96.6.20. Egyesülési láz

USA: óriásfúziók

Valóságos egyesülési láz tört ki az óceán túlsó partján az ágazat cégei között. A távközlési piac liberalizálása nyomán leomlottak a telefon-, kábel- és televíziós szolgáltatások között több mint hat évtizeddel ezelőtt létesített jogi korlátozó falak.

Lehetővé vált a távközlési, szórakoztatóipari és informatikai társaságok számára az egymás területére való behatolás. Az új szabályozás lehetővé teszi a helyi telefontársaságoknak, hogy betörjenek a távbeszéléseket lebonyolító cégek területére, és megfordítva, az utóbbiak is versenyre kelhetnek a helyi távközlési koncessziókért.

Elhárultak a jogi akadályok azelől, hogy a kábelhálózatokat működtető vállalatok telefonszolgáltatást is nyújtsanak, s a telefontársaságok is foglalkozhatnak kábeles műsorok sugárzásával. Az új távközlési törvényt kihasználó első cégházasságra a US West és a Continental Cablevision Inc. között került sor. Az előbbi 10,8 milliárd dollárért bekebelezte a Continentalt. Nem váratott sokáig magára a következő megaügylet, amelynek eredményeként létrejött az Egyesült Államok második legnagyobb távközlési vállalata.

A San Antonió-i székhelyű SBC Communications megvásárolta a Pecific Telesis csoportot. A Texasban, Oklahomában, Kansasban, Arkansasban és Missouriban szolgáltató SBC 1995-ben 12,7 milliárd dolláros forgalom mellett 1,7 milliárd dolláros nettó nyereséget ért el. A San Franciscó-i székhelyű Pecific Telesis – amelynek fő piaca Kalifornia és Nevada – tavaly 9,04 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, adózás utáni nyeresége pedig 1 milliárd dollár volt. Az egyesített vállalat piaci tőkeértéke áprilisban elérte az 50 milliárd dollárt.

Az összeolvadásból keletkezett új cég – amely hírek szerint megtartja az SBC Communications nevet – az idei esztendő végére 21 milliárd dolláros forgalomra, 9 milliárdos pénzforgalomra és 3 milliárdos nettó nyereségre számít. Az előkelő második helyet nem sokáig tudhatta a magáénak az SBC. Sikerrel végződtek a Bell Atlantic és a Nynex között a tavaly december óta folyó egyesülési tárgyalások, amelyre mindkét vállalat igazgatótanácsa áldását adta. Így az A. T. and T. után jelenleg az USA második legnagyobb távközlési cége a fuzionált Bell Atlantic és Nynex.

Az egyesülés bejelentése idején számolt árfolyamon az új vállalat piaci értéke 52,2 milliárd dollár, amelyből a Bell Atlantic 28,5, a Nynex pedig 23,7 milliárd dollár értéket képviselt. Elemzők véleménye szerint az új cég egyes részlegeinek értékesítése után is tartja majd értékét. (Érdemes megjegyezni, hogy az A. T. and T. piaci értéke 100 milliárd dollár körül van.)

A Bell Atlantic és a Nynex tavalyi együttes árbevétele 26,8 milliárd dollár volt. Mindkét vállalat az egykori távközlési óriás, az A. T. and T. felosztásakor létrehozott regionális szolgáltatók, a hét úgynevezett Baby Bell közé tartozik. Működési, szolgáltatási területük egymással határos, s összeolvadásukkal meghatározó piaci erő jön létre az Egyesült Államok északkeleti államaiban. Az előzetes számítások szerint a fúzió számottevő megtakarítást eredményez.

Az USA-ban mind a Bell Atlanticnak, mind pedig a Nynexnek van mobiltelefon-érdekeltsége is. Az amerikai távközlési piac szakértői szerint a bekebelezések és az összeolvadások az ágazatban még távolról sem értek véget, a következő hónapokban újabb megaügyletekre lehet számítani. Ezekben várhatóan már résztvesznek a kábeltelevíziós, a szórakoztatóipari, a multimédia, valamint az adattovábbítással foglalkozó vállalatok is.

Gonda György

m valóság, az elképzelhetetlen nag

csak az alap, s a tökéletes szabadság

szerette volna, ahogy megálmodta

szolgálat tel.: 06 1 270 4120.

P

Ericsson a toplista élén

96-6-20.

A világ mobiltelefóniájának első számú berendezésszállítója, a svéd Ericsson kiváló eredménnyel zárta az idei első negyedévet. A jó eredmény egyúttal eloszlatta azokat a kétségeket, amelyek több cég részéről az elmúlt hónapokban a mobilüzletág dinamikus növekedésének folytatódásával kapcsolatban merültek fel. Az Ericsson az első negyedévben 28 százalékkal növelte nyereségét, s a cég már 18 egymást követő negyedévben tudott jelentős profitot felmutatni. 1995 első negyedévében az Ericsson nyeresége 1,2 milliárd svéd korona volt, egy évvel később pedig elérte az 1,55 milliárd koronát (227 millió dollár). Az adózás előtti nyereség növekedésében kiemelkedő szerepet játszott a cég mobilrészlegének 36 százalékos forgalombővülése.

Az Ericsson egyúttal felhívta a figyelmet arra, hogy a világ mobiltelefon-piacának szinte hihetetlenül dinamikus növekedésében némi megtorpanás következhet be. Amiatt elsősorban, mert az USA-ban lelassult a piacbővülés üteme. Érdemes megjegyezni, hogy a világ mobiltelefónia-piaca tavaly 60 százalékkal (!) növekedett.

A svéd nagyvállalat előrejelzése szerint 2000-ben a világon a mobiltelefon-előfizetők száma 360 millió lesz. (A tavalyi előrejelzésben még 350 millió előfizető szerepelt.) 1995 végén az Ericsson statisztikái szerint a világon 86 millióan rendelkeztek mobiltelefon-készülékkel, illetve -előfizetéssel.

A statisztikák tanúsága szerint a svéd cég részesedése a világ mobiltelefonberendezés-piacán meghaladja a 40 százalékot. Ez a vezető szerep jól tükröződik a cég részvényei árfolyamának alakulásában is, amely folyamatosan emelkedik.

Az Ericsson legnagyobb versenytársai, a finn Nokia és az amerikai Motorola azzal számolnak, hogy lassul a növekedés üteme a mobilvilágpiacon. A Nokia első negyedévi eredményei arra figyelmeztetnek, hogy a cég számára az idei első félév kedvezőtlenebb lesz, mint egy évvel korábban.

Visszatérve az Ericssonra: a vállalatcsoport forgalma az első negyedévben 14 százalékkal növekedett, s elérte a 22,6 milliárd koronát. Ebből a mobilüzletág részesedése 13,9 milliárd korona volt. A rendelésállomány az év első három hónapjában 11 százalékkal bővült, összege 28,7 milliárd korona volt.

A svéd vállalat szerint az előző év azonos időszakához képest 1996 első negyedében az értékesítési adatokat számottevően befolyásolta a korona magasrepülése. Dollárban számolva az értékesítés 50 százalékkal növekedett az első negyedévben az előző év azonos időszakához képest a mobilüzletágban. Lars Ramqvist vezérigazgató megjegyezte, hogy cége felkészült a verseny éleződésére. Az Ericsson számos olyan intézkedést hozott, amelyek nyomán tovább javul a cég hatékonysága.

A hagyományos telefonok piacán az első negyedévben az Ericsson forgalma 4,4 milliárd korona volt, 0,9 milliárddal kevesebb, mint egy évvel korábban. Csökkentek a megrendelések is ezen a területen (elsősorban Kínából), s tovább növekedett az ágazat szereplői között az árverseny. Miközben a mobiltelefon-üzletág dolgozóinak száma az Ericssonnál tavaly számottevően növekedett, a hagyományos telefónia-üzletágban 3000-rel csökkent a dolgozók száma.

Gonda György

bővítését, továbbfejlesztését.

A beszéd- és adatátvitel, a szöveges üzenetközvetítés (SMS vagy GSM távirat), a hangposta szolgáltatás ma már mindenki számára természetes dolog, sőt az Internet-csatlakozás is egyre népszerűbb.

A GSM rendszer tervezői és megalkotói nem pihennek. Tovább korszerűsítik a már meglévő lehetőségeket, és folyamatosan dolgoznak a jövő új szolgáltatásainak megfogalmazá-

fizető több csoportnak is tagja lehet. Van, aki csak hívható, aki csak hívhat, illetve aki mindenre jogosult. Az adatátvitelben forradalmi változásokra kell számítani a következő 2-4 év során. Ma a GSM adat- és faxátvitel maximális sebessége 9600 bps (bit/szekundum). Az új eljárások sokkal nagyobb átviteli sebességet és az erőforrások, a rendelkezésre álló rádiócsatornák jobb hasznosítását fogják eredményezni.

vegküldés billentyűzetről) esetében előfordulhat, hogy csak néhány adatcsomagot továbbít a rendszer másodpercenként. A rádiócsatornán utazó csomagban, aminek az időtartama alig több mint fél ezredmásodperc, ma 114 bit hasznos információt lehet továbbítani. A csomagkapcsolt technikában ezeket az információs pakkokat egyénileg kezeli a GSM rendszer. Beszédátvitel esetén energiatakarékosság céljából a rádióadó nem mű-

lesz más előfizetők adatait továbbítani, így a rendszer kapacitását bővíteni.

Új alkalmazásokat terveznek a szöveges üzenet továbbítására használatos csatornákon is. A kétirányú forgalmazási lehetőség, ami független a beszéd- és adatátviteltől (például beszélgetés közben is fogadható üzenet), igen sokcélú felhasználási lehetőséget kínál.

• A SMS továbbfejlesztett változatában lehetőség lesz a

Szabadabb életstílus

Beszélgessünk a telefonnal

A világviszonylatban érzékelhető információs forradalom egyetlen földrész egyetlen országát sem kíméli. Belopózik a legeldugottabb helyekre, és észrevétlenül beivódik a hétköznapokba. Az információ mint hatalom, ezzel párhuzamosan egyre kézzelfoghatóbbá válik, s kíméletlenül át-

Az elmúlt egy-két évben gomba módra szaporodó mobiltelefon-tulajdonosokra persze joggal mondhatjuk, hogy vélhetően nem minden ok nélkül és meggondolatlanul döntöttek készülékeik mellett. Azok segítségével ügyeik intézése könnyedebbé vált, az üzletemberek helyhez kötöttsége

nyába burkolózott bankárt vagy üzletembert attól, hogy pont emiatt lemarad egy később pótolhatatlan információról, üzleti lehetőségről.

A mobiltelefonos cég Svédországból hazatelepült vezetője szerint Magyarországon a gazdasági élet fejlődésével – hasonlóan más államokhoz

96.6.20.

Ráktempó Vietnamban

Négy távközlési megállapodás – amelyek összértéke 1,4 milliárd dollár – aláírása került egyelőre „várólistára" amiatt, hogy kedvezőtlenek az ázsiai ország bevételi kilátásai, s a kormány nem tudja egyelőre eldönteni, beengedje-e a külföldi tőkét a távközlési ágazatba.

A szerződések aláírásának elhalasztása meglehetős zavart váltott ki az érdekelt külföldi vállalatok körében. Az ausztrál Telstra, a brit Cable and Wireless, a japán NTT International és a France Télécom szinte az egész tavalyi esztendőt végigtárgyalta a VNPT állami távközlési monopóliummal. A négy cég szeretne telefonrendszert kiépíteni és működtetni Hanoi és Ho Si Minh város [illegible]t. A VNPT egyik vezetője nemrégiben kijelentette, hogy a szerződések kérdésében nem várható rövid időn belül döntés.

A két nagyváros közötti „normális telefon-összeköttetés megteremtése része annak a nagy ívű tervnek, amely 2000-re a száz lakosra jutó telefonvonalak számát a jelenlegi egyről ötre kívánja növelni. Ez volna, illetve lesz az első jelentősebb külföldi beruházás a vietnami távközlési ágazatba.

A tervek szerint a brit és a japán cég Hanoiban, az ausztrál és a francia vállalat pedig Ho Si Minh városban telepítene 400-400 ezer vonalat. A négy külföldi befektető a VNPT-vel közösen üzemeltetné a hálózatokat, s a bevételeken mintegy 15 esztendőn át egyenlő mértékben osztoznának. A tárgyalások azonban egyelőre megfeneklettek, mert az illetékes vietnami vezetők egy része szerint nem volna helyes külföldieket „beengedni" a nemzetbiztonság szempontjából fontos ágazatokba. Ennek a keményvonalas irányzatnak az egyik „állomása", hogy Hanoi nem engedélyezi a külföldi telefontársaságoknak vegyesvállalatok létesítését az országban, ehelyett az úgynevezett üzleti együttműködési szerződéseket erőlteti.

A külföldi szakcégek szerint az ilyen szerződések meglehetősen kockázatosak a finanszírozás szempontjából, s a megállapodott tarifák felrúgása esetén nem látnak lehetőséget a kieső bevételek kompenzálására. A külföldi befektetők számára nem elfogadhatók a VNPT által készített üzleti tervek, amelyekben a bevételi előrejelzések alapját a jelenleg meglévő vonalakra jutó bevétel jelenti. Az állami monopólium üzleti tervei nem veszik figyelembe, hogy a vonalak számának növekedése nyomán várhatóan csökken majd az egy vonalra jutó bevétel. Ráadásul a VNPT mind a négy külföldi befektető számára azonos megtérülési mutatókat dolgozott ki annak ellenére, hogy mind a négy vállalat különböző összeget szándékozik invesztálni.

A külföldi telefontársaságok vezetői nem látnak sok esélyt arra, hogy bármiféle megállapodás is szülessék velük a június végére tervezett pártkongresszus előtt.

G. Gy.

96.6.20.

Várólistán Ázsia

A multinacionális cégek is zavarba hozhatók

Négy távközlési megállapodás – amelyek összértéke 1,4 milliárd dollár – aláírása került egyelőre „várólistára" amiatt, hogy kedvezőtlenek az ázsiai ország bevételi kilátásai, s a kormány nem tudja egyelőre eldönteni, beengedje-e a külföldi tőkét a távközlési ágazatba.

A szerződések aláírásának elhalasztása meglehetős zavart váltott ki az érdekelt külföldi vállalatok körében. Az ausztrál Telstra, a brit Cable and Wireless, a japán NTT International és a France Télécom szinte az egész tavalyi esztendőt végigtárgyalta a VNPT állami távközlési monopóliummal.

A négy cég szeretne telefonrendszert kiépíteni és működtetni Hanoi és Ho Si Minh város között. A VNPT egyik vezetője nemrégiben kijelentette, hogy a szerződések kérdésében nem várható rövid időn belül döntés.

A két nagyváros közötti „normális telefon-összeköttetés megteremtése része annak a nagy ívű tervnek, amely 2000-re a száz lakosra jutó telefonvonalak számát a jelenlegi egyről ötre kívánja növelni. Ez volna, illetve lesz az első jelentősebb külföldi beruházás a vietnami távközlési ágazatba.

A tervek szerint a brit és a japán cég Hanoiban, az ausztrál és a francia vállalat pedig Ho Si Minh városban telepítene 400-400 ezer vonalat. A négy külföldi befektető a VNPT-vel közösen üzemeltetné a hálózatokat, s a bevételeken mintegy 15 esztendőn át egyenlő mértékben osztoznának. A tárgyalások azonban egyelőre megfeneklettek, mert az illetékes vietnami vezetők egy része szerint nem volna helyes külföldieket „beengedni" a nemzetbiztonság szempontjából fontos ágazatokba. Ennek a keményvonalas irányzatnak az egyik „állomása", hogy Hanoi nem engedélyezi a külföldi telefontársaságoknak vegyes vállalatok létesítését az országban, ehelyett az úgynevezett üzleti együttműködési szerződéseket erőlteti.

„A külföldi szakcégek szerint az ilyen szerződések finanszírozási szempontból nagyon kockázatosak."

A külföldi szakcégek szerint az ilyen szerződések meglehetősen kockázatosak a finanszírozás szempontjából, s a megállapodott tarifák felrúgása esetén nem látnak lehetőséget a kieső bevételek kompenzálására. A külföldi befektetők számára nem elfogadhatók a VNPT által készített üzleti tervek, amelyekben a bevételi előrejelzések alapját a jelenleg meglévő vonalakra jutó bevétel jelenti. Az állami monopólium üzleti tervei nem veszik figyelembe, hogy a vonalak számának növekedése nyomán várhatóan csökken majd az egy vonalra jutó bevétel. Ráadásul a VNPT mind a négy külföldi befektető számára azonos megtérülési mutatókat dolgozott ki annak ellenére, hogy mind a négy vállalat különböző összeget szándékozik invesztálni.

A külföldi telefontársaságok vezetői nem látnak sok esélyt arra, hogy bármiféle megállapodás is szülessék velük a június végére tervezett pártkongresszus előtt.

G. Gy.

Csodafegyver vagy divathóbort?

Újjáéledt az outsourcing

Évtizedünk egyik legdinamikusabban növekvő ágazata az egyes vállalati tevékenységek kihelyezése, átadása más cégeknek, az úgynevezett outsourcing.

A tevékenységkihelyezés, illetve -leválasztás ma reneszánszát éli az ipari országokban, mindenekelőtt az Egyesült Államokban. A DuPont eddig dolgozóinak oktatását és továbbképzését saját maga végezte a wilmingtoni cégközpontban, ezt most a bostoni Forum Corp.-ra bízta. A denveri TeleTech Holdings kezeli újabban az A. T. and T. távközlési vállalatbirodalom ügyfélszolgálatát, s ez a cég intézi a helyfoglalást a Continental Airlines légitársaság járataira is. A General Motorsnál nemrégiben háromhetes sztrájk volt amiatt, hogy a vállalat a fékgyártás egy részét külső szállítókra bízta. A példákat még hosszan lehetne sorolni, az irányzat azonban egyértelmű: az átszervezéssel, ön-áramvonalasítással járó verseny arra kényszeríti a cégeket, hogy termelésük és szolgáltatásaik egy részét a költségcsökkentés reményében más vállalatokra bízzák. A tapasztalatok azt bizonyítják, hogy egyes tevékenységek leválasztása és „kiadása" jelentős költségmegtakarítással és létszámcsökkentéssel jár.

A hatékonyságjavításban igencsak versenyző amerikai cégek napjainkban sok esetben több terméket és szolgáltatást vásárolnak „kívülről", mint amennyit korábban saját alkalmazottaik állítottak elő. Az egyes tevékenységek leépítését és kihelyezését hevesen ellenzik a szakszervezetek, ráadásul sok esetben az outsourcing nem jár együtt a remélt költségmegtakarítással. Egy tanulmány szerint az outsourcing-tanácsadással foglalkozó cégek 20–40 százalékos megtakarítást ígérnek, a valóság ezzel szemben nem haladja meg a 9 százalékos átlagot.

Ez azonban nem riasztja el az amerikai vállalatokat attól, hogy újra és újra átvizsgálják tevékenységüket „kiadhatóság" szempontjából. Egy amerikai vezetési tanácsadási cég 28 nagyvállalatot – köztük az Exxont, az IBM-et, a Hondát, a Johnson and Johnsont, az American Airlinest – kérdezett meg az outsourcingról. Míg 1992-ben a megkérdezett nagyvállalatok 59 százaléka élt az outsourcinggal, az idei esztendő elején ez az arány elérte a 86 százalékot. A felmérés szerint a cégek 40 százaléka a termelés területén él a kihelyezési lehetőséggel, 30 százaléka pedig a fuvarozást és a raktározást adja ki.

Az outsourcing iránti keresletnövekedés azt eredményezte, hogy tavaly a termelés és a szolgáltatások területén az amerikai cégek outsourcing-bevétele elérte a 100 milliárd dollárt.

Noha az outsourcing jövedelmező tevékenység mind a megbízók, mind a megbízottak számára, számos céget kedvezőtlenül érintenek a hosszú távra kötött szerződések. Egy amerikai kereskedelmi cég például öt évvel ezelőtt 170 millió dolláros szerződést kötött adatfeldolgozásra egy vállalattal. Időközben viszont az adatfeldolgozás területén oly mértékben csökkentek a költségek, hogy ma már a kereskedelmi vállalat a tevékenységet házon belül olcsóbban tudná ellátni. Arra is szép számmal akad példa az amerikai vállalati életben, hogy az outsourcing-szerződések „kidolgozására" 500-600 ezer dollárért kell tanácsadókat igénybe venni. A munkapszichológiával foglalkozó szakemberek pedig arra figyelmeztetnek, hogy az outsourcing sok esetben szétzilálja a munkahelyi légkört és kultúrát.

Az outsourcing-szolgáltatásokat nyújtó vállalatok a következő években az Egyesült Államokban konjunktúrára számítanak. A TeleTech Holdings például az év elején 3000 dolgozót foglalkoztatott, a létszám az év végére a tervek szerint megkétszereződik. Az egyik nagy nemzetközi könyvvizsgáló és tanácsadási cég pedig outsourcing-tanácsadási bevételeinek megduplázódására számít a következő három évben. (Jelenleg a cég évi outsourcing-tanácsadási bevétele 250 millió dollár.)

A költségcsökkentési kényszer a szakértők szerint felgyorsítja az outsourcing-körhintát. A BellSouth telefontársaság például a következő két évben 13200 dolgozójától válik meg, s mintegy 60 millió dollár értékben helyez ki szolgáltatást. A General Motors évi 10 milliárd dollárért vásárol beszállítóktól részegységeket és alkatrészeket.

Szakértők szerint az outsourcing egyre terjed Európában is. Néhány éven belül ez a tevékenység térségünkben is nagy üzlet lesz, a multinacionális cégek ugyanis a világ minden táján a költségcsökkentésre törekszenek.

Gonda György

19.05: Frankenberg-kastély. Német tévéfilms. 14/14. rész 20.00: 100 éves a mozi. Tőlünk foroghat a gép, Mr. Patel! Ang. dok.film 20.50: Van öt perce? (ism.) 21.00: Híradó 21.10: Kék percek 21.15: Tipp-Hopp! 21.45: Múzsa 22.00: Objektív 22.25: Időjárás 22.35: Lapzárta 22.40: Focilés 23.00: Lesz-e béke Izraelben? Chrudinák Alajos riportfilmje 23.30: Ritmikus sportgimnasztika VB 0.30: MC – Magyarok Cselekedetei (ism.)

DUNA TV

8.00–12.00: Képes Krónika – Tájékoztató műsor 12.00: Déli harangszó, Lapozó – Lapszemle, friss hírek 12.20: Váltó (ism.) – gazdasági magazin 13.00: Esti kérdés (ism.) – A nap interjúja 13.15: Horgásztanyán (ism.) – horgászmagazin 13.35: Madártávlatból – Sevilla – spanyol ismeretterjesztő film 14.00: Az Aranypart kincsei (1995) – magyar ismeretterjesztő film 14.30: Amerikai ma-

zött csak Budapesten és környékén AM-mickró sugárzással és kábeleken, a 16.00–24.00 óra közötti műsorok az előbbiek mellett országosan a kábelcsatornákon foghatók. Műsorügyeleti telefonszámok: 215-4203, 215-4206. 0.00: Szív Tv Képes Magazin. 0.30: Kereskedelmi show 4.30: Szív Tv Képes Magazin 9.00: Torna csontritkulás és hátfájás ellen 9.30: Szív Tv Képes Magazin 10.00: Kereskedelmi show 10.30: Szív Tv Képes Magazin 11.00: Pénzvilág 11.30: Szív Tv Képes Magazin 12.00: Kereskedelmi show 12.30: Szív Tv Képes Magazin 13.00: Kereskedel-

Ma este ismét Eurostar Kapásjelző 21.15-kor a Szív Tv-ben! A műsor tartalmából: jótékonysági horgásznap a Pomázi Gyermekotthon lakóinak, exkluzív interjú Vidikál Gyulával, bemutatjuk a Síkvölgyi-tározót, rejtvények és nyeremények. Ismétlés: szombaton 17.45-kor! Eurostar Kapásjelző. Készíti a PR Tv Rt. 1656 Bp. Pf. 95.

ALFA TV

Adásunk az UHF 47-es csatornán és a kábelhálózaton vehető. Címünk: 1145 Budapest, Róna u. 164. Tel.: 220-5423. 18.00: Hollywoodi lidércnyomás c. amerikai film. Rendező: Joel és Ethan Coen. Főszereplők: John Turturro, John Goodman **20.00: Jessie Lee bosszúja c. amerikai film**

Szombat reggeli tévéműsor

NAP TV

Műsorvezető: Baracza Eszter. Koldusok az utcán: lesz új szabályozás? Nyári menetrend a BKV-nál – ritkítás? Európai Nőorvos Kongresszus. Új utak a rák gyógyításában. József Attila-emlékmű Szárszón

fertőrákosi barlangszínházban viszi színre a Budapesti Kamaraopera és a Capella Savaria zenekar Monteverdi: Poppea megkoronázása című operáját június 28-án, olasz nyelven. Ugyanott kerül sor július 12-én Mozart: Varázsfuvola című operájának német nyelvű előadására. A Kurzweil Vonósnégyes klasszikus zeneműveket megszólaltató koncertje június 24-én a Bányászati Múzeum udvarán lesz, a Liszt Ferenc Pedagógiuskórus romantikus és kortárs magyar műveket bemutató hangversenyének pedig a Pannonia Med Hotel ad helyet június 26-án.

infórum rádió

LEGYEN A MUNKATÁRSUNK!

HA ÖN jó szervező,
a kapcsolatteremtésben
kezdeményező, rugalmas
és tárgyalóképessége
meggyőző,
AKKOR
várjuk, hogy jelentkezzen!

Reklámszervező-üzletkötői munkát kínálunk Budapesten és a környező településeken teljesítményarányos, magas jövedelemmel.

JELENTKEZNI ÍRÁSBAN AZ ALÁBBI CÍMEN LEHET:
Infórum Rádió, 1553 Budapest Pf. 83.

FENYŐ FŰRÉSZÁRU

Kedvezményes ajánlat 1996. június 30-ig!

ÉPÍTKEZŐK ÉS VISZONTELADÓK FIGYELMÉBE!

– 24/25 mm-es áruk, 4000 mm-től:	22 500 Ft/m³ + áfa
– pallók, szarufák, gerendák 6000 mm-ig:	27 000 Ft/m³ + áfa
– tetőléc	28 Ft/fm + áfa
– Bramac-léc	36 Ft/fm + áfa
– I. o. száraz borovi, fózolt hajópadló	1 100 Ft/m² + áfa
– járóhajópadló	1 350 Ft/m² + áfa
– I. o. száraz luclambéria	1 000 Ft/m² + áfa

ASZTALOSOK ÉS FELHASZNÁLÓK FIGYELMÉBE!

– 1000 m³-es száraz árukészletből, luc és borovi fafajban választékok széles köre.
– Megrendelésre egyedi méretek gyártása, házhoz szállítás.

Cím: Budapest XVI., Nagyicce sor (az Örs vezér tértől a 2. HÉV-állomás)
Telefon/fax: 403-5893, tel.: 403-5148

MH 6983

Csúszózsalus építéstechnológiát is alkalmazó cég keres fiatal, angolul beszélő mérnököket és technikusokat
(építő vagy gépész).

Betanítás után külföldi munkavégzés is lehetséges.

Postacím: 31. ÁÉCS Kft.

CSEREAKCIÓ!

LMS Bútoráruházakban
1 éves kamatmentes kölcsön,
30% előleg
konyhabútor, gardrób, elemes szekrénysor, könyvespolc

Budapest
VI., Szondi utca 31. Tel.: 132-5545
IX., Üllői út 149. Tel.: 280-6788
IX. Tűzoltó utca 3. Tel.: 215-9645
IX., Üllői út 47. Tel.: 215-4650
XI., Than K. utca 20. Tel.: 205-5983

1996. 7. 1.

Nokia-kalandozások

Stresszben a sztár

A finn vállalati élet első számú sikersztorija a Nokia, amelynek termékei közül tíz évvel ezelőtt főleg a televíziós készülékeket, az autógumikat és az egészségügyi papíráruk ismerte jól a világ. Napjainkban viszont a Nokia a világ igen dinamikusan fejlődő mobiltelefónia-iparának egyik sztár cége: a hordozható telefonkészülékek világpiacán mintegy 20 százalékos részesedéssel a második helyet foglalja el az amerikai Motorola után.

A világszerte ismert és elismert Nokia gyors átalakulásában és sikerében nem kis része van Jorma Ollila vezérigazgatónak, aki 1992-ben került a vállalat élére. Ollila a London School of Economicsban szerzett diplomát, s hosszú éveken át a bankszakmában dolgozott. Csatlakozása után rövid idő alatt szinte gyökeresen átszervezte a Nokiát, s ennek eredményeként a vállalat nyeresége és részvényeinek árfolyama rakétasebességgel növekedett. Az idei esztendő első fele azonban törést hozott a cég sikereiben.

