



HANWHA BANK
Bp. VIII. Rákóczi út 1-3. Tel.: 266-2885

1850
BKJK

Üzleti 7



20.5-22%
Három hónapos lekötés esetén

1996. DECEMBER 9.

A BUDAPESTI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA HETILAPJA

I. ÉVFOLYAM, 10. SZÁM

HÉTFŐTŐL PÉNTEKIG



Lemondott az APEH elnöke. Pitti Zoltán az adókártyák készítésével kapcsolatos bizonyos tisztázatlan körülmények miatt nyújtotta be lemondását. A pénzügyminiszter egyetértésével Pitti munkaviszonya december 31-én közös megegyezéssel szűnik meg. Az utód személyéről még nem született döntés.

Tizenhat biztosító a piacon. Az Magyar Élet- és Nyugdíjbiztosító Rt. működési engedélyének megadásával tizenhatra nőtt a biztosítással foglalkozó cégek száma. Az új biztosító, amelynek 2 milliárd 150 milliós jegyzett tőkéje szokatlanul magas a piacon, a Magyar Hitel Bank Rt. kizárólagos tulajdonában van.

Megszűnik a Co-Nexus Rt. szerződése. Az ÁPV Rt. nem bontja fel a vagyonkezelési szerződést a Co-Nexussal, mert annak érvényessége amúgy is lejár január 1-jén. A Co-Nexus gondjaira bízott vagyon jelentős veszteséggel kerül vissza az ÁPV Rt.-hez, ezért azonban nemcsak a Co-Nexus, hanem az ÁPV Rt. is felelős, mivel a szerződéskötéskor ez utóbbi is kötött el mulasztásokat.

Olajáresés. A Mol Rt. egy forinttal csökkentette a gáz- és tüzelőolaj kiskereskedelmi árát. Így ezek literje 117,50 forintra változott. Az árleszállítást a termék tőzsdei árának csökkenésével és a forint-dollár árfolyam változásával indokolták.



MÁV-veszteség: túl a 10 milliárdon. A tervezett 9,4 milliárdot meghaladó veszteséget kénytelen elkönyvelni a MÁV 1996-

TB-járulék a költségek után is...

A '97-es adóelőleg számításra vonatkozó szabályok szerint csak részben igaz, hogy tb-járulékot csak az szja-köteles jövedelmek után kell jövőre fizetni. Bizonyos esetekben ugyanis a költségek egy részét is tb fogja terhelni.

Jövőre néhány kivétellel – a tb-törvény alapelve szerint – minden szja-köteles jövedelmet tb-járulék is terhel, legalábbis a tb-számmal nem rendelkező szabadfoglalkozásúak esetében. Így a tb-járulék meghatározásakor lényeges kérdés az, hogy milyen jövedelmeket kell figyelembe venni a személyi jövedelemadó alapjának meghatározásakor. Tekintettel arra, hogy a tb-járulékot nem évente kell leróni, a tb-törvény azt mondja ki, hogy a járulék alapjának meghatározásakor az szja-törvénynek az adóelőleg megállapítására vonatkozó szabályai szerint kell eljárni. Ez pedig az önálló tevékenységet végző magánszemélyek egy bizonyos körében azzal jár, hogy olyan jövedelem után is meg kell fizetni a tb-t, amelyet adó nem terhel.

Fakad ez abból a logikából, hogy eltérő az adózási és a tb-járulék-fizetési gyakorlat. Míg

köteles jövedelem után kell tb-t fizetni, hanem az után is, ami után az év végi adóalap meghatározásának eredményeként az adót nem kell leróni, hiszen az visszaigényelhető.

Mindez a gyakorlatban azt jelenti, hogy az önálló tevékenységet végző magánszemélyeknek – például akik szerzői honoráriumot vesznek fel – a költségeik egy része után is tb-járulékot kell fizetniük. Ők ugyanis az adózás tekintetében kétféle módszer közül választhatnak: 10 százalékos költséghányadot feltételezve a jövedelem 90 százaléka után adóznak, vagy bizonylatokkal alátámasztva, tételesen vezetik a kiadásait és a bevételeiket, s ennek alapján akár 80 százalékos költséget is elszámolhatnak.

A választásról nyilatkozniuk kell a kifizetőknek, hiszen ők ennek alapján vonják az adóelőleget. Ha például valaki a 90 százalékos szabályt választja akkor az

zik, hogy 40 százalékos költséget fog elszámolni, akkor az adó- és tb-alap mindössze 60 százalékos lesz. A kifizető maximum 50 százalékos költséget vehet figyelembe az adóelőleg számításakor. Tekintettel azonban arra, hogy a kiadásokat nehéz egy évre előre kalkulálni, az éves adó kiszámításakor ettől eltérő költség is kimutatható, amelynek következtében adó igényelhető vissza, illetve fizethető be. Ugyanez viszont nem tehető meg a tb-járulékkal.

Mindez azt jelenti, hogy két szempontból is rosszul jár például az, aki az év elején a 90 százalékos adóalapot választja, az év végén viszont a tételes költségelszámolás alapján tölti ki adóbevallását, például 50 százalékos költséget kimutatva. Ez ugyanis azt jelenti, hogy a jövedelem 90 százaléka után kell megfizetnie a tb-t, annak ellenére is, hogy adó csak a jövedelem 50 százalékát

előleget, és majd az év végén fizetné be az adót. Ebben az esetben a tb szempontjából jól járhat, hiszen alacsonyabb jövedelem után kell leróni a tb-járulékot, s az év végén nem kell több tb-t befizetni az adóhoz hasonlóan. Ebben az esetben viszont tudnunk kell azt, hogy jövőre szigorúbb az adótörvény éppen annak kiküszöbölésére, hogy év közben ne az adóalany használhassa a pénzt. A változás lényege, hogy ha az év elején nyilatkozott és az év végén elszámolt költségek között 5 százaléknál nagyobb a különbség, akkor ez után 12 százalékos különadót kell fizetni. Amit tehát nyer valaki a réven, elveszítheti a vámon.

Így célszerű az év elején előre kalkulálni, hiszen a jelenleginél nagyobb jelentőségű lesz a nyilatkozat. Nem elég csak az adóra gondolni, a tb-t is alaposan górcső alá kell venni. Mármeddig év

A Matsushita belépője

96-6.
20.

Japán első számú szórakoztatóelektronikai cége, a Matsushita az ázsiai szigetország első nagyvállalata, amely a kormány deregulációs intézkedései nyomán „beszáll” a hazai távközlési piacba távolsági beszélgetések lebonyolításával, valamint hálózati szolgáltatások nyújtásával.

A tervek szerint a Matsushita összeköti mintegy 500 lízingelt vonalát az országos hálózatokkal és a jövő esztendő elejétől a nagyközönség számára olcsó távközlési szolgáltatásokat nyújt majd. (A cég mintegy 500 vonala jelenleg a szigetországban köti össze a Matsushita egyes részeit és leányvállalatait.)

Ismeretes, hogy a japán kormány engedélyezte, hogy a jövő év végéig a lízingelt magánvo-

nalakat össze lehet kapcsolni az országos hálózatokkal. Japán első számú gépkocsigyártója, a Toyota ugyancsak azt tervezi, hogy beszáll a távközlési üzletágba a szigetország területén.

Szakértők véleménye szerint a Matsushita példája számos vállalatot „megmozgat” majd hasonló távközlési szolgáltatások nyújtására, s ezzel tovább növekszik majd a verseny a japán távközlési piacon, ahol a

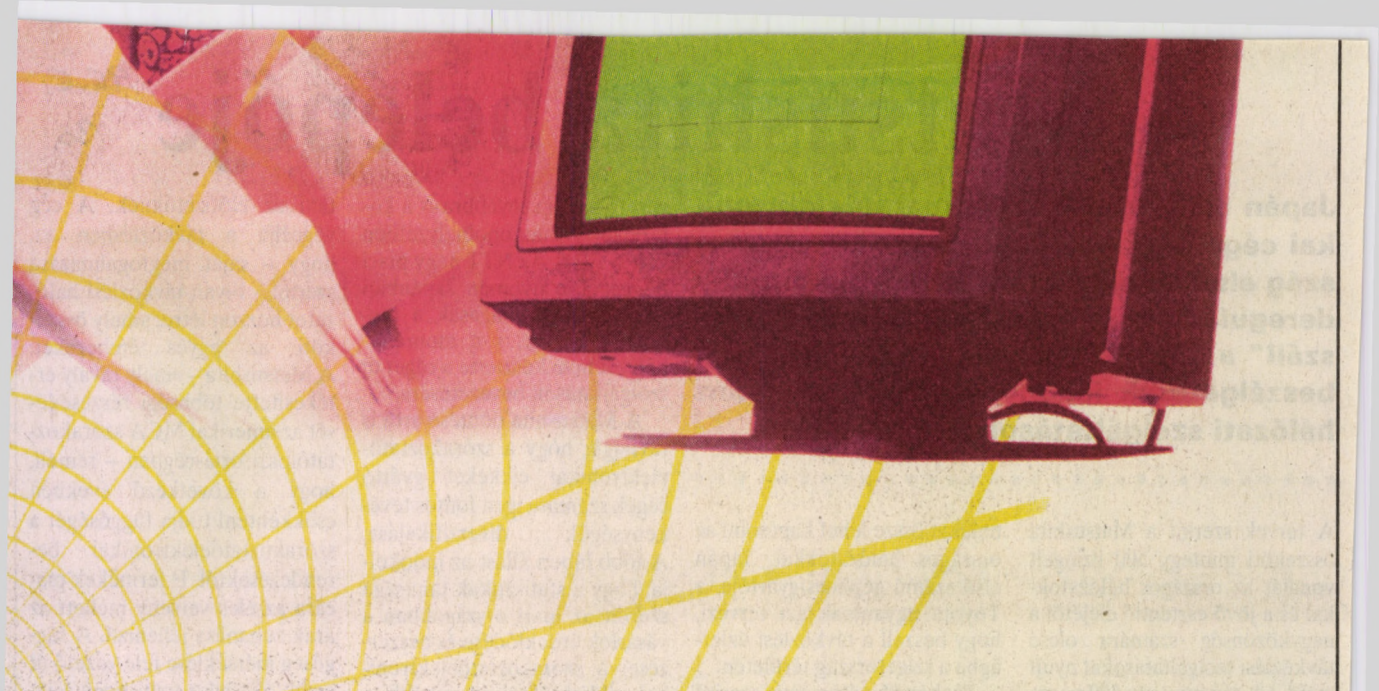
vezető szerep továbbra is a korábban monopolhelyzetben volt NTT-é. Az NTT nagy piaci részesedése nyomán Japánban meglehetősen magasak a távközlési tarifák, s a monopolhelyzet nem készítette a céget új szolgáltatások bevezetésére.

