Állami tőkeinjekció a Crédit Lyonnais-nak

94. 4. 1.

A francia kormány az Air France-nak nyújtott mentőöv után most hatalmas tőkeinjekcióval megmentette az összeomlástól a világ egyik legimertebb pénzintézetét, a Crédit Lyonnais-t. Az állami tulajdonban lévő óriásbank 4,9 milliárd frank „friss" tőkét kapott, s rossz hiteleiből az állam 40 milliárd franknyit egy újonnan alapított vállalatba különített el. Az öt esztendőre elkülönített rossz hitelek mintegy felére az állam garanciát vállalt.

Szakértők szerint ez elég ahhoz, hogy stabilizálja a pénzintézetet a több éves bizonytalanság után. Egyúttal lehetőséget teremt arra is, hogy esetleg már a jövő évben megkezdhessék a bank privatizálását. (A Crédit Lyonnais előkelő helyen szerepel a kormány privatizációs listáján.)

1992-ben a bank vesztesége 1,8 milliárd frank volt, tavaly viszont a deficit már elérte a 6,9 milliárdot. Ezért elsősorban Jean-Yves Haberer elnököt hibáztatják, aki a múlt ősszel távozni kényszerült a bank éléről. Az elemzők szerint felelőtlen hitelnyújtási politikát folytatott, s nem voltak szerencsések a cég- és bankfelvásárlásai sem. Rontotta a bank anyagi helyzetét az elhúzódó recesszió, valamint az ingatlanpiac összeomlása. A bank rossz hiteleinek többsége az ingatlanágazatban „parkol", s az árak esése miatt egyelőre nincs sok esélye a pénzintézetnek ezen kinnlevőségek visszaszerzésére. Többek között 350 millió dollárral tartozik a banknak az Olympia and York kanadai ingatlanfejlesztő nagyvállalat. S a 1,5 milliárd dollárért felvásárolt hollywoody MGM filmstúdió is inkább viszi, mint hozza a pénzt.

1993 őszén új elnök, Jean Peyrelevade került a Crédit élére, hogy „meghangszerelje" a bank átszervezését, s előkészítse a privatizálást. Az állami beavatkozás nyomán idén várhatóan csak csekély veszteséget mutat majd az év végén a mérleg, s nem kizárt, hogy jövőre már szerény nyereséget mutat fel a bank. Ennek azonban az is feltétele, hogy a pénzintézetnél maradt rossz hitelek után 21,7 milliárd frank tartalékot képezzenek.

Az állami segítségnek természetesen a világon mindenhol ára van. Ennek jegyében Peyrelevade radikális költségcsökkentési intézkedéseket jelentett be: 10 százalékkal csökkentik az alkalmazottak számát Franciaországban, 4 százalékkal pedig a külföldi érdekeltségeknél. (A Crédit Lyonnais odahaza több mint 38, külföldön pedig csaknem 33 ezer főt foglalkoztat.)

A bankcsoport átszervezésének, működése racionalizálásának egyik fontos eleme a portfóliótisztítás. Számítások szerint a bank 55 milliárd frank értékben rendelkezik tulajdoni hányaddal iparvállalatokban és más ágazatokban. Peyrelevade szerint ez a hatalmas tulajdon elvonja a figyelmet az alaptevékenységtől, vagyis a banki feladatoktól. A tervek szerint a következő két évben a Crédit 20 milliárd frank értékű tulajdoni hányadát adja el.

Nem lesz könnyű feladat az európai leánybankok átszervezése sem. Haberer az elmúlt években több bankot vásárolt Spanyolországban, Olaszországban, a Benelux államokban és Németországban azzal a céllal, hogy létrehozza az első páneurópai lakossági bankhálózatot, emellett pedig megkönnyítse a nemzetközi bankügyleteket a vállalati ügyfelek számára. Számos szakértő úgy véli, hogy az európai bankpiac még túlságosan szétszabdalt, s egy páneurópai hálózat működtetése korai. Ez viszont felveti a kérdést: nem volna-e hasznosabb, ha a Crédit elsősorban franciaországi tevékenységére összpontosítaná anyagi és szellemi erejét.

A francia kormány kényszerhelyzetben hozta meg intézkedéseit a bank talponmaradására. A tőkeinjekció és a gyorsított átszervezés nyomán biztosnak látszik, hogy a Crédit Lyonnais a belátható jövőben privatizálható lesz. Az elmúlt hónapokban nagy siker volt a BNP pénzintézet privatizálása a francia befektetők körében. A Crédit jóval nagyobb bank a BNP-nél, s amennyiben kikerül a deficitövezetből, igencsak „izgalmas" célpontja lesz a befektetőknek.

Peyrelevade az állami mentőöv bejelentése után egyértelművé tette, hogy bankja még idén kötvényeket bocsát ki tőkeszerzési céllal. A bankelnök egyúttal azt is fontos céljának tekinti, hogy az állami és a banki intézkedések nyomán javuljon a Crédit Lyonnais nemzetközi megítélése és hitelképessége.

Gonda György

A Biorex Kutató és Fejlesztő Részvénytársaság

(1027 Budapest, Medve utca 25—29.)

igazgatósága

értesíti tisztelt részvényeseit, hogy a társaság éves rendes közgyűlését

1994. május 5-én (csütörtökön) 9 órai kezdettel tartja a társaság székhelyén

A közgyűlés napirendje:

1. Az igazgatóság jelentése az 1993. évi üzleti tevékenységéről. Az igazgatóság beszámolója az éves mérleg- és eredménykimutatásról.
2. A felügyelő bizottság jelentése az éves mérleg- és eredménykimutatásról.
3. A könyvvizsgáló jelentése az éves mérleg- és eredménykimutatásról.
4. A mérleg megállapítása és az éves eredmény felosztása.
5. Az alapszabály módosítása.
6. Az alaptőke felemelése.
7. Az igazgatósági tagok visszahívása, lemondásának elfogadása, az új igazgatósági tagok választása, díjazásuk megállapítása.
8. A felügyelő bizottsági tagok visszahívása, lemondásának elfogadása, új felügyelő bizottsági tagok választása, díjazásuk megállapítása.

A felügyelő bizottság és a könyvvizsgáló az 1993. évi mérleget és eredménykimutatást a közgyűlésnek elfogadásra ajánlja. Az igazgatóság osztalékkifizetést nem javasol.

Az 1993. évi mérleg főbb adatai a következők:

Eszközök		Források	
Immateriális javak	421 550	Jegyzett tőke	409 000
Tárgyi eszközök	51 667	Tőketartalék	274 756

Megafúzió az amerikai hadiiparban

A hidegháború végével számottevően csökkent az Egyesült Államok katonai költségvetése, ezért a hadiipari vállalatok a korábbinál jóval kevesebb megrendelésre számíthatnak otthonról. Ebben a viszonylag váratlan helyzetben az amerikai hadiipari óriáscégek kénytelenek stratégiai szövetségeket kötni, s tevékenységüket „áramvonalasítani".

A túlélés érdekében az USA hadiipari cégei konszolidációs programokat hajtanak végre, amelyek keretében mind gyakrabban kerül sor fúziókra és felvásárlásokra. Az USA egyik legnagyobb hadiipari óriásvállalata, a Martin Marietta március első napjaiban 1,9 milliárd dollárért bekebelezte a Grunmant, amely elsősorban a vadászbombázóiról és a „legendás" F—14-eseiről ismert világszerte.

A Martin Marietta időben felismerte a piac zsugorodását, s pozícióit felvásárlásokkal kívánta megerősíteni. A cégbekebelezések számára azt jelentik, hogy megőrizheti előkelő pozícióját az USA és a világ hadiiparában. 1992 végén 3 milliárd dollárért bekebelezte a General Electric repülőgépgyártó üzletágát, s 209 millió dollárt költött a General Dynamics űrhajó-felbocsátó részlegének megszerzésére.

1993-ban a Martin Marietta — amely a világ legnagyobb hadiipari elektronikai vállalata — 9,3 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, s ebből 450 millió dollár nyeresége származott. A Grunman forgalma tavaly 3,2 milliárd dollár volt, profitja pedig meghaladta a 120 milliót. A fúzióval a Martin Marietta éves forgalma már idén meghaladhatja a 13 milliárd dollárt, s ez az összeg már elegendő ahhoz, hogy a vállalat a világ hadiiparának élvonalában maradjon a következő években. A Grunmant a Martin Marietta készpénzért vásárolta meg. Egy részvényért 55 dollárt fizetett, ami jóval magasabb, mint a Grunman-részvények tőzsdei árfolyamának tavalyi 43 dolláros csúcsértéke. (A bekebelezés bejelentése után a Martin Marietta részvényeinek árfolyama a New York-i tőzsdén 14 dollárral emelkedett.)

A két vállalat tevékenysége szerencsésen kiegészíti egymást annak ellenére, hogy a megrendelések visszaesése miatt a Grunman kénytelen volt „beszállni" a repülőgépgyártás mellett a katonai elektronikai és adattovábbítási üzletágba is. A fúziót az is elősegítette, hogy a két cég termelésének, gyárainak földrajzi elhelyezkedése is kiegészíti egymást. Renso Caporali, a Grunman elnöke szerint a Martin Marietta vételi ajánlata volt eddig a legkedvezőbb, s a két vállalat stratégiai szövetsége jó lehetőséget biztosít a további növekedéshez, valamint a részesedés növeléséhez a zsugorodó piacon. Jól jellemzi a hadieszközök piacát, hogy miközben az elmúlt esztendőben a Martin Marietta a felvásárlások révén expanzív piaci politikát folytatott, önmaga is kénytelen volt karcsúsodni. Nemrégiben indított útjára egy másfélmilliárd dolláros költségcsökkentési programot, dolgozóinak létszámát pedig 11 ezerrel csökkenti.

A Grunman ugyan feladta önállóságát, a patinás cég talpon maradása csak a Martin Marietta „szárnyai" alatt biztosított. Szakértők véleménye szerint az amerikai hadiipari vállalatok körében a következő években tovább növekszik a koncentráció, az ágazat helyzetét csak a stratégiai szövetségek konszolidálhatják.

Gonda György

94.4.1.

ezés határozott időtartamra: 3 évre szól.

s: megállapodás szerint.

zatot 1994. április 25-ig a miniszteri biztosi
ra **pályázat** felirattal kérjük zárt borítékban
.
40 Budapest, Andrássy út 73—75.

ező pályázatokat teljes diszkrécióval kezeljük.

Mérséklődnek az irodabérletek árai

94.4.6.

Korrupció és bizonytalanság Prágában

A finanszírozási nehézségek, valamint a tervezési megszorítások és az építkezési tilalmak miatt Prága jócskán elmarad a többi kelet-európai fővárostól a kereskedelmi ingatlanok és az irodaházak építése területén.

A Prágában irodaházakat építő külföldi beruházóknak és fejlesztőknek a korrupció, a siralmas telefonhálózat, az ingatlantulajdon bizonytalansága mellett azzal is számolniuk kell, hogy nehézkes az építési engedélyek kiadása, s a történelmi városközpontban gyakorlatilag építési tilalom van.

Az irodaházak piaca Prágában 1992-ben indult fejlődésnek. A kereslet több mint két és félszerese volt a kínálatnak, így az irodabérleti díjak csillagászati magasságokba szöktek. Kétszintű ingatlanpiac alakult ki: az egyik szintet a felújított épületek jelentették, amelyeket hatalmas összegekért adtak és adnak ki a külföldieknek. Ezzel szemben a hazai bérlők továbbra is igen alacsony bérleti díjat fizetnek irodájukért és lakásukért. (Ezeket az árakat még a „bársonyos forradalom" előtt állapították meg és stabilizálták.)

A szigorú építési engedélyezési eljárás, a bérlői jogok kuszasága, s nem utolsósorban a hiány miatt a prágai irodabérleti díjak jóval magasabbak, mint a bécsiek, a milánóiak vagy éppen a brüsszeliek. Elemzők szerint az 1992-ben felkínált irodabérleti lehetőségeknek csak 30 százaléka tükrözött valós árat. 1992 végén a „jobb" helyeken egy négyzetméter irodabérlet ára 65 márka volt, az idén az ár 55-60 márkára mérséklődött. A kevésbé központi helyeken a bérlők 50 márka körüli összegért bérelhetnek egy négyzetméter irodahelyiséget.



Prága. Nehézkesen adják az építési engedélyeket

FOTÓ: HABIK CSABA

Nyugati szakértők szerint 1992-ben hatalmas volt az irodák iránti kereslet. Azóta számottevően csökkent, az ország gazdasága ugyanis nem fejlődött a várt mértékben. Az árcsökkenést ez az ok is kiváltotta. További ármérséklésre pedig azért lehet számítani, mert a külföldi cégek ma már nem elsősorban a központi fekvésű luxusirodákat, hanem az egyszerűbb és inkább sokfunkciójú bérleteket keresik.

1992-ben 12 ezer négyzetméter volt az új irodakínálat, e területen 70 százalék felújított, átalakított épület volt. Tavaly 43 ezer négyzetméterrel bővült a kínálat, ennek 40 százaléka volt a felújított épület. Számítások szerint idén 41 ezer négyzetméterrel bővült a kínálat.

Nyugati szakértők szerint az irodapiacot egyelőre nem a jó minőség jellemzi. Prágában csak néhány irodaház kínál igazán jó elhelyezést és szolgáltatásokat. Ezek közül tavaly fejezték be a 24 ezer négyzetméteres International Trade Centre építését. Jelenleg ez Prága legjobb irodaépülete, a helyiségek 70 százalékát már kiadták. A Károly-híd Központ ugyancsak a legjobbak közé tartozik. Több helyen folyik viszonylag kis területű kereskedelmi ingatlan fejlesztése.

• G. Gy.

Ezt kínálják a cégek

Befektetések, befektetésszervezés, koncesszió
Tőke- és hitelközvetítése
1000. sz. Ügyvédi Iroda
1024 Budapest, Buday László u. 8/a
Telefon: (1) 136-3915, 115-3890
Telefax: (1) 136-3915
Önkormányzati Értékpapír Club keretén belül — önkormányzati értékpapír portfólió kezelése.
Budapest Holding Első Hazai Vagyonkezelő Rt.
1024 Budapest, Margit krt. 85.
Telefon: (1) 156-1337, 175-1086
Telefax: (1) 156-2363
Költségvetési intézmények, illetve vállalatok vagyonának gazdasági társasággá történő alakítása, külföldi befektetések, vállalati fúziók létrehozása.
F and P Tervező, Fővállalkozó, Vagyonértékelő és Ingatlanközvetítő Kft.
1091 Budapest, Üllői út 31.
Telefon: (1) 217-4803
Telefax: (1) 217-4803
Befektetési lehetőségek felkutatása, tőke- és hitelközvetítés.
New York Bróker Budapest Kft.
1052 Budapest, Váci u. 19—21.
Telefon: (1) 117-4444, 269-6645
Telefax: (1) 269-6649
Értékpapírok nyilvános forgalomba hozatala, tőzsdei közvetítései. Befektetési tanácsadás, önkormányzati beruházások forrásoldalának felderítése.
Adeptus Mérnöki, Építőipari és Kereskedelmi Kft.
3525 Miskolc, Kiskuvasd... 15
Telefax: (1) 149-6144, telex: 22-4134
Befektetési lehetőségek felkutatása, tőke- és hitelközvetítés.
PAT-KO Kft.
1084 Budapest, Déri Miksa u. 3.
Telefon: (1) 133-4557, 133-0542
Telefax: (1) 133-4557
Infrastrukturális beruházások eszközigényének lízingje és vásárlása.
Portfolio Bank Vagyonkezelő Befektető és Privatizációs Rt.
1117 Budapest, Budafoki út 79.
Telefon: (1) 161-1050, 181-3360
Telefax: (1) 182-0716, 162-0001
BVF Közműberuházás-szervező Kft.
Debrecen, Baksai u. 18/b
Telefon: (52) 341-420, 347-930
Hiányzó tőkehányad közvetítése környezetvédelmi beruházásokra.
Univerzum Műszaki Szolgáltató Rt.
5000 Szolnok, Verseghy park 8.
Telefon: (56) 373-802, 378-450
Telefax: (56) 340-405
Szaktanácsadás beruházások előkészítésében, beruházási hitelközvetítés.
VÁTI Allocoord Beruházásszervező és Telephelyforgalmi Kft.
1016 Budapest, Gellérthegy u. 30—32.
Telefon: (1) 156-9122/172, 155-3564
Telefax: (1) 155-3564
Területrendezési tervek készítése, befektetéselemzés, tőkeközvetítés.
CRS Holding Vagyonkezelő Kft.
1064 Budapest, Szamos... 10

TIR-információk

EURONET TIR Programiroda címe: 3000 Hatvan, Esze Tamás u. 2.
Postai cím: 3000 Hatvan, pf. 4.
Telefon/fax: (37) 341-640, 342-395
Munkatársaink:
dr. Kasza Sándor ügyvezető igazgató
Telefon: (37) 342-395
Nemzetközi kapsolatok, TIR-programok
Zubály György
Telefon: (37) 341-640
Céginformáció, tematikus céglisták
Bacsa Tibor
Telefon: (37) 342-395
Önkormányzati projectek, szakmai felkészítők
Béres József
Telefon: (29) 352-608
Figyelő szerkesztősée, TIR-képviseletek
Bunovácz Dezső
(Telefon: (82) 423-292
Magyar Hírlap hirdetés
Molnár Tibor
Telefon: (37) 341-640
TIR-kiadványok terjesztése
TIR Országos szervezőhálózat vezető képviselői a megyékben és a fővárosban:
Barany: Bihari István (73) 342-003
Bács-Kiskun: Daczi Sándor (76) 329-687
Békés: Fazekas István (66) 361-522
BAZ: Csontos Gábor (46) 344-789
Budapest: Börzsönyi Ágnes (1) 156-9962, Juhász Péter (1) 272-2394
Csongrád: Kiss János (62) 372-590 üzenet
Fejér: Purgel István (22) 311-966 vagy 311-133
Győr-Moson-Sopron: Kőmíves Istvánné (96) 325-222
Hajdú-Bihar: Szadai Sándor (52) 342-819
Jász-Nagykun-Szolnok: Vadkerti Tivadar, 5144 Jászboldogháza, Árpád u. 2.
Komárom-Esztergom: Blaschke Miklós (33) 315-000
Nógrád: Zagyvai Sándor (32) 370-400
Pest: Haty Sándor (1) 250-0802
Somogy: Bunovácz Dezső (82) 423-292
Szabolcs-Szatmár-Bereg: Tóthné Somogyi Jolán (42) 313-884
Tolna: Baranyi Tibor (74) 316-857
Veszprém: Rajnai Árpád (86) 340-402
Vas: Kovács Lajos (60) 376-075
Zala: Bolla Lajos (92) 319-897

INFORMÁCIÓKÉRŐ LAP

Cím: 3000 Hatvan, pf. 4. Tel./fax: (37) 34-640, 342-395

Részletes információt kérünk:

Túl szigorú előírások, lassú engedélyezés

94.4.6.

Varsó: a hatóságok fogságában

A varsói városközpont, amelyet a második világháborúban teljesen lerombol tak, s az újjáépítés után is maradt még bőven szabad terület, ma szintén jó lehetőségeket kínál a külföldi ingatlanfejlesztőknek.

A városi hatóságok bürokráciája, a túlságosan szigorú tervezési előírások, valamint az építési engedélyek kiadásának lassúsága miatt azonban a varsói irodaház- és üzletközpont-építkezések sokkal lassabban, vontatottabban haladnak a lehetségesnél. A nyugati beruházók sok esetben a hatóságok foglyának érzik magukat, szinte hősies küzdelmet kell folytatniuk egy-egy építkezés megkezdéséért.

A gyorsuló gazdasági fejlődés nyomán számottevően megnövekedett a külföldi cégek érdeklődése Lengyelország iránt, s az irodaházak piacán jelentős a kereslet. Számítások szerint Varsóban évente 60-70 ezer négyzetméter új irodaterületre van fizetőképes kereslet. Jelenleg egy négyzetméter iroda bérleti díja 20-25 dollár.

A bankok és biztosítók biztos vevői a prezstízsberuházásoknak, a nagyobb és a közepes méretű vállalatok azonban takarékossági okokból inkább az olcsóbb bérű irodaépületeket részesítik előnyben. Nyugati ingatlanfejlesztők véleménye szerint továbbra is jelentős kereslet van Varsóban az irodabérlet iránt, de nem a „szuperklasszis" minőséget és elhelyezést keresik. (Ezekben az épületekben egyébként egy négyzetméter bérleti díja 60 dollár körül alakul.)

Tavaly 60 ezer négyzetméterrel bővült Varsóban az irodakínálat, s ennek nyomán megindult az árak, a bérleti díjak csökkenése. A hatóságokkal folytatott „küzdelem" ellenére több új projekt áll megvalósítás alatt. Tizenötezer négyzetméter hasznos területtel épül a FIM-torony az öt évvel ezelőtt épült LIM Centre és a Marriott Szálló közelében. Az Ilbau kivitelezésében épül az Aktyn Business Center is 17 ezer négyzetméter hasznos területtel, amelyből 8 ezer irodacélokat szolgál.

Két új irodaépület előkészítői munkái is megkezdődtek. Az egyik a PKO bank üzletközpontja, a másik pedig a 80 ezer négyzetméteres Atrium iroda- és üzletközpont. Ez utóbbit a svéd Skanska építi közös vállalkozásban Varsó Wola kerületével.

Ami a szállodapiacot illeti: a lengyel fővárosban nincsen hiány négy- és ötcsillagos hotelekben, a következő években elsősorban háromcsillagos szállodákat építenek majd a városközpontban.

A nagy alapterületű bevásárlóközpontokat a város külső területein, lehetőleg a forgalmas országutak mentén létesítik. A svéd Ikea a főváros egyik külső kerületében rendelkezik nagy területű bútoráruházzal, a dán Makro nagykereskedelmi vállalat ugyancsak a külvárosban építkezett. Más cégek meglévő, használaton kívüli épületekben alakítják ki hatalmas eladó- és raktárterüket. Az osztrák Billa-csoport például egy buszgarázsban és egy kiürített gyárépületben nyitott szupermarketet.

• G. Gy.

3525 Miskolc, Kishunyad u. 15.
Telefon: (46) 412-662, 340-906
Telefax: (46) 348-885
Magas- és mélyépítési, közműépítési projectek megvalósításához finanszírozó partner közvetítése.

Cenzus Hazai Hitel- és Tőkebefektető Rt.
1064 Budapest, Rózsa F. u. 89.
Telefon: (1) 269-1977
Telefax: (1) 269-1980
Pénzügyi tanácsadás, tőke- és hitelközvetítés, portfóliókezelés, kötvénykibocsátás szervezése.

KIPTERV Mérnöki és Vállalkozási Iroda Kft.
1132 Budapest, Victor Hugo u. 18—22.
Telefon: (1) 149-0989, 270-5555/525
1064 Budapest, Szemere u. 19.
Telefon: (1) 269-1722, 269-1723
Telefax: (1) 111-6536
Beruházások kedvezményes forrásokkal történő finanszírozása.

MAP Magyar—Angol Pénzügyi Tanácsadó Kft.
1112 Budapest, Budaörsi út 45.
Telefon: (1) 185-0878, 185-2395
Telefax: (1) 185-0878, 185-2395
Privatizációs és stratégiai fejlesztési, banki pénzügyi és beruházási tanácsadás.

Bérlet Kft. — Merkantil Bank Rt. hivatalos lízingtársasága
1051 Budapest, József A. u. 24.
Telefon: (1) 117-2253, 117-2230
Telefax: (1) 266-6860
Infrastrukturális beruházások megvalósításához eszközök lízingelése.

Részletes információt kérünk:

— A Településfejlesztési Információs Rendszer működéséről, a belépési feltételekről

—Támogatások—hitelek—kötvénykibocsátás c. szemináriumról (1994. április 12—13.)

— Településfejlesztési konferencia Bukarestben (1994. május 17—19.)

— Az Investment Opportunities in Hungary c. angol nyelvű befektetői katalógusról

Érdeklődő neve: .....

Címe: .....

.....

Telefon/fax:.....

Részvénytársaságok, egyszemélyes kft.-k,
50 000 000 Ft feletti törzstőkéjű kft.-k, kötvénykibocsátó vállalkozások

figyelmébe ajánljuk, hogy ÉVES BESZÁMOLÓJUK KÖZZÉTÉTELÉT, amit az új számviteli törvény önöknek kötelezően előír, egy külön erre a célra kidolgozott táblázat keretében, más cégek adataival együtt, rendkívül kedvezményes áron,

egy önállóan feladott hirdetés

Megélénkült az orosz privatizáció

A kusza gazdasági helyzet ellenére jó ütemben halad, sőt az utóbbi hónapokban számottevően gyorsult az orosz állami monopóliumok privatizációja. Az ország legnagyobb privatizációs ügylete, az Egyesült Villamosenergia-rendszer magánosítása februárban kezdődött. Európa első számú áramtermelő vállalatbirodalmában 20 százalékos részesedést szerezhet a 19 millió kibocsátott részvény tulajdonosa.

A cég alaptőkéje 63 milliárd rubel (mintegy 40 milliárd dollár), s a tervek szerint az állam 51 százalékos tulajdoni hányadot tart meg magának. A fennmaradó 49 százalékból 20 százalék a mostani vócseres privatizálás keretében kerül magánkézbe, 29 százalékot pedig pályázatok keretében később értékesítenek hazai és külföldi befektetőknek. A vállalat az áramtermelés és elosztás területén teljes monopóliummal rendelkezik Oroszország 11 időzónájában. Többek között tulajdonába tartozik 582 termikus és 102 vízerőmű, valamint mintegy 3 millió kilométer hosszúságú távvezeték. Több leányvállalatát — Csuvasenergo, Cseljabinszkenergo stb. — már részlegesen pirvatizálták. A vállalat legfontosabb célja, hogy a vócseres privatizálás után olyan hazai és külföldi befektetőket tudjon tulajdonosai között, amelyek számottevő összegeket hajlandóak a későbbiekben fordítani az erőművek korszerűsítésére, az áramtermelő kapacitások bővítésére. Ez idáig az Electricité de France-szal alapítottak közös vállalatot Ros-FranceEnergo néven.

Ugyancsak részt vesz a vócseres privatizációban a hatalmas orosz távközlési vállalat, a Rosztelekom. A nagyvállalat kezében van az orosz telefonrendszer 80 százaléka, s teljes monopóliumot élvez a műsorsugárzás területén. Az orosz telefonrendszer igencsak elavult, és nemzetközi mércével meglehetősen kevés a 100 főre jutó telefon. Az állam tartós tulajdonában marad a cég részvényeinek 51 százaléka. Félmilliárd részvényt, vagyis 22 százalékos tulajdoni hányadot 3,3 milliárd rubelért a vócseres privatizáció keretében értékesítenek ezekben a hetekben.

A vállalat vezetői arra számítanak, hogy az orosz nemzeti távközlési cég iránt a vócseres privatizáció után számottevő érdeklődést mutatnak majd a külföldi befektetők is. Nyugati szakértők véleménye szerint 1994-ben legkevesebb egymilliárd dollár külföldi beruházás érkezik az orosz távközlési ágazatba. A Rosztelekom a külföldi befektetők számára azért is vonzó, mert monopolhelyzete van az igencsak nyereséges nemzetközi vonalak területén is. Szakértők szerint a Rosztelekom privatizációja több évig tart majd, s nem lehet arra számítani, hogy az állam a későbbiekben lemond majd a távközlési díjszabások szabályozásáról.

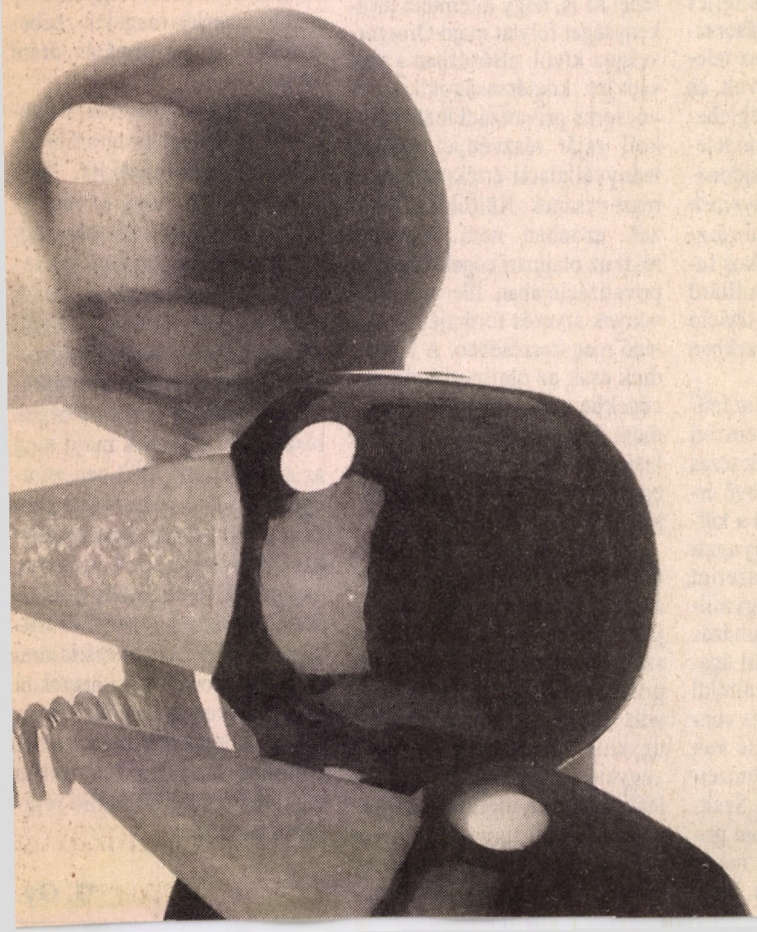
A nyár elejéig befejeződik Oroszország legnagyobb olajipari vállalatának, a Lukoilnak a részleges privatizációja. Az olajipari konglomerátum tavaly 50 millió tonna kőolajat hozott a felszínre, s ebből 5 millió tonnát exportált. Tervei között szerepel az is, hogy kitermelő tevékenységet folytat majd Oroszországon kívül, elsősorban a volt szovjet köztársaságokban. A vócseres privatizációban a Lukoil saját részvényei mellett leányvállalatai értékpapírjai is részt vesznek. Külföldi beruházók azonban nem vehetnek részt az olajipari cégek vócseres privatizációjában, illetve a részvények árverés formájában történő megszerzésében. A külföldiek csak az olajipari holdingcégekben szerezhetnek maximum 15 százalékos tulajdont, a leányvállalatok részvényei egyelőre „tiltott gyümölcsök" számukra.