Az első negyedévben a nyereség 1,35 milliárd finn márkáról (280 millió dollár) 399 millióra csökkent, s nem növekedett a profit a második negyedben sem. A cég részvényeinek árfolyama tavaly szeptemberben 340 finn márka volt, idén júniusban viszont nem haladta meg a 190-et. A kiváló teniszezőként is ismert Ollila már tavály ősszel figyelmeztetett, hogy idén nem ismételhetők meg az 1995. évi csillagászati eredmények, például az, hogy a nyereség az értékesítés 15 százalékát érje el.

A Nokia átmeneti „megroggyanását" a szakemberek két fő tényezőre vezetik vissza. Tavaly az USA-ban a vártnál kisebb mértékben növekedett a mobilkészülékek piaca, így az ottani Nokia-termelés egy része raktáron maradt. A másik ok az alkatrész- és részegységgyártás és -ellátás gondja volt. Ez utóbbi esetben arról van szó, hogy a részegységekből egyes piacokon számottevő túlkínálat, máshol pedig hiány alakult ki. Szakértők szerint ezt a gondot elsősorban logisztikai problémák okozhatták, miután a Nokia 40 termékét hat üzemben gyártják Finnországban és külföldön. Érdemes megjegyezni, hogy a Nokia mobilkészülékeit 130 országban árusítják.

Ollila vezérigazgató szerint a fenti gondokról már csak múlt időben érdemes beszélni, a vállalat ugyanis a felhalmozódott amerikai raktárkészletet már értékesítette, s „áramvonalasították" a részegységellátást is. A vezérigazgató úgy véli, hogy cége visszatérőben van a „sztárstátusba", értékesítése idén 30 százalékkal bővül, s a második félévben kedvezőbbek lesznek a nyereségadatok is. Derűlátását arra alapozza, hogy a világon idén várható 50 százalékkal növekszik a mobilkészülékek előfizetőinek száma, ráadásul a Nokia új készülékkel lepi meg a vásárlókat. A vállalati fellendülésre olyan időszakban kerül sor, amikor a kereslet bővülése mellett kíméletlenül éleződik a piacon a versenyharc, ugyanakkor folyamatosan csökken a készülékek ára.

Ollila egy nyilatkozatában elismerte, hogy az elmúlt hónapok sok stresszt hoztak számára, de a vészhelyzetekben képes rendkívüli energiatartalékok megmozgatására. Jóleső érzés számára, hogy kollégái és az egész finn üzleti élet bízik benne.

Mindig megkülönböztetett figyelmet fordított arra, hogy a nyereség jelentős részét fordítsák a Nokiánál kutatásra és fejlesztésre. S a várakozások szerint az eredmény nem is marad el, hiszen a Nokia a több lábon állás jegyében már a második félévben új vizekre hajózik a távközlés területén, nevezetesen a mobil adattovábbításra. Az elmúlt időszakban a vállalat jelentős összegeket fordított erre a területre. Jelenleg a cellatávközlés világforgalma szinte kizárólag hangtovábbításból áll. A Nokia véleménye szerint 2000-ben a cellatávközlési forgalomban az adattovábbítás részesedése eléri majd az 50 százalékot. Várhatóan hatalmas ütemben növekszik majd a mobilkészülékeken lebonyolított fax-, üzenet-, elektronikus levelezés- és Internetforgalom. A mobil távközlési piac újabb forradalma nem éri majd felkészületlenül a Nokiát. Augusztusban kezdi meg a cég a Nokia 9000-es, úgynevezett személyi kommunikátor forgalmazását, amely a telefonálás mellett kisszámítógép funkciókkal is rendelkezik, s egyúttal e-mail-, Internet- és üzenetközvetítő csatlakozókat is beépítenek. Hírek szerint a készülék alig nagyobb a Nokia átlagos maroktelefonjainál. Ollilával az élen az egész cég nagyon reméli, hogy az új készülék kereslete majd azt igazolja, hogy a Nokia jól mérte fel a piaci igényeket.

Gonda György

rier

lap melléklete

Szerkeszti: Bán Zsuzsa

Multidomestic az új üzleti stratégia

Az ABB száz hazája

„Külföldi kollégáink azért dolgoznak, hogy mielőbb átadhassák tapasztalataikat, a munkát a helyi szakembereknek" – mondta lapunknak Hegedűs Péter, az Asea Brown Bovery Kft. elnök-vezérigazgatója cégük gyors nemzetközi és magyarországi fejlődését indokolva. Az erőművi berendezéseket gyártó svájci-svéd cég nem multinacionális – állítja –, annak ellenére, hogy 1200 üzemük működik a világ számos pontján.

Az ABB stratégia célja természetesen azonos más cégekével: terjeszkedni, növekedni, amíg lehet. A módszer azonban a 7 éves cég egyedülálló találmánya. Az 1989-ben a svéd ASEA és a svájci Brown Bovery vállalatok egyesülésével létrejött ABB – bár középóriás a szakmában, az erőművi és villamos berendezések gyártásában – nem a hagyományos multinacionális vállalatépítési szokásokat követi. Az ABB „multidomestic cég" – fogalmaz Hegedűs, alapelvük: mindenütt otthon lenni. Ennek megfelelően a döntések nem valamilyen regionális vagy globális központban születnek, hanem az egyes országokban. Így kikerülik a hierarchiát is: a 230 ezer munkavállalót foglalkoztató ABB-t mindössze 7 ember vezeti. A „mindenütt otthon lenni" elve azt jelenti, hogy az úgynevezett country-menedzserek, az országigazgatók saját hatáskörben döntenek a helyi cég minden ügyében – természetesen a felelősség is jóval nagyobb, mint a hagyományos multinacionális cégek középvezetőinek esetében. Az országigazgatók és az egyes üzletágak igazgatói egyfajta mátrix-rendszerben kapcsolódnak egymáshoz: bizonyos döntésekben együtt vállalják a felelősséget. A rendszer rendkívüli előnye, hogy rugalmas, mert gyors döntéseket tesz lehetővé. A nagy helyi önállóság ráadásul ösztönzőleg is hat a helyi cégek vezetőire, alkalmazottaira – nemcsak a felelősséget, a sikert is magukénak érezhetik.

A multidomestic-módszer másik lényeges jellemzője, hogy a külföldi szakemberek határidőt kapnak arra, hogy az újonnan alapított cégek helyi munkatársainak minél rövidebb idő alatt átadják tapasztalataikat. A sikeres „oktatók" a következő állomáshelyükön nagyobb fizetést kapnak – előzőleg végzett munkájuk jutalmaként. Így a külföldről idejött ABB-menedzser valójában „arra dolgozik, hogy ne sokáig legyen itt munkája" – mondta Hegedűs, aki szerint a magyar munkaerő rendkívül jól képzett, s cégük tudatosan épít erre. Az ABB fejlődését jelzi, hogy eddig eltelt hét éve alatt 17-ről 35 milliárd dollárra emelte éves forgalmát, a magyar cégrész a tavalyi 600 munkavállaló helyett ma közel 2000 embernek ad munkát.

Ó-V. J.

Ötszázalékos részesedés a világ autópiacán az évtized végéig

Nagyívű tervek a Suzukinál

A Suzuki vezetősége nemrégiben bejelentette, hogy a cég az évtized végére 5 százalékos részesedésre szeretne szert tenni a világ személyautó- és négykerék-meghajtású kisteherautópiacán. E cél eléréséhez az szükséges, hogy a Suzuki megkétszerezze piaci részesedését Nyugat-Európában. A cégvezetők véleménye szerint a Suzuki nyugat-európai kereskedői hálózata jelentősen alulteljesít. Kontinensünk nyugati részén csak 120 ezer Suzuki-járművet sikerült tavaly értékesíteni, s ez a teljesítmény 1 százalékos piaci részesedést biztosított a világ tizenkettedik legnagyobb autóipari cégének.

A statisztikák tanúsága szerint Nyugat-Európában tavaly átlagosan 65 gépkocsit értékesített egy-egy Suzuki-kereskedő, s ezt a mennyiséget az évtized végére kétszeresére kell növelni. A Suzuki Nyugat-Európában 23 disztributorral rendelkezik, ezek felének a cég a tulajdonosa. A többiek franchise-megállapodások alapján végzik tevékenységüket.

John Norman, a Suzuki brit üzletágának vezérigazgatója szerint a modellkínálat bővítése is segíti majd a Suzuki nyugat-európai értékesítési hálózatát a kitűzött cél elérésében. Nagy-Britanniában nemrégiben került piacra a Suzuki kétüléses X90-es szabadidőkocsija, amelyhez hasonló típusokkal a versenytársak már rendelkeznek. A kitűzött piaci részesedés eléréséhez a következő esztendőkben a Suzukinak világszerte 40 százalékkal kell növelnie értékesítését, az 5 százalékos világpiaci részesedés ugyanis évi 2,5 millió gépkocsit jelent. Az idén márciusban végződött pénzügyi évben a Suzuki 1,8 millió gépkocsit értékesített, ebből egymillió külföldön talált gazdára.

A tervek szerint a japán autóipari cég kitör a hagyományos szerepéből, nevezetesen abból, hogy elsősorban kisautókat gyárt és értékesít. A Baleno modellek megjelenésével versenyképes lesz a középkategóriában is, amely ma az autóipari világpiac csomópontját jelenti. Norman szerint a Suzuki tavalyi értékesítésében már 40 százalékot képviseltek a „hagyományos" autók. A cég Japánon kívül jelenleg 51 részegység- és járműgyártó, valamint összeszerelő üzemmel rendelkezik. Dinamikusan fejlődő autógyártást folytat Japánon kívül elsősorban Indiában, Magyarországon és Spanyolországban.

Gonda György

96.7.4.

Ezzel a gondolattal indult Soichiro Honda a gépkocsipiac meghódítására. Mélyen megértette azt az érzést, amivel a vásárló felkeresi a műhelyt, hogy szeretett járművét gondjaikra bízza. Ezért arra kérte munkatársait és a márkakereskedőket, hogy őszinte törődéssel és legjobb tudásuk szerint gondoskodjanak a járművekről, a vásárlók kívánságai és elvárásai szerint. Így lehet megszerezni és tartósan megőrizni a vásárlók bizalmát. Mindenekelőtt ezért törekedett egész életében arra, hogy a világ legmegbízhatóbb autóját megépítse és gyártsa. Számára ez volt a legtermészetesebb és legegyszerűbb út a vásárlók szívéhez. A vásárló elégedettségének hiánya értelmetlenné tette volna számára a Honda autók gyártását. Ettől a pillanattól a Honda rendületlen célja a vásárló maximális elégedettségét biztosító jármű, és hozzá kapcsolódó szolgáltatás megteremtése. Mint a Honda magyarországi képviselői, a Honda Hungary és szervizhálózata szintén vallja ezeket a gondolatokat és együtt törekszik vásárlói teljes bizalmára és elégedettségére. Mi úgy fogalmazunk: „A VÁSÁRLÓ SZÍVÜGYÜNK!". A közös cél magyarországi eléréséhez vezető út első lépéseként a májustól július végéig terjedő időszakban különösen szeretnénk vigyázni és törekedni arra, hogy a legjobb teljesítményt nyújtsuk szolgáltatásainkban. Üzenetünk, jelmondatunk: **„A NÉV KÖTELEZ. ÖN A SZÍVÜGYÜNK!".**

Honda márkakereskedők:

Bp., III. ker., **Autóház-Fehér,** Bojtár u. 46-48. Tel.: (60) 317-072
Bp., III. ker., **Ventura Kft.**, Szépvölgyi út 61. Tel.: 117-5560
Bp., V. ker., **HONDA City,** Aranykéz u. 4-6. Tel.: 117-5560
Bp., XI. ker., **HONDA Buda,** Budaörsi út 60. Tel.: 209-3213
Bp., XI. ker., **HONDA Grohoczky,** Fehérvári út 130. Tel.: 204-7703
Bp., XIII. ker., **El-Royal Motor Kft.,** Frangepán u. 45. Tel.: 140-2378
Bp., XVI. ker., **HONDA Szabó,** Rákosi út 207. Tel.: 405-2923
Bp., XVIII. ker., **HONDA Tóth,** Üllői út 555. Tel.: 291-5647
Balatonalmádi, **HONDA Kőfalvi,** Fűzfői u. 156. Tel.: (87) 341-763
Balatonlelle, **HONDA Kenéz,** Vágóhíd u. 1. Tel.: (85) 350-197
Debrecen, **Főnix Rt.,** Piac u. 73. Tel.: (52) 418-599 (52) 326-519
Ercsi, **HONDA Ercsi,** Rákóczi út 44. Tel.: (60) 391-238
Győr, **Flick Kft.,** Baross G. u. 63. Tel.: (96) 428-599
Nyíregyháza, **Új-Napkelet Kft.,** Hatzel tér 10. Tel.: (42) 460-107
Pécs, **HONDA Ste-Ba Kft.** Rácváros u. 68. Tel.: (72) 251-806
Sopron, **HONDA Weiszböck,** Győri u. 17. Tel.: (99) 326-519
Szeged, **HONDA Metcar,** Algyői út 147. Tel.: (62) 490-412
Szolnok, **HONDA Hirt,** Pipacs u. 4. Tel.: (56) 411-500
Szombathely, **HONDA Bagi,** Zanati u. 19. Tel.: (94) 323-674
Vác, **HONDA Pajor,** Derecske dűlő 203. Tel.: (23) 315-411/131 mellék
Zalaegerszeg, **HONDA Zalaegerszeg,** Zrínyi M. u. 99. Tel.: (92) 320-028
Honda Hungary Kft., 1012 Budapest, Pálya u. 9. Tel.: 212-0440

HONDA

96.7.4.

Jönnek a Daewoo teherautók

A dél-koreai Daewoo Motors bejelentette, hogy az idei esztendő vége előtt megkezdi a nehéz-teherautók exportját Európába. Ezzel tovább éleződik majd a verseny a zsúfolt európai teherautó-piacon, amely az előző évek jelentős növekedése után idén várhatóan stagnálni fog. A verseny az európai piacon a teherautó kategóriában már azzal is élesebb lett, hogy a Scania idén több új modellel jelentkezett.

A Daewoo teherautó-gyártása eddig meglehetősen szerény volt: évi 4 ezer egységet gyártottak a Szöulhoz közeli pupyongi gyárban. Tavaly szeptemberben viszont üzembe helyezték az igen korszerű gyáróriást Kunsanban, amely a személykocsik mellett évi 20 ezer teherautót is előállít. (Szakértők egybehangzó véleménye szerint a kunsani üzem a világ egyik legnagyobb autógyára.)

A Daewoo már több éve tervezi, hogy behatol az európai teherautó-piacra. A tavalyi év elején ellenőrző részesedést szerzett a legnagyobb cseh teherautógyárban, az Aviában. A Daewoo nemrégiben jelentette be, hogy számottevő beruházásokat szándékozik végrehajtani az Aviában a motor- és a járműgyártás fejlesztésére. Arról is szó van, hogy szoros együttműködést alakítanak ki az Avia és a kunsani gyár között.

Az 5 tonnásnál nagyobb tehergépkocsik nyugat-európai piaca tavaly 20 százalékkal bővült, s ebben a kategóriában 1995-ben 255 ezer járművet értékesítettek. Az idei év eddig eltelt részének statisztikái stagnálásról tanúskodnak, s az előrejelzések szerint csak csekély keresletbővülés várható a következő két esztendőben. A Scania becslése szerint a következő évtizedben Kelet-Európában évi 52 ezer 16 tonnásnál nagyobb teherautó talál majd gazdára. A Kunsanban gyártott teherkocsik raksúlya 8-tól 23 tonnáig terjed, s ezek a járművek kiválóan használhatók az áruszállítás, az építőipar területén, s természetesen speciális változatok is készülnek. A motorokat is a Daewoo gyártja 250–370 lóerős változatokban.

G. Gy.

KÍNÁL

Felhívjuk egyéni autóshirdetőink figyelmét, hogy a kódolt hirdetés beküldése a lapból kivágott nyomtatványon továbbra is lehetséges. Június első csütörtökétől azonban egy autó kódolt hirdetése 520,– Ft + áfa. Kérjük hirdetőinket, hogy a címünkre kiküldött csekk befizetett másolatát szíveskedjenek címünkre megküldeni. Köszönettel a szerkesztőség!

FIAT CROMA. TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1995. GYÉ: 1993. KM: 50 000. SZ: kék, K%: 90, G%: 80. MV: 97. 06. EX: EA, KZ, RM, Á: 1 400 000. CT: (06-60) 340-553.

FORD FIESTA 1,1c. TSZ: 2, ÜM: b, CCM: 1100, GYÉ: 1989.nov. KM: 93 000, SZ: fehér, K%: 80, G%: 80, MV: 1996. VII.3. EX: R, RM és karcadó. Á: 700 000. CT: Szűcs, 371-0522 napközben, 187-3295 este.

MERCEDES 124/250 turbó diesel. TSZ: 1, ÜM: d, CCM: 2449, GYÉ: 1991., KM: 44 000, SZ: fekete MF, K%: 100, G%: 90, MV: 1997., EX: KZ, RM, Á: 3 500 000. 1141 Bp., Fogarasi út 103.

OPEL KADET 1,6. TSZ: 2, ÜM: gitális óra, szervókormány + fék, Á: 2 250 000.

TOYOTA AUTÓHAUS

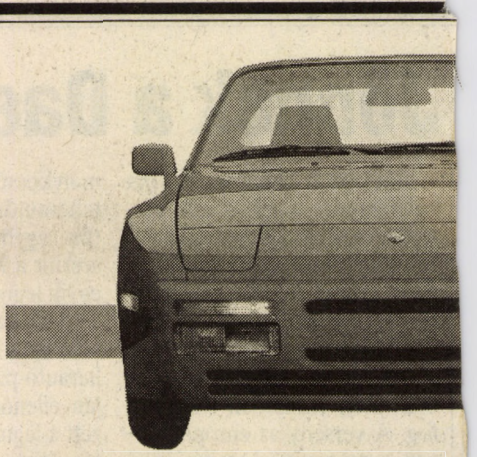
Telephely: 2030 Érd, Ercsi út 19.
Tel.: (06-23) 369-444.
Fax: (06-23) 369-443.

Településünkön kapható A Daewoo három típusa a Racer, Nexia, Espero 3 év vagy 100 ezer km garanciával, kamatmentes részletfizetéssel.

RANGE ROVER. TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 3800, GYÉ: 1982., KM: 130 000, SZ: zöld, K%: 95, G%: 100, MV: 1998., EX: szervókorm., kapcsolható 4x4. Á: 790 000.

TOYOTA CARINA E, TSZ: 0, ÜM: b, CCM: 1587, GYÉ: 1996. KM: 0, SZ: piros, K%: 100, G%: 100 MV: 1998., EX: EA, KZ Bontex optikai twing. Á: 3 290 000.

TOYOTA HILUX. TSZ: 1, ÜM: d, CCM: 2446, GYÉ: 1995. KM: 48 000. SZ: szürke MF, K%: 100, G%: 90, MV: 1997. EX: RM, szer-



VW GOLF 1.3 3a. TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1298. GYÉ. 1989. KM: 93 000. SZ: fehér. K%: 90, G%: 75. MV: 1997. EX: R, RM. Á: 760 000.

FORD SZALAY AUTÓHÁZ

K%: 90, G%: 60, MÉ: 19
EX: RM, Á: 510 000.
SKODA FAVORIT 1,3.
ÜM: b, CCM: 1298,
1990., KM: 42 000, SZ
K%: 80, G%: 75, MÉ:
EX: RM, Á: 550 000.
SKODA FELICIA GL
TSZ: 0, ÜM: b, CCM
GYÉ. 1996. KM: 0, S
MF, K%: 100, G%: 10
3 év. EX: KZ, színesü
1 854 000.
SKODA PIC-UP 1.3.
ÜM: b, CCM: 1298. GY
KM: 24 000. SZ: zöld.

96.7.5.

Légörvényben a Lufthansa

Az Air France az adófizetők pénzéből fedezi az árversenyt?

Jürgen Weber 1991-ben került a Lufthansa vezérigazgatói székébe, s akkor azonnal hozzálátott a cég veszteségeinek felszámolásához. Nem ígérkezik könnyűnek az elért eredmények megőrzése, hiszen kontinensünk nyugati részén áprilistól megkezdődik a légiipar deregulálása, a nyitott egek politikájának jegyében. Azaz még élesebb lesz a verseny.

Weber vezérletével megszüntették a német légitársaságnál a veszteséges járatokat, befagyasztották a béreket, s számottevően csökkentették az alkalmazottak számát. A drasztikus átszervezés eredményeként a tavalyi esztendőt már 500 millió dollár nyereséggel zárta a cég, 13 milliárd dolláros árbevétel mellett.

Az idei esztendő első öt hónapjában viszont a Lufthansa 132 millió dollár működési veszteséget halmozott fel, s ennek következtében 8 százalékkal esett részvényeinek árfolyama. Áprilisban tűzvész pusztított a düsseldorfi légikikötőben, amely még mindig nem működik teljes kapacitással. Az erős márka és a német gazdaság stagnálása miatt az első negyedévben az áruszállítási üzletág vesztesége 13 millió dollár volt, s az említett tényezők kedvezőtlenül érintették az utasforgalmat is. Nem mellékes az sem, hogy az első félévben 16 százalékkal emelkedett a repülőgép-üzemanyag ára. Nem volt szerencsés lépés a Lufthansa részéről, hogy az idei év elején új járatokkal és új repülőgépek üzembe helyezésével öt százalékkal bővítette utasszállítási kapacitását, miközben a forgalom csak két százalékkal növekedett.

Közben dúl az árháború az európai légiközlekedési piacon. A Lufthansa, a KLM és a SAS panaszt emelt Brüsszelnél az állami tulajdonban lévő Air France ellen, amely – a panaszosok véleménye szerint – az adófizetők milliárdjaiból fedezi és szítja az árversenyt. A Hannover-Marseilles–Hannover útvonalon az Air France 113 dollárért árusítja a jegyeket, miközben ugyanerre az útvonalra a „legolcsóbb" versenytársnál egy jegy 207 dollárba kerül. (Az Air France azzal védekezett, hogy soha nem játszott vezető szerepet a légitarifák leszorításában.)

Weber vezérigazgató gyorsan cselekedett a veszteségforrások megszüntetése érdekében. Februárban felvételi stop lépett életbe a légivállalatnál, s gőzerővel folytatódik az öt évre tervezett 660 millió dolláros költségcsökkentési program végrehajtása. Eredményesnek bizonyult az együttműködésük a United Airlinesszal, amelynek keretében az amerikai légitársaság „bekapcsolta" utasait a Lufthansa nemzetközi rendszerébe. Az együttműködés tavaly 65 millió dollár többletbevételt hozott a Lufthansának, s az idén ez elérheti a 100 millió dollárt. A két légitársaság nemrég szorosabbra fűzte együttműködését, s ezt mindkét ország illetékes hatóságai jóváhagyták.

Persze mások is kötnek egyezségeket. A washingtoni és a brit hatóságok valószínűleg áldásukat adják a British Airways és az American Airlines Inc. nemrégiben kötött stratégiai szövetségére, ez ígérkezik a világ légiipara legnagyobb ügyletének, amely mellett valószínűleg eltörpül majd a Lufthansa és a United együttműködése. A német légitársaság számára azonban első számú feladat az európai versenyképesség megőrzése és fokozása a dereguláció utáni időszakban. A Lufthansa ebben is az egész német gazdaság tükörképe: hiszen az egész világon küzd a versenyképesség megőrzéséért, miközben magasak a bérek, növekednek a szociális és jóléti kiadások, s egyre rövidül a heti munkaidő.

Gonda György

zárkózó francia társadal

fajgyűlö-
et. A kül-
nzeti« ja-
s alapele-
giájának.
k nyíltan
nemzeti
kkel, ha-
t vesznek
ódóktól«,
an – ille-
eneket...
zás és a
sítve szi-
a bevánd-
csakúgy,
politikai
tékszeré-
in.

ások

– ezzel a
nrégiben
városban
frikaiak,
lók egye-
tek, több
li – párt,
viselői a
ények el-

törlését sürgették, illetve azt, hogy ezeket ne szigorítsák még tovább. Ugyanis Jean-Louis Debré belügyminiszter túltenne keményvonalas elődjén is. Törvénytervezetében egyebek között a külföldieket befogadók számítógépes nyilvántartása, a kitoloncolás előtti őrizet idejének meghosszabbítása szerepel, együtt a rendezetlen papírú idegenek ujjlenyomatvételével, valamint a tízéves tartózkodási engedély meghosszabbításának nehezítésével. Az új törvény még annál is kevesebb humanitárius és egészségügyi ellátásra jogosítaná az illegálisnak minősülő idegeneket, mint a Pasqua-törvények.

Pedig azok három éve, a jobboldal hatalomra kerülésekor már amúgy is megnehezítették sok millió franciaországi életét, mivel adminisztratív szigorításokkal illegálissá vagy kérdésessé minősítettek addig rendezettnek számító státusokat. Az állampolgársági törvény reformja akkor eltörölte, hogy a francia földön születettek nagykorúságukkal automatikusan megkapják a teljes polgárjogot. Ezt 1993 óta kérvényezni kell – és aki ezt tudatlanságból, hanyagságból vagy bármi más okból elmulasztja, illegális helyzetbe kerül, amiből egyre nehezebb kitörni. A második Pasqua-törvény kiterjesztette a személyazonosság ellenőrzésének körét, illetve bővítette a rendőrség ezzel kapcsolatos jogát. Ennek a törvénynek éppúgy az a sok szociológus által megbélyegzett filozófia az alapja, mint a belépést és a tartózkodást szabályozó harmadik jogszabálynak, nevezetesen, hogy az idegen eleve gyanús. Az 1993-as Pasqua-törvények korlátozzák a családban élés jogát, és a minimális szociális és egészségügyi ellátáshoz való jogot még olyanok esetében is, akik éveken át fizettek járulékot.

Változatlan az idegenek aránya

Pedig az idegenek hagyományosan beletartoznak ebbe a társadalomba, legalább a század eleje óta – mutatta ki a központi statisztikai intézet eddig példátlan, az utóbbi tizenkét népszámlálást feldolgozó jelentése. Eszerint a bevándorlók aránya az 1931-es 6,6 százalékról 1990-ig 7,4 százalékra nőtt, és ez a lakosság nem nőtt gyorsabban, mint a tősgyökeres franciáké. Ellentétben a szélsőjobboldali Nemzeti Front állításával, nem mutatható ki „népességrobbanás" a franciaországi idegenek körében: 1975, a gazdasági bevándorlás hivatalos leállítása óta arányuk változatlan a lakosságon belül, soraikat a családegyesítés címén érkezettek, illetve a menekültek gyarapítják. A bevándoroltak több mint fele most is európai, igaz, a harmincas években „vezető" lengyeleket a portugálok váltották fel az első helyen. Ma őket az algériaiak, az olaszok, majd a marokkóiak és a spanyolok követik. A statisztikai intézet jelentése kimutatja azt is, hogy a bevándorlási hullámnak a francia társadalom demográfiai és gazdasági szívóhatása adott lendületet: leglátványosabban először az első világháború óriási ember- és munkaerőveszteségének ellensúlyozására, majd az ötvenes évektől „a dicsőséges harminc" esztendő, a nagy konjunktúra hatására. „Mi építettük fel nekik az országukat" – mondogatják ma is a bevándorlók szervezeteiben.

A

Amint a
cesszió,
kormán
volt a
mint a
több mi
dalmi b
ben nin
bal- és a
baloldal
sebb üg
jobbold
kimutat
rettenté
át első
idegenp
energiá
segítésé
li körök
tek rá, a
lentkeze
mus, val
'91 tava
ki a bev
sokban.
Franc
emberi j

Privatizációs világrekord a láthatáron

A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) legújabb felmérése szerint idén a világ privatizációs bevételei várhatóan minden korábbi rekordot megdöntenek, s a kormányok a magánosításból összesen mintegy 85 milliárd dollár bevételhez juthatnak, szemben az 1994. évi 69,1 és a tavalyi 62,3 milliárd dolláros bevétellel.

Az idei esztendő első négy hónapjában az OECD-országok összesített magánosítási bevétele 8 milliárd dollár volt, s ez az összeg a várakozások szerint az év végére eléri majd a 60 milliárdot. (Tavaly az OECD-államokban összesen 46,5 milliárd dollár privatizációs bevételt regisztráltak.) A párizsi székhelyű szervezet szerint az állami vállalati tulajdon visszaszorításában a távközlési cégek magánkézbe adása a meghatározó, a tőkepiaci fellendülésben pedig a kötvénykibocsátások játszanak döntő szerepet. Igencsak kedvező a privatizációs fellendülés számára, hogy a világgazdaságban viszonylag szilárd makrogazdasági körülmények uralkodnak.