A Matsushita döntése arra is rávilágít, hogy a szórakoztatóelektronikai cikkek gyártó cégek számára igen fontos tevékenységük diverzifikálása. A több lábón állást az indokolja, hogy a statisztikák tanúsága szerint az ipari országokban a vásárlók érdeklődése és beszerzései a szórakoztatóelektronikai cikkektől mind inkább a személyi számítógépek irányába tolnak el.

A telefónia mellett a Matsushita hálózati szolgáltatásokat (például Internet) és multimédia kapcsolatokat is kíván nyúj-

tani az előfizetőknek. A cég végcélja a távközlésben az, hogy – saját megfogalmazása szerint – olyan távközlési hálózatot hozzon létre, amely összeköti az egyes embereket. A Matsushita – amely tavaly értékesítette többségi részesedését az amerikai MCA szórakoztatóipari óriáscégben – reméli, hogy a következő években csökkenteni tudja függőségét a szórakoztatóelektronikai berendezésektől. E termékek piacára az éles verseny mellett az árak zuhanása jellemző. A függőség mérséklése felé vezető út egyik állomása volt, hogy a japán vállalat áprilisban megállapodott az IBM-mel, hogy a két cég együttműködik a hálózati szolgáltatások fejlesztésében és értékesítésében.

G. Gy.



**h már most kialakítja a jövő vállalatának
szintű beszéd- és adatkommunikációs hálózatait:
Telecom Kft., 1119 Budapest, Fehérvári út 70.
204-5720. fax: (1) 1 204-5721**

HALLÓ

IV. évfolyam, 2. szám

Megjelenik a



**Alapító szerkesztő:
Hajduska Z. Miklós**

A Magyar Hírlap
telekommunikációs
melléklete

Szerkesztő: Bán Zsuzsa

Kiadja a Magyar Hírlap
Lap- és Könyvkiadó Rt.

**Felélős kiadó:
Kovacsik József
vezérigazgató**

Cím: 1087 Budapest,
Kerepesi út 29/B
Telefon: 210-0050

Start az Omnitelnél

Olaszország második legnagyobb digitális mobiltelefon-társasága, az Omnitel Pronto az idei év végéig 600 milliárd lírát (383 millió dollár) szándékozik hálózatfejlesztésre beruházni. Az investíció nyomán az Omnitel azzal számol, hogy szolgáltatásai az ország területének 60, lakosságának pedig 85 százalékát fedik majd le.

Az Omnitel szolgáltatásait teljes körűen tavaly decemberben indította meg. Bevételei tavaly elérték a 46 milliárd lírát, amelyből 30 milliárd a mobilszolgáltatások és a -telefonkészülékek értékesítéséből származott. Az 1995-ös esztendő az Omnitel 128 milliárd lírás veszteséggel zárta. Francesco Caio vezérigazgató a Financial

Timesnak elmondta, hogy a tervek szerint cége mérlege 1998-ban kerül majd egyensúlyba. Ennek fontos feltétele, hogy az idei év végére az előfizetők száma elérje a 400 ezret.

Olaszországban – amely Európa egyik legdinamikusabban fejlődő mobiltelefon-piacára – az Omnitel hatalmas versenyharcot folytat az állami többségű mobiltelefon-társasággal, a Telecom Italia Mobileval (TIM). A TIM-nek már 600 ezer előfizetője van a digitális hálózatban, az analóg hálózatban – ahol a cég monopóliummal rendelkezik – az előfizetők száma meghaladja a 3,5 milliót.

Hírek szerint az Omnitel mobilelőfizetőinek száma 130 ezer körül van, ezt a számot

azonban nem erősítette meg Caio vezérigazgató. Csupán annyit mondott, hogy a vállalat igen elégedett azzal, hogy az új előfizetők több mint 35 százaléka az Omnitelt választotta.

A TIM idén 1300 milliárd lírát ruház be hálózatfejlesztésre. A cég nemrégiben új tarifákat állapított meg digitális hálózata számára. Szakértők véleménye szerint az olasz mobiltelefon-üzletágban a következő esztendőben még élesebb lesz a verseny. Május elején stratégiai szövetséget kötött a Silvio Berlusconi többségi tulajdonában lévő Mediaset, valamint a British Telecommunications és a Banca Nazionale del Lavoro által alapított Albacom.

G. Gy.

96.6.20.



KAPSCH

the communications company

Az alapító az IKEA jövőjéről 96.4.5

Az IKEA bútorkereskedelmi birodalmat 53 éve alapította a dél-svédországi Almhult városkában az idén 69 esztendő Ingvar Kamprad. Az alapító nemrégiben bejelentette, hogy a cég fennmaradása érdekében három fia közül egyiket sem kívánja vezérigazgatónak kinevezni. Arról is gondoskodott, hogy a család ne juthasson hozzá egy esetleges „örökösödési háború” során a vállalatbirodalom egyes üzletágaihoz, illetve tőkéjéhez. Kamprad szerint az „övintézkedések” meghozatalára annak érdekében került sor, hogy az IKEA érintetlenül élje őt túl, megőrizze nyereségességét és az egyenlőségen alapuló vállalati kultúráját.

Kamprad döntésével fiai is egyetértenek, s a családnak továbbra is jelentős befolyása lesz a vállalat irányításában. Az öröklés vagy a tőke „széthordása” azonban kizárt.

Az alapító a vezérigazgatói széket 1986-ban adta át Anders Mobergnek, aki nem tagja a Kamprad családnak. Ingvar Kamprad azonban részt vesz továbbra is a vállalatbirodalom napi működtetésében, mint az

IKEA egyes üzletágainak az elnöke.

Az IKEA a világ 26 országában 124 bútóráruházal rendelkezik. A bútorkereskedelemből származó forgalma az 1994-95-ös pénzügyi évben 5 százalékkal növekedett, s elérte a 39 milliárd svéd koronát (5,9 milliárd dollár). Adózás utáni nyeresége ugyanebben az üzleti évben becslések szerint 2,5 milliárd korona volt. (Érdemes megjegyezni, hogy családi vállalat lévén az IKEA nem köteles nyilvánosságra hozni gazdálkodásának adatait.)

Kamprad soha nem akarta cégét tőzsdére vinni, mert véleménye szerint a tőzsdén jegyzett vállalatoknak igencsak nehéz hosszú távra szóló elképzeléseiket megvalósítaniuk. A céget három nagy részre osztotta. A legnagyobb üzletág az IKEA-koncernen, amely a bútóráruházak többségét irányítja és működteti, s emellett „felelős” a híres svéd bútorok tervezéséért, gyártásáért, valamint az értékesítés megszervezéséért. Az IKEA-koncernen székhelye Dániában van, tulajdonosa pedig egy hollandiai alapítvány, a

Stichting Ingka Foundation. Becslések szerint a cég üzleti értéke 35-40 milliárd korona.

Szoros kapcsolatban áll az IKEA-koncernnel az Inter IKEA, amely a márkák, a szabadalmi és a franchise-jogok tulajdonosa. Az IKEA-koncernen forgalma után 3 százalékos jutalékban részesül. Az Inter IKEA 7-8 milliárd svéd korona tőkével rendelkezik, s egy alapítványhoz hasonló szervezet ellenőrzése alatt áll.

Az IKEA-birodalom harmadik „lába” az Ikano-koncernen, amely elsősorban banki és finanszírozási tevékenységgel foglalkozik. Többségi tulajdonosa a brit Habitat áruházaknak. Üzleti értéke becslések szerint 2-3 milliárd korona. A cég tulajdonosa a három Kamprad fiú.

Az adózási okokból a svájci Lausanne-ban élő Ingvar Kamprad az IKEA-koncernen és az Inter IKEA elnöke. Mindkét cég jogi „felépítése” lehetetlenné teszi a család minden tagja – az alapítót is beleértve – számára a vállalatok öröklését és a tőkéjükhöz való hozzájutást. A családból

csak egy tag jogosult arra, hogy tagja legyen a Stichting Ingka alapítvány kuratóriumának. Jelenleg ez a tag Ingvar Kamprad. Az alapító „művéhez” az is hozzátartozik, hogy az IKEA-koncernen komoly pénzügyi problémák esetén – mintegy mentőövként – hozzájuthat az Inter IKEA alaptőkéjének feléhez.

