít. A Space  
...ear alapvetően hátsókerék-  
...neghatású kocsí, de a 4x4-es  
...változatnál a vezető választhat  
...a kétkerekes vagy a négykere-  
...kes hajtási mód között, sőt az  
...összkerék-hajtáshoz még terep-  
...okozatot is kapcsolhat.

Az új Mitsubishi modellből  
... az idén tízezer darabot akarnak  
... eladni Európában, s ebbe már a  
... magyar piacot is beleszámítják.  
... Nálunk a Space Gearek ára 4,5  
... és 7,5 millió forint között válto-  
... zik (az áprilisi árképzés sze-  
... rint), és a forgalmazó Denzel  
... Auto Hungária jó fogadtatásra  
... számít, mivel ez a kategória itt-  
... nem is egyre népszerűbb.

**Tar András**

# volt!

... hogy valósággal tolongtak az  
... érdeklődők a szalonokban. A  
... május elsejétől bevezetett új  
... árak azonban pontosan egy ka-  
... tegóriával magasabbak, mint a  
... korábbiak: a Twingo például  
... alig marad 1,5 millió alatt. A cég  
... idei tervében 7 ezer jármű érté-  
... kesztése szerepelt, de már an-

tek 24.00 óráig leadni:  
294-7477.

A versenyt követő  
hétfőn szerkesztősé-  
günkben vetjük össze a  
beküldött tippeket, az  
500 cm<sup>3</sup>-es GP-futam  
hivatalos végeredmé-  
nyével.

**Lucky Strike-nyere-  
mény:** a helyes tippet be-  
küldők között esemé-  
nyenként három Lucky  
Strike Suzuki-nyere-  
ményt sorsolunk ki, amit  
a bediktált címre postá-  
zunk.

**Lucky Strike Bingó:**  
aki egész évben, a GP-  
sorozat legalább tizen-  
két fordulójára helyes  
tippeket adott le, és leg-  
alább három jó találatra  
volt, háromnapos uta-  
zást nyerhet teljes ellá-  
tással az 1996-os ver-  
senyszezon egyik futá-  
mára, és személyesen ta-  
lálkozhatnak a Team  
Lucky Strike Suzuki ver-  
senyzőivel.

A TEAM LUCKY  
STRIKE fogadjátékán  
ezen a héten nem volt  
nyertes.

**Beattie Jerezen csak hetedik lett, mégis átvette a világbajnoki stafétát**

## Gyorsasági motoros Spanyol GP

Kegyetlen tippgyilkosság – mondhatja a Ma-  
gyar Hírlap fogadjátékának jó néhány részt-  
vevője a spanyolországi GP futam után. Pe-  
dig a dráma már a versenyt megelőző csütör-  
tökön érezhető volt, amikor kiderült, hogy a  
jerezi körrekordot jegyző Kevin Schwantz  
korábbi csípősérülésének kezeltetésére Tex-  
sasba utazik. A '93-as világbajnoknak a más-  
fél hónapos kényszerpihenő miatt két ver-  
senyt kell kihagyni – erre az időre az elmúlt  
évben már kipróbált angol Sean Emmett vet-  
te át helyét a Lucky Strike Suzukinál.

Az edzések során a ponttáblázatot vezető  
Doohanek több mint fél másodperces  
előnnyel sikerült megszereznie az első start-  
kockát. A Suzuki győztes Beattie azonban  
Puig, Cadalora és Capirossi mögött csak a  
második sorból rajtolhatott. Beattie-nek a  
versenyen sem volt sok szerencséje. Jó rajttal  
sikerült harmadiknak előrefurakodnia, pozí-  
cióját viszont csak két körig tudta tartani,  
majd néhány kör alatt egészen a 9. helyig  
esett vissza. Közben Doohan révén kezdett  
igazolódni a múlt évi papírforma. Az ausztrál  
az ötödik körben átvette a vezetést, és maga-  
biztos előnyt szerezve körözött a pályán.  
Egészen a 21. körig, amikor elvétett egy bal-  
kanyart és – az 1993-as USA GP óta először –  
hatalmasat bukott!

Ezután Doohan elsőse a lokálmatador  
Alberto Puigra szállt, aki végül több mint 15

másodperces előnnyel futott célba az olasz  
Cadalora és a szintén spanyol Criville előtt.  
Emmett Doohanhez hasonlóan végezte a  
Lucky Strike Suzukival csapatársa, Beattie,  
de még a hetedik helyezéért járó pontokkal  
is a bajnoki táblázat élére lépett elő.

### Edzéseredmények:

1. Michael Doohan, 1:44.068
2. Alberto Puig, 1:44.782
3. Luca Cadalora, 1:44.964
4. Loris Capirossi, 1:44.983
5. Daryl Beattie, 1:45.201
6. Norifumi Abe, 1:45.377

### Versenyeredmények:

1. Alberto Puig, Honda
2. Luca Cadalora, Yamaha
3. Alex Criville, Honda
4. Norifumi Abe, Yamaha
5. Alexandre Barros, Honda
6. Loris Capirossi, Honda
7. Daryl Beattie, Lucky Strike Suzuki
8. Shinichi Itoh, Honda

### Világbajnoki sorrend:

1. Daryl Beattie (AUS) 74 p.
2. Michael Doohan (AUS) 70 p.
3. Alberto Puig (ESP) 56 p.
4. Alex Triville (ESP) 48 p.
5. Luca Cadalora (ITA) 46 p.
6. Kevin Schwantz (USA) 34 p.

# A Salomon Brothers manővere

95.5.8.

A világ egyik legnagyobb beruházási bankja, a Salomon Brothers (SB) bejelentette, hogy nagyívű átszervezést hajt végre a cégvezetésben, s „kiegyenesíti” a vezetők eddig ellentmondásos javadalmazási rendszerét, amelynek nyomán a bank 200 ügyvezető igazgatójából 15 távozott.

Átszervezésre kerül a Salomon Brothers tevékenysége is, amelyet eddig a földrajzi elv jellemezett. A jövőben szétválasztják a saját számlára, valamint az ügyfelek megbízásából végzett ügyleteket, s ehhez a szervezeti sémához „igazítják” majd a menedzsment „felállítását” is. Deryck Maughan elnök-vezérigazga-

tó szerint ezentúl új megközelítésben irányítják majd az SB tevékenységét.

Igencsak nagy szükség van erre az új megközelítésre, hiszen az SB a tavalyi esztendő 831 millió dollár veszteséggel zárta. Ugyan a Wall Street szinte minden cége számára kedvezőtlen volt 1994, az SB azonban a negatív eredménnyel túltett minden versenytársán.

Ami a vezetésben bekövetkező változásokat illeti: a bank eddigi végrehajtó bizottságát a menedzsmenttanács váltja fel. Az előző testület 12 tagjából tizen a menedzsmenttanácsba is bekerülnek. Távozik a cégtől többek között Richard Barrett,

aki a befektetési banki üzletágot vezette, valamint Martin Leibowitz, aki a kutatási részleg vezetője volt.

Eric Fast és Eduardo Mestre a jövőben közösen vezetik a befektetési banki üzletágot, s mindketten helyet kaptak a menedzsmenttanácsban. A sikeres átszervezés érdekében az SB operatív bizottságot hozott létre, amelynek feladata az ügyfélüzletág irányítása. A magánügyfelek részére végzett kereskedelmi tevékenységért, valamint a kereskedelmi kockázatok menedzseléséért Dennis Keegan lesz az első számú felelős vezető.

**G. Gy.**

**si problémait költséges és impozáns média-kampánnyal próbálja orvosolni. Különösen, ha a kormány nem kevesebbre szólítja fel a polgárokat, mint hogy legyenek szívesek sikeresek lenni. Ha azonban figyelembe vesszük, hogy érvényesülés és munkanélküliség valójában egyazon érem két oldala, a Csináljatok karriert! felszólítás akár foglalkoztatáspolitikai alapelv is lehet.**

---

A karrier márpedig közügy. Úgy tűnik, erre a felismerésre jutott az angol munkaügyi kormányzat, s szemléletváltást sürgető koncepcióját nagyszabású tavaszi kampányhadjáratával igyekszik propagálni szerte az országban. A kampány üzenete egyszerű: a kilencvenes évek állandóan új igényekkel fellépő munkaerőpiacán társadalmi hovatartozás nélkül mindenkinek időt és pénzt kell áldoznia a megfelelő képzés megszerzésére.

A kormány koncepciója kétségtelenül nagyon is égető szükségletekre próbál választ adni, érdemes azonban eljátszani a gondolattal, mi történ-

bizonyulna? Képes-e a változásokhoz lassan igazodó, hagyományos oktatási és képzési rendszer kielégíteni az új igényeket, azaz ott és akkor kínálni szolgáltatásait, ahol és amikor az az új típusú keresletnek megfelel, ráadásul elfogadható áron? Bár a szaktárcát valószínűleg komoly zavarba hozná, ha válaszolnia kellene ezekre a kérdésekre, helyi kezdeményezésekre jó néhány egyetem, iskola és a munkaadók által vezetett Képzési és Vállalkozási Tanácsok már számos olyan képzési programot dolgoztak ki, amelyek pontosan illeszkednek ezekhez az igényekhez.

A birkenheadi Metropolitan

ugyszóiban naznož jon, s magas szintű képzést tesz lehetővé igen méltányos áron, a lakó- vagy munkahely közvetlen közelében. A birminghami Képzési és Vállalkozói Tanács komoly összeggel támogatja a helyi egyetemeket és képzési központokat, hogy hétvégeken se zárják be kapuikat. Ezek a „hétvégi egyetemek” a hallgatók munkarendjéhez igazodva rövid próbakurzusokat kínálnak olyan alkalmazottaknak, akik általában igen szerény szakismereteikhez újabb képzést kívánnak szerezni. A legfeljebb hat hétvégre szóló, jórészt üzleti és számítógépes ismereteket oktató ingyenes próbakurzusok után a hallgatók eldönthetik, hogy részt vesznek-e a teljes érvényű képesítést nyújtó programban. A felnőtt hallgatók számára: a kormányzat joggal igyekszik nyomást gyakorolni az önkormányzatokra, hogy a közpénzből finanszírozott és az év több hónapjában kihasználatlan iskolák adjanak otthont a képzési programoknak. Hogy vonzóbbá tegyék kurzusokat, az egye-

# Javuló eredmények Eurodisneynél

95.5.5

A Párizs melletti szórakoztatóipari birodalom, Eurodisney bejelentette, hogy a március végével zárult fél esztendőben 77 százalékkal csökkent a vesztesége az előző üzleti év azonos időszakához képest. 1994. március végén a cégmérleg 1,1 milliárd frank hiányt mutatott, egy évvel később a deficit összege nem haladta meg a 241 millió frankot.

Philippe Bourguignon elnök-vezérigazgató szerint a veszteség számottevő csökkenésében nagy szerepet játszott az a széles körű átszervezési „csomag”, amelyről a cégveze-

lenlegi eredményei azt igazolják, hogy a cég jó úton halad.

A cég statisztikái szerint a március végét megelőző hat hónapban jelentősen növekedett Eurodisney látogatóinak száma, s számottevően emelkedett a témapark területén fekvő szállodák kapacitáskihasználási mutatója. Eurodisney veszteségei olyan időszakban csökkentek, amikor a cég – az átszervezési terv részeként – mérsékelte az árakat a hotelekben és az éttermekben. Az üzleti jövedelem a hat hónapos időszakban 7 százalékkal, 1,7 milliárd frankra növekedett. A

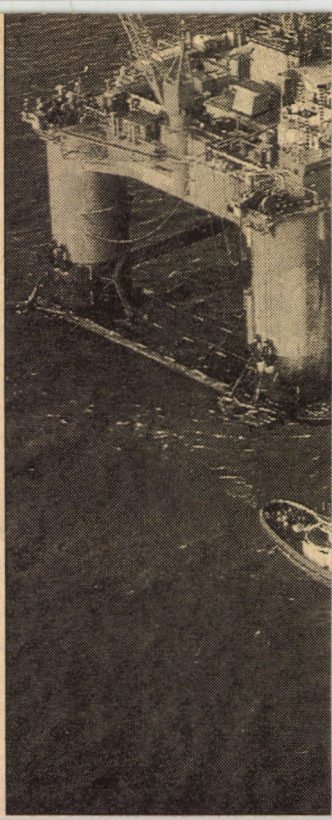
Eurodisneynek vetélytársakkal kell szembenéznie 1997-től: két igen nagy konkurens témapark nyílik majd, Németországban és Spanyolországban. A londoni Klesch piackutató és -elemző vállalat meglehetősen kételkedő Eurodisney kilátásait illetően. Szerintük Eurodisneynek évi 12,5 millió látogatót kell fogadnia ahhoz, hogy 1997 elejére „ledolgozza” a veszteséget. (Tavaly 8,8 millióan keresték fel a szórakoztatóipari óriásparkot.) A vállalatnak növekvő jogdíjat kell fizetnie, s 1997-től emelkednek az átszervezésre fel-

Ebből következően új ötletekre és hatékony vállalatirányítási megoldásokra az orosz iparág csak külföldi társaságoktól számíthat. De akarnak-e egyáltalán tanulni az oroszok nyugati riválisaiktól? E kérdésre adott meglehetősen vázlatos választ nemrég készített jelentésében a Cambridge-i Energetikai Kutatók Szövetsége nevet viselő tanácsadó cég: „az orosz olajipari szakemberek hét évtizedes tradícióikkal és az azóta kialakult gyakorlatukkal nagyon keveset tudnak arról, mi történik másutt ebben az iparágban”. Az orosz olajosok csak pénzt akarnak a Nyugattól. A fent említett jelentés szerint „nem érdekli őket a nyugati társaságok kínálata – a fejlettebb vállalatvezetési módszerek és a hatékony gazdálkodás mikéntje sem” –, úgyhogy továbbra sem ajánlatos félig üres tankkal hagyni el Moszkvát.

do üzletágak – kutatás és feltárás, kitermelés, vegyipari feldolgozás – irányítását és felügyeletét a jövőben új, magas beosztású vállalati vezetők alkotta munkacsoportok látják majd el.

Szakértők szerint a szervezet és az irányítás átalakítása azt jelzi, hogy a nagyvállalatok struktúráját is hozzá kell igazítani az új követelményekhez. Herkströter szerint a Shell eddigi szervezete és irányítása egy korábbi korszak, egy korábbi világgazdaság igényeit és lehetőségeit tükrözte. A mátrixrendszer alapján „megkomponált” cég az elmúlt évtizedekben az elnök szerint elbürokratizálódott, s számottevően lelassultak a döntési folyamatok. Ez utóbbi egyúttal a költségek növekedését is magával hozta.

A vállalatbirodalom eredményeit tekintve – első pillantásra – nem látszik szükségességnek a nagy ívű átszervezés



## Kapacitásbővítés a Budvarnál

# A privatizáció még késik

**A több mint 70 cseh sörgyár termékei közül a világon az egyik legismertebb készítmény a Cseh Budějovicében készülő Budvar (Budweiser) világos sör. A még állami tulajdonban lévő sörgyár 1991 óta 540 millió koronát fordított korszerűsítésre és a termelőkapacitások bővítésére.**

1991-ben a gyár 490 ezer hektoliter sört állított elő, ez a mennyiség a tavalyi év végére 755 ezer hektoliterre növekedett. A fejlesztések eredményeként az idei esztendő közepére a patinás sörfőzde kapacitása eléri majd az évi egymillió hektolitert. A kapacitásbővítést az tette szükségessé, hogy mind Csehországban, mind pedig külföldön számottevően növekedett és növekszik a Budvar kereslete. 1994-ben a termelés 60 százalékát exportálták. (Érdemes megjegyezni, hogy 1988-ban még a termelés

73 százaléka került kivitelre, a hazai kereslet nagy ütemű bővülése nyomán a következő években azonban kevesebb sör jutott exportra.)

A Budvar sör első számú importőre Németország, ahová tavaly 200 ezer hektoliter jutott. Nagy-Britannia 60, Ausztria pedig 48 ezer hektolitert importált a híres nedűből.

A cseh budějovicéi sörgyár a kisebbek sorába tartozik Csehországban. Az ország söripari termelésének döntő részét az ágazat három óriáscége, a Pizensky Prazdroj, a Radegast és a Prague Breweries adja. Szakértők véleménye szerint a cseh söripar meglehetősen alultőkésített, számos sörgyár tartósan veszteséges. Ennek oka egyrészt az ágazat földrajzi és kapacitásbeli széttagoltsága, másrészt az erős függőség a hazai piactól, ahol igencsak alacsonyak a sörárak. (Csehországban egy üveg sör sok esetben kevesebbe kerül, mint egy üveg ásványvíz vagy Coca-Cola.)

A Budvar egyelőre nem tud terjeszkedni az észak-amerikai kontinensen, hiszen még mindig nem zárult le a több évtizedes vita a márkanévhasználat kérdésében az USA-beli söripari óriáscéggel, az Anheuser-Buschsal, amely maga is gyárt Budweiser néven sört. A jogi vita akadályozza a vállalat privatizálását is, amiről még nem döntött a cseh kormány. Ennél jelenleg fontosabb a márkanév körüli jogvita mielőbbi lezárása, illetve megoldása. Csaknem 90 éve folynak az amerikai céggel a tárgyalások és a pereskedések, s nem kizárt, hogy sikerül megegyezésre jutni. Csak azt nem tudni, hogy mikor lesz „béke” a két vállalat között.

Jelenleg a híres cseh sörgyár fő üzleti célja a hazai és a külföldi kereslet maradéktalan kielégítése. Emellett a cég szeretné mielőbb megvetni a lábát a dél-európai országok jelentős bevételt ígérő sörpiacán.

ásban (is)

## vissza és

iparának valamennyi technológiai fázisát. Amerikában például az új dolgok iránt fogékonyabb független vállalkozók fontos szerepet játszanak: durván 300-an hozzák felszínre az amerikai olajtermelés 45 százalékát, 100 vállalkozó kezében van az olajfinomítás 30 százaléka, és több mint 11 ezer független cég üzemelteti a benzinkutak 65 százalékát. Az általuk érvényesített árakat olyan nagyok is átveszik, mint például az Exxon vagy a Chevron, és belső – közvetítő – árként alkalmazzák azokat az olaj benzinné alakulása valamennyi fázisában.

Moszkva viszont – ahelyett, hogy szabad hozzáférést garantálna a független vállalkozóknak, például a csővezetékekhez és a tárolókapacitáshoz – azon medítál, hogy nyolc nagyvállalat uralja-e az egész iparágat, vagy inkább egy nemzeti olajtársaság, mint Szaúd-Arábiában az Aramco vagy Mexikóban a Pemex.

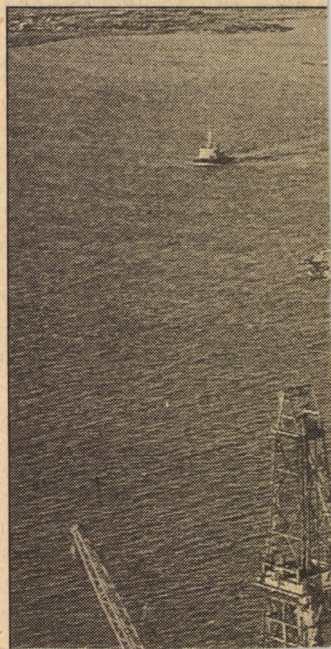
Központosít

## A vezetők sen

**Ötven esztendőn át a brit-holland Royal Dutch/Shell számos multinacionális cég számára modellként szolgált, legalábbis a vállalatóriás szervezetét, irányítását illetően. Az elmúlt öt évtizedben a Shell a termelővállalatok laza szövetsége volt. Az egyes vállalatokat a központ nem tartotta szoros „gyeplőn”, a nagy számú jól képzett szakember pedig a világ szinte minden részén „bevethető” volt. A jelek szerint ennek a „laza korszaknak” vége, a világcég 105 ezer dolgozója nemrégiben jelentős változásokról, az egész vállalatot érintő átszervezésről értesült.**

Cornelius Herkströter elnök bejelentette, hogy a radikális átszervezési program eredményeként a Shell a korábbiánál sokkal „szorosabb” és centralizáltabb vállalat lesz. Az egyes, az egész világra kiterjedő üzletágak – kutatás és fel-

dolláros forgalom mellett 6,4 milliárd dollár rekordnyereségre tett szert. (A profit az előző évhez képest 24 százalékkal bővült!) A cég felső vezetői azonban korántsem nyugodtak a jövőt illetően. Tavaly ugyanis a kutatásból és a kitermelésből származó nyereség 16, a kőolaj-finomítás-



# Folytassa, Rudloff!

Nagy fába vágta fejszét az 54 esztendő, nagy bankári múlttal rendelkező Hans-Jörg Rudloff, amikor MC Securities néven a közelmúltban befektetési bankot alapított. Ráadásul a bank tevékenységének színhelye a világ egyik legkockázatosabb pénzpiaca, Oroszország, ahol az MC a nagy orosz kőolaj- és bankkonglomeráttal, a Sintez Corporationnel együttműködve próbál szerencsét. Még hozzá olyan időkben, amikor a világ első számú befektetési bankja, az amerikai Goldman Sachs és mások is kivonulóban vannak Moszkvából a kiszámíthatatlan gazdaságpolitika, valamint az orosz vezetés reformok iránti kétes elkötelezettsége miatt. Persze az MC a maga 75 millió dolláros tőkéjével és tervezett 150 személyes stábjával butiknak számít a Goldman Sachshoz képest, arányos kockázata azonban nem kisebb.