Az idei privatizációs lista élén Németország áll, amely a tervek szerint 17 milliárd dollár értékben kínál állami vállalati tulajdoni hányadokat. Ebből az összegből a Deutsche Telekom távközlési cég önmaga 10 milliárd dollárral részesedik. Franciaországban 1995-ben a tervezett 11 milliárd helyett csak 5,7 milliárd dollárnyi állami tulajdont sikerült értékesíteni. Az idei célkitűzés 4,5 milliárd dollár. Olaszországban tavaly a privatizációs bevételek elérték a 7,2 milliárd dollárt, idén a kincstár a magánosításból várhatóan 6,3 milliárdos bevételre tesz szert. Az OECD elemzése szerint Nagy-Britanniában 6,4, Japánban 6,3, Ausztráliában pedig 4,9 milliárd dollár állami vagyont értékesítenek idén. Az OECD-n kívüli térségekben várhatóan 25 milliárd dollárra növekszik a privatizációból származó bevétel a tavalyi 15,5 milliárdról.

Az összesítés megállapítja, hogy az állami vállalatok részvényeinek megvásárlásában mind nagyobb szerepet játszanak a nemzetközi befektetők és a befektetési alapok: 1993-ban és 1994-ben részesedésük 33, tavaly viszont már 50 százalék volt a privatizációban. Az OECD szerint a következő esztendőkben a magánosítás világszerte tovább gyorsul. Az egyre nagyobb kínálat nyomán rosszabbodnak az értékesítés feltételei, vagyis a korábbinál alacsonyabb áron talál vevőre az állami tulajdon.

G. Gy.

Pénz

1996. július 5., péntek

Augusztusban mutatkozik be a takarékkártya

Lassan egy éve tartó előkészítés után várhatóan augusztus közepén kézhez kaphatja az első takarékszövetkezeti ügyfél az egységes, belföldi használatú takarékszövetkezeti bankkártyát. A Takarékbank felmérése szerint év végére körülbelül 10 ezer kártyatulajdonosa lesz a takarékszövetkezeteknek.

Az új, takarékkártya névre hallgató plasztikpénz kibocsátására elsősorban azért kellett ennyit várni, mert nem kis nehézséget jelentett az egyeztetés a 232 teljesen eltérő adottságú takarékszövetkezet 1700 fiókját és betétgyűjtő helyét magába foglaló integráción belül. Megállapodásuk

Gázrészvények, jogi buktatók

Várnak a vag az önkormány

Az önkormányzatokat a hatályos törvények szerint részesedés illeti meg az energiaszolgáltató társaságok vagyonából, a részvényátadás azonban még nem történt meg. Sőt az önkormányzatok szerint nem méltányos az átadás mértéke sem: a gázközművagyonból például a törvény alapján 19 milliárd forintnyi részvényt adnának ki a szerintük járó 40,5 helyett. Időközben az önkormányzatok által sajátjuknak tekin-

Kevesebb a fegyver, több a „vaj”

96. 7. 5.

A Nemzetközi Valutaalap felmérése szerint a világ fegyverkezési kiadásai dinamikusan csökkennek. A katonai kiadások már a '80-as évek második felében apadásnak indultak, s ez a folyamat jellemzi évtizedünk eddig eltelt részét is. Az IMF szerint 1990-ben a világ összesített bruttó hazai termékének 3,6 százalékát fordították katonai célokra, tavaly viszont ez az arány nem haladta meg a 2,4 százalékot.

A katonai kiadások meredek csökkenésében fontos szerepet játszottak a hidegháború befejeződése és a gazdasági megrázkódtatások a volt szocialista országokban. 1990 óta az Egyesült Államok katonai kiadásai – amelyek a világ hadiipari kiadásainak egyharmadát képviselik – a GDP 5,3 százalékáról 3,5 százalékára csökkentek. Ugyanebben az időszakban a Szovjetunióban, illetve utódállamaiban a GDP 8,4 százalékáról 3,1 százalékára mérséklődtek a katonai kiadások.

A Nemzetközi Valutaalap által vizsgált országok közül évtizedünk első felében mindössze 25 ország növelte katonai kiadásait, átlagosan a GDP 0,8 százalékával. Ugyanakkor 90 ország csökkentette ilyen jellegű kiadásait, átlagosan a GDP 1,6 százalékával. A vizsgált 17 ipari ország közül mindössze egy, Japán növelte hadiipari kiadásait a bruttó hazai termékhez viszonyítva.

Kulcskérdésnek számít természetesen, hogy a katonai kiadások csökkentéséből származó megtakarításokat miként használták fel az egyes országok. Az IMF számításai szerint 1990 óta a „béke osztaléka” eléri az évi 345 milliárd dollárt. A felmérések tanúsága szerint az egyes országok a megtakarításokat igen hatékonyan használták fel a gazdaság, elsősorban az infrastruktúra fejlesztésére. A katonai kiadásokat drámaian csökkentő országok többsége – a valutaalap szerint – egyrészről csökkentette a költségvetési hiányt, másrészről növelte a szociális célú kiadásokat. Azon kevés ország, amely az elmúlt években a GDP-hez viszonyítva fokozta katonai kiadásait, igyekezett a szociális kiadásokat is növelni, duzzasztva ezzel a költségvetés hiányát. Az IMF szerint ezekben az államokban a katonai kiadások növelése kedvezőtlenül hatott viszont mind az állami, mind pedig a magánberuházások alakulására.

G. Gy.

szerint az integráció mindegyik takarékszövetkezete csatlakozik a bankkártyarendszerhez – válaszolta kérdésünkre Herczeg Iván, a Takarékbank kártyaüzletág osztályvezetője.

A hét elejétől kilenc takarékszövetkezet alkalmazottai „élesben" is tesztelik a takarékszövetkezetek egységes, belföldi használatú bankkártyáját. A próbaüzem várhatóan két héten át tart, ezt követően kezdik el toborozni a kártyatulajdonos ügyfeleket. Előzetes felméréseik szerint legalább 30 takarékszövetkezet megközelítően 10 ezer számlatulajdonosa igényel kártyát még az idén, s számuk a jövő év közepéig 58 ezerre, év végéig pedig akár 100 ezerre is nőhet. E reményekre feljogosít a takarékszövetkezetek mintegy 2 milliós ügyfélköre – mondta Herczeg Iván.

Az új plasztikpénz igényléséhez lakossági folyószámlát kell nyitniuk az ügyfeleknek. (Folyószámlát most 250 ezren vezetnek a takarékszövetkezeteknél.) Az új kártyatulajdonosok kezdetben olcsóbban, 300–500 forintért juthatnak hozzá a plasztiklapokhoz, s várhatóan 500–700 forint éves díjat kell fizetniük.

Az úttörő takarékszövetkezetek 9 bankjegykiadó automatát

tett közművagyon egy részét az ÁPV Rt. az elmúlt év végén magánosította, és a részvények elidegenítése – kárpótlási jegyekre cserélése – napjainkban is folyik.

Az önkormányzati törvény még 1990-ben rendelte el az állami közszolgáltató vállalatok teljes belterületi közművagyonának önkormányzati tulajdonba adását. Még ugyanebben az évben a kormány rendelettel, 1991-ben pedig az Országgyűlés törvénnyel megteremtette a vagyonátadás szervezeti és eljárási feltételeit. Egy évvel később ugyancsak született egy jogszabály, amely az áramszolgáltatók tekintetében nyitotta meg az önkormányzatok igényérvényesítésének lehetőségét.

Vagyontárgyak helyett részvények

Ezt követően azonban nem vagyonátadás történt, hanem koncepcióváltás. Ennek jegyében az energiaközmű-vállalatokat – a Települési Önkormányzatok Országos Szövetsége (TÖOSZ) szerint jogellenesen – társaságokká alakították. 1993-ban az Ország-

Azé a gázcső, aki lefekteti?

rült sor az önkormányzati törvény újabb kiegészítésére: az érintett települési önkormányzatokra jutó vagyon után a villamos közmű esetén az üzemeltető gazdasági társaság állami tulajdonú vagyonrészének 25, míg gázközmű esetén 40 százaléka illeti meg részvény formájában a települési önkormányzatokat. A törvényhozók abból a tényből indultak ki, hogy a települési önkormányzatokat megillető belterületi közművagyon része a társaságok alaptő-

Papírtigrisek ugrásra készen

Tonnák egy falásra

A számítástechnikai és távközlési forradalom terjedésével szerte a világon, de mindenekelőtt az Egyesült Államokban a vállalatvezetés a papírmentes iroda megteremtésére törekszik. Noha erre az ipari országok cégeinek többségénél a feltételek adottak, a tapasztalat azt mutatja, hogy a papír távolról sem tűnik el az irodákból. Luke Popovich, az Amerikai Papíripari Szövetség szóvivője szerint a vállalatoknál továbbra is „fénykorát" éli a papír.

1993-ban az Egyesült Államokban 7,1 millió tonna irodai papírt „fogyasztottak", s az előrejelzések szerint ez a mennyiség 2000-re 8,5 millió tonnára emelkedik. A statisztikák tanúsága szerint jelenleg az USA-ban a városi szemét 3,4 százaléka irodai papír, s ez az arány 2000-ben eléri majd a 3,9 százalékot.

Az amerikai tapasztalatok szerint az irodákban mind több papírt használnak, sőt, az elektronikus kommunikáció terjedésével párhuzamosan növekszik a papírfogyasztás. Szakértők szerint a papír számos előnnyel jár: olcsó, hordozható, dokumentálható és újrafelhasználható. Ráadásul a dolgozót jól „navigálja"; egyértelműen megmutatja, hogy egy anyagból még mennyit kell elolvasni. A papír reneszánsza melletti fontos szempont, hogy az irományok postai úton elküldhetők mindenféle belepillantás, cenzúrázás nélkül.

Bette Fishbein, a New York-i Inform Inc. kutatóintézet munkatársa szerint az irodai papírfogyasztás növekedésében jelentős szerepet játszanak a nagy teljesítményű és sebességű másológépek is. Igencsak egyszerű és gyors egy 400 oldalas dokumentumot 40 példányban sokszorosítani. Fishbein szerint az amerikai cégeknél a dolgozókat általában nem ösztönzik arra, hogy takarékoskodjanak a papírral. Az e-maillel rendelkező dolgozó az elektronikus postáját számtalan példányban kinyomtathatja, ezért nem ő, hanem a cége fizet. A vállalatnak meg kell vásárolnia a papírt, azt használnia, tárolnia, esetleg reciklálnia kell. A hatalmas mennyiségű üres és dokumentumokat tartalmazó papírok tárolása nem olcsó mulatság a magas ingatlan és irodabérleti árak mellett. Szakértők szerint a sokszorosítás, a másolás korlátozása nem oldja meg a papírfelhasználás folyamatos növekedésének a gondját. A papír ugyanis valamiféle folyamatosságot, folytonosságot fejez ki. Az Evident Marketing cég szakértője szerint mindenki tudja miként lehet biztonságosan tárolni, megőrizni a papírt, de az emberek többsége számára a személyi számítógépek képernyőjén megjelenő és a gépi memóriában tárolt betűk nem igazán „kézzelfoghatóak".

Az amerikai cégek többsége a szakértők szerint úgy korszerűsíti az irodai munka technikai és technológiai hátterét, hogy nem gondolja át a dolgok működésének „természetét". Az egyik amerikai egyetem professzora szerint egyértelmű, hogy a számítógépek jelentősen megnövelték és növelik a termelékenységet, a legnagyobb anyagi előny azonban abból származik, ha az emberek kellően átgondolják az üzleti folyamatot a technológia leghatékonyabb kiaknázása érdekében. A professzor szerint a cégek a meglévő rendszereiket „megfejelik" számítógépekkel anélkül, hogy a folyamatokat elemezték volna. Ezért fordul elő olyan gyakran, hogy a legfontosabb vállalati dokumentumok mind elektronikus, mind pedig papír formában párhuzamosan megvannak. Brynjolfsson professzor szerint a papír jelentősége és szerepe az irodákban akkor csökken majd, amikor a nagy felbontású képernyők ára számottevően mérséklődik, s ezután – egy idő múlva – el is tűnhet a papír az irodákból.

A szakértők többsége azonban nem számít arra, hogy belátható időn belül megvalósul a papír nélküli iroda. Véleményük szerint az emberek nem akarnak „megszabadulni" a papírtól. Inkább olyan elektronikus irodát szeretnének, ahol az információk zökkenőmentesen áramolhatnak a papírról a számítógépbe és – szükség esetén – onnan vissza a papírra. Amíg ez megvalósul, addig a cégek többségénél megmaradnak a feljegyzéshegyek, a papírra (is) vetett anyagok, valamint a telefaxok áradata.

G. Gy.

rier

rlap melléklete

Szerkeszti: Bán Zsuzsa

A GYSEV Rt. elnökségének ülésein július 1. óta csak magyar szó hangzik el: az elnökség osztrák igazgatója a magyarul kitűnően beszélő Csaba Székely lett. A nyugdíjba vonuló Wilhelm Lampel utóda egyúttal a részvénytársaság osztrák üzemvezetője is. Székely bécsi állást cserél a burgenlandira: Viktor Klima pénzügyminiszter – fél évvel ezelőttig közlekedési miniszter – sajtófőnöke volt. Az osztrák–magyar vasúttal, amit még a közlekedési tárca munkatársaként „szemelt ki" magának, nagy tervei vannak.

Dolgozószoba

A gördülő üzlet

Hogy miért adja fel a nagy befolyással járó beosztást, a miniszteri tanácsadó posztját, a lehetőséget, hogy a legmagasabb rangú politikusi körökben forogjon? – A vasút mindig vonzott. Mondhatnám, ha nem hangzana komolytalanul, hogy mozdonyvezető szerettem volna lenni. Izgat a közlekedés liberalizálásának lehetősége: erről sokat tudok, hiszen már az előző miniszternél, Rudolf Streichernél is titkári teendőket láttam el – mondja.

Van még valami, ami Székelyt a pályamódosításhoz vonzotta. Az, hogy a GYSEV-nél nem kell a politikai ellenfelekkel is jóban lenni. Ausztriában ugyanis a választások után éppen folytak a koalíciós tárgyalások szociáldemokraták és néppártiak között. Ez is olyan más, mint Bécsben: nekem mint elkötelezett szociáldemokratának nagyon tetszik, hogy itt sokkal barátibb a kapcsolat még a politikai ellenfelek között is.

Székely elragadtatottan beszél a GYSEV-ről. A Győr–sopron–ebenfurti Vasút Rt. 125 éve jött létre, a cél az volt, hogy az áruszállítások kikerüljék Bécset. Az akkor tisztán magyar magánvasút vonala 1921-ben két országba szakadt – és ezzel rögtön nemzetközivé vált. A kis magánvasút túlélt mindent, világháborúkat, magyarországi kommunizmust, hidegháborút, s megőrizte különös helyzetét a két óriás, a MÁV és az ÖBB között. Az egész létesítmény alaposan megelőzte a kort, hiszen tökéletesen beleillik az EU által oly nagyon szorgalmazott regionális koncepcióba. A fővonalat kiegészítő Fertő vidéki helyiérdekű vonallal együtt összesen 200 kilométeres pályaszakasz fontos szerepet játszik az ingázók munkahelyre juttatásában, másrészt a GYSEV erőssége a teherszállítás. Az osztrák koncepció az országúti szállítás sínekre terelése, s Székely még javában a közlekedési minisztériumban volt, amikor Ausztria felismerte, hogyan tudná ezt a GYSEV közbeiktatásával ösztönözni. A korszerűsítési tervek fontos része lett a soproni rollaterminál, s a megvalósításhoz az Osztrák Köztársaság összesen 140 millió schilling támogatást nyújt, aminek első része, 65 millió már „beépült" az átrakodóállo-

Fontosabb ennél az áruszállítás: szemben a hegyeshalmi 1-1,5 millió tonnával, Sopronon tavaly több mint 4 millió tonna gördült át. Ebből 800 ezer tonnát szállít a Welsig közlekedő 5 rollapár: a kihasználtság 90 százalékos, évről évre több kamion vette igénybe a lehetőséget és kerülte el az osztrák utakat. A GYSEV ilyen módon igazi közlekedéspolitika-formáló tényező – mondja Székely. Jövendő terve a vasúttal szorosan kapcsolódik a mostani helyzethez. Nyilvánvaló, hogy a nemzetközi áruforgalom gyarapítása mellett különleges feladatokat kell teljesíteni, bekapcsolódni például idegenforgalmi programokba. A nosztalgia manapság oly nagy divat, a GYSEV egyetlen sínpárja, a Fertő tó körüli pálya alkalmas a nosztalgiavonatokra, s a nemrégen létesült nemzeti parkhoz is jobban illene a látogatók vasúti szállítása, mint az autós turizmus. A soproni kulturális programok is kínálnak kapcsolódási lehetőséget. A GYSEV fennállása óta azzal tud versenyképes lenni, hogy

Székely Csaba 1951-ben született Stájerországban. Szülei 1945-ben Ausztriában lelet-

96.5.30.

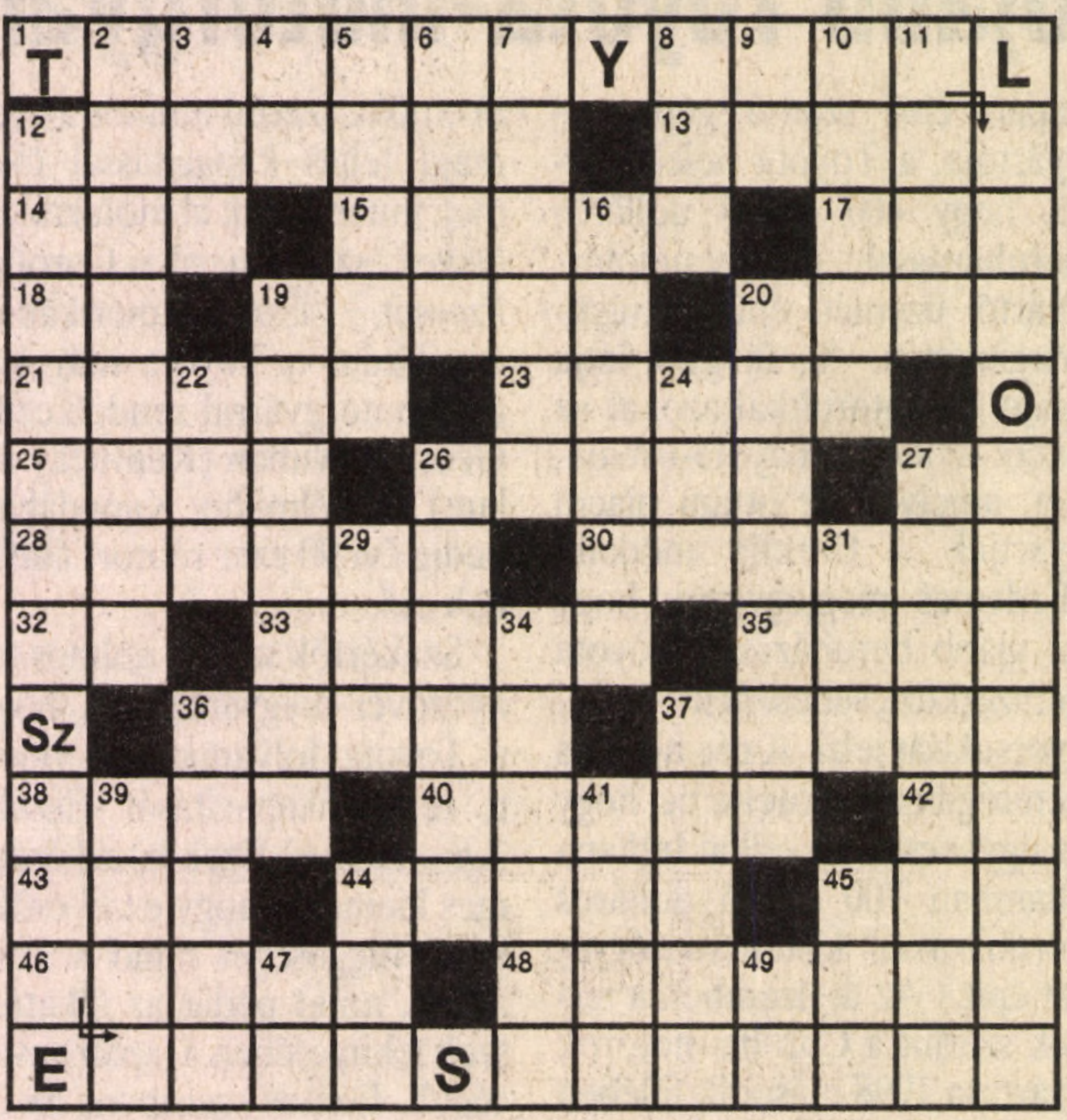
Újabb Toyota-motorgyár

Japán első számú gépkocsigyártója, a Toyota bejelentette, hogy 400 millió dolláros beruházással gépkocsimotorgyártó üzemet épít Nyugat-Virginiában. Az új gyár látja majd el motorokkal azokat az észak-amerikai Toyota-üzemeket, amelyek az ottani piacra gyártják a Corolla modellt. (Érdemes megjegyezni, hogy az újabb beruházás a Toyota nemzetköziesedésének felgyorsulását jelzi. A cég ugyanis nemrégiben jelentette be, hogy az ugyancsak amerikai Indiana államban 700 millió dolláros beruházással kisteherautógyárat épít.) Az új üzemben a tervek szerint a Corolla-motorok gyártása 1998 második felében kezdődik. Az üzem 300 új munkahelyet teremt, s kezdetben évi 300 ezer autómotort készít. Hiroshi Okuda, a Toyota elnöke szerint amikor a gyár majd teljes kapacitással üzemel, innen látják el motorral az összes észak-amerikai Corolla-üzemet. Észak-Amerikában egyébként a Toyota már két autómotorgyárral rendelkezik: Georgetownban (Kentucky állam) évi félmillió, Kanadában pedig évi 90 ezer motort állítanak elő.

Szakértők szerint számos tényezővel magyarázható, hogy a Toyota folyamatosan bővíti termelőkapacitását Észak-Amerikában. Ezek közül érdemes kiemelni, hogy ezzel csökkenti függőségét mind a kész autók, mind pedig az alkatrészek tekintetében a japán anyacégtől. Fontos szempont az is, hogy a helyi termelés kivédi az árfolyammozgások okozta veszteségeket is.

G. Gy.

Keresztrejtvény



VÍZSZINTES:

1 József Attila „Keresek valakit" című verséből idézünk. 12 Váltófutás. **13** Réz és ón ötvözete. **14** Helység Pécshez közel. **15** Összetört tárgy. **17** Micsoda, oroszul. **18** Messzire. **19** Baranyai helység. **20** Holland város. **21** Gerinctelen állat. **23** Sportvitorlás. **25** Spanyol építész volt. **26** Cseh férfinév. **27** Néma súgó! **28** Hírt mással közlő. **30** Borsodi község. **32** Elől. **33** Ló nőstény**e**. **35**

96.7.29.

Atlantában robbant az Amex-koktél

Az American Express hadüzenete

Harvey Golub, az American Express (Amex) vezérigazgatója a közelmúltban Molotov-koktéllal felérő „robbantást" hajtott végre Atlantában. Miután éveken át rá sem hederített a bankokra, most együttműködésre hívta fel a pénzintézeteket.

Arról van szó, hogy eddig egyetlen amerikai bank sem bocsátott ki Amex-hitelkártyákat. Golub most új szakaszt szeretne nyitni cége és a bankok együttműködésében. Szándékának komolyságát mi sem jellemzi jobban, hogy a vezérigazgató a meghívott bankvezetőknek megadta közvetlen telefonszámát, s jelezte, hogy várja hívásukat az első üzletek megkötésére.

A világ vezető hitelkártyatársaságának, a Visának egy belső utasítása szerint azok a bankok, amelyek Visa-kártyákat bocsátanak ki, nem foglalkozhatnak az Amex kártyáival. Golub szerint a bankok az Amex-kártyákkal több nyereségre tehetnek szert, mint a Visa plasztiklapocskáival. Véleménye szerint semmi értelme, hogy a bankok továbbra is figyelembe vegyék a Visa belső utasítását, hiszen ezzel „a pénzintézetek és azok ügyfelei csak veszthetnek".

A Business Week szerint Golub agresszív lépése újabb állomása annak a sokkterápiának, amely hozzájárult az American Express „újjáélesztéséhez" a több éven át tartó stagnálás után. Az Amex tavaly jelentősen növelte nyereségét, s a kedvező irányzat 1996 első negyedévében is folytatódott. Az American Express az idei esztendő első negyedévét 396 millió dollár nyereséggel zárta, ez 12 százalékkal haladja meg az egy évvel korábbit. (Az erőteljes költségcsökkentési „hadművelet" csak 1995-ben 450 millió dollár megtakarítást eredményezett a vállalatnak.)

A forgalomban lévő hitelkártyák számának növelése érdekében az Amex sorra jelenik meg a piacon új konstrukciókkal, többek között a Hilton Optima és a Delta SkyMiles Optima kártyákkal. Az innováció és az erőteljes marketingtevékenység eredményeként a forgalomban lévő Amex-kártyák száma az 1994. évi 36,3-ról tavaly 37,8 millióra növekedett.

Az American Express új piaci megközelítését az indokolja, hogy piaci részesedése csökken a Visával és a MasterCarddal szemben. Mindkét versenytárs hitelkártyáit bankok bocsátják ki mind alacsonyabb kamatokkal és tagsági díjjal. Végső soron az Amex azért szeretne partneri kapcsolatra lépni a bankokkal (jelenleg saját maga bocsátja ki hitelkártyáit), mert a tapasztalatok szerint a pénzintézetek bevonása a piaci részesedés növelésével jár.

Az Amex többek között azzal kíván „étvágyat" gerjeszteni a bankoknál, hogy véleménye szerint a pénzintézeti ügyfelek igénylik az Amex-kártyákat, elsősorban a Platinumot és a Corporate Card cégkártyát. Az sem utolsó szempont, hogy az American Express a bankoknak nyereségességük növekedését ígéri. Míg a Visa-kártyával történő vásárlás minden dollárja után a bankokat egy cent illeti meg, az Amex-kártyák esetében ez az összeg 1,3 cent körül alakulhat az elemzők véleménye szerint.

A bankokon keresztül történő Amex-terjeszkedés első számú akadálya a Visa, amely vitriolos hirdetésekkel támadja az American Expresst. A Visa szerint még egyetlen kibocsátó bankhoz sem érkezett az ügyfelek oldaláról igény az Amex-kártyák iránt. Michael Beindorff, a Visa USA első elnökhelyettese szerint az American Express legújabb lépése ahhoz hasonlítható, mintha a Pepsi saját termékeinek palackozására kérné fel a Coca-Colát...

A MasterCard International már hajlékonyabbnak tűnik. A cégnek nincsen olyan belső rendelkezése, amely megtiltaná a tagbankoknak az Amex-kártyák kibocsátását. A MasterCard azonban óvatos, s egyelőre „tanulmányozza" az Amex javaslatát. Golub vezérigazgató bizakodó: szerinte még egy ideig várni kell arra, hogy valamelyik bank beadja a derekát. Szerinte ajánlatát az együttműködésre el fogják fogadni a nem távoli jövőben, s közvetlen számán várja a telefonhívásokat...

G. Gy.

rier

ap melléklete

Szerkeszti: Bán Zsuzsa

Hogyan csináljunk (piac)gazdaságot?

Ne köss üzletet idegennel!

Furcsa kettősség érzékelhető ma a hazai gazdaságban. Az egyik oldalon logikusan, racionálisan kezd megteremtődni egy valós piacgazdaság infrastruktúrája, létrejön az egészséges működéshez szükséges szolgáltatási háttér. A másik oldalon áll az állam mint a gazdaság egyik meghatározó szereplője, amelynek sokféle pozíciójában – tulajdonosként, törvényalkotóként, privatizátorként – leginkább igényelnie kellene ezt a változatos eszközrendszert. S paradox módon a két folyamat nem hogy erősítené egymást, hanem teljesen külön utakon halad. S mint a fizikában megtanulhattuk, a párhuzamosok a végtelenben sem találkoznak.

A '90-es évek elején, amikor úgy látszott, hogy a hazai gazdaság működése felveszi a piacgazdaságok ütemét a céginformációval foglalkozó legnagyobb nemzetközi vállalatok kezdtek Közép-Európába orientálódni. Nem volt véletlen, hogy Magyarország volt az első próbálkozások színtere, hiszen viszonylag itt kezdődött meg a vállalással visszaszerezni tetemes vagyonveszteséggel a korábbi állami vállalatokat, nem kétséges, hogy sok fáradságot és még több pénzt megtakaríthattak volna az állami tulajdon őrei.

A történet pikantériája, hogy 1989-ben az akkori kereskedelmi miniszter, Beck Tamás szorgalmazására nonprofit jelleggel

A Tradeinform hozta létre például a Dun & Bradstreet világcéggel vegyes vállalatát, amely a maga idején úttörő kezdeményezésnek számított ebben az ágazatban. Hasonló vegyes vállalatot tervezett a Creditreformmal, de ez a próbálkozás már nem vezett eredményre. A HIT nem lett a rendszerváltás után erős háttérintézménye a kereskedelempolitikának.