Miközben Ingvar Kamprad gondoskodott az IKEA-birodalom fenn- és egybenmaradásáról, hasonló témák vannak napirenden a svéd ipar jelentős részét a tulajdonában tartó Wallenberg családnál is. A Wallenberg-birodalom jelenleg a negyedik generációs Peter Wallenberg vezeti, aki idén tölti be hetvenedik évét. A tervek szerint egy közelebről meg nem határozott időpontban a cég irányítását fia, Jacob és unokaöccse, Marcus veszi majd át. A Wallenberg-birodalom többek között olyan világcégek tulajdonosa, mint az Electrolux, a Scania, az Ericsson, a Stora és az Astra gyógyszergyár.

Gonda György

Eszközök	1995. december 31.	Források	1995. december 31.
A) Forgóeszközök	144,0	D) Kötelezettségek	226,0
I. Pénzeszközök	27,8	I. Rövid lejáratú	169,0
II. Értékpapírok	7,2	II. Hosszú lejáratú	57,0
III. Követelések	108,9	E) Passzív időbeli elhatárolások	7,6
IV. Készletek	0,1	F) Céltartalékok	3,5
B) Befektetett eszközök	94,4	G) Saját tőke	8,9
I. Befektetett pénzügyi eszközök	87,9		
II. Immateriális javak	1,6		
III. Tárgyi eszközök	4,9		
C) Aktív időbeli elhatárolások	7,6		
Eszközök (aktívák) összesen:	246,0	Források (passzívák) összesen:	246,0

A Magyar Hitel Bank Rt. eredménykimutatása az 1995. üzleti év után (milliárd Ft-ban):

Megnevezés	1995. december 31.
1. Kapott kamatok és kamatjellegű bevételek	47,8
2. Fizetett kamatok és kamatjellegű kifizetések	39,6
3. <i>Banktevékenységből származó kamatjövedelem (1-2)</i>	8,2
4. Kapott osztalékok és részesedések	0,4
5. Egyéb pénzügyi tevékenység bevételei	35,3
6. Egyéb bevételek	16,4
7. Egyéb pénzügyi tevékenység ráfordításai	38,3
8. Egyéb ráfordítások	12,0
9. Pénzügyi tevékenység költségei	8,3
10. <i>Pénzügyi tevékenység eredménye (±3+4+5+6-7-8-9)</i>	1,7
11. Nem pénzügyi tevékenység eredménye	-
12. Szokásos vállalkozási eredmény (±10±11)	1,7
13. Rendkívüli eredmény	-
14. <i>Adózás előtti eredmény (±12±13)</i>	1,7
15. Adófizetési kötelezettség	0,3
16. <i>Adózott eredmény (14-15)</i>	1,4

A névre szóló részvények részvénykönyvben nyilvántartott tulajdonosait a Társaság a Közgyűlésről külön meghívóval is értesíti.

Magyar Hitel Bank Rt. Igazgatósága

Lopják a cégtitkokat

96.4.5.

Havonta kétmilliárd dollár kárt okoz az amerikai vállalatoknak bizalmas információik és titkaik eltulajdonítása. Erre a következtetésre jutott az a felmérés, amelyet az amerikai ipari biztonsági szövetség végzett több mint 300 vállalat körében. Ezek a cégek foglalkoztatják az amerikai munkaerő 5 százalékát, összesített éves bevételük meghaladja a 600 milliárd dollárt, amely az USA bruttó hazai termékének mintegy 9 százalékával egyenlő.

Néhány évvel ezelőtt a cégek munkatársai, illetve az együttműködő al- és fővállalkozók elsősorban egy-egy vállalat vezetőinek címlistáit lopták el, ma azonban a vállalati stratégiai tervek a legkapósabbak. A cégtitkok lopásának megszorodása számos okra vezethető vissza. Ezek közül érdemes kiemelni, hogy a vállalatok karcsúsítása, a sorozatos elbocsátások miatt jelentősen csökken a dolgozók lojalitása. A külső munkatársak növekvő mértékű foglalkoztatása, valamint a

mind nagyobb számú közös vállalkozás tovább növeli a cégtitkok eltulajdonításának kockázatát. A felmérésben részt vevő vállalatok szerint különösen sok bizalmas információ és titok „tűnik el” Nagy-Britanniában, ahol igen sok amerikai cég rendelkezik leányvállalattal.

A statisztikák tanúsága szerint a bejelentett „események” 73 százalékára az Egyesült Államokban került sor, míg a külföldi leánycégek esetében Nagy-Britannia, Kanada és Németország jár az élen.

A szellemi termékek és tulajdonok ellopásának első számú célpontjai a csúcstechnikát képviselő ágazatok. Az ezeken a területeken működő cégektől főleg a stratégiai terveket, a kutatási és fejlesztési adatokat, a feldolgozásra vonatkozó folyamatleírásokat, szabadalmakat, márkajeleket, a vásárlói címjegyzékeket, valamint a felvásárlási és összeolvadási tevékenységre vonatkozó bizalmas információkat lopják el.

A felmérés megállapítja, hogy a vállalatok távolról sem követnek el mindent bizalmas anyagaik és titkaik megvédése érdekében. A technológia területén tevékenykedő vállalatok 58 százaléka rendelkezik csak biztonsági szabályozással és kiépített rendszerrel. A feldolgozóiparban ez az arány 45, a szolgáltatási ágazatban pedig mindössze 29 százalék.

A felmérésbe bevont vállalatok kevesebb mint fele rendelkezett olyan alapvető védelmi eszközzel, mint az iratmegsemmisítő. (Ismeretes, hogy az információtolvajok egyik legfontosabb „forrása” a szemétkosár, ahová sok esetben megsemmisítés nélkül kerülnek a bizalmas és titkos rész-, illetve teljes körű információk.) Az amerikai vállalatok mind nagyobb része törekszik arra, hogy információik, adataik védelmére írott szabállyal rendelkezzenek.

A biztonsági intézkedések többek között kiterjednek a dolgozók titokvédelmi oktatására, valamint a részükre adott írásbeli utasításokra. Ennek el-

lenére meglehetősen lehangoló képet nyújt a felmérés az amerikai cégek alapvető biztonsági helyzetéről. A felmérésben részt vevő vállalatoknak mindössze 54 százaléka ad dolgozóinak fényképes, kitzhető azonosítót. A látogatókat és a vendégeket a cégek 60 százaléka ellenőrzi biztonsági szempontból, illetve ad számukra kitzhető látogatóazonosítót. A válaszadó vállalatoknak csak 40 százaléka minősíti és kezeli megfelelően bizalmas és titkos adatait, s csak a cégek 25 százalékánál kötelező a táskák és a csomagok ellenőrzése a kijáratnál.

A felmérés szerint sokatmondó, hogy a vállalatok a lopások után kiválsóan tudtak tájékoztatást nyújtani arról, hogyan játszották ki biztonsági rendszerüket. A leggyakrabban alkalmazott módszerként említik a vállalati számítógépközpontba való elektronikus behatolást, amelyet rendszerint egy információt kérő titokzatos telefonhívás előz meg.

Gonda György

Tanácsadó és Befektetési Rt.
 lt részvényeseit
 yi út 75/A alatti irodájában
 or kezdődő közgyűlésére

nyelvosztás elfogadása.
 két új igazgatósági tag megválasztása.
 új felügyelő bizottság választása.
 nyvvizsgáló választása.
 vről.

smélt közgyűlés 1996. május 10-én
 ott irodájában kerül megrendezésre.

meghívó

gyelmét, hogy a TNK Kft. mint alapító a
 VI. tv. 257-259 §-ában foglaltak alapján
 kedelmi Részvénytársaság
 zgyűlését.

- döntés az alapítókat megillető előnyökről, és az alapítókkal vagy másokkal az alapítás során kötött esetleges külön megállapodások jóváhagyásáról,
- döntés az alakuló közgyűlésig kötött szerződések jóváhagyásáról,
- az igazgatóság, felügyelő bizottság tagjainak határozott időtartamra történő megválasztása,
- a részvénytársaság könyvvizsgálójának megválasztása.

Alapító



Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt.

A tartósan lekötött konvertibilis devizabetétek
 1996. április 1-jétől érvényes kamatkondíciói

(A kamat hetente változik, de a hétköznapi változtatás jogát fenntartjuk!)