Rudloff neve igen jól cseng a nemzetközi bankvilágban. Hosszú ideig elnöke volt a Crédit Suisse First Boston londoni részlegének. Alapítója a Crédit Suisse Financial Products üzletágának, amely a nemzetközi pénzpiacokon a származékos „banktermékek” egyik vezető szereplője. Kollégái véleménye szerint egyik kezdeményezője volt annak, hogy 1989 után a Crédit Suisse First Boston sikeres terjeszkedést hajtson végre Kelet-Európában.

Rudloff nemrégiben úgy nyilatkozott, hogy bankári pályafutásának utolsó állomása az MC Securities, amelybe jelentős összeget investált magánvagyonából is. Rudloffnak nem voltak állás-

gondjai, következő éveit számos jó nevű banknál tölthette volna el magas beosztásban. Amikor 1993-ban megvált a Crédit Suisse-től, amolyan félnyugdíjas funkciót látott el: a zürichi CS Holding igazgatóságában stratégiai kérdésekkel foglalkozott. Rudloff számára azonban nem jelentett kihívást a kellemes svájci félnyugdíjas státus. „Ráérek ilyen dolgokkal foglalkozni majd hetvenéves koromban. Svájc gyönyörű ország, de egyelőre nem kívánok golfozni!” – nyilatkozta nemrégiben a Financial Timesnak.

Rudloff úgy tartja, hogy életkora amolyan vagyonnak számít. Korábbi kapcsolatai, gyakorlata jól kombinálható a fiatalabb bankárnemzedék szorgalmával és magas színvonalú képzettségével, szakmai tudásával. Az MC igazgatóságában, valamint a munkatársak csapatában ugyanis Rudloff ötvözni kívánja saját korosztálya, valamint az új bankárnemzedék tapasztalatait, tudását és dinamizmusát.

Az MC igazgatóságában helyet kapott a Volvo korábbi elnöke, a legendás Pehr Gyllenhammar is. A vállalatfinanszírozási részleget Charles Harman és Zdenek Bakala vezeti. Mindketten 30 évesek, de a kelet-európai piacon már veteránnak számítanak. Harman korábban a Crédit Suisse First Boston kelet-európai részlegének vezetője volt, Bakala pedig Prágában „építette föl” a CSFB-t.

A két igen dinamikus fiatal bankár nemcsak lojalitásból követte Rudloffot az MC-hez. Rudloffról köztudott volt, hogy sok esetben még éjszaka is dolgozott irodájá-

ban, s a tudásra szomjas, dinamikus fiatal bankárok vele tartottak az „éjszakai műszakban” is. „Mesterüket” annyira tisztelték, s olyan szaktekintélynek tartották, hogy kedvéért még az esti randevúkat is sok esetben lemondták. Nem túlzás, hogy Rudloffot valóságos istenként tisztelték azok az ifjú bankszakemberek, akikkel együtt dolgozott, s akiknek nem sajnálta átadni ismereteit és szaktudását.

Harman egyik percről a másikra feladta jól fizetett és prémiumban sem szűkölködő állását a Crédit Suisse First Bostonnál, s csatlakozott az MC-hez. Főnökét úgy jellemezte, hogy a nap végén mindig pénzt „csinált” bankja számára.

Rudloff megszállottként hiszi, hogy Kelet-Európában jó üzletet jelent a beruházási bankári tevékenység. A CSFB oroszországi leánycége tavaly 100 millió dollár nyereségre tett szert. A szerencse azonban forgandó, hiszen tavaly ősz óta a moszkvai tőzsde szinte agonizál, s a befektetők jelentős veszteségeket kénytelenek elszemvedni. Szakértők szerint Rudloff időzítése kitűnő, hiszen az orosz tőkepiac kezd magához térni, s ismét nyereséges ügyletekre van kilátás. S mi történnik, ha nem jönnek be Rudloff számításai, s az MC tevékenysége kudarcként végződik? Rudloff válasza: „Elvesztünk egy csomó pénzt, más nem fog történni. S az is lehet, hogy három év múlva mindenki idiótának tart majd. De majd meglátjuk három év múlva...”

**lantásra nagyon egyszerűnek látszik a válasz. Ha például azt szeretnénk, hogy lendületes menedzsernek tűnjünk, s még azt is hangsúlyozni kívánjuk, hogy mennyire nem fecséreljük az időnkét, habozás nélkül azt kell válaszolnunk a címben feltett kérdésre, hogy zuhanyozunk. Pedig lehetséges, hogy a konkrét megbízatáshoz inkább alapos és nyugodt valakit keresnek, s akkor bizony a fürdés lett volna a találóbbr megoldás.**

A tesztkérdések összefüggéseit és háttérét elemző szakember, dr. Harmath Péter pszichológus szerint egyébként soha nem a konkrét kérdésekre adott konkrét válaszokon van a hangsúly. A CPI-S teszt 480 kérdésére adott feleletekből például leginkább azt lehet kideríteni, más és más feltételek között hogyan viselkedik a leendő menedzser. Az összkép jelzi, váratlan helyzetekre hogyan reagálnak, milyen a reakciójuk akkor, ha erős egyé-

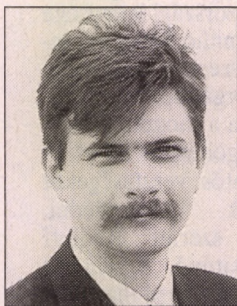
niségű munkatárssal kerülnek szembe vagy döntési kényszerben vannak.

Harmath Péter szerint, miután a vállalatok soha nincsenek statikus állapotban, hanem szüntelenül a változó környezethez kell alkalmazkodniuk, a menedzser gyors alkalmazkodóképességén a cég karrierje, sikere múlhat. A kiindulópont minden alkalmassági vizsgálatnál magának a vállalatnak a helyzete, üzletpolitikája, stratégiája szabja meg. A pályázók

Természetesen a tanácsadó irodák nem minden esetben kérik ki a pszichológus véleményét, hiszen erre csak a bonyolultabb helyzetekben van szükség. Például akkor, ha nagyon azonos képességű jelöltek közül kell választani, vagy egy egész vállalati vezérkart, csapatot kell a megbízó kérésére felállítani. Egyáltalán nem biztos – állítja Harmath Péter –, hogy a siker az egyéni képességeken múlik. Elmúlt például az az idő, amikor az IQ-vizsgálatokat minden más próba elé helyezték, elsősorban az amerikai menedzserközvetítők. Az IQ-t ma már nem misztifikálják a fejlett gazdaságokban sem, mert a gyakorlat bebizonyította, hogy a legragyogóbb képességekkel is produkálhat botrányosan rossz eredményeket egy vezető. A hangsúly most már inkább a teamépítő munkára került, s az első számú vezető kvalitásainál elsősorban azt veszik

# Karrier A-Z-ig

## Bogos Csaba



Az ötéves születésnapját ünneplő Quinter Kft. ügyvezető igazgatója. A Quinter egymillió forintos alaptőkével alakult, tavaly már 310 millió forint forgalmat bonyolított, és idén ennek a mennyiségnek a duplázására készül. A Quinter Kft.-t Bogos Csaba öt fiatal, frissen diplomázott műszaki szakember kollégájával indította el Bonyhádon. Kezdetben csupán építőipari tervezéssel foglalkoz-

tak, ma már kivitelezői tevékenységet is végeznek. A Siemens, a Julius Meinel és a Samsonite beruházásainak állandó kivitelezői közé tartoznak. A Quinter kulcsrakész kivitelezéssel foglalkozik mind a hagyományos, mind a könnyűszerkezetes építési rendszerben. Franchise-partnere az amerikai székhelyű, de Európában is igen népszerű luxemburgi Astron cégnek. Az igényes ügyfelek elnyeréséhez különös gondot fordított a társaság a megfelelő minősítésre, ezért a magánvállalkozásoknál az elsők között kezdeményezte az ISO 9001 minőségbiztosítási tanúsítvány megszerzését. A Quinter most 5 millió forintra emelte alaptőkéjét, és tavalyi forgalmának megkétszereződésére számít a közép-európai piacon.

## Iványi György



Iványi György közéleti pénzügyi Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem (1967–1971) a megpróbálkozó lapban. De az nem az újságról választotta. A Bank Rt.-nél a jutott el, viszont 1981-ben rész-

amikor a Tungram Rt.-hez szerződéses rendkívüli feladatot kellett teljesítenie, rána finanszírozását irányította Cori stratégiája szerint a Tungram Ireland volna az európai kereskedelemben. An sított koncepcióján, Iványi visszatért a l Európa Banknak 1984-től 1994-ig igazgatója, majd elnöke lett. 1994 szeptemb egy rövid kirándulást tett az államigazg banki részlegéért felelős igazgatóként. Hitel Bank felkérésére a bank egy új üz és szervezésén dolgozik. Járai Zsigmond Iványi a 21. század bankját készíti elő.

95-6-30.

# Magánosítják a Qantast

**Az ausztrál kormány másfél-milliárd ausztrál dollár (1,09 milliárd amerikai dollár) bevételre számít a Qantas nemzeti légitársaság küszöbönálló privatizációjából. Az állam tulajdoni hányada a légitársaságban 75 százalék, a részvények 25 százaléka pedig a British Airways rendelkezik.**

A tervek szerint 750 millió darab részvényt – tehát a teljes állami tulajdont – értékesítenék, de ezek végső árfolyamának meghatározására nem kerül sor július vége előtt. A kormány arra kérte az intézményi befektetőket, hogy ajánlataikat részvényen-

ként 1,80–2,10 ausztrál dolláros sávban tegyék meg. Ennek megfelelően a kincstár 1,3–1,5 milliárd dolláros bevételhez jut majd. Erre igencsak szüksége van a kormánynak, amely rövid idő alatt 5,35 milliárd dollár privatizációs bevételre szeretne szert tenni, hogy az 1995/96-os pénzügyi évet a költségvetés már csekély aktívummal zárhassa. A június végén véget ért pénzügyi évben a Qantas 180 millió dollár nettó nyereséget ért el, az 1993/94-es évben pedig adózás utáni profitja 156 millió ausztrál dollár volt. A privatizációval kapcsolatos információk dokumentum szerint a nyereség az 1995/96-os pénzügyi esztendőben eléri majd a 237 millió dollárt. A

most végződött pénzügyi évben a Qantas bevétele 7,2 milliárd dollár volt, tavaly pedig 6,5 milliárd.

A Qantas-részvények értékesítése a tervek szerint két úton történik. Az első húszezer részvényért a nem intézményi befektetők darabonként 2 dollárt kínálhatnak, ezen felül már 2,10 dollár az eladási ár. (Érdemes megjegyezni, hogy ebben a kategóriában minimum ezer részvényt lehet megvásárolni.) Amennyiben az intézményi befektetők számára az értékesítési ár részvényenként 1,90 dollár vagy ennél magasabb, az első 20 ezer részvény után a nem intézményi befektetők 10 százalékos árkedvezményben részesülnek. Ha az intézmé-

ny befektetők végső ajánlata részvényenként alacsonyabb 1,90 dollárnál, a többi investornak 1,80 dollárt kell fizetnie egy részvényért.

Az intézményi befektetőknek július 24. és 28. között kell megtenniük vásárlási és ajánlataikat, s ezután kerül sor a végső értékesítési ár meghatározására e kategóriában. Hírek szerint az ausztrál és a külföldi intézményi befektetők mintegy 200 millió Qantas-részvényt vásárolhatnak meg. A kisbefektetők és az intézményi investorok érdeklődését jellemzi, hogy eddig 500 ezer igény érkezett az információs dokumentum megküldésére.

**G. Gy.**

általános iskolájának  
**ISKOLAIGAZGATÓI  
állásának betöltésére.**

*Pályázati feltételek:*

♦ legalább 5. év szakmai gyakorlat  
és a jogszabályban meghatározott  
egyéb feltételek.

Illetmény, juttatás, pótlék  
a KJT-ben foglaltaknak  
megfelelően, megegyezés szerint.

A pályázat beadási határideje:  
1995. augusztus 10.

A pályázat elbírálásának  
határideje: 1995. augusztus 15.

AZ ÁLLÁSHELY  
1995. SZEPTEMBER 1-JÉVEL  
FOGLALHATÓ EL.

A pályázatot a polgármesteri  
hivatal jegyzőjéhez kell  
benyújtani.  
(4623 Tuzsér, Kossuth út 70. szám)

MH 8787

**WABCO Westinghouse  
Fahrzeugbremen 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.**

Nemzetközi Szabadalmi  
Iroda

1062 Budapest,  
VI., Andrassy út 113.  
Postacím: 1369 Budapest,  
Pf. 360  
Tel.: 342-4950 Fax.:342-4323

tekeresmaggal kialakítva"

c. szabadalom jogosultjának, a  
**WABCO Westinghouse  
Fahrzeugbremen 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.**

Nemzetközi Szabadalmi  
Iroda

1062 Budapest,  
VI., Andrassy út 113.  
Postacím: 1369 Budapest,  
Pf. 360  
Tel.: 342-4950 Fax.:342-4323

gésorjának, a  
**WABCO Westinghouse  
Fahrzeugbremen 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.**

Nemzetközi Szabadalmi  
Iroda

1062 Budapest,  
VI., Andrassy út 113.  
Postacím: 1369 Budapest,  
Pf. 360  
Tel.: 342-4950 Fax.:342-4323

Brüsszeli szándék

95. 6. 29.

# Több szabadságot az autókereskedelemnek

Az Európai Unió brüsszeli bizottsága fel kívánja gyorsítani a tagországokban az autókereskedelem liberalizálásának folyamatát. Ennek nyomán a vásárlóknak nagyobb lesz a választási lehetőségük, az autókereskedők pedig átléphetik a nemzeti határokat.

A tervek szerint a nyár végén fogadják majd el Brüsszelben azt a szabályozást, amely felváltva a korábbi, meglehetősen merev „törvényeket” – kötelező érvényű lesz az EU-országokban. A tervek szerint az autókereskedők felszabadulnak a gyártók és az importőrök túlzott nyomása alól, így a jövőben egy díler „egy fedél” alatt több modellt is árusíthat. Szakértők szerint ez a fejlemény mind a kereskedők,

mind pedig a vásárlók számára egyértelmű győzelmet jelent.

Az autógyártóknak és az importőröknek a jövőben nem lesz lehetőségük arra, hogy egyoldalúan felmondják szerződésüket a márkakereskedőkkel. Ugyancsak tiltva lesz, hogy a gyártók és az importőrök megakadályozzák az autókereskedőket önálló árpolitikájuk kialakításában.

A márkakereskedők – az új szabályozás tervezete szerint – a jövőben hirdethetnek és értékesíthetnek gépkocsikat saját területükön, hatósugarukon kívül is, s ezért a gyártók nem szabhatnak ki rájuk büntetést. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy a márkakereskedők akár más EU-országban is jogosultak gépköcsi-értékesítésre.

Noha az új szabályozás jelentősen megkönnyíti az autókereskedelmet az EU-n belül, továbbra sem elégedettek azok, akik arra számítottak, hogy minden restrikció megszűnik a gyártók és a márkakereskedők között. A kereskedők cselekvési szabadságát továbbra is számos területen korlátozhatják a gyárak, s hírek szerint a még megmaradó korlátozások felülvizsgálatára csak a jövő évezred elején kerülhet sor.

Az Európai Unió tagországainak fogyasztóvédelmi szervezetei üdvözlik a könnyítéseket, de attól tartanak, hogy a gyakorlatban nem válik majd szabadabbá a verseny. Érdeemes megjegyezni, hogy a még érvényben lévő szabályozás

korlátozza a vásárlók választási lehetőségeit, valamint az autókereskedők versenyképességét. Noha a jövőben egy kereskedő több modellt is árusíthat, mindegyik értékesítésével külön menedzsmentnek kell foglalkoznia. (Érdeemes arra utalni, hogy a jelenlegi szabályozás szerint egy márkakereskedő ezt csak különböző helyszíneken teheti.)

Szakértők véleménye szerint az új szabályozást várhatóan elfogadják majd Brüsszel. Egyelőre még nem eldöntött, hogy az új szabályozás hét vagy tíz évig marad majd érvényben.

**Gonda György**

...vasúti keresztező-  
désnél tartott országos ellenőr-  
zést a MÁV Rt. és az Országos  
Rendőr-főkapitányság. A köz-  
sös akció során azokon a he-  
lyeken ellenőrizték a gépkocsi-  
vezetőket, a kerékpárosokat és  
a gyalogosokat, ahol különö-  
sen gyakran sértik meg a közle-  
kedési szabályokat. Hasonló

...éve szerveznek közö-  
sen. Először – 1993-ban – tizen-  
öt napos ellenőrzést tartottak,  
amelynek során összesen 667  
tilos áthaladást regisztráltak.  
Egy évvel később ez a szám  
385-re csökkent; ekkor viszont  
csupán három napon át folyt a  
fokozott ellenőrzés. Az idej –  
mindössze kétnapos akció – so-

gyeimen kívül az áthaladást til-  
tó jelzést a közlekedők a kivá-  
lasztott átkelőhelyeken.

A MÁV és a rendőrség kö-  
zös programját követő sajtótá-  
jékoztatón elhangzott, hogy a  
vasúti átjárók negyvenhat szá-  
zalékát biztosítja sorompó.  
Nehézséget jelent azonban,  
hogy a gyenge forgalmú átjá-

sult. Emellett az előző év azo-  
nos időszakához képest az  
1995-ös év első hónapjaiban  
hetvenhárom százalékkal nőtt  
a vasúti berendezéseket szán-  
dékosan rongáló cselekmények  
száma.

**I. P. L.**

Belvárosi 80m<sup>2</sup>-es,  
igényesen felújított  
üzlethelyiség bérleti joga

**eladó**

**V., Városház u. 3-5.**

Utcafront, 2 telefon  
fővonal, raktározásra  
alkalmas 20m<sup>2</sup>-es  
pinchelyiség.

Ár: 25 millió Ft + áfa

**Érdeklődni lehet:**

118-4909, 118-4982-es  
telefonon.



**1. A Budapest Fővárosi Önkormányzat Főpolgármesteri Hivatala egyfordulós, nyilvános versenytárgyalást hirdet a hivatal épületében végzendő alábbi felújítási munkák végzésére**

- lapostető-szigetelés végzésére kb. 280 m<sup>2</sup> mennyiségben
- fekvőeresz-csatorna cseréje kb. 500 fm hosszban
- fűtésszerelési munkák (500 db radiátorkötés átalakítása)

2. A teljesítés helye: Budapest V., Városház utca 9—11.

3. A versenytárgyaláson csak belföldi ajánlattevők vehetnek részt.

4. A teljesítés határideje: a), c): október 13.

b): október 31.

5. A pályázati anyag átvételének helye és ideje: Budapest Fővárosi Önkormányzat Főpolgármesteri Hivatal gazdasági és ellátási ügyosztály üzemeltetési alosztálya.

Budapest V., Városház utca 9—11. fszt. 16., a pályázat megjelenésétől számított egy héten (öt munkanapon) belül naponta 10—14 óráig. A pályázati anyag díjmentesen áll a pályázók rendelkezésére.

6. Az ajánlatok benyújtásának határideje ugyanott, határideje: 1995. július 28-án 16 óra.

A pályázatokat lezárt borítékban, személyesen lehet benyújtani. A borítékon kérjük feltüntetni a „lapostető”, vagy a „fekvőeresz”, vagy a „radiátor”, „versenytárgyalás” feliratot.

7. Kérjük csatolni a főbb referenciamunkák jegyzékét, valamint a szerződés teljesítéséhez szükséges pénzügyi és gazdasági alkalmasságot igazoló pénzügyintézetől származó nyilatkozatot.