Februárban kezdődött meg a GAZ autógyár vócseres privatizációja. (Ebben a gyárban állítják elő többek között a Volga személygépkocsikat.) A sikeres privatizációs kezdetnek nem volt folytatása, a magánosítást ugyanis a cégmenedzsment „ügyeskedései" miatt egyelőre leállították az illetékes hatóságok. Kiderült ugyanis, hogy a vállalat vezetői a gyár berendezéseinek bővítésére és korszerűsítésére kapott 46 milliárd rubeles állami támogatást és kedvezményes hitelt vócserek vásárlására fordították. A cégvezetés feltűnően nagy mennyiségű vócsert vásárolt fel azzal a céllal, hogy jelentős tulajdoni hányadot szerezzen magának. (A vezetői vócserfelvásárlások meglehetősen gyakoriak Oroszországban, a vezetők ugyanis ily módon akarják magukat „bebetonozni" a privatizálás utáni időkre.)

A tömeges (vócseres) privatizálás jelenlegi programja június 30-án befejeződik. Nem véletlen tehát, hogy az idei év első felében nagyobb sebességre kapcsolták a vócseres privatizációt Oroszországban. Hírek szerint a még fel nem használt vócserek „felszívására" a következő hónapokban az eddigieknél nagyobb és vonzóbb cégek részvényei jelennek majd meg az árveréseken. 1992-ben mintegy 110 millió vócser talált gazdára a 150 milliós Oroszországban. A privatizációs vócserek nagyobbik részét eddig a tulajdonosok vagy közvetlenül fordították részvények vásárlására, vagy pedig befektetési alapokon keresztül kamatoztatják vócsereiket. A legutóbbi statisztikák tanúsága szerint a 110 millió vócserből eddig 80 millió részvényt vásároltak.

G. Gy.

ANK-JEGY



94.4.8.

Véget ért a COCOM-korszak

Április 4-én beszüntette működését korábbi formájában a híres-hírhedt COCOM. A hidegháborús korszak egyik utolsó maradványát 1947-ben hozták létre azzal a céllal, hogy megakadályozza a hadiiparban is felhasználható korszerű technikák és technológiák, gépek és berendezések exportját a keleti tömb országaiba. A NATO-tagállamok, Írország, Japán és Ausztrália párizsi székhelyű szervezetének sikerült évtizedeken át szinte hermetikusan elzárni az akkori szocialista országokat és néhány, a nemzetközi terrorizmust támogató államot a legmodernebb technikáktól.

Afganisztán szovjet megszállásáig a COCOM kevésbé ismert szervezet volt. 1979-ben azonban számottevően megnövekedett jelentősége, a nyugati világ az úgynevezett COCOM-lista kibővítésével is ki akarta kényszeríteni a Szovjetunió kivonulását Afganisztánból. A tilalmi listán szereplő áruk és technológiák sora évről évre bővült. A hadiipari célokra is alkalmazható berendezések és technológiák keleti exportját minden egyes esetben a COCOM-tanács vizsgálta meg, engedélyezte, illetve tiltotta meg. Minden tag vétójoggal rendelkezett.

A COCOM-lista számos területen — korszerű távközlés, számítógépipar, információtechnológia stb. — megbénította, illetve lassította az akkori szocialista országok gazdasági és hadiipari fejlesztéseit, fejlődését. Néhány nyugati cég a busás haszon reményében több esetben kijátszotta a COCOM-ot, összességében azonban jól zárt a retesz.

Már a múlt évtized második felében megkezdődött a COCOM-listák rövidítése. A kelet—nyugati politikai olvadás előrehaladtával a párizsi COCOM-titkárság mind több esetben engedélyezte bizonyos „érzékeny" technikák és technológiák exportját, bár főleg a „tegnap technikájának" exportja kapott zöld jelzést. A kelet-európai országokban lezajlott rendszerváltás és a Szovjetunió felbomlása, az ellenségkép megszűnése óta az alapító és a megfigyelői státust kapott országok gyakran tárgyaltak a COCOM jövőjéről. A tilalmi lista évről évre jelentősen zsugorodott, akárcsak a COCOM-titkárság alkalmazottainak száma. (Március végén mindössze húszan dolgoztak a párizsi titkárságon.)

Az új világpolitikai helyzetben elsősorban az Egyesült Államok szorgalmazta a szervezet feloszlatását. A tagállamok egy része azonban úgy vélte, hogy korai még a COCOM-lista megszüntetése, bizonyos tilalmakat egyes országok irányába továbbra is fenn kell tartani. A COCOM tehát április elején a régi formájában megszűnt, az exportellenőrzés azonban egy szűk sávban meghatározatlan ideig még fennmarad. Ron Brown kereskedelmi miniszter március végén bejelentette, hogy az USA eltörli a COCOM-lista exportkorlátozásait, s a jövőben lehetővé válik a csúcstechnikát képviselő termékek exportja az egykori keleti tömb államaiba és Kínába. (A washingtoni döntés előtt az Egyesült Államok megállapodott szövetségeseivel a COCOM-lista eltörléséről.) A döntés értelmében a keleti piacokon szabadon lehet értékesíteni a legkorszerűbb polgári távközlési berendezéseket és a hozzájuk kapcsolódó nagy sebességű számítógépeket. A kereskedelmi miniszter bejelentésekor azt is hangsúlyozta, hogy az USA továbbra is fenntart bizonyos ellenőrzést a hadiipari szempontból érzékenyebb területeken.

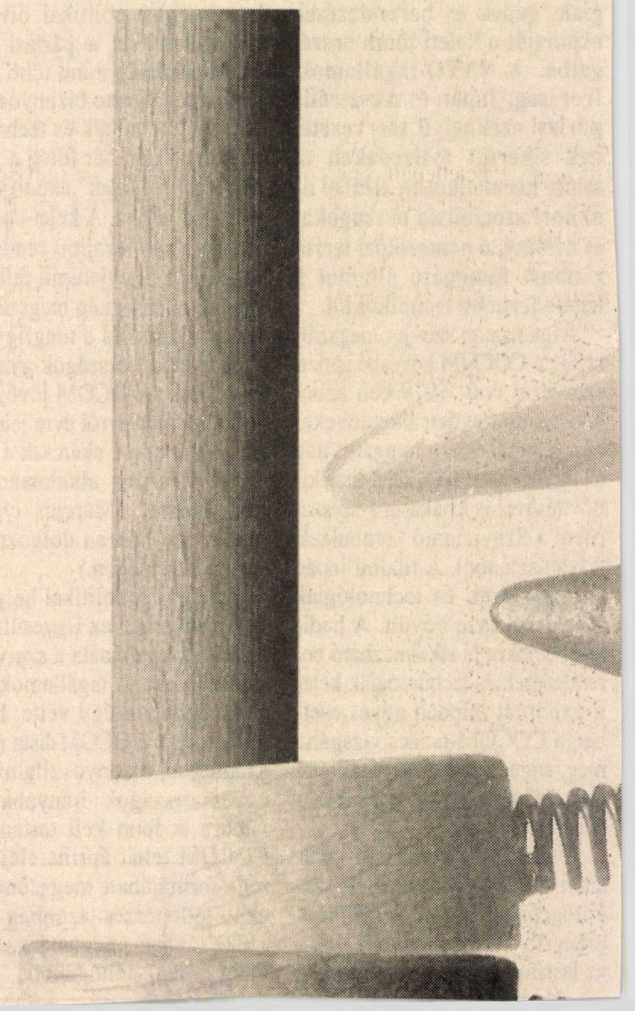
A miniszter és a Fehér Ház illetékes hivatalnoka egyúttal szólt arról is, hogy az exportkorlátozások továbbra is érvényesek a terrorizmust támogató országok esetében. Az Egyesült Államok és szövetségesei ebbe a kategóriába sorolják Észak-Koreát, Líbiát, Irakot, Szíriát, Iránt és Kubát. Noha a COCOM 47 esztendő után beszüntette tevékenységét, az USA és a többi tagország azon munkálkodik, hogy a nem távoli jövőben az eddiginél rugalmasabb exportellenőrző szervezetet hozzon létre. Ez a szervezet — amelynek a tervek szerint Oroszország is tagja lesz — fel fogja használni a COCOM tapasztalatait az exportellenőrzésben. Moszkva bevonása a korábbinál jóval kisebb országkört érintő és „laza" exportellenőrzési szervezetbe azt is jelentheti, hogy Oroszország sem adhatja tovább az érzékeny termékeket és technológiákat a továbbra is tilalmi listán szereplő országoknak.

A COCOM-lista eltörlése új exportlehetőségeket jelent az ipari országok, elsősorban az Egyesült Államok számára. Az első felmérések szerint a COCOM „halála" a távközlési ágazatban évi 15, a számítástechnikai iparban pedig évi 1,3 milliárd dollárnyi új piacot nyit meg az amerikai cégek számára. Érthető tehát, hogy a bejelentést követően az amerikai üzleti körök üdvözölték a COCOM-lista eltörlését, s jelezték, hogy készek kihasználni a megnövekedett üzleti lehetőségeket. A COCOM-listán szerepelt termékek iránt nagy a kereslet Kelet-Európában és Kínában, ez a kereslet azonban nem minden esetben fizetőképes. Az új piaci lehetőségek azonban már nyitogatják az exportot elősegíteni hivatott eximbankok, exportösztönzési alapok és más exportfinanszírozó pénzintézetek „pénztárcáját".

A COCOM-ért nem szól rekviem. Inkább örömóda, hiszen a világkereskedelem ismét szabadabb lett egy fokkal a politikai indíttatású exportkorlátozások számottevő zsugorítása után.

Gonda György

POSTABA



Suzuki Alto Indiából

94.4.7.

A japán Suzuki cég bejelentette, hogy indiai leányvállalata, a Maruti Udyog még az idén megkezdi a Maruti Zen kisautók exportját Európába Alto márkanév alatt. A Maruti Zen kocsik tavaly nyáron jelentek meg az indiai piacon, s ez az első Suzuki-modell, amelyet külföldi gyártóbázison fejlesztettek ki.

A Maruti Udyog India legnagyobb gépkocsigyára, amely egyúttal az első jelentősebb indiai—japán vegyesvállalat volt; az autógyár 50-50 százalékban a Suzuki és az indiai kormány tulajdona. Az idei esztendő elején a Maruti-gyár éves termelőkapacitása 130 ezer személyautó volt, 1994 végére, a nagy ívű fejlesztés és bővítés eredményeként, a kapacitás eléri majd a 200 ezer kocsit. A Maruti — amely az indiai autópiacon 70 százalékos részesedéssel rendelkezik — 1983-ban kezdte meg a termelést, s az egymilliomodik autó idén tavasszal hagyja majd el a gyár szerelőcsarnokait.

Miközben a Suzuki Indiából indít offenzívát az európai autópiacon, a japán cég spanyolországi termelőüzeme komoly nehézségekkel küszködik. A 82 százalékban Suzuki-tulajdonban lévő spanyolországi Santana Motor négykerékmeghajtású sport- és haszonjárműveket gyárt: a Vitarát és az SJ-szériát. A cég hatalmas veszteséget halmozott fel, s nemrégiben kért további türelmet hitelezőitől az adósságok visszafizetésére. Az anyavállalat ugyanakkor bejelentette, hogy véglegesen bezárja a spanyolországi gyárat, amennyiben azt nem részesíti pénzügyi támogatásban a madridi kormány.

A Financial Times autóipari tudósítója megemlíti, hogy Magyarországon is működik Suzuki-üzem, amely áprilisban exportál majd először személykocsikat Nyugat-Európa országaiba.

• G. Gy.

sátó vállalkozások

it az új számviteli törvény
retében, más cégek

sze 1/4-éért

, faxon vagy telefonon,
lőbb jelentkeznek, annál

adó Kft.

Fődíj:

2 személyes utazás Párizsba és Euro Disneybe

május 26–29-ig a NOUVELLES FRONTIERES **-rel**

Egyéb fantasztikus ajándékok:

16 családi belépő a Gänserdorfi Szafariparkba

ifjúsági könyvek:

Európa
Vikingek
Tesz-vesz szavak
Állatatlasz
Mézes dűlő 12.

Safari- und Abenteuerpark GÄNSERNDORF 30 km von Wien

GULLIVER

A nyertesek nevét a május 21-i MAGYAR HIRLAPBAN közöljük.

Ft/perc

Világautó-premier az USA-ban



A tavaszi New York-i autószalonon mutatta be a Ford új világautójának amerikai változatát a nagyközönségnek. Az Európában már tavaly piacra dobott Mondeo amerikai változata a Contour, illetve a Mystique nevet kapta. A Ford detroiti központja, valamint a márkakereskedők nagy érdeklődéssel várják, hogyan fogadják a vásárlók a hat esztendő alatt 6 milliárd dollárért kifejlesztett kocsit az Egyesült Államok igencsak kényes autópiacán.

A Ford Mondeo kontinensünkön óriási sikert aratott és arat, a szakújságírók szavazata alapján a kocsi az 1994-es év autója lett. Nagy kérdés, hogy a Contour/Mystique meg tudja-e ismételni elsöprő európai sikerét a versenytársaktól hemzsegő amerikai piacon. Annak ellenére, hogy a kocsi meglehetősen konzervatív stílust követ, a szakértők szerint sikerre számíthat az USA-ban is. A várakozások szerint a világautóból évente Európában 400, az USA-ban pedig 300 ezret adnak majd el a Ford-kereskedők. Összességében évi 800 ezres eladással számol a Ford a világautóból a világ 59 országában. (Érdemes megjegyezni, hogy a Contour kocsikat a Ford Kansas Cityben, valamint a mexikói Cuautitlanban lévő üzemeiben gyártják.)

Ma még nem tudható, hogy milyen sikert arat az USA-ban a Mondeo, annyi azonban bizonyos, hogy a világautó-program nagy változásokat hozott a Fordnál. Fontos lépést jelentett abba az irányba, hogy a Ford multinacionális vállalatból az egész világot integráló üzleti vállalkozássá alakuljon át, amely igen hatékonyan működhet szerte a világon. A Föld vezető autóipari cégei egy-egy modellt általában egy piac (USA, Európa, Japán) számára fejlesztenek ki, s ezek kerülnek exportra. Némileg módosítva a helyi biztonsági és környezetvédelmi előírásoknak megfelelően, s a gyártók a lehetőségek határain belül igyekeznek figyelembe venni a helyi vásárlók ízlésbeli különbségeit is.

Több autóipari nagyvállalat már sok éve játszik a gondolattal, hogy világautót tervez és gyárt. Ez ugyanis jelentős megtakarításokkal jár: a gyártónak nem kell a különböző piacokra eltérő tervezést és műszaki megoldásokat alkalmazni, ráadásul a nagy volumen igencsak gazdaságossá teszi a vállalkozást. A világ vezető autógyártói közül azonban csak a Ford jutott el a világautó megvalósításához.

A Mondeo/Contour szoros nemzetközi, Fordon belüli együttműködés eredménye. A Ford Europe a világautó-programban elsősorban a motorikus részekért, valamint a részegységek integrálásáért volt felelős. A kocsi V6-os motorját és a sebességváltó-rendszert, valamint a légkondicionáló berendezést az Egyesült Államokban fejlesztették ki és gyártják. A formatervezésben négy intézet, egy-egy olasz és német, valamint két amerikai vett részt.

A világautó alkatrészeinek és részegységeinek 90 százaléka közös az európai és az amerikai változatban. A „látható részek" — amelyek az egész kocsi 10 százalékát teszik ki — némileg különbözőek, az európai és az amerikai autósízlésnek megfelelően.

A Ford véleménye szerint a világautó hosszú és meglehetősen költséges kifejlesztése azzal az előnnyel is járt, hogy sikerült jelentősen csökkenteni a beszállítók számát. A világautó-program keretében a Ford 227 beszállítóval kötött hosszú távú együttműködési megállapodást. Összehasonlításul: a Ford Tempo és Topaz modelljeinek beszállítói több mint hétszázan vannak. A beszállítók számának jelentős csökkentése és optimalizálása már önmagában is jelentős költségmegtakarítással jár.

A Mondeo/Contour hatéves kutatási és fejlesztési szakasza nemzetközi méretekben is igen hosszú idő. A Fordnál általában 24, illetve 48 hónap egy új modell átfutási ideje a tervezőasztaltól a forgalomba hozatalig. A cég vezetői szerint a hat esztendő, minden költség ellenére, igen hasznos volt a Ford számára, s a következő világautó kifejlesztése a tapasztalatok nyomán már rövidebb ideig fog tartani. Alex Trotman, a Ford elnöke egy nyilatkozatában nem hagyott kétséget afelől, hogy cége újabb, közepes méretű világautót szándékozik tervezni és gyártani. A Mondeo/Contour nyereséges vállalkozásnak ígérkezik, a legértékesebb profit azonban a „világautó-ismeretek" elsajátításából származik. Ennek ellenére a Ford elnöke nem fedte fel, hogy cége megkezdte-e már az új kocsi tervezésének, fejlesztésének előkészületeit, illetve mikorra tervezik a gyártás beindítását. Az óvatosságot valószínűleg az indokolja, hogy a Ford először megalapozott tapasztalatokat akar szerezni világautójának amerikai piaci fogadtatásáról az idei forgalom alakulásának elemzésével.

• Gonda György

GEO TRAVEL MAGYAR—OLASZ UTAZÁSI IRODA ajánlataiból:

KLAGENFURT—WÖRTHI-tó—FIRENZE—RÓMA
6 nap reggelivel, IX. 5—10. 19 900 FT.
NÁPOLYI-ÖBÖL gyöngyszemei (Pompeji—Vico Equense—Sorrento —Amalfi—Nápoly—Capri—Róma) 7 nap félpanziós ellátással IX. 25.—X. 1. 31 900 Ft.

SVÁJCI KÖRUTAZÁS (Luzern—Interlaken—Lauterbrunnen—Evian—Genf—Yvoire—Chamonix—Montreaux—Fribourg—Bern)
6 nap félpanziós ellátással IX. 12—17. 21 900 Ft. Kérje részletes programunkat!

Minden program városnézésekkel, szakképzett idegenvezetővel, biztosítással! Luxusautóbuszainkon (légkondicionált, WC, video, büfé) a helyfoglalás az előlegbefizetés sorrendjében történik!

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

GARANCIÁT AKAR?
KERESSE EZZEL AZ EMBLÉMÁVAL JELÖLT IRODÁKAT!
1850 BKIK
BUDAPESTI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA
IDEGENFORGALMI TAGOZAT

DANUBIUS travels

MÁLTA
minden kedden, szálloda reggelivel már 38 700 Ft-tól
CAVALLINO
heti turnusokban 3880 Ft/főtől.
CIPRUS
luxus apartmanok larnacai tengerparton repülőjegy 23 000 Ft-tól.

KEDVEZMÉNYES REPÜLŐJEGYEK a világ bármely részére, SZUPERAJÁNLAT:
Párizs 25 000 Ft,
London 23 500 Ft.

DANUBIUS TRAVELS
1052 Budapest, Szervita tér 8.
Tel.: 117-3652, 117-3115, fax: 117-0210.

Tours Emmanuelle
IBIZA
egy hét repülőjeggyel már 38 900 Ft-tól.

Párizs—Loire
8 napos körutazás a fény városában, versailles-i és Loire menti kirándulással.

Erdély
egyhetes körutazás már 18 900 Ft-tól.

EGYIPTOMI KÖRUTAZÁS

Információ: Emmanuelle Tours
1052 V. ker., Váci u. 9. T.: 266-0029.
6720 Szeged, Oroszlán u. 1. T.: (62) 471-066.
8000 Székesfehérvár, Várkörút—Romkert.
T.: (22) 329-503.

NÁSZÚT SOPRONBAN, A HOTEL LŐVÉRBEN

Fürdőszobás szobák (telefon, minibár, tv)
Étterem, presszó, bár, uszoda, szauna, szolárium, egészség- és szépségközpont.

7 éjszakás turnusok félpanzióval 15 192 Ft.

Jelentkezés az IBUSZ irodákban.

IBUSZ TOURS

SAKÉNT TUNÉZIÁBAN
el
A, MONASTIRBA
Minden foglaláshoz Berlitz utikönyv

Háromcsillagos családi Tunézia
Augusztus 2-től
1 hét apartmanos elhelyezéssel
HAMMAMET-ben
és SOUSSE-BAN

Kétcsillagos Tunézia
Egész augusztusban egy hét félpanzióval, kétcsillagos szállodában **csak**

A BUDAPEST TOURIST legújabb ajánlatai

COSTA BRAVA apartmanban ***már 22.138 Ft-tól*** apt./hét. Szállodában, félpanzióval ***11.850 Ft-tól/fő.***

LONDON 5 nap/ 4 éj, ***36.990 Ft/fő.*** Utazás repülőgéppel. Időpont: szeptember 14.

MÁLTA Üdülés Qawraban, kétcsillagos szállodában, félpanzióval. Utazás repülőgéppel, Részvételi díj: ***45.990 Ft/fő.***

ÜDÜLÉS A SORRENTÓI FÉLSZIGETEN
8 nap 7 éjszaka, félpanzióval, augusztusban ***csak 24.590 Ft***, utazás egyénileg.

Jelentkezés a ***BUDAPEST TOURIST*** összes irodáiban, valamint az új ***BUDAPEST TRAVEL CENTER***-ben (Roosevelt tér 5., 118-6600, 118-1453)

INTERSUN
UTAZÁSI IRODA
Budapest, Váci utca 30.
(MADE IN WORLD CENTER)
Tel./fax: (36-1) 266-7116

25 ÉV COOPTOURIST Utazásszervező Rt. 1969-1994

COOPTOURIST-tal az ISZTRIAI tengerpartra!

Egyhetes üdülések apartmanokban

Az évtized sztárja az információtechnológia

94.7.29.

Elmúltak azok az idők, amikor a világ vezetési tanácsadásra szakosodott cégeinek munkatársai hatalmas összegekért, meglehetősen hosszú vállalási határidőre általános, „stratégiai" tanácsokkal láthatták el ügyfeleiket. A termelési és a szolgáltatási ágazat vállalatai „felnőttek", maguk is mind több jól képzett számítástechnikai, termelésirányítási, folyamatszabályozási stb. szakembert alkalmaznak, s csak olyan témákban fordulnak a tanácsadói cégekhez, amelyek megoldására nem rendelkeznek specialistákkal.

A nyolcvanas években Európában hatalmas konjunktúrája volt a vezetési tanácsadási biznisznek, 1990-ben az ágazat már 17 ezer szakembert foglalkoztatott. Azóta a tanácsadók száma 10 százalékkal csökkent, az ágazat vállalatai pedig önáramvonalasítással, cégházasságokkal és a szolgáltatások bővítésével igyekeznek megfelelni a piac új követelményeinek. A jelek szerint az erőfeszítések sikerrel jártak, mert — noha az iparágban kínálati piac alakult ki — a tanácsadók bevételei folyamatosan növekednek. A piacon egyébként mind gyilkosabb a verseny: az elmúlt években számos cég volt kénytelen irodáinak egy részét bezárni és munkatársai egy részét elbocsátani. Szakértők szerint csak azok a tanácsadók számíthatnak talpon maradásra, amelyek szolgáltatásaikkal az egész világon jelen vannak. Bebizonyosodott, hogy ebben az iparágban is a referencia a legnagyobb üzleti kincs, vagyis elsősorban azok a cégek számíthatnak bővülő megrendelésekre, amelyek szerte a világon hibátlanul teljesítették a megbízásokat. A szakszerűség mellett fontos szempont a gyorsaság is, a megrendelők ugyanis ma már nem hajlandók 2-3 évet várni az eredményekre.

A világ vezető könyvvizsgáló vállalatbirodalmai — az úgynevezett Nagy Hat — mindegyike rendelkezik vezetési tanácsadási részleggel. Ezeknek a cégeknek nagy előnyük, hogy a világ 120-140 országában rendelkeznek irodákkal, ennek megfelelően nemzetközi hálózatuk szinte minden tanácsadási témában nagy tapasztalatokkal és értékes referenciákkal rendelkezik. Szakembereiket mozgósítani tudják a világ bármely részéről órák alatt egy-egy feladat megoldására, amennyiben a cég helyi irodája nem rendelkezik az adott témában (elegendő) szakemberrel. A Nagy Hat mellett több száz neves tanácsadási cég működik a piacon, de jó eséllyel csak az úgynevezett világjátékosok vehetnek részt az élesedő versenyben.

A tanácsadási szakmában a világ vezető cége az Andersen Consulting, amely 1992-ben 2,72 milliárd dollár bevételre tett szert, s dolgozóinak száma megközelíti a 27 ezret. Európai tevékenységéből mintegy egymilliárd dollár bevétel származott. (Az Andersen Consultingot a világranglistán a McKinsey and Co, a Coopers and Lybrand és az Ernst and Young követi. Ez utóbbi 1992-ben 920 millió dollár tanácsadási bevételre tett szert 8600 specialistája révén.) A statisztikák szerint az Andersen Consulting Európa tanácsadási szempontból legjelentősebb 25 országában a piac 28 százalékát uralja, bevételei évi 9 százalékkal bővülnek.

Az elhúzódó recesszió nyomán jelentősen átalakult a vezetési tanácsadási tevékenység. A tanácsadók ma elsősorban a cégek „lefogyasztására", szétválasztására, átszervezésére és a költségek alakulásának ellenőrzésére kapnak megbízást. Időközben a tanácsadási szakma középpontjába az információtechnológia (IT) került, s a tanácsadási cégek európai díjbevételeinek 49,2 százaléka származik ebből a tevékenységből. (A díjbevételek 9,8 százaléka a stratégiai és szervezeti, 7,9 százaléka a pénzügyi, 7,5 százaléka a termelésmendzselési, 6,5 százaléka a projektmenedzselési, 4,6 százaléka pedig az emberi erőforrás tanácsadásból származik.)

Az információtechnológia — amely a 90-es évek tanácsadási tevékenységének sztárja lett — a kapcsolat, a katalizátor az üzleti tevékenységet irányító technológia, a stratégia és a folyamatok között. A Management Consultancy szakfolyóirat szerint az IT iránt az ipari országokban hatalmas az érdeklődés a termelő és a szolgáltatási vállalatok részéről. Idén például Európában a közüzemi vállalatok 14 százalékkal növelik IT-jellegű kiadásaikat, s még a recesszió sújtotta feldolgozóipar is 7 százalékkal költ többet IT-re mint 1993-ban.

Évtizedünkben az IT feladata nem elsősorban az értéknövelés, hanem a költségcsökkentés. Az információtechnológia segítséget nyújt az optimális vállalati és termelési méret kialakításához, az automatizáláshoz, az átszervezéshez, valamint a költségellenőrzéshez is. A tanácsadási cégek ügyfelei ma már nem csak „egyszerűen" számítógépeket és szoftvereket vásárolnak, hanem ezek — és a tanácsadók — segítségével újjászervezik termelési és értékesítési folyamatokat. Érthető, hogy az új technikák és technológiák alkalmazásától nagyobb nyereséget várnak.

A tanácsadási piac átalakulását jól jelzi, hogy mindinkább elmosódnak a határok a számítástechnikai és a vezetési tanácsadási tevékenység között. E két ágazat vállalatai egy-egy megbízás teljesítésében mind gyakrabban működnek együtt. A tanácsadási cégek ügyfeleiknek a számukra legmegfelelőbb szoftverházakat és számítástechnikai cégeket ajánlják. A számítástechnikai vállalatok viszont vevőiknek mind gyakrabban javasolják a tanácsadók IT-szolgáltatásainak igénybevételét. A két iparág együttműködéséből, kiegészítő jellegéből sorra születnek a százmillió dolláros megrendelések.

A tanácsadási cégek az elmúlt években a kíméletlen versenyben sok esetben éltek az árak alulkínálásának kétes fegyverével piaci részesedésük megtartása, illetve növelése érdekében. Nincs ez másként Kelet-Európában sem, ahol a következő években is jó piacra számíthatnak a tanácsadók. A nagy nemzetközi könyvvizsgáló és tanácsadási cégek az elmúlt évtized végén multinacionális ügyfeleik „után" telepedtek le térségünkben, azok ugyanis mindenhol igénylik „házi" vállalataik tevékenységét.

A külföldi tanácsadási cégek kezdetben a privatizációban és az ahhoz kapcsolódó tevékenységekben vettek részt; munkájukat elsősorban a nemzetközi gazdasági és pénzügyi szervezetek finanszírozták. A tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy térségünkben az állami és a nemzetközi szervezetek által finanszírozott megbízások mellett mind több tanácsadási megrendelés érkezik az egyes országok magánszektorából. Kiváló üzleti lehetőséget kínál a tanácsadási biznisz számára a vagyon- és üzletértékelés, a pénzügyi tanácsadás, a vállalati reorganizációban való közreműködés, a gyors ütemben fejlődő távközlési ágazat, az egészségügyi és társadalombiztosítási üzletág, s természetesen az információtechnológia. Az IT Kelet-Európába csak nemrégiben kezdett „átcsorogni" Nyugatról, de szakértők szerint térségünkben is nagy jövő előtt áll.