Látra szóló	EC számla	1		3		9		12		
		hónapra lekötött 1000 USD alatt	hónapra lekötött 3000 USD felett	hónapra lekötött 1000 USD alatt	hónapra lekötött 3000 USD felett	hónapra lekötött 1000 USD alatt	hónapra lekötött 3000 USD felett	hónapra lekötött 1000 USD alatt	hónapra lekötött 3000 USD felett	
USD	1	1	3/9/16	4/9/16	3/9/16	4/9/16	3/11/16	4/11/16	3/3/4	4/3/4
DEM	1	1	1/4	2/1/4	1/4	2/1/4	1/3/8	2/3/8	1/7/16	2/7/16
CHF	1/4	1/4	11/16	11/16	11/16	11/16	13/16	13/16	15/16	15/16
GBP	2	2	3/3/4	4/3/4	3/7/8	4/7/8	4/11/16	5/1/16	4/1/4	5/1/4
ATS	1	1	1/4	2/1/4	1/5/16	2/5/16	1/1/2	2/1/2	1/9/16	2/9/16
AUD	1	1	3/5/16	4/5/16	3/5/16	4/5/16	3/11/16	4/11/16	3/11/16	4/11/16
CAD	1	1	1/7/8	2/7/8	2	3	2/5/16	3/5/16	2/7/16	3/7/16
SEK	1 1/2	1 1/2	2/13/16	3/13/16	2/3/4	3/3/4	2/7/16	3/7/16	2/1/2	3/1/2
ITL	2	2	5/13/16	6/13/16	5/3/4	6/3/4	5/9/16	6/9/16	5/11/16	6/11/16
FRF	1 1/2	1 1/2	2	3	2/1/8	3/1/8	2/3/8	3/3/8	2/7/16	3/7/16
KFt	5	5	19	19	20	20	22	22	24	24

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

A GRD, PTE, IEP, JPY, KWD devizaszámlákra 0,125%-os látra szóló kamatot fizetünk. A KWD és a JPY kamata a lekötési időtől és összeghatártól függetlenül megegyezik a látra szóló kamattal. Konvertibilis forintszámla (Kft) csak devizakülföldiek részére nyitható, a leköthető minimumösszeg 1 millió Ft, természetes személynek 100 ezer Ft, lekötés feltörése esetén 0,5% kamatot fizetünk. Az EC-kamatok megegyeznek a látra szóló kamatokkal. Az 50 000 USD-t meghaladó, vagy annak megfelelő értékű CHF, DEM, ATS és GBP lekötésre, a többi kamattáblában szereplő deviza esetében, a KWD kivételével, 100 000 USD érték feletti eseti meghatározással egyedi kamatot alkalmazunk.

MH 3591

TÁVKÖZLESI ÉS SZÁMÍTÁSTECHNIKAI HÁLÓZATOK

Oldja meg információs rendszerét egy hálózattal. Mint az AT&T Systemax rendszerek Systemintegrátora kínáljuk az AT&T Systemax PDS® hálózatokat 15 év garanciával. Egy strukturált rendszeren belül egyszerre számítógépes, telefon és multimédiás alkalmazás. Igényfelmérés, szaktanácsadás, tervezés, kivitelezés.

IMPULZUS KFT.

6000 Kecskemét, Gyenes M. tér 6.
 Tel.: 76/477-644; Fax: 76/477-744
 Ügyintéző: Varga László

96156141 INGATLAN

A Fertődi Építő és Szolgáltató Részvénytársaság értékesítésre ajánlja piaci értékesítésre épített új, valamint továbbértékesítésre ajánlott ingatlanait. Lakások, üzletek, irodák, gépkocsitárolók-lekötethetők, illetve megvásárolhatók. Ügyfélszolgálat:

FERTŐDI ÉPÍTŐ ÉS SZOLGÁLTATÓ RT.

9400 Sopron, Ipar krt. 13.
 Tel.: 99/324-324
 Tel./fax: 99/312-550
 Ügyintéző: Kovács Béla

96156142 SZEMÉLYHÍVÓ SZOLGÁLTATÁS

Új, használt, felújított személyhívó készülékek forgalmazása garanciával.

OPERATOR HUNGARIA KFT.

1068 Budapest,
 Dózsa Gy. út 84/B.
 Tel.: 267-9911
 Fax: 267-9914
 Ügyintéző: Kozmáné Ács Katalin

96156162 ACÉLSZERKEZETŰ GÉPVÁZAK

Gyártott keresünk hegesztett acélszerkezetű gépvázak gyártására. A darabok súlya: 150-500 kg. Felhasználó lemezvastagság: 4-15 mm.

KAEV TRADING KFT.

1064 Budapest, Rózsa u. 55.
 Tel.: 322-0487
 Fax: 322-0249
 Ügyintéző: Eichinger Tibor

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

MÉG MA DÖNTSÖN A HOLNAP ÜZLETÉRŐL!

Kínában virágzik a szoftverkalózkodás

Kereskedelmi háború veszélye van ismét kialakulóban az Egyesült Államok és Kína között. Az újabb feszültségre az ad okot, hogy Washington véleménye szerint Peking nem teljesíti az amerikai szellemi termékek szerzői jogait védő, 1994. februárban aláírt megállapodást. Az azóta eltelt időszakban az amerikai kormány szerint Peking igen keveset tett annak érdekében, hogy felszámolja a hanglemezek, könyvek, filmek, szoftverek stb. engedély nélküli másolását, kiadását és terjesztését.

Az elnökválasztás évében az amerikai kormány megkülönböztetett figyelmet fordít a politikailag is befolyásos szórakoztató- és szoftveripar érdekeinek védelmére. Amennyiben a következő hetekben a kínai vezetés nem tesz hathatós lépéseket az illegális másolás, a szellemi kalózkodás felszámolására, Washington büntetőintézkedések bevezetésével mintegy 2 milliárd dollár értékű kínai játék és ruházati áru bevételét akadályozza meg az amerikai piacra. A magasabb importvámok a döntést követően 60-90 nap múlva lépnek majd életbe, ezzel is újabb cselekvési időt biztosítva a kínai vezetésnek. Szó van arról is, hogy amennyiben Peking nem akadályozza meg a szellemi termékek illegális másolását, a törvényhozás, illetve az elnök idén nem újítja meg Kína számára a legnagyobb kedvezményes elbánás elvét és gyakorlatát.

Számítások szerint 1995-ben a szellemi termékek illegális másolása és terjesztése 2,47 milliárd dollár kárt okozott az amerikai vállalatoknak. A filmipar 124 millió dollár szerzői jogdíjtól esett el a filmek és a műsoros videokazetták illegális másolása miatt. Az amerikai könyvkiadókat ért tavalyi kár összege 125 millió dollár. A hanghordozók kalózkidása és terjesztése Kínában 527 millió dollár bevételkiesést eredményezett az ágazat amerikai cégeinek. Míg a korábbi években elsősorban a filmeket és a hanglemezeket, valamint a műsoros audiokazettákat koppintották le engedély nélkül, 1995-ben a feketepiacon a szoftver volt a sztár. Az üzleti célú szoftverek gyártói 400 millió, a szórakoztatóipari szoftverek készítői és forgalmazói 1,3 milliárd dollár kárt szenvedtek Kínában az illegális másolás és terjesztés

miatt. Jól jellemzi az illegális piac bővülését, hogy 1994-ben a szellemi termékekkel való kalózkodás összesen 866 millió dollár kárt okozott az amerikai vállalatoknak Kínában. A bevételkiesés egy esztendő alatt tehát mintegy másfél milliárd dollárral növekedett, s a „nagy ugrás” elsősorban a szoftvertermékek jogszerűtlen másolása és terjesztése miatt következett be.

Az illegális CD-ROM-ok azonban nemcsak Kínát, hanem Hongkongot is elárasztják. Washington számára ez a tény azért is felháborító, mert az USA Hongkonggal is szerződést kötött a szellemi termékek védelmére.

Az illetékes pekingi hatóságok véleménye szerint Kína jelentős eredményeket ért el az elmúlt két esztendőben a Washingtonnal aláírt megállapodás teljesítésében. A szerzői jogok védelmével foglalkozó kínai állami munkabizottság adatai szerint a hatóságok 800 ezer kalóz video- és audiokazettát, valamint 40 ezer szoftverprogramot semmisítettek meg. Az elmúlt két esztendőben a kínai hatóságok összesen mintegy 3 millió dollárnyi büntetést szabtak ki, s kilencezer esetben tapasztalták a szerzői jogok megsértését.

A Business Week szerint a kínai hatóságok elsősorban az illegális termékek kereskedőire „vádásznak”, s őket büntetik. Nem sikerült viszont eredményesen fellépniük a zenei és a számítógépipari CD-k 29 ismert „gyártójával” szemben. Továbbra is szigorú kvóták szabályozzák a külföldi filmek és zenei felvételek importját. Késik annak a szabályozásnak a bevezetése is, amely lehetőséget biztosítana arra, hogy az amerikai zeneipari és szoftvercégek vegyesvállalati formában működhessenek Kínában.

Az amerikai gazdasági hetilap szerint az 1994. februári megállapodás teljesítésének kikényszerítése a politikai akarat hiánya miatt késik kínai részről. Szakértők szerint a CD-eket és a CD-ROM-okat másoló üzemek a nagypolitikával kapcsolatban lévő csoportok támogatását élvezik. Ráadásul ezek az óriásüzemek munkaalkalmakat teremtenek, s jelentős nyereséggel dolgoznak akkor, amikor a kínai állami vállalatok többsége a talpon maradás gondjaival küszködik.

Gonda György

A
MAGYAR HÍRLAP

MELLÉKLETE

SZERKESZTI
VITÉZ F. IBOLYA

1996. ÁPRILIS 12., PÉNTEK

Pé

Hétfő Karrier, kedd Heti Patika, sze

A világon a hetedik, nálunk az első

Stollwerck: I exportoffenz

Nem valószínű, hogy sokan tudnák: hajszál híja volt, hogy Magyarország legnagyobb édesipari cége be nem zárta kapuit. Almatlan éjszakák és egy – már megírt – jelentés után döntött úgy a Stollwerck-Budapest Kft. német vezetője: felveszi a kesztyűt és nyertesként kerül ki az elveszettnek látszó ütközetből. A stratégiaváltás mellett döntött, s ennek keretében racionalizálták a termelést, új exportoffenzívát hirdetve egyben. Nem bántam meg akkori döntésemet – állítja Frederick A. Rothhaar ügyvezető igazgató, aki szerint az idő igazolta elképzeléseit.