8. A pályázatok bontásának helye és ideje: Budapest Főváros Főpolgármesteri Hivatal

## A Studio antikvárium

magas áron, készpénzért  
vásárol régi és új könyvet,  
teljes könyvtárat,  
ritkaságokat, térképeket

# Éles verseny várható a német piacon 1998-tól

95.6.29

A Deutsche Telekom monopolhelyzete 1998 elején megszűnik, s ezzel Európa legvonzóbb távközlési piacán szabaddá válik a verseny mindazon német és külföldi cégek számára, amelyek megfelelnek az ágazati követelményeknek. A német távközlési hatóságok bejelentése szerint mindazon vállalatok megkapják majd az engedélyt a telefonszolgáltatások nyújtására az országban, amelyek pénzügyi helyzete jó, távközlési gyakorlattal rendelkeznek, s hajlandók biztosítani a hálózat integritását. (Hírek szerint az engedélyek kiadására már 1997 elején sor kerül.)

A döntést örömmel vették a világ vezető telefontársaságai, köztük az A.T. & T., valamint a British Telecommunications és a Cable and Wireless. Mindhárom világcég már stratégiai szövetségeket hozott létre német vállalatokkal a szakmában annak érdekében, hogy már a liberalizá-

lás előtt erősíthessék piaci pozícióikat Németországban, amely a világ harmadik legnagyobb távközlési piaca évi 60 milliárd márkás forgalommal.

1998. január elseje után az európai országok többségének meg kell nyitnia távközlési piacát az infrastruktúra és a szolgáltatások területén a verseny számára. Jelenleg csak Nagy-Britanniában és Svédországban liberalizált teljes mértékben a távközlési piac.

Az elmúlt hónapokban az érdekelt német és külföldi vállalatok körében folyt a tárgyalgatás, hogy hány működési engedélyt ad majd ki Bonn a távközlési ágazatban. Wolfgang Bötsch távközlési és postaügyi miniszter végül is úgy döntött, hogy nem korlátozzák az engedélyek számát, ezzel ugyanis megsértenék a kereskedelem alkotmány biztosította szabadságát.

A Deutsche Telekom privatizálása jövőre kezdődik, amikor több mint 10 milliárd dol-

lár értékű részvénye kerül majd a piacra.

A német távközlési piacon részesedést szerezni akaró vállalatok már megkezdték a „helyezkedést”. A British Telecommunications az idei esztendő elején stratégiai szövetséget kötött a Viag vállalattal, amely egy 4 ezer kilométeres száloptika-hálózat tulajdonosa. A Thyssen acélipari óriásvállalat az amerikai Bell Southsal alapított vegyesvállalatot, az energetikai és vegyiparban tevékenykedő Veba a Cable and Wireless-szel lépett szövetségre. A Daimler-Benz pedig a kanadai Northern Telecommal „állt össze”. Az A.T.&T. előrehaladott tárgyalásokat folytat a nagy német közüzemi vállalatcsoporttal, az RWE-vel, amely hat kisebb közüzemi céggel együtt olyan hálózat létrehozásán fáradozik, amely a tervek szerint képes lesz versenyezni a Deutsche Telekommal.

G. Gy.

„Pay-TV” sokféle formája, Teleshopping, számítógépes szoftverek (játékprogramok) közvetítése, „Directmarketing”, „Homebanking”, megváltoztatják a fogyasztói szokásokat és a nemzetközi rádiótechnikai kiállítás nagy léptekkel válik ezen multimédia-fejlesztések bemutató fórumává.

A szórakoztató-, kommunikációs- és információs iparág összes vezető vállalata részt vesz a berlini tv-torony alatti bemutatón azokkal az új termékekkel és trendekkel, amelyek a közeljövőben új impulzusokat adnak a piacoknak, Legyen az tv vagy videókészülék, HiFi-berendezés, hordozható magnó, autórádió vagy műholdas vevőberendezés – a digitális és mikroelektronikai továbbfejlesztések mellett a formatervezők kreativitása is garancia arra, az IFA '95 vásáron valóságos tűzijáték várható az újdonságokból. Ugyanez vonatkozik a mobilkommunikáció területére is, amely idő-

piaci tendenciákat megkisebbit, még több funkcióval rendelkező rádiótelefon-típusokkal tovább gerjesszék.

1995 a szórakoztató elektronikában a minőségi változások éve. A digitális képműsor-szórás megkezdésével Európában lezárul a kép- és hang-médiák átfogó digitalizálási folyamata. Ennek a fejlődésnek már ma is láthatóak a messzeható következményei: a képek, szövegek és adatok a digitalizálás révén egyetlen, egységes formát öltenek és ezáltal most először nincsenek szabott átviteli pályákhoz kötve. Távközlővezetékén érkező video-, állóképek rádióhálózaton, műholdas csatornák, amelyek „Multiplex” üzemmódban egyidejűleg több programot közvetítenek különböző képminőségben, visszirányú csatornák, amelyek segítségével a médiafogyasztó interaktív módon beavatkozhat a képernyő történéseibe – mindezek az újdonságok

telekommunikáció és a számítógépes szféra termékei lépésről lépésre összenőnek az újonnan formálódó multimédia keretében. Ezért a multimédia az 1995-ös IFA kiállítás központi témái közé tartozik. A vásár rendezői azzal is figyelembe veszik ezt a fejlődési tendenciát, hogy egy nagy különbemutatót, a „Műszaki-tudományos fórum 1995” című rendezvényt erre a jövőorientált témára irányítják.

A rendezvényen a tudomány és a médiatechnika területén működő, cégekhez nem kötött intézmények olyan jövőbeli projekteket mutatnak be, amelyek csak holnapután fognak nagy szériákban a piacon megjelenni. Az ipar és a kereskedelem döntéshozó szakembereinek tág lehetőségük nyílik pillantást vetni a jövőbe.

A műszaki-tudományos fórum azonban nemcsak a szakma profi képviselőihez kíván szólni. Valamennyi prezenta-

# AZ INFORMÁCIÓ

# Átszervezés és létszámcsökkentés a Bell Canadánál

Kanada első számú telefon-társasága, a Bell Canada bejelentette, hogy a következő három évben elbocsátja összes alkalmazottjának mintegy 25 százalékát, vagyis 10 ezer főt. Ezzel párhuzamosan 1,7 milliárd kanadai dollár értékű adósságleírást is végrehajt annak érdekében, hogy eredményesebben vehessen részt a mind erősebb versenyben és felkészüljön a multimédia-szolgáltatások nyújtására.

John McLennan, a Bell Canada vezérigazgatója azt is bejelentette, hogy a cég – amely egyébként a montreali BCE távközlési holding tulajdonában van – emeli a helyi telefonbeszélgetések díját. Az üzleti stratégia és a tevékenység radikális átszervezése keretében a Bell Canada bekapcsolódik a kábeltelevíziós üzletágba is.

Ontario és Quebec államokban a helyi távbeszélgetések területén a Bell monopóliummal rendelkezik, előfizetőinek száma meghaladja a 7 milliót. Meghatározó szerepe van a

Stentor nevű egyesülésben, amely a helyi telefontársaságok szövetsége. A Stentor éveken át monopolhelyzetet élvezett a távolsági beszélgetés üzletágban.

Szakértők egybehangzó véleménye szerint a Bellnek gyorsan kell válaszolnia arra a deregulációs állami intézkedésre, amely szabaddá tette a versenyt mind a helyi, mind pedig a távolsági beszélgetések piacán Kanadában. Annak érdekében, hogy a Bell megőrizze vezető szerepét, egyrésztől csökkentenie kell költségeit, másrésztől pedig gyors ütemben át kell alakítania a monopolhelyzethez „szokott” vállalati kultúráját.

A kanadai távközlési piac szabályozásában bekövetkezett dereguláció nyomán igen agresszív versenytársak jelentek meg a távolsági hívások piacán. A kihívásra a Bell szokatlanul gyorsan válaszolt, és természetesen árcsökkentéssel és marketingtevékenységének fokozásával. A távolsági piacon végrehajtott ármérséklés gon-

dot okozhat a keresztfintanszírozásban, a Bell eddig ugyanis az olcsó helyi távbeszélő-szolgáltatásokat az igen nyereséges távolsági üzletágból támogatta meg.

A helyi beszélgetések piaca ugyancsak változóban van, hiszen valószínűleg már 1996-ban a televíziós társaságok is versenytársként jelenhetnek meg ebben az üzletágban. (Érdemes megjegyezni, hogy a kanadai telefon-előfizetők a meglehetősen alacsony alapdíjon kívül nem fizetnek a helyi hívásokért. Az alapdíjat utólagra 12 évvel ezelőtt emelték...)

A Bell vezérigazgatója szerint az átszervezés azt a célt is hivatott szolgálni, hogy 1997-re megálljon a működési nyereség három éve tartó zsugorodása és „egészségesebb” legyen a pénzforgalom is. Az előrejelzések szerint a Bell Canada idei nettó nyeresége 500 millió kanadai dollár lesz, szemben a tavalyi 721 millióval profittal.

# Felfokozott érdeklődés

Ritkán várták a berlini Nemzetközi Szórakoztatóelektronikai és Telekommunikációs Kiállítást (IFA '95 – 1995. VIII. 26.–IX. 3.) olyan izgalommal, mint az idén. Ennek oka egyrészt, hogy a multimédia-korszak kezdeteit éljük, másrészt a PALplus TV-átviteli norma, amely a 16:9 szélesformátumú tv-adás jövőbeni sikerét hivatott előkészíteni.

De nemcsak a televízió, hanem a szórakoztató- és kommunikációs elektronika összes többi területén is igen sok újdonságra lehet számítani. Harminc országból több mint 700 kiállító mutatja be körülbelül 100 000 négyzetméter kiállítóterületen, merre fejlődik a szórakoztatóelektronika és a telekommunikáció. Az előrejelzések szerint az ARD és ZDF állomások például a kiállításról az összes élőadást az új norma szerint fogják sugározni.

A szórakoztatóelektronika világszerte vezető rendezvénye mára már nem képzelhető el multimédia nélkül. Olyan digitális tv-szolgáltatások, mint tőzsdei információk, a

közben lényeges mértékben bővítette a kiállítás arculatát. Akár C, D vagy E-hálózatról legyen szó, fixen rögzített vagy hordozható készülékekről – a gyártók minden igyekezetükkel azon vannak, hogy a

ságok érzékelhetően megváltoztatják majd a médiatájképet. Új vételi szokások, új programtípusok és teljesen új végfelhasználói készülékek fognak megjelenni, a klasszikus szórakoztatóelektronika, a



# Vegyesvállalatot alapított az Olivetti és a Bell Atlantic

95-6-29.

Európa egyik legnagyobb számítógé-pipari cége, az olasz Olivetti és az amerikai Bell Atlantic elhatározta, hogy megkísérli mérsékelni a Telecom Italia uralkodó szerepét az olasz üzleti távközlési piacon. Ennek érdekében a két nagyvállalat Infostrada néven vegyesvállalatot alapított, amelyben az Olivetti 67 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik. Az adat- és hangátviteli szolgáltatásokat nyújtó Infostrada 1997 végére a piac 10 százalékát szeretné magának megszerezni, ami mintegy 1,8 milliárd dolláros forgalmat jelent. A vegyesvállalat alapítókéje csak 50 milliárd líra, az együttműködő partnerek azonban a jövőben esetleg szívesen látnának további tulajdonosokat is.

Az Infostrada megalapítása is jelzi, hogy az Olivetti szeretne gyors ütemben terjeszkedni a távközlési üzletágban. Az Infostrada mindkét alapítója részvényese az Omitel Pronto Italia cégnek, amely jelenleg építi ki Olaszország második digitális mobiltelefon-hálózatát. Az Omnitel ezen a területen komoly versenytársa a Telecom Italiának.

Az Infostrada egyike azon vállalatoknak, amelyek szeretnének minél nagyobb részt kiharítani maguknak az olasz távközlési piacból, ahol nemrégiben szabadabbá vált a verseny bizonyos deregulációs in-

tézkedések nyomán. Az angol British Telecommunications és az amerikai MCI például már megjelentek szolgáltatósaikkal az olasz piacon, az ugyancsak brit Cable and Wireless pedig nemrégiben kötött megállapodást arról, hogy ő bonyolítja le az állami nagyvállalat, az ENI nemzetközi telefon- és telefaxforgalmát.

Mind az Olivetti, mind pedig a Bell Atlantic vezetői kizárták annak lehetőségét, hogy ki akarnák szorítani a piacról a Telecom Italiát. Annál is kevésbé, mivel az Infostrada szolgáltatásait a Telecom Italiától bérelt vonalakon bonyolítja le. A Bell Atlantic egyébként kapcsolatban áll a Telecom Italia anyavállalatával, a Stettel: vegyesvállalatot hoztak létre korábban multimédia szolgáltatások kifejlesztésére és értékesítésére. Az Inforstrada és újszülött versenytársai fejlődési, növekedési lehetőségei nagymértékben függenek attól, hogy Olaszországban miként alakul a távközlési piac szabályozása a továbbiakban.

Az Olivetti szerint az Inforstrada-hálózat szolgáltatásai rövid időn belül egész Olaszországban elérhetőek lesznek a vállalati ügyfelek számára. A vegyesvállalat ügyfeleinek csúcsmínőségű hang- és képtovábbítást garantál.

más cégekkel kapcsolatban is hoznak hasonló döntést – az SNCF azért lett az első, mert ő adott be először ilyen kérelmet. A potenciális jelöltek között ott van például az Electricité de France és szerepelnek autópályákat üzemeltető vállalatok is. Mindezek ellenére a France Télécom által az állami távközlési infrastruktúrában élvezett monopolhelyzet várhatóan 1998-ig fennmarad.

A SNCF-é az egyik legnagyobb hálózat Franciaországban – 20 ezer kilométernyi telefonvonala többnyire vasútvonalak mentén húzódik, eb-

mobilszolgáltatók által fizetett bérleti díjakat.

Ugyan az SCNF-hálózat díjai még nem ismertek, a kínálat bővülésével és a további bővítés lehetősége eredményeként a mobilszolgáltatók csökkenthetik költségeiket, és a piac tovább fejlődhet. A francia mobiltelefon-piac – az utóbbi évek folyamatos expanziója ellenére – még meglehetősen kicsi, alig 1 millió előfizetővel – szemben Németország 2,5 milliós és Nagy-Britannia csaknem 3 millióra tehető ügyfélkörével.

(B. B. K.)

## Hírturmix

### Új nemzetközi pénzügyi hírszolgáltatás az Interneten

MarketBeat néven új nemzetközi pénzügyi hírszolgáltatást nyújt az AP-Dow Jones, amely azonnali valuta-, részvény- és kötvényárfolyamok, valamint árupiaci tájékoztatók mellett gazdasági statisztikai összefoglalókat, továbbá a legfontosabb európai, észak-amerikai és japán pénzügyi központok közleményeit kínálja előfizetőinek. Ezen kívül a The Wall Street cikkei is elérhetőek, s egy válogatás a világ vezető nagyvállalatairól készült anyagokból. A MarketBeat kizárólag Dow Jones Telerate terminálokon (a Telerate Workstationt is beleértve) keresztül olvasható.

*(Managing Information)*

### Nonstop telefonos banki szolgáltatás

Az amerikai Citibank a költségekre érzékeny és technikában tájékozott ügyfelek megnyerésére új telefonos banki szolgáltatás bevezetését tervezi Németországban. Az acheni központú CitiDirect Banking az idén szeptemberben

# Megafúzió az USA-ban

Megszületett az Egyesült Államok ötödik legnagyobb távolsági távközlési szolgáltató vállalata egy 1,8 milliárd dolláros cégházasság keretében. A Frontier Corporation (amelyet korábban Rochester Telephone-nak hívtak) összeolvadt az ALC Communications vállalattal. A fúzió nyomán az új cég az A.T. & T., az MCI, a Sprint és az LDDS Metromedia Communications után az előkelő ötödik helyet foglalja el a távolsági piacon.

A Frontier alapvetően helyi telefontársaság, amely nemrég kapcsolódott be a távolsági és a kábel nélküli szolgáltatásokba. A távolsági szolgáltatásokból a vállalat már évi 500 millió dolláros bevételre tesz szert.

Az ALC Allnet nevű leányvállalatán keresztül távolsági telefonszolgáltatásokat nyújt kis- és közepes méretű vállalati ügyfeleknek. Az ALC nemrégiben kezdte meg a celluláris és a személyhívó szolgáltatások nyújtását.

A két társaság fúziója nyomán olyan cég született, amelynek forgalma évi 3,4 milliárd dollár, ebből az összegből a távolsági szolgáltatások 1,4 milliárddal részesednek. Ronald Bittner, a Frontier elnök-vezérigazgatója szerint azzal, hogy a két vállalat összekapcsolta az igen gyors ütemben fejlődő távolsági szolgáltatásokat, sikerült elérni azt a kritikus tömeget, amely biztosítja hosszú távon is a sikert ebben az üzletágban. Bittner szerint a fúzió nyomán létrejött új vállalat a gyorsan

változó távközlési piac élvonalába került az Egyesült Államokban.

95.6.27.

Számítások szerint az új cég mintegy kétmillió előfizető számára nyújt az egész USA-ban szolgáltatásokat. A fúzióval létrejött vállalat menedzsmentjében mind a Frontier, mind pedig az ALC arányosan képviselt. A tervek között szerepel az erőteljes költségcsökkentés, amelyet a hálózatok hatékonyabb kihasználásával is el kívánnak érni. Ugyancsak a költségek mérséklését szolgálja, hogy a fúzió nyomán egyes tevékenységeket össze lehet vonni, s egyúttal zsugorítani lehet az új cég működési kiadásait.

G. Gy.

## Az Ericsson Szibériában

A svéd Ericsson 2,5 millió dolláros megrendelést kapott a szibériai Cellular Communication társaságtól, az oroszországi Omszkból. A rendszer telepítését a szerződéskötést követően már meg is kezdték.

Ez a rendszer lesz az első ilyen digitális celluláris rendszer, amit Szibériában üzembe helyeznek. Az AMPS rendszerek egyébként már jól vizsgáltak Oroszországban, hiszen ezt megelőzően már hat ilyen rendszert állítottak üzembe, illetve rendeltek meg a svéd cégtől.

H. Z. M.

kezdi meg működését és később várhatóan más európai országokban is megjelenik. A CitiDirect mintegy 100 munkatársa teljes körű banki, pénzügyi, biztosítási, illetve tanácsadási tevékenységet végez majd a hét minden napján, a nap 24 órájában. A bank, amely Németországban több mint 300 fiókot működtet, a bochumi központú CitiPhone Banking szolgáltatás keretében már korábban lehetővé tette fizetési tranzakciók telefonon keresztül történő bonyolítását.

*(Financial Times)*

## **Ameritech–Motorola ISDN hálózat próbája**

Otthonokat és kisebb vállalkozásokat egymással, illetve az Internettel összekapcsoló, olcsón hozzáférhető ISDN szoftver- és hardverrendszer tesztelését kezdte meg az Ameritech és Motorola a közelmúltban Illinois államban. Egy 399 dolláros Motorola berendezés beszerelése a már kiépített telefonvonalakat havi 28 dollár előfizetési díj ellenében a korábbi adatmennyiség körülbelül tízszeresének közvetítésére teszi alkalmassá. Néhány nagyvállalat és magánszemély ugyan már alkalmazza a rendszert, szélesebb körű felhasználásának első igazi próbája azonban a mintegy 100 ezer lakosú Champagn város hálózatának kiépítése és üzemeltetése lesz.

*(Fortune)*

## **Siemens: mikrochip az autólopás ellen**

A Siemens kifejlesztette annak módszereit, miként lehet a microchipet tartalmazó slusszkulcs, vagy egyszerű chipkártya segítségével megakadályozni az autólopást.

Az egyik újdonság lényege az, hogy a slusszkulcs műanyag fejébe épített mikrochip oldja fel egy parányi antenna segítségével azt az egyedi kódot, amely aztán feloldja az indítómotor, a benzinvezeték vagy a motorvezérlő elektronika blokkolását. A saját áramforrás nélkül működő chip négymilliárdféle kód előállítására ad módot. A gépkocsihoz tartozó chipkártyát elég a zsebben vagy a táskában hordani, s megérinteni a kocsiját vagy a csomagházfedél tetejét. Ekkor rádiókapcsolat jön létre a kocsijában lévő elektromos vezérlőegység antennája és a chipkártya között. A vezérlőegység ennek alapján állapítja meg, nyithatja-e az ajtózárat és lehetővé teheti-e a gyújtáskapcsolást. A kártya kódja módot ad arra, hogy a gyújtást hagyományos slusszkulcs nélkül, egy gomb elforgatásával kapcsolják.

# GSM Vietnamban is <sup>20.6.</sup> <sub>29.</sub>

A svéd Industriforvaltnings AB Kinnevik távközlési cég Comvik nevű leányvállalata az illetékes vietnami hatóságoktól engedélyt kapott, hogy 169,9 millió dolláros beruházással létrehozza az első országos celluláris mobiltelefon-rendszert. A megállapodást a svéd vállalat a vietnami VMS állami céggel írta alá tíz esztendőre. Az első öt évben a két vállalat 50-50 százalékban osztozik a nettó nyereségen, a második öt esztendőben a VMS-t a profit 60 százaléka illeti.