Gonda György

24.	Állatok					
25.	Befejezetlen termelés és félkész termékek		42 599	1 763 657	1 684 172	
26.	Késztermékek		12 108	511 963	684 547	
27.	II. KÖVETELÉSEK (28.—32. sorok)	317 526	334 787	5 365 881	5 858 953	
28.	Követelések áruszállításból és szolgáltatásokból (vevők)	291 728	315 324	4 825 568	5 383 708	
29.	Váltókövetelések					
30.	Jegyzett, de még be nem fizetett tőke			4 690	4 690	
31.	Alapítókkal szembeni követelések					
32.	Egyéb követelések	25 798	19 463	535 623	470 555	
33.	III. ÉRTÉKPAPÍROK (34.—36. sorok)			22 328	50 977	
34.	Eladásra vásárolt kötvények			12		
35.	Saját részvények, üzletrészek, eladásra vásárolt részvények			22 316	5 937	
36.	Egyéb értékpapírok				45 040	
37.	IV. PÉNZESZKÖZÖK (38.—39. sorok)	22 407	22 678	168 460	382 340	
38.	Pénztár, csekkek	846	490	1 992	1 836	
39.	Bankbetétek	21 561	22 188	166 468	380 504	
40.	C) Aktív időbeli elhatárolások	3 662	7 234	2 478	39 064	
41.	ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN (01.+19.+40. sor)	991 162	1 037 783	26 269 744	27 071 923	
	Mérleg források (passzívák)					
42.	D) Saját tőke (43.—47. sorok)	379 670	401 451	16 674 003	18 445 606	
43.	I. JEGYZETT TŐKE	250 000	250 000	13 223 974	13 223 974	
44.	II. TŐKETARTALÉK	129 670	129 628	3 471 615	3 475 285	
45.	III. EREDMÉNYTARTALÉK		—101	1 368 327	817 442	
46.	IV. ELŐZŐ ÉVEK ÁTHOZOTT VESZTESÉGE				—852 723	
47.	V. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY		21 924	—1 389 913	1 781 628	
48.	E) Céltartalékok (49.—51. sorok)	79 566	68 071	682 035	1 226 595	
49.	1. Céltartalék a várható veszteségekre	79 566	68 071	682 035	1 226 595	
50.	2. Céltartalék a várható kötelezettségekre					
51.	3. Egyéb céltartalék					
52.	F) Kötelezettségek (53.+60. sorok)	516 042	536 091	8 578 544	7 198 818	
53.	I. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (54.—59. sorok)			1 272 245	419 569	
54.	Beruházási és fejlesztési hitelek			639 258	406 117	
55.	Egyéb hosszú lejáratú hitelek			520 000		
56.	Hosszú lejáratra kapott kölcsönök			11 050		
57.	Tartozások kötvénykibocsátásból					
58.	Alapítókkal szembeni kötelezettségek					
59.	Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek			101 937	13 452	
60.	II. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (61.—66. sorok)	516 042	536 091	7 306 299	6 779 249	
61.	Vevőtől kapott előlegek	21 404	7 168	106 613	16 651	
62.	Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	218 223	215 127	391 922	478 429	
63.	Váltótartozások			50 000		
64.	Rövid lejáratú hitelek	234 282	230 871	5 632 224	4 848 323	
65.	Rövid lejáratú kölcsönök	2 000	33 500	43 011	48 660	
66.	Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	40 133	49 425	1 082 529	1 387 186	
67.	G) Passzív időbeli elhatárolások	15 884	32 170	335 162	200 904	
82.	FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) ÖSSZESEN (42.+48.+52.+67. sorok)	991 162	1 037 783	26 269 744	27 071 923	3
	„B" EREDMÉNYKIMUTATÁS (forgalmi költség eljárással)					
01.	Belföldi értékesítés nettó árbevétele		625 171	3 770 097	5 662 698	3
02.	Exportértékesítés nettó árbevétele		115 208	9 987 865	12 601 196	
I.	Értékesítés nettó árbevétele (01.+02.)		740 379	13 757 962	18 263 894	3
II.	Egyéb bevételek		93 984	461 672	1 204 968	
03.	Értékesítés elszámolt közvetlen önköltsége		524 825	4 329 668	5 423 814	2
04.	Eladott áruk beszerzési értéke, alvállalkozói teljesítmények értéke		7 420	201 057	213 182	
III.	Az értékesítés közvetlen költségei (03.+04.)		532 245	4 530 725	5 636 996	2
05.	Értékesítés költsége		21 983	385 840	567 535	
06.	Igazgatási költségek		102 678	2 232 090	2 327 056	
07.	Egyéb általános költségek		5 638	5 167 319	5 894 791	
IV.	Az értékesítés közvetett költségei (05.+06.+07.)		130 299	7 785 249	8 789 382	
V.	Egyéb ráfordítások		103 323	1 215 073	2 145 013	
A.	ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉGEK EREDMÉNYE (I.+II.—III.—IV.—V.)		68 496	688 587	2 897 471	

Jó üzlet a privatizációs tanácsadás

94. 4. 15.

A kelet-európai országokban és a FÁK-tagállamokban folyó privatizáció továbbra is jó bevételt jelent a vezető nyugati tanácsadási, jogi és fejlesztési cégeknek, valamint a beruházási bankoknak. Erre a következtetésre jut a Privatisation International című szakfolyóirat, amely szerint 1993-ban csak kis mértékben csökkent a privatizációs tanácsadásra adott megbízások száma térségünkben.

1991-ben és 1992-ben a világ vezető könyvvizsgáló és tanácsadási cégei nagyszámú megbízást kaptak térségünkből privatizációs tanácsadásra, illetve az ezzel kapcsolatos koncepciók kidolgozására. Azóta gyorsult a privatizáció Kelet-Európában és a FÁK-országokban, a megbízások száma viszont zsugorodott. Ennek az az oka, hogy a vócseres privatizálás már nem igényel tanácsadót, az egyéb privatizációs technikák megvalósításába pedig az egyes országok mind több hazai céget vonnak be.

A KPMG könyvvizsgáló és tanácsadási cég véleménye szerint átalakulóban van a tanácsadási tevékenység. Korábban a nemzetközi tanácsadó vállalatok elsősorban egy-egy cég privatizálásának lebonyolítására kaptak megbízást a nemzeti vagyonügynökségektől. Ma a megbízások egy-egy ágazat reorganizálására, valamint egyes gazdasági szabályozók kidolgozására vonatkoznak. Miközben a nemzetközi vállalatoknak adott megbízások száma valamelyest csökken, ezek a cégek egyre több országban végeznek privatizációs tanácsadást. Szakértők véleménye szerint ez utóbbi irányzat jól jelzi, hogy a privatizáció szerte a világon a gazdaságpolitika egyik kulcsterülete lett. A statisztikák tanúsága szerint a nagy nemzetközi tanácsadó cégek közül 1993-ban a Coopers and Lybrand bonyolította le a legtöbb privatizációt: 385 ügyletben segédkezett a világ 67 országában. Kelet-Európában és a FÁK-ban 162 privatizációt bonyolított le.

A KPMG 36 országban 224 privatizáció körül „bábáskodott", ebből térségünkre 123 ügylet jut. A nagyvállalat első számú piaca Németország, de nagy mennyiségű megbízást kapott Nagy-Britanniában is. A Price Waterhouse a privatizációs tanácsadók toplistáján 1993-ban a negyedikről a harmadik helyre került annak ellenére, hogy kevesebb ügyletet bonyolított le, mint 1992-ben. A Price az Arthur Andersen céggel cserélt helyet a listán. A Price Waterhouse egyébként tavaly a világ 37 országában összesen 164 privatizációs ügyletben volt tanácsadó, ebből 65 esetben Kelet-Európában és a FÁK-országokban.

Ismeretes, hogy a beruházási bankok is fontos szerepet töltenek be a privatizációs tanácsadási piacon. Ebben a kategóriában továbbra is a brit NM Rothschild a listavezető annak ellenére, hogy ügyleteinek száma 1992-höz képest tavaly kilenccel csökkent, s nem haladta meg a 43-at. Ezek közül 15 térségünkre jutott. A beruházási bankok sorában a Goldman Sachs és a CS First Boston osztozik a második helyen a privatizációs tanácsadásban az ügyletek számát tekintve. A Samuel Montague befektetési bank a privatizációs tanácsadási „műfajban" 1993-ban megőrizte negyedik helyét. Nagyot lépett viszont előre az osztrák Creditanstalt: kelet-európai privatizációs tanácsadási tevékenysége szinte „kivirágzott", s egy esztendő alatt a tizennegyedikről az ötödik helyre került, megelőzve a Morgan Grenfellt és a Schroederst. A négy vezető beruházási bank privatizációs megbízásainak száma 1993-ban 8 százalékkal volt alacsonyabb az előző évinél.

Nem panaszkodhattak a forgalomra a privatizációs ügyletekre is szakosodott jogi irodák sem. Közülük tavaly is megőrizte első helyét az amerikai White and Case, amelynek kelet-európai és FÁK-beli leánycégei 60 ügyletben vettek részt. Térségünkben 20 privatizációs ügyletben működött közre az ugyancsak amerikai ügyvédi világcég, a Baker and McKenzie.

A privatizációs tanácsadásban részt vevő vállalatok, pénzintézetek ebből az „iparágból" származó bevételei nem ismertek, a versenytársak ugyanis a megbízási díjakat, a sikerdíj százalékát üzleti titokként kezelik. Az előrejelzések szerint térségünkben idén valamelyest csökken a külföldi cégeknek adott privatizációs tanácsadási megbízások száma, viszont mind több megrendelésre számíthatnak a privatizált, illetve a reorganizálás alatt álló cégek, pénzintézetek „finomhangolásával" kapcsolatos tanácsadásra.

Gonda György

A BUDAPESTI VEGYIMŰVEK RÉSZVÉNYTÁRSASÁG
(1097 Budapest, Kén utca 5.)

igazgatósága értesíti részvényeseit, hogy a részvénytársaság évi rendes közgyűlését 1994. május 18-án (szerdán) 9 órakor tartja.

A közgyűlés helye: 1097 Budapest, Kén u. 5. (tanácsterem).

A közgyűlés napirendi pontja:

1. Az igazgatóság jelentése az előző üzleti év tevékenységéről.
2. Az igazgatóság évi számadása, indítványa az eredmény felosztására, az osztalék megállapítására.
3. A felügyelő bizottság jelentése a számadás, a mérleg és az eredményfelosztási indítvány megvizsgálásáról.
4. A könyvvizsgáló jelentése.
5. A mérleg megállapítása, az eredmény felosztása és az osztalék megállapítása.
6. Az igazgatóságnak, a felügyelő bizottság tagjainak, valamint a könyvvizsgálónak járó tiszteletdíj megállapítása, a vezérigazgató munkabérének és egyéb díjazásának megállapítása.
7. Az igazgatóság javaslata a társaság éves beszámolójának (éves jelentésének) elfogadásáról.

Szavazati jogával az a részvényes élhet, aki a közgyűlés napját megelőző munkanapon a hivatalos munkaidő végéig tulajdonosként az igazgatóság a részvénykönyvbe bejegyzett.

A közgyűlés határozatképes, ha azon a szavazati joggal rendelkező részvényesek több mint felét képviselő részvényes, vagy — közokiratban, illetve teljes bizonyító erejű magánokiratban meghatalmazott — képviselője jelen van.

A közgyűlés határozatképtelensége esetén az új rendes közgyűlést 1994. május 20. (pénteken) 9 órakor a társaság fenti székhelyén tartjuk.

A közgyűlés határozatképtelensége esetén az újabb időpontra meghirdetett közgyűlés a megjelentek számára tekintet nélkül határozatképes.

igazgatósága meghívja részvényeseit a társaság 1994. május 19-én délelőtt 9 órakor a társaság Budapest IX. kerület, Kén u. 5. alatti tanácstermében tartandó

RENDKÍVÜLI KÖZGYŰLÉSRE

A rendkívüli közgyűlés határozatképtelensége esetén az új rendkívüli közgyűlés időpontja: 1994. május 24-én délelőtt 9 óra, a fenti székhelyen.

A rendkívüli közgyűlés napirendi pontjai:

1. Az alapító okirat módosítása.
2. Az igazgatóság tagjainak visszahívása, új igazgatóság megválasztása és díjazásának megállapítása.
3. A felügyelő bizottság tagjainak visszahívása, az új felügyelő bizottság megválasztása és díjazásának megállapítása.

Szavazati jogával az a részvényes élhet, akit a közgyűlés napját megelőző munkanapon a hivatalos munkaidő végéig tulajdonosként a részvénykönyvbe bejegyeztek.

A közgyűlés határozatképes, ha azon a szavazati joggal rendelkező részvényesek több mint felét képviselő részvényes, vagy közokiratban, illetve teljes bizonyító erejű magánokiratban meghatalmazott képviselője jelen van.

A közgyűlés határozatképtelensége esetén az újabb időpontra meghirdetett közgyűlés a megjelentek számára tekintet nélkül határozatképes.

5287 MH

BUDAPESTI VEGYIMŰVEK RT. IGAZGATÓSÁGA

Budapest Holding

ELSŐ HAZAI VAGYONKEZELŐ RÉSZVÉNYTÁRSASÁG

mint felszámoló

a Gyapjúfeldolgozó és Kereskedő Részvénytársaság f. a. (1116 Budapest, Kondorosi út 10.)

Ismét élénkebb a világturizmus

94.4.15.

A legnagyobb sláger Távol-Kelet

A Nemzetközi Idegenforgalmi Szervezet jelentése szerint 1993-ban a külföldre utazó turisták száma mintegy 500 millió volt, 3,8 százalékkal több, mint 1992-ben. A nemzetközi turizmusból származó bevételek tavaly 9 százalékkal bővültek, s elérték a 324 milliárd dollárt. Ezzel az eredménnyel az idegenforgalom a világ szolgáltatóiparának első számú ágazata lett.

A külföldi látogatók száma a legnagyobb mértékben tavaly a kelet-ázsiai és a csendes-óceáni térségben növekedett. A külföldi turisták száma ezekben a régiókban 1993-ban 11,8 százalékkal 68,5 millióra bővült. A turisták az előző évinél 15,2 százalékkal többet költöttek, a két régió idegenforgalmi bevételei megközelítették az 53 milliárd dollárt.

Kedvező eredményekről adhat számot az amerikai kontinens is. Észak- és Dél-Amerikában tavaly az előző évinél 5,6 százalékkal több külföldi turistát regisztráltak. A 106,5 millió látogató összesen 95,5 milliárd dollárt költött.

Ez az összeg 14,3 százalékkal haladja meg az 1993-as bevételeket. Észak-Amerikán belül visszaesett az országok közötti turizmus, a kiesést azonban bőségesen pótolta az Európából érkezők számának számottevő növekedése. A karibtengeri és a latin-amerikai országok kiemelkedő idegenforgalmi évet zártak tavaly.

Tavaly is Európa volt a nemzetközi idegenforgalom első számú célpontja. Kontinensünkön 269,5 millió volt 1993-ban a külföldi turisták száma. Az európai idegenforgalmi bevételek elérték a 162,6 milliárd dollárt, ez az összeg 2,1 százalékkal magasabb az előző évinél.

Európában az észak-európai államok idegenforgalma számottevően visszaesett, a közép- és kelet-európai országokban jelentősen nőtt a külföldi látogatók száma, míg a mediterrán térséget a stagnálás jellemezte. A statisztikák tanúsága szerint a világ idegenforgalmának vesztesei 1993-ban a közel-keleti és a dél-ázsiai országok voltak. A két térségben 8,4, illetve 1,4 százalékkal csökkent a külföldi látogatók száma, a turizmusból származó bevételek pedig 7,4, illetve 2,9 százalékkal zsugorodtak. Afrika idegenforgalma csak mérsékelt növekedésről adhatott számot tavaly.

A kontinens országait az előző évinél 2 százalékkal több, mintegy 18 millió turista kereste fel. Ennél nagyobb mértékben növekedtek a bevételek: az idegenforgalom tavaly az előző évinél 8,7 százalékkal többet, összesen 6,4 milliárd dollárt hozott az afrikai államok „konyhájára".

Az idegenforgalmi világszervezet előrejelzése szerint az ezredfordulón a külföldre utazó turisták száma a világon 661 millió lesz, tíz esztendővel később pedig már 937 millióan fognak részt venni a nemzetközi idegenforgalomban.

G. Gy.

tehermentes ingatlanát nyilvános pályázat útján értékesíti.

Az ingatlan helye: Budapest XI., Kondorosi út 10.
Tul. lap száma: 10 166. Hrsz.: 43 791/1.
Az ingatlan földterülete: 8500 m^2.

A területen található építmények:

kultúrház és munkásszálló	1599 m^2
lakóház	416 m^2
műhely	100 m^2
raktár	115 m^2

Kínálati ár: 75 M Ft, azaz Hetvenötmillió Ft + áfa.
A fentebb részletezett ingatlan együttesen kerül értékesítésre.

Az ajánlatnak tartalmaznia kell:
— az ajánlattevő nevét (cég esetén cégbejegyzésének igazolásával),
— az ajánlati árat,
— a fizetési módot, ütemezést, a fizetésre vonatkozó bankgaranciát,
— 4 millió forint bánatpénz befizetésének igazolását, melyet a Budapest Holding Rt. Magyar Külkereskedelmi Banknál vezetett 203-28834 sz. számlájára kell befizetni a pályázat benyújtási határidejének lejárta előtti nap 12 óráig.

Az ajánlatok értékelése az alábbi szempontok figyelembevételével történik:
— ajánlati ár,
— fizetési mód, ütemezés,
— vevő által biztosított fizetési garancia.

Az ajánlatokat 1994. május 16-án déli 12 óráig személyesen vagy meghatalmazott útján, 3 példányban, zárt, cégjelzés nélküli borítékban lehet benyújtani, a pályázatra utaló megjelöléssel, az alábbi címen:
Budapest Holding Rt., 1024 Budapest, Margit körút 85., dr. Juhász Péter igazgatóhelyettes (telefon: 156-8530).

A kiíró a pályázókat a pályázat eredményéről 1994. június 15-ig írásban értesíti, valamint fenntartja magának a jogot, hogy kettő vagy több azonos pályázat esetén nyilvános licitálásra hívja meg az érdekelteket.

A nyilvános értékesítési tárgyaláson csak a pályázatot benyújtók vehetnek részt. A legjobb ajánlatot tevővel szemben az értékesítőnek szerződéskötésre vonatkozó kötelezettsége nincs.

A meghirdetett vagyonról további felvilágosítást ad, valamint az ingatlan megtekintését Agárdi Ferenc, a felszámoló helyi megbízottja (telefon: 217-7618) biztosítja.

Tájékoztatjuk az ajánlattevőket, hogy az 1991. évi IL. törvény 48. § (2) bek. szerint a Gyapjúfeldolgozó és Kereskedő Részvénytársaság f. a. hitelezőit, illetve a tulajdonostársakat elővásárlási jog illeti meg, ezért a felszámoló kéri az érdekelteket, hogy a hirdetmény megjelenését követő 8 napon belül elővásárlási szándékukat írásban közöljék.

5254 MH

A Dénár

94. 4. 14.

Óvatos VW-remények



Az Auditól nullszalldót remélnek

Ha minden jól megy, Európa első számú autóipari cégének, a Volkswagennek idén már nem lesz veszteséges a gazdálkodása — jelentette ki nemrégiben a vállalatcsoport elnöke, Ferdinand Piech. Nyereségről 1994-ben szó sem lehet, de már az is nagy eredménynek számítana, ha sikerülne nullszaldót elérni az esztendő végére.

Piech szerint bizakodásra ad okot, hogy 1994 első negyedévében a VW vesztesége 400 millió márka volt, egy évvel korábban a deficit még 1,25 milliárd márka volt. Ismeretes, hogy — a szakma nem kis meglepetésére — a Volkswagen-csoport az 1993-as esztendőt 1,94 milliárd márka veszteséggel zárta.

A tavalyi óriásveszteségért a VW vezetői elsősorban a spanyol leányvállalatot, a Seatot okolják, amelynek gazdálkodása az összeomlás szélén állt. A várakozások szerint a Seat talpra állása csak a jövő év közepén lesz érzékelhető.

Piech elnök számot adott az egyes VW-részlegek tavalyi teljesítményéről is. Az anyavállalat nettó nyeresége 171 millió márka volt, ezt az összeget azonban többszörösen „elvitte" a leánycégek óriásdeficitje. A Seat tavalyi vesztesége 1,84 milliárd márka volt, a dél-amerikai összeszerelő-üzemek pedig 460 millió deficitet „hoztak össze". Veszteséges volt a Skoda is: a deficit elérte a 247 millió márkát. (Érdemes megjegyezni, hogy a Skoda az 1992-es évet még 233 millió márkás adózás utáni nyereséggel zárta.)

A VW vezetői szerint az anyavállalat idén is nyereséges lesz, az Audi és az észak-amerikai tevékenység pedig nullszaldós. Nagy erőfeszítésekre van szükség ahhoz, hogy ne zárja veszteséggel az idei évet a Skoda. Már az első negyedév után egyértelmű, hogy mind a Seat, mind pedig a dél-amerikai tevékenység idén is számottevően veszteséges lesz.

Piech elnök óvatos optimizmusát több tényezővel magyarázza. Biztatónak tekinti, hogy a VW eddig a korábban bejelentett költségcsökkentési intézkedések egyötödét végrehajtotta, s Németországban az egy autóra jutó termelési költségek ezer márkával mérséklődtek. 1992-ben a német gyáraknak 102 százalékos kapacitáskihasználtsággal kellett működniük ahhoz, hogy ne legyenek veszteségesek. Tavaly ezt az arányt sikerült 79 százalékra leszorítani, idén a gazdaságossági határ 74 százalék körül alakul majd, a végső cél pedig 65 százalék.

A VW-csoport dolgozóinak száma idén 25 ezerrel csökken, s az év végére nem haladja majd meg a 226 ezret. Az elbocsátásokra elsősorban a Seatnál és a dél-amerikai üzemekben kerül sor 1994-ben. Piech szerint 1995 végéig a VW-csoporthoz tartozó vállalatok termelékenysége 25 százalékkal emelkedik. A négynapos munkahét bevezetése a VW hat németországi gyárában 1,6 milliárd márka munkabérmegtakarítást jelent a cég számára. Az első negyedévben a VW elsősorban az árcsökkentések miatt került kedvezőbb piaci helyzetbe versenytársainál. Nem mellékes az sem, hogy az év első három hónapjában Németországban 54, az európai piacon pedig 11,8 százalékkal nőtt a kereslet a VW-kocsik iránt. Az első negyedben az Audi rendelésállománya 14 százalékkal csökkent. Összességében a VW-csoport az első negyedévben 4,7 százalékkal növelte eladásait, s 838 ezer gépkocsija talált vevőre a hazai és a külföldi piacokon.

• Gonda György

Nagykanizsa
Automobil Center
8800 Teleki u. 21.
Tel.: (93) 314-745
Fax: (93) 310-339



Új munkahelyek az amerikai autógyárakban

94.4.14.

Az amerikai autóipar újsütetű konjunktúrája nyomán hosszú idő után ismét munkásfelvételt hirdetnek a vezető gépkocsigyártó cégek. A tervek szerint a következő három évben a Chrysler 17 százalékkal bővíti termelését, s ez hatezer új munkalehetőséget jelent. 1996 közepéig a Ford 12 ezerrel kívánja növelni munkáslétszámát. Számítások szerint a két detroiti óriásvállalat az ezredfordulóig összesen 75 ezer új munkást alkalmaz, amennyiben a jelenlegi kedvező üzletmenet folytatódik. (Érdemes megjegyezni, hogy a gyökeres átszervezés alatt álló General Motors a következő években az erőteljes létszámleépítést folytatja.)

Amerikai autóipari szakértők a Chrysler és a Ford munkásfelvételével kapcsolatban óvnak a hurráhangulattól. Véleményük szerint nem tér vissza a hetvenes évek közepének aranykora, amikor a gyorsan bővülő autópiaci kereslet miatt a vezető gépkocsigyártók munkásainak létszáma nagy ütemben növekedett, miközben jócskán szaporodott az új szerelőszalagok, gyártócsarnokok száma is.

1973-ban a Chyrsler több mint 152 ezer, órabérben dolgozó munkást foglalkoztatott. Amennyiben folytatódik a Chyrsler jelenlegi diadalmenete az amerikai autópiacon, munkásainak száma 1995-ben el fogja érni a 85 ezret. A hetvenes esztendők végén a Ford csaknem 200 ezer munkást foglalkoztatott, 1994 elején viszont az autógyártással közvetlenül foglalkozó dolgozók száma nem haladta meg a 99 ezret.

Az autóipari munkások az Egyesült Államokban a legjobban fizetett munkások sorába tartoznak. Órabérük — a prémiummal és a különböző juttatásokkal együtt — eléri az 50 dollárt. Létszámuk ugrásszerű bővülése a következő években azért sem valószínű, mert a gépkocsigyárak elsősorban a termelékenység és az automatizálás növelésére, illetve bővítésére összpontosítják erőforrásaikat. Ezt az irányzatot jól példázza a Chevrolet Lumina „esete".

A továbbfejlesztett modell gyártása az idei év második felében kezdődik meg, s egy gépkocsi előállítása 21 munkaórát igényel majd. A jelenleg forgalomban lévő típusokat 35 munkaórával gyártják. Ennek fényében az amerikai elemzők úgy látják, hogy a munkásfelvételek jelentős hányada a nyugdíjba vonult autóipari munkások pótlását szolgálja.

• G. Gy.

VÁROSLÁTOGATÁSOK, KÖRUTAZÁSOK
első kézből
a legszélesebb választékban!

ITALO GRECO
Utazási Iroda
1092 Budapest, Ráday u. 7.
(A Kálvin tértől 1 percre.)
Telefon: 218-5169.

10% kedvezmény április 15-ig!

Máj. 26-tól már 16 500 Ft-tól
(Luxusautóbusz + apartman).
Jún. 10-től már 26 900 Ft-tól
(repülő + reptéri illeték + transzfer + apartman)
Elhelyezés: 2—4 ágyas tengerparti apartmanokban.

Válassza ki apartmanját az irodában a fényképes katalógusból
Félpanzió befizethető igény szerint az irodában 8500 Ft/fő/hét

IMPERÁTOR TRAVEL
1065 Podmaniczky u. 2. 131-3192.

Porecs—Lanterna apartmanok július 2—9.
29 750 Ft/4 fős apartman.
24 750 Ft/stúdió.
Autóbuszjárat hetente 4350 Ft/fő.

OLASZORSZÁG
LIGNANO—BIBIONE—JESOLO
Portoverde—Riccone—Rimini apartmanjai
12 500 Ft-tól hetente.
Autóbuszjárat Budapest—Velence között a nyaralóhelyekre hetente 5000 Ft/fő.

VIA APPIA Utazási Iroda
1067 Budapest, Podmaniczky u. 37.
Telefon: 131-1974.

ÜDÜLÉSEK, KÖRUTAZÁSOK, FAKULTATÍV PROGRAMOK

Tel.: 142-03-40

MEDINA
TOURS
TUNÉZIAI UTAZÁSI IRODA
BUDAPEST, VII. ISTVÁN U. 27.

NYILVÁNOS ÉRTÉKESÍTÉS

A Mentőöv Kft.
(Füzesabony, Kárpát utca 20.),
mint a verpeléti Tarna Kereskedelmi Kft. f. a.
felszámolója

MAGYAR TÁVKÖZLÉSI RÉSZVÉNYTÁRSASÁG
Budapesti Távbeszélő Igazgatóság

A MATÁV Rt. Budapesti Távbeszélő Igazgatóság Távközlési Díjelszámoló Hivatal munkatársakat keres adminisztratív feladatok ellátásra.
Alkalmazási feltételek: érettségi bizonyítvány, számítógépes ismeret előny jelent.
Jelentkezni lehet: személyesen, vagy

---

25 ÉV
COOP TOURIST
1969-1994

RÉGI PROGRAM ÚJ ÁRON!

Spanyolország—Costa Brava
repülőgéppel,
szállodában 1 hét,
teljes panzióval májustól
októberig már 42 390 Ft-tól

Külföldön terjeszkedik a szaúdi magántőke

94.4.22.

Szinte az egész világot átfogó beruházási tevékenységbe kezdtek az elmúlt hónapokban a szaúdi magánbefektetők. Szaúd-Arábia gazdasága az olaj árának mélyrepülése miatt tartósan gyengélkedik, így odahaza a tőke nem számíthat gyors és kedvező megtérülésre. Tavaly a sivatagi királyság költségvetési hiánya elérte a 11 milliárd dollárt, s az előrejelzések szerint idén a GDP 2-3 százalékkal csökken.

Miközben a kormány a nemzetközi pénzpiacokon hitelfelvevőként jelenik meg, a szaúdi magáncégek és magánberuházók külföldi befektetéseinek értéke meghaladja a 250 milliárd dollárt. Az „olajpénzek" az elmúlt években is hallattak magukról egy-egy látványos külföldi beruházás kapcsán: az Investcorp International nevű bahraini beruházási bank például a nyolcvanas évek közepén megvásárolta az amerikai Tiffanyt, s fő tulajdonosa az USA egyik vezető áruházláncának, a Saks Fifth Avenue-nak, valamint az olasz Gucci divatbirodalomnak.

A szaúdi magáncégek külföldi beruházási tevékenységének megélénkülése azzal is magyarázható, hogy odahaza nincsen sok lehetőségük invesztálni a kőolaj- és a földgáziparba. A Saudi Aramco olajipari óriáscég állami tulajdonban van, s az állam 70 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik a SABIC petrolkémiai holdingban is. Fahd király tavaly augusztusban „lefújta" azt a nagyszabású tervet, amelynek keretében Aramchem néven egy 810 millió dolláros vegyesvállalat jött volna létre a Mobil Oil és a szaúdi magántőke együttműködésével. Ebben a helyzetben érthető, hogy a magánkézben (is) felhalmozódott olajvagyonok külföldön keresnek maguknak érvényesülési lehetőséget. A rijádi Mawarid csoport 250 millió dolláros beruházással tévéállomást létesít Olaszországban, ahonnan hamarosan megkezdik a műholdas műsorok sugárzását Észak-Afrika és a Közel-Kelet 150 millió tévénézőjének. Az Al-Amoudi kereskedelmi nagyvállalat 750 millió dollár készpénzért bekebelezte Skandinávia első számú olajfinomító cégét, a svéd OK Petroleumot. A világ legnagyobb Toyota-márkakereskedő vállalata, az Abdul Latif Jameel ígéretes tárgyalásokat folytat Pekinggel az egész Kínára kiterjedő Toyota-márkakereskedői és szervizhálózat létrehozásáról.

A magánberuházók ellenőrzése alatt álló Nimr Petroleum cég olajmezőket vásárolt Oroszországban és Türkmenisztánban, a Szahalin-szigeten pedig részt vesz a kőolajbányászat fejlesztésében.