• Ha létezik édesipari márkanév, amely nem merült feledésbe az elmúlt negyven év alatt sem, az a Stollwerck volt. Miért döntöttek az újrakezdés mellett a privatizáció kezdetén?

Én javasoltam 1992-ben a központnak: válasszák Magyarországot. Megvásároltuk a Magyar Édesipari Vállalatot, amely nagyon nehéz helyzetben volt. A géppark elöregedett, ráadásul abban az évben Magyarországon is megkezdődött a piaci verseny az édesipari termékek gyártói között. Már vásárlásunk előtt világossá vált: friss tőkére van a gyárnak szüksége, valamint arra, hogy változtassanak a marketing- és reklámpolitikán. A nehézségeket láttuk és arra is fel voltunk készülve, hogy finanszírozzuk a szükséges fejlesztéseket. Tudtuk, hogy a vállalat saját eszközei nem elégségesek ezekre a beruházásokra. Az első három évben veszteségesek voltunk, de az új marketingtevé-

jöhet még ezután, s csak lassan kezdett el javulni a helyzetünk. Elárulhatom, volt olyan pillanat tavaly, amikor azt mondtam: vége, elég volt. Éjszakákon át nem aludtam, és azon töprengtem, hogy miként is lehetünk úrrá a nehézségeken. Azután megírtam a jelentésemet, hogy jobb lenne egyszer s mindenkorra befejezni itteni tevékenységünket. Másnap viszont arra gondoltam, hogy harcolnunk kell és semmiképpen sem adhatjuk fel. Most már örülök, hogy a folytatás mellett döntöttem: megkezdtük a racionalizálási programot, több anyag-, energia- és csomagolóanyag-költségcsökkentési eljárást vezetünk be. Ennek köszönhetően túléltek a legnehezebb időszakot, s idén már nyereséget várunk. Elmondhatom, hogy igen jól szervezett vállalatunk van Magyarországon. Most, ebben a pillanatban rendkívül optimista vagyok a jövőt illetően. Lehet, hogy furcsa, de azt gondolom, Magyarország számára is hasznos volt...

A Goodyear ötödik sebessége

A válságmenedzser Kairóból érkezett

Nagyívű tervekkel látott munkához a világ harmadik legjelentősebb gumiabroncsgyártó cége, az amerikai Goodyear új vezérigazgatója, Samir Gibara. Az óriásvállalat az ágazati toplistán jelenleg a harmadik helyet foglalja el a Michelin és a japán Bridgestone mögött. Az új vezérigazgató azt tervezi, hogy az ezredfordulóra a Goodyear vissza-szerzi hajdanvolt elsőségét a gyártók sorában.

Ezt a nem kis feladatot ráadásul úgy kell Gibarának megoldania, hogy idén június végén nyugdíjba vonul – s még az igazgatóságban sem vállal tagságot – a cég legendás elnöke, Stanley Gault, aki 1991 óta áll a Goodyear élén. Amikor 1991-ben Gaultot elnökké választották, a Goodyear tartozásai elérték a 3,7 milliárd dollárt. Határozott intézkedésekkel és átszervezéssel sikerült elérnie, hogy 19 egymást követő negyedéven át nyereséges volt a Goodyear. A cég közben jelentős piaci pozíciókat szerzett Kínában, Indiában és Lengyelországban.

1995-ben a nyersanyagárak 16 százalékos növekedése ellenére a Goodyear profitja 7 százalékkal bővült. A vállalat-óriás 13,2 milliárd dolláros forgalom mellett 611 millió dollár nyereséget ért el, részvényeinek árfolyama 35 százalékkal emelkedett.

Karrier a gyapotföldön

Samir Gibara 1939-ben született Kairóban. Szülei gazdag libanoniak, két leánytestvérével együtt jómódban nevelkedett. A család franciául beszélt odahaza, de Gibara megtanult angolul, arabul, olaszul és görögül is. Tinédzserként már részt vett a család gyapot-termesztési tevékenységében, illetve az ezzel kapcsolatos üzleti vállalkozásban. Az ötvenes évek végén a család földbirtokait államosították, s Gibaráék Franciaországba költöztek. Samir Gibara a kairói



A Goodyear új vezérigazgatója Samir Gibara, a menedzsertoplista 3. helyezettje

és a Harvard egyetemen tanult. Első munkahelye a Goodyear franciaországi leányvállalata volt, ahol a pénzügyek és az értékesítés területén tevékenykedett. 1970-ben áthelyezték Brüsszelbe, a Goodyear Europe-hoz. Hat évvel később visszatért Franciaországba, ahol az ottani Goodyear vezérigazgatója lett. (Közben négy esztendőt töltött el Marokkóban, ahol a cég képviselőjeként jelentős üzleti sikereket ért el.)

Gibara 1981-ben „hűtlen” lett a Goodyearhoz, s az International Harvester marketingvezetője lett. Az amerikai cég azonban rosszabb állapotban volt, mint amilyenre Gibara számított, így két év múlva visszatért a Goodyearhoz. Először Franciaországban dolgozott, majd a cég kanadai tevékenységét irányította, 1989-ben pedig a Goodyear Europe alelnöke lett.

Az amerikai próba

1992-ben Gault elnök felkérte a cég stratégiai tervének elké-

szítésére, ügyvezető pénzügyi igazgató lett, majd pedig Gault kinevezte az észak-amerikai gumiabroncs-üzletág élére. Az elnök igencsak elégedett Gibara munkájával, amit az is bizonyít, hogy az igazgatótanács számára készített vezérigazgatói kinevezési javaslatban Gault 17 pontban sorolta fel Gibara erősségeit.

Stratégia havas forgatókönyvre

Munkatársai szerint Gibara egyik fő erőssége a körültekintő tervezés. Körültekintését jól jellemzi, hogy az egyik tavaszon a Goodyear szabadtéri sajtótájékoztatót szervezett. Gibara forgatókönyvet dolgozott ki napsütéses, esős időjárásra, sőt havazásra is. (A forgatókönyvekből a „havas” valósult meg...) Munkatársaitól hasonló körültekintést, szinte minden eshetőségre való odafigyelést és felkészülést követel meg. Bizik munkatársaiban, és híve a feladatok és a jogkörök delegálásának.

Tervei szerint rövid időn belül számos új termékkel jelenik meg a piacon a Goodyear. Foglalkozik több cég bekebelezésének a lehetőségével is, fő feladatának azonban azt tekinti, hogy erősítse a vállalat jelenlétét a világ szinte minden országában. A cég indiai és lengyelországi gyáraiban ehhez jó alapot nyújtott, hogy meglehetősen alacsonyak a termelési költségek, s a következő években jelentős beruházásokat hajt végre a Goodyear Ázsiában és Latin-Amerikában. (Érdemes megjegyezni, hogy hasonló tervekkel rendelkezik a Michelin és a Bridgestone is.)

Szakértők szerint Gibarának új arculatot kell formálnia a Goodyear számára. Ma a Goodyear a világ számára Gaulttal egyenlő. Gibara szerint önmagát kell „adnia” a cégnek, mert kudarcot vallana, ha egy másik Stanley Gault akarna lenni.

Hiszen mások árnyékában nem lehet sikeresen céget vezetni...

Gonda György

Karrier

csütörtök Pénz Plusz Piac, szombat Ahogy tetszik + Vasárnapi Magazin

Milyen menedzser Ön?

Most jön a ráadás

A kilencedik forduló

Nyeremények vigaszágon

Meglepetést ígértünk a Karrier áprilisi elsejei számában azoknak a játékosainknak, akik bejutottak a döntőbe. Az ígéret nem áprilisi tréfa volt. A maratoni menedzserjáték zsűrije úgy döntött, hogy az április 19-ei ünnepélyes díjkiosztáson alkalmat kíván adni a döntőbe jutott 28 játékosnak és azoknak, akik a heti fordulókön ugyan nyertek, de nem kerültek a legjobbak közé, hogy egyszer szóban is megmérkőzzenek egymással.

A játék témája természetesen most is a gazdaság, csakhogy ezúttal nem a mikroszférából, hanem a makrovilágból választjuk ki kérdéseinket. Hogy egy példát is mondjunk, lehet, hogy megkérdezzük, mit tenné a játékos, ha pénzügyminiszter lenne, a Magyar Hitel Bank elnöke, netán a Westel vagy a Transelektro vezérigazgatója. Vagy éppen mit tehet a nagyobb olvasószám érdekében a Magyar Hírlap vezérigazgatója.

Természetesen a játékosok – éppen azért, mert kemény iskolát jártak ki velünk az elmúlt 8 hétben – már sejtik, hogy éppen ezek a kérdések nem

hangzanak majd el. Viszont annyit előre jelezhetünk, hogy zsűritagjaink érdekszférájába tartozó témákról szólnak majd a kérdések. S ez azért nem kis témakört jelent, hiszen a telefóniától kezdve az iparon és bankszférán át a médiáig számos terület beletartozik.