A D & B vegyes vállalatként jött létre 1992-ben, de rövid idő után az amerikai óriáscég kivásárolta a HIT részvényeit. A D & B, amelyet 5 milliárd dolláros üzleti forgalma, 2 millió ügyfele és 55 ezer munkatársa alapján a világ legnagyobb céginformációs birodalmaként jegyeznek, önállóan is megtalálta számításait. S bár megrendelőinek java része ma még a külföldi cégek közül kerül ki, akik elsősorban hazai vállalatok után tudakozódnak, a legnagyobb

pított D & B jellemzően amerikai rekordként hirdeti, hogy munkatársai között négy amerikai elnök is volt, hosszabb-rövidebb ideig, Abraham Lincoln, Ulysses Grant, Grover Cleveland és William McKinley.

Selmeci Gábor ügyvezető igazgató és Nagy Attiláné vezető tanácsadó bízik abban, hogy a hazai vállalkozók is felismerik, a céginformáció nem felesleges többletkiadás, hanem előfeltétele annak, hogy biztonságos kapcsolatokat alakítsanak ki. A D & B szolgáltatásai közé tartozik például az információk állandó kontrollja is, amelynek segítségével azonnal jelezni tudják, ha a partner vállalat pénzügyi vagy piaci pozíciójában valami változás történik.

Eddig egyedül a D & B állt úgynevezett online rendszerrel partnerei rendelkezésére, idén ez már változik, hiszen megjelent a piacon az egyik nagy konkurens, az exporthi-

Boeing–GE stratégiai szövetség

96.7.12.

Július első napjaiban a Boeing és a General Electric (GE) közös vállalatot alapított olyan cégrepülőgépek gyártására, amelyek leszállás nélkül tudják megtenni a New York–Tokió vagy London–Johannesburg útvonalat. A Boeing Business Jets nevű vegyesvállalat olyan gépek gyártására szakosodik, amelyek hatósugara eléri a 10500 kilométert.

A két amerikai óriásvállalat stratégiai szövetségére olyan időszakban került sor, amikor a vállalati repülőgépek szűkülő piacán mind nagyobb a verseny az ágazat két „nagyágyúja", a kanadai Bombardier és az amerikai Gulfstream Aircraft között.

A Boeing–GE vállalati repülőgépmodellje a Boeing 737-700-as típuson alapul, s nagyobb lesz, mint a Bombardier Global Express, illetve a Gulfstream V modellje. Philip Condit, a Boeing vezérigazgatója szerint az új céggép az utastér kialakítása szempontjából is rugalmasabb lesz versenytársainál. A gépet minden útra át lehet alakítani tárgyalási központtá, távközlési bázissá, repülő hotellé, s lehetőség van egyszerre 60 utas szállítására is. Az első Boeing–GE vállalati repülőgép a tervek szerint 1998 végére készül el, hajtóműve a CFM56-os motor lesz, amelyet a GE és a francia Snecma gyárt kooperációban.

A Boeing és a GE olyan időszakban jelenik meg a vállalati repülőgépek piacán, amikor ott a kereslet a '80-as évek óta tartósan hanyatlik. 1981-ben a világon 500 céggépet értékesítettek. Az elmúlt tíz esztendőben évi 200-250 céggép talál vevőre, s az előrejelzések szerint nagyobb fellendülésre ezen a piacon a következő esztendőkben sem lehet számítani. A statisztikák szerint jelenleg a világon 16 ezer vállalati repülőgép üzemel, ebből mintegy tízezer az Egyesült Államokban. A legtöbb céggép – mintegy ezer – Texasban üzemel, a második helyen Kalifornia, a harmadikon Washington áll 774, illetve 362 géppel. Európában a világ vállalati repülőgépparkjának 12, Dél-Amerikában pedig 9 százaléka van bejegyezve.

G. Gy.

A jegybankok, elsősorban a japán, az angol és az USA központi bankjai együttesen segítettek a múlt héten a rézpánik eliminálásában, hogy az árak további zuhanása elkerülhető legyen.

A tőzsdei vizsgálatok legutolsó eredménye az, hogy a Sumitomo vezetői közül jó néhányan tudtak Hamanaka nagyszabású rézügyleteiről. Ráadásul június 7-én – egy héttel korábban, mint azt a nyilvánosság megtudta –, a Sumitomo átadta már folyamatban lévő, de még le nem járt fizetési kötelezettségű ügyleteit a Union Bank of Switzerlandnak, mely Svájc legnagyobb pénzintézete. Az ügylet körülbelül 1 milliárd dollárnyi kötelezettség behajtását ruházta át a svájci bankra. Az ok egyszerű, jó néhány brókercég képtelen volt a Sumitomo ügyleteinek eleget tenni, azaz azonnal készpénzben vásárolni rezet, így a japán cég félve a június–július hónapokban lejáró rézügyletek veszteségeitől, a még behajtható követeléseket átru-

Luxemburg, Dánia és Írország felel Martin Kohlhaus

A világ 1000 legnagyobb vállalkozá

Amerika és a

Kilencedik éve, hogy a Business Week – a Morgan Stanley Capital International elemzése alapján – rangsorba állítja a világ ezer legnagyobb vállalkozását a cégek piaci értéke alapján. Külön táblázatban közlik azon cégek listáját is, amelyek az elmúlt üzleti évben a legnagyobb nyereséget, forgalmat és legnagyobb részvényár-emelkedést értek el. Mindezek alapján megvonják az egyes iparágak mérlegét is.

ték 46 százaléka származi amerikai cégekből.

Az élen a Business Wee rangsorkészítése óta először a General Electric (GE) á – piaci értéke 137,7 milliár dollár. A második helyen változatlanul a brit–hollan Royal Dutch Shell találha tó, míg a Nippon Telegrapl and Telephone az 1995-ö első helyről idén a harma

Ebben – az elmúlt évhez

Piac

1. General Electric

Moszkva mágusa

96.7.15.

Így emlegetik Oroszországban a 33 esztendős Mikhail Kodorkovszkijt, aki az ottani üzleti körök egybehangzó véleménye szerint Moszkva egyik leggazdagabb embere. A vegyészmérnöki végzettségű Kodorkovszkij idén tavasszal megvált az ország egyik legnagyobb bankja, a Menatep vezetői székétől, s a Menatep-csoport ipari „kezének", a Roszpromnak az első embere lett.

Új munkahelyén az a feladata, hogy a Menatep-csoport által megvásárolt vállalatokat reorganizálja, átalakítsa, s belátható időn belül ezeket a cégeket nemzetközi „játékosokká" formálja át. Néhány éve a moszkvai pénzpiac még hatalmas nyereségeket kínált, napjainkban azonban ez a profitforrás elapadóban van. Szakértők véleménye szerint az igazán nagy pénz az igencsak megroggyant orosz iparvállalatok reorganizációjában van. Ebben az ágazatban tevékenykedik nagy sikerrel Kodorkovszkij, akinek irodája a kastély kinézetű Menatep-székházban van, amely nemrégiben még a moszkvai Komszomol központja volt.

A Menatep-csoport 1988-ban jelent meg az orosz gazdaságban, amikor Kodorkovszkij és néhány komszomolos kollégája magáncéget alapított. Jó bevételt hoztak az első megbízások, amelyeket moszkvai gyáraktól kaptak piackutatásra. 1990-ben a Menatep már az orosz bankszakmában tevékenykedett, s 1917 óta az első részvénykibocsátást hajtotta végre. A jelcini gazdasági reformok bevezetése után a Menatep egyre izmosodott, egyrészt a hitel-, másrészt pedig a valutaspekulációs ügyletekből. Az ügyletek mind növekvő nyereségét a Menatep privatizálásra kijelölt vállalatok megvásárlására fordította. Jelenleg a bank vagyona 2,1 milliárd dollár, 1994. évi nyeresége pedig 74 millió dollár volt. Az orosz bankok toplistáján a Menatep a tizedik helyet foglalja el.

1991-ben Kodorkovszkij rövid ideig fűtőanyag- és energiaipari miniszterhelyettes volt, s a jelek szerint ez a magas beosztás igencsak kifizetődő volt a Menatep számára. A csoport vezetői például 78 százalékos tulajdoni hányadot szereztek 309 millió dollárért a Jukosz olajipari óriásvállalatban. (Szakértők véleménye szerint a tulajdoni hányad értéke eléri a 700 millió dollárt.) A Jukosz alapos reorganizálásra vár, hiszen a cégnél – Kodorovszkij szerint – sokkoló állapotok uralkodnak. Az amerikai Salomon Brothers becslése szerint a Jukosz – amely a Lukoil után Oroszország második legnagyobb olajipari vállalatbirodalma – legkevesebb 4,5 milliárd hordó kőolajkészlettel rendelkezik a föld mélyében.

Kodorovszkij büszke arra, hogy a Menatep közeli és jó kapcsolatot tart fenn a kormánnyal. Ennek is köszönhető, hogy a Menatep saját részvényeiből egyelőre ismeretlen mennyiséget ajánlott fel az államnak megvételre, amiért cserébe további tulajdoni hányadokat kér a részlegesen privatizált vállalatokban. A bank egyébként számos kormányprogram megvalósítását finanszírozza, s emellett az állam egyik számlavezető bankja.

A statisztikák tanúsága szerint a több mint 100 vállalatban úgy szerzett a Menatep nagy tulajdoni hányadot, hogy a szabadpiacon felvásárolta a privatizációs vócsereket és a cégrészvényeket. A Roszprom 29 pénzügyi, ipari és kereskedelmi vállalatban rendelkezik többségi részesedéssel, s ezek tavalyi árbevétele meghaladta az egymilliárd dollárt.

A Menatep az orosz privatizáció egyik első számú haszonélvezője. Kodorkovszkij szerint a magánosítási politika legnagyobb hibája az volt, hogy nem fordított elegendő figyelmet arra, hogy a privatizált vállalatok továbbra is termeljenek és sikeresek legyenek. Véleménye szerint legalább öt évig tart a privatizált cégek konszolidálása, s ez elveszett idő mind az állam, mind pedig a vállalatok számára. A konszolidáció eredményeként Oroszországban legkevesebb 50 olyan nagyvállalat „születik" majd, amelyek egyaránt jelentős ipari és pénzügyi hatalmat képviselnek.

A reorganizációs király szerint az orosz ipar „áramvonalasítása" hosszabb távon nyereséges vállalkozás, ugyanakkor igen kemény munkát igényel. Üzleti filozófiája szerint a jó minőségű termelés és a szerény nyereség a fontos, a „profit maximalizálása amerikai jelenség".

Gonda György

rier

rlap melléklete Szerkeszti: Bán Zsuzsa

A verseny halála

Üzleti ökorendszerek ágazati stratégiája

Az elmúlt néhány évben a világgazdaság „forró" szektoraiban, így többek között a telekommunikáció és a számítástechnika piacain az üzleti tevékenység és a vállalatépítés új, korábban ismeretlen modelljei látszanak meghonosodni. Az amerikai Fortune magazin áprilisi számának egyik tanulmánya szerint a rendkívül gyors, agresszív és globális kereskedelemre épülő üzletágakban működő, iparágak feletti vállalatbirodalmak fokozatosan újraírják a piaci verseny korábbi játékszabályait, s egyre-másra megkérdőjelezik a klasszikus gazdasági alapfogalmak érvényességét.

A '90-es évek nagy sikervállalatai, mint a Microsoft, az Intel, a Hewlett-Packard vagy a együttműködik több, személyi számítógépeket előállító céggel, állandó keresletet biztosítva az Intel chipek újabb és újabb generációi számára. Kevésbé nyilvánvaló kapcsolódási pontokat talált egymástól igencsak távol eső üzletágak között a Shell, amikor skandináv töltőállomásait átalakítva létrehozta saját diszkontbolthálózatát. Ma már a Shell az előre csomagolt felvágottak piacán a legnagyobb forgalmazónak számít a skandináv országokban.

Az ökorendszerekre épülő stratégiák ugyanakkor radikálisan átértékelték a piaci verseny klasszikus, termékekben és izolált piacokban gondolkodó koncepcióját is. A termékek és piaci szereplők kon- vásárlóerő fejlesztésében, a beszállítói hálózat kialakításában vagy egyes technológiai újítások kidolgozásában. Az ABB Asea Brown Boveri, a világ egyik legnagyobb elektrotechnikai cégének kanadai részlege 1994-ben a pangó kanadai piac fellendítése érdekében közös fejlesztési stratégiákat dolgozott ki az iparágban érdekelt vezető kanadai cégekkel, függetlenül attól, hogy ABB-vásárlók voltak-e vagy sem: a piaci környezet átalakításával az ABB kanadai eladásai egy éven belül, dinamikusan növekedni kezdtek.

Az Intel-birodalom kiépítése az üzleti ökorendszerek kialakulásának klasszikus példája. Az Intelt a nyolcvanas hát úgy biztosította a félvezetők piacán megszerzett pozícióját, hogy tevékenységét gyakorlatilag kiterjesztette a számítástechnikai vertikum egészére. Az egyre újabb alkalmazási lehetőségek kidolgozására azután a cég létrehozta az Intel Architecture Laboratoriest, amely már a teljes ökorendszer számára végez kutatási-fejlesztési munkát. Az Intel ma évi 100 millió dollárt költ fejlesztésre, s az egész rendszert kiszolgáló laboratórium újításai az új szervezeti kereteken belül folyamatosan fenntartják az Intel dominanciáját. Mivel pedig az Architecture Labsben kidolgozott eljárásokat a teljes PC-szektorban széles körben alkalmazzák, a cég ma

Új cégpolitika

Szövetségeseket keres a Hyundai

Dél-Korea legnagyobb autógyárának, a Hyundai Motornak az élén új elnök áll. Mong-Gyu Chung – aki januárban követte édesapját az elnöki székben – véleménye szerint cégének a jövőben az új modellek fejlesztése kapcsán szövetségre kell lépnie a versenytársak egy részével. Ez persze a függetlenség bizonyos mértékű feladásával jár, de – az elnök szerint – a Hyundai csak így tud eredményesen szerepelni a világpiacon.

Az új cégpolitika jegyében a Hyundai tárgyalásokat kezdett a Peugeot-val dízelmotorok vásárlásáról. Azért komplett motorokról, mert a jövőben a Hyundai nem csak részegységeket és alkatrészeket kíván beszerezni az iparág többi gyártójától. A dízelmotorokat a tervek szerint az Európában igen népszerű Lantra modellekbe szerelik be. Az előrejelzések szerint a Hyundai dízelautói – amelyek odahaza nem népszerűek – Európában 10-15 százalékos forgalombővülést eredményezhetnek.

A Peugeot mellett a Hyundai kész az együttműködésre más külföldi autógyártókkal is. Az újsütetű készségben valószínűleg az is közrejátszik, hogy 1998 elején megjelennek a piacon a Samsung Motors kocsijai, tehát tovább növekszik a hazai versenytársak száma. A Samsung Motors a hatalmas elektronikai és kereskedelmi cég, a Samsung autóipari leányvállalata.

A Hyundai a közelmúltban megállapodást kötött a Mitsubishivel, amelynek értelmében a két cég megvalósíthatósági tanulmányt készít új, közös típusok kifejlesztésének lehetőségeiről. A két céget egyébként szoros kapcsolatok fűzik össze, a Mitsubishi néhány évvel ezelőtt autógyártási technológiával látta el a Hyundait. Hírek szerint együttesen fejlesztik ki a Grandeur és a Debonair közös modellek utódait, s ugyancsak együttműködnek V6-os és V8-as motorok új konstrukcióinak kifejlesztésében.

Chung elnök nemrégiben egy interjúban elmondta, hogy az együttműködés és a specializáció mellett a Hyundai első számú célja a minőség javítása. Véleménye szerint az elmúlt időszakban a kocsik formatervezése, külalakja számottevően fejlődött, de a világszínvonal eléréséhez még akad tennivaló a karosszéria, a motorok és a sebességváltó-rendszer területén. A cég jelentős mértékben fokozta kutatási és fejlesztési kiadásait, amelyek célja az utasok komfortérzetének javítása. Az új modellek csendesebbek lesznek, és csillapulnak a rezgések is.

Gonda György

GULET TOURISTIK

HA TÖRÖKORSZÁG, AKKOR GULET

Közvetlenül Budapestről repülünk

A TÖRÖK RIVIÉRÁRA, a SunExpress BOEING 737 TÍP. REPÜLŐGÉPEIVEL MINDEN HÉTFŐN JÚNIUSTÓL SZEPTEMBERIG!
Válasszon kínálatunkból!
HOTEL VIKINGEN* 1 HETES ÜDÜLÉS július 29.–augusztus 5-ig 73 500 Ft/fő,**

CSALÁDOSOKNAK!*
HOTEL SUN HAEVEN* 1 HETES ÜDÜLÉS**
indulás: augusztus minden hétfőjén felnőtteknek: 75 800 Ft/fő, gyermekeknek: 2–6 éves korig: 44 000 Ft, 6–12 éves korig: 55 000 Ft

***a speciálisan családoknak szánt hotelt minimum 2 felnőtt és 2 gyermek veheti igénybe**

Hívja szervizirodánkat Budapesten a **269-4141-es telefonon**
és kérje katalógusunkat, vagy keresse útjainkat a megszokott utazási irodájában!
NÁLUNK A PÉNZE BIZTONSÁGBAN VAN!

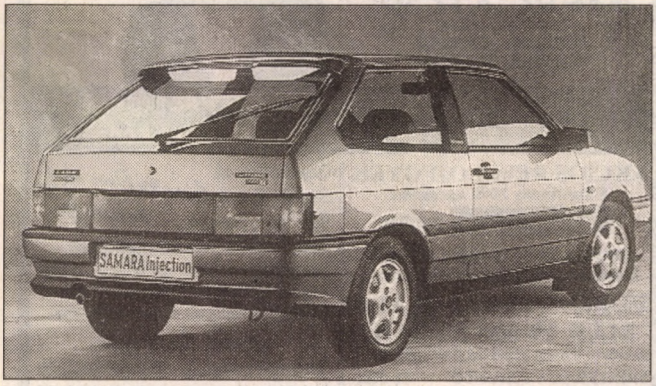
Gondoljon rá itt, hogy ne legyen gond ott!

A hepatitis A a leggyakoribb fertőző betegség a nemzetközi utazók körében, tízszer gyakoribb, mint a hastífusz és ezerszer, mint a kolera.
Nemcsak a távoli országokban, hanem a mediterrán területeken is számolni kell a fertőzés lehetőségével.
A legegyszerűbb megelőzés a védőoltás, ami vényre a gyógyszertárakban szerezhető be.
Tanácsért forduljon bizalommal kezelőorvosához.

SB
SmithKline Beecham
Pharmaceuticals

SmithKline Beecham MTS Ltd. Magyarországi Információs és Szerviz Iroda
1023 Budapest, Frankel Leó u. 30-34.

Idén kevesebb Ladát exportálnak



FOTÓ: EURÓPA–MOBIL

A Ladákat gyártó Avtovaz a tavalyi üzleti évet 2020 milliárd rubeles (398 millió dollár) veszteséggel zárta. A 110 ezer dolgozót foglalkoztató vállalat anyagi helyzete ennek megfelelően igencsak ingatag, ugyanakkor növekedésnek indult a termelékenység, és valamelyest bővül a termelés is. Az Avtovaz szinte állandó pénzforgalmi nehézségekkel küzd, aminek következtében adótartozásai 2000 milliárd rubelre rúgnak, s dolgozóinak tavaly több hónapon át nem tudott fizetést adni.

A Togliattiban működő gyár a nehézségek ellenére tavaly 18 százalékkal növelte termelését, összesen 616 ezer gépkocsit gyártott. Ebből 174 ezret exportáltak, elsősorban Európa és Dél-Amerika országaiba. Idén viszont csak 110 ezer autó kerül a határokon túlra, a rubel viszonylagos erőssége ugyanis gazdaságtalanná teszi a kivitelt.

Az Avtovaz – hasonlóan a szovjet időkben épült iparvállalatok többségéhez – jóval több dolgozót alkalmaz a kelleténél, a költségek mérséklése érdekében azonban mégsem folyamodik az elbocsátáshoz. A viszonylag magas termelési költségek és a kiöregedő modellek is hozzájárulnak ahhoz, hogy a Ladák Oroszországban mind kevésbé versenyképesek az importkocsikkal szemben. A moszkvai gazdasági minisztérium statisztikái szerint a magas importvámok ellenére tavaly 400 ezer külföldi gépkocsit értékesítettek Oroszországban.

Növeli az Avtovaz versenyhátrányát, hogy az általa gyártott 10 modellből hetet a hetvenes években terveztek, s csak három modellt fejlesztettek ki 1985 után. Az autógyár nagy reményeket fűz viszont az új Vaz–2110 modellhez, amelyből idén 16 200 egységet gyártanak. A nagyobb sorozathoz azonban az Avtovaznak jelentős friss tőkére lenne szüksége. Egyelőre azonban sikertelen volt minden arra irányuló kísérlet, hogy közös vállalkozási megállapodást kössenek külföldi partnerekkel.

G. Gy.

Bajor Imre: „Én mindig a MERCATOR TRAVELLEL *utazom!"*

MERCATOR TRAVEL

Utazási ajánlatainkat hangpostánkról **ÉJJEL-NAPPAL** meghallgathatja, faxon lehívhatja. **Telefon: 34-34-718/70-es kód.**

AKCIÓS REPÜLŐJEGYEK
5 kontinens 1000 városába
MALÉV Hungarian Airlines **jegyhez**
ajándékba 3.000 Ft értékben városnézés Londonban, Párizsban, Amszterdamban.

EURÓPA 33 VÁROSÁBA MÁR 19 000 FT-TÓL
Árusítunk ifjúsági (stand-by) retúr repülőjegyet

MONTREAL * TORONTO	**78 000,-**
SINGAPUR	**95 900,-**
JOHANNESBURG * CAPE TOWN	**115 000,-**
PEKING * BUENOS AIRES	**124 000,-**
TOKYO	**134 000,-**
*** AUSZTRÁLIA ***	**163 500,-**

Áraink oda-vissza útra, egy hétvége kinttöltésével, a még szabad férőhelyek függvényében érvényesek. Az Önt érdeklő további városokba szóló kedvezményes repülőjegyek árairól a MERCATOR TRAVEL irodái adnak tájékoztatást.

AMERIKÁBA a
DELTA AIR LINES
YOU'LL LOVE THE WAY WE FLY
járataival repülünk, és minden utasunknak **díjmentes bérautót** biztosítunk az USA-ban! Floridai Utasaink repülőjegyükhöz (egész napos) **díjmentes Bahamai hajóutat kapnak ajándékba, „egyet fizet, kettőt kap" rendszerben!**

SZAKMAI ÉS INCENTIVE UTAZTATÁS
Angliába, Amerikába, Kanadába, Mexikóba, Brazíliába és Ausztráliába.

ANGOL NYELVTANFOLYAMOK
Angliában-Amerikában-Ausztráliában
heti **33 200 Ft-tól.**

PÁRIZS + LONDON NAGY-BRITANNIAI KÖRUTAZÁSOK

8 napos	**49 000 Ft-tól**
15 napos	**98 000 Ft-tól**

Repülővel + bérautóval vagy saját kocsival! Kérje programajánlatainkat!

Csoportos társasutak és egyéni **„Fly and Drive"** azaz, **„Repülj és Vezess"**, utazások Amerikába repülőgéppel, összkomfortos motelben vagy belvárosi hotelben és egy légkondícionált bérautóval (korlátlan kilométerhasználattal) ill. luxus lakókocsival.
Amerika Önre vár! Fedezze fel!

RÉSZVÉTELI DÍJAK:
1 HETES: **98 000 Ft**-TÓL, 2 HETES: **109 000 Ft**-TÓL
3 HETES: **122 000 Ft**-TÓL, 4 HETES: **136 000 Ft**-TÓL

PROGRAMKÍNÁLATUNKBÓL:
NEW YORK + NIAGARA + WASHINGTON
VADNYUGATI KALANDOZÁS
AMERIKAI KANYONOK + NEMZETI PARKOK
KALIFORNIA + FLORIDA
NEW YORK-TÓL KALIFORNIÁIG
JAZZ ÉS NAPFÉNY
„FLEXY FLY AND DRIVE" az Ön elképzelése alapján

TRÓPUSI VAKÁCIÓK
FLORIDA Orlando + Miami Beach
1 hetes **95 000** Ft-tól, 2 hetes **107 000 Ft**-tól
HAWAII Honolulu + Maui Kahului
1 hetes **168 500** Ft-tól, 2 hetes **198 000 Ft**-tól

KARIB-SZIGETEK
Jamaica * Cancun * Dominica * Bahamák
Aruba * Antigua * Martinique * Guadeloupe
10 nap repülővel **139 000** Ft-tól 2. hét **29 000** Ft-tól

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

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

Információ és helyfoglalás irodáinkban hétköznap 9-20 óra, szombaton 10-14 óra között.

MERCATOR TRAVEL AZ AMERIKAI UTAZÁSOK IRODÁJA
–AKIK MÁR ISMERNEK ♥ SZERETNEK MINKET!–
BUDÁN: 1024 Margit körút 69. Tel.: 202-1490, 202-1408 Fax.: 202-1772
PESTEN: 1065 Bajcsy Zs. út 65. I. em. 5. Tel.: 269-4395, 153-4038 Fax.: 269-4396
CEGLÉDEN: 2700 Gubody u. 17. Tel./Fax: 06/53 311-859

96.7.19.

A japánok menekülnek a közterhek elől

A japán iparpolitika formálói kampányt indítottak azért, hogy a szigetország ne kapja el az „európai betegséget": a növekvő munkanélküliséget, valamint a versenyképesség csökkenését. E bajok a japán szakértők szerint a magas vállalati adókra és társadalombiztosítási kiadásokra vezethetők vissza.

A tokiói kormány tanácsadói, valamint az ipari és a kereskedelmi minisztérium nemrégiben arra hívta fel a figyelmet, hogy a japán cégek termelése mind nagyobb részének kihelyezése az „olcsó" országokba a nemzetgazdaság szempontjából veszélyes méreteket ölthet. Véleményük szerint ha a termelés külföldre való „átültetése" a jelenlegi ütemben folytatódik, Japán – a világ második legnagyobb gazdasága – sokat veszíthet műszaki és ipari bázis jellegéből. Ez pedig kedvezőtlenül hat a hazai ipari termelés alakulására, s számottevően növelheti a munkanélküliséget.

Az ipari és a kereskedelmi minisztérium felmérése arról tanúskodik, hogy a japán cégek hazai kutatási és fejlesztési kiadásai először csökkennek a második világháború vége óta. Ugyanakkor külföldi érdekeltségeik K+F kiadásai számottevően bővülnek. Ez a folyamat négy éve kezdődött, amikor újabb recessziós hullám érte el a japán gazdaságot.

A felmérés eredménye ellentmond annak a sokat hangoztatott érvelésnek, hogy Japán „kiürítése" – a muszkaerő-igényes termelés áthelyezése az alacsony bérű országokba – egy olyan új munkamegosztást szolgál, amelynek keretében a csúcstechnológia és a kutatás a szigetországban marad. Kezdetben a „kiürítés" az erős jenre volt válasz. De a nemzeti valuta gyengülése sem hozott irányváltást, s a termelés mind nagyobb részének kihelyezését a délkelet-ázsiai országokba most a magas vállalati adókkal és tb-költségekkel magyarázzák a gyáriparosok.

A japán vállalatok adóbefizetései és tb-költségei a GDP 13,8 százalékát teszik ki. Ez az arány hasonló Németországban, de jóval alacsonyabb az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában. A tb-kiadások a szigetországban a társadalom elöregedése miatt várhatóan tovább nőnek. Az előrejelzések szerint 2025-re az adó és tb „számla" eléri majd a GDP 19,5 százalékát.

Az OECD statisztikái szerint szoros összefüggés van a magas adók és tb-kiadások, valamint a gazdasági növekedés között. Az 1993-at megelőző tíz évben Japánban az adó és a tb a bruttó hazai termék egyharmadával volt egyenlő. Ezekben az esztendőkben a gazdasági növekedés évi átlaga 4,5 százalék volt. Kétszerte gyorsabban nőtt a japán gazdaság, mint a svéd, illetve a francia, ahol az adók a GDP 70, illetve 55 százalékát képviselték.

A japán gazdaságpolitikusok többsége szerint ebben a helyzetben kevés mozgástér kínálkozik. Az első logikus lépés a közvetlen adóktól való függőség csökkentése volna, amelyet az alacsony forgalmi adók növelése ellensúlyozhatna. Várható, hogy a jövő év elején a forgalmi adó a jelenlegi 3-ról 5 százalékra emelkedik. Valószínűleg elkerülhetetlen lépés lesz a csaknem 50 százalékos vállalati nyereségadó mérséklése is. A japán cégadók mintegy 10 százalékkal haladják meg az amerikait, s nagyjából azonosak a némettel.