A nemrégiben aláírt szerződés értelmében a svéd vállalat feladata a rendszer infrastruktúrájának kiépítése és a szükséges berendezésekkel való ellátása, a VMS pedig épületeket, földterületet és személyzetet biztosít. Vietnam a GSM rendszert választotta, és szeretné nagy ütemben fejleszteni és elterjeszteni az országban a celluláris telefonokat. A 72 millió lakosú országban a telefonsűrűség igen alacsony: 100 főre 0,72 telefon jut. A regio-

nális mobiltelefonok meglehetősen elterjedtek az országban, ezeket elsősorban az Ericsson és az Alcatel állította üzembe. Országos hálózat kiépítésére azonban csak most kerül majd sor annak ellenére, hogy az állami postához és a távközlési minisztériumhoz tartozó VMS már két éve engedélyt kapott egy, az egész országra kiterjedő hálózat megteremtésére. Két esztendőbe teltet, amíg a jelentkező külföldi vállalatok közül a VMS kiválasztotta svéd partnerét.

Tavaly a Siemens előzetes megállapodást írt alá egy vietnami távközlési kormányhivatallal ugyancsak egy országos celluláris rendszer kiépítéséről. Szakértők véleménye szerint amennyiben a Siemens megkapja Hanoi végleges engedélyét, az új cég komoly versenytársa lehet a VMS/Comviknak.

Az elmúlt hetekben számos külföldi távközlési berendezéseket gyártó vállalat „környékezte meg” a VMS/Comvikot

annak érdekében, hogy feliratkozzon a szállítók listájára. Hírek szerint a legkedvezőbb esélyekkel az Ericsson indul az üzleti tárgyalásokon.

Vietnam a távközlési ágazatot fokozatosan kívánja megnyitni a külföldi beruházók előtt. Ez ideig két külföldi vállalat kapott engedélyt telefonrendszerek működtetésére. Az ágazat szakértőinek véleménye szerint a túlzott fokozatosság, illetve a lassúság azzal magyarázható, hogy az illetékes vietnami állami szervek bizonytalanok a profitmegosztás helyes arányának kérdésében. A malajziai Sapura cég a telefonfülke-hálózatot működteti Vietnamban, az ausztrál Telstra pedig monopolhelyzetet élvez a nemzetközi telefonforgalom lebonyolításában. Az ausztrál vállalat ezt az üzleti tevékenységét egy vietnami állami céggel kötött 197 millió dolláros szerződés keretében végzi.

bomba üzlet, a kérdés csak az, hogy a tulajdonos győzi-e kivárni, amíg az üzlet menni kezd. Van-e elegendő tartaléka ahhoz, hogy ezt az időszakot megélje, felszínre maradjon és még fejlesztésre is képes legyen. Hogy a magyar államnak ma erősen kimerülőben vannak a tartalékai, az tény. Jelzés értéke lehet például annak, hogy a hírek szerint a pri-

beszeljünk még röviden arról is, milyen kényes diplomata szerep vár az operatív comitée két magyar tagjára a külföldi tulajdonosok érdekeinek egyeztetésében is. A két külföldi tulajdonos közül az egyik egy ma még állami többségben lévő mamutcég, ahol az anyaház figyelmét és energiáját ma a saját privatizálásának előkészítése köti le. Ahhoz, hogy a

kaikra. Csakhogy a ketto renn- kívül szorosan kapcsolódik egymáshoz. S ezért nem is mindig egyeznek az állásfoglalásaik. Mindaddig ebből igen kevés szivárgott ki a magyar többségű igazgatótanácshoz, mert Tomka Emil előbb elnök-vezérigazgatóként, majd vezérigazgatóként nem tartotta szükségesnek, hogy a vitákat az igazgatóság elé tárja. Ezért

igodtan alhatnak

# latoni ságáért

tesítményektől (gárázs, csónaktároló, stb). Maga a szolgáltatás havonta körülbelül 2 ezer forint költséget jelent majd az előfizetőknek.

A rendszer egyébként képes párhuzamosan több helyen is riasztani, így például beprogramozható, hogy a diszpécserközponttal egy időben felhívja az esetleg több száz kilométerre tartózkodó tulajdonosokat.

## Maradt még életben hazai műszergyártó

A budapesti Elektronika Átviteltechnikai Szövetkezet 40 éve alakult, s azon kevés híradás-technikai vállalkozások közé tartozik, melyek életben tudtak maradni az elmúlt esztendő változásai során is. Mindezt annak ellenére képesek voltak produkálni, hogy 1990-ben még a Matáv leltár szerinti eszközállományának 50 százaléka az Elektronika gyártmánya volt, ma pedig megrendeléseiknek alig több

hogy termékeik majd 15 százalékat egy korábbi megállapodás alapján a színvonalra igazítsák a kényes Siemens cég saját neve alatt forgalmazza. Hírük a nagyvilágban igencsak jó, amit jelez az is, hogy az egyik legnagyobb nemzetközi átviteltechnikai műszergyártó (nevét egyelőre még fedje jótékony homály a megállapodásig) kereste meg őket a közel múltban fejlesztési megbízással. De érdeklődnek termékeik iránt a hazai mo-



# Tőkeinjekció az Alcatel mobilrészlegének

95.6.29

Az Alcatel Alsthom távközlési részlege 1,15 milliárd frankos tőkeinjekciót kapott az Alcatel NV holdingvállaltól a mobiltelefon-üzletág veszteségeinek fedezésére, valamint a tervezett új beruházások támogatására. Az Alcatel szerint a mobiltelefon-üzletágban mind nagyobb a beruházási igény, de a pénzügyi támogatás azt is jelzi, hogy a cég viszonylag gyenge teljesítményt nyújtott a kézi és az autó-telefonkészülékek területén. Az Ericsson és a Motorola ezen a területen jócskán megelőzi az Alcatelt. Az Alcatel Mobile Communications France (AMCF) tavalyi veszteségét 500 millió frankra becsülik a lebonyolított 2,1 milliárd frankos forgalom mellett. Az Alcatel CIT távközlési berendezéseket gyártó cég – amely az AMCF-et tartja ellenőrzése alatt – ugyan nem közölt adatokat tavalyi gazdálkodásáról, de a szakértők szerint jelentős veszteséggel zárta az 1994-es üzleti évet.

A telefonkészülékek piacán meglévő Alcatel-gondok ellenére a vállalat a mobiltávközlési infrastruktúra területén 25 százalékos világszerte

részesedéssel rendelkezik, s az Ericsson után a második legnagyobb szereplője a piacnak. Az előrejelzések szerint az AMCF 1997-ben kikerül a veszteségzónából, s nullszaldóval zárja majd az évet.

Az Alcatel CIT-nél nagy ívű átszervezési programot hajtanak végre, mintegy válszként a tavalyi év kedvezőtlen eredményeire. Elemzők becslései szerint a cég 1993-ban 440 millió frank nyereséget termelt. Az 1994-es évben bekövetkezett erőteljes visszaesés azt tükrözi, hogy Franciaországban és a cég fontosabb piacain számottevően csökkent a távközlési berendezések ára és kereslete. Az állami France Télécom például adóságainak csökkentése érdekében nem ad új megrendeléseket, s a német és az olasz nemzeti távközlési társaság ugyan csak számottevően visszafogta beruházási tevékenységét.

Az átszervezés részeként az Alcatel CIT 16 ezer dolgozójából csaknem 550-et elbocsát, s egyúttal csökkenti alvállalkozóinak, beszállítóinak számát is.

G. Gy.

nem láthatók kristálytisztán a magyar állami tulajdonos szándékai. Legalább ennyi a bizonytalanság a fejlesztések módjának megítélésében is. S ez megint egy olyan kérdés, ahol fontos, hogy a többségi tulajdonos álláspontja egyértelmű legyen. Már csak azért is, mert a tét ismét nem csak egy vállalat beruházáspolitikája, hanem országos ügy, s még

tünik, aligha lehet számítani a részvényár meredek emelkedésére. Ráadásul miután az államnak ma 60 százalék feletti érdekeltsége van a telefontársaságban, a külföldieknek pedig csak 15-15 százalék a részesedésük, a veszteségek számlájának nagyobbik hányadát is a magyar tulajdonosnak kell állnia. Ha feltételezzük, hogy a Matáv két egymást

A déli part ingatlantulajdonosai nyu

# Telefonnal a ba nyaralók biztons

A hazai távközlés nem túl sok, de remélhetőleg szaporodó jó példái között emlegethető az egyébként többségi Matáv-tulajdonban lévő Balatel Rt., amely magyarországi viszonyok között soha nem tapasztalt intenzitású fejlődést produkált az elmúlt négy évben. A Balaton déli partjának 10 vízparti településén (Balatonszabaditól Balatonszemesig) több mint háromszorosára növekedett a bekötött előfizetői állomások száma, s hasonló nagyságrendben szaporodtak a nyilvános készülékek is. Siófok körzetében például 100 ingatlanra több mint 90 állomás jut, amely a legtöbb ma-

2000 központ, ami tulajdonképpen egy modemes kapcsolat az előfizetővel. Ez biztosítja, hogy az előfizető nyugodtan kommunikálhat a vonalán anélkül, hogy ez a kommunikációban zavarná, vagy a modem figyelőszolgálat szünetelne. Ugyanakkor minimálisra csökken az esetleges téves riasztás lehetősége, hiszen a rendszer képes tesztelni, hogy ténylegesen „esemény” történt, vagy csak a rendszer valamely elemének meghibásodásáról van szó. Ez utóbbi esetben az adott elemet (például az egyik helyiségben lévő infraérzékelőt) kiiktatja addig, amíg a tulajdonos is megérkezik, s a meghibásodott ele-

Áruházóriás Spanyolországban

# A „hölgyek öröme” 95.6.23

**A családi tulajdonban lévő patinás spanyol áruházlánc, az El Corte Inglés felvásárolta legnagyobb hazai versenytársát, a Galerias Preciados céget. Ez utóbbi áruházipari vállalat az elmúlt év végén kért védelmet a kormánytól hitellezőivel szemben.**

A spanyol kormány által meghirdetett pályázatra az áruházlánc megvásárlására négy befektető jelentkezett. Egyikük ajánlata sem volt versenyképes az El Cortezével, amely végül is „könnyedén” bekelezte be a Galerias-t.

Az El Corte Inglés Spanyolország egyik legnagyobb és legjövődolgozóbb családi tulajdonban lévő vállalkozása. A cég szerte az országban 32 nagyáruházzal rendelkezik, közülük 12 városon kívüli hipermarket. Az áruházlánc 48 ezer dolgozót foglalkoztat. Nyeresége tavaly 32 milliárd pezetát (264 millió dollár) ért el 591,8 milliárd pezetás forgalom mellett.

Az elmúlt negyed század során a Galerias Preciados számos tulajdonos kezében volt, a nyolcvanas években a brit Mountleigh csoport „jegyezte” a céget. A cég 30 áruházzal rendelkezik Spanyolországban. Az elmúlt öt esztendőben veszteségei egyre növekedtek, s működését már csak jelentős mennyiségű hiteltől tudta fenntartani, illetve finanszírozni.

Az El Corte Inglés 30 milliárd pezetás ajánlatot tett a Galerias felvásárlására, s ezzel az összeggel egyetlen versenytárs sem tudott megküzdeni a pályázaton. Az El Corte vállalta, hogy a Galerias 7300 dolgozójából 5200-at megtart. Szakértők véleménye szerint a pályázók közül az El Corte volt az egyetlen, amely a menedzsment minősége és a cég méretei nyomán képes integrálni a Galerias-t.

A két óriáscég fúziója után az El Corte 62 áruházzal rendelkezik. Közülük 13 olyan városban, illetve településen működik, ahol korábban az El Corte nem volt jelen kereskedelmi tevékenységével. A Galerias bekebelezése nyomán az El Corte olyan kereskedelmi óriáscég lett, amely szinte mindent árusít, és kínálatával gyakorlatilag „lefed” az összes spanyol fogyasztót.

Érdeemes megjegyezni, hogy a Galerias Preciados tavaly 55 milliárd pezetás forgalmat bonyolított le, s nettó vesztesége meghaladta a 12 milliárd pezetát. 1993–94-ben az El Corte Inglésnél az egy dolgozóra jutó forgalom 20,6 millió pezeta volt, a Galeriasnál viszont nem haladta meg a 7,5 milliót.

A Galerias felvásárlása után az El Corte a spanyol áruháziparban meghatározó szerephez és lehetőséghez jut. A spanyol versenyhivatal nem emelt kifogást az ügylet ellen.

**G. Gy.**

tulajdonosi jogai  
ap kiadói, tulajdonosi jogai  
valamint mellékkiadványai -

**LUDAS MAGAZIN,**  
**ÁG és**

kiadói, tulajdonosi jogai.

at.

intenzívhitel és kárpótlási jegy

adásának határideje:  
n 10-től 12 óráig.

újításának helye:

**KIADÓ Rt.**

**kiadói titkárság**

**Blaha Lujza tér 3.**

és az INTIM MAGAZIN esetében

ntot, a LUDAS MATYI és

ez harmincezer forintot kell

nak határidejéig letétbe helyeznie

Rt.-nél vezetett 215-11505-7083. számú

get kell vállalnia.

i.

telennek nyilvánítsa a pályázatot.

ásvételi szerződés érvényességének

agyása.

lyázati felhívás minden lap esetében

énő átvétele és titkossági nyilatkozat

, a vagyontárgyak

ció beszerezhető:

án

**trt** Hírlapkiadó

Kiadási és Hirdetési Részvénytársaság

# Gazdagodnak a keletnémetek

95.6.23

## MH-információ

**Lassú ütemben ugyan, de megkezdődött a kelet- és nyugatnémet lakosság közötti jelentős vagyoni különbség csökkenése – derül ki az NSZK központi bankja, a Bundesbank tanulmányából, amely a kelet- és nyugatnémet háztartások vagyonáról, megtakarításairól készült.**

A Bundesbank számításai szerint egy keletnémet háztartás átlagosan 40 ezer márka pénzügyi vagyonnal rendelkezik. Ez az összeg mintegy kétszerese az 1990-ben regisztráltaknak, és nagyjából megfelel a nyugatnémet háztartások húsz esztendővel ezelőtti színvonalának. Összehasonlításképpen: 1994-ben az ország nyugati felén az egy háztartásra jutó pénzvagyona 137 ezer márka volt. Ami az ország egészét illeti, tavaly a lakosság pénzva-

gyona 5,4 százalékkal növekedett, s elérte a 4320 milliárd márkát. Ezzel az összeggel 1486 milliárd márka lakossági hitelfelvétel állt szemben. A 66 milliós lakosságú nyugati ország részben a lakosság pénzvagyona 4,8 százalékkal bővült, összege 4048 milliárd márka volt. A 16 milliós volt NDK-ban a pénzvagyombővülés üteme elérte a 15 százalékot, összege pedig 272 milliárd márka volt.

A bankok és a beruházási alapok megkülönböztetett figyelmet fordítanak a lakossági pénzvagyona alakulására, hiszen ez a mutató a lehetséges beruházások barométereként szolgál. Ami a magánberuházásokat, befektetéseket illeti, a Bundesbank szerint a németek sokkal óvatosabbak az amerikaiaknál vagy az angoloknál. A német háztartások a megtakarításoknak csak 5,5 százalé-

káért vásároltak részvényeket. A lakossági pénzek 41 százaléka bankbetétekben, 14 százaléka pedig kötvényekben van.

A központi bank azonban arra is rámutat a tanulmányban, hogy a németek beruházásait tekintve minél gazdagabbak, annál merészebbek. Különösen a nyugatnémet fiatalok szeretik a kockázatosabb befektetéseket. Ez a generáció jelentős összeget örökölt szüleitől, akik többségének a német gazdasági „csoda” idején sikerült számottevő megtakarításokat elérniük. 1994-ben a németek befektetések során nagyobb figyelmet fordítottak a különféle értékpapírokra, a részvények kivételével. Megkezdésérték beruházásaikat a befektetési alapokba, s az ilyen jellegű investícióik tavaly érték a 70 milliárd márkát. A statisztikák tanúsága szerint a befektetési alapok a háztarta-

sok megtakarításainak 7,5 százalékát kötik jelenleg le.

Az elmúlt évek gazdasági recessziója, valamint a korábban magasabb adók miatt tavaly 12,6 százalékra csökkent az elkölthető jövedelmek megtakarítási indexe. 1991-ben ez a mutató még 14 százalék volt. A Bundesbank statisztikái szerint tavaly az országban a háztartások megtakarítása 2 százalékkal csökkent az előző évihez képest, s nem haladta meg a 274 milliárd márkát. A központi bank azonban meglehetősen derűlátó a megtakarítási mutató idei alakulásával kapcsolatban. Megítélése szerint a gazdasági fellendülés nyomán érezhetően növekszenek 1995-ben a jövedelmek az NSZK-ban, s ennek következtében erősödik a lakosság megtakarítási hajlandósága is.



# 95.6.19. Multik dilemmája

Az elmúlt évtizedekben a külföldön is terjeszkedő cégek sorra nevezték ki vezető munkatársaikat „nemzetközi menedzserré”, jelezvén, hogy a termékek és a szolgáltatások piaca mindinkább globalizálódik. A valóság azonban nem minden esetben találkozott a kinevezési hullámmal, hiszen rövid idő alatt bebizonyosodott, hogy meglehetősen kevés azon vezetők száma, akik szakmai és menedzseri ismereteiket külföldön is ugyanúgy tudják hasznosítani és alkalmazni, mint oda-haza.

Igencsak szűk azon nagy formátumú vezetők köre, akik külföldi nagyvállalatok élére kerültek. Közéjük tartozik a walesi születésű Lindsay Owen Jones, a francia L'Oréal kozmetikai világcég elnöke, az amerikai Bob Bauman, aki a British Aerospace elnöke, valamint az osztrák Gerald Hamper, aki az olasz Same traktor-gyár vezérigazgatója.

Egy amerikai vezetési tanácsadási kutatóintézet felmérése szerint a nemzetközi nagyvállalatok jelentős része csak szavakban rendelkezik nemzetközi üzleti kultúrával. A multik jóval kevésbé tudnak nemzetközi méretekben gondolkodni és cselekedni, mint

azt állítják – fogalmaz a felmérésről készült tanulmány. Ezek a cégek ugyanis a szükségesnél sokkal kevesebb figyelmet fordítottak és fordítanak az eltérő kultúrával rendelkező külföldi dolgozók irányításának, a más vállalatokkal létrehozandó stratégiai szövetségeknek, valamint a néhány évre szóló külföldi munkavállalásnak a problémakörére.

A számos külföldi országban tevékenykedő vállalatok „rájöttek”, mennyire fontos azon munkatársak számát növelni, akik eltérő kulturális, élet- és munkakörülmények között is képesek eredményesen irányítani a leánycégeket. A Logica nevű nemzetközi számítógép-ipari szolgáltatási vállalat például megnégyesezte külföldre küldött munkatársainak számát, s jelenleg a cég stábjának 15-20 százaléka dolgozik Nagy-Britannián kívül. A Logica személyzeti vezetője szerint nagy előnyt jelent, hogy a cég felkészült és felkészített munkatársai a világ minden pontján ugyanazt a minőséget tudják biztosítani az ügyfelek számára.

Több nemzetközi tanulmány mutat rá, hogy nehézségekkel jár a különböző nemzeti kultúrával rendelkező dolgozók együtt munkálkodása. Az egyes országokban például jelentősen eltér a céghűségről, a

humorról, a munkaidőről, a vállalati hierarchiáról és a hatáskörökről alkotott és „rögződött” kép és vélemény. A franciák, a németek, az olaszok és az ázsiaiak nagy része például nem ért egyet a teljesítményhez kötött bérezéssel. Gondot okoz az is, hogy egyes vezetési fogalmakat – brainstorming, teamwork stb. – ugyan le lehet idegen nyelvekre fordítani, a fogalmak értelmezése azonban szinte minden országban eltérő. Még a „legnemzetközibb” vállalatok is elismerik, hogy nehéz feladat egy soknemzetiségű stábot eredményesen irányítani, működtetni.