Az élő vetélkedővel a zsűrinek két célja van. Egyfelől meg szeretné személyesen ismerni azokat, akiket mindeddig csak jeligék és tanulmányok alapján azonosított. A másik cél, hogy ennek a játékos show-nak segítségével – vigaszágon – lehetőséget adjon az érvényesülésre azoknak is, akik nem kerültek a hét díjazott közé. A Magyar Hírlap és a Nemzetközi Menedzser Központ, a játék két szervezője pedig azt reméli, hogy ez a show alkalmas lesz arra, hogy vidáman fejeződjék be az a játék, amely annyi örömet okozott heteken át olvasóknak, tanároknak, szerkesztőknek. Nem utolsósorban pedig az ország 10 rangos menedzser-tanácsadó – köznyelven: fejvadász – cégét meghívjuk, hogy ők is megismerhessék a jövő

tehetséges menedzsereit. Hiszen az átlagéletkor alapján feltételezzük, hogy még nem mindenki találta meg végleges pozícióját, s esetleg jó alkalmat jelenthet számukra egy ilyen személyes ismeretség.

Előre elnézést kérünk döntős játékosaink családtagjaitól, hogy a meghívó csupán egy személyre szól. De a vetélkedő színhelye, a Nemzetközi Menedzser Központ ugyan gyönyörű, régi kastély, de csak korlátozott számban tud vendégeket fogadni. Viszont a Magyar Hírlap fotóriporterei megörökítik az eseményt, s lapunk a fotókat külön jutalomként adja át a győzteseknek. A zsűri három tagja – Járai Zsigmond, a Magyar Hitel Bank vezérigazgatója, Sugár András, a Westel 900 GSM Rt. vezérigazgatója és Székely Péter, a Transelektro vezérigazgatója – pedig három ajándékosarat ajánlott fel az élőjáték díjnyerteseinek, hogy ez a vetélkedő se legyen tét nélküli, s ne csupán erkölcsi sikert hozzon a három legjobbnak.

Április 19-én tehát valóban véget ér januárban megkezdett



játékunk. A díjkiosztóról a Karrier április 29-ei számában még képes összeállítást adunk. Sajnos azért nem tudjuk korábban közölni, mert a Karrier már nyomdában van akkor, amikor a vetélkedő megkezdődik.

Jó játék volt. Köszönjük a részvételt azoknak, akik velünk játszottak. Reméljük, akár nyertek, akár csak helyezést értek el, nem bánták meg, hogy választ kerestek arra a kérdésre: milyen menedzser Ön?

Egyet ígérhetünk még. Már most elkezdjük törni a fejünket, hogyan is folytathatnánk, természetesen más formában, új szisztémával de lehetőleg még érdekfeszítőbben a játékot. Ötleteink vannak. S bízzunk benne, hogy talán már ősszel, de legkésőbb jövő januárban újra menedzserjátékra hívhatjuk meg olvasóinkat.

MAGYAR HÍRLAP



Nemzetközi Menedzser Központ

Öngyilkos munkatempó Japánban

96. 4. 22,

Új gondokkal vívódik a felkelő nap országa

Megdőlnek a legendák

Egy tokiói bíróság 126 millió jen (1,2 millió dollár) kártérítés megfizetésére kötelezte az ázsiai szigetország első számú hirdetési cégét, a Dentsut. A szomorú fájdalomdíjat Ichiro Oshima családja veheti fel. A 24 esztendőes Ichiro Oshima a szinte embertelen mértékű állandó túlórázás miatt mély depresszióba került, s öngyilkos lett.

Ez az első eset, hogy egy japán vállalat elismerte felelősségét a túlhajszolás okozta öngyilkossággal kapcsolatban. Ismeretes, hogy a japán cégeknél a nem fizikai munkakörben dolgozók igen

sokat túlóráznak. Oshima cégénél 17 hónapot töltött el, munkaköre a rádióhirdetések tervezése és szervezése volt. A 17 hónap alatt minden hétvégén munkahelyén dolgozott, és összesen fél nap szabadságot tudott kivenni.

A munkahelyi kimutatások szerint Oshima 105 napon át kora reggeltől hajnali két óráig, 49 napon át pedig hajnali négy óráig dolgozott. Családja szerint átlagosan napi 2-3 órát aludt. Gyakran panaszkodott depresszióra, s úgy érezte, hogy „emberi lényként” csődöt mondott.

A bíróság szerint Oshima és annak egészségromboló hatásairól, de nem tettek semmit annak érdekében, hogy csökkentsék a fiatalember munkaidejét. Szakértők szerint a bíróság ítélete mérőföldkőnek számít, az elmúlt években ugyanis mind többen lettek öngyilkosak a mértéktelen túlóráztatás miatt.

A japán vállalatok többségére nagy nyomás nehezedik amiatt, hogy csökkentsék a túlóráztatás mértékét.

A statisztikák tanúsága szerint tavaly február és november között a túlóráztatás

miatt hatvanhárman lettek öngyilkosok Japánban.

Az EPA gazdaságkutató cég felmérése szerint 1994-ben a japán dolgozók éves munkaideje 2124 óra volt. Ez mintegy 200 órával több, mint az amerikai és a brit átlagos évi munkaidő, s 4-500 órával haladja meg a franciát és a németet.

A felmérés szerint az öngyilkosságok többségét azok hajtották végre, akik évi 3000 óránál többet dolgoztak. Az EPA szerint minden hatodik férfi Japánban évente több mint 3100 órát tölt el munkahelyén.

G. Gy.

rier

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

Milyen menedzser Ön?

Verseny a gazdaságról

Győztesek párviadala

A döntő utáni döntőre, a makro-gazdasági vetélkedőre akkor kerül sor, amikor a Karriert már nyomdába adjuk, így a péntek délutáni mérkőzésről még nem tudunk tudósítani. De feltételezzük, hogy velünk játszó több mint ezer olvasónkat foglalkoztatja, milyen lesz a maratoni játék befejezése.

Annyit elárulhatunk – hiszen

dent vagy semmit játékokig számos nehéz kérdéssel szerzett már komoly fejtorést a televíziós játékok vendégeinek. Nem kételkedünk abban, hogy most is megizzasztja a hetek vezetésével összeállt csapatokat.

És most, hogy végre helyünk és lehetőségünk van rá, úgy érezzük, hasznos és fontos le-

zetőképzésén tanítottuk, s körülbelül 15-20 vállalatnál – szervezési tanácsadóként – megkíséreltem bevezetni az éves (hierarchikus) értékelések rendszerét. Gyakorlatilag teljesen sikertelenül. Csak »látványos tanácsadói bukásaim« gyűjteményét szaporították az olyan próbálkozások. Mindemellett, ha van Magyar-



Wallenberg-csúcs

Pihenhet-e az elnök?

96. 4. 22.

Stockholmban bejelentették, hogy Európa egyik legnagyobb vállalatbirodalmának vezetője, Peter Wallenberg májusi, hetvenedik születésnapja után csak közvetve vesz részt a családi tulajdonban lévő cégcsoport irányításában. A jövőben a Wallenberg-csoport fő befektetési társaságának, az Investor AB elnöki tisztét tartja csak meg. Ismeretes, hogy a különböző vállalatokba befektetett Wallenberg-vagyron az Investor AB kezében van.

Nyugdíjba vonulásával Peter Wallenberg megválízik a családi vállalatbirodalom zászlóshajója, a Skandinaviska Enskilda Banken alelnöki tisztétől, az Atlas Copco kompresszor- és bányagépgyártó cég elnökségétől. Nem lesz többé alelnök az ugyancsak a Wallenberg-birodalomhoz tartozó Ericssonnál, sem elnök az Aseánál, a svájci-svéd gépgyártó Asea-Brown Boveri társtulajdonosánál. Lemond az Asea-Brown Boverinél betöltött társelnöki tisztéről is. Érdeemes megjegyezni, hogy a fenti cégeken kívül a Wallenberg-csoporthoz tartozik többek között az Astra gyógyszer-gyár, az Electrolux, a SAAB, az SKF, a Stora és a Scania. A nagy tekintélynek és elismert-

ségnek örvendő Peter Wallenberg a családi vállalaton kívüli bankokban és cégekben is érdekelt. Tagja a Swiss Bank Corporation és a brit National Westminster Bank nemzetközi tanácsadó testületének, valamint a General Motors európai tanácsadó agytrösztjének. Wallenberg már korábban bejelentette, hogy feladatait és felelősségeit Jacob fia és Marcus unokaöccse között szándékozik megosztani, vagyis a százaléves múltra visszatekintő vállalatbirodalom most a család ötödik generációjának irányítása alá kerül.

Peter Wallenberg azonban nem vonul teljes mértékben vissza az üzleti élettől: az Investor AB elnökeként továbbra is kulcspozícióban marad a családi tulajdonú vállalatok és a befektetések „mozgatásában”. A tervek szerint kezdetben Marcus Wallenbergre több vezetői feladat hárul, mint Jacobra. Marcus jelenleg az Investor AB vezérigazgatója. Érdeemes megjegyezni, hogy a Wallenberg-csoporthoz tartozó vállalatok előnyös feltételek mellett kínálnak együttműködést magyar vállalatoknak, s Wallenbergék gyártják a Gripen harci repülőgépeket is.

G. Gy.

- a korábbi munkahelyek megjelölését,
- szakmai önéletrajzot,
- a publikációk és szabadalmak jegyzékét.