A japán gazdaságpolitikusok egy része abban bízik, hogy a fenti intézkedések bevezetése hosszabb távon lassíthatja a japán ipar „kivándorlását".

Gonda György

ház- és hangversenyműsor július 20–26.

Zene Társulat. • **Kapolcs, Művészetek Völ**ház, Tel.: 87/437-029) Szo.: Meseország – áz, Győri Bábszínház; Dalaháris; Huzella műsora; Ütőszenei Fesztivál (házigazda: ütések); Arte Quartet; Mácsai Pál Örkény-est- setepaté – a Kecskeméti Katona József Szín- sszzhétvége – Bohém Ragtime, Oláh Sextet; mer és magyar népzene; Ando Drom együt- rország – Bóbita Bábszínház; Ütőszenei Fesz- rockopera a Vesztprémi Petőfi Színház elő- es Udvar; P.: Meseország – Pogány misztét- Offenbach: Elisondoi lány, Operettgála – FIBO stúdiója. • **Kőszegi Várszínház** (Rajnis u. 9. 13) Szo. 20.30, Cs. 20.30 és P. 20.30: Az úr- r. • **Majk, Műemlékegyüttes udvara** (Eső nyán, a Közművelődés Házában) Szo. 19.30: ti Group life jazz koncertje. • **Nagykanizsa, or Művelődési Központ** (Széchenyi tér 5–9. 68) H. 21.00: Bazár Udvari Zenei Estek. Ko- s Borbély László estje. • **Szegedi Szabadté**eák Ferenc u. 28-30. Tel.: 62/471-466) Szo. n. Esőnap: vasárnap; P. 20.00: A csodaszar- sjáték). Esőnap: júl. 28. • **Szentendrei Nyár** ti Műv. Ház. Tel.: 26/312-657) **Városház ud**.00: Don Pasquale. Esőnap: hétfő; V. 16.00: yüttes gyermekműsora; P. 20.30: Két szék tt – az Esztergomi Várszínház vj. Esőnap: júl. **Mú- eum udvara** Szo. 19.00: Quartet B. **Du**el **ési Ház** H. 20.30: Furfangosok – a Regé- ea., nyilv. főpróba; K. 20.30: Furfangosok – bemutató; Sze. 20.30 és Cs. 20.30: Furfangosok. Belépés díjtalan! • **Zsámbéki Szombatok** (Műv. Ház, Etyeki út 2. Tel.: 23/342-318) **Művelődési Ház** Szo. 15.00: A legszebb herceg – mesejáték a Beregszászi Illyés Gyula Színház előadásában. **Barokk plébániatemplom** Szo. 19.00: Qui Cantat Énekegyüttes hangversenye. **Romtemplom** Szo. 21.00: Sólyompecsenye – pajzán játékok a Beregszászi Illyés Gyula Színház előadásában.

A színházi előadások kezdete 19.00 óra. Csak az ettől eltérő időpontokat közöljük! A színházak a műsorváltoztatás jogát fenntartják!

Komolyzene

Budapest

• **Dominikánus Udvar** (I., Hilton Szálló. Tel.: 175-1000) Sze. 20.30: Vukán György (zongora) és a General Harmony Singers Énekegyüttes. Népszerű dallamok és feldolgozások, örökzöldek. Esőnap: 25-én; P. 20.00: Benkő Dániel Gitárálom című CD-lemezének élő bemutatója és az előzmények... „1000 plusz 100 év gitáron". Esőnap: 29-én. • **Hadtörténeti Múzeum udvara** (I., Kapisztrán tér 2–4.) V. 21.00 és K. 21.00: Budavári Nyári Esték. Km. a Honvéd Együttes. Vez.: Déri András. Kodály: Galántai táncok, Nyári este, Székely fonó. • **Liszt Ferenc Kamaraterem** (VI., Vörösmarty u. 35. Régi Zeneakadémia. Tel.: 322-9804) Szo. 11.00: Lark Popov és George Vona négykezes zongorahangversenye. Hindemith, Stravinsky és Liszt művei. • **Mátyás templom** (I., Szentháromság tér 2.) Szo. 20.00: Baróti István orgonaestje. Km.: Antonia Osond (ének); K. 20.30: Felber Gabriella, Lukin Márta, Gulyás Dénes, Kováts Kolos (ének), a 25. Pécsi Nemzetközi Zenei Tábor zenekara. Vez.: Ligeti András. Verdi: Requiem; Sze. 20.00: Pannonia Consort, Déri Sándor, Szűcs Ilona (hegedű), Várhegyi Lajos (gordonka). Km.: Szántó Andrea (ének), Sebestyén János, Alföldy-Boruss Csilla (orgona). Albinoni: Sonata a tre, Corelli: Sonata de camara, Esterházy Pál: Harmonia caelestis, Corelli: Templomi szonáták, Händel: B-dúr orgonaverseny, Mozart: Templomi szonáták, Gounod: Szent Cecilia himnusz, C. Franck: a-moll korálfantázia, Telemann: Was ist das Herz – X. kantáta; P. 20.00: Sirák Péter orgonaestje. Bach: G-dúr fantázia és fúga, Brahms: asz-moll fúga, Liszt: 13. zsoltár, Franck: Nagy szimfonikus darab. • **Óbudai Társaskör** (III., Kiskorona u. 7. Tel.: 250-0288) H. 20.00: Sanzon-est. Km.: Bencze Ilona, Hámori Ildikó, Dunai Tamás, Hegedűs D. Géza, Gyarmati István és kisegyüttese. Aznavour, Monnot, Brell, Fényes Szabolcs, Szirmai Albert és Zerkovitz Béla dalai. • **Pesti Vigadó** (V., Vigadó tér 2. Tel.: 117-6222) H. 20.00 és P. 20.00: Vass Lajos Szimfonikus Zenekar, Bekecs Együttes, Vasas Táncegyüttes, Musica Hungarica Vegyeskórus. Km.: Csavlek Etelka, Galambos Lívia, Szalkai Zita, ifj. Domahidy László, Éliás Tibor, Kincses Károly, Káldi Kis András (ének). Vez.: Dömötör Zsuzsa. „Musica Hungarica". Bartók, Bárdos, Erdélyi, Erkel, Huszka, Kálmán, Kodály, Lehár, Liszt, Tinódi, Weiner művei. • **Szent István Bazilika** (V., Szent István tér 1.) H. 19.00: Áchim Erzsébet orgonaestje. Pikéthy, Koloss, Szokolay, Szőnyi, Antalffy-Zsíross és Liszt művei. • **Vajdahunyadvár** (XIV., Városliget, Széchenyi-sziget. Tel.: 142-3198) H. 21.00: Magyar Zongorás Trió. Km.: Papp Sándor, Porzsolt György (brácsa), Pege László (nagybőgő). Schubert: A-dúr zongoraötös („Pisztrángötös"), Mendelssohn: D-dúr zongorahatos. • **Zeneakadémia** (VI., Liszt Ferenc tér 8. Tel.: 342-0179) Sze. 20.00: Southampton Youth Symphony Orchestra. Vez.: Keith Smith. Strauss: A denevér – nyitány, Leighton: 2. táncszvit, Ravel: Bolero, Csajkovszkij: 5., e-moll szimfónia.

Vidék

• **Debrecen, Nagytemplom** H. 20.00: Kovács Endre orgonaestje. • **Esztergomi Várszínház** (Szent István tér 1. Tel.: 33/311-590) Szo. 20.30: Zongoraest japán művészek közreműködésével. • **Keszthely, Festetics-kastély** H. 20.00: Camerata Hungarica. Művészeti vez.: Czidra László. **Karmelita templom** Sze. 20.00: „Mesterek és tanítványok". Lehotka Gábor és növendéke (orgona). • **Miskolc, Ávas református templom** H. 19.30: Lehotka Gábor orgonaestje. Bach, Händel, Daquin művei. • **Szombathely, Nemzetközi Bartók Fesztivál** (Rákóczi út 5.) Fő tér Szo. 12.00: Az Amadinda Együttes promenade hangversenye. **Bartók Terem** Szo. 20.30: Intermodulációó Együttes. Vez.: Tihanyi László. Debussy, Webern, Petrassi, Olsvay Endre és Tihanyi László művei; H. 20.30: Amadinda Együttes. Ravel, Eötvös Péter, Holló A. művei, tradicionális polinéz zene; K. 20.30: Perényi Miklós gordonkaestje. Bach, Hindemith, Britten és Ligeti György művei; Sze. 20.30: Fenyves Lóránd, Erika Raum és növendékeik (hegedű), Jandó Jenő (zongora). Beethoven és Bartók művei; P. 20.30: A Nemzetközi Bartók Szeminárium karmesterkurzusának záróhangversenye. Km.: a Szombathelyi Szimfonikus Zenekar. Vez. a kurzus hallgatói. Bartók, Stravinsky, Szöllősy András és Eötvös Péter művei. **Képtár** V. 20.30: Az énekkurzus hallgatóinak hangversenye; Cs. 14.00: John Salmon és Andrew Willis kétzongorás hangversenye. Bartók, George Crumb, Dave Brubeck művei. **MMIK** Cs. 20.30: A zeneszerzés és a komputerzene műhely hallgatóinak hangversenye.

96.7.22.

Ecco–Adia-házasság

Párizsban bejelentették, hogy két igencsak márkás, a munkaerő-közvetítés területén tevékenykedő vállalat, a francia Ecco és a svájci Adia fuzionál. A cégházasság nyomán születő új vállalatcsoport éves forgalma 32 milliárd francia frank (6 milliárd dollár), s ez az összeg már csaknem azonos az ágazat vezető cégének, az amerikai Manpowernek az éves forgalmával.

Az összeolvadási tranzakció során az Adia egy Ecco-részvényért 1028 darab saját részvényt kínál cserébe. Az Ecco részvényesei alternatívaként készpénzt is kérhetnek tulajdoni hányadukért. Az új cég svájci lesz, de részvényeit a zürichi mellett a párizsi és a New York-i tőzsdén is jegyzik majd.

A két patinás vállalat összeolvadására akkor kerül sor, amikor az ipari országokban számottevően növekszik a kereslet az ideiglenesen alkalmazott (tehát a munkaerő-közvetítőktől „bérelt") könyvvizsgálók, számítógép-ipari szakemberek és mérnökök iránt. A nagy ütemben bővülő keresletet az magyarázza, hogy a nyugati cégek többsége önmaga átszervezését, áramvonalasítását az állandó stáb létszámának növelése nélkül, tehát költségtakarékosan szándékozik végrehajtani. Jóval olcsóbb a szakképzett munkaerő meghatározott időre való bérlése az erre szakosodott vállalatoktól, mint a jelentős költségekkel járó munkaerő-felvétel.

Szakértők véleménye szerint a francia és a svájci cég egyesülése után születő új vállalat a piacon gyakorlatilag azonos pozícióba kerül a Manpowerrel, amelynek jelenleg 8 százalékos a világpiaci részesedése. A világranglista első helyezettje tehát nagy kihívással kényszerül szembenézni. A fuzionáló cégek új nevet választanak, amely várhatóan utal majd a két frigyre lépő vállalat nevére. A tervek szerint az összeolvadás júliusban fejeződik be.

Az Ecco tavaly 20,5 milliárd francia frank (3,97 milliárd dollár) bevételre tett szert, az Adia forgalma pedig 3,66 milliárd svájci frank (2,94 milliárd dollár) volt. Annak ellenére, hogy az Adia a kisebb forgalmú cég, a házasuló vállalatok a svájci struktúrát választották. Ráadásul az Adia részvényeit több tőzsdén jegyzik, mint az Eccóét. Fontos szempont az is, hogy az elmúlt időszakban az Adia részvényeinek árfolyama alakult kedvezőbben.

A születő új óriáscég élén felváltva áll majd az Adia és az Ecco jelenlegi elnöke. Az egyesülést követő első évben az új cég elnöke Philippe Foriel-Destezet, az Ecco jelenlegi elnöke lesz. Egy esztendő után őt az elnöki székben Klaus Jacobs, az Adia jelenlegi elnöke követi. Mindkét cégelnök 46, illetve 53 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik jelenlegi vállalatában, s várhatóan az új vállalatcsoportban is számottevő részvénycsomagot tudhatnak majd magukénak.

A hírek szerint az új óriásvállalat vezérigazgatója a brit John Bowner lesz, aki jelenleg ugyanezt a tisztet tölti be az Adiánál.

Gonda György

rier

rlap melléklete

Szerkeszti: Bán Zsuzsa

Hogyan csináljunk (piac)gazdaságot?

A CBA trükkjei

A hazai élelmiszer-kereskedelmet a '90-es évek elején villámháborúval foglalták el a külföldi szuperhálózatok. A legnagyobb falat kétségtelenül a Tengelmann csoportnak jutott, amely néhány évtizeddel korábban Amerikából hódította meg – hasonló gyorsasággal – a német élelmiszerpiacot. A Plus, a Kaisers, a svájci érdekeltségű Profi, az osztrák Meinl ugyan növeli a választékot, de igen sok importárut

Olasz motorkerékpár-gyártás

96.8.1.

Terjeszkedik az Aprilia

EURÓPA MOBIL ARCHÍV

Európa motorkerékpár-gyártásának első számú sikersztorija napjainkban az olasz Aprilia cég. A Velencétől 18 kilométerre fekvő vállalatot Ivano Beggio alapította a hetvenes évek végén, s a cég ma Európában a legdinamikusabban fejlődő motorkerékpárgyár.

Az Aprilia jelenleg 18 típust gyárt és értékesít, közülük a legnagyobb kereslet a 650 köbcentiméteres, tavaly piacra dobott Moto iránt mutatkozik. Ebben a kategóriában ez idáig Európában az amerikai és a japán gépek uralták a piacot. A Moto diadalútját jelzi, hogy ebből a típusból – amelynek ára 7700 dollár körül alakul – idén várhatóan 3600 darabot értékesítenek, ami igen jó eredménynek számít a középkategóriában. Nagy piaci siker a saját tervezésű, 50 köbcentis Scarabeo kétkerekű is, amely 1993 óta tarol a kisrobogók olasz piacán.

A tervek szerint idén az Aprilia bevétele eléri a félmilliárd dollárt, ami 400 százalékos növekedést jelent az 1992. évi forgalomhoz képest. Szakértők véleménye szerint az Aprilia Európában igencsak megszorongathatja fontosabb versenytársait, az olasz Piaggiót, a Peugeot-t és a Hondát.

A Noaleban fekvő Aprilia csak összeszereléssel foglalkozik, önmaga nem gyárt sem alkatrészeket, sem részegységeket. 150 beszállítóval áll azonban szoros kapcsolatban, s ezek a kisebb cégek látják el a termeléshez szükséges összes alkatrésszel és részegységgel. Ivano Beggio szerint ez a módszer az Aprilia számára költségcsökkentést és rugalmasságot biztosít. Elsősorban ennek köszönhető, hogy a profitráta eléri a 10 százalékot, vagyis kétszerese az ágazati átlagnak.

Ivano Reggio közeli tervei között szerepel, hogy „világjátékossá" tegye az Apriliát. Mielőbb szeretne összeszerelő üzemet létesíteni Kínában, amely a kétkerekű járművek leggyorsabban növekvő piaca a világon. Az amerikai ízlés és kereslet kielégítésére az Aprilia hamarosan megkezdi az 1000 és az 1200 köbcentiméteres modellek összeszerelését. Dolgoznak a francia Philippe Starck által tervezett Moto nagyobb teljesítményű változatának kialakításán is.

Gonda György

(MTI) A rendőrség őrizetbe vett egy 55 éves budapesti hajléktalan férfit, aki kedden késő délután a VIII. kerületi Dankó utcai hajléktalanszálló bejáratánál ittasan összeveszett egy 40 éves hajléktalannal, majd 13 centiméter pengehosszúságú késével mellbe szúrta. A megkéselt férfit életveszélyes sérüléssel szállították kórházba a mentők.

Gyújtogatás a diszkóban

(MTI) Kecskeméten a rendőrség nyomozást indított egy ismeretlen gyújtogató kézre kerítésére, aki keddre virradó éjszaka betört a Robinson diszkóba, amelynek belső terében üzemanyagot locsolt szét, majd azt meggyújtotta. Az épület a berendezési tárgyakkal részben kiégett, s mintegy 50 millió forint értékű kár keletkezett.

Holtan találták meg az eltűnt kisfiút

(MTI) Megtalálták annak a hosszúpályi kisfiúnak a holttestét, aki még hétfőn délelőtt ment el otthonról azzal, hogy a közelben lévő vályogvető gödrökben szeretne fürödni. A 10 éves L. Tibort hétfőn még többen látták a tavak környékén, de azóta nem adott életjelet magáról. A kisfiú szülei csak kedden a déli órákban jelentették a gyermek eltűnését a rendőrségnek, elmondásuk szerint azért ilyen későn, mert máskor is előfordult, hogy Tibor elcsavargott. A debreceni rendőrkapitányság munkatársai – a miskolci rendőri zászlóalj és a tűzoltóság segítségével – a riasztást követően nagy erőkkel kezdte meg a gyermek felkutatását. A holttestet szerdán fél 12-kor találták meg. A helyszíni szemle jelenleg tart, a rendőrség várhatóan délután ad bővebb információt.

Veszett kutya volt az eledel

(MTI) Oroszország távol-keleti részén veszett kutyát evett meg kilenc éhes gyermek. Valamennyien kórházba kerültek, s bár állapotuk kielégítő, még hosszú ideig ápolásra szorulnak – jelentette az Interfax hírügynökségre hivatkozva az AFP. Az Interfax független orosz hírügynökség szerdai jelentése szerint az eset a szibériai Tengermelléki terület egyik településén történt, amelynek bányász lakosai már fél éve nem kaptak fizetést. A bányászcsaládok gyerekei közül kilencen úgy döntöttek, hogy keresnek maguknak élelmet. Szerencsétlenségükre azonban az általuk elfogott és megfőzött kutya veszett volt, így

nyuk eltűnését, ezt követően a rendőrök nyomozni kezdtek a 24 éves lány után, akinek már bomlásnak indult, dobozokkal letakart holttestét hétfőn egy belvárosi lakás lelakalekintett éjjelen is veszekedtek, ő fojtogatni kezdte a lányt. Az élettelen testet pedig reggel elrejtette.

• Erdei Éva

Tegnap pusztító erejű tájfun söpört végig Tajvanon. A 234 meghalt, nyolcan megsebesültek

Szigorított ellenőrzést az osztrák maffi

Kiemelt jelentőségű piac 96.8.8.

Motorgyárat épít a Toyota Kínában

Két évig tartó tárgyalások után Japán első számú autógyártója, a Toyota zöld jelzést kapott a kínai hatóságoktól egy motorgyártó üzem felépítésére vegyes vállalati formában Tiencsinben. A partner a Tianjin Automotive Industry cég.

A tervek szerint a Toyota vegyes vállalata kezdetben 1300 köbcentiméteres motorokat gyárt majd. Ezeket a Tianjin Automotive az általa licenc alapján gyártott Daihatsu-kocsikba építi majd be. A japán Daihatsu cégben egyébként a Toyota többségi tulajdoni hányaddal rendelkezik. Hírek szerint néhány év múlva az új gyár nagyobb térfogatú motorokat is elő fog állítani. Az ügylet áttörést jelent a Toyota számára, amely már régóta szeretné megvetni a lábát a nagy reményekkel kecsegtető kínai piacon. Szakértők véleménye szerint a kínai megjelenés része annak a világméretű Toyota-stratégiának, amely arra irányul, hogy az erős jen miatt a termelés mind nagyobb részét helyezzék át az ázsiai szigetországból külföldre.

A japán autógyártók egyébként a kínai piacon igencsak hátrányban vannak a nyugat-európai és az amerikai versenytársakhoz képest.

Az ázsiai ország piaca minden autógyár számára kívánatos falat, s statisztikák tanúsága szerint az országban tavaly 1,4 millió gépkocsit értékesítettek, s 2000-ben már 2,7 millió új kocsi talál majd vevőre. A Volkswagen, a Peugeot, a Citroën és a Chrysler már rendelkezik gyártóüzemmel Kínában, a General Motors pedig nemrégiben kapott Pekingtől engedélyt autógyár-építésre. A Nissan által 1993-ban alapított vegyes vállalat csak a közelmúltban kapott engedélyt a teherautó-gyártás beindítására.

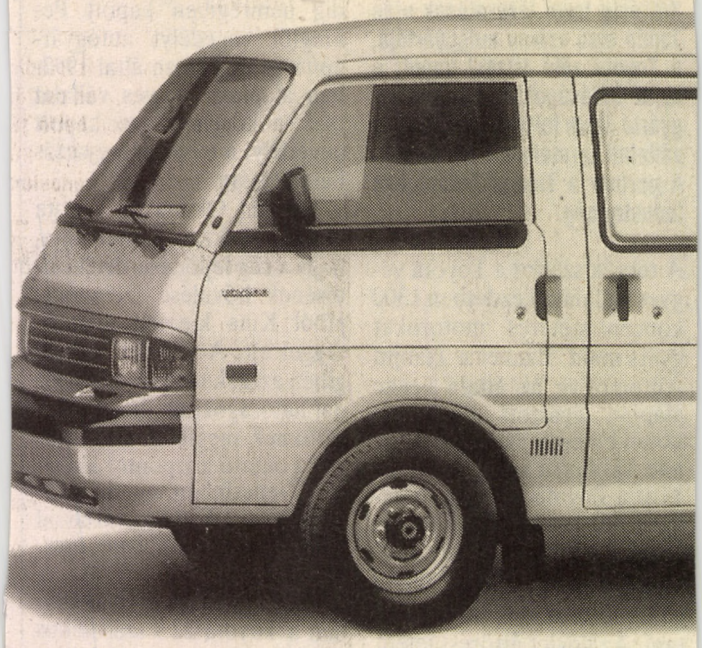
Hiroshi Okuda, a Toyota elnöke gyakran hangoztatta, hogy a cég fejlődése, értékesítésének bővülése szempontjából Kína kiemelt jelentőséggel bír. A vállalat nemrégiben azzal kedveskedett a kínai hatóságoknak, hogy – kérésüknek megfelelően – műszaki oktató központot létesített Tiencsinben, amely elsősorban az alkatrészgyártással kapcsolatos oktatásra összpontosít.

A Nippondenso – amelyben a Toyota 22,9 százalékos tulajdonrésszel rendelkezik – és a Tianjin Automotive cég vegyes vállalat idén kezdte meg a generátorok és az indítók gyártását. Elemzők véleménye szerint a motorgyártó és az alkatrészgyártó üzem egy-egy lépést jelent abba az irányba, hogy belátható időn belül a Toyota megkezdhesse a gépkocsi-összeszerelést Kínában. Ez ügyben egyébként óriási a versenyfutás a világ legnagyobb autógyártói között, hiszen a tét a kínai „népautó" megteremtése.

Jelenleg a tiencsini gyár évi 50 ezer Daihatsu Charade-ot gyárt, a kapacitásbővítés nyomán a termelés jövőre már eléri a 150 ezer egységet. Tavaly a Toyota növelte tulajdoni hányadát a Daihatsuban, így nem fér ahhoz kétség, hogy Okuda elnök cége a Daihatsun keresztül (is) kíván betörni a kínai autógyártási ágazatba.

Gonda György

az áruszállítás bizt
a Mazda E 2200 sz



A kedvező árhoz most még szervókormány i

könnyű volt kifizetni, hiszen a Mazda E 2200
929 000 Ft. De mostantól vezetni is könnyű, r
Egyszóval minden könnyebb. K

)R HUNGARY, 1194 Hoffherr A. u. 38-40., Tel.: 282-6566
'ári u. 123., Tel./Fax: 168-9620 PROFI BT, 1131 Reitter F. u
árfa u. 7., Tel.: 88/311-637 **Balassagyarmat:** GÁL és FIAI
-11-882 Fax: 20/411-345 **Cegléd:** ZAKAR és TÁRSA, 2700
el./Fax: 52/314-162 **Eger:** AGRIA-CAR, 3301 Kistályai u. 2
'Z és FIA Kft., 7122 Kossuth u. 8/0., Tel./Fax: 74/431-825 **K**
nti u. 2. Tel.: 76/485-715 **Miskolc:** ROWING Kft., 3547 Rep
Pécs: SCHNEIDER és SOÓS AUTÓS Kft., 7630 Buzsáki u.
POLIKRÓM Kft., 9400 Győri út 48. Tel./Fax: 99/324-567 S
etesas u. 28., Tel./Fax: 62/326-555 **Székesfehérvár:** AUTÓ
KAR és TÁRSA Kft., 5000 Magyar u. 7. Tel./Fax: 56/422-55
ax: 94/325-678 **Zalaegerszeg:** AUTÓ PÉTER Kft., 8900

Koreai kaland Walesben

96.8.12.

Dél-Korea jelenleg harmadik legnagyobb vállalatbirodalma, az LG Group – amelyet korábban Lucky Goldstarnak hívtak – nemrégiben bejelentette, hogy 2,65 milliárd dolláros beruházással elektronikai gyárkomplexumot épít Walesben. A nagy-britanniai terjeszkedés fontos állomása annak a vezetési reformnak, amely John Koo, az LG Electronics 49 esztendős elnöke nevéhez fűződik.

Koo új generációs tagja annak a családnak, amely a Lucky Goldstart megalapította 1947-ben. A Koo Inwhoi alapította cég kezdetben arckrémet és más kozmetikai cikkeket gyártott, s a következő három évtizedben jelentős pozíciókra tett szert a kőolajfinomító és -feldolgozó iparban. A cég növekedésében és „kiemelkedésében" azonban meghatározó szerepet játszott a szórakoztatóelektronikai termékek gyártása. A Lucky Goldstar évtizedeken át Dél-Korea első számú vállalatbirodalma volt, az elmúlt 15 esztendőben azonban a Hyundai és a Samsung is megelőzte. 1990-ben vesztette el a Lucky Goldstar elsőségét az elektronikai iparban a dél-koreai gyártók között.

John Koo az amerikai Princeton Egyetemen szerzett közgazdász-diplomát, majd egy évtizeden át Hongkongban és Szingapúrban dolgozott az LG kereskedőházánál. 1987-ben lett – már Dél-Koreában – a cég elektronikai részlegének a külföldi értékesítésért és termelésért felelős ügyvezető igazgató. Külföldön töltött éveinek tapasztalatai arról győzték meg, hogy az LG versenyképességének megőrzéséhez elengedhetetlen a belső, vállalati reformok végrehajtása. A vállalatot abban az időben a szigorúan autokratikus és hierarchikus felépítés jellemezte, ráadásul kerülte a kockázatvállalást. Szakértők véleménye szerint nem kis mértékben ezeknek a tényezőknek köszönhető, hogy a Lucky Goldstar a vállalati toplistán a harmadik helyre csúszott vissza az élről.

1991-ben John Koo a cég ügyvezető alelnöke lett, s azonnal hozzálátott a nem hatékony menedzsment gyökeres átszervezéséhez; többek között annak érdekében, hogy a vállalat megőrizhesse versenyképességét külföldön. Egy vezetési tanácsadó cég közreműködésével bevezették a decentralizált döntéshozatalt, valamint a korábbinál hatékonyabb ügyfélkezelést. A mennyiségi termelés helyett elsősorban a minőségre és a nyereségre összpontosítottak.

Az átszervezések és az új vezetési módszerek elterjesztése nyomán az óriáscég nettó nyeresége az 1991. évi 18,5 milliárd wonról (22 millió dollár) 1994-re 104,6 milliárd wonra emelkedett. Tavaly a nyereség azért nem haladta meg a 80 milliárd wont, mert jelentős összegeket fordítottak újabb átszervezésekre. Komoly eredménynek számít [illegible]

Group visszaszerezte hajdanvolt elsőségét a dél-koreai elektronikai iparban.

Az évi milliárd dolláros forgalmat lebonyolító LG Group átszervezése együtt jár a multimédia-ágazatba való agresszív behatolással, csökkentendő a vállalat függőségét a szórakoztatóelektronikai termékektől.

John Koo testvére, Koo Bon-moo tavaly lett az egész cégcsoport elnöke, s Ugrás 2005 néven nagy ívű programot hirdetett meg. Ennek értelmében 10 év alatt a külföldi piacoknak 50 százalékos részesedést kell elérniük a vállalat forgalmában a jelenlegi 20 százalékkal szemben.

Időközben az LG újabb sikereket ért el az elektronika területén: elnyerte az egyik mobiltávközlési rendszer működtetési jogát odahaza, s egyúttal a mobiltávközlési berendezések és eszközök egyik legnagyobb szállítója lett a térségben.

megjelenése keltett, amely 1992 végétől alapjaiban rázkódtatta meg a szakmát.