Nemrégiben egy, a globalizálódással foglalkozó konferencián a részt vevő cégek – köztük a British Petroleum és a Marks and Spencer – megállapították, hogy manapság egy nemzetközi menedzser „megkreatálása” jóval bonyolultabb feladat, mint amikor a cégmunkatársak minden felkészítés nélkül külföldi munkára utaztak „gyarmatosítandó a világot”. Korábban úgy gondolták a vállalatok, hogy elegendő a külföldi leányvállalatot irányító menedzsernek a helyi dolgozókkal csak a feladatot, a tennivalókat ismertetni. Napjainkban azonban már egyértelmű, hogy a hosszabb ideig külföldön dolgozó cégvezetőnek nagyobb fogékonyságot, bele-

élő képességet és munkakulturális megértést kell tanúsítania a fogadó ország iránt. A nemzetközi gyakorlat és tapasztalat önmagában még nem biztosítja, hogy valaki eredményesen tudjon dolgozni egy, a hazájától eltérő – szélesebb értelemben vett – kulturális környezetben. Ebből a szempontból nem jelentenek csodaszert a felkészítő tanfolyamok sem, noha a külföldre utazó menedzserek ezeken a kurzusokon sokat hallanak a kulturális különbségek „kezeléséről”. Szakértők egybehangzó véleménye szerint eredményes nemzetközi menedzsernek születni kell, ezt a „műfajt” nem igazán lehet tanfolyamokon és könyvekből elsajátítani.

A tapasztalatok szerint egyes nemzetek menedzserei fogékonyabbak a kulturális különbségek, eltérések iránt. Ezek közé tartoznak a svájciak és a belgák, hiszen társadalmukban a különbözőség, a másság már „be van építve”.

Mind több esetben azonban a legeredményesebb megoldásnak az tűnik, amikor az anyacég a leányvállalatok vezetői posztjaira helyi menedzsereket alkalmaz, akik per-se átfogó felkészítésben és „kiképzésben” részesülnek a központban.

# ier



PERSONNEL LEASING  
Munkaerő - Szervezési Kft.

a Dr. Pendl & Dr. Piswanger Csoport tagja

**MUNKAERŐ - KÖLCSÖNZÉS**

(titkárnő, könyvelő, recepció, adatrögzítő)

Érdeklődését várja : Lakatos Gábor  
1146 Budapest, Bethesda u. 6.  
Telefon : 252-3272, 252-3297 Fax : 252-3345

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

## Pályamódosítás a Challenge Careerrel

**A piactudásához vezető út derékba tört karrierrel van kikövezve. A szocialistának nevezett négy évtizedes periódusban viszonylag felmérhetők és kiszámíthatók voltak az életpályák, legalábbis akkor, ha bizonyos koordinátarendszerekhez alkalmazkodott valaki.**

Az elbizonytalanodást, majd a légüres teret egyszerre hozta magával a csődök és vállalatváltások sorozata, a privatizáció utáni struktúraváltás és a nyugati munkaadók vadonatúj - s közép-európai fejlettséggel nehezen kiszámítható - követelményrendszere. A váltást a kék és fehér galléros munkavállalók egyformán stresszként élték meg. Sőt nem járunk messze az igazságtól ha azt mondjuk, a fehér gallérosok, különösen az 50-60 év közötti korosztályban

meg működését Magyarországon egy egészen új, Közép-Európában páratlanul számító licenctel kínál a pályamódosítás megoldásához. A módszert eredetileg az USA-ban dolgozták ki. Az eredet nem véletlen, az amerikai gazdaságot hosszú évtizedek óta szorongatja a foglalkoztatáspolitikai megoldásának kényszere. Ott, ahol az időről időre bekövetkező állásvesztésnek olyan tradíciói vannak, mint az amerikai kontinensen, kötelező a cégek számára, hogy valamennyire humánusan oldják meg a kínos-kényszerű helyzetet. Az elbocsátás - főleg, ha tömeges - nemcsak a munkavállalónak, hanem a munkaadónak is kellemetlen, hiszen ahány kirúgott munkás és menedzser, annyi ellenség, aki rossz hírével keltheti a cégnek. Nem véletlen például, hogy 1991-ben a General Electric - a

kielégítés helyett új munkahelyek létesítésével tegyék fájdalm- és zökkenőmentesebbé a hatékonyság érdekében hozott munkaerő-áldozatot. A kezdeményezésből nem lett országos gyakorlat, jószerivel ma már a koncepció is feledésbe merült.

A Challenge Career Management filozófiájában hasonló metódust ajánl elsősorban a magasan kvalifikált, vezető beosztásból elbocsátott munkatársak esetében. A CCM receptje, az „outplacement” (szakmai tevékenység újraszervezése) gyakorlata nem csak Amerikában, hanem mintegy 10-15 éve Angliában, Franciaországban és Svájcban is kiállta a próbát. A szolgáltatást igényelhetik a vállalatok, még a struktúraváltás előtt, s igénybe veheti bárki, aki érzi, hogy pályamódosításra kényszerül. A rendszer lényege, hogy a CCM

A haszon kettős. A vállalatnak nem romlik az üzleti imázsa, hiszen nem hagyja magára felelőtlenül elbocsátott munkatársait, csökkennek az elbocsátással járó költségei, s megelőzheti a munkaügyi-érdekvédelmi bírósági pereket. Az elbocsátott munkatárs számára pedig lecsökkenti az állásvesztéssel járó traumát, megkönnyíti az átállást, s az elvesztett önbizalmat segít helyreállítani. A CCM - svájci tapasztalatai alapján - garanciákkal dolgozik, az átlagos munkahelykeresés véleményük szerint nem haladja meg a 6 hónapot, s a munkahelykeresők 75 százaléka a korábbihoz hasonló vagy nagyobb jövedelemmel járó foglalkozást talál. Az amerikai-svájci recept ma, a magyarországi foglalkoztatási fájdalmak közepette, valószínűleg gyógyírnak hangzik. Csak drukkolni lehet, hogy a

A „négy nagy” díjkezdvezmény-nyújtási versenye

95.6.15

# Gyorsposták háborúja

**Alig két évtized alatt nagy karriert futott be a nemzetközi szolgáltatás-kereskedelem egyik legfiatalabb üzletága, a gyorsposta. Éles küzdelem alakult ki a leveleket, dokumentumokat, csomagokat és egyéb küldeményeket a világ minden pontjára 24-36 órán belül eljuttató cégek között a minél nagyobb piaci részesedés megszerzéséért.**

Az egész világot behálózó gyorspostacégek megjelenése nagy kihívást jelentett és jelent az állami posták számára, amelyek előbb-utóbb kénytelenek a növekvő verseny miatt „felébredni”. Ugyanakkor a küldemények expressz továbbításával foglalkozó világcégek megjelenése hozzájárult a termelővállalatok korszerűsödéséhez is, hiszen a gyorsposta lehetővé tette a fontos terme-

lési dokumentumok szinte azonnali továbbítását, valamint a just-in-time termelési rendszer tökéletesítését.

A nemzetközi, a regionális és többnyire a nemzeti gyorspostapiac(ka)t négy óriásvállalat uralja: az amerikai UPS és a Federal Express, a brüsszeli székhelyű DHL és az ausztrál TNT. Ez a négy vállalat kíméletlen harcot folytat egymással a piacbővítésért és a megrendelők átcsábításáért. Rajtuk kívül még természetesen számos regionális és nemzeti gyorspostavállalat működik a világon. A megújuló küzdelem a világpiac újrafelosztásáért azt eredményezi, hogy az ágazatban növekszik az egyesülések és a stratégiai szövetségek, de ugyanakkor a csődök száma is.

A piackutatások tanúsága szerint a megrendelők oldaláról rendületlenül növekszik az igény a gyorsposta-szolgáltatások iránt. Ezt bizonyítja, hogy

a UPS és a Federal Express tavalyi forgalma 9-10 százalékkal bővült, bevételük elérte a 19,6, illetve a 8,5 milliárd dollárt. A TNT tavalyi bevétele 1,2 milliárd dollár volt. Az ágazat elemzői szerint az iparág vezető cégei hosszú időn át jó konjunktúrával számolhatnak, de a köztük dúló háború sok zavart okozhat számukra.

A piaci küzdelem egyik – a megrendelők számára kellemes – új eleme, hogy az ágazatot uraló „Négy Nagy” kíméletlen díjkezdvezmény-nyújtási versenybe kezdett. Elsősorban azok a megrendelők juthatnak diszkontdíjakhoz, amelyek rendszeresen és nagy mennyiségben veszik igénybe valamelyik gyorspostacég szolgáltatásait.

A magukat integrátoroknak nevező világméretű gyorsposta cégek megjelenése nyomán érezhetően visszaesett egyes szállítmányozással és szállítással foglalkozó váll-

latok forgalma, különösen Európában. Földrészünkön a TNT jelentős részesedésre tett szert a regionális áruszállításban, miután háztól házig szolgáltatást kínál ügyfeleinek. Az ausztrál vállalat tevékenységét a továbbiakban is elsősorban Európára kívánja összpontosítani, ahonnan bevételeinek jelenleg több mint 70 százaléka származik. Gyorsan bővíti hálózatát a TNT az ázsiai-csendes-óceáni térségben is, mind több szállítógépet közlekedtet menetrendszerűen ebben a régióban is.

A DHL nagy ütemben bővíti a világon iroda-, illetve felvevőhálózatát. A statisztikák szerint a DHL több irodával rendelkezik a világon, mint bármely jelentős versenytársa. Hálózatát azonban korábban elsősorban kisebb küldemények – dokumentumok, kisebb súlyú csomagok – továbbítására építette ki. Miután a megrendelők mind inkább

igénylik a nagyobb súlyú küldemények továbbítását is, a DHL erre az üzletágra is „be rendezkedett”, s ma már 250 kilogrammos küldeményeket is továbbít. Ebből a szempontból is hasznos volt a DHL számára, hogy 1990-ben a cégben a Lufthansa és a Japan Air Lines 25-25 százalékos részesedést szerzett.

A két amerikai óriásvállalat számára biztos anyagi háttérrel jelent a hatalmas észak-amerikai piac, valamint az a tény, hogy mind az USA-ban, mind pedig Kanadában igen népszerű és elterjedt a gyorsposta. Az UPS naponta 12 millió küldeményt továbbít az USA-n belül és a világon. Európában tavaly a UPS napi átlaga 680 ezer küldemény továbbítása volt. Versenytársa, a Federal Express naponta mintegy 2,3 millió küldeményt juttat el a címzettekhez.

**Gonda György**

1125 Budapest,  
Kútvölgyi út 23.  
Telefon/fax: 202-0455

8211 MH

g tart!

19-24.

NAPIG

alamennyi Volkswagen  
vezetőbb áron kapható.  
g!

Biztos lehet benne.  
Volkswagen haszonjárművek

# Egy rendkívüli alkalom

▶ Készletünk erejéig most 25% kedvezménnyel vásárolhatja meg a Mercedes-Benz E-osztályának raktáron lévő típusait.

▶ Íme két példa kínálatunkból:

**Mercedes-Benz E 200 D**

régi ár: 8.185.875 Ft

akciós ár: 6.366.154 Ft \*

**Mercedes-Benz E 200**

régi ár: 9.365.125 Ft

akciós ár 7.175.988 Ft \*

\* az ár extrákkal együtt értendő

▶ Különlegesen kedvező lízing-feltételek

▶ Biztonság, megbízhatóság, minőség, komfort és elegancia: a Mercedes-Benz E-osztálya mindezen értékek alapján a világ élvonalába tartozik.

▶ A részletekről érdeklődjön üzletkötőinknél:



## Mercedes-Benz

vezérképviselő • MB-AUTO Magyarország Kft.  
1133 Budapest, Kárpát u. 21.

Értékesítés tel.: 120-1212, 120-1214; fax: 149-8508  
1117 Budapest, Hunyadi J. út 10.

Értékesítés tel.: 209-3750, 209-3758; fax: 209-3773

### Szerződéses partnerek:

**Baja:** Kocsis és Társa Kft., Szegedi út 84., Tel.: (79) 321-810; **Budapest:** BPB KFT., Törökvész út 1., Tel.: 212-4712; **Eger:** AUTÓKOMPLEX KFT., Külsősor u. 2., Tel.: (36) 324-734; **Győr:** GYŐRI AUTÓKÖZPONT RT., Tompa u. 2., Tel.: (96) 314-811; **Hajdúszoboszló:** AUTÓMECHANIKA RT., Debreceni u. 10., Tel.: (52) 361-811; **Kecskemét:** BIRIZDÓ KÁROLY, Batthyány u. 39., Tel.: (76) 487-338; **Nyíregyháza:** AUTÓ-2-TEMPÓ KFT., Jég u. 4., Tel.: (42) 408-405; **Siófok:** Együd Garage Kft., Bajcsy-Zs. u. 90., Tel.: (84) 311-790; **Szeged:** AUTO-KURZ KFT., Vásárhelyi P. u. 4., Tel.: (62) 322-327; **Székesfehérvár:** PALLAGI & PALLAGI KFT., Budai u. 312., Tel.: (22) 301-433; **Szekszárd:** Raiden Kft., Tartsay u. 8., Tel.: (74) 416-307; **Szolnok:** ALFA KFT., Százados u. 1., Tel.: (56) 423-402; **Zalaegerszeg:** Péter György Autószervez, Balatoni út 3/A, Tel.: (92) 325-099

# Zsugorodó Kmart

95.6.16.

**Kilenc hónapon belül második nagy „fogyókúrás” programját jelentette be az Egyesült Államok második legnagyobb diszkontáruház-birodalma, a Kmart. Tavaly szeptemberben a vállalatóriás már 110 áruházat szüntetett meg szerte az USA-ban, s ennek kapcsán hatezer dolgozójától volt kénytelen megválni. Most 72 áruház bezárására kerül sor 5800 dolgozó elbocsátásával.**

A 72 áruház bezárására augusztus és az idei esztendő vége között kerül sor. Megnyirbálják a vezető állású dolgozók létszámát is. Az áruházlánc-óriás piaci részesedése több éve csökken, s az „elvesztett” vásárlókat főleg a Wal-Mart Stores, a világ legnagyobb áruházhálózata csábítja át. Ebben a helyzetben a Kmart menedzsmentje két év-

vel ezelőtt úgy határozott, hogy a kisebb területű, kevésbé jövedelmező elárusítóhelyeket bezárják, s ezeket nagy alapterületű új áruházakkal pótolják.

Donald Keeble alelnök szerint a vállalat igyekszik megszabadulni a kiegészítő tevékenységektől, s figyelmét, valamint anyagi erőforrásait kizárólag a diszkontáruház-üzletágra fogja összpontosítani. A vállalat eredményei több mint két éve folyamatosan romlanak. 1995 első negyedévéét például a cég 28 millió dollár nettó veszteséggel zárta, egy évvel korábban még 18 millió dollár nettó nyereséget mutatott ki. Gondot jelent az is, hogy még nem sikerült megtalálni az év elején lemondott vezérigazgató, Joseph Antonini utódját. A karcsúsítás jegyében a Kmart hamarosan újabb leánycégeit értékesíti, többek között a Borders könyvesbolt-hálózatot.

## szakaszának cseréje és a régi kazánház átalakítására

A Légiforgalmi és Repülőtéri Igazgatóság egyfordulós, nyilvános versenytárgyalást hirdet olyan szervezetek vagy vállalatok részére, amelyek fővállalkozásban képesek a Ferihegyi repülőtér NA 250-es hőtvázeleték szakaszának cseréjére és a régi kazánház átalakítására. A versenytárgyalási felhívás részletes dokumentációja 50 000 Ft díj befizetése ellenében, munkanapokon 9—13 óra között vehető át az alábbi címen.

### **LÉGIFORGALMI ÉS REPÜLŐTÉRI IGAZGATÓSÁG**

**1675 Budapest-Ferihegy, Pf. 53**

**Illetékes: Raum Attila**

**Telefon: (36-1) 157-5487. Fax: (36-1) 157-6181. Telex: 22-6478**

A befizetéseket a Légiforgalmi és Repülőtéri Igazgatóság 232-90173-2825 számú számlájára kell teljesíteni, melyet a Magyar Nemzeti Bank kezel.

Az átvétel helyszínén készpénzes befizetés is lehetséges.

Az ajánlatokat nem később, mint 1995. augusztus 17-én 10-ig az LRI Beruházási Főosztály titkárságán lehet benyújtani.

**Az ajánlatok felbontásának időpontja:** 1995. augusztus 17-én  
10 órakor.

**Helyszíne:** Ferihegyi repülőtér, tárgyaló.

**A versenytárgyalás eredményhirdetése:** 1995. szeptember 15-én  
10 óra.

**Helyszíne:** ugyanott.

**Kért befejezési határidő:** 1995. december 15.

**Légiforgalmi és Repülőtéri Igazgatóság**

# Népszerűbbek a világtengerek

95.6

16.

Az oslói Fearnleys nemzetközi szállítmányozási ügynökség adatai szerint 1994-ben 4,47 milliárd tonna árut szállítottak tengeri vízi úton. Ez a mennyiség 3,1 százalékos növekedést jelent 1993-hoz képest, amikor 2,8 százalékos volt a tengeri áru fuvarozás növekedése. Jól jelzi a tengeri szállítás jelentőségének növekedését a világkereskedelemben, hogy 1983-ban a tengereken és óceánokon még csak 3,09 milliárd tonna árut továbbítottak.

A statisztikák tanúsága szerint tavaly növekedett a feldolgozott termékek tengeri forgalma, a teherhajók azonban döntően még mindig alacsony feldolgozottságú árucikkeket, elsősorban nyersanyagokat fuvaroznak. A vártnál kisebb mennyiségű kőolajat szállítottak tavaly a tankerek, s ennek fő oka az OPEC árpolitikájában keresendő. Összességében 1,38 milliárd tonna kőolajat szállítottak tavaly a tengereken, 1993-ban ez a mennyiség 1,35 milliárd tonna volt.

Egy esztendő alatt 358-ról 375 millió tonnára növekedett a tengeri úton továbbított kőolajszármazékok mennyisége.

A növekedés elsősorban annak köszönhető, hogy a délkelet-ázsiai országok és az Egyesült Államok kőolajszármazék-behozatala érezhetően bővült.

Az ömlesztett szárazárak forgalmában tavaly 3,5 százalékos növekedést regisztráltak a tengereken. A norvég cég szerint figyelemre méltó, hogy nagyobb ütemben bővült az acélgyártáshoz szükséges alapanyagok tengeri forgalma.

Ez a növekedés elsősorban azzal magyarázható, hogy Kelet-Ázsia acéliparának megnövekedett az alapanyagigénye, emellett számos acélgyártó országnak kedvező exportlehetőségei kínálkoztak. Tengeri úton 1993-ban 354 millió tonna vasércet szállítottak, ez a mennyiség 1994-ben 380 millió tonnára növekedett. Tavaly 370 millió tonna szenet szállítottak a teherhajóflották, 13 millió tonnával többet, mint egy esztendővel korábban. A tengeren szállított áruk mennyisége tavaly minden korábbi rekordot megdöntött, s a Fearnleys szerint ezen a területen idén újabb rekordra lehet számítani.

**G. Gy.**

gjobb

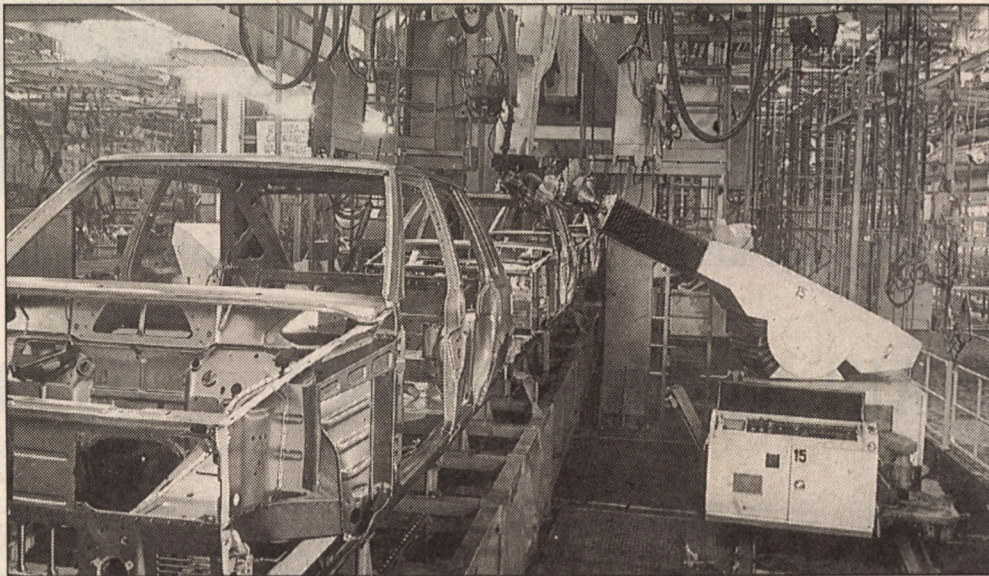
nánk,

# Vietnami partraszállás

Az elmúlt hetekben a Toyota és a Ford vegyes vállalat alapítása iránti kérelemmel fordult az illetékes vietnami állami bizottsághoz, s mindkét óriásvállalat még az idén szeretné megkezdeni tevékenységét a 70 millió főt számláló vietnami piacon.