A pályázatokat a BAYATI igazgatóságához
(1116 Budapest, Fehérvári út 130. – bejárat a Kondorfa utca
130 felől) kell leadni **1996. május 15-ig**.
(Elbírálás 2 héten belül)

4528 MH

szervezeti változásai
kolci, Pécsi, Szegedi,
igazgatósága

tói

erjedő - területen jegybanki és
okat végeznek és biztosítják
érememennyiséget.
összefogása, irányítása.

i:
zdaságtudományi egyetemi/
gyakorlat,

merettel rendelkezők.
írásai vonatkoznak.

vél másolatát,
yiben ilyennel rendelkezik/
á(ka)t.

május 15.
követő 1 hónapon belül -

mánpolitikai Főosztálya
" megjelöléssel kérjük
badság tér 8-9.
-4288-as

**Szedres Község
Önkormányzatának
Képviselő-testülete
pályázatot hirdet**

háziiorvosi

feladatok ellátására

Pályázati feltételek:

- magyar állampolgárság,
- magyar egyetemen szerzett diploma,
- belgyógyász, általános orvosi, vagy háziiorvosi szakvizsga,
- szakmai önéletrajz,
- végzettséget igazoló okiratok másolata,
- ügyeleti rendszerben való részvétel.

Juttatások, egyéb információk:

- jól felszerelt rendelő,
- összkomfortos lakás biztosított,
- orvos-gyermekorvos házaspár, továbbá vállalkozási formában való működtetés előnyben,
- betölthető 1996. július 1-jétől,
- pályázati határidő: 1996. május 5.

Cím: 7056 Szedres,
Arany János utca 2.

Telefon: (74) 434-040

4371 MH

Óriások birkózása

A washingtoni TeleGeography cég az 1993-as és az 1994-es adatok alapján toplistát állított össze a világ legnagyobb távközlési vállalatairól. A lista nem a lebonyolított forgalom értéke alapján készült, hanem egy viszonylag ritka szempontot vett figyelembe. Nevezetesen azt, hogy egy esztendőben hány millió perc nemzetközi hívást bonyolítottak, illetve számláztak le.

A listát az AT & T vezeti, amely 1994-ben 7947 millió perc nemzetközi forgalmat bonyolított le, 11,5 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. A második helyen a Deutsche Telekom áll 5147 millió perccel, ami 1993-hoz képest 10 százalékos növekedés. A német állami távközlési vállalatot a listán az amerikai MCI, a France Télékom és a British Telecom követi 3517, 2603 és 2489 millió perccel. Az MCI esetében a „kimenő” forgalom egy év alatt 23,9 százalékkal bővült, a francia és a brit szolgáltató esetében a növekedés 1, illetve 7,7 százalékos volt.

A hatodik helyen a Telecom Italia, a hetedikén a Swiss PTT áll 1708 és 1649

millió perccel, illetve 6,1 és 4,9 százalékos forgalomnövekedéssel. A huszonötös lista nyolcadik, kilencedik és tizedik helyét a kanadai Stentor, a Hongkong Telecom és az amerikai Sprint foglalja el. Érdeemes megjegyezni, hogy a legnagyobb nemzetközi forgalombővülésről 1994-ben a China MPT adhatott számot: 1150 millió perc nemzetközi hívást bonyolított le, 28,5 százalékkal többet, mint 1993-ban, s ezzel az eredménnyel a kínai állami távközlési vállalat a lista tizenkettedik helyére került.

A „percmilliárdosok” klubját a tizennegyedik helyen álló brit Mercury zárja 1018 millió perccel és 24,1 százalékos forgalombővüléssel. A tizenötödik helyre a japán KDD került 996 millió perccel.

Érdekesség, hogy az Austriai PTT 819 millió perccel a tizennyolcadik, öt követi a mexikói Telmex 271 millió perccel és 15,4 százalékos forgalomnövekedéssel. A huszonötös toplistát a TeleDenmark zárja 488 millió „kimenő” perccel, amely 8 százalékkal haladja meg az előző évit.

G. Gy.

-MI BIZTOS PARTNEREI LESZÜNK!

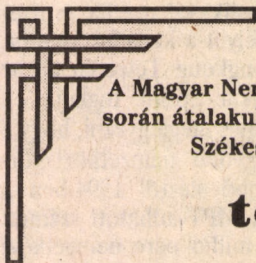
Üzletkötőink készséggel állnak rendelkezésére, telefonhívását követően három napon belül felkeresik Önt.

Tel.: 134-1328

tanulni vágyó jelentkezők magyar és angol nyelvű fényképes önéletrajzát várjuk az alábbi címen:

MH 4360

**Shell Hungary Rt.
Humán Erőforrás egység,
1037 Budapest,
Csillaghegyi út 19-21.**



PÁLYÁZAT

A Magyar Nemzeti Bank pályázatot hirdet a bank s
során átalakuló Debreceni, Győri, Kecskeméti, Mis
Székesfehérvári, és Zalaegerszegi Területi

területi igazga

munkakörének betöltésére.

A területi igazgatóságok a hatáskörükbe tartozó - több megyére kit
devizahatósági ellenőrzési, devizahatósági engedélyezési feladat
a belföldi készpénzforgalomhoz szükséges bankjegy és
A területi igazgató feladata e tevékenységek megszervezése,

A munkakör betöltésének feltételei

- szakirányú felsőfokú végzettség /ezen belül is elsősorban közga
- a bankszakmában szerzett több éves szakmai
- legalább öt éves vezetői gyakorlat,
- büntetlen előélet.

A munkakör betöltésénél előnyt élveznek az idegen nyelvi
A pályázat nyertesire az MNB Kollektív Szerződésének e

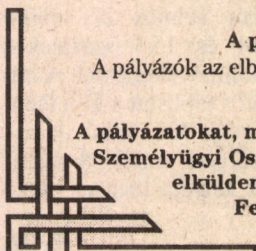
A pályázatnak tartalmaznia kell:

- szakmai önéletrajzot,
- a felsőfokú iskolai végzettséget dokumentáló okl
- a szakmai képesítést igazoló dokumentumok másolatát /amenu
- a szakmai elismertséget bizonyító referenc

A pályázat benyújtásának határideje 1996.

A pályázók az elbírálás eredményéről - a benyújtási határidőt
értesítést kapnak.

A pályázatokat, melyeket bizalmasan kezelünk a MNB H
Személyügyi Osztályvezetője részére, "Területi Igazgato
elküldeni a következő címre: 1850 Budapest, Sz
Felvilágosítást ad Dr. Harai Dénesné a 26
telefonszámon.



Fellendül az orosz fegyverexport

96.4.26.

A stockholmi Nemzetközi Békekutató Intézet véleménye szerint nem kizárt, hogy Oroszország hadiipari exportja 2000-ben eléri a nyolcmilliárd dollárt. Igaz, az 1994-es 1,7 milliárdos fegyverkivitel mélypont volt, de tavaly ez már 2,5 milliárd dollárra nőtt.

A Szovjetunió széthullása előtt a világ első számú hadiipari exportőre volt, kivitele évente 14 milliárd dollár körül alakult. Szerepét azóta az évi mintegy 9 milliárdos külföldi fegyvereladással büszkélkedő Egyesült Államok vette át. A Varsói Szerződés volt tagországainak erőforrásai igen szerények, és arzenáljuk pótlását, bővítését többségükben nem Oroszországból, hanem – a mielőbbi NATO-tagság reményében is – a nyugati országokból kívánják megvalósítani. Így Oroszország számára a

háborúban nem vizsgáltak jól az orosz fegyverek. Az ENSZ által elrendelt embargó miatt leállt az orosz fegyverkivitel Irakba és Líbiába, abba a két országba, amelyek korábban konvertibilis valutával fizettek a fegyverekért.

A „megroggyant” orosz hadiipari cégeknek nincsen sok lehetőségük az exporton kívül. Míg a '80-as években a szovjet hadiipari termelésnek csak 10 százaléka került exportra, ma ez az arány meghaladja a 70 százalékot. Az ágazat helyzetét jól jellemzi a MIG-29-eseket gyártó MAPO vállalat: 1991-ben 30 repülőgépet értékesített az orosz légierőnek, s tíz gépet exportált. Azóta viszont egyetlen gépet sem vásárolt az orosz hadsereg, külföldön viszont 79 harci gépet sikerült eladni. Szakértők véleménye szerint az orosz fegyverexport növekedése újabban nem a



Oroszországban nem fizetnek a MIG-29-esekért

FOTÓ: ISZA FERENC

fejlődő országok jelentik a legnagyobb fegyverpiacot. Az 1993-ban létrehozott állami fegyverexportőr vállalat, a Roszvooruzsenyje az elmúlt 15 hónapban Kínával egymilliárd, Kuvaittal 750, Malajziával 550, Indiával 300, az Egyesült Arab Emirátusokkal 200, Brazíliával pedig 10 millió dolláros szállítási szerződést kötött. Ezekbe az államokba az orosz hadiipar harci repülőgépeket, tengeralattjárókat, rakétarendszereket, léghárító rakétákat és más fegyvereket szállít. (Érdemes megemlíteni, hogy 1995 végén Moszkva aláírt Pekinggel egy 2 milliárd dolláros szerződést, amelynek értelmében a kínaiak SU-27-es harci gépeket fognak gyártani orosz licenc alapján.)

Az orosz hadiipar vállalatai meglehetősen rossz helyzetben vannak. A hazai hadsereg – rendelési egyébként is óriási mértékben visszaestek – gyakran nem tud fizetni a legyártott fegyverekért és hadieszközökért. Az exportot jó ideig visszavetette, hogy az öböl-

korszerűbb technikának és technológiának, hanem a jobb marketingnek köszönhető. A korábbinál jóval kevesebb a közvetítők száma. Fontos szerepet játszik az export bővítésében az is, hogy az orosz kormány a közelmúltban a termelés fellendítése érdekében hét nagy hadiipari vállalatnak – köztük a MAPO-nak is – engedélyezte, hogy a Roszvooruzsenyijét megkerülve közvetlenül is felvegyék a kapcsolatot a külföldi vevőkkel.