Holott a Nationale Nederlanden olyan terepen tört utat magának, amelyet valamennyi korábbi elődje reménytelen ágazatnak minősített. Kétségtelen, hogy az életbiztosítás a piac legnehezebb szegmense, hiszen egy ígéret fejében kell – lehetőleg minél hosszabb távra – pénzbefektetésre rábeszélni a potenciális ügyfelet. Az NN törekvését megmosolyogták a biztosítási piac szereplői, hiszen a mind általánosabbá váló pénztelenségben még a konkrét védelmet, kártérítést garantáló üzletágakban is mind nehezebben lehetett megfogni a partnereket. 1992 végén viszont már egyáltalán nem mosolyogtak az NN konkurensei, 1995-re pedig kénytelenek voltak tudomásul venni, 3 év alatt a semmiből jelentős üzletágat fejlesztett ki a holland társaság. Az NN ma az élet- és nyugdíjbiztosítási piacnak durván 40 százalékát tartja kézben, üzleti forgalma meredeken emelkedik, tavaly elérte a 12, 5 milliárd forintot, idén 17 milliárd forinttal kalkulálnak.

magyar vállalkozóknak.

Persze az NN stratégiájának fontos eleme, hogy olyan referencia áll mögötte, mint az ING csoport, a világ egyik legerősebb pénzügyi birodalma. De hát nagyon komoly háttere van az Allianze, az Aegon és a Generali társaságoknak is, amelyek évekkel korábban jelentek meg a magyar piacon. Az ÁB-Aegon ugyan viszonylag gyorsan vette le az egykori szocialista monopólium nehéz páncélját, de az új üzleti kultúra meghonosítása még így is nehéz diónak bizonyult. A Hungária pedig éppen csak belekezdett a váltásba.

Az NN merészen vágott bele egy reménytelennek tartott üzletbe, s ezzel – paradox módon – még az ING csoporton belül is sikerült egyfajta cégalapítási licencet, know howt meghonosítania. A holland birodalom általában nem vásárol fel meglévő, helyi cégeket, sokkal közelebb áll üzleti filozófiájához a cégalapítás. Viszont korábban ezt a metódust sem gyakorolta túlságosan sűrűn. A magyar kaland előtt 1980-ban alapított biztosítótársaságot Görögországban. A magyar franchise

alapján viszont azóta létrehozta lengyel, szlovák, szlovén, argentin, olasz, thaiföldi hálózatát, sőt hasonló modell alapján állította fel spanyol és belga leányvállalatait is.

Bordás György, aki 1971 óta dolgozik Magyarországon a biztosítási szakmában, s aki az Atlasz utasbiztosítási rendszerrel alapozta meg reputációját a szakmában, készségesen enged betekintést az üzletpolitika hátterébe. Az NN karrierjében döntő szerepe volt annak, hogy jól mérték fel, melyik partnerkör számára érdemes egy működő és kedvező konstrukciót kidolgozni. Miután Magyarországon még a 40–45 éves korosztály számára sem nyújt biztos megélhetést az állami nyugdíjrendszer, az ötvenes–hatvanas éveikben járók pedig reménytelenül néznek a pihenőidőszak elé, racionálisan adódik a lehetséges ügyfelek igénye. Erre dolgozta ki az NN az Őszikék rendszerét, amellyel még azok is élhetnek, akik immár nyugdíjban

elik el a negyedik ikszet.

Az NN szervezete az ügynökhálózatra épül. Mintegy 2500 emberük dolgozik a hálózatban, tízszerese annak, akik a központban és a 80 irodában teljesítenek együttesen szolgálatot. A cégalapítás előnye, hogy nagy gonddal lehet megválasztani a jövendő munkatársakat. Bordás szerint, aki csupán ígéretekkel házal, annak kulturáltan, megbízhatóan, és felkészülten kell közvetítenie ezt a bizonyos, garanciát-referenciát egyszerre jelentő ígéretet. Az NN munkatársai jórészt állástalan mérnökökből, pedagógusokból verbuválódtak. Akik nemcsak az egyszeri bemutatkozáshoz, hanem az ügyfélhálózat szervizeléséhez, a folyamatos kapcsolattartáshoz is értenek.

A holland biztosító természetesen szélesebb körű jogosítványokkal rendelkezik, mint amennyit ma gyakorol. De a gazdasági-jogi háttérrel nem eléggé szabályozott piacon egyelőre csak hosszú távú üzletekbe gondolkozik. Ami igaz, hogy nehezebb munka, de mindenképpen messzebbre vezet.

Bán Zsu

A Honda Törökországban

A Honda vezetése nemrégiben bejelentette, hogy 50 millió dolláros beruházással, az Anadolu Endüstrivel közösen, összeszerelő-üzemet épít Törökországban. Az Isztambul környéki gyárban a Civic-szedánok összeszerelése 1997 őszén kezdődik, s kezdetben évi 30 ezer gépkocsi hagyja majd el a szerelőcsarnokot. A vegyes vállalat török partnere szerint összesen 300 millió dolláros beruházásról van szó, amelynek az 50 millió dolláros befektetés csak az első fázisát jelenti. A tervek szerint a motorok, valamint az alkatrészek kétharmada Japánból vagy a Honda nagy-britanniai üzemeiből érkezik majd Törökországba. A gépkocsi helyi tartalma fokozatosan éri majd el az 50 százalékot.

A Honda nem az első ázsiai autógyár, amely összeszerelést, illetve termelést kíván folytatni Törökországban. A Toyota az országban már 1994 óta rendelkezik termelőkapacitással, a Mazda és a Hyundai pedig hamarosan befejezi összeszerelő-üzemeinek építését. Törökországban a Renault és a FIAT egyik érdekeltsége is folytat autógyártást. Mindkét cég bejelentette, hogy számottevően növeli beruházásait a török autóiparba. Az előrejelzések szerint 2000 után évi mintegy 600 ezer gépkocsi talál majd gazdára a török autópiacon. Jelenleg évi 530 ezer autót gyártanak az országban, s a Honda becslése szerint a termelőkapacitás elérheti az évi 800 ezer egységet abban az esetben, ha minden kilátásba helyezett beruházást megvalósítanak.

Az idei év első öt hónapjában 81 ezer autót értékesítettek az országban, 8 ezerrel többet, mint egy évvel korábban. A Törökországban gyártott kocsik értékesítése 4,2 százalékkal csökkent, az importált autók eladása viszont megháromszorozódott, s elérte a 15 500 egységet. Elemzők véleménye szerint az autóipari kapacitás bővítése nyomán jelentősen növekszik majd az ország gépkocsiexportja. Jelenleg csak a Tofas exportál nagyobb számban gépkocsikat, amelyben egyébként a FIAT rendelkezik számottevő tulajdoni hányaddal.

A piaci előrejelzések szerint Törökországban továbbra is jelentős marad a kereslet a közepes árfekvésű gépkocsik iránt. Ezt a piaci szegmenst jelenleg a Renault és a Tofas uralja a Törökországban előállított autókkal. Nagy számú lehet viszont azon vásárlók köre, akik hajlandók lennének többet fizetni a jobb minőségű kocsikért. Várhatóan ebbe a kategóriába tartozik majd a Honda Civic, amelynek törökországi ára 14 ezer dollár körül alakul.

Gonda György

Rádió- és televízió-műsor

szám: 20-102-98. Állandó műsorok: 00.00-24.00 Zene, hírek, információk. 7.30-11.30-17.30-21.30 Traffipax információk. 8.00-8.15 Central Europe Today angol nyelvű hírek csak hétköznapokon. 18.00-18.30 Kukker. Esti Kulturális Tájékoztató. 5.00-22.00 VOA NEWS EVERY HOUR ON THE HOUR (angol nyelvű hírek minden egész órakor) 8.00-8.15 Central Europe Today. Angol nyelvű hírek. 9.00-10.00 Forintos percek. Gazdasági magazin. 10.45 Apró. Az Expressz és a Rádió Bridge közös hirdetési műsora.

DANUBIUS

(Budapest: 103,3 MHz, Debrecen: 103,5 MHz, Kabhegy: 100,5 MHz, Szeged: 94,9 MHz, Sopron: 102,0 MHz) 6.00-10.00 Danubius „Cappuccino" Boros Lajossal. 6.45 Születésnapi sorsolás (1800 Bp. Bródy S. u. 5-7.) 7.45 Sporthírek. 10.00-14.00 Dénes Tamás. 12.45 Sporthírek. 14.00-18.00 Danubius Jam. Ivanics Eszter. 18.00-20.00 Kívánságműsor. Tel.: 138-7712. 18.45 Sporthírek. 20.00-21.00 Infosztráda. Érczfalvi András. 21.00-22.00 Danubius Live. 22.00-1.00 Szerkesztő-műsorvezető. Árus Erika. 22.05 Sporthírek. 1.00-3.00 Weekly Top 40 (ism.). Bővebb információk a műsorról:

19.05: MacGyver Am. tévéfilms. 52/33. rész 19.55: Nekem ne lenne hazám? 20.10: Lyukasóra 21.00: Híradó 21.10: Környezetünk hírei 21.15: Kriminális 21.45: Múzsa 22.00: Objektív 22.25: Időjárás. Kenó-sorsolás 22.30: Reflex 22.35: Lapzárta 22.40: Ők ketten Magyar film 0.15: MC – Magyarok Cselekedetei (ism.)

DUNA TV

8.00–12.00 Képes Krónika – Tájékoztató műsor. 12.00 Déli harangszó, Lapozó – Lapszemle, friss hírek. 12.20 Régiók (ism.) – tudósítók stúdiója. 13.00 Esti kérdés (ism.) – A nap interjúja. 13.15 Kismamaklub (ism.) 13.45 Észak állatvilágában XXVI/1. (1975) – finn természetfilm. 14.05 Afrikai vőlegény (1943 – ism.) – magyar film. 15.30 Különleges vasútvonalak – francia dokumentumfilm. 16.20 Európai művészeti iskola IV/4. – holland képzőművészeti filmsorozat. 17.05 Ars Hungarica (1989) – Mária halála a kassai székesegyházból. 17.15 Horgásztanyán – horgászati magazin. 17.35 Mese 17.55 Műsorismertetés 18.00 Híradó 18.15 Lángoló mezők VI/4. – ausztrál filmsorozat. **20.05 Váltó – Gazdasági magazin. 20.45 Esti kérdés — A nap interjúja.**

pest Klapka u. 13. Tel.: 270-3133, 270-1654. A médiacsoport tagjai a műsorváltozás jogát fenntartják! 5.30-8.00 A csütörtöki műsor ismétlése. 8.00-8.30 ATv-teleshow. 19.00 Műsorismertetés, hírek. **19.05 Mese gyerekeknek. 19.15 Kató néni kormánya 20.00 A koboldok éjszakája, avagy a szörnyecskék újra támadnak. Színes, szinkronizált amerikai komédia. 21.30 Klippercek. 21.55 Mondjuk a magunkét.** 22.40 Valóságos csodák. 23.15 ATv-stúdió, sok játékkal. 24.00 Műsorzárás.

SZÍV TV

A közölt műsorok 00.00-16.00 óra között csak Budapesten és környékén AM-micro sugárzással és kábeleken, a 16.00-24.00 óra közötti műsorok az előbbiek mellett országosan a kábelcsatornákon foghatók. Műsorügyeleti telefonszámok: 215-4203, 215-4206. 0.00 Szív Tv Képes Magazin. 0.30 Kereskedelmi show. 4.30 Szív Tv Képes Magazin. 9.00 Prima Torna hölgyeknek. 9.30 Szív Tv Képes Magazin. 10.00 Egészségmagazin. Háttér. 11.00 Szív Tv Képes Magazin. 11.30 Kereskedelmi show. 12.00 Szív Tv Képes Magazin. 12.30 Family Album. 13.00 Szív Tv Képes Magazin.

Színház

BUDAPEST

Fővárosi Nagycirkusz (XIV., Állatkerti út 7. Tel.: 343-9630) 15.00, 19.00: Ez aztán a cirkusz! **Lézer Színház** (Planetárium, Népliget. Tel.: 263-08719) 19.00: J. M. Jarre, 20.30: Pink Floyd. **Madách Kamara Színház** (VII., Madách tér 6. Tel.: 142-3122) 20.00: Aspects of Love (A szerelem arcai). Légkondicionált nézőtér! **Magyar Állami Operaház** (VI., Andrássy út 22. Tel.: 153-0170) 19.00: Lammermoori Lucia. **Merlin Klub – Vacsoraszínház** (V., Gerlóczy u.4. Tel.: 117-9338) 20.00: Those Good Old Days (Azok a boldog békeidők) – a húszas évek kabaréja angol nyelven. **Tchibo Színház** (Vidám Park, XIV., Állatkerti út 14-19. Tel.: 343-1025/170) 21.00: New York, New York. Fő...

Karcsúsít a Mazda

96.8.22

Japán ötödik és a világ tizenkettedik legnagyobb autógyárában, a Mazdánál jelentős változások kezdődtek azután, hogy nemrégiben a Ford 33,4 százalékra emelte tulajdoni hányadát a cégben, s átvette a vállalat irányítását. A Mazda elnöke az amerikai Henry Wallace lett, aki gyökeres változásokat és átszervezést jelentett be a közelmúltban.

A kilencvenes évek elején a Mazda sorra nyitotta új gyárait, jelentősen növelte a modellek számát, és számottevően bővítette márkakereskedői hálózatát. A külső szemlélőben az a kép alakulhatott ki, hogy a Mazda vezetése töretlen konjunktúrára számít. Ehelyett azonban a japán piacon visszaesett az autókereslet, az erős jen igencsak gyengítette az export versenyképességét, s a cég növekvő adósságai, valamint azok kamatai nehéz pénzügyi helyzetet teremtettek. Henry Wallace első feladatának azt tekinti, hogy nagyobb ellenőrzést gyakorol „a vállalat igen kreatív, de pénzügyekben nagyon fegyelmezetlen mérnökei fölött". Az új elnök stratégiája kettős: nagyobb pénzügyi szigor és szorosabb együttműködés – már-már integráció – a Forddal. Folytatni kívánja elődjének költségcsökkentési politikáját. 1992 óta Yoshihiro Wada elnök kétmilliárd dollárral mérsékelte a Mazda működési költségeit, s csökkentette a dolgozók számát is. Wallace tervei szerint az idei év végére a dolgozók létszáma 25 ezer lesz, vagyis 1996-ban még ezer fős csökkentés várható. A korábbi cégelnök, Wada költségcsökkentési intézkedéseinek köszönhető, hogy a tavalyi esztendő második felében a Mazda üzleti nyereséget tudott kimutatni. Ebben szerepet játszott az is, hogy a cég jelentős mennyiségű értékpapírt adott el, s néhány ingatlanát is értékesítette. Az elmúlt pénzügyi évet végül is a Mazda szerény, 35 millió jenes (315 ezer dollár) nyereséggel zárta.

Wallace idén újabb értékpapírcsomagokat kíván értékesíteni, s a bevételből tartalékot kíván képezni a következő és az 1998-as évre, amikor jelentős összegű tartozást kell törleszteni. Öt éve a Mazda adósságállománya 5,8 milliárd dollár volt, ez az összeg az elnök várakozásai szerint 1996 végére négymilliárdra fog csökkenni. Wallace a jelenlegi pénzügyi évben húszmilliárd jen nyereségre számít.

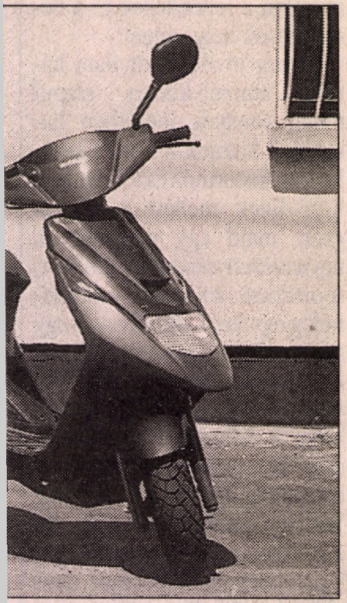
A fogyókúra a modellek számára is kiterjed. Jelenleg a Mazda húszféle személygépkocsit gyárt, az ésszerűsítés után a modellszám várhatóan nem haladja majd meg a hetet. A Mazda jelenleg négy főmodellt – 121, 323, 626, 929 – gyárt, emellett két Xedos típust, sportkupékat, kabriót, sportkocsikat és többcélú járműveket is előállít. Wallace szerint ez a széles modellválaszték nemcsak a márkakereskedőket, hanem a vásárlókat is összezavarja. Ráadásul egyik modellt sem gyártják olyan mennyiségben, amely igazolná a fejlesztések és a beruházások helyességét.

A cég jövőbeli kínálata három személykocsin alapul majd, amelyek méretben hasonlóak lesznek a Ford Fiestához, az Escorthoz és a Mondeóhoz. Ezek mellett a Mazda gyárt majd egy nagyméretű, úgynevezett executive modellt, sportkocsit, többcélú – valószínűleg egyterű – járművet és egy sportos kabrió modellt. A kínálat szűkítése, az átfedések megszüntetése úgy valósítható meg, hogy a Mazda a jövőben a modellprogramokat szorosan összehangolja majd a Forddal. Wallace elnök szerint a Mazda a jövőben is megtartja saját jellegzetességeit, s kocsijai nem „Mazda-bőrbe" öltöztetett Fordok lesznek.

G. Gy.

kül, egységes tömbként hatol be a belső térbe. Statisztikák szerint a súlyos sérülések 70 százaléka az ilyen utastérdeformáció számlájára írható.

ifj. Petró Lajos

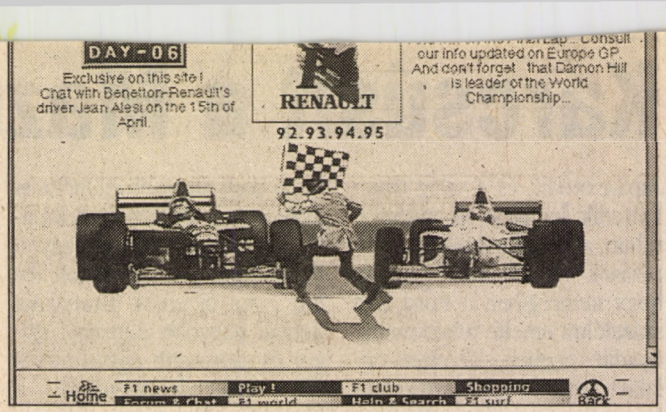


A SZERZŐ FELVÉTELE

megy a kis Suzuki. Ebben az esetben azonban hivatalosan

címen elérhető adatok a kétkerekű sportok közül a gyorsasági motorkerékpáros GP, a superbike világbajnokság, a négykerekűeknél a F–1, az Indycar, a BPR GT-sorozat, a rally világbajnokság és az Asia Pacific bajnokság, illetve a túraautó-bajnokságok futamait foglalják össze. Az információs szupersztrádán versenynaptárak, csapatinformációk, csapatvezetői-versenyzői interjúk, versenyeredmények, a futamokkal kapcsolatos hírek olvashatók.

I. P. L.



FOTÓ: E

Hasonló információk korábban is elérhetőek voltak, a Speednet azonban több sportágba is betekintést ad

Visszapillantó tükör

Vénülés

Régi szép idők! Ha látta volna az autós társadalom a jövendőt, nem lett volna fogak csikorgatása, átkok mormolása a Bokros-csomag kihirdetésekor. Semmiség ahhoz képest, ami most következik. Ugyan, mit számít néhány százalékos büntetőkamat, vám, meg egyéb kedves figyelmesség a pénzügyi kormányzattól. Attól legjószántukból teszik az illetékesek. Az Európai Unióhoz csak ezzel a lépéssel közeledhetünk.

A döntéshozók azonban kijelentették, és ehhez karakánul tartják is magukat, hogy márpedig visszaszorítják az autóbehozatalt. Sajnos, ígéreteik közül jószerivel ez az egyetlen, amit maradéktalanul teljesítettek. Most úgy ha-

részletfizetéses konstrukciónak. A márkakereskedőknek egyszerűen nincs és nem is lesz elegendő forgótőkéjük ahhoz, hogy ezt a csapdát elkerüljék.

Ennek az lehet egyebek mellett a következménye, hogy további milliárdok hiányoznak majd a költségvetés bukszájából, mert az autópiac egyre kevesebb adót járuló

Csökkenő Toyota- és Nissan-termelés

96.8.15.

Japán első és második számú autógyára, a Toyota és a Nissan bejelentette, hogy mindkét cég termelése csökkent az első félévben. A termelés visszaesését a két óriásvállalat elsősorban a hazai kereslet csökkenésével, valamint az Észak-Amerikába irányuló export zsugorodásával magyarázza. A hazai értékesítés csökkenése azért is megrázó, mert a japánok az első félévben a korábbinál jóval több európai és amerikai gépkocsit vásároltak.

A Toyota által gyártott személy- és teherautók, valamint autóbuszok részesedése a japán piacon 1995 első félévében 40 százalékos volt, egy évvel később ez az arány 38,8 százalékra esett vissza. Ugyanebben az időszakban a Nissan esetében a hazai piacvesztés csak 0,1 százalékos volt, s a cég részesedése az ázsiai szigetország járműpiacán az idei év közepén 29,1 százalék volt. Az első félévben a japán autópiaci kereslet 0,7 százalékkal bővült, s elérte a 2,66 millió egységet. Látnivaló tehát, hogy a Toyota és a Nissan piacvesztése a hazai és a külföldi versenytársak javára következett be.

A Toyota hazai termelése az első félévben 0,5 százalékkal esett vissza, miközben a cég külföldi érdekeltségei – amelyek a Toyota teljes autógyártásának 29 százalékát adják – 7,7 százalékkal több gépkocsit állítottak elő. Az amerikai és a brit Toyota-vállalatok kivitele valamelyest javított a cég exportteljesítményén, amely összességében 2,5 százalékkal csökkent.

A Nissan termelése Japánban 7,7, külföldön pedig 9,6 százalékkal volt alacsonyabb az első félévben, mint egy évvel korábban. (Érdemes megjegyezni, hogy gépkocsijainak 40 százalékát a Nissan külföldön állítja elő.) A vállalat exportja az első félévben 8,3 százalékkal mérséklődött. A Nissan statisztikái szerint a japán piacon az első félévben a hagyományos modellek értékesítése 2,3 százalékkal esett vissza, miközben az úgynevezett szabadidő-kocsik eladása 8 százalékkal növekedett, ám ez sem tudta kompenzálni az egyéb kocsik forgalmának visszaesését.

G. Gy.

időjárási adatai

Város	Időkép	Max. hőm. (°C) Tegnap (tény.)	Ma (várható)
Bangkok	felhős	34	33
Buenos Aires	napos	21	19
Caracas	napos	32	33
Fokváros	felhős	18	20
Kairó	napos	36	36
Kalkutta	napos	35	36
Los Angeles	napos	30	28
Mexikóváros	napos	26	24
New York	napos	22	19
Peking	felhős	27	30
Rio de Janeiro	felhős	24	24
Sydney	felhős	18	18
Tel-Aviv	napos	34	34
Tokió	felhős	27	25
Tunisz	szeles	34	35
Torontó	felhős	20	22

A főváros légszennyezettsége

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

	Belváros	Külváros
CO	29%	20%
SO_2	14%	9%
NO_2	76%	67%

Magaslégköri ózon:
6%-kal marad el a sokévi átlagtól.

Széljelentés (km/óra)

Dunakanyar	15-25	Fertő-tó	20-45
Balaton	20-30	Velencei-tó	15-25
Tisza-tó	15-25	Szelidi-tó	15-25

Ma Mária napja van.

A Nap 5.41-kor kel, 19.54-kor nyugszik.

A Hold 4.47-kor kel, 20.10-kor nyugszik.

A legközelebbi holdtölte 13 nap múlva lesz.

lés kisebbségi, emberijogi és vallásügyi bizottságánál szerezhető be (1052 Bp., Városház u. 9–11., I. emelet 174., tel.: 117-4040, 327-1096). A pályázat beküldési határideje: 1996. augusztus 31.

PETŐFI

MAGYAR RÁDIÓ Petőfi MR

4.30: Hírek. Időjárás 4.33: Hajnali dallamok 6.00: Hírek. Időjárás 6.03: Reggeli csúcs 7.45: Sportreggel 8.00: Petőfi-délelőtt 12.00: Muzeális nótafelvételeinkből 13.00: Hírek. Időjárás 13.03: Manapság (ism.) 13.08: Állomáskereső 13.15: Egy arc 13.45: Időjárás- és vízállásjelentés 14.00: Kabarécsütörtök 17.00: Hírek. Időjárás 17.03: Petőfi-délután 18.54: Gordiusz-plusz 19.00: Hírek. Időjárás 19.03: Kölyökóra 20.00: A Dead Can Dance együttes összes lemeze 21.00: Hírek. Időjárás 21.03: Szép asszonyok egy gazdag házban 21.46: Táncházi muzsika 22.20: Jazzlista 23.00: Hírek. Időjárás 23.03: Sporthíradó 23.10: Korzó 0.15-4.20: Éjszaka

BARTÓK

MAGYAR RÁDIÓ MR

6.00: Hírek. Időjárás 6.03: Klasszikusok 6-tól 8-ig 8.00 és minden páros órakor: Hírek. Időjárás 8.03: Műsorismertetés 8.10: Pódium 10.05: Magyar királyok A merénylet hangjáték 10.55: Leoncavallo operáiból 11.41: Éneketem én: Sivák Barnabás 12.05: Hangverseny délidőben 13.10: Csajkovszkij: a-moll trió 14.05: Aranysárkány 14.53: Fúvószenekarok felvételeiből 15.18: Marilyn Horne operafelvételeiből 16.50: Szimfonikus zene 17.35: Romantikus kórusmuzsika 18.05: Ars poetica 18.55: Barokk kamarazene 19.22: Az amszterdami Concertgebouw Zenekar hangversenye 21.10: Márta 22.05: Napjaink zenéje 23.15: Ön hogyan tanítaná – a kiegyezést? 0.00: Hírek. Időjárás. Szózat

CALYPSO

Calypso rádió 87,7

(MW 873 kHz) Minden óra 30-kor Hírek, időjárásjelentés. 8.00-13.30 Calypso. 8.35 Fővinform. 8.40 Petress István: Budapesti blődlik. 9.35 Fővinform. 11.35 Fővinform. 11.40 Pártai Lúcia: Praktikus praktikák. 12.00 Sporthírek. 12.35 Útinform. 13.30-19.00 Calypso. 13.35-14.30 B. Tóth László. Wurlitzer. 14.35 Fővinform. 15.35 Útinform. 16.35 Fővinform. 17.35 Útinform. 18.00 Sporthírek. 18.35 Fővinform.

RÁDIÓ BRIDGE

Rádió BRIDGE 102,1 MHz

Ultrarövidhullám 102,1 MHz Budapest vételkörzetében. Telefon

A Danone-akció

A 40 esztendős Franck Riboud vette át az elnöki széket édesapjától a világ egyik legnagyobb élelmiszer-ipari vállalatcsoportjánál, a párizsi székhelyű Danone-nál. A 77 esztendős alapító, Antoine Riboud nem vonul vissza teljesen az üzleti életből, tagja marad a felügyelőbizottságnak.

Antoine Riboud egy lyoni palackgyártó családi vállalkozás fejeként sorra vásárolta fel a versenytársakat, majd pedig 1966-ban hirtelen átváltott az üvegiparról az élelmiszeriparra. A François Mitterrand baráti körébe tartozó Antoine kezdetben azokat az élelmiszer-ipari cégeket kebelezte be, amelyek üvegpalackba tölthető termékeket gyártottak. Így került a BSN tulajdonába többek között az Evian kristályvízgyártó és a legnagyobb francia sörgyártó, a Kronenbourg. A BSN ezután felvásárolta az ugyancsak francia Gervais sajtgyártót, valamint a Danone joghurtgyártót. A nyolcvanas években a BSN tulajdonába került a világ harmadik legjelentősebb kekszipari cége, a francia Générale Biscuit, valamint az amerikai élelmiszer-ipari vállalatbirodalom, az RJR Nabisco európai érdekeltségeinek nagy része.

Az egymást követő felvásárlások nyomán az időközben Danone-ná „átalakult" BSN a világ egyik legnagyobb élelmiszeripari vállalatcsoportja lett, amely szerte a világon 74 céggel rendelkezik és 74 ezer dolgozót foglalkoztat. 1995-ben a Danone 79 milliárd frankos forgalom mellett 2,1 milliárd frank nettó nyereséget ért el.

Az ifjabb Riboud-ra jelentős feladatok várnak az elnöki székben is. Mindenekelőtt a cég nyereségességét kell növelni, a Danone profitjának növekedési üteme az elmúlt években ugyanis nem követte a forgalom jelentős bővülését. Riboud-nak ezekben az országokban a következő években arra kell törekednie a menedzsmenttel együtt, hogy egyrészről az új piacokon növekedjék a forgalom, másrészről pedig csökkenjenek a termelési költségek.

Munkatársai szerint Franck Riboud mestere a költségcsökkentésnek, az átszervezésnek és a hatékonyságjavításnak. Vállalati sikereiben nagy szerepet játszik az édesapától örökölt szinte kifogyhatatlan energia.