A külföldön mind agresszívabb beruházási és cégfelvásárlási tevékenységet folytató szaúdi vállalatok egy része odahaza gazdagodott meg az elmúlt húsz esztendőben. S nem minden esetben az olajiparból közvetlenül származnak a beruházásra váró pénzek. A Mawarid például a gyorséttermek elterjesztésével gazdagodott meg: ez a cég „honosította meg" az országban a Wendy's és a Pizza Hut hálózatot. Más vállalatok nagy értékű megrendeléseket kaptak a kormánytól a „boldog olajidőkben" kórházak, repülőterek, iskolák, utak építésére. Ma ilyen megrendelésekre nincsen kilátás, ezért a tőkeerős cégek külföldi off shore vállalataikon keresztül világméretű „bevásárlásba" fogtak.

Gonda György

pénzintézetek, valamint befektetési alapkezelő társasá részt.

Az aukción részt venni nem jogosult belföldi jogi, illetve ma vásárlási szándékukkal a tőzsdetag értékpapír-forgalmaz fordulhatnak.

A kincstárjegy bemutatóra szóló értékpapír, melyet bármely természetes személy megvásárolhat és egymás között sz átruházhat. Külföldiek a kincstárjegyet a hatályos devizaj megfelelően devizahatósági engedéllyel vásárolhatják m

A diszkont kincstárjegy névértékére vonatkozó igény nem é visszafizetését az állam szavatolja.

Az aukcióra vonatkozó üzleti feltételek az értékpapír-forgaln a diszkont kincstárjegyek hivatalos tájékoztatója az MNB tőkepiaci önálló osztályánál megtekinthetők.

Pénzü

5549 MH

KÖZGYŰLÉSI KÖZLEMÉNY

ÁLTALÁNOS ÉRTÉKFORGALMI BANK RT.
GENERAL BANKING AND TRUST CO. LTD.

ÉRTESÍTI TISZTELT RÉSZVÉNYESEIT, HOGY A TÁRSASÁG ÉV

KÖZGYŰLÉSÉT

Új autóipari politika Kínában

94.7.15.

Nemrégiben az autótartás Kínában még tabunak számított, a magánautó-tulajdonosokat pedig kispolgári csökevényként tartották számon. Minden jel arra mutat, hogy a gazdasági reformok gyors üteme nem hagyta érintetlenül az autótulajdonlás megítélését sem. A gyors gazdasági növekedés, az életszínvonal erőteljes emelkedése nyomán Kínában számottevően növekedett a kereslet a gépkocsik iránt, s mind többen engedhetik meg maguknak, hogy autótulajdonosok legyenek. A gazdaságpolitika irányítói hamar felismerték a keresletbővülés várható kedvező hatásait az önálló kínai gépkocsiipar megteremtésére.



Kínában jelenleg az első számú gyártó a Volkswagen, amely tavaly összesen 130 ezer Santana-, Jetta- és Audi-modellt állított elő

Ennek megfelelően ma már nemcsak a minennapi élet részének tekintik az autót, hanem olyan árucikknek is, amellyel a nem távoli jövőben az ázsiai ország megjelenhet a világpiacon. Nem nehéz megjósolni, hogy 2-3 évtized múlva jó minőségű és kedvező árfekvésű kínai gépkocsik árasztják majd el a világpiacot. Ehhez azonban rendet kell teremteni az ázsiai ország meglévő gépkocsiiparában, s a jelenlegi alapokra ütőképes termelést kell felépíteni. Mindenekelőtt a külföldi autógyárak segítségével, amelyek a Kínában és más országokban gyártott gépjárműveik számára hatalmas piacot látnak a több mint egymilliárd lakosú országban.

Kínában 1993-ban 1,3 millió gépkocsit gyártottak, ebből a személyautók száma 300 ezer volt. Az első számú gyártó a Volkswagen, amely tavaly összesen 130 ezer Santana-, Jetta- és Audi-modellt állított elő. Az American Motors a nyolcvanas évek közepe óta gyárt, illetve szerel össze dzsipeket az országban. Tavaly a Citroen 13 ezer ZX típusú kisautót gyártott, a Peugeot pedig az 504-es típust szereli ösze. Az ország autógyártó iparában meglehetősen kaotikus állapotok uralkodnak: összesen 120 üzemben folyik autógyártás, többnyire igen kis szériában és gazdaságtalanul. A kormány elhatározta, hogy „rendet tesz" az autóiparban, s egy átfogó program keretében szabályozza annak érdekében, hogy Kína 2010-re nemzetközileg is versenyképes gépkocsiiparral rendelkezzen. Az új autóipari politikát és programot az állami tervbizottság dolgozta ki, s a kormány hagyta jóvá. 1996-ig külföldi autóipari vállalat nem alapíthat — vegyesvállalati formában sem — új termelőüzemet az országban. A tilalom alól csak az alkatrész- és a részegységgyártás jelent kivételt. Autóipari komponensek gyártására továbbra is szabadon alapíthatók vegyesvállalatok az országban. Ez a könnyítés egyértelműen azt szolgálja, hogy a kínai autóiparialkatrész-gyártás megerősödjék, s a későbbiekben a Kínában gyártandó gépkocsiknak minél magasabb legyen a hazai „tartalma". Pekingben a külföldi autóipari cégek tudomására adták, hogy mielőtt új gyártó- és összeszerelő üzemek létesítésére kapnak engedélyt, a részegységgyártó ágazatba kell beruházniuk. Másként fogalmazva: a letelepedés feltétele annak bebizonyítása, hogy a külföldi autógyárak elkötelezettek a kínai alkatrészgyártás fejlesztése irányába.

A meghirdetett új autóipari politika egyértelművé teszi, hogy 1996 után azok a külföldi beruházók számíthatnak jelentős adókedvezményre, akik hajlandók nagy szériában gyártani viszonylag olcsó személy- és teherautókat, valamint motorkerékpárokat. A program szerint az ország gépkocsiigényének 90 százalékát a hazai termelésnek kell kielégítenie, a személyautók esetében ez az arány 50 százalék. Ami a motorkerékpárokat illeti: a hazai gyártásnak 2000-ben nemcsak a belföldi igényeket kell teljes mértékben kielégítenie, hanem az ágazatnak exportra is termelnie kell. A tervek szerint Kínában az ezredfordulón 3 millió gépjárművet gyártanak majd.

A külföldi gépkocsigyártók — különösen a piacon gyártókapacitással jelen lévő német és francia cégek — a körülményekhez képest elfogadhatónak tartják Peking új autóipari politikáját. Egyértelmű számukra, hogy a piaci „belépőjegyet" alkatrészgyártó üzemek létesítésével kell megváltaniuk. A 2010-ig szóló program arról tesz említést, hogy Kína 3-4 nemzetközileg is versenyképes autóipari óriásvállalat létrehozására törekszik. Ebből várhatóan kettő japán lesz. Annyi bizonyos, hogy a legelőnyösebb helyzetben a Toyota van, a „maradék" helyért nagy verseny várható a Honda és a Nissan között. Szeretne pozíciókhoz jutni a General Motors és a Ford is. Mindkét amerikai óriásvállalat alkatrészgyártó üzemet alapít Kínában, a Ford már két üzem megnyitását jelentette be.

A kínai autóipar elemzői nem tartják kizártnak, hogy 2010-ig a tervezett 3-4 óriásvállalat helyett 6-7 fog termelni, hiszen Peking „jutalmazni" kívánja az elsőként érkezett német és francia gyártókat is. A kínai és a külföldi szakértők véleménye abban a kérdésben megegyezik, hogy az ázsiai ország csak akkor lehet eredményes odahaza és külföldön az autópiacon, ha a termelés néhány nagy konglomerátum kezében összpontosul. Az új autóipari politika egyébként kimondja, hogy a kínai autógyárakban a külföldi tulajdoni hányad nem haladhatja meg az 50 százalékot, s egy külföldi autógyár nem rendelkezhet kettőnél több vegyesvállalattal az ázsiai országban.

A külföldi autóipari vállalatok értékelik, hogy Peking hosszabb távra irányt szabott az ágazat fejlődésének és a külföldiek részvételi lehetőségeinek. Fontosnak tartják azt is, hogy a program kimondja: az állam különböző eszközökkel ösztönözni, támogatni fogja a lakosság autóvásárlási szándékait.

Kínában viszonylag rövid idő alatt megteremthető a centralizált autóipar, amely mind a külföldi, mind pedig a belföldi cégeknek kedvező. A nagyobb kapacitás gazdaságosabb termelést tesz lehetővé, az adókedvezmények pedig további beruházásokra ösztönöznek. Az előrejelzések szerint a világon az ezredfordulón mintegy 40 millió új személykocsi talál majd gazdára. A világ autóiparának vezető cégei abban reménykednek, hogy 50-60 év múlva csak Kínában ennyi új autót vásárolnak majd. S számukra távolról sem közömbös, hogy a rohamosan bővülő kínai vásárlói igények kielégítésében milyen arányban vesznek majd részt. Annak ellenére hogy a kínai kormány hosszú távon azt szeretné, hogy az ázsiai országban gyártott kocsik „kínaiak" legyenek. Ugyanúgy, ahogy ma az Opel továbbra is európai márkának számít, annak ellenére hogy a cég tulajdonosa a General Motors.

G. Gy.

Szentendre Város Önkormányzata értékesítésre meghirdeti a Szentendre, Bolgár utca 911. és 912. hrsz.-ú ingatlanait

A két telek együttes nagysága mintegy 2000 m², melyből 600 m² területre építhető épület, a fennmaradó területen park, parkoló, sportpálya létesíthető.
Az értékesítés módja licittárgyalás, az induló ár: 3000 Ft/m².
Jelentkezési határidő: 1994. augusztus 15.
A licittárgyalás időpontja: 1994. augusztus 22. 11 óra.
Jelentkezés és további felvilágosítás:
Szentendre Polgármesteri Hivatal, Vagyongazdálkodási Iroda.
2000 Szentendre, Városház tér 3.
Telefon: (26) 310-700

MH 10 260

Minőségbiztosítás — kapcsolatteremtés

Tisztelt Leendő Partnerünk!

Az OKFI nyilvános pályázatot hirdet az IKM megbízásából a járműipari alkatrészgyártásban részt vevő kis- és közepes vállalkozások — max. 300 alkalmazott — számára minőségbiztosítási rendszerük létrehozására.

A rendszer létrehozását (oktatás, bevezetés stb.), amely cégenként mintegy 2 millió Ft költségű, kb. egy év időtartamú, lényegében a Világbank által közvetített japán kormánysegély finanszírozza. A résztvevőknek, ha a zsűrin megfelelnek, egyéni elkötelezettségük kinyilvánításaként 100 E Ft letéti díjat kell fizetniük.

Jelentkezni az OKFI-tól kért kérdőív kitöltésével és 3 év időtartamú üzleti terv mellékelésével lehet 1994. augusztus 20-ig.
Reméljük, partnerünk lesz.

Országos
Kisvállalkozás-fejlesztési Iroda
Vörös Tivadar
1051 Budapest, Szende Pál utca 3.
Telefon: 118-5044, 118-0064, 117-8766
Fax: 118-5415

MH 10 279

A
Simontornyai Bőrgyár Részvénytársaság
(7081 Simontornya, Gyár utca 1—5.)

értesíti tisztelt részvényeseit, hogy a társaság **1994. augusztus 15-én (hétfőn) 8 órakor rendkívüli közgyűlést tart.**

A közgyűlés helye:
Budapest, Paulay Ede utca 37—39.

A közgyűlés napirendje:

1. Alaptőke-emelés.
2. Egyebek.

MH 10 211

Német gyógyszergyár képviselete
felvételre keres pályakezdő gyógyszerészeket, orvosokat regionális képviselőnek, orvoslátogatónak.

A német nyelv társalgási szintű ismerete szükséges.

Fényképes önéletrajzot július 31-ig kérjük „Kezdő" jeligére a kiadóba beküldeni.

MH 10 248

Kiadóvállalat megvételre kínálja korszerűsítés folytán feleslegessé váló reprotechnikai berendezéseit:

- 1 db Dainippon Screen C 220 E típusú tekercsfilmes kamera on-line előhívó géppel, beépített denzitométerrel. Gyártási év: 1987.
- 1 db Kodak IM 400-as kamera (opcióként denzitométer csatlakoztatható). Teljesen elektronizált, programozható. Gyártási év: 1991.
- 2 db Monotype Express 108-as HeNe lézeres postscript levilágító (A/2 méret) Atlas RIP-pel (640 kB ROM , 8 MB RAM, 80 MB HD). Gyártási év: 1990.
- 1 db Combicop IV. kontaktbox. Gyártási év: 1991.
- Montírasztalok, állítható ferde lappal, A/2 méretű átvilágító betéttel.

További információk a 210-0050/156 melléken vagy a 210-3745-ös telefonszámon, Sándor Jánosnál

A sznobizmus nem ismer határokat

Az italgyártó világcégek Kelet-Európában

Az ipari országok többségében évek óta folyamatosan csökken a „kemény" szeszes italok fogyasztása. A világpiac nagy részét uraló három gyártó és forgalmazó vállalatbirodalom az elmúlt 3-4 esztendőben igyekezett megszabadulni a kevésbé márkás termékektől, s a fogyasztókat arra biztatja, hogy inkább igyanak kevesebbet, de részesítsék előnyben a márkás, minőségi italokat.

A világ első számú szeszipari cége a Seagram, amely 1992-ben 4,7 milliárd dolláros forgalom mellett 696 millió dollár nyereséget ért el. Presztízsmárkái közül a legismertebbek a Chivas Regal, a Crown Royal Canadian Whiskey, valamint a Martell konyak, amelyek egyébként a cég profitjának 59 százalékát „adták". A kanadai világcég nemrégiben szerezte meg a svéd Absolut vodka forgalmazási jogát. (Az Absolut vodka sláger italnak számít, hiszen 1,25 milliárd dollár az éves forgalma, amelyből a Seagramnak a számítások szerint 60 millió dollár nyeresége származik majd.) A Grand Metropolitan a „nagy három" közül a második, évi 4,3 milliárd dolláros forgalommal és 757 millió dolláros nyereséggel. Legismertebb márkái a JB Rare Scotch Whiskey, a Bailey's Irish Cream, valamint a Smirnoff vodka. Az angol Guinness csoport United Distillers szeszesital-leányvállalata — elsősorban a Johnnie Walkerről, valamint a Gordon's ginről ismert — a harmadik a sorban: tavaly 3,9 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, s ebből 1,1 milliárd dollár nyeresége származott.



A „nagy három" a világpiacon éles versenyt folytat, abban azonban teljes az egyetértés közöttük, hogy a jövőben a márkás, drága italok gyártására és forgalmazására kell összpontosítaniuk. Az ipari országokban az alkoholipar mind szorongatottabb helyzetbe kerül: szigorodnak a hirdetési és a forgalmazási előírások, kampány folyik az alkoholfogyasztás ellen, s mind nagyobb az adó is. Csökkenő fogyasztás mellett — a nyereségesség fenntartása érdekében — már a nyolcvanas években kénytelenek voltak márkás termékeik árát évi 19 százalékkal emelni. Évtizedünkben egyelőre folytatódik az árak emelése, üteme azonban elmarad a '80-as évekétől.

Az iparág marketingstratégiája továbbra is arra irányul, hogy a fogyasztókat a „jobb" italok vásárlására ösztönözze, ennek ellenére nem fényesek a profitkilátások. Az előrejelzések szerint a Seagram nyeresége nem növekszik, a Guinnessé pedig 3,7 százalékkal csökken. A Grand Metropolitan italüzletága várhatóan 11 százalékkal bővíti nyereségét, de ez szinte kizárólag a valutaárfolyamok kedvező alakulásából fakad. Nem véletlen, hogy az elmúlt években a három vezető alkoholipari vállalat igyekezett „leadni" az olcsóbb, kevesebb nyereséget biztosító márkákat. A Grand Metropolitan például 1,2 milliárd dollárt fizetett a Heublein cégnek a világ második legjobban fogyó itala, a Smirnoff vodka gyártási és forgalmazási jogáért. (A statisztikák szerint egyébként a Bacardi rum a világ legnépszerűbb márkás itala.)

Az iparág elemzői szerint a márkás, drága italok forgalmában a következő években nem várható lényeges emelkedés, s a vezető cégeknek előbb-utóbb fel kell hagyniuk a presztízstermékek árának folyamatos emelésével. Arra kell számítani, hogy bővül a márkátlan, jó minőségű és viszonylag olcsó „kemény" italok kínálata. Ezt egyelőre nem tartják veszélyesnek az iparág vezető cégei, véleményük szerint ugyanis a sznobizmus nem ismer határokat. A szakértők előrejelzéseiben azonban lehet némi igazság, hiszen a „három nagy" mind nagyobb figyelmet fordít a távol-keleti és a kelet-európai piacokra. E két térségben nagy lehetőségeket látnak, s a következő években valószínűleg itt vívják majd meg a piaci részesedési háború következő ütközetét. A statisztikák szerint mind a távol-keleti, mind pedig a kelet-európai államokban dinamikusan növekszik az alkoholfogyasztás.

Térségünkben, valamint Kínában jócskán bővül a nyugati presztízsitalok kereslete, s a gyártók a bővülő export mellett a vezető italgyártók sorra szervezik meg a helyi gyártást és az országos forgalmazást. A Seagram mindkét térségben szeretné fokozni Absolut-vodka-eladásait. Jelenleg az Absolut vodka forgalmának 75 százaléka az amerikai piacra jut, s a Seagram elnökének véleménye szerint a következő öt évben az USA-n kívüli eladások megnégyszereződésére lehet számítani.

A Grand Metropolitan is Kelet-Európába, elsősorban Oroszországba „húz". A nyugati országokban tavaly mintegy 640 millió palack vodka talált vevőre, Oroszországban viszont ennek a mennyiségnek a háromszorosa. Az oroszok vodkakeresletét még döntően hazai termelésből elégítik ki, ennek ellenére a Grand Metropolitan hatalmas üzleti lehetőséget lát e piacban. Tavaly a cég irodát nyitott Moszkvában, amely 6,5 millió palack USA-ban gyártott Smirnoff vodkát értékesített a vodka hazájában. Egy félliteres üveg ára 8 dollár, 25 százalékkal több, mint New Yorkban. Az orosz fogyasztók is beléptek tehát a presztízsvásárlók táborába, így a „három nagy" talán joggal reménykedik abban, hogy drága márkáikat a következő években elsősorban Kína és Oroszország „szomja" tartja majd életben.

Gonda György

A
LEPORELLÓ
a számítógépes adatfeldolgozás **végtelenített** alapanyaga, de egyszer ez is elfogy!

Gondoljon rá, hogy a gyártótól szerezhető be a legkedvezőbb áron.

VR. 1–24.	240 mm×12"	**0,72**/lap +ÁFA
VR. 2–24.	240 mm×12"	**2,80**/gn.+ÁFA
VR. 1–38.	380 mm×12"	**0,96**/lap+ÁFA
VR. 2–38.	380 mm×12"	**3,84**/gn.+ÁFA
VR. 102/3. számla	221 mm×12"	**4,80**/gn.+ÁFA
VR. 1–12/6. orvosi vény	120 mm×12"/6	**0,80**/iv +ÁFA

A szabványos kivitelű leporellók **110** fajtáját vásárolhatja meg a

PÁTRIA–NYOMELL
szaküzletekben

PÁTRIA NYOMTATVÁNYÁRUHÁZ
Budapest XIII., Hegedűs Gy. u. 25.
Telefon: 120-0405

PÁTRIA NYOMTATVÁNY- ÉS PAPÍRÁRUHÁZ
Budapest XIII., Radnóti M. u. 20. Telefon: 112-7025

PÁTRIA GRAFIKAI ÉS SZÁMÍTÁSTECHNIKAI KISÁRUHÁZ
Budapest VI., Nagymező u. 37.
Telefon: 132-3128

PÁTRIA SZÁMÍTÁSTECHNIKAI SZAKÜZLET
Budapest XIII., Csanády u. 5. Telefon: 129-8089

PÁTRIA KISVÁLLALKOZÓK SZAKÜZLETE
Budapest VIII., Népszínház u. 46.
Telefon: 133-2508

PÁTRIA DISCONT NYOMTATVÁNYSZAKÜZLET
Budapest III., Csillaghegyi út 43. Telefon: 188-6552

PÁTRIA PRINT ÁRUHÁZ
Budapest V., Szent István tér 4. Telefon: 117-2175

PÁTRIA PAPÍRBOLT
Dombóvár, Hunyadi tér 38. Telefon: 74/366-127

PÁTRIA SZÁMÍTÁSTECHNIKAI SZAKÜZLET
Győr, Szabolcska M. u. 22. Telefon: 96/324-790

PÁTRIA NYOMTATVÁNY ÉS PAPÍR-ÍRÓSZER SZAKÜZLET
Miskolc, Meggyesalja u. 2. Telefon: 46/359-066

PÁTRIA NYOMTATVÁNY ÉS PAPÍR-ÍRÓSZER SZAKÜZLET
Kecskemét, Batthyány u. 24. Telefon: 76/328-568

Egyedi, céges leporelló rendelésfelvétel:
Pátria–Nyomell Számítástechnikai Csoport
Bp. XIII., Csanády u. 5. Telefon/fax: 140-2523

Viszonteladóinknak
50%-al kedvezőbb engedménnyel
kínáljuk termékeinket
200 000 Ft feletti vásárlás esetén.

Rendkívüli tájékoztatás a Buda Állampapír Alap hozamfizetéséről

A Buda Portfolio Kft.,
mint az Alap alapkezelője ezúton értesíti a tisztelt befektetőket, hogy a Buda Állampapír Alap 1994. július 15-én esedékes I. számú hozamszelvényére **hozamot nem fizet.**

Mint ismeretes az alap fajlagos alapítási költségei magasak voltak — 28,5 M Ft —, melyet az elmúlt félévi működés során még nem tudott befektetései révén úgy kompenzálni, hogy az alap nettó eszközértéke (saját tőkéje) meghaladja a névértékben összegyűjtött tőkeértéket.

Ugyanakkor az idén tavasszal hozott 1994. évi XXXI. törvénnyel módosított, a befektetési alapokról szóló 1991. évi LXIII. tv. tőkenövekményéből fizethet hozamot.

Budapest, 1994. július 13.

Buda Portfolio Kft.

MH 10 245

álunk
ex, házasság
nyerteseinek!
líjat,
emélyes
ást nyerte:
, Budapest
s porszívót nyert:
n, Budapest
n ruhacsomagot
ányt nyert:
Budapest
auder
elést nyertek:
kó, Eger
lona, Monorierdő
né, Budapest

MH 10 225

A „2M" Kereskedelmi Részvénytársaság igazgatósága 1994. augusztus 18-án 9 órára rendes közgyűlést hív össze.

A közgyűlés helyszíne:
1075 Budapest, Károly krt. 11. III. em.

Napirend:
1. Az alapszabály módosítása.
2. Az igazgatóság új tagjainak megválasztása.
3. A felügyelő bizottság új tagjainak megválasztása.
4. Az új könyvvizsgáló megválasztása.
5. Egyebek.

„2M" Rt. igazgatósága

MH 10 250

Szeged belvárosában műemlék jellegű épületben újonnan kialakított irodának, üzletnek, vendéglőnek alkalmas helyiség bérleti joga eladó az alábbi paraméterekkel:

— az alapterület közel 300 négyzetméter, amely:
  — száraz pincéből,
  — földszint és hozzá tartozó galériából áll,
— két utcára nyíló bejárat,
— parkolási lehetőség,
— alacsony havi bérleti díj.

Érdeklődni: „Készpénz" jeligére a szerkesztőségben.

MH 10 224

A Váci út 168.
alatt I. emeleti,

IRODÁNAK, BEMUTATÓ-TEREMNEK

egyaránt alkalmas,
cca 250 m²-es
helyiség
közvetlenül a
tulajdonostól

BÉRELHETŐ.

Tel.. 270-2255,
270-2055
Fax: 270-2056

Ismét nyereségesek a légitársaságok?

Derülő égboltok

94.7.8.

A 224 légitársaságot tömörítő nemzetközi szövetség, az IATA előrejelzése 1990 óta idén először számol szerény nyereséggel a világ légiiparában. A nemzetközi légiforgalomban az utolsó nyereséges esztendő 1989 volt, a konjunktúra 1990-ben fordult kedvezőtlenre, s az 1991-es öbölháború óta az ágazat képtelen volt kikerülni a válságövezetből.

1990 óta az IATA légitársaságai a nemzetközi forgalomban összesen 15,6 milliárd dollár veszteséget halmoztak fel. (Ez több annál a nyereségnél, amelyre a légitársaságok a nemzetközi légiforgalom megindulása óta eltelt 75 évben összesen szert tettek.) A légitársaságok összesített eredménye 1992-ben alakult a legkedvezőtlenebbül, akkor a veszteség elérte a 4,8 milliárd dollárt. Noha az előrejelzések a tavalyi évre némi fellélegzéssel kecsegtették a légiipart, 1993 az iparág történetének második legnagyobb összegű veszteségét — 4,1 milliárd dollár — hozta. Ez az igen kedvezőtlen eredmény annak ellenére született, hogy 1988 óta először tavaly nőtt nagyobb mértékben mind a forgalom, mind pedig az utasok száma. A statisztikák tanúsága szerint 1993-ban a nemzetközi légiforgalom 7,7 százalékkal, a kapacitások pedig 5,2 százalékkal haladták meg az előző évit. Valahol tehát a hatékonysággal, a költségek alakulásával, s nem utolsó sorban a repülőjegyek „kényszerárképzésével" volt a baj. Ez utóbbi megállapítást az is igazolni látszik, hogy az IATA légitársaságainak üzleti forgalma 400 millió dollárral zsugorodott. Érdemes megjegyezni, hogy a 224 légitársaság a nemzetközi útvonalakon tavaly 107,7 milliárd dollár bevételre tett szert.

Szakértők szerint a légitársaságok működési költségei — a folyamatos létszámcsökkentés, az útvonal-ésszerűsítés, a mind optimálisabb menetrend-összeállítás stb. ellenére — még mindig meglehetősen magasak, s jócskán van lehetőség a költségek további megnyirbálására. Nem kis gondot jelent, hogy számottevően visszaesett az üzleti utazások száma, illetve mind több üzletember utazik turistaosztályon a korábbi első és business-osztály helyett. Az elmúlt években visszaesett a légiturizmus is, ezért a légitársaságok — az utasok visszahódítása érdekében — kénytelenek igen olcsó repülőjegyeket kínálni. Az elemzések tanúsága szerint a légitársaságok többsége tavaly azért sem tudta növelni bevételét, mert az eladott repülőjegyek döntő többsége kedvezményes volt. A piac mind érzékenyebb a repülőjegyek árának alakulására, ezért sok légitársaság kénytelen a viszonylag olcsó jegyek mellé nagyobb kényelmet és több szolgáltatást biztosítani. A légitársaságok számára „divattá" vált, hogy a turistaosztály jegyeit jóval áron alul adják, amennyiben az utas azt több hónappal előre kifizeti. Az elmúlt években annyi volt a diszkontjegy, hogy a légiipar többsége a forgalomnövekedés ellenére sem tudott nyereségre szert tenni, sőt, egyre fokozódtak veszteségei.

Az előrejelzések szerint idén megtörik a jég, s az IATA légitársaságai összesen egymilliárd dollár nyereséget érnek majd el. Szakértők ugyan jelentős fordulópontnak ítélik a profit „felbukkanását", de rámutatnak: a várható egymilliárd dolláros nyereség az éves bevételek egy százalékát sem éri el. 1994-ben a légiforgalom várhatóan 8, a szállítókapacitások pedig 5 százalékkal fognak bővülni. Derűlátásra ad okot az iparág számára, hogy a forgalom növekedése idén végre jóval meghaladja a kapacitásokét.

Ismeretes, hogy a légiforgalomban a 66,5 „bűvös" szám. Amennyiben a gépek telítettsége eléri a 66,5 százalékot, nem keletkezik veszteség, igaz, nyereség sem. A londoni NatWest Securities előrejelzése szerint idén az IATA légitársaságai 67 százalékos átlagos „telítettséggel" (férőhely-kihaszáltsággal) működnek, s többek között ennek is köszönhető majd az összesített szerény nyereség. A NatWest szerint 1997-ben a telítettség eléri majd a 70 százalékot, s ennek, valamint a költségcsökkentéseknek köszönhetően három év múlva az iparág nyeresége meghaladja majd a 13 milliárd dollárt. A légitársaságok persze kevésbé optimisták, ők egyelőre a túlélési stratégiák kidolgozásával és megvalósításával vannak elfoglalva.

Az idei kedvezőbb előrejelzésnek igencsak örülnek a repülőgépgyárak, valamint a polgári repülgépek vásárlásának finanszírozását végző bankok és lízingcégek. Amikor jól megy a légicégeknek, akkor a bankok évi mintegy 30 milliárd dollár hitelt nyújtanak számukra új repülőgépek beszerzésére. Ezek egy része a flotta bővítését szolgálja, másik része pedig a kiöregedett gépek lecserélését. A zsenge fellendülés jó reményekkel táplálja a repülőgépgyártókat és a bankokat. Az előbbiekre különösen „ráfér" a légiipari fellendülés: míg 1990-ben 3703 repülőgépre volt rendelésük, az idei esztendő elején csupán 2127-re. Kedvező jelnek tekinthető, hogy júniusban a Singapore Airlines 10,3 milliárd dollárért több mint 50 repülőgépet rendelt a Boeingtól és a nyugat-európai konzorciumtól, az Airbus Industriestől. A Saudia légitársaság pedig nemrégiben jelentette be, hogy 5 milliárd dollár értékű megrendelést ad a Boeingnak és a McDonnell-Doglasnak.

G. Gy.



TELEKÁRVERÉS

Pestszenterzsébet-Soroksár Önkormányzata az alábbi ingatlanait kívánja árverés útján értékesíteni:

Bp. XX. ker., Szabadság u. 74. (Rákos u. sarok)
víz, villany, gáz, csatorna az utcában,
478 m² — **1 593 600 Ft**

Bp. XX. ker., Szabadság u. 76. (Átlós u. sarok)
víz, villany, gáz, csatorna az utcában
476 m² — **1 983 000 Ft**

Bp. XX. ker., Templom u. 2—4.
víz, villany, gáz az utcában
(vállalkozási célra is alkalmas)
609 m² — **2 040 000 Ft**

Bp. XX., Dessewffy u. 54.
víz, villany, gáz, csatorna az utcában
1049 m² — **3 000 000 Ft**

Közműhelytelep u. 170186. hrsz.
víz, villany, gáz csatorna az utcában
529 m² — **1 764 000 Ft**

A telekárverésen való részvétel feltétele, hogy a jelentkező 100 000 Ft bánatpénzt az önkormányzat számlájára befizet.