A Toyota a hanoi nemzetközi repülőtér közelében szándékozik összeszerelő-üzemet létesíteni a szingapúri Kuo és a vietnami VEAM céggel közösen. Az autókat és minibuszokat összeszerelő beruházás tőkeigénye megközelíti a 90 millió dollárt. A tervek szerint a vegyes vállalatban a Toyota 70 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik majd, a VEAM részesedése 20, a szingapúri partneré pedig 10 százalék lesz.

A Ford a Song Cong Diesel céggel szándékozik vegyes vállalatot alapítani Ford Vietnam néven. A Hanoi és a Haiphong között felépülő üzem a jelenlegi elképzelések szerint a gépjárművek széles skáláját szereli majd össze.



FOTÓ: MH-ARCHÍV

A Toyotán és a Fordon kívül számos autóiipari világcég szeretné mielőbb megvetni a lábát az ázsiai országban. Ez idáig a Chrysler, a Daimler-Benz, a Suzuki, valamint egy japán-indonéz autóiipari konzorcium kért engedélyt a kormánytól új gyárak létesítésére. Számítások

szerint a külföldi autógyárak eddig 600 millió dollár értékű beruházásra vállaltak kötelezettséget a vietnami autóiipar korszerűsítésére, illetve bővítésére. A vietnami nehézipari minisztérium szerint a vegyes vállalatot alapítani szándékozó vállalkozások még a nyár köze-

pén megkapják a jóváhagyást. A tárca becslése szerint az országban az új gépkocsik iránti kereslet az ezredfordulóra eléri a 60 ezer darabot. Az első autóiipari vegyes vállalatot egyébként a Mitsubishi hozta létre.

**G. Gy.**

95.6.15.

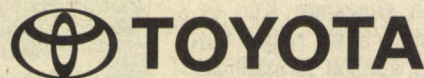
Most még régi áron vásárolhatja meg a Toyota Corolla típusait a raktárkészlet erejéig!

Toyota Corolla Hatchback XLi/1.4l benzines/5 ajtós	<del>2.320.000,-</del>	2.149.000,-
Toyota Corolla Sedan XLi/1.4l benzines/4 ajtós	<del>2.378.000,-</del>	2.199.000,-
Toyota Corolla Liftback XLi/1.4l benzines/5 ajtós	<del>2.535.000,-</del>	2.319.000,-

Még ma keresse fel az Ön legközelebbi Toyota kereskedőjét!

3 ÉV VAGY 100,000KM GARANCIA

AKI KIVÁR, KIMARAD



Bízhat a jelben

• ANGYALFI KFT 8000 Székesfehérvár, Kadocsa utca 59. Tel.: 06-22-304-652 • AUTÓ-BALLER KFT 8654 Ságvár, Fő utca 39. Tel.: 06-84-380-005 • AUTÓFÓKUSZ 2 ZALA KFT 8900 Zalaegerszeg, Alsó erdei u. 3/A. Tel.: 06-92-316-672 • AUTÓFÓKUSZ KFT 9700 Szombathely, Kőszegi út. Tel.: 06-94-317-449 • AUTOHAUS KOPF KFT 2030 Érd, Ercsi út 19. Tel.: 06-23-369-444 • AUTÓHÁZ KOCSIS Vác, Derecske dűlő 4558/5 hrsz. Tel.: 06-27-316-872 • AUTÓHÁZ VESZPRÉM KFT 8200 Veszprém, Budapest út 72. Tel.: 06-88-427-088 • AUTÓQUALITAS KFT 7627 Pécs, Engel J. u. 1/2. Tel.: 06-72-325-553 • AUTÓSZOLG 2000 Szentendre, Pannónia u. 1-3. Tel.: 06-26-312-921 • CAR IMP 1026 Budapest, Pasaréti út 2-4. Tel.: 156-6573 • CSEPEL KFT 2310 Szigetszentmiklós-Lakihegy, Külső Rákóczi Ferenc út 0266/3. hrsz. Tel.: 06-60-349-225 • EMIL FREY HUNGARY KFT 1149 Budapest, Mogyoródi út 32. Tel.: 163-5883 • HERING JÁNOS 5100 Jászberény, Nagykátai út. Tel.: 06-57-415-038 • HÓD-AUTÓ KFT 6800 Hódmezővásárhely, Kutasi u. 12. Tel.: 06-62-341-628 • IBUSZ-TOYOTA TSUSHO KFT 1075 Budapest, Károly krt. 3/C. Tel.: 118-1657 • JUKO KFT 4551 Nyirapazony, Szabolcs u. 12. Tel.: 06-42-312-526 • KAKUK JÓZSEF MAGYAR-OSZTRÁK KFT 3100 Salgótarján, Tóstrand Tel.: 06-32-316-646 • KOCSIS ÉS TÁRSA KFT 6500 Baja, Szegedi út 84. Tel.: 06-79-321-810 • KOTO AUTÓHÁZ KFT 7400 Kaposvár, Zoldfa u. 58. Tel.: 06-82-411-456 • KOVÁCS AUTÓHÁZ 2200 Monor, 4-es főút 35. km Tel.: 06-29-415-381 • KÖGÁZ 8801 Nagykanizsa, Zrínyi M. út 32. Tel.: 06-93-315-140 • KRÁSZ AUTÓKERESKEDELMI KFT 7100 Szekszárd, Rákóczi út 45. Tel.: 06-74-319-544 • M+F AUTÓ KFT 6200 Kiskőrös, József A. u. 46. Tel.: 06-78-311-106 • M3 AUTÓKERESKEDELMI KFT Budapest, XIV. ker. Komáromi út 12. Tel.: 252-2713 • MIKRO SPORT KFT 2092 Budakeszi, Pátyi út 55. Tel.: 176-6961 • NÁFRÁDI KFT 5600 Békéscsaba, Berényi út 133. Tel.: 06-66-524-564 • NIPPON MOTORS KFT Miskolc, Besenyői u. 8. Tel.: 06-46-315-258 • ROAD SERVICE KFT 5300 Karcag, Eötvös út 10. Tel.: 06-59-312-346 • SAKURA KFT 1033 Budapest, Szőlőkert u. 1. Tel.: 250-0684 • SCHREER AUTÓHÁZ KFT 7630 Pécs, Diósi út 1. Tel.: 06-72-336-833 • TOYOTA MOLNÁR 6723 Szeged, Cserzy Mihály u. 18. Tel.: 06-62-311-062 • TROMF KFT 6000 Kécskémét, Ladánybenei út 1. Tel.: 06-76-320-627 • TWIN MÁRKAKERESKEDŐ 9027 Győr, Puskás T. u. 2. Tel.: 06-96-325-600 • ÚJHELYI AUTÓ KFT 4225 Debrecen-Józsa, Szentgyögyfalvi út Tel.: 06-52-386-276

# Támadják a Ruhrgast

95.6-13.

Németország első számú gázimportőrét és forgalmazóját a közelmúltban éles támadás érte a Wintershall cég részéről. A „vád” szerint a Ruhrgas igyekszik minden eszközzel kizárni a versenyt a német piacon annak érdekében, hogy megtarthassa vezető szerepét.

A Wintershallt a '80-as években alapította a BASF. A cég az elmúlt öt évben több mint 3 milliárd márkát investált földgázvezetékek és gáztározók építésébe. A beruházásokra azért került sor, hogy a Wintershall erősítse piaci pozícióit. A német gázpiac „mevensége” azonban eddig nem tette lehetővé, hogy a Wintershall és más feltörekvő cégek igazi versenytársai lehessenek a Ruhrgasnak. A Wintershall véleménye szerint a Ruhrgas minden követ megmozgat annak érdekében, hogy megakadályozzon egy üzletet, amelynek keretében a Wintershall évi egymilliárd köbméter földgázt vásárolna a norvég Saga Petroleumtól. Holott az üzlet nyomán a Saga megvethetné a lábát a német gázpiacon.

Energiapiari szakértők véleménye szerint a Ruhrgas –

amely a német földgázpiac több mint 80 százalékát tartja ellenőrzése alatt – azért ellenzi a Saga-Wintershall üzlet létrejöttét, mert ez árcsökkenéshez vezethet a német gázpiacon. A Wintershall egyik vezetője viszont úgy véli, hogy meg kell adni a fogyasztónak a választás lehetőségét. Szerinte ettől fél a Ruhrgas, vagyis el kívánja kerülni az árversenyt. Érdeemes megjegyezni, hogy a Wintershall piaci részesedése Németország földgázpiacán ma nem haladja meg a 6 százalékot.

A Saga cégnek a Wintershall-lal tervezett üzletét először jóvá kell hagyatnia a GFU nevű norvég bizottsággal, amely az északi ország földgáziparát hivatott szabályozni. A GFU-ban a Saga mellett többek között szavazati joga van a Statoilnak is, amelyet hosszú távú szállítási szerződés fűz a Ruhrgashoz.

A GFU döntésétől függetlenül a Wintershall szerint a Ruhrgas erőteljes lobbystevevényeséget folytatott az üzlet ellen odahaza és Norvégiában. A Wintershall vezetői szerint a Ruhrgas tíz körömmel ragaszkodik piaci pozícióihoz, s minden feltörekvő versenytársat ki akar rekeszteni a német piacról.

A nyomásgyakorlási vádak a Ruhrgas illetékesei természetesen visszautasítják. A cég szóvivője szerint a norvégok önállóan és függetlenül hozzák meg döntéseiket a földgázzal kapcsolatos kérdésekben is. Független szakértők véleménye szerint a Ruhrgasnak kedvezőek a pozíciói Norvégiában, hiszen a Statoil legnagyobb vevőinek egyike. Amennyiben a GFU kedvező döntést hoz a Saga és a Wintershall számára, a Saga „betörhet” a német gázpiacon. A Wintershall pedig diverzifikálhatja gázimportját, amely jelenleg szinte kizárólag egy szállítótól, az orosz Gazprom cégtől függ.

Németország nyugati része gázfelhasználásának 75 százaléka importból származik. Ennek a mennyiségnek 15 százaléka érkezik Norvégiából. A volt NDK gázszükségletének 62 százalékát Oroszországból importálja, a „maradék” mennyiséget maga termeli ki odahaza.

A szakma érthető módon nagy várakozással tekint a GFU döntése elé, hiszen pozitív döntés esetén Németország merevnek tartott gázszektorában számottevő szerkezeti változások kezdődhetnek meg.

**Gonda György**

kább az öntöttvas nonasz-  
nosítójú gázkonvektor. Pedig  
az öntöttvasnak ez esetben is  
számos előnye van. Nemcsak  
tartósabb, hanem anyagának  
köszönhetően egyenleteseb-  
ben veszi fel és adja le a  
hőt, így elmarad a lemez-

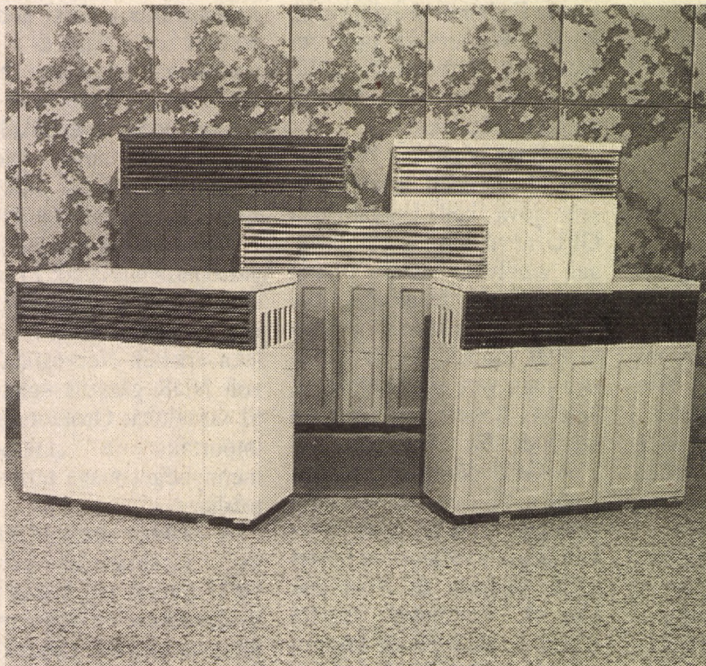
nem anyagának szem-  
pont a készülékek fogyasztá-  
sa sem. Az E-DEN gáz-  
konvektorokkal 25-30%-os  
energiamegtakarítás érhető  
el, mely biztosítja a beru-  
házás rövid időn belüli  
megtérülését.

szerepet. A lemezburkolat  
formai kiképzésének és per-  
forálásának köszönhetően  
sokkal jobb hőleadást tesz  
lehetővé, mint a régebbi  
konvektorok zárt dobozserű  
megoldása. Az alul beszívott  
hideg levegő felmelegedve

## Lampart Budafoki Zománc Ipari és Kereskedelmi Kft.

1222 Budapest XXII., Gyár utca 11. Telefon: 226-0122 Telex: 22-6454 Fax: 226-8548

### GÁZFŰTŐKÉSZÜLÉKEK



**Kényelem  
har**

Hőfokszabá  
energia  
gázfűtől  
Zománcozott  
színválas  
harmonikusa  
lakás ber

**Lampart — a tűz zománca**

# A Fehér Ház prognózisa: kellemes gazdasági klíma

## MH-információ

**A Fehér Ház nemrégiben tette közzé legújabb gazdasági előrejelzését, amely rövid távon meglehetősen derűlátó, hosszabb távra azonban kissé pesszimista.**

Laura Tyson, az elnök mellett működő gazdasági tanácsadó testület vezetője szerint 1994-ben az amerikai gazdaság növekedése minden várakozást felülmúlt. A bruttó hazai termék (GDP) 4 százalékkal bővült, az infláció mindössze 2,6 százalékos volt, s a munkanélküliség nem haladta meg a 6,1 százalékot. A kedvező gazdasági teljesítmény nyomán csekély a valószínűsége annak, hogy belátható időn belül az USA-ban számottevően növekedjék az infláció, illetve beköszönjön a recesszió. Ez a kellemes gazdasági „klíma” jó lehetőséget nyújt majd a központi bank szerepét betöltő Federal Reserve számára, hogy a jövő év elején megkezdje a rövid lejáratú hitelek kamatának csökkentését. Jelenleg ez a kamat 6 százalék, s 1995 elején várhatóan 0,5 százalékos mérséklődése. Tyson szerint a pénzpiacok nem tartanak majd az infláció felélédesétől, így a hosszabb lejáratú hitelek kamatai is csökkenhetnek.

A már-már túlfűtött tavalyi gazdasági növekedést idén várhatóan „sima landolás” követi, s az amerikai gazdaság „lelül” a számára legkedvezőbb „üzemmódra”. Az előrejelzés szerint 1995-ben a GDP 2,4 százalékkal bővül, a fogyasztói árak indexe 3 százalékkal körül növekedik, a munkanélküliség pedig 5,5-5,8 százalék között alakul. Továbbra is magas marad a termelőkapacitások kihasználtsága.

A Fehér Ház az ezredfordulóig évi átlagban 2,5 százalékos GDP-növekedésre számít, az

infláció pedig nem haladja majd meg az évi 3 százalékot. 2000-ig a munkanélküliség az idei esztendőre előrejelzett sávban marad majd az előrejelzés szerint.

A gazdasági tanácsadó testület véleménye szerint az amerikai gazdaság kilátásai hosszabb távra némi borúlátásra adnak okot. Ennek elsősorban az az oka, hogy a termelékenység növekedése – amely az életszínvonal javulásának motorja – viszonylag alacsony marad annak ellenére, hogy 1991 óta ez a mutató évi átlagban 2 százalékkal emelkedett. Ezt a növekedést elsősorban a recesszióból való kilábalás váltotta ki, hosszabb távon azonban távolról sem ilyen kedvező a kép. 1963 és 1972 között a termelékenység évi átlagos növekedése 2,8, 1972 és 1978 között 1,7 százalék volt. Az 1978 óta eltelt időszakban a termelékenység az Egyesült Államokban évente mindössze 1 százalékkal bővült. A Fehér Ház ebből az időszorból arra következtet, hogy az elmúlt négy esztendő termelékenységi „csodája” kivételt jelent, s a következő esztendőben a termelékenység alacsony ütemű növekedése lesz a jellemző.

A hosszú távú gazdasági növekedéssel kapcsolatos fehér házi kétségek ismeretében meglepő, hogy a tanácsadó testület a kamatlábak mérséklésére számít már 1996 elején. E kérdésben Laura Tyson és csapata logikája ott keresendő, hogy a monetáris politika továbbra is inkább szoros lesz, ugyanis a jelenlegi gazdasági növekedés még mindig jóval meghaladja azt a szintet és potenciált, amelyre a gazdasági elemzők többsége számított.

## HÍRSOROK

## Második OTP nyugdíjpénztár

**(MH)** Megalakult a Persely Országos Kiegészítő Nyugdíjpénztár, mely az OTP csoport immáron második önkéntes, kölcsönös pénztára. A tegnapi alakuló közgyűlést követően a pénztár működését az engedélyek megszerzése után, várhatóan egy-két hónap múlva kezdi meg, szolgáltatásait elsősorban a lakosoknak, egyéni vállalkozóknak, kisvállalatoknak és önkormányzatoknak ajánlva. A havi tagdíj minimális összege 2500 forint, melyből a pénztár a működési költségek fedezésére tíz százalékot von le. Róth Lajos, a pénztárat szervező OTP Confidencia Kft. ügyvezető igazgatója elmondta, minthogy a különböző részfeladatokat az OTP-csoport tagjai látják, az információáramlás jobb, a költségek pedig alacsonyabbak lesznek, mint versenytársaiknál. A befolyt díjakat az első évben állampapírokban kamatoztatják, később nagyobb kockázatú befektetések, mint részvény, deviza, ingatlan is szóba jöhetnek.

## Átalakuló agrárexport-támogatás

**(MH)** A második félévben várhatóan átalakul az agrárexport támogatási rendszere – jelentette be a Földművelésügyi Érdekegyeztető Tanács (FÉT) ülése után Kis Zoltán, a Földművelésügyi Minisztérium politikai államtitkára. Első menetben – az Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet közreműködésével – a hús legfontosabb agrártermékekre dolgozzák ki egy háttanulmányt. Ez alapján világossá válik, melyek a világpiacon perspektivikus termékek, amelyeket támogatni érdemes. Az exporttámogatásban további módosulásokat jelent, hogy – mint azt az ipari és kereskedelmi tárca már jelezte – a költségvetésben megszavazott 35 milliárd forinthez további 5 milliárdot biztosítanak exporttámogatásra a költségvetés általános tartalékának terhére.

## Szentgotthárdi motor hajtja a Tigrát

**(MH)** A hét végén mutatkozik be a magyarországi márkakereskedőknél az Opel új sportautóüdvöskéje, a Tigrá. Az eredetileg koncepciómodellnek készült Tigrá akkora közönségikert aratott a különböző bemutatókon, hogy az Opel vezérkara végül a sorozatgyártás beindítása mellett döntött. Az egyedi vonalvezetésű, kis méretű Tigrá sportkupé magyar vonatkozása, hogy a kétféle, 1,4 és 1,6 literes ECOTEC motor kizárólag az Opel Hungary szentgotthárdi gyárában készül. Az Opel Tigrá tavaly november óta rendelhető a nyugat-európai országokban, de sikerére jellemző, hogy a zaragozai gyár csak 4-6 hónapos határidőre igazolja vissza a megrendeléseket. A hét végi magyarországi premieren az érdeklődők 2 millió 90 ezer és 2 millió 590 ezer forint között rendelhetik meg az Opel Tigrát.

## VILÁGPIAC

## Orosz átütemezési siker

**(MTI)** Az orosz adósság átütemezésével foglalkozó banki bizottság Frankfurtban bejelentette, hogy megállapodott a Vnyesekonombankkal 500 millió dollárnyi, már tavaly esedékesé vált kamat kifizetéséről. A banki bizottság döntött arról is, hogy további 90 nappal meghosszabbítják az orosz adósság visszafizetését. A közlemény leszögezi: a jövőben újabb találkozót tart a banki tanácsadó bizottság és az orosz küldöttség, hogy megvitassák a volt Szovjetunió kereskedelmi „bankutódaival” szembeni adósság átalakítását, de előbb az orosz delegáció találkozik az IMF és a Párizsi Klub képviselőivel. A Pen

**Kiváló** *94. év.*

## évet zárt a Pfizer

A Pfizer értékesítésének növekedési üteme 1994-ben csaknem kétszerese volt a többi amerikai gyógyszergyár átlagának. Az elmúlt esztendőben a cég eladásainak összege 8,3 milliárd dollár volt, 11 százalékkal több, mint egy évvel korábban. Ebből a gyógyszerkészítmények részesedése elérte az 5,8 milliárd dollárt, ami 13 százalékos forgalombővülésnek felel meg.