A Danone-termékeknek mindössze 15 százaléka talál gazdára Nyugat-Európán kívül. Ugyanez az arány a nagy versenytárs, a Nestlé esetében eléri az 55 százalékot. Érthető tehát, hogy Franck Riboud jelentős erőfeszítéseket kíván tenni a további globalizálódás érdekében: hírek szerint elsősorban az ázsiai és a latin-amerikai piacok „megdolgozása" lesz a következő évek terjeszkedésének középpontjában. A cég egyébként azzal számol, hogy a jövőben nem tudja már számottevően növelni piaci részesedését az Európai Unió tagállamainak túlzsúfolt piacán.

A Riboud család a Danone részvényeinek alig egy százalékát tartja a kezében. A párizsi tőzsde megelégedéssel nyugtázta a stafétabot átadását, Franck Riboud kinevezésének hírére a Danone-részvények árfolyama egy nap alatt 2,4 százalékkal emelkedett.

A globalizálódás jegyében Danone néven új ásványvízzel jelenik meg az USA-piacon. (Érdemes megjegyezni, hogy a Nestlé után a Danone a világ második legjelentősebb ásványvíz-forgalmazója.)

Gonda György

96.8.26.

Keresem azt az 50-55 év, 180 cm körüli férfit, aki szeretetért szeretet tud adni cserébe. Rendezetten élő 47 éves, 164/57, értelmiségi nő vagyok. **Hangpostafiók: 1760**

Szűz 48 éves, barna, teltkarcsú, rendezett körülmények között élő hölgy társaság hiányában 45-55 év közötti, budapesti könyvvizsgáló jelentkezését várja. **Hangpostafiók: 1762**

Fülemüle 165 cm magas, 56kg-os, egészségügyi főiskolát végzett hölgy ez úton keresi legalább 180 cm magas, intelligens, 45 évnél nem idősebb társát. **Hangpostafiók: 1766**

Indián nyár 166/45 független, természetet, aktív kikapcsolódást kedvelő, humán érdeklődésű nő határozott, realista, magas, nem dohányzó férfit keres. **Hangpostafiók: 1770**

Szűz 48 éves, barna, teltkarcsú, rendezett körülmények között élő hölgy társaság hiányában 45-55 év közötti, budapesti könyvvizsgáló jelentkezését várja. **Hangpostafiók: 1778**

Hosszú távra 49 éves, középmagas, fiatalos, karcsú, értelmiségi hölgy keresi magas, igényes, értelmiségi 52-62 év közötti, jólszituált, korrekt úr barátságát. **Hangpostafiók: 1782**

Becézd szavak 28/170, csinos, igényes lány, akinek az életéből csak egy magas, jóképű, igényes, jól menő, független, harmincas, diplomás üzletember hiányzik. **Hangpostafiók: 1787**

Szűz 39 éves, elvált, 17 éves lányával egyedül élő hölgy ápolt, intelligens, megértő urat keres tartós kapcsolatra. **Hangpostafiók: 1795**

S. O. S. 50 feletti diplomás jelentkezz újból, az aug. 17-i, „Mikroszkóp" előtti randevút későn kaptam meg. Ági **Hangpostafiók: 1713**

Teniszezzünk együtt 38 éves, 172 cm magas, reprezentatív hölgy megismerkedne 50 évesig csinos, intelligens úrral, nívós kulturális programok eltöltésére. **Hangpostafiók: 1630**

Sárga rózsa Diplomás, 44 éves, 160/73, elvált, nőiesen vonzó, nem dohányzó hölgy keres korrekt, kedves, szeretetre méltó urat harmonikus, komoly kapcsolatra. **Hangpostafiók: 1631**

Esély Kedves, 54-58 éves, magas, jó megjelenésű, független, diplomás urak! Kérem a segítségüket, hogy Önök között megtaláljam az „Igazit". **Hangpostafiók: 1635**

Ovidius 48/172/77, informatikus keresi 55-180 feletti, okos, Je nem szép parancsolóját. **Hangpostafiók: 1639**

Medve pár Szőke, bocsmama (39 éves tanárnő) keresi független, barnamedve párját. Tartós téli álomra, közös barlangba. Van egy kis bocs, már 10 éves. **Hangpostafiók: 1652**

Újrakezdés 47/164/57, budapesti, rendezetten élő értelmiségi nő keresi társát nem dohányzó, magas, intelligens, 50-55 év körüli férfi személyében. **Hangpostafiók: 1653**

Életem hátralevő részére keresek társat egy 175 cm-nél magasabb, intelligens, kedves, józan életű és jó megjelenésű férfi személyében. 43/165/73, házias, kedves, csinos nő. **Hangpostafiók: 1590**

Házasság céljából Bp-i józan életű, cigarettamentes, intelligens, egyedül álló gantlemant keresek 65-70 éves korig. **Hangpostafiók: 1594**

Várlak 170 cm magas, 55 kg, negyvenes, szőke, független nő vagyok. Várom kb. 180 cm magas, magára és környezetére is igényes férfi hívását max. 52 éves korig. **Hangpostafiók: 1596**

Értelmes élet Számomra az értelmes élethez a szellemi és érzelmi társ hiányzik. Érdekes munkám, barátaim vannak. 33/185, diplomás lány vagyok. **Hangpostafiók: 1489**

Közgazdász Társat keresek, 180-185 magas, mindenre nyitott, rendezett körülmények között élő, 50-57 éves úr személyében. **Hangpostafiók: 1490**

Hócipő 23/177, életvidám, győri, diplomás lány keresi őszinte, intelligens párját hosszú távra. **Hangpostafiók: 1471**

Őszi szonáta Megbízható, intelligens páromat, társamat keresem 55 évesig. 172/49, fiatalos, monogám, arányosan molett, bp-i, diplomás nő vagyok. **Hangpostafiók: 1472**

Te viseld a kalapot! Korrekt, házias, vidám, igényes, 48/164/58, fővárosi nő intelligens, őszinte úriember tartós barátságát keresi. **Hangpostafiók: 1473**

Egyéniség 150/52, nem szép, nem gazdag, független nő keresi partnerét 40-50 éves korig. **Hangpostafiók: 1478**

Monogám, káros szenvedélyektől mentes, gazdálkodni is szerető társát keresi kertészmérnök asszony. **Hangpostafiók: 1481**

Őszinteség 42/167, barna, rövid hajú, arányosan molett, optimista, víg kedélyű, független hölgy keresi társát 50 éves korig, szintén független férfi személyében. **Hangpostafiók: 1414**

Viktória 47/164/55, kos jegyben született, víg kedélyű, szőke, kék szemű, üzletasszony keres fekete bajuszos, hasonló adottságú urat. **Hangpostafiók: 1421**

Széles vállak 50 év körüli, önálló, igényes diplomást keresek társnak. **Hangpostafiók: 1427**

Halak 43/160/80, barna hajú hölgy megismerkedne független férfival barátság ill. tartós kapcsolat céljából. **Hangpostafiók: 1433**

Rád vár egy 30 éven túli, 170/60, nagyon csinos, vidám, diplomás nő, ha te 40 év körüli, magas, jó megjelenésű, jó egzisztenciával bíró igazi férfi vagy. **Hangpostafiók: 1437**

Szeretnélek megtalálni Keresek egy bp-i, független, legalább

Akitől minden szép Budapesti, 29/180/78, barna hajú, zöldesbarna szemű srác hosszabb távú, tartalmas kapcsolatra arányos alkatú, telt keblű hölgyet keres. **Hangpostafiók: 1729**

Rák Rák, 77kg/180cm/46, érzelemgazdag, gyengéd, érzéki hölgy ismeretségét keresi. **Hangpostafiók: 1747**

Bak 39 éves, 173 cm, egyedül élő, budapesti srác keres tartós kapcsolat reményében megértő, családcentrikus lányt vagy elvált asszonyt. **Hangpostafiók: 1752**

Hosszú távra 36/183, nem független, sötétbarna hajú, zöldes szemű Skorpió temperamentumos, szabadgondolkodó hölgyet keres. **Hangpostafiók: 1759**

Tűzijáték Unod az egyhangú napokat? Keresel valakit, aki odafigyel rád? Ha igen, akkor egy 172/70/45 úr várja jelentkezésedet. **Hangpostafiók: 1779**

Kék szemű magas, szőke, sportos, aktív, jól szituált férfi keres művelt, ambiciózus, kisportolt alakú, temperamentumos, hölgyet max. 30-ig házasság céljából. **Hangpostafiók: 1715**

Bak 175/84/45, nem független férfi szeretetre, gyengédségre vágyó barátnőt keres. Szimpátia és diszkréció fontos. **Hangpostafiók: 1729**

Akitől minden szép Budapesti, 29/180/78, barna hajú, zöldesbarna szemű srác hosszabb távú, tartalmas kapcsolatra arányos alkatú, telt keblű hölgyet keres. **Hangpostafiók: 1747**

Rák Rák, 77kg/180cm/46, érzelemgazdag, gyengéd, érzéki hölgy ismeretségét keresi. **Hangpostafiók: 1752**

Bak 39 éves, 173 cm, egyedül élő, budapesti srác keres tartós kapcsolat reményében megértő, családcentrikus lányt vagy elvált asszonyt. **Hangpostafiók: 1759**

Hosszú távra 36/183, nem független, sötétbarna hajú, zöldes szemű Skorpió temperamentumos, szabadgondolkodó hölgyet keres. **Hangpostafiók: 1779**

Tűzijáték Unod az egyhangú napokat? Keresel valakit, aki odafigyel rád? Ha igen, akkor egy 172/70/45 úr várja jelentkezésedet. **Hangpostafiók: 1788**

Mérleg 33/178/66, független férfi vagyok. Hozzám illő hölgy ismeretségét keresem. **Hangpostafiók: 1712**

Timi Légy szíves hagyjál üzenetet a hangpostafiókomon (a régi:1117). **Hangpostafiók: 1709**

Színvonal Keresem kizárólag komoly életszemléletű, igényes, 28-35 év közötti, kimondottan csinos, vonzó személyiségű, érzelmi realista, monogám hölgy ismeretségét. **Hangpostafiók: 1702**

Önzetlenül Ha úgy érzed, hogy hiányzik valaki, akivel megoszthatod gondod, bajod, örömöd, bánatod, akkor egy jó beszélgetés szerintem megér ennyit. **Hangpostafiók: 1618**

Kentaur 39/190/92, budapesti, nem független, értelmiségi férfi várja egy 40 év alatti, igényes, nem dohányzó hölgy hívását. **Hangpostafiók: 1486**

Tartós kapcsolat Nyilas, 175/70, szőkésbarna, kék szemű, független férfi rendezett anyagi körülményekkel megismerkedne 28-38 éves hölggyel. **Hangpostafiók: 1488**

Karcsú virágszálat keres Mérleg, 40/172/85, elvált üzletember, hogy boldoggá tegye és boldog legyen vele. **Hangpostafiók: 1470**

Igényesség Igényes, 22/176/72, barna hajú, kék szemű fiú vagyok, keresem igényes, jó alakú, tág érdeklődésű páromat 22-35 év között. **Hangpostafiók: 1483**

Németországban élő 39 éves, jól szituált, vidám, sportos, hazatelepülni szándékozó férfi kimondottan jó megjelenésű partnernőt keres. **Hangpostafiók: 1420**

Lehetőség 36 éves, 174/74, humán beállítottságú, műszaki diplomás, sportos, életvidám, kreatív férfi várja csinos, 38 évnél fiatalabb, független hölgy hívását. **Hangpostafiók: 1422**

Aki mer az egyszer majd nyer! 49/185/80, igényes diplomás, sportos, markáns külsővel rendezett egzisztenciával társat, barátnőt keres, kedves, nőies hölgy személyében. **Hangpostafiók: 1401**

Aki mer az nyer! Boldogságra vágysz? Én is! Tőlem megkaphatod, ha pici, vékony, nem dohányzó, max 35/160, független agilis bp-i nő vagy. 46/172 üzletember vár. **Hangpostafiók: 1406**

ALTERNATÍV

Hangpostafiókszámok:1364; 1308; 1230; 1204; 1013; 6855; 6654; 6610; 6527; 5996; 6547; 6553; 6560; 6587; 6416; 6634; 6636; 6999; 6144; 6427; 6480.

Érdekli valamelyik hirdetés, de nem szeretné azonnal felfedni kilétét? A megoldás: kérjen **válaszhangpostafiókot** a **217-3404** telefonszámon! Így ha válaszol, megkérheti a hirdetőt, hogy ha üzenete felkeltette érdeklődését, ezen a hangpostafiókszámon üzenjen vissza Önnek. A Találkahely így még biztonságosabb!

Vágja vagy tépje ki ezt az oldalt!
Minden hangpostafiók legalább két hétig él.

Ne feledje: a tartós, igazi kapcsolatok kialakításához még a Találkahelyen is időre van szükség. Javasoljuk, hogy az első randevút étterembe, moziba, vagy hasonló nyilvános helyre beszélje meg. A Találkahelyen és a hangos hirdetésekben sem szerepelhetnek nevek, címek, vagy telefonszámok.

©TeleMedia Kft. Tel.: 217-3400

Kedvező autóipari kilátások Kelet-Európában

96.8.29.

A DRI/McGrav-Hill és a Planecon legújabb tanulmánya szerint az új gépkocsik iránti fizetőképes kereslet Kelet-Európában és a FÁK-országokban 2006-ig a jelenlegihez képest megkétszereződik, s eléri majd az évi 2,9 millió egységet. A gépkocsieladások számottevő felfutását több tényezővel magyarázzák. A gyorsuló gazdasági növekedés együtt jár majd a kereslet bővülésével, emellett pedig drámai (kedvező) változások várhatók az autóvásárlási hitelfeltételek alakulásában. Számítani lehet az új kocsik árának mérséklődésére egyrészről a gyártók versenye, másrészről pedig a fiskális politikában várható kedvező változások miatt.

A tanulmány szerint térségünk jelentős növekedési lehetőséget kínál majd a következő években az autógyártók, s nem kevésbé az alkatrész- és részegység-beszállítók számára is. 2006-ban a jelenleginél mintegy 1,5 millióval több új gépkocsi talál majd gazdára itt – legalábbis az optimista hangvételű tanulmány szerint.

Tavaly egyébként az új gépkocsik értékesítése régiónkban minden várakozást felülmúlt, s a forgalom idén is rendkívül erős lesz. A gépkocsigyártás 1994-ben 1,6 millió egység volt, 2001-ben 2,7, 2006-ban pedig 3,2 millió darab lesz.

Az igen kedvező értékesítési kilátások mellett a tanulmány arra is felhívja a figyelmet, hogy a nagy ívű fejlesztések nyomán számottevő fölös gyártási kapacitás alakulhat ki térségünkben. Mind több jel utal arra a tanulmány szerzői szerint, hogy térségünkben az autóipari cégek a helyi fizetőképes keresletnél és az exportlehetőségeknél nagyobb termelőkapacitásokat hoznak létre. Az évtized végéig a Daewoo 750 ezer autót, kisteherautót akar gyártani Romániában, Lengyelországban, Csehországban és Üzbegisztánban. Amennyiben a tervek valóra válnak, a dél-koreai óriáscég 200-ig a tervezett kapacitásbővítés 66 százalékát „fedi le" térségünkben, s ezzel viszonylag kevés lehetőséget hagy a terjeszkedésre a versenytársaknak. Az orosz és az ukrán autógyártók továbbra is viszonylagos elszigeteltségben termelnek majd, gyártmányaikhoz kevés nyugati alkatrészt és részegységet használnak fel. A tanulmány szerint 2021-ben Oroszországban csak évi 100 ezer nyugati márkájú gépkocsit fognak majd előállítani.

Az előrejelzés szerint 2001-re az új kocsik értékesítése Oroszországban a tavalyi 683 ezerről 1,1 millióra növekszik. Ugyanebben az időszakban Lengyelországban 264-ről 399 ezerre nő az értékesítés, Csehországban pedig 112-ről 188 ezerre. Ami a magyar adatokat illeti: a tanulmány szerint Magyarországon tavaly 68 ezer új autót értékesítettek, 2001-ben az eladások elérik majd a 131 ezer egységet.

Gonda György

19.30: Jó éjszakát, gyerekek! 19.40: A megálmodott ház 20.05: Hagyományápolók 20.30: Határok nélkül 21.05: Mireille Mathieu énekel 21.25: Kossuth-klub 22.00: Késő esti Krónika 22.30: Törvénykönyv; Paragrafus 23.05: Emlékezetes rádióelőadások a zenéről 23.51: Philip Jones rézfúvós együttese játszik 0.00: Hírek. Időjárás 0.10: Himnusz

PETŐFI

MAGYAR RÁDIÓ MR PETŐFI

4.30: Hírek. Időjárás 4.33: Hajnali dallamok 6.00: Hírek. Időjárás 6.03: Reggeli csúcs 7.45: Sportreggel 8.00: Petőfi-délelőtt 12.00: Asztalimuzsika 13.00: Hírek. Időjárás 13.03: Manapság (ism.) 13.08: Állomáskereső 13.15: Egy arc 13.45: Időjárás- és vízállásjelentés 14.00: Kabarécsütörtök 17.00: Hírek. Időjárás 17.03: Petőfi-délután 18.54: Gordiusz-plusz 19.00: Hírek. Időjárás 19.03: Kölyökóra 20.00: A Dead Can Dance együttes összes lemeze 21.00: Hírek. Időjárás 21.03: A hatalom megragadása 21.42: Edith Piaf énekel 22.20: Jazzlista 23.00: Hírek. Időjárás 23.03: Sporthíradó 23.10: Korzó 0.15-4.20: Éjszaka

BARTÓK

MAGYAR RÁDIÓ MR BARTÓK

6.00: Hírek. Időjárás 6.03: Klasszikusok 6-tól 8-ig 8.00 és minden páros órakor: Hírek. Időjárás 8.03: Műsorismertetés 8.10: Pódium 9.25: Kincses Veronika operettkettősökben és együttesekben 10.05: Magyar királyok 11.00: Táncábécé 11.40: Népdalkórusok 12.05: Hangverseny délidőben 13.45: Madrigálok 14.05: Mársal társalkodó murányi Vénusz 14.35: Soproni József: Hegedűverseny 15.00: Operaegyüttesek 15.30: Haydn: D-dúr (Az óra) szimfónia No. 101. 16.05: Az Egyesült Államok művészete 17.22: Zenekari muzsika 18.05: Fiatal művészek fóruma 19.05: A kalóz 20.05: Ivánka, Iván, Mándy úr 20.20: A Magyar Állami Hangversenyzenekar játszik 21.33: Vonós kamarazene 22.05: Napjaink zenéje 23.15: Politikai gondolkodók a koraújkori Magyarországon 0.00: Hírek. Időjárás. Szózat

CALYPSO

(MW 873 kHz) Minden óra 30-kor Hírek, időjárásjelentés. 8.00-13.30 Calypso. Műsorvezető: B. Tóth László. 8.35 Fővinform. 8.40 Petress István: Budapesti blődlik. 11.35 Fővinform. 11.40 Pártai Lúcia: Praktikus praktikák. 12.00 Sporthírek. 12.35 Útinform. 13.30-19.00 Calypso. Műsorvezető: Deák Horváth Péter. 13.34-14.30 B. Tóth László: Wurlitzer. 14.35 Fővinform. 15.35 Útinform. 16.35 Fővinform. 17.35 Útinform. 18.00 Sporthírek. 18.35 Fővinform.

RÁDIÓ BRIDGE

BRIDGE 102,1 FM

Ultrarövidhullám 102,1 MHz Budapest vételkörzetében. Telefonszám:

DANUBIUS

DANUBIUS RÁDIÓ

(Budapest: 103,3 MHz, Debrecen: 103,5 MHz, Kabhegy: 100,5 MHz, Szeged: 94,9 MHz, Sopron: 102,0 MHz) 6.00-10.00 Danubius „Cappuccino" Bochkor Gáborral. 6.45 Születésnapi sorsolás. 7.45 Sporthírek. 10.00-14.00 Dénes Tamás. *12.45 Sporthírek. 14.00-18.00 Danubius Jam. Ivanics Eszter. 18.00-20.00 Kívánságműsor. Tel.: 138-7712. 18.45 Sporthírek. 20.00-21.00 Infosztráda. Érczfalvi András. 21.00-22.00 Danubius Live. 22.00-1.00 Szerkesztőműsorvezető: Csűrös Csilla. 22.05 Sporthírek. 1.00-3.00 Weekly Top 40 (ism.) „Bővebb információk a műsorról: a TELETEXT 471. oldalán találhatók."

BUDAPEST RÁDIÓ

BUDAPEST RÁDIÓ 96.4 FM STEREO

Budapest Rádió — FM 96,4 MHz. 1022 Budapest, Bimbó út 7. Telefon: 212-5643, 212-4507. 12.00-16.00 Műsorvezető: Mundtner Csilla. 12.00-13.30 Zenés ebéd. 13.30-16.30 X-Trad. 16.00-20.00 Műsorvezető: Retkes Attila. 16.30-18.30 Traffic Jam. 18.30-20.00 Esti Budapest.

RÁDIÓ 1

Rádió 1

(FM 100,3) 1087 Budapest, Kerepesi út 27/a. Telefon: 133 5322. Óránként hírek. 12.00-20.00 Zene. 17.30 Programajánló.

Televízió-műsor

TV1

5.40: Gazdatévé 6.00: Nap-kelte 9.00: Tízórai 9.10: Skippy kalandjai Ausztr. films. 9.35: Tízórai 10.50: Hírek. Időjárás 11.05: Marienhof Német tévéfilms. 52/33. rész 12.00: Déli harangszó Hírek. Időjárás 12.05: Üzlet délidőben 12.25: Welcome to Hungary 12.55: Telepakk 15.00: Hírek. Időjárás 15.05: Műsorismertetés 15.10: Sorstársak 15.20: Pow Wow 15.25: Egy nyár Selikkel, a fókával Norvég sorozat 3/3. rész 15.50: Karcsi kanyarója – Egy félresikerült nap Német rajzfilms. 16.00: Hírek. Időjárás 16.05: Zöld bolygó 18/6. rész 16.30: Vera és Babs Német tévéfilms. 26/14. rész 17.00: Most 17.30: Kormányváró 17.55: „Közös hazánk volt Róma" 3/3. rész 18.15: Üzlet 18.30: Hogy is van ez?! Vitray Tamás műsora 19.00: Dorotka Cseh rajzfilms. **19.15: Vers mindenkinek 19.30: Híradó Időjárás 20.01: Telesport 20.15: MC – Magyarok Cselekedetei 20.25: Szomszédok 21.00: 100 éves a mozi „Jön majd idő..." Olasz–orosz dok.-films. 5/4. rész** 23.40: Találkozunk a klubban Am. zenés film 7/6. rész 0.10: Híradó 0.20: BBC-híradó

Ázsiába tart a Chrysler is

96.9.5.

Az Egyesült Államok harmadik legnagyobb autóipari birodalma, a Chrysler előrehaladott tárgyalásokat folytat a Fülöp-szigeteki kormánnyal egy ottani összeszerelő üzem és alkatrészgyár létrehozásáról. A beruházásra a detroiti óriáscég 500–750 millió dollárt szán. A Chrysler új autóipari komplexuma azzal a céllal épül fel Ázsiában, hogy mindenekelőtt a térség államaiba exportálja gépkocsijait.

A manilai kormány igencsak „ráhajt" a Chryslerre, hiszen a General Motors nemrégiben döntött úgy, hogy a Fülöp-szigetek helyett Thaiföldön épít autógyárat mintegy 750 millió dolláros beruházással. A kormány azonban számos kedvezményt helyezett kilátásba arra az esetre, ha a Chrysler a Fülöp-szigetek mellett dönt. Négy-hat évre adómentességet ígér, a beruházás megvalósítása esetén a Chrysler öt esztendőn át ingyenesen használhatja gyárának ingatlanát, a kormány számottevő összeget fordítana az úthálózat fejlesztésére, s mintegy 30 millió dollárt biztosítana az új üzem dolgozóinak képzésére.

A Chrysler jelenleg Thaiföldön rendelkezik összeszerelő üzemmel, amely egyúttal a Jeep Cherokee és a Dodge Caravan modelleket forgalmazza a délkelet-ázsiai térségben. A Chrysler egyébként nem tett le arról, hogy esetleg még egy üzemet nyisson Thaiföldön, amely a térség első számú autóösszeszerelő hatalma.

A General Motors választása végül is azért esett Thaiföldre, mert ott a cég véleménye szerint jobb az infrastruktúra, és képzettebb a munkaerő. Érdemes megjegyezni, hogy a GM a következő egy évben a tervek szerint egy kisebb alkatrészgyártó üzemet épít a Fülöp-szigeteken. A hírek szerint a Ford is lát fantáziát a Fülöp-szigetekben mint regionális terjeszkedési központban.

Itt tavaly 152 ezer új gépkocsi talált vevőre, így a forgalom a thaiföldinek a harmadát sem éri el. Az országban egyébként négy japán autógyár, a Honda, a Toyota, a Mitsubishi és az Isuzu rendelkezik összeszerelő üzemmel. A malajziai Proton autógyár Fülöp-szigeteki leányvállalata, a Proton Philippines is új üzem létesítését határozta el, amely a tervek szerint Manilától északra épül, s évi 30 ezer járművet gyárt majd.

Gonda György

LÓJA

SHARP VISION

A JÓKÉPŰ MEGOLDÁS

FÉNYÉVEKKEL RAGYOGÓBB

96.9.19.

Japán offenzíva Dél-Amerikában

Brazil Toyota-gyár

Japán első számú autógyártója, a Toyota, bejelentette, hogy 150 millió dolláros beruházással új gépkocsigyárat épít Brazíliában. Egyébként a két ország között továbbra is komoly nézeteltérések vannak a dél-amerikai ország autóipari politikája miatt: Japán szerint a brazil kormány autóipari politikája ellenkezik a nemzetközi kereskedelem szabályaival. Tokió ezért panasszal fordult a Kereskedelmi Világszervezethez, a brazilok ugyanis – az exportőrökkel szemben – előnyben részesítik azokat a cégeket, amelyek gyártókapacitással rendelkeznek az országban.

A Toyota bejelentette, hogy új üzemét a kedvező piaci viszonyok, és nem a kormány politikájával szembeni védekezés miatt hozza létre, s ez lesz a második gyára Brazíliában. A Sao Paulóban épülő üzem 1998-tól termel, s a tervek szerint a Corolla típust gyártja majd. Kezdetben évi 15 ezer kocsit állítanak elő, kapacitása azonban számottevően bővíthető – a regionális keresletnek megfelelően

A Toyota a japán gyártók közül az egyetlen, amely gyárral rendelkezik Brazíliában. Ottani üzeme jelenleg kis sorozatban állítja elő a Bandeirante elnevezésű haszonjárművet. (A tavalyi esztendő végén – mielőtt a brazil kormány meghirdette új autóipari politikáját – a Honda bejelentette, hogy 1997-től személykocsikat gyárt majd az országban.)

Egyébként sem a Toyota, sem a Honda nem profitál majd az új autóipari politikából. Ennek az a lényege, hogy azok a helyi gyártók, amelyek kocsijaiban a brazil „tartalom" meghaladja a 60 százalékot s amelyek exportja ellensúlyozza az alkatrészek behozatalát, azok számára az importált autók vámja 70-ről 35 százalékra csökken. A Brazíliában gyártandó Corollák helyi tartalma azonban nem haladja majd meg a 45 százalékot, s a Toyota egyelőre nem szándékozik exportot lebonyolítani Brazíliából. A Honda szerint ugyancsak sok időt vesz majd igénybe, hogy a cég vámkedvezményben részesüljön.

Az új autóipari politika okozta gondok ellenére a brazil autópiac gyors ütemű bővülése mindkét japán céget beruházásra ösztönzi az országban. Ráadásul a japán piacon a Toyota rsézesedése folyamatosan csökken, így rákényszerül az agresszív külföldi terjeszkedésre.

Tavaly Brazíliában összesen 12879 új autót értékesített a Toyota, miközben az országban 1,73 millió gépkocsit vásároltak. Az új autóipari politika következtében a Toyota 1996 első félévében Brazíliában 2460 autót adott el, 73 százalékkal kevesebbet, mint egy évvel korábban.

Gonda György

Rendőrök, vis

A kék-fehér emblémás márka nyerte a Belügyminisztérium nagy teljesítményű motorkerékpárokra kiírt tenderét. A járőr- és felvezető motorokra szóló pályázat 450-750 köbcentiig terjedő kisebb kategóriájában a BMW mellett a Suzuki és a Yamaha vett részt, míg a nagyobb osztályban kizárólag a bajor cég gépei szerepeltek. Az eddigiektől eltérően a rendelkezésre álló világbanki pénzt a szakemberek gyári építésű rendőrmotorokra kívánták költeni. Ennek tudható be, hogy a Suzuki és a Yamaha magyarországi importőre nem szerepelt a felvezető motorok kategóriájában. A gyárak ugyanis többnyire csak nagyobb volumenű – 500 darab körüli – megrendelésnél állnak rá speciális kétkerekűek gyártására, itt viszont a nagyobb kategóriában mindössze tíz, a járőrök esetében harminc darabra tartott igényt a Belügyminisztérium.