Amennyiben a jelentkező több telket kíván vásárolni, úgy a 100 000 Ft bánatpénzt telkenként kell fizetni.

A telkeket 3 éven belüli beépítési kötelezettség terheli.
A telek vételi jogát az a jelentkező nyeri el, aki a legmagasabb vételi árajánlatot teszi.
A telekárverés időpontja: 1994. július 18-án délelőtt 9 óra.
Részletes felvilágosítás és befizetési csekk átvehető: Kovács Mihályné (Bp. XX., Kossuth L. tér 1. félemelet 48.). **Telefon:** 283-0646.

A telekárverésen a befizetési csekk bemutatása kötelező!

8490 MH

PÁL

Nyúl, Écs, Ravazd, Tarján
Pázmándfalu, Győrség, Pa
vízmű üzemeltetésére pály

Az üzemeltetés átengedé
szervezetnek.

Az üzemeltetés kezdete vá

Lényegesebb feltételek:
— minimum 20 M Ft törz
— üzemeltetéshez szüksé

A pályázati feltételek és a
újbarát Község Önkormán
vára fizetendő (csekket bi
A dokumentációk a Fejé
(Székesfehérvár, Móricz
befizetési bizonylat másol
A fenti összeg befizetésév
ménytelenné történő nyilv

A vízmű főbb adatai:
vízvezeték-hál
fogyasztók szá
1993-ban szolg

A pályázatok beadási ha
Helye: Győrújbarát Polgá



Bercel Községi Önkormányzat Képviselő-testülete

eladásra meghirdeti a saját tulajdonában levő Bercel (Nógrád megye), Kenderváros u. 9. alatti, 1994. szeptember 1-jétől üresen álló ingatlanát.

Az ingatlan gyönyörű környezetben, egy 1,5 ha-os parkban álló, 600 m² hasznos alapterületű kastély. Az épület a község szempontjából is hasznos tevékenységek végzésére — idegenforgalom, vendéglátás, személyi-gazdasági szolgáltatások —, illetve kiválóan alkalmas reprezentatív (üzleti-oktatási központ) célokra is.

Az ajánlatokat Jánvári Andrásné polgármesternek kérjük megküldeni: Polgármesteri Hivatal, 2687 Bercel, Béke utca 1.

MH 9914

PÁLYÁZATI FELHÍV

A Békés Megye Képviselő-testülete Önkormán
(5600 Békéscsaba, Derkovits sor, Megy
mint beruházó, nyilvános, egyfordulós versenyt
a közép-békési regionális vízműrendszer Köröstarcsa
1—11455,0 m NA 400 azbesztcement nyomóc
távvezeték kivitelezésére.

A versenytárgyalási dokumentáció átvehető a Békés Megye Képviselő-te
la gazdasági és területfejlesztési osztályán, Dorogi Ernő műszaki ellenőr
július 25-én 9 órakor.

Az átvétel a dokumentáció 30 000 Ft (+25% áfa) felszámításával a beru
tézete, OTP Békés Megyei Igazgatósága, számlaszám: 269-98002 szár
költségvetési elszámolási számlára történt befizetés igazolása ellenében

A kiviteli munka befejezési határideje: 1995. december 30.
Az ajánlatok beküldésének határideje: 1994. szeptember 26-án 9.30 ó
Helye: Békés Megye Képviselő-testülete Önkormányzati Hivatala gazda
5600 Békéscsaba, Derkovits sor, Megyeháza (III. em. 323. szob

Az ajánlatokat zárt borítékban kérjük küldeni az alábbi megjelöléssel:

„Közép-békési regionális vízműrendszer Köröstarcsa—Dévaványa
kivitelezésére vonatkozó ajánlat."

Az ajánlatok felbontásának időpontja: 1994. szeptember 26-án 10 óra
Helye: ugyanott.
Az eredményhirdetés időpontja: 1994. szeptember 30-án 10 óra.

Béké
C
gazdasá

Terjeszkednek a pénzmosodák

Senki nem rendelkezik pontos adattal arról, hogy a világ pénzügyi rendszerén évente mennyi „piszkos pénz" áramlik át és mosódik tisztára. Brit pénzügyi és rendőrségi szakemberek véleménye szerint 1993-ban 500 milliárd dollárt „mostak" tisztára a világon. Ennek az összegnek a fele az illegális kábítószer-kereskedelemből, a másik fele pedig a szervezett bűnözésből és a terrorizmusból származott.



FOTÓ: ISZA FERENC

A pénzmosók többsége jól öltözött üzletember, akiknek tekintélyes vállalkozásaik vannak szerte a világon. Kevesen tudják azonban, hogy ezek a „kifogástalan úriemberek" a világ valamelyik adóparadicsom-területén jól „álcázott" off-shore vállalatokkal is rendelkeznek, s a tranzakciók többsége ezeken a cégeken keresztül bonyolódik le. Noha a cél — a nem tiszta eredetű pénzek legalizálása — évszázadok óta nem változott, számottevően korszerűsödtek a pénzmosás módszerei. A pénzmosással foglalkozó „szakemberek" igencsak jártasak az elektronikus fizetési rendszerekben és módszerekben, s természetesen nem riadnak vissza a megvesztegetéstől, a korrupciótól sem. Újabban ügyvédek, könyvszakértők és adótanácsadók hada segíti őket abban, hogy nyoma se maradjon a tisztára mosandó pénzek eredetének.

1989-ben a világ.hét vezető ipari hatalma és az Európai Közösség ötéves időtartamra különleges pénzügyi akciócsoportot állított fel, hogy ösztönözze a világ országait a pénzmosás elleni együttes küzdelemre. A csoportnak azóta 26 ország lett a tagja, s az eredeti tervekkel szemben idén nem szüntette meg működését, sőt, tevékenységét újabb öt esztendőre meghosszabbították.

Az akciócsoport 40 javaslatot fogalmazott, melyek közt szerepel a pénzmosás elleni törvény meghozatala, a banktitoktörvények lazítása, valamint a nem bank jellegű intézmények, vállalatok figyelemmel kísérése is. Az akciócsoport legújabb éves jelentése arról tanúskodik, hogy ajánlásai — elsősorban a fejlett országokban — meghallgatásra és megvalósításra találnak. A tagországok többségében az elmúlt években törvényt fogadtak el a pénzmosás megakadályozására, illetve a cselekmény üldözésére. Svájc és Luxemburg — mindkét országban szinte áthatolhatatlanul „zárt" korábban a banktitok — nem kis mértékben az akciócsoport tevékenysége és javaslatai nyomán tette „átláthatóbbá" bankrendszerét.

A hatékony együttműködés, a mind eredményesebb jelzőrendszer következtében a pénzmosók számára egyre nehezebb „üzleteiket" végrehajtani a világ ismertebb pénzügyi központjaiban. A pénzmosás biznisze ezért egyre inkább elfordul a közvetlen banki műveletektől és igyekszik más, eddig ismeretlen ösvényeken keresztül legalizálni a pénzt. Az új helyzetnek megfelelően az akciócsoport és az egyes országok illetékes hatóságai sem kizárólag a bankvilágra összpontosítják pénzmosás elleni tevékenységüket és figyelmüket. Az USA-ban például márciusban fogadtak el egy törvényt, amely a pénzmosás elleni tevékenységet kiterjeszti a nem bank jellegű pénzügyi intézményekre (befektetési alapok, nyugdíj-biztosítási alapok, lízingfinanszírozók, stb.) is. Az új törvény kiterjed az utcai valutaátváltó kioszkokra is, ahol viszonylag olcsó és egyszerű a pénzmosás: az „ügyfél" utazási csekket vásárol, amelyet aztán legálisan letétbe helyez, vagy visszaváltja készpénzre.

Nagy-Britanniában is szigorodtak az elmúlt években a pénzmosást megakadályozni hivatott szabályok. A pénzintézetekhez hasonlóan könyvelőknek, adószakértőknek és más tanácsadóknak is kötelességük jelenteni a gyanús tranzakciókat a nemzeti bűnügyi hírszerzési hivatalnak. A bejelentések alapján ez az intézmény dönt arról, hogy elrendeli-e a nyomozást. Miután a „hagyományos" pénzmosodákban egyre inkább szorul a hurok, az illegális pénzek tulajdonosai kénytelenek új „tisztítóüzemek" után nézni. Ennek következtében földrajzilag is terjeszkednek a mosodák.

Az akciócsoport szakemberei igyekeznek kiterjeszteni tevékenységüket az új „forró" helyekre is. A Karib-szigeteken nemrégiben kirendeltséget hoztak létre azzal a céllal, hogy a régió off-shore központjaiban és Közép-Amerikában is „hirdessék az igét" a pénzmosás ellen. Áprilisban az akciócsoport Thaiföldön folytatott tárgyalásokat egy ázsiai regionális központ felállításáról. A térségben néhány ország (különösen a kábítószerközpontként számontartott Arany Háromszög-országok) kiváló lehetőségeket nyújt a pénzmosásra. Egyrészről azért, mert gazdaságuk gyors ütemben fejlődik, másrészről pedig azért, mert ezekben az államokban jelen vannak a világ vezető pénzintézetei helyi érdekeltségekkel. Számítások szerint Hongkongon évente többmilliárd dollár „mosódik át", s e pénzek jelentős része Kínából származik. Makaó sem tartozik a térség legszolidabb országai közé — ami a pénzmosást illeti.

A legújabb pénzmosodák Kelet-Európában, elsősorban Oroszországban és Lengyelországban „nyíltak". Brit szakértők szerint ez a két ország azért kedvelt célpontja a pénzmosóknak, mert százával működnek olyan „lebegő" bankok, amelyeknek eszük ágában sincsen kellemetlen kérdéseket feltenni az esetleg gyanúsnak tűnő pénzek eredetéről. Emellett mindkét országban nagy számban működnek olyan pénzügyi alapok, amelyek immár legálisan „szívják fel" a hajdan volt piszkos pénzeket.

Gonda György

YÁZATI KIÍRÁS

puszta, Győrasszonyfa, Táp, Tápszentmiklós, Nyalka, nnonhalma, Győrújbarát Önkormányzatai a térségi ázatot hirdetünk.

ének ideje: 15 év, kizárólag egyetlen gazdálkodó

rhatóan 1995. január 1-jétől.

stőke
ges jogosultság.

yagok díja 100 000 Ft + 25% áfa, mely összeg a Győr-yzat győri OTP-nél vezetett 693-366-649 sz. számla ja-tosítunk).
Megyei Beruházási és Mérnöki Vállalkozási Kft.-nél sigmond utca 14.) vehetők át áttanulmányozás után, a tának átadásával.
el lehet a pályázaton részt venni, mely csak annak ered-inítása esetén kerül visszafizetésre, egyéb esetben nem!

zat:	148 000 fm
na:	7 508 db
áltatott víz:	1 348 440 m³

áridеje: 1994. szeptember 13-án 10 óra.
mesteri Hivatal

MH 9873

ÍLYEN MÉG NEM VOLT!

A **Fővárosi Csatornázási Művek Rt.**
raktárbázisán
[Dunaharaszti, Némedi utca 100.,
telefon: (06-24) 370-104]
különböző földgépekhez,
teherautókhoz gépalkatrészek
20 Ft/kg-os áron,
szerszámok, elektromos szerelvények
stb., munkahelyi jelzőlámpák,
fürdőszoba-szerelvények
1994. július 11—15. között,
hétfőtől péntekig 8—14 óráig
kiárusítási díjkedvezménnyel
kaphatók készpénzfizetés
ellenében.

MH 9874

ÁS

yzati Hivatala
eháza),
irgyalást hirdet
—Dévaványa I. ütem
sőből készülő

stülete Önkormányzati Hivata-nél (III. em. 323. szoba) 1994.

házó számláját vezető pénzin-non kezelt 619-342001 számú lehetséges.

a.
ági és területfejlesztési osztály,
).

I. ütem távvezetékének

Megye Képviselő-testülete
nkormányzati Hivatala
gi és területfejlesztési osztálya

MH 9896

Az Északtej Tejipari Rt. éves beszámolója

Az Északtej Rt. (3534 Miskolc III., Erdélyi utca 1.) 1993. december 31-i éves beszámolóját az ÁVÜ 1994. május 24-én kelt alapító határozatával az alábbiak szerint hagyta jóvá.

Eszközök	E Ft	Források	E Ft
1. A) Befektetett eszközök	626 867	1. D) Saját tőke	851 759
I. Immateriális javak	822	I. Jegyzett tőke	629 320
II. Tárgyi eszközök	513 135	II. Tőketartalék	207 188
III. Befektetett pénzügyi eszközök	112 910	V. Mérleg szerinti eredmény	15 251
2. B) Forgóeszközök	912 176	2. E) Céltartalék	19 206
I. Készletek	129 163	3. F) Kötelezettségek	159 760
II. Követelések	211 444	II. Rövid lejáratú kötelezettség	159 760
III. Értékpapírok	—		
IV. Pénzeszközök	71 569		
3. C) Aktív időbeli elhatárolások	662	4. G) Passzív időbeli elhatárolások	8 980
Összesen:	**1 039 705**	**Összesen:**	**1 039 705**

Eredménykimutatás B	E Ft
I. Értékesítés nettó árbevétele	876 492
II. Egyéb bevételek	33 402
III. Értékesítés közvetlen önköltségei	715 695
IV. Értékesítés közvetett önköltségei	142 775
V. Egyéb ráfordítások	34 510
A) Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	16 914
B) Pénzügyi műveletek eredménye	4 913
C) Szokásos vállalkozási eredmény	21 827
D) Rendkívüli eredmény	— 331
E) Adózás előtti eredmény	21 496
F) Adózott eredmény	15 251
G) Mérleg szerinti eredmény	15 251

Könyvvizsgálói záradék:

A könyvelés és az éves beszámoló — vizsgálatom — alapján megfelel a törvényes előírásoknak.
A mérleg és az eredménykimutatás a jogszabályi előírásokat figyelembe véve — a tényleges helyzetnek megfelelő képet mutat az rt. vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről.
A kiegészítő melléklet és az üzleti jelentés összhangban van az éves beszámolóval.

Miskolc, 1994. július 5.

Prekovics Jánosné
okl. könyvszakértő

MH 9930

Fájdalmas műtétek előtt a japán vállalati munkaerő-gazdálkodás

ikában

azonban bizonyos, hogy a kor-
sz miniszteri posztjából tizenhá-
DP-nek jutott.
y ötlete nem meglepő: Takemura
minden politikai tárgyalókészsé-
galmasságát bevetette annak érde-
gy Ozava nézetei ne érvényesül-

jelenlegi politikai erőviszonyok
nyira a régi LDP—SZDP szem-
ak a békévé és együtt kormány-
ását képviselik, hanem sokkal in-
zava-ellenes „egységben az erő"

ikerült Ozavával szemben egy-
kítani most (ami persze csak vi-
s), ha ez nem sikerült tavaly a
ak?



ügyminiszter FOTÓ: REUTER

ég egyszerű: Ozava a régi kor-
ai élet szimbóluma, s ennek
talán az egyik legrosszabb for-
Kono Johei ellenében, aki Mi-
áltása után lett az LDP elnöke,
legi kormány külügyminisztere
iniszterelnök-helyettes, az új,
y képviselője, s nem korrum-
elmúlt években (legalábbis ed-
ilt-ki róla).
ra is nyitott lehetőség az LDP
y Kono személyével szerezze
aly elvesztett népszerűséget.
n, hogy erre nem lesz szüksé-
LDP beéri a jelenlegi „furcsa
— egyelőre.

Ferber Katalin
(Tokió)

Veszélyben a fehérgallérosok

Nyugat-Európában és az Egyesült Államokban a költségek mérséklése és a versenyképesség fokozása érdekében a vállalatok folyamatosan csökkentik dolgozóik számát. A reorganizációnak, az „áramvonalasításnak" ez a módszere Japánban egyelőre nem alkalmazható tömeges méretekben a nagy társadalmi ellenállás és tiltakozás miatt.

A konjunktúra kedvezőtlen alakulása következtében az ázsiai szigetország vezető nagyvállalatai kísérletet tettek a foglalkoztatottak számának csökkentésére — elbocsátásokkal és korengedményes nyugdíjazásokkal. Japánban évszázados hagyomány, hogy a munkavállaló számára cége szinte egész életében biztosítja a foglalkoztatást a jó munka és a lojalitás ellenében. A jelek szerint ezzel a hagyománnyal a munkaadóknak nem sikerül szakítaniuk. Kénytelenek tehát új módszereket keresni és találni a versenyképesség fokozására. A felesleges fehérgalléros munkaerőt mind gyakrabban csoportosítják át leányvállalataikhoz, illetve az érdekeltségi körbe tartozó beszállítókhoz. Végső soron ezzel sem csökken a termelésben közvetlenül nem résztvevő dolgozók száma, inkább „elosztásuk" válik arányosabbá.

A Sony nagyívű átszervezési program megvalósításába fogott márciusban. Huszonhét igazgatóságát 8 „vállalatba" szervezte, s 580-ról 450-re csökkentette az alrészlegek számát. Az átszervezéstől a nagyvállalat többek között azt várja, hogy felgyorsul az információ-áramlás a vállalaton belül, emellett pedig mérséklődik az egyes részlegek végezte párhuzamos munkák száma.

A Sony tipikus japán óriásvállalatnak tekinthető, amely az elmúlt évtizedekben elsősorban a termelés hatékonyságára összpontosított, s kevés figyelmet fordított a döntési mechanizmus, vagy az irodai dolgozók számának alakulására. 1985 és 1992 között a Sony 6 százalékkal csökkentette munkásainak számát, egyidejűleg 139 százalékkal bővítette a fehérgalléros alkalmazottak körét. Ugyanebben az időszakban a másik jelentős szórakoztató elektronikai ipari nagyvállalatnál, a Matsushita Electricnél 24 százalékkal csökkent a közvetlen termelők, viszont 47 százalékkal nőtt a fehérgallérosok száma.

A vezető japán cégek forgalma és nyeresége már több éve csökken. Miután már nincsen lehetőségük a termelési költségek további megnyirbálására, kénytelenek valamilyen módon „hozzányúlni" a túlnépesedett irodista és menedzser gárdához. Jól jelzi a mielőbbi cselekvés szükségességét a termelékenység alakulásával foglalkozó japán kutatóintézet egyik felmérése: a termelővállalatoknak 39 százalékkal kellene csökkenteniük a foglalkoztatottak számát ahhoz, hogy az egy főre jutó termelékenység elérje az amerikai szintet.

Az elmúlt évtizedekben a japán vásárlóközönség közvetve maga finanszírozta a fehérgallérosok viszonylag alacsony termelékenységét az árucikkek és a szolgáltatások magas belföldi árán keresztül. Manapság a japán fogyasztók már nem hajlandók elfogadni a magas árakat, előnyben részesítik a diszkontvásárlást. Ez is hozzájárul ahhoz, hogy a belföldi termelők profitrátája egyre zsugorodik.

Ma már egyetlen japán cég sem engedheti meg magának, hogy a hatékonyság ellenőrzése és értékelése nélkül bővítse, vagy akár csak szinten tartsa fehérgalléros dolgozóinak a számát. Újabban a szigetország cégei „rászálltak" az adminisztrációs létszámra, s ebből a stábból igyekeznek több mérhető eredményt kipréselni.

A Matsushita például 300 irodai alkalmazottját átcsoportosította az értékesítésbe, ugyanakkor 48 üzleti divízióját tíz egységbe szervezte át. Más cégek a fehérgalléros alkalmazottak termelékenységét ugyancsak szervezeti változtatásokkal és a vezetők elé állított magasabb minőségi követelményekkel igyekeznek növelni.

A Honda nemrégiben bejelentette, hogy a vezetői kinevezések nem egy életre, hanem meghatározott időre szólnak a jövőben. Amennyiben egy menedzser 12 esztendő alatt nem tud előre jutni a ranglétrán, az illető vezetőt áthelyezik más, nem menedzseri munkakörbe. Ezzel a döntéssel a Honda egyrészről nagyobb előrejutási lehetőséget kíván biztosítani a fiatalabb alkalmazottaknak, másrészről pedig az idősebb menedzsereket is nagyobb teljesítményre ösztönzi.

A termelékenység igénye tehát Japánban mind jobban kiterjed a fehérgallérosokra is. Ennek következtében az irodai munka korábbi meghatározása, annak elvárásai mind kevésbé érvényesek. Korábban az irodai dolgozók első számú feladata a jelentések írása és a különböző nyomtatványok kitöltése volt, napjainkban azonban már elvárják tőlük, hogy tevékenységükkel növeljék az árucikkek és a szolgáltatások értékét.

A japán cégek vezetőinek mielőbb pontosan meg kell határozniuk mit is értenek az irodai munka termelékenysége alatt, majd a stratégiai tervezés segítségével számszerűsíteniük kell az elvárt hozzáadott érték mértékét. Nem kevésbé fontos, hogy a kialakulóban lévő új vállalati kultúra keretében a japán cégek új követelményeket fogalmazzanak meg alkalmazottaiknak. Ez már a közeljövőben megtörténhet. Mindinkább a múlté a lojalitás szerint biztosított előrehaladás a vállalati ranglétrán. Mindez persze nem helyettesítheti — csak ideig-óráig elodázhatja — az „áramvonalasítás", a költségcsökkentés „igazi" nyugati módszereinek az alkalmazását. Nevezetesen a létszámcsökkentést.

A japán gazdaság elemzőinek egyöntetű véleménye szerint a gazdálkodás költségeinek számottevő mérséklődésére, a versenyképesség növekedésére a szigetország cégei mindaddig nem számíthatnak, amíg félmegoldások helyett radikális módszerekkel hozzá nem látnak a fehérgalléros foglalkoztatottak állományának „karcsúsításához". Tekintettel arra, hogy a világpiacon az ezredfordulóig a verseny erősödésére lehet számítani, a japán vállalatoknak nem marad sok idejük arra, hogy végrehajtsák ezt, a társadalom által ma még nem elfogadott fájdalmas „műtétet".

• Gonda György

„A HÍR SZENT, A VÉ

Híd a fal helyén

Végül is makedóniai Nagy Sándor megoldása érvényesül a hét végén esedékes varsói találkozón. Átvágták a gordiuszi csomót. A nyolc közép-európai ország külügyi vezetői körében — Warren Christopher mellett — Magyarország képviseletében ott lesz Jeszenszky Géza, a még hivatalban lévő diplomáciai vezető, és ott lesz Kovács László meg Szent-Iványi István, a Bem rakpart irányításának két új városmányosa. Rendben is volna ez így; méltányos és okos döntés, csak miért kellett ezen annyit habozni? Az első perctől ez látszott ésszerűnek; fölösleges álproblémákkal terhelni az ügyeket, amidőn fontosabb lenne a lényeggel foglalkozni.

A jelen esetben azzal, hogy magyar részről is elemezzék, egyáltalán mi várható ettől a szokatlan varsói találkozótól? Az Egyesült Államok csakugyan új utakat keres-e közép-európai kapcsolataiban? Mert Christopher meghívójának bevallottan ez a szándéka. Clinton elnök még egyértelműbben fogalmazott a német ZDF-nek nyilatkozva: „Leomlasztottuk a (berlini) falat — mondta —, de most hidakat kell építenünk. Európát egyesítenünk kell, a haladást biztonságpolitikailag és gazdaságpolitikailag kell előmozdítanunk egy jobb jövőért."

Nemes szándék, csak éppen a megoldás ígérkezik körülményesnek. Több okból is. Moszkva, az orosz diplomácia nem lesz jelen a lengyel fővárosban, és nem biztos, hogy örömmel, megelégedéssel fogadja, ha nélküle akár csak fölvázolnak is közép-európai terveket. Tisztázásra vár tehát, hogy Washington előzetesen összehangolta-e elképzeléseit az oroszokkal.

Clinton Varsóba Warren Christopherrel együtt Berlinből érkezik. Ebből föltételezhetjük, hogy a németekkel is megtanácskozza közép-európai elképzelését, és — talán — az oroszokkal egyeztetve így rajzolják föl a térség új képét. Mondjuk ez a realitásoknak bizonyos mértékben meg is felel. Közép-Európa német és orosz árnyékkal a feje fölött, az Egyesült Államok gyámkodásával. Nagyjából ez már ma is így van, és ezzel — valljuk be — új helyzet alakult ki a második világháború után.

Nehéz-Posony István

Bebetonozások és vég

Tavaly ősz óta gyakran borzolta fel a kedélyeket, hogy több állami cég éléről a távozó vezetők milliós vagy tízmilliós végkielégítést vehettek fel. Másoknak korábbi, határozatlan idejű alkalmazásukat (ami elvileg bármikor felmondható) meghatározott időre szóló szerződésekre változtatták, vagyis „bebetonozták őket" hivatalukba. A közvélemény ezért amiatt aggódik — a napisajtó pedig tükrözi is ezeket az érzelmeket —, hogy a bármi okból nemkívánatosaktól vagy nem lehet megszabadulni, vagy iszonyatos összegekkel terheli meg az amúgy sem bővelkedő államkasszát a személycsere. Meg azután valljuk be azt is: abban az országban, ahol több százezer a munkanélküliek száma, ahol az átlagbér 20-25 ezer forint (miközben egy négytagú család létminimuma havi 50 ezer forint), nos egy ilyen országban jogos irigységet kelt, ha valamilyen vezető vagy főmunkatárs menesztése az érintettnek munka nélkül megszerezhető milliókat jelent.

Éppen ezért nem árt megvizsgálni, hogyan is állunk a végkielégítésekkel és a bebetonozásokkal. Vajon valóban olyan nehéz esetekkel állunk-e szemben, mint amilyeneket az aggodalmak tükröznek? Kezdjük a végkielégítéssel: fogalmilag és történetileg a végkielégítés a klasszikus kapitalizmus megszelídülése (más oldalról nézve az érdekérvényesítés megerősödése) nyomán jött létre, s azt szolgálta, hogy a munkás vagy más bérből-fizetésből élő kiskeresetű dolgozó bizonyos időt átvészelhessen akkor is, ha állásából elbocsátják. Korábban ezt nem is törvények, csupán „kiharcolt" kollektív szerződések biztosították, s amikor a harmincas években olyan vonzó „nyugdíjas" vasutasi vagy postási szolgálatokat említjük, ezeknek már az állam által garantált végkielégítés is egyik vonzerejük volt. A végkielégítés intézménye azonban alapvetően a kis jövedelmű állásokhoz társult. Persze előfordulhatott régen is, mint ahogy a mai multinacionális sikercégeknél sem példátlan: a sikeres vezető-menedzser leváltását jó részvénypaketttel fizettetik meg. Itt azonban nyomban hívjuk fel a figyelmet arra, hogy

tés. A végkielégítés ugyanis — a Munka törvénykönyve, a közalkalmazotti törvény és a köztisztviselői törvény alapján egyaránt — néhány hónapi (a három törvényben egy és tizenkét hónap közötti, a szolgálati időtől függő) átlagkeresetet jelent. Minthogy pedig az aggodalmak főként a közalkalmazotti kört érintik, lásd például a médiumvezetők esetét, érdemes ezt szemügyre venni közelebbről.

A közalkalmazotti törvény rendelkezése szerint az egy évet meghaladó közalkalmazotti viszony esetén a végkielégítés mértéke egy hónapi átlagkereset, míg a legmagasabb végkielégítés húsz éven felüli szolgálat esetén jár: nyolchavi átlagkereset [Kjt. 37. paragrafus (5)]. S ha ehhez hozzátesszük, hogy a törvény szerint a végkielégítésre való jogosultság megállapításánál — az áthelyezés esetét kivéve — nem lehet beszámítani a korábbi ilyen jogviszonyt, akkor látható, hogy a személycserék nem igazán nagymértékben terhelik meg az államkasszát. Hiszen a médiumalelnökök csak 1992 márciusa óta töltik be áldásos szerepüket, következésképpen végkielégítésük (az egy évet meghaladó, de három évet el nem érő jogviszony alapján) egyhavi átlagkeresetük lehet. Ennyit pedig talán csak megér a menesztésük!

Más a helyzet az úgynevezett bebetonozott alkalmazottaknál. A lelemények, új keletű szóalkotás azt definiálja így, amikor az eddig határozatlan időre szóló alkalmazást hosszú, de meghatározott időre szó-

lóra változtatják m
évre. Így történt ez
ző munkatársaina
előfordult az állami
jain is (Nemzeti Sz
főszabálya azt mo
határozott időre sz
valakit ezen idő le
nek fel, akkor rész
a teljes határozott
kabért. Ha tehát a
kesztőjét tavaly n
határozott időre n
felmentése esetén
keresetén felül m
évi fizetés járna n

„...bármely más dolgozó esetében nem az aggódó az egészségromlást, hanem ezt kőkeményen orvos tömkelegéhez kötnék... A Hét legutóbbi adásá fellelhető a (volt?) főszerkesztőn semmiféle beteg Valószínűleg tehát ismét nem mondanak

Csakhogy mé
ló a helyzet.
ugyanis ez az ös
ha nem alkalmat
lelő munkavégzé
nevesíti is a törv
munkahely szűr
döntés értelmébe
továbbfoglalkoz
nyugdíjba küldi
és 30. paragrafu
ezekről az esete
mentés oka tehá
lanság vagy a ne
végzés lehet. M
vény szerint nen
ralévő időre szó
nem jogosult a
mén felmentett
tésre sem [Kjt.
(2) bekezdés]. I
dánál maradjak
tem a sajtóból,
milyen címen
nök, de másról,

Az európai nagy

Újabb árháború a gyógyszerpiacon

A világ vezető gyógyszeripari cégeit még az ág is húzza. Üzletmenetük számára nem kis megrázkódtatást jelent, hogy az elmúlt két évben az ipari országokban számottevően csökkentették a költségvetés egészségügyi kiadási rovatát, s a biztosítók elsősorban az olcsóbb medicinák után nyújtanak teljes körű térítést. Emellett új „ellenség" is megjelent a nagy gyógyszerbirodalmak horizontján, a mind nagyobb választékban és mennyiségben kínált generikus készítmények konkurenciája.