A Pfizer kiváló eredményeit többek között annak köszönheti, hogy az elmúlt három esztendőben több új gyógyszert hozott forgalomba. Számos versenytársa viszont ínséges időszakot kénytelen átélni az új, eredeti készítmények hiánya, valamint jó néhány nagy bevételt eredményező gyógyszer szabadalmi védettségének lejárta miatt.

A Pfizer-termékek közül 1994-ben a Norvasc szív- és érrendszeri gyógyszer értékesítése bővült a legdinamikusabban. Egy esztendő alatt az eladások 85 százalékkal bővültek, s a Norvasc tavaly 767 millió dollár bevételt „hozott” a vállalatnak. A depresszió elleni Zoloft 718 millió dollár bevételt eredményezett, ebből a gyógyszerből tavaly 55 százalékkal fogyott több, mint egy évvel korábban.

A cég „vivőkészítménye” a Procardia (ugyancsak cardiovascularis gyógyszer), amely tavaly 1,2 milliárd dollárbevételhez juttatta a Pfizert. A cég tavalyi kiváló teljesítménye nyomán az adózás utáni nyereség az előző évi 657 millióról 1,3 milliárd dollárra emelkedett. Nem panaszkodhatnak a részvényesek sem: 1994-ben az egy részvényre jutó osztalék 4,19 dollár volt, szemben az előző évi 2,05 dollárral.

**G. Gy.**

**GYÓGYSZER**

*Piac*

# Láthatóvá tették a hasmenés egyik kórokozóját

A hamburgi egyetemi kórház kutatóinak első ízben sikerült láthatóvá tenni azt az eddig ismeretlen mikrospórát, amely a hasmenéssel járó betegségek egyik gyakori kórokozója.

Áttörést értünk el az orvostudományban ezen a területén – jelentette ki Rainer Laufs, az egyetem mikrobiológia és immunológia professzora a dpa német hírügynökségnek. – A hasmenéssel járó betegségek harmadrészének kórokozóját eddig nem tudtuk megtalálni. A most láthatóvá tett mikrospórák az eddig ismeretlen megbetegedések okozói.

Ez a kórokozó, amelyet az ember a vízzel vagy a táplálékkal juttat a szervezetébe, Lauf szerint sem nem baktérium, sem nem vírus. A szalmoneλλάval ellentétben nemcsak a betegek székletében, hanem a szervezet más váladékaiban is ki lehet mutatni. A felfedezésre úgy került sor, hogy Hamburgban két idősek otthonában 70 személy megbetegedett. Először szalmonellafertőzésre gondoltak, a beteg közül 60-nál azonban kimutatták a most láthatóvá tett mikrospórákat.

# Á

Ha csak a gyógyszergyárakról kezdő híreket néznénk, bőven lennénk okunk a derűlátásra. A gond csak az, hogy a társaságokról napvilágot látott igencsak kedvező, nagy nyereségről tanúskodó információk nem mindig elég telenek a főbb piaci ártrendek meghatározásához, hanem a jelek szerint legalábbis – érdemlenek arra. Az árfolyamokat elsősorban az országnak mint befektetés-célpontnak a romló megítélése nyomta egyre lejjebb idén. Igaz ez mind a tőzsdei, mind a tőzsdén kívüli részvényekre is.

A börzén forgó papírok mindegyike – ám különösen a legnagyobb likviditású papírokként számoltatott Richter Gedeon és az Egis – megérezte a külföldi befektetők fordulását. Az előbbi társaság rész

# Mindenki korábban fog kelni?

**A szakma nem kis meglepetésére a svéd Finn Johnssont kérte fel a brit Guinness vállalatbirodalom a United Distillers szeszipari cégóriás vezérigazgatói teendőinek ellátására. A United Distillers a Guinness nyereségének mintegy háromnegyedét „állítja elő”, s termékei sorába tartozik többek között a Johnnie Walker és a Bell's, valamint a Gordon's gin.**

A Guinness már csaknem egy éve keresett vezérigazgatót szeszipari részlege élére, amikor „ráakadt” a 49 éves, ötgyermekes svéd menedzserre.

Johnsson mostanáig Skandinávia első számú építőanyag-kereskedelmi vállalatának, az Eurocnak volt a vezérigazgatója. Korábban Svédország legnagyobb cégei közül kettőnél, a gyufaipari Swedish Matchnél és a papíripari Storanál töltött be vezető pozíciókat. Tevékenysége során többször képviselte cégeit külföldön, hosszabb ideig élt és dolgozott az Egyesült Államokban, Németországban, Svájcban és a Fülöp-szigeteken. Munkatársai sokoldalú üzletembernek tartják, aki kiváló eredményeket ért el a fogyasztási cikkek, a csomagolóanyagok, a gépek, valamint a nyersanyagok forgalmazása, értékesítése területén. Johnsson az elmúlt négy

esztendő az Eurocnál töltötte, ahol valóságos „csodát” vitt véghez. Miközben az építő- és építőanyag-ipart az egész világon tartós recesszió sújtotta, Johnsson radikálisan átszervezte az Eurocot. Ennek eredményeként a nagyvállalat tavaly rekordnyereséget ért el, ráadásul fele annyi forgalom mellett, mint egy esztendővel korábban.

A United Distillers korábbi vezérigazgatója, Crispin Davis azért kényszerült távozásra, mert vezetési stílusa és személyisége egyöntetű ellenzésre talált a vállalat menedzsmentje körében. Tony Greener, a Guinness elnök-vezérigazgatója szerint cége olyan új vezérigazgató után nézett a szeszipari rész-

leg élére, aki már bizonyította vezetői képességeit a mind szélesebb nemzetközi versenyben. A Guinness számára az a tény nem számít, hogy Johnsson nem az alkoholüzletágból jött, hiszen a United Distillersnek nincsen szüksége szeszipari „felvilágosításra”.

Finn Johnsson nem tudott – és nem is akart – ellenállni a brit ajánlatnak. „Vissza akartam kerülni a fogyasztási cikkek világába, s olyan nagy nemzetközi üzleti vállalkozás után vágytam, amely számos világmárkával rendelkezik” – mondotta nemrégiben újságíróknak. Véleménye szerint sokkal érdekesebb alkoholtermékek értékesítéséről tárgyalni, mint cellulóz- és papírela-

dásról. S döntésében az is fontos szerepet játszott, hogy ismét szeretett volna külföldön dolgozni s családjával egy ideig külföldön letelepedni.

A brit ajánlat elfogadása után Johnsson – még az Euroc vezetőjeként – közreműködött a United Distillers felsővezetésének átszervezésében. Az átszervezésnek az volt a célja, hogy a cég nagyobb figyelmet fordíthasson a hagyományos piacok mellett a felemelkedő országok piacaira. Johnsson új munkahelyén azt vallja, hogy növelni kell cége piaci részességét az ipari országok piacán, s erős pozíciókat kell kialakítani a közép- és kelet-európai, a kínai és a kelet-ázsiai piacokon. Véleménye szerint ma a

fogyasztók kevésbé lojálisak egy-egy termékhez, mint korábban, ugyanakkor sokkal érzékenyebbek az árak alakulására. Gyorsan változnak a piaci viszonyok és feltételek, sorra nyílnak az új értékesítési csatornák, s mind nagyobb a verseny az eddig viszonylag „szűz” területnek számító Kelet-Európa és Kína meghódításáért az üzletágban.

Az új vezérigazgató szerint mind az új, mind pedig a hagyományos piacokon elengedhetetlen a vásárlók iránti elkötelezettség kinyilvánítása. Üzleti filozófiája szerint csak az ismerheti ágazatának minden csínját-bínját, aki jól ismeri a vásárlókat is.

Saját elmondása szerint

Johnsson a csapatmunka és a nyílt kommunikáció embere. S az sem válik hátrányára, hogy igencsak eredményorientált. Svéd kollégáinak véleménye szerint Johnsson sokat segített munkatársainak, de magas mércét is állított eléjük. Magával pedig még szigorúbb volt, mint munkatársaival szemben.

A svéd sztár menedzser a munkán kívül széles érdeklődési körrel rendelkezik, hobbija a külföldi szépirodalom, a sportlövészet, a vitorlázás és a síelés. (Érdemes megjegyezni, hogy a Guinness elnök-vezérigazgatója szabadidejében leginkább vitorlázik és síel. A hobbik azonossága azonban csak a véletlen műve.) Ami a munkaidőt illeti, Johnsson ed-

digi pályafutása inkább egy építőipari munkására, mintsem egy menedzserére hasonlít. A félhetes reggeli kezdés híve, vezetőtársaitól elvárja, hogy mindennap részt vegyenek a fél nyolckor tartandó napindító menedzserregelin. Új brit munkatársai kíváncsian várják, ebben a vonatkozásban hoz-e változást Johnsson vezetési stílusában átkerülése a Guinnesshez, amely a brit szokásoknak megfelelően reggel 9 órakor kezdi a munkanapot. Persze az sem kizárt, hogy a United Distillers menedzsmentje a jövőben kénytelen lesz reggelenként korábban felkelni...

# Pályázati felhívás

Részvénytársaság bővülő tevékenységi körének ellátásához pályázatot hirdet az alábbi munkakörökre:

## I. LÉTESÍTMÉNY-FŐMÉRNÖKÖK — a következő területekre:

- installációs és technológiai villanszerelés szerelésére,
- szabadvezeték és közvilágítási hálózat szerelésére,
- távközlési hálózatok szerelésére és
- exportkivitelezési munkákra.

### Feladatuk:

- ajánlatok szakmai felülvizsgálata és összeállítása,
- szerződések elkészítése,
- a kivitelezés során a szakmai irányítás,
- a munka átadása, számlázása és a gazdaságosság értékelése.

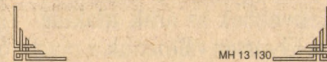
## II. MARKETINGIGAZGATÓ

### Feladata:

- erősáramú villanszerelés területére országos marketinghálózat szervezetének kialakítása és irányítása,
- éves és hosszú távú marketing- és reklámterv kidolgozása és a megvalósításhoz szükséges feltételek biztosítása.

Szépségszalomba  
KOZMETIKUS-  
TANULÓT  
felveszek

267-9200



MH 13 130

**A CMT kft.**  
felvételre keres  
női felsőkonfekcióban  
**gyakorlott**  
**szalagvezetőt**  
vagy  
**technikust,**  
magas kereseti  
lehetőséggel  
**ukrajnai szakértői**  
**munkára**

Érdeklődni: (74) 340-702, Verhás Mihály.

**Amit  
a munkaerő  
kölsönzésről  
tudni kell**



Lakatos Gábor  
ügyvezető igazgató



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



**Hívja most!**

Mi a munkaerő-  
kölsönzés? ☎ 2947-100

Miért előnyös a munkát  
keresőknek? ☎ 2947-101

Kinek ajánlom ezt a munka-  
vállalási formát? ☎ 2947-102

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

TeleMedia

Ha e témák bármelyikéről  
többet szeretne megtudni,  
tárcsázza a téma után sze-  
replő telefonszámot.

Alapdíjas hívás.

## Az OTP-Garancia Biztosító Rt.

**felvételre keres legalább érettségivel rendelkező, tárgyalóképes munkatársakat vagyon-, illetve speciális személybiztosítási módozatainak értékesítéséhez. A munkavégzéshez kötetlen munkaidőt, piacképes módozatokat és versenyképes jövedelmet biztosítunk.**

**Jelentkezni lehet az alábbi címeken:**

**Észak-pesti Fiókgazgatóság:** Makó Lajos üzleti vezető  
1134 Budapest, Lehel utca 33.  
Telefon: 270-1201, 140-8987

**Kelet-pesti Fiókgazgatóság:** Kocsmáros Mihály üzleti vezető  
1165 Budapest, Jókai utca 4.  
Telefon: 271-0417, 183-5980

**Dél-pesti Fiókgazgatóság:** Pálocska Lászlóné üzleti vezető  
1000 Budapest, Dohány utca 20.

Csehország, Oroszország, Ukrajna

# Munkanélküliség-rejtélyek

**Közép- és Kelet-Európa országaiban a piacgazdasági átmenet szinte szükségszerűen együtt jár a munkanélküliség megjelenésével és az állástalanok számának bővülésével. Szakértők véleménye szerint a munkanélküliség növekedése végső soron kedvező jelnek tekinthető, azt fejezi ki, hogy ütemesen halad a vállalati szféra átszervezése, privatizálása és reorganizálása.**

Az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank, valamint a nemzeti statisztikai hivatalok adatai szerint Lengyelországban az aktív korú lakosság 16,8, Bulgáriában 13,3, Szlovákiában pedig mintegy 14

százaléka munkanélküli. Magyarországon az elmúlt év végén a munkanélküliség 11 százalékos körül alakult. Ezzel szemben Csehországban a munkanélküliség 3,4, Oroszországban 2,4, Ukrajnában pedig 0,4 százalékos. A londoni Economist szerint első látásra azt hihetnénk, hogy az utóbbi három ország statisztikai adatai egyszerűen hibásak. Az alacsony munkanélküliségi ráta magyarázata azonban máshol keresendő.

A cseh „foglalkoztatási csoda” háttérében számos tényező áll. Ezek közül érdemes kiemelni, hogy a „bársonyos forradalom” után igen sok munkavállaló élt a kordelvezményes nyugdíjba vonulás lehetőségével. Csehországnak foglalkoztatási szempontból is „jót tett” az elválás Szlovákiá-

tól. A korábbi Csehszlovákiában ugyanis Szlovákia volt az az ország rész, ahol a felszámolásra, csődbejutásra ítélt válságiparágak nagyobbik része összpontosult.

Az orosz munkanélküliségi adatok elemzésekor nem zárható ki, hogy lassan halad a vállalatok karcsúsítása, átszervezése. Való igaz, hogy a munkanélküliségi járadék oly alacsony az országban, hogy – átvitt értelemben – az gyakorlatilag nem fedezi a regisztrációval kapcsolatos fáradságot, hercehurcát.

Az alacsony munkanélküliség Oroszországban és néhány FÁK-államban azzal is magyarázható, hogy az állami cégek még mindig nagy összegű és alacsony kamatú hitelt kapnak. Oroszországban a mezőgazdaság és a bányaipar

jelentős állami támogatásban részesül, s ez is egyértelműen a munkahelyek megtartása irányába hat.

1992 óta Oroszországban viszonylag kevés, összesen 2 millió munkahely szűnt meg, így a korábban foglalkoztatottnak csak 2,4 százaléka állástalan. 1994-ben havi átlagban a lakosság 0,5 százaléka regisztráltatta magát új munkanélküliként. (Nagy-Britanniában ez az arány 1,4 százalékos volt.) Érdekes, hogy 1993-ban (erről az évről állnak rendelkezésre teljeskörű adatok) az orosz munkások 20 százaléka változtatott munkahelyet.

Szakértők véleménye szerint az alacsony orosz munkanélküliség azzal is magyarázható, hogy az ország munkaerőpiaca meglehetősen rugal-

mas és élénk. Az élénkség azzal mérhető le, hogy Oroszországban az elmúlt években viszonylag sok új munkahelyet teremtettek. A rugalmasságot pedig az tükrözi, hogy a munkavállalók jelentős része állása megtartása fejében hajlandó a korábbinál alacsonyabb bért is elfogadni. A felmérések arról tanúskodnak, hogy a válságághoz vezető cégek inkább kevesebbet fizetnek dolgozóiknak, s ösztönzik a fizetés nélküli szabadság igénybevételét, mintsem elbocsátanák őket.

A munkavállalók „bérrugalmassága” lehetővé teszi, hogy a cégek alkalmazottaikat hosszabb időre megtartsák, s ezzel párhuzamosan új dolgozókat is felvegyenek. Az orosz dolgozókat általában nem kényszerítik munkanélküli-

ségbe, hanem mindaddig bérlistán tartják a vállalatok, amíg nem találnak munkát egy másik cégnél vagy ágazatban. Ennek egyrészt az alacsony munkanélküliségi segély az oka, másrészt pedig az, hogy számos szociális juttatás (iskola, orvosi ellátás stb.) szorosan kapcsolódik egy-egy vállalathoz. Végső soron az orosz munkavállalók és a munkaadók között létezik egy hallgatólagos megállapodás: amíg a dolgozók elfogadják az alacsony béreket, a munkanélküliek száma nem fog drámai mértékben bővülni. Kérdéses azonban, hogy mikor és miként változtat majd ezen a „langys víz” állapotban a mind gyorsabban megvalósuló orosz privatizáció.

nk el a tőkeszámla rejtelseiben?

# re nyíló kiskapu

megelőző évek állampapírral operáló konstrukcióihoz nyúlt vissza. Törödék áron adják el az állampapírt, névértéken vásárolják vissza azzal a feltétellel, hogy a kapott összegért az adott szövetkezetek üzletrészét kell megvenni. A befektetés, aminek alapján az adó levonható tehát a névérték.

Konkrétan ez azt jelenti, hogy a Baumag esetében 1000, a Pest Buda esetében 100 forintért meg kell venni egy szövetkezeti részjegyet. Ez mintegy belépőjegynek tekinthető az adócsökkentési lehetőséghez való hozzájutáshoz. Ezt követően a Baumagnál jelenleg 15, a Pest-Budánál 10 százalékon hozzá lehet jutni állampapírhoz, amelyet névértéken eladva a kapott összegért szövetkezeti üzletrészt lehet venni. (Itt persze árfolyamnyereség képződik, de a jelenlegi adószabályok értelmében a szö-

Szövetkezet	befektetett összeg	adócsökkentésnél figyelembe vehető összeg	adólevonás
Baumag	101000*	666667	200000
Globex 34,4 százalékos jegyár mellett	100000	500000	150000+31977+29070**
30 százalékos jegyár mellett	100000	573333	171999+36666+33333**
Pest Buda	100100***	1000000	300000

\*az 1000 forint a szövetkezeti részjegy megvásárlására fordított összeg \*\*tényleges adómentesítés+a 30-60 napon belül visszajáró összeg+az 1999. elején kifizetésre kerülő tétel \*\*\*a 100 forint a részjegy megvásárlására fordított összeg  
A Globex esetében olyan összehasonlító adattal is közelíthetnénk a többit, hogy a 30-60 napon belül visszajáró összeget eleve levonnánk a befektetésből. Esetemben a 34,4 százalékos árnál 234 forintos befektetéssel érhető el 516 forintos (1720 szorozva 0,3) adómentesítés, azaz a megtérülés 221 százalékos. A 30 százalékos kárpótlási jegy vásárlás esetén a 190 forintos befektetést kell az 516 forinthez viszonyítani, a megtérülés tehát itt 272 százalék.

(egy 344 forintot megvett 1000 forintos kárpótlási jegy után 110 forintot) az üzletrészvásárlást követő 30-60 napon belül, további 10 (100 forintot) százalékát a tényleges visszavásárláskor 1999. elején visszakapja. (A tőzsdei ármozgást fi-

Igaz ezek a frissebbek, kevesebb tüzetes vizsgálaton estek át. A befektetés meglétéig elméletileg rendelkezésre álló összeg (a befektetett és az adólevonásnál figyelembe vett összeg különbsége, a 90, illetve 85 százalék) a visszavásárlásig

Az értékpapírpiacon új szereplői

# Március a premierhava a BÉT-en

Úgy tűnik, végérvényesen beköszöntött a tavasz a BÉT háza táján is, amit az egyre-másra megjelenő éves közgyűlési meghívók is jeleznek. Ez idő tájt jelentetik meg a tőzsdecégek az 1994-es adóév auditált mérlegét és ezzel egyidőben körvonalazódnak az osztalékpolitikák is.

Az önmagában is izgalmas helyzetet tovább fokozza, hogy néhány részvénytársaság a részvények átváltását, cseréjét tervezi. Így például az OTP osztalékelőbbségi részvényeit törzsrészvényre cserélik. Minden bizonnyal ezzel magyarázható az élénk érdeklődés az elsőbbségi papírok iránt. A brókerek szerint éppen jókor ért véget az OTC piac Csipkerózsika-álma, ami az év eleji bessz-

hangulatnak volt köszönhető. A befektetők bizalma kezd visszatérni a részvények iránt. A nemrégiben beindult tőzsdei szabadpiacnak ugyan még nem látni kézzelfogható eredményét, az azonban bizonyos, hogy hosszú távon szintén a befektetők érdekeit szolgálja. Bár a szabadpiac megtételese megosztja a brókertársadalmat, mégis jelzés értékű a nagy számú csatlakozni szándékozó tőzsdetag.

A szakemberek a napokban ennek ellenére a tőzsde március 31-ére várható újszülöttjeiről – a határidős kereskedésről beszélnek. Kis túlzással négyesikreknak is hívhatjuk a négy új kontraktust, amely alapvetően deviza (dollár, márka), tőzsdeindex (BUX), valamint állam-

papír (3 hónapos diszkont kincstárjegy) csoportokra osztható.