A szakemberekből felállított bizottság a 10 ezer dollár körüli áron megvásárolható BMW K75-nél a jó ár–érték arányt emelte ki, ami nem utolsósorban a német gyártású motorkerékpárok alacsonyabb, 1,7 százalékos vámtételének tudható be. A hengerűrtartalom-hátrány miatt eleve kedvezőtle-

MI ÚJSÁG, RENAUL

RENA

Mobil távközlés az albán gondok megoldására

Szegény ország – negatív rekord

96.9.26

Európa legszegényebb országa, Albánia nemrégiben üzembe helyezte első mobiltelefon-hálózatát mindenekelőtt azzal a céllal, hogy áthidalja a távközlési nehézségeket. A 100 főre jutó hagyományos telefonvonalak száma a balkáni országban mindössze 1,5. Összehasonlításul: 100 lakosra Nagy-Britanniában 49, Svédországban pedig 68 telefonvonal jut.

FOTÓ: HORVÁTH PÉTER

Az egyelőre 100 százalékos állami tulajdonban lévő mobiltelefon-társaság, az AMC szolgáltatásai kezdetben Tiranát és környékét fedik le, de a fejlesztési tervek között szerepel a nagyobb városok mielőbbi bekapcsolása is.

A GSM-rendszert a francia Alcatel építette ki egy 7,3 millió dolláros szerződés keretében. A beruházás első fázisa összesen 8,5 millió dollárba került, amelynek 20 százalékát a költségvetés finanszírozta, 80 százalékára pedig az állami takarékpénztár nyújtott hitelt.

Kezdetben az AMC kapacitása mindössze 8 ezer előfizető számára teszi elérhetővé a mobilszolgáltatást, de megfelelő kereslet esetén a jelenlegi kapacitás 50 ezerre bővíthető. Nyugati távközlési szakemberek szerint egyelőre nem várható nagy fizetőképes kereslet az AMC szolgáltatásai iránt. Ez azzal magyarázható, hogy a hálózathoz való csatlakozás „belépődíja" 100 ezer lek (mintegy 1010 dollár), ez az összeg pedig azonos az egy főre jutó évi átlagjövedelemmel Albániában. A telefonbeszélgetések díja mellett az előfizetőknek havi 3500 leket kell fizetniük a szolgáltatás igénybevételéért.

Szakértők véleménye szerint a fél év alatt létrehozott mobilrendszer egyrészről az ország gazdasági növekedésének szimbóluma, másrészről pedig azt szolgálja, hogy tanúbizonyságát adja Albánia európai integrációs szándékainak. A tervek szerint a GSM-rendszeren keresztül Albánia a világ mintegy 100 országával létesít mobilkapcsolatot, július végéig 15 országgal kötött az AMC barangolási megállapodást.

Az albán kormány a távközlés – ezen belül a mobil telefónia – fejlesztésére azért fordít kiemelt figyelmet, mert ezzel is támogatni kívánja a magánszektor üzleti lehetőségeinek bővítését. Arról nem is szólva, hogy a GSM a hagyományos telefonrendszer szinte teljes hiányának pótlását is hivatott szolgálni. Érdemes megjegyezni, hogy Tirana külföldi segélyek igénybevételével megkezdte a hagyományos telefóniarendszer fejlesztését is.

Hírek szerint a későbbiekben szó lehet az AMC fokozatos privatizálásáról is. A nyár végén döntés született arról, hogy 15 millió dolláros beruházással sor kerül a GSM-program második fázisának megvalósítására. Arról van szó, hogy az idei esztendő végéig olyan bővítéseket hajtanak végre, amelynek eredményeként az ország 75 százaléka lesz lefedett a mobilszolgáltatással. A tervek szerint a szolgáltatások hatósugarát először a főútvonalak mentén bővítik, elsősorban a görög és a macedón határ irányába. Így bekapcsolódik a GSM-vérkeringésbe többek között Elbasan, Korca, Gjirokastra és Saranda város is.

Az AMC már rendelkezik tervekkel a bővítés harmadik fázisának megvalósítására is. Ennek értelmében a szolgáltatásokat az északi, északkeleti térségek irányába is kiterjesztik, vagyis az alacsony lélekszámú hegyvidéki területek felé. Ezzel megvalósulna a mobil-összeköttetés a Szerbiával és Montenegróval határos körzetekben is. Ezek a tervek azonban egyelőre csak papíron szerepelnek, szakértők véleménye szerint jóváhagyásuk bizonytalan, megvalósításuk pedig viszonylag hosszú időt vesz majd igénybe. Ez utóbbinak az az oka, hogy az AMC – állami vállalat lévén – nem rendelkezik elégséges finanszírozási forrással. Valószínűleg felgyorsulna Albánia GSM-lefedése, ha a kormány koncessziókat nyújtana külföldi magáncégek számára, s ezzel párhuzamosan számottevően mérsékelné a mobil telefóniával kapcsolatos jelenlegi, a helyi viszonyokhoz képest csillagászatinak mondható díjakat is. Ebben az esetben ugyanis ugrásszerűen növekedne az előfizetők száma, s így a befektetés a külföldi cégek számára is jövedelmezőbb lenne.

Gonda György

Mecénások klubja

A Matáv a zenére

A telekommunikációban lassacskán kialakuló kínálati piac arra ösztönzi a szolgáltatótársaságokat, hogy egyre több figyelmet szenteljenek arra, hogy valamilyen módon közelebb kerüljenek a felhasználókhoz. A tömegeket vonzó események szponzorálása az egyik eszköz lehet ahhoz, hogy emberbarát képet kapjon a nagyközönség az adott vállalatról. Elsősorban a kultúra, kisebb részben a sport területén a Matáv is egyre nagyobb szerepet vállal a mecenatúrában.

A távközlési társaság szponzortevékenységén belül többféle irányvonalat kell megkülönböztetni. Külön egységet jelent a klasszikus támogatás, amikor üzleti alapon szponzorál a társaság. Másfajta döntési mechanizmuson alapul az adományozás, ahol a kérelmeket rászorultság szerint bírálja el egy kuratórium. A harmadik csoportot a Matáv által részben vagy egészben működtetett intézmények, egyesületek, szervezetek képezik – tudtuk meg Szabó Gyulától, a Matáv szponzormenedzserétől. Az utóbbi években jelentősen megváltozott a szponzorálás szemlélete. Régebben elsősorban az igényesebb előfizetőket próbálták megnyerni egyes események támogatásával, most viszont már az az elsődleges cél, hogy átalakítsák a korábban kialakult Matáv-képet, s a szélesebb közvélemény felé egy emberközeli, szolgáltatásközpontú arculatot közvetítsen magáról a társaság. Az igényesség továbbra is megmarad, de ez nem az ügyfelekre, hanem a szponzorált események, rendezvények kiválasztására vonatkozik. Az elsődleges cél, hogy a jelenlegi szponzorálásra szánt összeget – ami várhatóan jövőre is csak az infláció nagyságával nő – minőségi szempontok szerint osszák szét – hangsúlyozta Szabó Gyula.

Elsősorban nem egy-egy személy vagy intézmény szponzorálására törekednek, hanem a tömegeket vonzó események támogatása felé kívánnak elmozdulni. A három-öt évre szóló középtávú stratégia szerint a legnagyobb részben, 65 százalékban kulturális területen kívánnak szponzorként megjelenni. A sportesemények 25 százalékban részesülnek a támogatásból, az egyéb rendezvények – mint például szakmai konferenciák – szponzorálására a fennmaradó 10 százalék jut. A kultúrán belül elsősorban a zenei programokat támogatják, kisebb szerepet kap az irodalom és a színház.

Nemrégiben írt alá a Matáv egy szponzorszerződést a Magyar Rádióval, amelynek keretében öt adássorozat – nyilvános hangversenyek és stúdiókoncertek – sugárzását támogatja. Az október 12-ei KFT-koncertnek is fő szponzora a távközlési társaság. Az

Egy új kommunikációs c

némi tapasztala

(125 év)

Korábban az AT&T telekommunikációs berendezé
technológiákkal foglalkozó üzleti egységei, mege
a díjakat nyert kutatás fejlesztést végző Bell lab
amelyek kommunikációs eszközöket gyártanak (
centereket, digitális alközpontokat, digitális jelf
processzorokat, bármit, ami csak elképzelhető) é

Privatizáció Itáliában

96.9.26

Stet-kérők a láthatáron

Az olasz kormány nemrégiben úgy döntött, hogy a Stet távközlési holdingcég privatizálására 1997. február 1. és március 31. között kerül majd sor. A tranzakció az ország történelmének egyik legnagyobb privatizációja lesz.

A 24 ezer milliárd líra tőkeértékű Stetben az állam 61 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik az IRI-holdingon keresztül. A Stet a világ hetedik legnagyobb távközlési vállalata, tavalyi forgalma 37 ezer milliárd líra volt. Az óriásvállalat magánosítása már 1993 óta van napirenden, a korábbi tervek azonban meghiúsultak részint a politikai körülmények miatt, részint a szakszervezetek tiltakozása következtében. Az állami távközlési vállalat értékesítése azonban már nem halogatható tovább, ugyanis az Európai Unió távközlési ágazatának liberalizációja keretében 1998-tól meg kell szűnniük az állami monopóliumoknak.

A Stet magánosításainak részleteit a közeljövőben dolgozzák ki. A kincstár elsősorban hazai befektetőkre számít, de várja a külföldi érdeklődőket is. Elemzők véleménye szerint a tavalyi eredmények alapján a Stet valószínűleg vonzó lesz a befektetők számára. Tavaly a holding konszolidált nyeresége 2540 milliárd líra volt, 30 százalékkal több, mint egy évvel korábban. A Telecom Italia adózás utáni nyeresége egy esztendő alatt 20,3 százalékkal, 1750 milliárd lírára növekedett. A Telecom Italia Mobile – amelyet 1995 júliusában vezettek be a milánói tőzsdére – a tavalyi év második felében 350 milliárd lírás profitot ért el, az idei esztendő első negyedében pedig 60 százalékkal növelte üzemi eredményét. A kormány privatizációs döntését máris sokan bírálják. A szakemberek egy része úgy véli, hogy a kormánynak határozottabb és részletesebb tervekkel kellett volna előállnia.

G. Gy.

puló megállapodásokat egy V. A.

Miért éppen Portugália?

Újabb csatát nyert a Siemens

Huszonhat ország – köztük a Cseh Köztársaság, Írország, Malajzia, a Fülöp-szigetek és Kína – közül az újabb memóriachip-gyárat építeni készülő Siemens választása Portugáliára esett. A Financial Times tudósítása szerint a 60 milliárd escudo (380 millió dollár) beruházásával felépülő korszerű létesítmény 750 embernek ad majd munkát.

Hogy mért éppen Portugáliát részesítette előnyben a mikroelektronikai szektorban az utóbbi időben kifejezetten terjeszkedő német nagyvállalat, abban nem csak az játszhat szerepet, hogy a cég Portugáliában jelenleg működő vállalatai összesen mintegy 5 ezer főt foglalkoztatnak, piaci jelenléte – és az ennek köszönhetően elérhető költségcsökkentés – tehát jelentős. Augusto Matteus portugál gazdasági miniszter szerint ebben – az általában alacsonynak mondható portugál költségszínvonal mellett – az is szerepet játszik, hogy a kormány a teljes beruházási volumen közel 40 százalékáig különböző pénzügyi ösztönzőket és támogatást helyezett a beruházónak kilátásba – hozzájárulást a szakképzés költségeihez, kiegészítő létesítményekhez, a technológiatranszferrel és know-how-vásárlással kapcsolatos kiadásokhoz, a régió általános fejlesztésének meggyorsításához, illetve adókedvezmények és az EU-által finanszírozott garanciák biztosítását. Ezek realizálását azonban portugál részről úgy értelmezik, hogy az függeni fog attól: milyen volumenű lesz a termelés.

Az Oporto közelében, a tervek szerint 1996 végén üzembe álló létesítmény a hat hónapja hatalmon lévő szocialista kormány által eddig tető alá hozott legnagyobb külföldi beruházás lesz Portugáliában. Éves kapacitása 150 millió darab 16 MB Dram (dinamikus véletlen hozzáférésű memória), de később a termelés 64 MB és 256 MB Dram-chipek kibocsátásával is bővül. A Helmut Kohl kancellár elnöklete mellett aláírt keretmegállapodás szerint 2007-re a Siemens az itt gyártott termék értékének 70 százalékát helyben gyártott komponensekből bocsátja ki majd.

B. B. K.

96.9.26

Cseh hódítás

A CME-akció

A Ronald Lauder és Mark Palmer fémjelezte Közép-európai Média Vállalkozás (CME) nevű cég mind nagyobb hányadot szerez meg magának térségünk elektronikus médiapiacából. A kiváló üzletmenetnek örvendő vállalat augusztus elején 66-ról 88 százalékra növelte tulajdoni hányadát Csehország legnépszerűbb kereskedelmi televíziós társaságában, a Novában.

A Nova 1994-ben kezdte meg adását, s a felmérések tanúsága szerint a cseh lakosság 70 százaléka rendszeresen a Nova műsorát nézi. Ez persze azt is jelenti, hogy számottevően visszaestek az állami televízió hirdetési bevételei, mert a hirdetéseket feladó cégek – érthető módon – ott reklámoznak, ahol nagyobb a nézettség.

A CME-csoport 1994 óta megnégyszerezte adózás előtti nyereségét, amely tavaly már meghaladta a 39 millió dollárt. A CME egymilliárd cseh koronáért (37,7 millió dollár) vásárolt meg a Ceska Sporitelna takarékbanktól 22 százalék Nova-tulajdont. Érdemes megjegyezni, hogy a Nova televíziós társaság egyik befektető-alapítója 1993-ban a bank volt, amely akkor kevesebb mint 3 millió dollárért jutott 24 százalékos részesedéshez. A Ceska Sporitelna 2 százalékos tulajdoni hányadot tartott meg magának, s továbbra is a CME „házi bankja" marad. Hírek szerint 850 millió korona kölcsönt nyújt majd a nem távoli jövőben az amerikai vállalatnak, hogy az tovább növelhesse részesedését a Novában. Az elmúlt három évben a CME több kereskedelmi televíziós vállalkozást indított be Csehországban, Romániában és Szlovéniában. Szlovákiában augusztus végén kezdte meg adását az újabb CME-tulajdonban lévő televíziós társaság. Az elmúlt 2-3 évben az agresszív piacpolitikát folytató CME Németországban több regionális televíziós és rádiós társaságot kebelezett be.

A nyár közepén a CME bejelentette, hogy szlovén invesztorokkal együtt megvásárolta a Kanal A televíziót a Polic testvérektől, akik többségi tulajdonnal rendelkeztek. A Kanal A-ban a Scandinavian Broadcasting System (SBS) egyharmados tulajdoni hányaddal rendelkezik. Az SBB jogi úton igyekszik megakadályozni a CME tulajdonszerzését, így a két cég között pereskedésre lehet számítani.

Az SBS és a CME összecsapásának nemcsak Szlovénia az egyetlen színtere. A Financial Times szerint a két vállalat éles küzdelmet folytat majd az ősszel Magyarországon is, amikor várhatóan meghirdetik a Tv2 kereskedelmi televíziós jogait. Szakértők véleménye szerint a nyugati médiabirodalmak számára mind érdekesebb és fontosabb a kelet-európai terjeszkedés, hiszen a térség reklámpiaca egyre növekvő bevételeket és nyereséget ígér.

Gonda György

Partraszállás Telefóniában

A második front

Az Egyesült Államok és Anglia tárgyalásokat kezdett a transzatlanti telekommunikációs forgalom radikális liberalizálásáról. A két ország reményei szerint a folyamat a nemzetközi hívások árainak gyors zuhanásához vezet, közvetve pedig új konjunkturális hullámot indíthat el az egész telekommunikációs iparágban. Washingtonban a tervezetet a második világháborús amerikai partraszállás telekommunikációs változataként emlegetik.

A kezdeményezés vitákat válthat ki Brüsszelben, mivel az amerikai szolgáltatók számára lehetővé tenné, hogy versenybe lépjenek az Európai Unióban, miközben hazai piacuk továbbra sem nyílna meg az európai vállalatok előtt. London ugyanakkor a várakozások szerint szorgalmazni fogja, hogy a British Telecom, a Cable & Wireless és más angol cégek szabadon működhessenek az Egyesült Államok területén. Nem valószínű azonban, hogy az iparágat szabályozó amerikai testület, a Szövetségi Kommunikációs Bizottság (FCC) még a novemberi elnökválasztás előtt eleget tenne egy ilyen kérésnek. Az AT&T és több nagy amerikai szolgáltató szintén ellenezheti a liberalizációs tervet, amelyről Reed Hundt, az FCC elnöke szeptember első hetében tárgyalt az illetékes angol hatóságokkal.

Mindkét kormány bízik abban, hogy a tervezet gyengítheti azokat a kétoldalú egyezményeket, amelyeket a telekommunikációs vállalatok világszerte régóta alkalmaznak a nemzetközi hívásokból származó bevételek felosztására. A mesterséges „számviteli díjazáson" alapuló rendszer ideje azzal támadják, hogy a nemzetközi tarifák indokolatlan emelkedéséhez és a világpiaci árrendszer eltorzulásához vezetnek.

Az Egyesült Államok és Anglia azt fontolgatja, hogy a két ország közötti hívások esetében lemond a „számviteli díjazási" rendszerről azt követően, hogy Anglia jövőre teljesen liberalizálja nemzetközi telekommunikációs piacát. Ezt a politikát egy 18 hónapig tartó kísérleti időszakra vezetnék be.

Közel 50 vállalat – köztük 22 amerikai székhelyű – igyekszik engedélyt szerezni, hogy Angliából működtethesse egyes nemzetközi szolgáltatásait. Anglia azt tervezi, hogy a brüsszeli rendelet értelmében 1998-ban telekommunikációs piacukat liberalizáló EU-tagállamoknak ugyanilyen kedvezményeket biztosít. Bár az EU-tervezet csak a tagállamok közötti hívásokra terjed ki, az amerikai cégek komoly lépéselőnyhöz juthatnak, ha Anglián keresztül a lehető legolcsóbb belépőjeggyel jelenhetnek meg az EU tagállamainak telekommunikációs piacain.

(Financial Times)

Anglia behódolt

Jelentések a brit szigetországból

96.9.26

Nagy-Britanniában a statisztikák tanúsága szerint továbbra is jelentős ütemben bővült a mobiltelefon-üzletág, bár a tavalyi esztendőhöz képest idén a növekedési ütem némileg lassúbb. A szigetország mobiltelefónia-piacán három fő szolgáltató, a Vodafone, a Cellnet és az Orange bír meghatározó jelentőséggel. A legnagyobb piaci részesedéssel a Vodafone rendelkezik, előfizetőinek száma 1996. első félévének végén elérte a 2,56 milliót. A digitális szolgáltatások előfizetőinek száma 718 ezerre emelkedett, vagyis egy negyedév alatt ezen a területen 27 százalékos növekedést regisztrált a cég. A Vodafone véleménye szerint a digitális szolgáltatások előfizetői számának gyors ütemű bővülése azt jelzi, hogy az analóg hálózatokat mind többen váltják fel az új technikával.

Az idei év második negyedében a Cellnet 261 ezer új előfizetőt vonzott, s ezzel mobiltelefon-előfizetőinek száma 2,46 millióra növekedett. Ebből 495 ezren részesei a digitális szolgáltatásoknak.

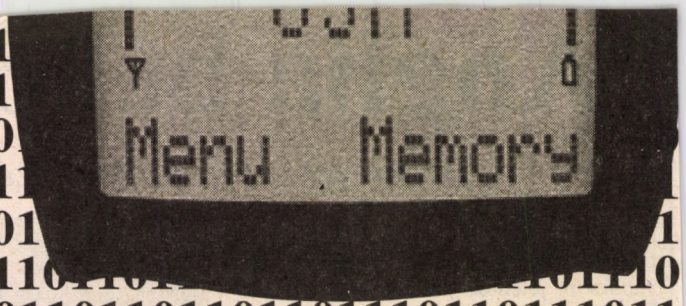
A szigetország harmadik legnagyobb mobiltelefon-hálózata az Orange, amely két éve kezdte meg a szolgáltatást, s kizárólag digitális technika alapján működik. Az Orange előfizetőinek a száma a félév végén 573 ezer volt, s a statisztikák szerint a cég havonta 30 ezer új előfizetővel gyarapodik. Mindhárom mobiltelefon-vállalat úgy látja, hogy az új előfizetők számának növekedése lassulóban van, s ez azzal függ össze, hogy mind telítettebb a piac. (A brit lakosságnak csaknem 10 százaléka rendelkezik mobilkészülékkel, ugyanez az arány a skandináv országokban viszont meghaladja a 20 százalékot.)

FOTÓ: HORVÁTH PÉTER

A brit mobiltelefon-piac érdekessége, hogy az Orange részaránya a digitális piacon – ami az új ügyfelek számát illeti – fél év alatt 39,3-ról 24,2 százalékra csökkent. A visszaesés szoros kapcsolatban áll azzal, hogy a versenytársak számottevően mérsékelték áraikat, s díjstruktúrájukat szinte egy az egyben lemásolták az Orange-éról.

Nagy-Britannia legkisebb mobilhálózata, a Mercury One-2-One a második negyedévben 30 ezerrel növelte előfizetőinek számát.

G. Gy.



s fax- és adatátvitel m

A törököknél arat az Ericsson

96.9.

26

Az Ericsson még az idei esztendőben 100 millió dollár értékben szállít berendezéseket Törökország első számú mobiltelefon hálózatának, a Turkcellnek. A svéd nagyvállalat 15 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik a Turkcellben, amely jelenleg 410 ezer előfizetővel rendelkezik. 1993-ban a török kormány két mobiltelefon-társaságnak adott működési engedélyt, a Turkcellnek és a Telsimnek. Mindkét cég profitmegosztási szerződést kötött az állami telefontársasággal, a Türk Telekommal. A 100 millió dolláros beruházás nyomán a Turkcell az idei év végére 700 ezerre növelheti előfizetőinek számát. Ersin Pamuksulzer, az Ericsson törökországi vállalatának vezérigazgatóhelyettese szerint a Turkcell előfizetőinek száma havonta 35-40 ezerrel gyarapodik. Véleménye szerint az előfizetők számának gyors ütemű növekedése a következő években is dinamikusan fog növekedni, az országban működő nagyszámú kisvállalkozás számára ugyanis létfontosságú a mobil telefónia. Nem tétlenkedik a Telsim sem, amely hírek szerint ugyancsak 100 millió dolláros bővítő beruházást tervez. A bővítés azt a célt is szolgálja, hogy a Telsim visszaszerezze azon előfizetőit, amelyek az utóbbi hónapokban nagy számban pártoltak át a Turkcellhez. Erre azért került sor, mert a kormány tavaly visszavonta a Telsim működési engedélyét arra hivatkozva, hogy a cég megsértette a kormánnyal kötött megállapodást. A Financial Times értesülése szerint Törökország új kormánya nemrégiben bejelentette, hogy visszaadja a Telsimnek a működési, szolgáltatási engedélyt. Az Ericsson vezetői bíznak abban, hogy az új török kormány felgyorsítja a mobilhálózatok privatizálását, s egyúttal új működési engedélyeket is kiad majd a nem távoli jövőben.

A Mannesmann-telefónia

A német állami vasúttársaság, a Deutsche Bahn bejelentette, hogy Mannesmann-csoport Eurokom nevű leányvállalata által vezetett konzorcium vásárolhatja meg a német vasúti telefonhálózatot működtető DBKom 49,8 százalékát. A gépgyártásáról ismert patinás Mannesmann-csoporthoz tartozó Eurokom mellett tagja a győztes konzorciumnak az A. T. and T. és az Unisource nevű vállalkozás. Ez utóbbi maga is egy konzorcium, vagyis a svájci, a holland, a svéd és a spanyol állami távközlési társaságok közös cége. Ágazati szakértők véleménye szerint a Mannesmann a pályázati győzelem nyomán még inkább megerősíti pozícióit a Deutsche Telekom versenytársaként. Nem elhanyagolható tény, hogy az üzlet révén az A. T. and T. is megveti lábát a jól prosperáló német távközlési piacon, amelynek forgalma az ezredfordulóig várhatóan eléri majd a 100 milliárd márkát. A DBKom 52 ezer kilométernyi hálózattal rendelkezik, s lényegében minden fontosabb német várost összekötő szolgáltatói jogosítványa van. Alkalmazottainak száma 6500 fő, ezzel a második helyen áll a Deutsche Telekom mögött. Érdemes megjegyezni, hogy szerveződik egy harmadik szolgáltató is két közüzemi vállalat, az RWE és a VIAG vezetésével, szakmai partnerként a British Telecomot nyerték meg. Átalakulóban van a német mobiltelefon-piac is, ugyanis visszaszorulóban van a D1 hálózatot kezdetben versenytárs nélkül működtető Deutsche Telekom. Ebben az üzletágban is a legveszélyesebb ellenfél a Mannesmann, amely 1993-ban indította meg D2 nevű mobiltelefon hálózatát. A D2 jelenleg 1,9 millió előfizetővel rendelkezik, s ezzel már meg is előzte a D1-et. A tranzakció nyomán tovább javult a Mannesmann-csoport megítélése a frankfurti tőzsdén. Részvényeinek árfolyama számottevően emelkedik. A Mannesmann most már nem távközlési melléktevékenységet is folytató gépipari vállalkozásként van nyilvántartva, hanem távközlési nagycégként, amelynek igencsak jó neve van a gépgyártás területén is.

96.
9.26

Európai házasságok

96.9.26

A Broadview Associates szakértői cég elemzése szerint 1996 első félévében az európai távközlési piacon 12 százalékkal növekedett a felvásárlási és fúziós ügyletek száma. A tranzakciók száma az idei év első hat hónapjában 67 volt, értékük pedig valamivel meghaladta a 6,4 milliárd dollárt. Az európai távközlési piacon tapasztalható felvásárlási és fúziós fellendülés szorosan összefügg azzal, hogy az ágazatot hamarosan deregulálják. A Broadview statisztikái szerint a bekebelezési és az összeolvadási tevékenység különösen a vezeték nélküli távközlési ágazatban volt élénk az év első felében. Számos ügyletre került sor a vezetékes üzletágban is. Ezen a területen az Alcatel az első félévben 514 millió dollárért megvásárolta a Cablecom Holding of Rediffusion svájci céget. Ugyanebben az üzletágban egy másik nagy üzlet volt az a tranzakció, amelynek keretében az International CableTel 331 millió dollárért megvásárolta az NTL nevű bri–szingapúri vegyes vállalatot. A vezeték nélküli távközlési ágazatban az első félévben Európában 17 ügyletre került sor. Ezen a területen egyébként 1992 óta 101 felvásárlási és fúziós ügylet köttetett földrészünkön, összesen 4,4 milliárd dollár értékben. Említésre méltó, hogy a brit Vodafone 2,31 milliárd francia frankért 10-ről 16,5 százalékra növelte részesedését Franciaország második legnagyobb mobil távközlési cégében, az SFR-ben. A tervek szerint 1997 végére a Vodafone tulajdoni hányada eléri majd a 20 százalékot. Az Airtouch 13,6 százalékos részesedést vásárolt a pronto Italiában, a Deutsche Telekom/DeTeMobil pedig 48,5 százalékos tulajdoni hányadra tett szert az RTK orosz cégben, amely Nyugat-Oroszországban hat digitális GSM engedéllyel rendelkezik. 1992 óta a távközlési vállalatok közül a France Telecom volt a legaktívabb az ágazati felvásárlási és egyesülési tevékenység területén. A France Telecom 16, a Deutsche Telekom 11, a holland KPN pedig 5 bekebelezést hajtott végre. A France Telecom ügyletei közül ötre Franciaországban került sor, elsősorban a vezetékes telefónia területén. Külföldön a France Telecom hét ügyletet a vezeték nélküli ágazatban bonyolított le, hármat pedig az úgynevezett hozzáadott érték szolgáltatási ágazatban. A Broadview véleménye szerint a francia távközlési óriáscég külföldi tranzakciói elsősorban azt a célt szolgálták, hogy ellensúlyozzák azokat a veszteségeket, amelyeket a France Telecom a hazai piacon kénytelen elszenvedni a kíméletlen verseny miatt. Ami a tranzakciók összesített értékét illeti, 1992 óta a mezőnyt a Deutsche Telekom vezeti, amely 2,5 milliárd dollárt fordított Európában felvásárlásra és összeolvadásra. Ennek az összegnek a nagyobbik részre azt a célt szolgálta, hogy a Deutsche Telekom – stratégiájának megfelelően – mind erősebb piaci pozíciókat építsen ki Kelet-Európában.

Digitáli

A Pannon GSM fax- és
mítógép segítségével az
ban, útközben, vagy ak