Az úgynevezett originális, saját fejlesztésű gyógyszerek általában 20 évig élveznek szabadalmi védettséget. Addig nem lehet őket legálisan „lekoppintani", vagy ugyanolyan összetételben más név alatt forgalomba hozni. Húsz esztendő után azonban megszűnik a védettség, s mindenki számára „szabad a gazda". Más név alatt természetesen gyárthatók és forgalmazhatók a „lejárt" sztárgyógyszerek, az úgynevezett generikus készítmények. Ismeretes, hogy egy új gyógyszer kifejlesztése, a klinikai kísérletek elvégzése, valamint bejegyeztetése általában 6-8 évig tart, s legkevesebb 200 millió dollárba kerül. A gyógyszergyáraknak tehát addig kell megkeresni a K+F és az egyéb költségeket, amíg a szabadalmi védettség nem jár le. Nem véletlen, hogy az eredeti, márkás készítmények ára meglehetősen magas. A fogyasztóknak és a biztosítóknak elsősorban a márkát s azt a sok évet és beruházást kell megfizetniük, amit a gyógyszergyárak az új készítményekbe előre befektettek.

A világ vezető gyógyszergyáraiban a hatvanas-hetvenes években igen eredményes kutatási és fejlesztési tevékenység folyt, dollártízmilliárdokat fordítottak új medicinák kifejlesztésére. Ezek a gyógyszerek igencsak nagy bevételt hoztak a gyártónak. Az „aranyévek" azonban lassan véget érnek. 1993—2005 között több tucat sztárgyógyszer védettsége szűnik meg. Ezek forgalma csak az Egyesült Államokban évi 27 milliárd dollár! 1994-ben 17 világszerte (el)ismert gyógyszer fölött jár el a 20 év, tehát előállításuk minden gyártó számára megengedett. E 17 gyógyszerből az USA-ban évi csaknem 3 milliárd dolláros forgalmat bonyolítanak le a gyártók, illetve a kereskedők.

A szabadalmi védettség lejártakor azonnal megjelennek a világpiacon a márkás gyógyszerek generikus változatai. Összetételük teljesen megegyezik az eredetivel, csak nevük más, s mintegy 60-80 százalékkal olcsóbbak az eredeti, márkás készítményeknél. Az alacsony ár természetes, hiszen a gyártónak nem kellett egy centet sem kutatásra, törzskönyveztetésre fordítania. Mindössze alapanyagot kell vásárolnia, s gyártani a tablettákat a meglévő gépsorokon. A statisztikák szerint csak az Egyesült Államokban 350-400 kisebb gyógyszerüzem működik, amelyek a generikus készítmények gyártására „szakosodtak". A piaci tapasztalatok azt mutatják, hogy újabban a generikus gyógyszerek ára a gyártás megkezdésétől számított egy év után az eredeti készítmények árának egyötödére zuhannak.

Májusban járt le a világ legjobban „fogyó" gyógyszerének, a gyomorfekély kezelésére használt Tagametnek a védettsége az első számú gyógyszerpiacon, az Egyesült Államokban. Gyártója, az angol-amerikai SmithKline Beecham azzal számol, hogy az azonnal megjelent generikus változatok miatt évi forgalma az USA-ban 600 millió dollárral csökken. A következő hónapokban sorra jár le a „nagyságuk" védettsége — a vezető gyógyszeripari cégek legnagyobb bánatára. Távolról sem bánatosak emiatt a betegségbiztosító intézetek, a fogyasztók, valamint a társadalombiztosítás, hiszen a betegek ugyanahhoz az összetételű és hatásmechanizmusú gyógyszerekhez jóval olcsóbban juthatnak hozzá, mint korábban.

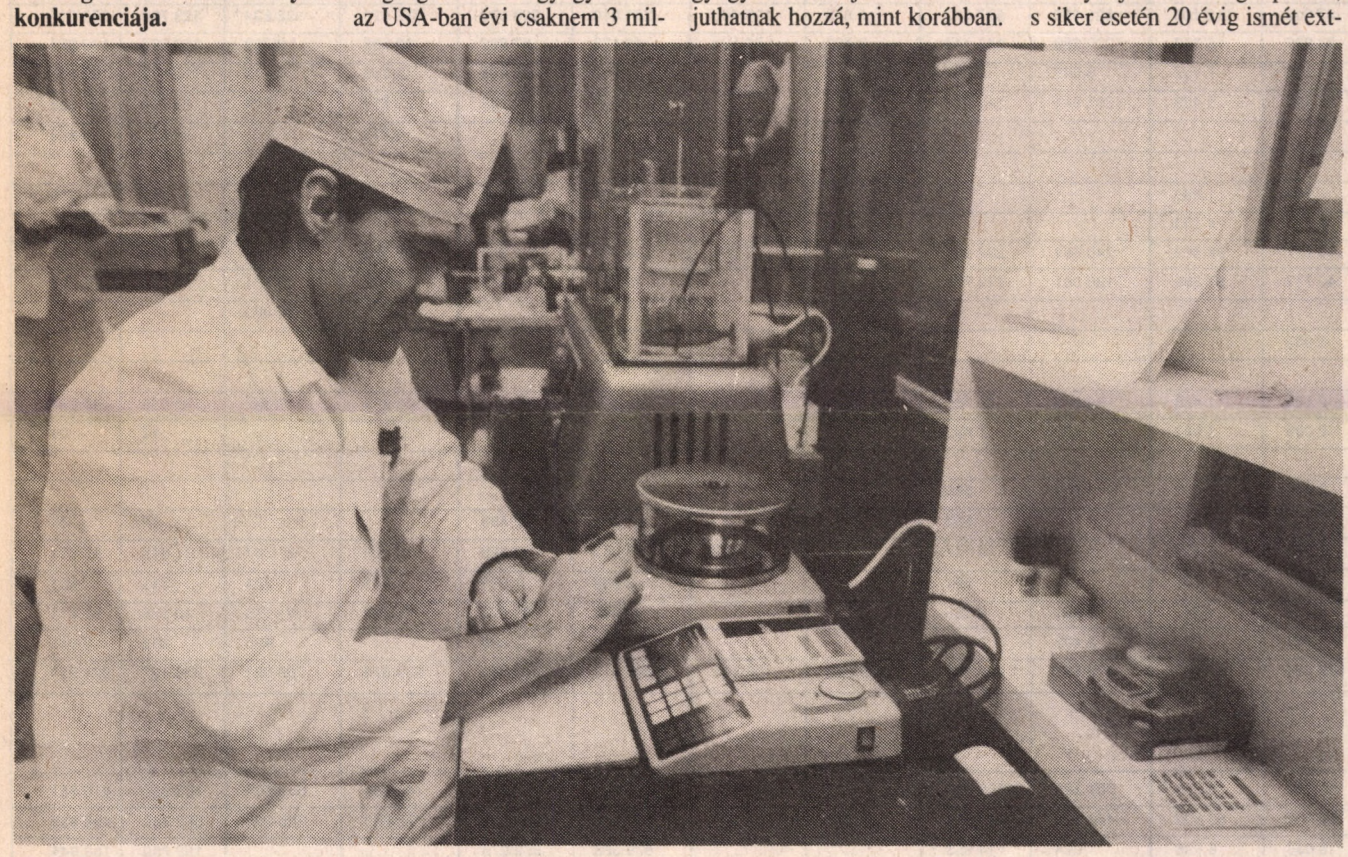
A brit IC és a Glaxo, az amerikai Merck, a svájci Ciba, a Hoffman-La Roche és a többi vezető gyógyszergyár a következő években kénytelen lesz nagy forgalomcsökkenést elkönyvelni a sorozatos „lejárások" miatt. Ugyanakkor jó konjunktúrára számíthatnak a generikus készítmények gyártói, hiszen bőséggel lesz mivel — ráadásul keresett és kiváló készítményekkel — elárasztaniuk a piacot.

A vezető gyógyszeripari cégek igyekeznek menteni a menthetőt. Saját maguk is létrehoznak generikus gyógyszereket gyártó részleget, így a lejárt szabadalmú gyógyszerek gyártásának egy része legalább „házon belül" marad. A részleges védekezés egy másik módszere a generikus gyógyszergyárak felvásárlása. A Bristol Myers például nemrégiben szerzett 25 százalékos tulajdoni hányadot az egyik vezető német generikus gyógyszereket gyártó cégben, az Azupharmában. A Bayer és a Hoechst pedig amerikai generikus vállalatokban szerzett érdekeltséget. A világ összes generikus gyógyszergyárát azonban igen költséges lenne felvásárolni, a vezető gyógyszeripari cégek számára végső megoldást sem ez, sem pedig a saját készítésű generikus gyógyszerek készítése nem jelenthet.

Az iparági szakértők véleménye szerint ebben a helyzetben két megoldás kínálkozik. Egyik az, hogy a korábban sok eredeti készítménnyel rendelkező cégek tudomásul veszik a forgalom visszaesését, s ennek megfelelően áramvonalasítják önmagukat. A másik pedig az, hogy nagyszámú, új, eredeti készítménnyel jelennek meg a piacon, s siker esetén 20 évig ismét extraprofitot élvezhetnek. A vezető nyugati gyógyszercégek kutatási és fejlesztési tevékenysége az elmúlt években lassult, kevesebbet is fordítottak K+F-re, így nem várható nagyszámú új készítmény megjelenése a piacon rövid időn belül. Pedig az új gyógyszerek jócskán megnövelnék a gyógyszergyárak bevételeit, ameire igen nagy szüksége volna a dekonjunktúrában tevékenykedő ágazatnak. Az új, drága gyógyszereknek nem örülne viszont a társadalombiztosítás és az egyes országok költségvetése, hiszen most éppen egy költségcsökkentési hullám közepén tartanak.

Az előrejelzések szerint az ezredfordulóig nem jelennek meg tömegesen új gyógyszerek a világpiacon. A gyógyszergyárak kutatólaboratóriumaiban serény munka folyik, ennek eredménye azonban csak néhány év múlva „fordul termőre". Addig viszont tudomásul kell venniük a generikus készítmények kiváltotta árháborút, illetve igyekezniük kell a lehető legtöbbet „kifacsarni" a még le nem járt védettségű gyógyszerekből.

Gonda György



s beszámolóinak közzététele a számviteli törvény 72. §-ának megfelelően **adatok E Ft-ban**

Interestate Ingatlanforgalmazási és Befektetési Kft..		Komfort Rt.		LION Magyarország Kft.		Székesfehérvári Épületfenntartó és Hőszolgáltató Rt.		Pest-budai Vendéglátó Rt.		GYSGY-REHAB Rt.	
Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év	Előző év	Tárgy év
76 195	75 117	450 291	455 287		5 413	1 067 968	1 071 738	701 005	515 237	554 136	550 953
961	1 918	461	2 023		4 784	8 251	3 012	2 565	36	22 318	19 574
			183					2 565		20 922	17 560
961	1 918	461	1 840			3 501	3 012		36	1 396	2 014
						4 750					
50 834	48 499	384 228	404 393		629	997 877	1 006 003	663 746	422 278	519 406	518 762
36 066	35 684	349 692	367 299			760 938	744 937	631 171	418 404	469 481	467 842
11 463	6 766	13 165	11 337			215 972	242 005	30 797	2 737	18 770	20 350
1 434	1 265	20 341	24 705			11 497	15 393	1 778	1 137	29 167	28 281
1 871	4 784	1 030	1 052			9 470	3 668			1 988	1 821
											468
24 400	24 700	65 602	48 871			61 840	62 723	34 694	92 923	12 412	12 617
24 400	24 400	61 968	44 867			32 200	32 200	32 867	92 123	7 180	7 341
		87								223	223
	300	3 547	4 004			11 746	10 379	1 827	800	5 009	5 053
						17 894	20 144				
87 312	112 108	525 860	587 567	5 878	100 990	261 910	328 803	238 673	192 834	323 738	369 617
34 337	16 738	270 389	343 444	3 763	57 124	48 173	57 882	38 558	3 789	236 805	199 887
5 135	7 157	3 045	2 767			46 905	45 088	10 066	3 115	112 637	93 383
24 467	3 439	267 344	340 677			281	232	23 514	674	13 292	26 568
						551		4 978		34 371	6 872
964	1 989					436	12 562			45 544	41 019
3 771	4 153									30 961	32 045
43 887	88 812	245 364	232 554	1 039	7 564	158 411	161 810	183 386	167 708	76 378	87 792
40 717	87 389	186 061	177 774			73 451	111 813	37 107	39 311	40 732	41 198
									80 000		
1 005											
2 165	1 423	59 303	54 780			84 960	49 997	146 279	48 397	35 646	46 594
2 000	2 000	800	1 432			7 260	22 483			12	24
2 000	2 000	800	800								
			632			7 260	22 483			12	24
7 088	4 558	9 307	10 137	1 076	36 302	48 066	86 628	16 729	21 337	10 543	81 914
1 669	227	46	801			2 038	1 602	358	204	315	501
5 419	4 331	9 261	9 336			46 028	85 026	16 371	21 133	10 228	81 413
183	167	2 402	2 715			14 740	2 308		490	253	3 941
163 690	187 392	978 553	1 045 569	5 878	106 403	1 344 618	1 402 849	939 678	708 561	878 127	924 511
64 917	79 716	701 325	682 704	611	—7 917	1 169 388	1 175 403	760 760	666 508	793 690	810 051
50 100	50 100	447 710	447 710	1 000	1 000	291 000	291 000	725 000	725 000	690 930	690 930
8 035	8 036	1 964	14 883			878 388	879 075			102 760	103 944
302	5 783	251 651	220 111		—90			90 560	35 760		
					—389			—13 734			
6 480	15 797			—389	—8 438		5 328	—41 066	—94 252		15 177
	5 313	25 000	30 000			37 997	34 866	9 824	10 160	2 077	1 007
		25 000	30 000			37 997	34 866	9 824	10 160	2 077	1 007
96 921	100 327	222 107	300 112	5 230	114 192	115 517	166 220	168 015	31 893		
100	23 500	9 520	6 940					3 476	3 476	82 360	102 172
	23 500	9 520	6 940								
100								3 476	3 476		
96 821	76 827	212 587	293 172	5 230	114 192	115 517	166 220	164 539	28 417	82 360	102 172
		419	209			1 571	1 040	25 137		2 128	2 713
47 127	48 847	51 763	96 240			29 649	87 224	16 426	17 805	52 438	16 993
		4 000									
33 500	9 500	37 580	54 728								
10 401	6 216	2 800	33 500						4 250		
5 793	12 264	116 025	108 495			84 297	77 956	122 976	6 362	27 794	82 466
1 852	2 036	30 121	32 753	37	128	21 716	26 360	1 079			11 281
163 690	187 392	978 553	1 045 569	5 878	106 403	1 344 618	1 402 849	939 678	708 561	878 127	924 511
126 756	123 391	2 028 514	2 156 371				1 198 320	856 150	194		773 713
754	5 874	74	11 045								338
127 510	129 265	2 028 588	2 167 416	294	134 960		1 198 320	856 150	194		774 051
17 394	5 527	13 241	36 293		120		44 183	91 048	56 493		7 923
4 952							37 253				2 482
4 735	1 407						12 126				—3 469
9 687	1 407						49 379				—987

Nincs recept a piacgazdaságra

94.6.24

A tekintélyes Conference Board Economic Times című folyóiratának nemrégiben a piacgazdasági átmenet volt a vezető témája. A lap már a bevezetőben megállapítja, hogy a piacgazdaság felé tartó államok számára Kelet-Európában és Latin-Amerikában nem lehet általános „receptet" ajánlani, s az is kérdéses, hogy ezek az országok tudnak-e meríteni a japán és az amerikai modellből.

A folyóirat megkérdezett néhány neves közgazdászt és vállalatvezetőt, hogy mit javasolnának a piacgazdaság felé tartó országok kormányainak. A szakemberek egyúttal felhívták a figyelmet azokra a buktatókra is, amelyeket célszerű elkerülni. Jim Tobin, a Yale Egyetem Nobel-díjas közgazdászprofesszora szerint a fejlett demokráciákban élesen elkülönül egymástól a piac és az állam szerepe. A versenyképes piacok csodákra képesek, az államnak viszont arra kell ügyelnie, hogy a társadalmat szolgálja. Alapvető kérdés a tulajdonlás, a munkaügyek, valamint a trösztellenes intézkedések jogi szabályozása. Véleménye szerint az átmenet gazdaságaiban megkülönböztetett figyelmet kell fordítani az oktatásra, valamint a világszínvonalú technológia elsajátítására. Az első esztendőkben nem a pénzügyi kérdésekre és a privatizációra, hanem a termelésre és a világkereskedelemre kell ezeknek az országoknak összpontosítaniuk. A torontói Center for International Studies professzor asszonya, Sylvia Ostry úgy véli, az átmenet modelljét jelentős mértékben befolyásolja egy ország kultúrája, intézményi és politikai berendezkedése, műszaki adottságai, földrajzi fekvése, valamint nemzetközi egyezményei. Felhívja a figyelmet, hogy az átmenet magyar modellje minden bizonnyal „használhatatlan" lenne Peru vagy Bolívia számára.

Robert Dederick, a Nothern Trust Company elnöke megállapítja: a piacgazdaság irányába nincsen kitaposott ösvény. Nem mindegy azonban, hogy egy ország milyen gazdasági és kulturális szintről indult el a piacgazdaság felé. Megítélése szerint a monetáris és a fiskális politikát oly módon kell elegyíteni, hogy az ösztönözze a magánszemélyek és a privátszektor megtakarításait és beruházásait egyaránt. Dederick az átmenet országainak azt tanácsolja, hogy ne ébresszenek nagyívű gazdasági reményeket a társadalom minden rétegében.

Az Erasmus Egyetem (Rotterdam) professzora, Eduard Bomhoff a piacgazdaság felé tartó államoknak azt javasolja, hogy az ipari országoktól vegyék át a szabad sajtót, a földregisztert, a csődtörvényt és a demokratikus jogrendszert. Szerinte a jogrendszer kiszámíthatósága sokkal hasznosabb a piacgazdaság számára, mint „egy cár, aki bármikor megváltoztathatja az alacsonyabb szinteken meghozott döntéseket".

G. Gy.

Dunafalva – Szeremle összekötő út generálkivitelezésére

A versenytárgyaláson minden, megfelelő felkészültséggel rendelkező hazai vállalat, vállalkozó részt vehet, melyet az értékelő bizottság arra alkalmasnak tart.

1. Az ajánlat alapja:
a Bács-Kiskun Megyei Közlekedési Felügyelet által 557-2/1993. számon kiadott építési engedéllyel rendelkező engedélyezési tervdokumentáció és a Managers Kft. (Szeged, Gogol utca 6.) által készített tenderkiírás.

2. Jellemző adatok:
— az út 7807 fm hosszú, a Duna töltésén épül),
— burkolat szélessége 4 m,
— korona szélessége 6 m,
— tervezett pályaszerkezet
— 4 cm vtg. AB—12 jelű aszfaltbeton
— 4 cm vtg. JU—35 jelű aszfalt
— 20 cm vtg. C—4 alapbeton
— 10 cm vtg. murva kiegyenlítőréteg

3. A pályázatnak tartalmaznia kell:
— a vállalkozó nevét,
— székhelyét,
— referenciajegyzékét,
— a kivitelezés vállalt rész- és befejezési határidejét,
— a vállalkozási szerződési árajánlatot és szerződéstervezetet,
— a számlavezető pénzintézet által kiadott banki információt.

4. Az elbíráslás szempontjai:
— kedvező vállalkozási díj,
— kedvező referenciák (különösen önkormányzat pályázat alapján megvalósult közutak),
— helyi erőforrások felhasználása és helyi munkaerő foglalkoztatása,
— a vállalkozó anyagi helyzete.

5. Pályázati anyagok átvétele: 1994. június 30-tól 8—16 óráig Dunafalván az önkormányzat hivatalában, 50 000 Ft + 25% áfa vissza nem térítendő készpénz befizetése mellett.

6. A pályázat benyújtásának határideje:
1994. augusztus 1. 10 óra.
Helye: Dunafalva Önkormányzati Hivatal titkársága.
Az ajánlatokat 3 példányban, zárt borítékban kell benyújtani.
Az ajánlat elkészítéséért díj nem számolható fel.
A borítékon kérjük feltüntetni:
Dunafalva—Szeremle összekötő út árajánlata, Dunafalva.
A pályázat bontásának időpontja: 1994. augusztus 1. 10.30 óra.
A bontásban a bíráló bizottság tagjain kívül csak a pályázottak képviselői vehetnek részt.

7. Eredményhirdetés: 1994. augusztus 4. 10 óra.

8. Befejezési határidő: 1994. november 15.

9. A vállalkozó köteles:
— a beruházó által vásárolt anyagok átvételére,
— a nyertes generálkivitelezőnek el kell fogadni a megrendelő által kijelölt bonyolító céget.

10. Az ajánlatok benyújtása a fenti feltételek elfogadását jelenti, a tenderkiírástól eltérő ajánlat nem kerül értékelésre.

11. Fenntartjuk a jogunkat, hogy a versenytárgyalást eredménytelennek nyilvánítsuk, a nem nyert pályázatokat postafordultával visszaküldjük.

Dunafalva Község Önkormányzat
Képviselő-testülete

MH 9334

„Privatizációs" munkanélküliség Nyugat-Európában

94.7.1.

Hat tekintélyes nyugat-európai gazdaságkutató intézet együttes tanulmányt készített a folyamatban lévő és a tervezett privatizációk hatásáról a foglalkoztatottság alakulására. Az Ereco tanulmánya szerint a Nyugat-Európában folyó nagy ívű privatizációs programok végrehajtása nyomán 1998 végéig várhatóan 800 ezerrel növekszik a munkanélküliek száma. Az Európai Unió és az EFTA országaiban 1998 végéig a tervek szerint 120 állami vállalatot privatizálnak. Ezek a cégek jelenleg 3,5 millió főt foglalkoztatnak, összesített éves forgalmuk pedig eléri a 464 milliárd dollárt. A gazdaságkutató intézetek előrejelzése szerint a következő esztendőkben a 120 cég dolgozóinak több mint egyötöde veszíti majd el állását.

A privatizálás nyomán a legnagyobb mértékű munkahelyvesztésre Franciaországban lehet számítani, 1998 végéig 290 ezren lesznek állástalanok. Olaszországban 180, Németországban pedig 140 ezer munkahely szűnik meg az állami cégek magánosításával. Ami az egyes ágazatokat illeti: a privatizálás eredményeként kontinensünk nyugati felén a távközlési iparban 280, az energiaszektorban 250, a közlekedési és szállítási ágazatban pedig 77 ezer munkahely megszűnésére lehet számítani.

A tanulmányt készítő gazdaságkutató intézetek a brit privatizációt és a folyamatban lévő vállalati reorganizációt vették felmérésük mintájául. Ismeretes, hogy a nyolcvanas években a British Telecom, a British Gas, a British Steel, a British Airways és az ármaszolgáltató cégek privatizációja 300 ezer munkahely megszűnésével járt együtt. Az Ereco azt sem tartja kizártnak, hogy a nyugat-európai magánosítás végül is 1,1 millió munkahely megszűnését hozza majd magával. Ez attól is függ, hogy az egyes kormányok a privatizálás után milyen messze hajlandóak „elmenni" a távközlési és az energiaágazat deregulálásában, illetve a piac liberalizálásában.

Az optimista forgatókönyv viszont csak félmillió új munkanélkülivel számol a privatizáció „eredményeként". Amennyiben a magánkézbe kerülő cégek képesek számottevően bővíteni forgalmukat és bevételüket, az előrejelzettnél várhatóan kevesebb munkahely megszüntetésére lesz szükség. Az Erecót alkotó brit Cambridge Econometrics, a német Ifo, a francia BIPE, az olasz Promataia, a holland NEI és az osztrák Wifo véleménye szerint Nyugat-Európában — ahol már ma is 10 százalék fölött van a munkanélküliség — a következő években a privatizáció nemcsak gazdasági, hanem a tömeges állásvesztés miatt politikai kérdés is lesz.

G. Gy.

		1	791				393 761	104			159
	1 540	53 681	34 564				393 761	4 099	536		438
2 670	—1 262	—28 974	—19 993	12	319		6 334	8 411	15 748		1 151
8 637	25 781	66 208	42 978	—389	—8 438		12 135	—45 699	—20 861		57 256
	138	19 874	35 432				2 753	5 435	247 356		642
	217	11 316	34 105				3 142	802	320 747		6 537
	—79	8 558	1 327				—389	4 633	—73 391		—5 895
8 637	25 702	74 766	44 305	—389	—8 438		11 746	—41 066	—94 252		51 361
2 157		17 183	2 536				4 418				21 184
6 480	25 702	57 583	41 769	—389	—8 438		7 328	—41 066	—94 252		30 177
		10 108	25 388								
	9 905	67 691	67 157				2 000				15 000
6 480	15 797			—389	—8 438		5 328	—41 066	—94 252		15 177

könyvvezetés (szám-
el) az 1993. éves zár-
a vizsgálatom alapján
egfelel a törvényes
írásoknak. A mérleg,
eredménykimutatás
a jogszabályi előírá-
kat figyelembe véve
a tényleges helyzet-
k megfelelő képet mu-
a a társaság vagyoni,
nzügyi helyzetéről.

A Komfort Rt. 1993. éves beszámolóját a számviteli törvényben és az általános számviteli elvekben foglaltak szerint állították össze. Az éves beszámoló a részvénytársaság vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható képet ad.

Az egyszerűsített éves beszámolót a számviteli törvényben és az általános számviteli elvekben foglaltak szerint állították össze. Az egyszerűsített éves beszámoló a társaság vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható és valós képet ad.

Az éves beszámolót a számviteli törvényben és az általános számviteli elvekben foglaltak szerint állították össze. Az rt. vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható és valós képet ad.

Az éves beszámolót a számviteli törvényben és az általános elvekben foglaltak szerint állították össze. Az éves beszámoló a Pest-budai Vendéglátó Rt. vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható és valós képet ad.

Ismét hódít a Bugatti



Negyvennégymillió dolláros bevételre számít idén Európa legegzotikusabb luxusautó-gyártója, a Bugatti Automobili. A Modena közelében fekvő gyár vásárlói a világ leggazdagabb emberei közül kerülnek ki, hiszen a csodakocsik ára meghaladja a 350 ezer dollárt. Brunei szultána, Ralph Lauren, a divattervező sztár és a többi szupermilliomos körében ismét divatba jött a Bugatti.

A cég EB110-es modellje V12 motorral rendelkezik, 350 kilométer/óra végsebességét 611 lóerős motorjának köszönheti. Több évtizedes szünet után 1992 decembere óta gyártják ismét a Bugattikat. Romani Artioli, a cég elnöke és főrészvényese szerint a Bugattinak olyan jól megy az üzlet, hogy a vállalat részvényeit esetleg idén ősszel bevezetik az amerikai tőzsdén. A nyugati autóiparban az elmúlt években végigsöprő recesszió gyakorlatilag nem érintette a Bugattit, amely a luxuskocsik kategóriájában napjainkban az első számú sikersztori.

Az olasz Ettore Bugatti autótervező műhelyéből az első nagy teljesítményű kocsik a '20-as években kerültek ki. A Bugatti-autók az egész világon nagy hírnévre és tekintélyre tettek szert, előszeretettel vásárolták a méregdrága példányokat a leggazdagabb amerikai gengszterek és a milliomos filmszínészek. Bugatti mester 1947-ben halt meg, s az utolsó, nevével fémjelzett kocsi 1952-ben gördült ki egy francia szerelőüzemből. Új kocsik híján a Bugatti az autógyűjtők körében az egyik legkeresettebb és legdrágább autó lett, s a Bugatti-imázs sohasem veszített fényéből.

Romano Artioli 1987-ben vásárolta meg a francia Snecma cégtől a Bugatti márkanevet, valamint Ettore Bugatti összes modelltervét. Artioli korábban Ferrari-márkakereskedő volt Németországban, később pedig a General Motors és a Suzuki kocsik olaszországi importjával foglalkozott.

Artioli üzleti sikereiben jelentős szerepet játszik a „francia kapcsolat". Az Aerospatiale készíti az EB110-esek karosszériáját, az Elf Aquitane pedig speciális kenőanyagot fejlesztett ki a motor számára. Artioli tudatosan építi luxusautó-birodalmát: tavaly a General Motorstól megvásárolta a haldokló, de nagy presztízzsel rendelkező Lotus autógyárat. A Lotus jelenleg két modellt gyárt, éves forgalma 80 millió dollár, kocsijainak ára 36 ezer dollárnál kezdődik.

A Lotus mérnökei a bekebelezés után hozzáláttak a jobbkormányos Bugattik kifejlesztéséhez Nagy-Britannia számára. A Lotus 55 amerikai márkakereskedője pedig júniusban megkezdi az amerikai piacra kifejlesztett EB110-esek bevezetését az Egyesült Államokban.

Számítások szerint az azonos „fedél" alá került Bugatti és Lotus évente összesen kétezer gépkocsit gyárt majd. Artioli szerint a siker egyik kulcsa a kisszériás gyártás. A Bugatti-Lotus a szuperluxus kategóriában várhatóan megőrzi első helyét. Nem jelent számára egyelőre komoly versenyt a Lamborghini, amelyet a Chrysler tavaly adott el egy ázsiai befektetőcsoportnak. Ugyancsak nem kell tartania a Fiat tulajdonában lévő Ferraritól, amelynek kocsijai iránt csökken a kereslet.

Hamarosan piacra kerül az EB112-es modell, amely hírek szerint az EB110-es teljesítményével és a Rolls-Royce kényelmével csábítja majd a dúsgazdag vevőket. A négyajtós szedan Artioli szerint a szuper luxuskocsik piacán űrt lesz hivatott betölteni: a szuperteljesítményt párosítja a szuperkényelemmel.

• Gonda György

ITT A LEHETŐSÉG

AZ ADRIA MEGISMERÉSÉRE

KÖRUTAZÁS: ISZTRIA - KVARNER SZIGETEK
a legkényelmesebb, a legnagyobb, a leggolcsóbb **YACHTOKON**
már
6.500 *Ft-tól + FP*
8 nap/7éjsz/fő

október-ig minden szombaton



INTERSUN, Bp., Vaci U. 30
(Made in world center)
Tel 266 7116

---

25 ÉV COOPTOURIST Idegenforgalmi Rt. 1969-1994

Olaszország, Adriai-tengerpart.