A határidős ügyletek lehetőséget nyújtanak kisebb tőke befektetésével relatíve nagyobb haszon megszerzésére. A közelmúltban kirobbant Barrings Bank-botrány azonban arra figyelmeztet, a jelentős profit lehet negatív előjel is. A határidős ügylet ennek ellenére – mégis elsősorban – az árfolyamkockázat lefedésére, ellensúlyozására született.

A próbakereskedés biztatónak tűnik, sőt a befektetők körében is jelentős érdeklődés mutatkozik. Az előjelek tehát sikeres debütálást sugallnak.

**Czipó György**  
(City Bróker)

# Transzatlanti moziháború a láthatáron?

**Televíziós- és mozifilmháború van kibontakozóban az Európai Unió és az Egyesült Államok között annak nyomán, hogy a brüsszeli bizottság hivatalos javaslatként közzétette az európai televíziós műsorkvóták fenn tartását, illetve időbeli kiterjesztését. Az ügy előzményeihez tartozik, hogy Brüsszel 1989-ben irányelvet fogadott el a határok nélküli televíziózásról. Ennek értelmében az integráció tagállamai televíziós csatornáinak és filmszínházainak 51 százalékos kötelező hányaddal európai produkciókat kell sugározniuk, illetve vetíteniük. Az irányelv azonban hagyott egy kiskaput, amikor kimondta, hogy a kötelező hányadot csak ott kell fenntartani, ahol az „a gyakorlatban megvalósítható”.**

Hollywood visszaszorítása az európai képernyőn és mozi vásznonak mindenek előtt Franciaország érdeke, ahol idén 100 éve jelent meg közönség előtt a Lumière-testvérek első mozgókép-műsora. A francia kormány számottevően támogatja a hazai filmipart, francia nyelvű műsorkvótákat állapít meg a hazai televíziók számára. A statisztikák tanúsága szerint 1994-ben a hat országos televíziós csatornán 1297 óra olyan francia filmet sugároztak, amelyek elkészítéséhez a költségvetés nyújtott anyagi segítséget. Franciaországban tavaly összesen 89 játékfilmet készítettek mintegy 2,8 milliárd frank gyártási költséggel. (Ebben az összegben szerepelnek a koprodukcióban gyártott filmek költségei is.)

A francia kormány szabályozási és támogatási erőfeszítései ellenére 1987 óta a francia mozikban az amerikai filmek vették át a főszerepet, s jelenleg 57 százalékos piaci részesedéssel rendelkeznek.

Franciaország mellett Görögország, Portugália és Belgium is a szigorúbb kvótarendszer híve, más államok – köztük Nagy-Britannia és Németország – viszont a további liberalizálás mellett tör lándzsát. Az összesítő statisztikák tanúsága szerint a nyugat-európai filmszínházak műsorának 80 százaléka, a televízióban sugárzott

filmeknek pedig 60 százaléka nem európai (többségében amerikai) eredetű.

A legújabb brüsszeli javaslat – amelynek elfogadásához még több „szűrő” szükséges – eltávolítaná „a gyakorlatban megvalósítható” kiskaput, s az 51 százalékos kvóta tíz éven át minden „általános célú” televíziós állomásra kötelező lenne. Egyelőre nem ismeretes, hogy ebből a szempontból milyen elbírálás alá esnek a közszolgálati és a kereskedelmi adók. Érdekes módon a brüsszeli indítvány lehetőséget teremt arra, hogy a kötelező európai tartalom egyes esetekben „kiváltható” legyen. Nevezetesen abban az esetben, ha a kvótát túllépő állomás költségvetésének egy-egyedét európai produkciók előállításába investálja. Az elképzelések szerint ezt a megoldást elsősorban az úgynevezett tematikus csatornák vehetnék igénybe, például az Európa számára műholdon is sugárzó TNT és a Cartoon Network.

Noha Brüsszelben nyomatékkal hangsúlyozzák, hogy a kvótarendszer – amennyiben elfogadják – tíz évig lesz csak érvényben, s utána teljesen liberalizálják a piacot, a korlátozások szigorításának lehetősége nagy felháborodást váltott ki Washingtonban és Hollywoodban. A tíz évig tartó kvótarendszer ellen fellépnek az amerikai filmszakma érdekképviseleti szervezetei is, de „mozgolódik” a törvényhozás is. Nemrégiben számos republikánus szenátor megbeszélést tartott az amerikai filmipar vezetőivel. Ezután Newt Gingrich házelnök figyelmeztette Brüsszelt, hogy „Washington egy törvény gyors elfogadtatásával megszigoríthatja a nyugat-európai csúcstechnikát képviselő termékek és szolgáltatások beáramlását az Egyesült Államokba”.

Érdemes megjegyezni, hogy a brüsszeli bizottság új szigorításai nem terjednének ki a születőben lévő multimédia szolgáltatásokra, nevezetesen a képernyőre megrendelhető televíziós programokra, teleárúházaakra stb. Ma csak annyi bizonyos, hogy a következő hónapokban az óceán mindkét partján heves vitákat és ellenérzéseket vált majd ki az európai szellemi élet önálló arculatának megőrzésére irányuló brüsszeli bizottsági javaslat.

# Hogyan igazodjunk Szélesebb

**Megnyílt a lehetőség végleges a adó-tőke-számla nyitásra – számoltunk be a múlt héten olvasóinknak. Megkezdődött a brókercégek üzletszabályzatainak jóváhagyása. A közeljövőben tehát már – beváltva korábban tett ígéretünket – adhatunk egy részletes összehasonlítást a különböző brókercégeknél várható díjtételekről, számlavezetési feltételekről. Mielőtt azonban valóban elmerülnénk a tőke-számla rejtelmeiben vissza kell térnünk egy korábbi témára. Nevezetesen az idei év új tárlalmányára a befektetési szövetkezetre.**

Mint arról részletesen beszámoltunk két héttel ezelőtt szövetkezeti üzletrészt vásárlás esetén változatlanul a tavalyihoz hasonló (tehát 3 naptári éven keresztüli megtartás esetén véglegesnek tekinthető) adó-megtakarítás érhető el. A levonható adó összege a befektetés 30 százaléka. Feltéve, ha ez az összeg nem haladja meg a befektető személyi jövedelemadó-jának felét, illetve, ha egyéb forrásadóköteles jövedelme (osztalék, illetve árfolyamnyereség) is van a magánszemélynek az adó az 50 százalékon fölül is csökkenthető a forrásadók – első 10 ezer forint fölötti összegével.

Ha megmaradt a tavalyi igen hatékony, a tényleges befekte-

tést lényegesen is meghaladó adó-megtakarításra alkalmas kiskapu, alakulnak a cégek is. Eddig – információink szerint – 3 befektetési szövetkezet kezdte meg a tőkegyűjtés. A Baumag, a Globex és a Pest Buda. A már említett írásunkban Globex Befektetési Szövetkezettel is megismerkedhettek az érdeklődők. A tényleges befektetésnél nagyobb összegre eső adó megtakarításának alapja ez esetben az, hogy a kárpótlási jegyet piaci áron szerzi meg a befektető, névértéken (kamattal növelt értéken) adja el, majd az így kapott összegért üzletrészt vásárol, ami után az adókedvezményvel él.

A másik két szövetkezet, Baumag és a Pest-Buda a

## A törvénymódosítások a kormány előtt

Információink szerint tegnap tárgyalta a kormány az szja két, a témát érintő pontjának módosítását. Előzetes információk szerint (a cikk leadásakor a kormány döntéseiről még nem állt rendelkezésre információ) megszüntetnék a szövetkezeti átalakulást követően keletkezett szövetkezeti üzletrészek vásárlásakor igénybe vehető kedvezménylehetőséget. Ez az előterjesztés nem érhet váratlanul senkit. Egy másik, az árfolyamnyereség-adójának megállapítását érintő változás azonban sokaknak derült égből villámcsapás lehet.

Részvény és befektetési jegy eladásakor a vételárát olyan okmánnyal kell igazolni, amelyből az hitelesen megállapítható. A jelen álláspontok szerint magánszemélyek közötti adásvételi szerződéseken kívül gyakorlatilag minden irat elfogadható. Ez volt akkor a jó hír. Jöhet utána a hidegzuhany. Eddig az okmánnyal nem rendelkező papírok esetében a vételár a névérték volt. A módosító javaslat szerint 0 forint lenne.

# E n n y i t v i s z

95.2.  
10.

# Irány az USA

A világ egyik legnagyobb repülőgépmotor-gyártó cége, a brit Rolls-Royce versenyképességének javítására az amerikai versenytársakkal szemben 525 millió dollárért bekebelezte az Allison Engine Companyt. Az amerikai nagyvállalat elsősorban katonai repülőgépekhez és helikopterekhez gyárt motorokat. Az Allison felvásárlása nyomán a Rolls-Royce nemcsak az Egyesült Államok hadiiparában veti meg a lábát, hanem termékeivel „lefedti” a nyugati katonai repülőgépmotor-igény mintegy felét.

A Rolls-Royce, illetve az Allison repülőgép- és helikopter-motorjai között gyakorlatilag nincsen átfedés. Az amerikai cég elsősorban a nagy katonai szállítógépek és a kisebb helikopterek számára gyárt igen jó minőségű motorokat. A „cégházasság” nyomán számottevően bővül a Rolls-Royce kínálat, s várhatóan ugrásszerűen növekednek megrendelése is. Külön értéket jelent a brit óriásvállalat számára, hogy az Allisonnál most fejeződött be egy 1,8 milliárd dollár értékű termékfejlesztési program, s így a Rolls-Royce saját értékesítési hálózatán keresztül árusíthatja a tulajdonába került vállalat négy vadonatúj repülőgépmotor-családját.

A felvásárlás az elemzők számára egyértelművé tette, hogy a Rolls-Royce a jövőben nem kíván szorosan együttműködni amerikai vetélytársaival (General Electric, Pratt and Whitney), az expanziót inkább önmaga kívánja végrehajtani. Sir Ralph Robins cégelnök szerint az Allison felvásárlása értékes jelenlétet biztosít a Rolls-Royce számára az USA-ban, a világ elsőszámú repülőgépgyártó országában.

Noha az elmúlt évtizedben a Rolls-Royce repülőgép-ipari üzletága számottevően növelte piaci részesedését, a cég méretei még mindig nem elegendőek ahhoz, hogy jelentős kockázatot vállalva, nagy anyagi forrásokat igénybe véve önmaga

fejlesszen ki új motorcsaládokat a repülőgépipar számára. Az Allison felvásárlásával a fejlesztés kérdése egy időre megoldódott. Ma persze nehéz megjósolni, hogy milyen repülőgépmotorok iránt növekszik meg a következő esztendőben a kereslet, annyi azonban bizonyos, hogy az Allison új motorjai üzleti szempontból igencsak biztatóak. Az Allison 64 éven át volt a General Motors leányvállalata. 1993-ban a vállalat menedzsmentje a céget 370 millió dollárért vásárolta meg az autóiipari vállalatbirodalomtól. A mostani felvásárlás pikantériája, hogy a General Motors 1993-ban kikoszorúzta a Rolls-Royce-t és inkább a vállalatvezetésnek adta el az Allisont.

1991 óta az Allison dolgozóinak száma hétezerrel 4300-ra csökkent. A vállalat három éven át veszteséges volt, s ennek az volt a fő oka, hogy 1,8 milliárd dollárt fordított a már említett új motorcsaládok kutatására és kifejlesztésére. Idén az Allison csak 57 millió dollárt fordít K+F-re, így várhatóan nyereséggel zárja az esztendőt. A Rolls-Royce-ba való beolvadás az Allison számára is előnnyel jár: „betörhet” a polgári repülőgépek piacára, ahol eddig kevés tapasztalattal rendelkezett. (Ismeretes, hogy a brit cég számos utasszállító sztárrepülőgép motorját szállítja; nemcsak Európában, hanem az USA-ban is nagy mennyiségben értékesíti termékeit).

A cégfelvásárlás érdekessége, hogy a Rolls-Royce 30 százalékkal többet fizetett az Allisonért, mint a menedzsment egy évvel ezelőtt. Annak ellenére, hogy az Allison 1990 óta összesen 370 millió dollár veszteséget halmozott fel. Némi vigaszt jelent a brit cég számára, hogy az előrejelzések szerint részvényeinek osztaléka mind jövőre, mind pedig 1996-ban emelkedni fog.

19 000	25 175	25 175	44 754	395 386	303 113
18 248				17 600	
820	483	483	1 745	2 949	55 390
10 328	5 157	5 157	14 592	86 823	27 644
1 606	10	10	208	543	463
8 722	5 147	5 147	14 384	86 280	27 181
98	44	44	41	7 480	275
304 962	302 884	302 884	276 162	2 072 247	2 462 952
165 000	126 081	126 081	113 600	1 109 496	1 111 453
100 000	100 000	100 000	175 000	500 000	500 000
65 000	65 000	65 000	65 900	609 496	609 451
		-38 919	-38 919		
	-38 919		-88 381		2 002
				13 462	17 690
				13 462	17 690
131 569	155 351	155 351	157 443	940 844	1 301 187
1 600	1 600	1 600	1 600	56 369	28 280
				2 689	
				12 000	6 000
1 600	1 600	1 600	1 600	41 680	22 280
129 969	153 751	153 751	155 843	884 475	1 272 907
4 500	500	500	7 000	48 000	9 600
39 516	47 562	47 562	29 833	189 253	163 616
	8 753	8 753		25 000	11 300
56 594	56 594	56 594	102 000	597 200	1 014 788
				17 050	36 450
29 359	40 342	40 342	17 010	7 972	37 153
8 393	21 452	21 452	5 119	8 445	32 622
304 962	302 884	302 884	276 162	2 072 247	2 462 952
	89 827	89 827	229 910		1 134 744
	1 883	1 883	1 847		17 320
	91 710	91 710	231 757		1 152 064
	699	699	55 043		21 296
	52 283	52 283	188 789		691 682
	13 576	13 576	18 345		213 291
	65 859	65 859	207 134		904 973
	3 240	3 240	528		45 037
	38 678	38 678	78 783		43 564
	2 400	2 400	4 198		29 200
	44 318	44 318	83 509		117 801
	14 202	14 202	64 217		60 981
	-31 970	-31 970	-68 060		89 605
	219	219	151		1 505
	34	34	35		
	253	253	186		1 505

...jüket a társadalommal játszanak. Ők még nem tudnak közlekedni. A szülőkre, a pedagógusokra, a gépjárművezetőkre, egyszerűen a felnőtt társadalomra felettébb dinamikus motorizálódó körünkben most mind nagyobb feladat hárul. Az „ajándék in-

maga cíe, a második hatra és két oldalra, a „harmadikkal” pedig két utcával előre figyel...

Óvjuk a fiatalok életét! címmel ezekben a napokban közlekedésbiztonsági rendezvénysorozat zajlik világszerte. Az ENSZ Európai Gazda-

...előzetes előzetes...  
ben hazánk is csatlakozott. Elsősorban a fiatal korosztály védelme most a tét. És nem véletlenül: a balesetelemzések szinte mindenütt a fiatalok különös veszélyeztettségére hívják fel a figyelmet. A veszélyt – többnyire drá-

...márkos... az...  
is hatásosabb érvekkel szeretnék meggyőzni a fiatalokat, hogy ésszerűbb vezetői magatartást tanúsítva, öncélú kockázatvállalás nélkül, biztonságosabban közlekedjenek.

**Almássy Tibor**

## Jó évet zárt a DAF

A DAF Trucks N. V. teherautógyára nemrégiben közzölt adatok szerint 1994-ben 120 millió holland forint nettó nyereségre tett szert 2,2 milliárdos forgalom mellett. Cor Baan, az igazgatóság elnöke szerint a kedvező eredmény egyrészt a kereslet bővülésének, másrészt pedig a dolgozók, a beszállítók, a márkakereskedők és az importőrök korábbiánál nagyobb rugalmasságának köszönhető. A tavalyi végrehajtott beruházások eredményeként idén szeptembertől a cég egy műszakban már 70 tehergépkoc-

csit állít majd elő. Tavaly 21 154 teherkocsit értékesítettek, egy évvel korábban csak tízezret. Egy esztendő alatt sikerült számottevően csökkenteni a raktárkészletet, az eindhoveni gyárban a tavalyi év végén mindössze 407 eladatlan kocsit várt értékesítésre, 50 százalékkal kevesebb, mint egy évvel korábban. Tavaly a 6 tonnán felüli teherautók nyugat-európai piaca a statisztikák tanúsága szerint 6 százalékkal bővült, s az ebben a kategóriában értékesített teherjárművel száma elérte a 208 ezret. A 15 tonna

raksúly feletti kategóriában a piacbővülés 11,5 százalékos volt, s több mint 134 ezer ilyen teherautó talált gazdára. Előzetes adatok szerint a DAF részaránya a 6 tonnán felüli kategóriában az 1993 évi 6,9-ről 7,5 százalékra növekedett 1994-ben. Ugyanebben az időszakban a 15 tonnán felüli kategóriában a DAF piaci részesedése kontinensünk nyugati felén 6,7-ről 7,8 százalékra bővült.

Az előrejelzések szerint idén mindkét kategóriában 12 százalékos keresletnövekedés várható. A rendelések alapján a

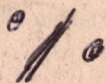
DAF eindhoveni és westerlói gyára idén összesen 16 ezer tehergépkocsit gyárt, a többségi tulajdoni hányaddal rendelkező Leyland Trucks szerelőcsarnokait pedig várhatóan nyolcezer teherautó hagyja majd el.

A tavalyi év végén a DAF 4261 főt foglalkoztatott, ebből a létszámból 2247-en közvetlenül a termelésben vettek részt. A cég tájékoztatása szerint tavaly 130 millió holland forinttal sikerült csökkenteni az adósságokat.

**G. Gy.**

2 cikk!

# Gazdasági tükörben a Peugeot



93. 3. 30.

A tavalyi évre jellemző autói-  
ipari fellendülést a nyilvános-  
ságra hozott adatok szerint jól  
kihasználta a Peugeot. A nagy-  
vállalat autótérrelése 1994-  
ben 13,5 százalékkal növeke-  
dett, s elérte az 1,2 millió egy-  
séget. Kontinensünk nyugati  
felének 17 országában a Peu-  
geot 16 százalékkal növelte el-  
adott autóinak számát, amely  
meghaladta az egymillió dara-  
bot. A statisztikák szerint a  
Peugeot Európában az új au-  
tók piacán tavaly 7,7 százalé-  
kos részesedéssel rendelkezett.  
Ez a részarány 0,2 százalékkal  
haladta meg az előző évit.

Ismeretes, hogy a Peugeot  
néhány évvel ezelőtt azt tűzte  
ki célul, hogy megszerzi a  
francia piac 20 százalékát.  
1993-ban a Franciaországban  
értékesített új autók 18,3 szá-  
zaléka volt Peugeot-gyárt-  
mány, tavaly ez az arány 18,7  
százalékra növekedett. Oda-  
haza tavaly összesen 370 ezer  
új gépkocsit értékesített a  
Peugeot. Az 5 tonnánál kisebb  
raksúlyú haszonjárművek  
francia piacán a cég részesedé-  
se egy esztendő alatt 13-ról  
16,6 százalékra növekedett.

Európán kívül a Peugeot  
1994-ben 185 ezer gépkocsit

értékesített, valamivel töb-  
bet, mint a megelőző évben.  
1992-ben és 1993-ban a ter-  
melékenység 12-12 százalé-  
kal, tavaly viszont ennél na-  
gyobb mértékben növeke-  
dett. A terveknek megfele-  
lően halad a költségek csök-  
kentése is: egy korábbi prog-  
ram szerint 1993-1996-ban a  
termelési költségeket össze-  
sen 15 százalékkal kell mérsé-  
kelni. Tavaly a cég 6 milliárd  
francia frankot fordított be-  
ruházásra, gyakorlatilag az  
előző évivel azonos összeget.  
Figyelemre méltó, hogy a cég  
1994-ben 326 millió frankot

fordított oktatásra és tovább-  
képzésre. Ez az összeg vállal-  
ati szinten a kifizetett éves  
bértömeg 4,5 százalékaival  
egyenlő.

A modellek területén ta-  
valy a 306-os volt a „nyerő”,  
ebből a típusból összesen 381  
ezer kocsit gyártottak. A lis-  
tán 341 ezer darabbal a 106-os  
típus következik, ezt követi a  
405-ös. Ez utóbbiból tavaly  
210 ezret gyártottak. A leg-  
több kocsit Mulhouse-ban és  
Sochaux-ban állították elő a  
nyolc Peugeot-üzem közül.

G. Gy.

## Emelkedik a pály-tarifa