Egyhetes üdülések 3—4—5 fős apartmanokban nagy választékban minden szombaton már 9840 Ft-tól/apartman.

Tunézia — Sousse 1 hét repülőgéppel szeptember végéig minden csütörtökön, szállodában félpanzióval már 50 000 Ft-tól a **25 éves COOPTOURIST Rt. irodáiban!**

COOPTOURIST
Idegenforgalmi Rt.



HIHETETLEN, DE IGAZ - RENDKÍVÜLI AKCIÓ!

Július 5-től, 6-tól és 7-től 1hét repülőgéppel Tunéziában, háromcsillagos szállodában 35.900,-Ft (Sousse), illetve 37.900,-Ft (Hammamet/Nabeul).

A Nº 1 TUNÉZIA SZAKÉRTŐ

PASHA TOURS
TUNÉZIAI UTAZÁSI IRODA
1137 BUDAPEST
KATONA J. U. 10/A Fax:131-7531
TEL.: 132-3740, 132-3716,132-4117

GARANCIÁT AKAR?

KERESSE EZZEL AZ EMBLÉMÁVAL JELÖLT IRODÁKAT!

1850 BKIK

BUDAPESTI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA
IDEGENFORGALMI TAGOZAT

GUEST Ltd
Utazási Iroda ajánlata

ILYEN OLCSÓN ÉS A TENGERPARTON?

Ha még nem döntött arról, hogy hol kíván üdülni, akkor válasszon rovinji ajánlatainkból az **Adriai-tengerparton:**

8 nap félpanziós ellátással, közvetlenül a tengerparton, már 11 500 Ft-tól.
Utazás egyénileg vagy autóbusszal. irodánkban a VOLÁNBUSZ járatára is válthat jegyet (6900 Ft).
Fakultatív kirándulási lehetőségek: **Velencébe szárnyashajóval, Triesztbe — forintért.**
Szállaslehetőségek: összkomfortos bungalókban: Villas Rubin, ill. Monsena naturista telepen,
2—6 személyes apartmanokban
A, B, C kategóriájú szállodákban.
Üdülését telepített idegenvezetőnk is kényelmesebbé, illetve színesebbé kívánja tenni.
Repülőjegyek kedvezménnyel
Barcelona: júl. 6—11., 16 500 Ft (rep.-téri illetékkel)
Helsinki: Forma—1. idején: 11 000 Ft.

Részletes felvilágosítás és jelentkezés: utazási irodánkban: Budapest VI., Nagymező u. 68.
Telefon: 131-2344, 131-2345.

EGÉSZ NYÁRON REPÜLŐVEL

SZICÍLIA

a Földközi-tenger legszebb szigete, az idei nyár meglepetése!

Légkondicionált, 4 úszómedencés, tengerparti klubhotelban svédasztalos félpanzióval, gazdag fakultatív programmal
46 900—49 900 Ft.

KORFU

a lenyűgöző természet szigete.

QUEEN TOURS

A Queen Tours nyári ajánlata:

***7 nap KAIRÓ/VÖRÖS-TENGER**
már 52 900 Ft-tól.

Indulási időpontok:
július 8., 22., augusztus 19., szeptember 2., 23.

***4 nap LONDON repülővel már 39 990 Ft-tól.**
Indulás: június 30., július 21., augusztus 17.

***8 nap MALLORCA repülővel, teljes ellátással már 37 900 Ft-tól.**
Indulás: június 7-től folyamatosan szeptember 27-ig.

***8 nap RODOSZ szállodai elhelyezés reggelivel**
már 22 500 Ft-tól + repülőjegy ár (charter).
Indulás: június 10-től szeptember közepéig folyamatosan.

***8 nap MIKONOSZ szállodában, reggelivel**
már 18 200 Ft-tól + repülőjegy ár.
Indulás: június 10-től szeptember

CHEMOL-TRAVEL

AKCIÓ, AKCIÓ, AKCIÓ!
KORFU
A CSODÁLATOS GÖRÖG SZIGET
1994. JÚLIUS 12—19.
8 NAP/7 ÉJSZAKA
CHARTERREPÜLŐGÉPPEL
3 CSILLAGOS TENGERPARTI SZÁLLODÁBAN
FÉLPANZIÓS ELLÁTÁSSAL
37 900 Ft-ért.
Jelentkezését várjuk szeretettel a
CHEMOL TRAVEL UTAZÁSI IRODÁBAN
1052 Budapest, Vörösmarty tér 2.
Tel.: 266-2261, 266-2173.

EXPRESS

Az Express Utazási és Szálloda Rt. kedvezményes ajánlataiból:
TUNÉZIA — PYRAMIDES
ÜDÜLŐKÖZPONT (8 nap)
Utazás: repülőgéppel
Elhelyezés: bungalóban, félpanzióval
Indulási időpontok:
július 16., 23., 30.
Részvételi díj: 49 200 Ft.
Jelentkezés és részletes felvilágosítás minden Express-irodában!!!

NÁSZÚT SOPRONBAN, A HOTEL LÖVÉRBEN

Fürdőszobás szobák (telefon, minibár, tv)

Új korszak az orosz privatizációban

94.6.24.

Június 30-án véget ér az orosz magánosítás „hőskorszaka", befejeződik a vócseres privatizáció. Júliusban új szakasz kezdődik, a piaci alapokra helyezett privatizáció, amely iránt mind nagyobb érdeklődést mutatnak a külföldi befektetők is.

Az orosz kormány 1992 vége óta 148 millió privatizációs vócsert osztott ki az állampolgárok között „alanyi jogon", akik azóta vócsereikkel tulajdonrészt szerezhettek a korábbi állami vállalatokból. Április elejéig Oroszország vállalatainak 57,5 százalékát — 88 ezer céget — magánosították. A volt állami kisvállalatok több mint 75 százaléka került eddig magánkézbe, s 1994 elején mintegy húszezer nagy- és középméretű orosz cég privatizációja volt folyamatban.

Anatolij Csubajsz miniszterelnök-helyettes szerint a lakosság kezében még mintegy 22 millió vócser van, ezek beváltására még júniusban sor kerül. A vócseres privatizáció utolsó, júniusi hullámában a kormány még 93 milliárd rubelnyi részvényt ajánl megvételre a privatizációs árveréseken. Az idei esztendő első öt hónapjában csak 45 milliárd rubelt érő állami tulajdont szerezhettek a kínálat viszonylagos szűkössége miatt a befektetni vágyó orosz állampolgárok. (Az orosz privatizáció szabályai szerint a magánosítás az első szakaszban tőkeemelés és készpénzforgalom nélkül valósul meg. Egy-egy részvény vócserárfolyamát az összesen ajánlott vócserek száma határozza meg.)

Az orosz állami vagyonügynökség adatai szerint a privatizációs árverések befejeztével az ország közép- és nagyvállalatainak 70 százaléka lesz magánkézben, az állam 10 százaléknyi tulajdont tart meg, míg a maradék 20 százalékot készpénzért értékesítik július elejétől. Ezen akció keretében például a vagyonügynökség már júliusban ötven értékes orosz céget kínál megvételre a moszkvai tőzsdén. A privatizációval foglalkozó orosz hatóságok a második szakasztól a külföldi tőke nagyobb érdeklődését várják, amelyre már az első szakaszban is voltak jelek. (Becslések szerint a kiadott vócserek mintegy 10 százalékát külföldi befektetők vásárolták fel, s ennek megfelelő tulajdoni hányadot szereztek a privatizált vállalatokban.)

A privatizáció második szakaszától az orosz gazdaság irányítói „nagy robbanást" várnak. A hazai és a külföldi befektetőknek lehetőségük nyílik arra, hogy árverések és beruházási pályázatok keretében stratégiai, 51 százalékos részesedést szerezhessenek orosz vállalatokban. A piaci alapokra helyezett magánosítás keretében nagy részvénycsomagokat vásárolhatnak július elseje után azok a befektetők, amelyek rövid időn belül nagy összegű beruházásra vállalnak kötelezettséget. Újdonság lesz, hogy az összes részvénytársaság részvényeinek legkevesebb 30 százalékát értékesítik majd kisbefektetőknek különleges árverések keretében. A privatizáció második szakaszában „terítékre kerülnek" az energetikai és a hadiipari cégek is, amelyek eddig kimaradtak a magánosításból. „Eladósorba" kerülnek a kiadók és a tömegtájékoztatási eszközök. Az eddigi gyakorlattal szemben a jövőben a privatizálással együtt a cégingatlan (ahol a vállalat tevékenykedik) is az új tulajdonosokhoz kerülhet. A szabályok szerint július elseje után a részvények adásvételét adókedvezmény illeti meg. Megszűnnek viszont azok az elővásárlási és egyéb jogok, amelyek az első szakaszban a vállalati dolgozókat és a menedzsmenteket illették meg. A vócseres privatizálásban részt vevő vállalatokat 1992-ben értékelték fel a könyv szerinti érték alapján. Szakértők szerint ezzel magyarázható, hogy a vállalatok ezreit igencsak alacsony áron adták el. Július elseje után a cégeket újraértékelik, s részvényeiket már az új, a korábbinál feltehetően jóval magasabb érték alapján forgalmazzák.

A privatizáció második szakaszától a kormány nemcsak új beruházásokat vár; nagyobb méretekben megkezdődhet az orosz vállalatok reorganizációja. Hivatalos adatok szerint a privatizált vállalatok 65 százaléka nem veszteséges, 10 százaléka nyereséges. Szakértők szerint azonban inkább a statisztika fordítottja lehet a valóság, s jócskán van mit rendbe tenni a cégek háza táján.

Július elseje után azok az orosz cégek számíthatnak úgynevezett privatizálás utáni támogatásra, amelyek részvényeinek legkevesebb 90 százaléka van magánkézben, amelyek megfelelnek a menedzsment kívánalmainak, s lehetővé teszik részvényeik szabad adásvételét. Több nemzetközi kölcsön — köztük a G—7-országok 3 milliárd, valamint az amerikai kormány 100 millió dolláros juttatása — egyik felhasználási célja a privatizált vállalatok segítése tanácsadással, reorganizációval. A British Know How Fund pedig segédkezik az értékpapírpiac fejlesztésében, hogy a tőzsdék zökkenőmentesen bonyolíthassák le a várhatóan megnövekvő részvénykereskedelmet.

Gonda György

FELSZÁMOLÁSI HIRDETMÉNY

A Pénzintézeti Központ Rt., mint az Ócsa és Vidéke Áfész felszámolója és az Alsónémedi Nagyközség Önkormányzat nyilvános értékesítésen eladják a közös tulajdonukban lévő BETYÁR kisvendéglőt

Az ingatlan címe	Megnevezése	Alapár
Alsónémedi, Fő utca 62.	kisvendéglő	10 000 000 Ft

Az Alsónémedi Önkormányzat eladja a saját tulajdonát képező, volt FILMSZÍNHÁZAT.

Az ingatlan címe	Megnevezése	Alapár
Alsónémedi, Fő utca 64.	filmszínház	5 000 000 Ft.

A két ingatlan elsősorban együtt, de külön-külön is megvásárolható.
Az önkormányzat részére a tűzoltószertár használatát az új tulajdonosnak külön szerződés alapján biztosítani kell.
A telekingatlan áfamentes, a felépítményt 25% áfa terheli.
A kisvendéglő berendezési tárgyait a meghirdetett alapár nem tartalmazza.

Az ajánlatokat a Pénzintézeti Központ felszámolási igazgatóságára (1387 Budapest, Pf. 47.) 2 példányban kell benyújtani: 1994. július 2-ig.

Az ajánlat tartalmazza a pályázó nevét, adatait, az ajánlott vételárat, a fizetési feltételeket, fizetési garanciákat.

A nyilvános értékesítésre, melyen az ajánlatok ismertetése után licitálási lehetőséget biztosítunk, 1994. július 8-án 10 órakor kerül sor az Alsónémedi Nagyközség Önkormányzat Polgármesteri Hivatalának tanácstermében (Alsónémedi, Fő u. 58.).

A nyilvános értékesítésen való részvétel feltétele az alapár 10%-ának megfelelő összeg letétbe helyezése az áfész pénztárába készpénzben, vagy átutalással a Budapest Bank Rt. dabasi fiókjánál vezetett Ócsa és Vidéke Áfész f. a. 382-35890 sz. számlára 1994. július 1-jéig.

A letétbe helyezett összeg az ingatlan elnyerése esetén a vételárba beszámít, a többi résztvevőnek visszafizetésre kerül.

Az ingatlanokról információt az áfész központjában (Ócsa, Damjanich u. 31.) vagy a (06-24) 378-194-es telefonszámon Balog Imréné főkönyvelőnél, illetve az Alsónémedi Nagyközség Önkormányzatnál (Alsónémedi, Fő u. 58.) (06-24) 378-175-ös telefonszámon dr. György Balázs polgármester ad.

A pályázók részére a nyilvános értékesítés előtt, annak eljárási szabályairól tájékoztatást adunk.

9248 MH

Versenytárgyalási felhívás

Dunafalva Község Önkormányzat Képviselő-testülete
(7713 Dunafalva, Kossuth utca 4.)
[Telefon: (06-60) 361-587]
nyilvános szerződéskötési kötelezettség nélkül
versenytárgyalást hirdet
Dunafalva—Szeremle összekötő út generálkivitelezésére

Japán repülőgépgyártásra készül

Miközben a japán személyautók, a szórakoztatóelektronikai cikkek és az egyéb csúcstechnikát képviselő termékek mind nagyobb részesedésre tesznek szert a világpiacon, az ázsiai szigetországnak nem sikerült eredményt felmutatnia a repülőgépgyártás területén. pedig a japán iparnak, valamint az ipari és kereskedelmi minisztériumnak több évtizedes „vágya" a nagy és sikeres repülőgépgyártók sorába való belépés.

A második világháború befejezése óta Japán kétszer kezdett el utasszállító repülőgépeket gyártani, s a kísérlet mindkét esetben üzleti kudarccal végződött. Nem hozott sikert a gyártóknak az Asuka típus és a 64 személyes YS—11-es sem. Ez utóbbi típusból alig kétszázat gyártottak a hatvanas években. Szakértők véleménye szerint egy géptípusból legalább 500-700 darabot kell gyártani és értékesíteni ahhoz, hogy a termelés nyereséges legyen. Ráadásul csak azok a repülőgépgyárak számíthatnak eredményes üzletmenetre, amelyek kínálatában többféle igényt kielégítő modellcsaládok szerepelnek.

A Fuji, a Kawasaki és a Mitsubishi Heavy Industry jelenleg alkatrészeket és részegységeket szállít a Boeing 777-es és 737-es típusához. A szigetország légicégei azonban nem mondtak le a saját tervezésű és gyártású utasszállító megvalósításáról. A három óriásvállalat a Boeinggal együttműködve YXX kódnevű, 150 személyes, lökhajtásos repülőgép kifejlesztésén fáradozik, amelynek megvalósításához anyagi segítséget nyújt a nagy hatalmú kereskedelmi és ipari minisztérium is. Közelebb áll azonban a megvalósításhoz az YSX-program, amelynek keretében a japánok 80 személyes utasszállítót szeretnének gyártani nagy szériában. A fejlesztési költségek megközelítik a 800 millió dollárt. Az előzetes piackutatások tanúsága szerint legalább 600 darab gépre volna kereslet elsősorban Japánban és az Egyesült Államokban a helyközi légi forgalom lebonyolításában. A tervek szerint az YSX gépek legkorábban az ezredfordulón állnak majd forgalomba. A program megvalósításában a japán vállalatokon kívül részt vesz a svéd Saab-Scania, az olasz—francia ATR, valamint a kínai AVIC repülőgépgyár. A nyugat-európai légikonzorcium, az Airbus nemrégiben jelezte Tokiónak, hogy nem veszi jó néven mellőzését a program megvalósításában. Az Airbus sérelmezi, hogy a Boeing helyet kapott az együttműködők sorában. Válaszként a japán illetékesek arra hivatkoztak, hogy a Boeing bevonása a fejlesztési tevékenységbe távolról sem jelenti az európaiak mellőzését vagy kizárását. Az „enyhe" európai figyelmeztetés után a szakértők valószínűnek tartják, hogy az Airbust is bevonják a projektbe. Japán ugyanis nem kívánja tovább feszíteni a húrt sem az Egyesült Államokkal, sem pedig Nyugat-Európával a kereskedelem területén. Mindkét viszonylatban a kereskedelmi mérleg jelentős aktívumot mutat Japán számára, s a szigetország szeretné elkerülni az újabb kereskedelmi háborúkat, illetve a japán áruk behozatalának korlátozását. Ennek érdekében inkább bevonja a programba a legnagyobb amerikai és nyugat-európai repülőgépgyártót is. Ami pedig a műszaki oldalt illeti: a nyiladozó japán repülőgépgyártásnak csak hasznára lesz a tanulás a szakma „nagyjaitól". Mellesleg hasonló taktikát követtek három évtizeddel ezelőtt a szigetország akkor még ismeretlen és „nyeretlennek" tartott autóipari vállalatai is...

94.6.17.

bármikor visszaváltható, és a visszaváltás időpontjáig eltelt teljes hónapokra járó kamatot a Postabank kifizeti.

A POSTATAKARÉK-LEVÉL csak a Postabank fiókjaiban váltható 10, 50, 100 ezer és 1 millió forintos címletekben.

* ***Figyelem! Ez nem kamatos kamat!***

EURÓPA EGY ÉVTIZEDES KÉSÉSBEN?

Épül az elektronikus szuperországút

Mind kevésbé tartozik már a tudományos-fantasztikus regények és filmek világába a vidotelefon, a többszáz csatornás televíziós készülék, a saját ízlés szerint összeállított tévéműsor, a világot átfogó információs adatbázisokhoz való csatlakozás, a hordozható személyi kommunikátor, az interaktív televíziózás.

Az elektronikus szuperországúton és a multimédián keresztül összeforr egymással a számítógép és a televíziózás, az adatátvitel és a kábeltelevíziózás, a mobil távközlés és az interaktív televíziózás. Mindennek persze elengedhetetlen — és nem kis beruházásokat igénylő — feltétele annak az infrastruktúrának a kiépítése, amely kiváló minőségben és elégséges mennyiségben képes audio és vizuális jelek, valamint adatok továbbítására. Az infrastruktúra alapja az optikai szálas vezetékrendszer, a digitális technika, s nem utolsósorban a háztartások „bekábelezése".

A multimédia középpontjában az interaktív televíziózás áll. Várhatóan még az idén megkezdik az 500 csatornás televíziós készülékek árusítását az USA-ban. Az interaktív televíziózás lényege az, hogy a néző többé ne passzív, hanem számítógépe és a távirányító segítségével maga is résztvevője lehet a programoknak. Elektronikus úton filmeket, politikai vitaműsorokat, sporteseményeket „kérhet le" képernyőjére, bekapcsolódhat játékműsorokba, részese lehet távoktató és egészségügyi programoknak. Karosszékéből a távirányító segítségével lapozhatja az áruházi katalógusokat, az utazási irodák programajánlatát, s bizonyos gombok lenyomásával vásárolhat is. Az adatbázisokat felhasználhatja egy-egy kirándulás megtervezéséhez: végignézheti egy kirándulási célpont eléréséhez vezető utakat és a közbeeső szállásleheto̊ségeket. Megtervezheti házát, lakásának berendezését, s megtekintheti az ország bármely pontján kínált ingatlanokat is. Elektronikus jelek útján véleményt nyilváníthat aktuális politikai, gazdasági és egyéb kérdésekben, képi formában megismerkedhet az éttermek kínálatával. Nem utolsó szempont, hogy a kereskedelmi televíziós adók, a kábeltelevíziók és a vidokönyvtárak hatalmas menüjéből akár hetekre előre is összeállíthatja magának a „néznivalót". A küszöbön álló újabb technikai forradalom tehát a „rendes" tévékészüléket digitális interaktív multimédia terminállá „alakítja át".

A multimédia, az elektronikus szuperországút „áldásai" azonban nemcsak az otthonokban, hanem a munkahelyeken is megjelennek, nemkülönben az iskolákban. Különösen sokat várnak az új rendszertől az amerikai oktatási szakemberek, hiszen az USA-ban az állami általános iskolákban meglehetősen alacsony az oktatás színvonala, s a gyerekek igencsak kevés ismeret birtokában hagyják el az elemi iskolát.

Az elektronikus szuperországút és a multimédia rendszerek kiépítésében, megalkotásában és működtetésében meghatározó szerepet játszanak az Egyesült Államokban a helyi telefontársaságok és a kábeltelevíziós cégek. Ezek a vállalatok szállítják házhoz ugyanis az információk meghatározó többségét. A USA-ban a helyi telefonpiacot az úgynevezett 7 Baby Bell társaság uralja, amelyek 1984-ben, az A T & T monopóliumának megszüntetése után jöttek létre. A hét Baby Bell jelenleg monopolhelyzetet élvez saját körzetében a helyi beszélgetések piacán. A nagy távolságú helyközi beszélgetések távközlési piaca jelenleg három óriásvállalat, az A T & T, az MCi és a Sprint kezében van.

A szuperországút kiépítése és a multimédia elterjedése azonban igényli a távközlési szabályozás liberalizálását, a verseny szabadabbá tételét. Nem kizárt, hogy az amerikai törvényhozás még az idén új távközlési törvényt fogad el. Ennek nyomán a hét regionális telefontársaság monopolhelyzete saját körzetében megszűnik. Kötelességük lesz hálózataikat az újonnan érkező versenytársak rendelkezésére bocsátani, vagyis saját körzetükben is versenyre kényszerülnek.

„Cserébe" a hét Baby Bell jogot kap arra, hogy bekapcsolódjék a nagy távolságú — tehát körzetük határát átlépő — telefonbeszélgetések, adatátvitelek lebonyolításába. Áttörést fog jelenteni számunkra az is, hogy — a törvény elfogadása után — saját körzetükben bekapcsolódhatnak a kábeltelevízió-bizniszbe, más régiókban pedig tulajdoni hányadot szerezhetnek kábeltelevíziós vállalatokban. A távközlési piac liberalizálásával kapcsolatos várakozásoknak tudható be, hogy az elmúlt hónapokban több nagy értékű cégfelvásárlásra, -fúzióra került sor a távközlési és a szórakoztatóipar szereplői között.

A tervek megvalósítása nem kevés beruházást igényel. Számítások szerint az ezredfordulóig a hét regionális távközlési-szolgáltató összesen 120—140 milliárd dollárt (!) szándékozik fordítani a multimédia-szolgáltatások műszaki fejlesztésére, illetve kiterjesztésére.

Miközben a távközlési vállalatok lázas sietséggel dolgoznak a szuperországút és a multimédia kiépítésén, a piackutatók igyekeznek felmérni a lakosság igényeit. Hiszen a távközlési szolgáltatóknak már a kezdetben olyan kínálatot kell nyújtaniuk, amire van fizetőképes kereslet.

Ez azonban mit sem változtat azon, hogy az Egyesült Államok az ezredforduló táján már „átcsúszik" egy új információs korszakba. Hasonló fejlődés várható kontinensünkön is, szakértők véleménye szerint 10—15 éves időeltolódással az USA-hoz képest.

GONDA GYÖRGY

A HÉT REGIONÁLIS BELL-TÁRSASÁG

	Vonalak száma (millió m)	Üzleti bevétel (milliárd doll.)
Bell Atalantic, Philadelphia, Pennsylvania	18 181	10 943
BellSouth, Atlanta, Georgia	18 109	12 412
Ameritech, Chicago, Illinois	17 001	9 799
Nynex, New York, NY	15 699	11 540
Pacific Telesis, San Francisco	14 551	8 910
US West Communications, Englewood, Colorado	13 345	8 324
Southwestern Bell, San Antonio, Texas	12 603	7 759

Forrás: US Telephone Association

ELIN
TÁVKÖZLÉS



CSÚCSTECHNIKA

RENDSZERTERVEZÉS-KIVITELEZÉS

PROFESSZIONÁLIS FELHASZNÁLÓKNAK

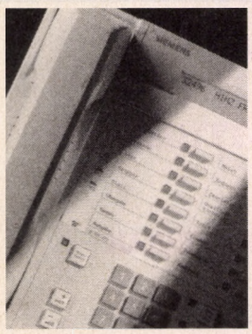
HORDOZHATÓ KÉSZÜLÉKEKTŐL
A MIKROPROCESSZOR-VEZÉRLÉSŰ RÁDIÓADÓ-VEVŐ RENDSZEREKIG MINDEN ELKÉPZELÉST MEGVALÓSÍTUNK

BUDAPESTI IRODA
ELIN ELEKTRONIKA BUDAPEST KFT
1074 BUDAPEST, Dob utca 54.
Tel.: 269-6629
Fax: 268-0430

KÖZPONT
ECS ELIN COMMUNICATIONS SYSTEMS GES. M. B. H.
A-1210 VIENNA Ruthnergasse 1.
Tel.: 00-43-1-29-100-2024
Fax: 00-43-29100-19

SIEMENS

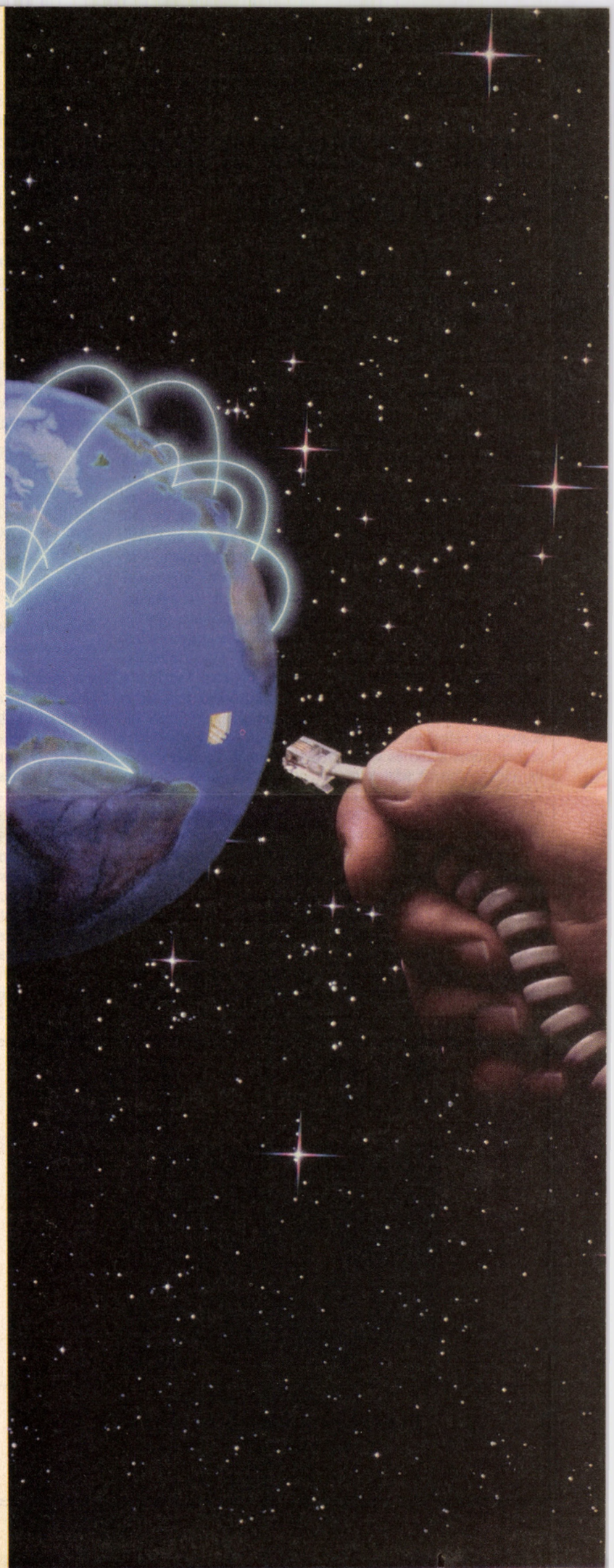
Hicom alközponttal a középpontba kerülhet!



A Siemens már a századfordulón is jelen volt Magyarországon, s most újra együtt készülhetünk az ezredfordulóra. Alközpontjaink tetszőleges kiépítésre alkalmasak és optimális megoldást nyújtanak irodák, kis- és nagyvállalatok, bankok és szállodák részére. Komplett létesítmények megvalósítására is vállalkozunk, kapcsolástechnikát és átviteltechnikát szállítunk. Szervizszolgálatunk mindig vonalban van – ha erre egyáltalán szükség lenne.

Hicom
kapcsolatot teremt

Siemens Rt.
H-1300 Budapest,
Postafiók 191
Tel.: 252-0222, 269-7455
Fax: 269-7475



Újabb átszervezés a Kodaknál

94.6.10.

Nem kis dilemma előtt állnak a világ első számú fotóipari vállalatának, az 1880-ban alapított Eastman Kodaknak a vezetői. Rövid időn belül el kell dönteniük, hogy az óriáscég megtartja korábbi fejlődésének irányát, vagy pedig elsősorban a digitális képtechnikákra összpontosít. A hagyományos filmek és fényképezőgépek piacán ugyanis egyre nagyobb a verseny, s szűkül a profit is. A döntés nem várathat magára sokáig, a cég átszervezése ugyanis már 1991 óta húzódik.

Tavaly decemberben új elnök, a Motorola korábbi első embere, George Fisher került a Kodak elnöki székébe. Az új elnök meglehetősen gyorsan cselekedett, s úgy döntött, hogy „megszabadítja" a céget az alaptevékenységgel nem összefüggő vállalkozásoktól. A profiltisztítás már tavaly megkezdődött, amikor döntöttek az Eastment Chemical leányvállalat eladásáról, aminek nyomán tízezerrel csökken a Kodak dolgozóinak létszáma. Elkerülhetetlen azonban a további karcsúsítás, 1991 óta ugyanis a reorganizáció 2,4 milliárd dollárt emésztett fel. Nemrégiben döntés született arról, hogy újabb három üzletágat adnak el a profiltisztítás jegyében.

A Kodak még 1988-ban vásárolta meg 5,1 milliárd dollárért a Sterling Winthorp gyógyszeripari céget, s korábbi „szerzemény" a háztartási tisztítószereket gyártó L and F Products vállalat, valamint a klinikai diagnosztikai eszközöket gyártó üzletág. A döntés értelmében mindhárom vállalatot eladja az anyacég. Számítások szerint a három üzletág értékesítéséből a Kodak mintegy 5 milliárd dollár bevételhez juthat. (Tavaly a Kodak 16,4 milliárd dolláros bevételének egynegyede származott e három leányvállalat forgalmából.) A Kodak vezetői remélik, hogy a három cég eladásából befolyó milliárdok fedezik a 7 milliárd dolláros hosszú lejáratú adósság nagyobbik részét.

Az újabb átszervezés keretében „tetőtől talpig" átvilágítják a Kodakot. Az új pénzügyi igazgató, az IBM-től átcsábított Harry Kavetas rövid időn belül szeretné mérsékelni a működési költségeket a pénzügyi tervezési rendszer átszervezésével, az ellenőrzési rendszer reorganizációjával, valamint a dolgozók egy részének elbocsátásával. Véleménye szerint a Kodak értékesítési hálózata, marketing- és adminisztratív létszáma „túlnépesedett": 1993-ban a cég bevételeinek 30 százalékát „vitte el" a marketing és a központi adminisztráció. Nagyító alá kerül többek között a Kodak K+F tevékenysége, piaci szervezete, termékfejlesztési politikája és gyakorlata.

A leánycégek értékesítése után a Kodak bevételeinek 80 százaléka származik majd a hagyományos fotóipari tevékenységből. Fisher elnök viszonylag optimista a hagyományos üzletág jövőjét illetően. Derűlátását arra alapozza, hogy a világ 450 millió fényképezőgép-tulajdonosa a jövőben is vásárol majd filmet gépébe. Ráadásul a világ lakosainak több mint fele még nem rendelkezik fényképezőgéppel, s a jövőben is lesz kereslet a hagyományos kamerák iránt. Nem mellékes körülmény a jövő szempontjából az sem, hogy a világ fotó-film piacának több mint egyharmadát a Kodak tartja a kezében, az USA-ban ez az arány meghaladja a kétharmadot. Ugyancsak jó bevétel származik az új termékekből, például az úgynevezett eldobható, egyszer használatos fényképezőgépekből.

Az optimizmust tápláló tényezők mellett azonban vannak a Kodak számára kedvezőtlen jelenségek is. A Kodak legnagyobb piacain a fényképezőgépek és a filmek keresletе nem növekszik a GDP bővülésénél nagyobb ütemben. Ráadásul mind nagyobb veszély fenyegeti a cég piaci pozícióit is a versenytársak részéről.

A márkátlan filmeket szerte a világon 40 százalékkal olcsóbban árulják, mint a Kodak-termékeket. De felveszik az árharcot a Kodakkal a márkás filmek gyártói is, például a Fuji Photo. A piackutatások tanúsága szerint a fejlődő országokban és a bővülő kelet-európai piacon a vásárlók kevésbé engedhetik meg maguknak a márkás termékek megvásárlását, ezért az olcsóbb márkákat keresik. Nem véletlen, hogy a Kodak is megjelent a nemzetközi piacokon saját „márkátlan" filmjével, a Fun Time-mal. Ez a film mintegy 20 százalékkal olcsóbb, mint a „zászlóshajó" Gold márka.

A fotóipari cégek közötti verseny élеződése nyomán a Kodak is számíthat nyereségének leolvadására. Ennek fényében érthető, hogy Fisher elnök a jövőben szeretne nagyobb figyelmet fordítani a digitális technikákra. A digitális „fényképezés" új távlatokat nyit meg a fotóiparban: a képeket lemezen lehet tárolni, s megjeleníthetők a televíziós készülékek, a számítógépek képernyőjén. A fotósok a képeket elektronikus úton továbbíthatják a világ minden tájára, s szükség esetén papírmásolatot is készíthetnek. A digitális fotótechnika szerves része az elektronikus szuperországútnak, amelynek „megvalósítására" a következő években dollártízmilliárdokat költenek majd az amerikai cégek az állam támogatásával. Kétségtelen, hogy a Kodaknak eddig nem sok haszna származott azokból a százmilliókból, amelyeket a digitális technika ki- és továbbfejlesztésére fordított. Tavaly a fotó-CD készülékekből a Kodak csak néhány száz darabot tudott értékesíteni, digitális fényképezőgépei iránt pedig nem túl nagy a kereslet; egy gép ugyanis csaknem 9 ezer dollárba kerül. A Kodak új menedzsmentje most azt tervezi, hogy a digitális technika és technológia területén stratégiai szövetséget köt valamelyik távközlési, szórakoztatóipari, illetve számítástechnikai céggel. Hosszú távra szóló közös vállalkozásokról folynak tárgyalások digitális „témában" többek között az Apple Computerrel, a Microsofttal, Motorolával stb. A Kodak vezetői szerint a digitális üzletág 2-3 év múlva már nyereséges lehet, különösen akkor, ha sikerül stratégiai szövetségeseket találni. De nem zárkózik el a cég az együttműködéstől a hagyományos fotóipari üzletágban sem, ahol a Fuji, a Canon, a Minolta és a Nikon szerepel a lehetséges partnerek listáján.

Gonda György

Válságos helyzetbe került idegenforgalmi, vendéglátóipari vállalkozásoknak szaktanácsadás:
Skett Ágnes
válságmenedzser,
a kereskedelmi vállalkozások gazdasági tanácsadója
Telefon: 163-6373
MH 212

Kft.-k, bt.-k, egyéni vállalkozók könyvelését, adóbevallását és mérlegkészítését vállaljuk.

Az 1994. május 31-éig megkötött szerződésekre 15 százalék engedményt adunk.

Cím:
Egyenleg Kft.,
1133 Bp., Kárpát u. 24.
Tel.: 129-1632 és 186-6899
(üzenetrögzítő)
5304 MH

A
Győri Plast Kft.
megvételre
felajánl 10 tonna
polisztiroldarálékot,
vegyes színösszetételben.

Érdeklődni:
Győr, Kálvária utca 38.
Telefon: (96) 319-829,
316-208, Szakács Tamás
MH 8519

APPORT Vagyon
megbízás alapjá
község önkormá

Helyrajzi szám

22.
492.
494.
495.
510.
511.

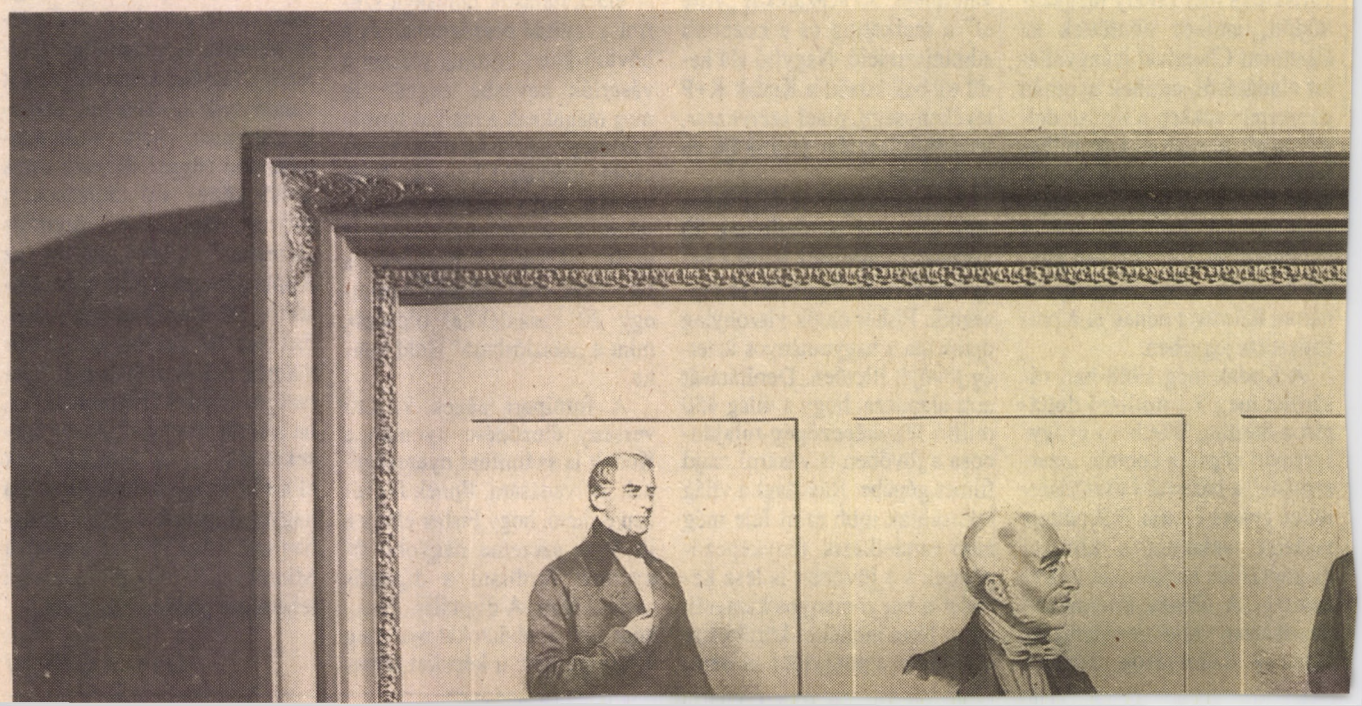
A beépítetlen területek a

566.
557.

Az ingatlanok a szlovén

0376.

Az ingatlan külterületen,
Az ingatlanok kizárólag k
A pályázatok benyújtásá
Helye: APPORT Kft. szék
Az ingatlanok részletes le
ismertetőfüzet 2000 Ft +
9700 Szombathely, Engel



A kólabirodalom a fogyasztókhoz megy

Ételben „utazik” a Pepsi

94.6.10

A kólaháborúban „örök” második PepsiCo. forgalma növelésére a jövőben nagyobb figyelmet fordít gyorsétterem-üzletágára. Új marketingstratégiájának lényege, hogy a gyorsfalatokat oda kell vinni, ahol a fogyasztó van, tehát a hagyományos elárusítóhelyek mellett meg kell jelenni a kórházakban, a laktanyákban, a bevásárlóközpontokban, a szupermarketekben is.

A PepsiCo. — örök ellenfele, a Coca cég mellett — részesedési háborút folytat a világ szinte minden országában a McDonald's és a Burger King gyorsétterem-birodalmakkal. A Pepsi ugyanis az üdítők mellett igencsak érdekelt a vendéglátóiparban, hiszen három világszerte jól ismert gyorsétterem-hálózat — a Pizza Hut, a Kentucky Fried Chicken (KFC) és a mexikói gyorsételeket kínáló Taco Bell — tulajdonosa. A három éttermi hálózat a világon összesen 22 ezer elárusítóhellyel rendelkezik, a Pepsi-ételbirodalom éttermeinek száma tehát meghaladja a McDonald's és a Burger King vendéglők összesített számát.

A nyolcvanas években az Egyesült Államokban a gyorséttermek iránti kereslet éves növekedése két számjegyű volt, évtizedünkben azonban a növekedés számotteven lassult. Így a PepsiCo. új módszereket kíván alkalmazni a gyorsételekből származó évi 8,2 milliárd dolláros forgalmának növelésére. Az új üzletfilozófia szerint nemcsak várni kell a fogyasztókat a meglévő hagyományos „sarki” éttermekben, hanem követni kell a vásárlók mozgását. Ott is kell kínálni a gyorsételeket, ahol a fogyasztók napi életvitelük során gyakran megfordulnak. De jövedelmező fogásnak tűnik a házhoz szállítás elterjesztése is.

A McDonald's az elmúlt évtizedben jelentősen bővítette éttermeinek számát az országutak mentén. A drive-in rendszer hatalmas többletbevételt hozott a McDonald'snak, csakúgy mint a gyorséttermek százainak megnyitása laktanyákban és kórházakban. A Pizza Hut és a Taco Bell eddig 650 vendéglőt nyitott nem hagyományos közegben. A KPC bevezette a házhoz szállítást. S az eredmény nem is maradt el, ismét jelentősen növekszik a PepsiCo. élelmiszer-üzletágának a forgalma. Most folyik a következő „nagy dobás”, a szupermarketekben történ árusítás tesztelése.

Jelenleg az USA déli és középnyugati államaiban mintegy 1100 szupermarketben árusít a KPC, a Pizza Hut és a Taco Bell, s amennyiben a kísérlet eredményesnek bizonyul, a PepsiCo. éttermeivel be fogja hálózni az USA több tízezer szupermarketjét. Az első üzleti eredmények arról tanúskodnak, hogy a hatalmas befektetés viszonylag rövid idő alatt megtérül.

Éttermi üzletágának bővítésére a PepsiCo. újabban nemcsak maga létesít új elárusítóhelyeket, hanem nyereséges cégeket is felvásárol. Tavaly 96 millió dollárért 67 százalékos részesedést szerzett a California Pizza Kitchen cégben. 1992-ben a vállalat 60 millió dolláros forgalmat bonyolított le, s Kaliforniában 32 hagyományos étteremmel rendelkezik. A pizzakülönlegességeket is áruló éttermhálózat a Pepsi tulajdonában nagy fejlesztés elé néz: idén 20, jövre pedig 25 új vendéglő nyílik.

Májusban a PepsiCo újabb „bevásárlást” hajtott végre, s az új szerzemény nem önkiszolgáló gyorsétterem, hanem ismét hagyományos vendéglőlánc. 95 millió dollárért megvásárolta a dél-kaliforniai Ohevys éttermhálózatot, amely jelenleg 37 vendéglőt üzemeltet. Mexikói ételeket kínál vendégeinek a Chevys, amely a tervek szerint a PepsiCo. „esernyője” alatt öt éven belül egymilliárd dollárra növeli forgalmát, s több mint 260 új éttermet nyit.

A PepsiCo. nemrégiben megvásárolta a Carts of Colorado cég részvényeinek egy részét. A vállalat bevásárlókocsikat gyárt a szupermarketek számára. Ezentúl viszont speciális kocsikat is készít majd a PepsiCo.-nak, hogy a gyorséttermek „kihelyezett egységei” a határállomásokon és egyéb forgalmas helyeken is elláthassák az utasokat.

A bevásárlókocsik segítségével a PepsiCo. élelmiszer-üzletága újabb és újabb piaci réseket tud „betömni”, s a szó szoros értelmében mobil lesz, s a vásárlókhoz gurul. A vállalatbirodalom menedzsmentje jól tudja, hogy az élelmiszer-üzletág bővítésével két legyet üt egy csapásra. Egyrészről növeli a gyorséttermek forgalmát, másrészről pedig bővíti üdítőitalai árusítási helyeinek számát. Mert természetesen a PepsiCo. gyorséttermeiben az ételekhez kizárólag a cég üdítőitalait lehet fogyasztani. Az éttermek számának jelentős bővítésétől tehát a vállalat azt is várja, hogy az üdítőitalok piacán csökken majd valamelyest hátránya a Coca Colával szemben.

Gonda György

Mi fiatal Bank vagyunk. Már 1

a Creditanstalt, de amire támaszkodik, az bevált má

A bankot - a Monarchiát megelőzően - 1855-ben alapí

Ausztriában, kapcsolatokkal az egész világon. Ez b

a jövő évezredre is. Creditanstalt Rt., Bp.V. Akadémi

Fax: 153 49 59. **Creditanstalt, sike**

Szakértőink az Ön rendelkezésére állnak még: Budapest V., Alkotmány utca 4, Tel.: 269 08 12, Fax: 269 45 44. Budapest V., Szervita
Budapest V., Nagysándor József utca 10, Tel.: 269 07 11, Fax: 269 06 99. **AWT International Kft,** Budapest V., Bajcsy-Zsilinszky út 12,

Egy szaúdi herceg megmenti az Euro Disneyt

Mint a mesében, a csőd előtti szinte utolsó pillanatban érkezett egy herceg, hogy megmentse az összeomlástól a Párizs melletti Euro Disney vállalkozást. A 37 éves Al-Waleed Bin Talal herceg — Fahd király unokaöccse — hat hétig tartó tárgyalások után bejelentette, hogy hajlandó megvásárolni az EuroDisney részvényeinek 13—25 százalékát. Emellett 100 millió dolláros beruházással egy második kongresszusi központot szándékozik építeni az EuroDisneyland témapark közelében.



Ismeretes, hogy az EuroDisney eddig balsikerű vállalkozásnak bizonyult. A szórakoztató-paradicsomot a tervezettnél jóval kevesebb látogató keresi fel, s a magas árak miatt a számítottnál lényegesen alacsonyabbak a bevételek. A tartósan rossz üzletmenet következtében a vállalkozás — amelyben az amerikai Walt Disney cég részesedése 49 százalék — számottevően eladósodott, a bankoknak már 20,3 milliárd frankkal tartozik. A tulajdonosok és a hitelezők több hónapja folytatnak tárgyalásokat a cég megmentéséről, illetve reorganizációjáról. Nemrégiben sikerült megállapodni a pénzintézetekkel arról, hogy az EuroDisney mintegy 6 milliárd frank névértékű új részvénycsomagot bocsát ki.

A tervek szerint 5-10 frank közötti árfolyamon 600 millió—1,2 milliárd darab új részvényt bocsátanak ki, s a befolyó pénzből a hitelező bankoknak remélhetően 10 milliárd frank jut. A szórakoztatóipari vállalat reorganizációja emellett 13 milliárd frankot (2,27 milliárd dollár) emészt fel.

Al-Waleed herceg 1991-ben jelent meg először a nemzetközi befektetési piacon. Akkor 14,88 százalékos részesedést szerzett a Citicorp óriásbankban. Azóta számos érdekeltséget szerzett egyéb pénzintézetekben, az építőiparban, valamint a médiumbiznisben. Nemrégiben „szövetkezett" az Accor nevű francia szállodaipari óriásvállalattal annak érdekében, hogy együttesen megvásárolják az Air France Meridien luxushotelláncát. A herceg Walt Disneyékkel a United Saudi Commercial Bankkal együtt tárgyalt a tulajdoni rész megvásárlásáról. Érdemes megjegyezni, hogy Al-Waleed herceg a bank igazgatótanácsának az elnöke. A részvénycsomagot Walt Disneytől vásárolja meg az új részvények kibocsátása után. Az amerikai céggel kötött megállapodás értelmében a herceg a Disney cég részvényeinek maximum 50 százalékát vásárolhatja meg, így az Euro Disney vállalkozásban legfeljebb 25 százalékos részesedésre tehet szert.

Az Euro Disney és a hitelező bankok számára nagy megkönnyebbülést hozott a szaúdi herceg pénzügyi mentőakciója. Szakértők szerint a 100 millió dolláros kongresszusi központi beruházás további jelentős bevételi forrás lehet az EuroDisney számára, amely azonban még az optimista becslések szerint sem lesz nyereséges 1997—98 előtt. S miközben az EuroDisney egyik pénzügyi nehézségből bukdácsol a másikba, az amerikai Disney-World és Disneyland évről évre több nyereséget mutat ki. Az USA-ban tovább növekszik az érdeklődés a témaparkok, a szórakoztatóipari létesítmények iránt. Disneyék ezért úgy határoztak, hogy a következő években nemcsak a meglévő szórakoztatóközpontok bővítésére fordítanak dollármilliárdokat, hanem új témaparkok építésébe is fognak.

Gonda György

értékelő Műszaki-Gazdasági Szolgáltató Kft.
, pályázat útján értékesíti Csákánydoroszló
nyzata tulajdonában álló alábbi belterületi
ingatlanokat:

Területe	Művelési ág
1 780 m²	**lakóház-udvar**
725 821 m²	**beépítetlen terület**
34 055 m²	**beépítetlen terület**
43 560 m²	**beépítetlen terület**
15 312 m²	**beépítetlen terület**
18 139 m²	**beépítetlen terület**

8. számú országos főútvonal mentén fekszenek.

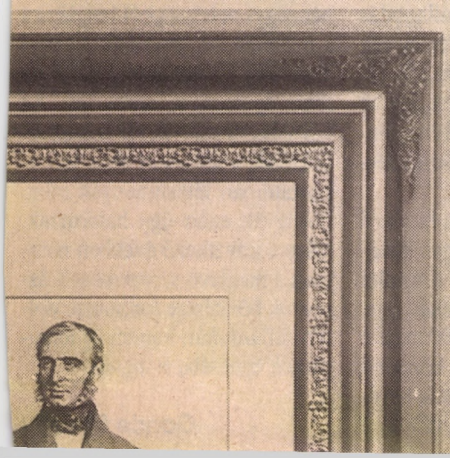
6 913 m²	**beépítetlen terület**
3 028 m²	**kultúrház**

határhoz vezető főútvonal mentén találhatók.

3 046 m²	**lakóház-udvar, gazdasági épület**

a Rába folyó partján helyezkedik el.
készpénzfizetéssel vásárolhatók meg.
nak határideje 1994. július 11. 16 óra.
helye.
írását a pályázat és értékesítés részletes feltételeit tartalmazó
áfa ellenében megvásárolható az APPORT Kft. székhelyén,
s utca 34. (telefon: (94) 316-750, (94) 311-983

MH 8448



D&M

NYILVÁNOS PÁLYÁZAT

Az **AD VALOREM Gazdasági Pénzügyi Tanácsadó Kft**, mint a CONTINENTAL Hotel Építő és Üzemeltető Kft. felszámolója egyfordulós nyilvános pályázat keretében értékesíti az alábbi épületegyüttest.

1.) Az épületegyüttes épületei és a fontosabb műszaki adatok:

Szintek megnevezése	**CONTINENTAL Szálló** (Bp. VII., Dohány u. 42.) Hrsz: 34442/1	**HUNGÁRIA fürdő** (Bp. VII., Dohány u. 44.) Hrsz: 34442/2	**KÖNYVKIADÓ** (Bp. VII., Klauzál u. 6.) Hrsz: 34426	**ÖSSZ.**
Földterület m²				
	828	1009	712	2549
Épület alapterülete m²				
Pince	630	650	560	1840
Földszint	637	806	560	2003
Félemelet	556	371	-	927
I. em.	588	371	560	1519
II. em.	574	560	560	1694
III. em.	491	578	-	1069
IV. em.	-	367	-	367
V. em.	-	596	-	596
VI. em.	-	523	-	523
Össz.	**3476**	**4822**	**2240**	**10538**

Az épületegyüttes (ingatlan+épületek) **irányára: 150 millió Ft+Áfa.**

A hosszabb ideje üresen álló épületegyüttes hasznosítására több koncepció (tervtanulmány) készült. Az egyik koncepció 180 szobás szállodát, kávéházat, éttermet, bárt, 260 m² konferencia termet, 700 m² összterületű üzleteket, 1900 m² irodát és kb. 120 gépkocsi parkolására alkalmas pinceszintű garázst tartalmaz. Ebből következően a pályázati kiírónak csak az egyben történő értékesítés lehet a célja.

2.) A pályázati ajánlat benyújtásának módja, helye és ideje:

A pályázati ajánlatot személyesen, meghatalmazott útján vagy postán lehet benyújtani 2 példányban, az eredeti példány megjelölésével zárt borítékban, a borítékon

"CONTINENTAL 1994."

jelige feltüntetésével. A borítékok kezelése bizalmas!

Cím: AD VALOREM Kft. 1134 Budapest, Lehel u. 25. I/107.
A pályázat benyújtásának határideje: 1994. július 18.

A pályázati ajánlatnak tartalmaznia kell az ajánlat fenntartásának (kötöttségeinek) időtartamát, amely minimum 30 nap.

A pályázati kiírással és az ajánlatokkal kapcsolatos részletesebb adatokat, illetve követelményeket a "CONTINENTAL '94.

Fordulóponton a világ autópiaca

94.6.9.

A londoni DRI/McGraw-Hill tanulmánya szerint idén 5,4 százalékkal több új autót értékesítenek a világon, mint 1993-ban. A számítások szerint 1994-ben a világon 34,95 millió új gépkocsi talál gazdára. 1993-ban az eladások nem haladták meg a 33,1 milliót.

Az új gépkocsik világpiacát az elmúlt három évben az értékesítések folyamatos csökkenése jellemezte. 1993-ban az eladások hatéves mélypontrekordot döntöttek meg.

A londoni kutatóintézet tanulmánya szerint az autópiaci fordulat szoros összefüggésben áll az általános gazdasági konuktúra megélénkülésével a világ országainak többségében. Az autópiac hajtómotorja idén az Egyesült Államok lesz, ahol az előrejelzések szerint a tavalyinál 11 százalékkal több új autót adnak majd el. Számítások szerint 1994-ben az USA-ban 10,46 millió gépkocsi talál vevőre.

Szakértők véleménye szerint az autóipari és -piaci recesszió mind Nyugat-Európában, mind pedig Japánban elérte a mélypontját, s mindkét térségben jövőre várható jelentősebb bővülés az értékesítésben. Kontinensünk nyugati részén idén várhatóan 11,77 millió autót adnak majd el, 3 százalékkal többet, mint tavaly. (Érdemes megjegyezni, hogy tavaly az értékesítés 16 százalékkal csökkent, ez volt a legnagyobb visszaesés a második világháború befejezése óta eltelt időszakban.) A nyugat-európai autópiac talpra állása idén kiegyensúlyozatlan lesz.

A német és az olasz piacon csak kismértékben növekszik a kereslet, míg Nagy-Britanniában és a skandináv országokban az értékesítések jelentős bővülésére számítanak. Jövőre viszont az előrejelzés szerint mind Németországban, mind pedig Olaszországban jelentősen bővül a fizetőképes kereslet az új gépkocsik iránt. Az 1995-tel kezdődő hároméves időszakban Nyugat-Európában várhatóan évi 6-7 százalékkal növekszik az új gépkocsik értékesítése.

Japánban jövőre várhatóan 5 százalékkal növekszik az új gépkocsik értékesítése, de belátható időn belül nem sikerül elérni a szigetország 1990-es értékesítési rekordját, amikor 5,1 millió gépkocsit adtak el.

Az előrejelzés szerint jövőre 36,4, 1996-ban 37,9, egy évvel később pedig 39,7 millió új autót adnak majd el a világon. Figyelemre méltó, hogy míg Ázsiában és a csendes-óceáni térségben (nem számítva Japánt) tavaly 4,2 millió új gépkocsit értékesítettek, az előrejelzések szerint 1997-ben az eladások 4,8 millióra növekszenek.

Közép- és Kelet-Európában (a FÁK-országokat is beleértve) tavaly 1,33 millió új autó talált gazdára. Térségünkben csak lassan emelkedik a fizetőképes kereslet. Idén 1,36, jövőre 1,47, 1996-ban 1,55, 1997-ben pedig várhatóan 1,67 millió új gépkocsit vásárolnak.

• Gonda György

gyár félig inkognitóban

ete Száva

donos
miab-
autós-
ségte-
a. Azt
több,
ú gu-
„har-

oszlá-
ovénia
e már-
kat. A
r — a
ént —
elésé-
ital, a
d már-
30-40
t Sava

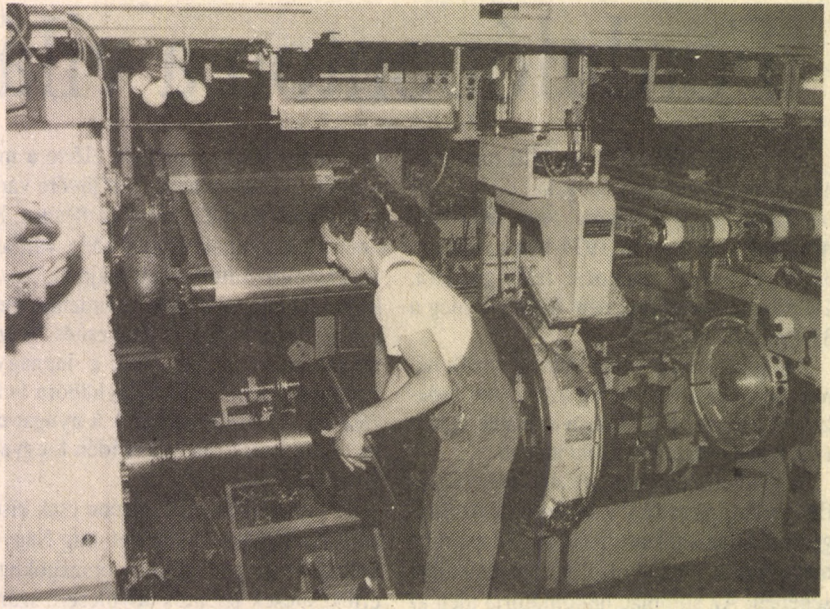
1972-
s Con-
osztrák

20 százalékát értékesítik a szlovén piacon, amelyen 65 százalékban vannak jelen, igaz, a konkurencia belföldön is egyre keményebb. A bruttó 150 millió dolláros évi termelésből valójában 120 millió az exportból származik. Ennek 80 százalékát a Continental konszernen keresztül értékesítik.

Mivel Szlovénia ellen nincs és nem is volt gazdasági embargó, az alapanyagok nagy részét nem a volt Jugoszláviából vásárolják, hanem Nyugat-Európából szerzik meg a lehető legjobb minőségű termékeket.

A fejlesztés az osztrák Semperittel közös, bár a Sava, méreteit tekintve csak ötödrésze a Semperitnek, a világ 32. legnagyobb gumigyára. Természetesen itt a fejlesztésre fordított összegek sem érik el a nagyok, például a Michelin éves termelésének — ilyen célra fordított — 6 százalékát.

A termékek kifutási ideje eltérő. A Sava személyautóra való gumiabroncsainak egyes típusait hét évig gyártják, míg ugyanez az idő teher- és félteherabroncsok



mozog, de esetenként elérheti a 40 százalékot is.

A gumiabroncsok legjelentősebb vásárlói maguk az autógyárak. Sava-gumit szerelnek fel a szlovéniai Renault-üzemben, és húsz esztendős múltra tekinthet vissza kapcsolatuk a Volkswagennel. A vevők közé tartozik a magyarországi Opel-gyár,

mék ára, hiszen egy személygépkocsi négy év alatt koptat el egy garnitúra abroncsot. Tehát évente egy gumi megvásárlása növeli az autózással kapcsolatos kiadásokat. Márpedig a Sava elsősorban az olcsóbb kategóriában kíván hódítani. Vásárlói főként a magyar gépkocsipark 80 százalékát alkotó, volt szocialista országokból