Mindennek ellenére az orosz hadiipar továbbra is az átalakulás legnagyobb vesztesei közé tartozik. Termelése továbbra is csökken, s még nem ért véget a több éve tartó hatalmas elbocsátási hullám. A hadiipari üzemek egy része más termékek gyártásával is foglalkozik. A MAPO például az elmúlt években kisgépeket gyártott a repülést kedvelő amatőrök számára, sőt mosógépek és kertészeti meglegházak összeszerelésével is foglalkozott.

Gonda György

tag var a sorara, majd Gyenes l, és Gitta két sejtelmes festmé- sor- nye és Sassy Attila egy, a ka- Ró- rácsony előtti MG-árverésen özü- szép sikert befutott képének rma- párdarabjával.

További nagy nevek: Rud- lici- nay, Glatz, Telepy Károly, bi- Lotz Károly, Perlmutter ek a Izsák, Edvi Illés Aladár, tke- Nagy István, Kernstok Ká- Ká- tuly, Perlrott Csaba Vilmos, csak Vörös Géza és mások kisebb

vagy grafikákkal, rajzokkal vagy grafikkal, rajzokkal vannak jelen. Rajtuk kívül természetesen jól megérdemelt sorokra várnak az aukciók kedveltjei: Neogrády Antal és László, Berkes Antal, Szüle Péter, Pörge Gergely, Pállya Carolus.

És végül egy ritkaságról, amely éppen Nagybánya alapításának centenáriuma okán érdemi meg, hogy említés es- sék róla. Ez a 123. tétel, Hollósy Simon képe Perlmutter Izsákról, amint éppen látoga- tóban az alapító nagybányai mester műtermében, olvasgat egy, a vendéglátója polcáról levett könyvet.

A Hollósy-képek igen rit- kán bukkannak fel hazai ár- veréseken. Legutóbb éppen az MG volt szerencsés kala- pács alá vihetni egyet, kerek hat évvel ezelőtt: akkor egy, a mostaninál kisebb méretű és tájat ábrázoló festményét 70 ezernél ütötték le. Ez most 120 ezerről indul, és egyálta- lán nem lennének meglepve, ha akár afélmilliót is megkör- nyékeznék.

Kenessei András

tételek és remények

május 3., legmagasabb induló árú tételek

	kikiáltási ár (ezer Ft)
a (pasztell-papír) 51x41	1.500
rtvélyesi kastély kertje	1.500
akt (olaj-vászon) 95x111	1.200
ziklás táj vándorral (o-v) 80x110	800
(o-fa) 46x37, védett	700
(o-v) 85x66, védett	600
(o-v) 80x80	600
óma-villa kertjében (o-v) 51x41	600
on (o-f) 41x49	500
tyűs akt (o-v) 100x80	450
élet (o-v) 61x46)	400
a és a vének (o-f) 128x152	400

ési formák

	10 hó	11 hó	12 hó	15 hó	18 hó	21 hó	24 hó
	-	-	-	-	-	-	-
94)	23,64 (28,44)	24,07 (28,44)	24,44 (28,44)	-	-	-	-
4,5)	23,5 (26,5)	23,77 (26,5)	24 (26,5)	24,8 (28)	25,67 (30)	26,64 (32,5)	27,56 (34)
25)	24 (27)	24,27 (27)	24,5 (27)	-	-	-	-
5)	20,9 (26)	21,45 (27)	24,08 (28)	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-
i)	25,2 (26)	25,36 (27)	25,5 (27)	26 (28)	26,5 (29)	27 (30)	27,5 (31)
8,5)	-	-	-	-	-	-	-
28)	-	-	-	-	-	-	-
5,5)	24,4 (26)	24,55 (26)	24,75 (27)	-	-	-	-
25)	23,9 (25,5)	24,05 (25,5)	24,25 (26,5)	-	-	-	-
9)	21,7 (31)	22,73 (33)	23,75 (35)	-	-	-	-
26,5)	25,5 (27,75)	25,7 (27,75)	25,88 (27,75)	26,5 (29)	27,13 (30,25)	27,75 (31,5)	28,38 (32,75)

A=az Országos Betétbiztosítási Alap (OBA); B=csupán az adott bank garanciájával.

Pedagógusok!

Vezetőképzési területünk megerősítésére keresünk

konferenciamenedzsert

Az Ön feladatát képezi a programok önálló tervezése, a marketing, a rendezvények megszervezése, valamint tréningkonceptiónk továbbfejlesztése.

Amit kínálunk: havi 90.000 Ft jövedelem.

Ringbe szállt 96.5.9. a holland NedCar

Mitsubishi–Volvo kooperáció

Tavaly december végén Beatrix holland királynő avatta fel Európa legújabb autógyárát, a Born városában termelő NedCar-t. A cégben egyharmad-egyharmad tulajdoni részaránnyal rendelkezik a Mitsubishi, a Volvo és a holland állam.

A 4300 munkást foglalkoztató gyár létrehozását a tulajdonosok 1991-ben határozták el, s beruházásaik értéke megközelíti az 1,9 milliárd dollárt. Az új autógyár nem teljes egészében zöldmezős beruházás, hiszen ott korábban a Volvo Car BV működött.

A NedCar jelenleg napi több mint 300 gépkocsit állít elő, csúcskapacitása évi 180 ezer autó lesz, amely azonos arányban oszlik majd meg a Volvo és a Mitsubishi között. A gyár különlegessége, hogy egy gyártósoron két, egymástól igencsak eltérő modellt készít párhuzamosan: a Mitsubishi Carisma és a Volvo S40-es modelljét. Szakértők véleménye szerint a Volvo 400-as a piacon „lecsengőben” van annak ellenére, hogy még mindig jelentős a kereslet iránta. A tervek szerint néhány év múlva megszüntetik ennek a Volvo-modellnek a gyártását, s akkor évi 250-280 ezer egységre növelik a NedCar kapacitását. Autóipari szakemberek véleménye szerint erre még az ezredforduló előtt sor kerül.

A Mitsubishi nagy reményeket fűz a Carismához: arra számít, hogy ennek a modellnek a segítségével európai értékesítését a jelenlegi 200-ról évi 330 ezerre növeli majd. Mind a Mitsubishi, mind pedig a Volvo igencsak büszke arra, hogy a NedCar a világ

egyetlen autógyára, amely két cég típusait képes párhuzamosan gyártani. Noha a két modell rendelkezik néhány közös alkatrészszel és részegységgel, felépítményük, motorjuk, belső kiképzésük teljesen eltérő. Ezt a párhuzamos gyártást az tette lehetővé, hogy a Mitsubishi a mizushima gyárában egy különlegesen rugalmas gyártósort fejlesztett ki. A rendszer lehetőséget nyújt az együttműködő partnerek számára arra, hogy új modellek termelését kezdjék meg, illetve korszerűsítsék a futó kocsikat anélkül, hogy a termelést le kellene állítani.

A NedCar átadása előtt egy Volvo 400-as elkészítése 40 órát vett igénybe. A gyárban mind a Volvo 400-as, mind pedig a Carisma gyártási ideje 27 óra, amely a kapacitások bővítésével 18 órára csökken majd. Érdemes megjegyezni, hogy korábban száz ezer Volvo 400-ast 6500 dolgozó állított elő egy évben. A tervek szerint az új gyárban csaknem kétszeres mennyiséghez egyharmaddal kevesebb munkaerő szükséges.

Ma még nem tudni, hogy a holland kormány mikor szándékozik tulajdoni részesedését a NedCarnak értékesíteni. Egy korábbi megállapodás értelmében ugyanis a holland tulajdoni hányad értékesítése után mind a Mitsubishi, mind pedig a Volvo 50-50 százalékban lesz tulajdonosa a NedCarnak. Jelenleg a vállalat szakmai irányítását egy menedzseri testület látja el, melynek tagjait a Mitsubishi és a Volvo együtt nevezi ki.

Gonda György

Ez a kérdés foglalkoztatja ma az autókereskedőket és a kocsitulajdonosokat egyaránt. Az történt ugyanis év elején – és azóta sincs sínen az ügy –, hogy a személygépkocsikat kizárták a használt termékek köréből, vagyis a kereskedőnek áfát kell felszámolnia, amelyet a magán-személyek azután nem igényelhetnek vissza. Ez nem egészen érthető, mert ha egyszer használt egy Suzuki, akkor mit keres más termékek körében? Az ok persze közismert, hiszen igen sokan milliókat igényeltek vissza a külföldre értékesített autók után az áfa címén, miközben ezt a tételt a kocsi ára korábban sohasem tartalmazta.

A használt autók kereskedelme az eltelt négy hónap alatt átvészelte ezt a sú-

lyos rendelkezést is. Autóbörze rovatból az értékesítésre alkalmas autók száma val vagy áfa nélkül emelkedett. Azt mondták, hogy legyenek a kereskedőknek a kezesek, vagyis a bizományba kell adniuk a kocsikat, ha vevőt, s az autót meg kell egyezzenek úgy meg kell adni, ahogyan az a legelőbb.

Igen ám, de van az, hogy a legtöbb nem is egy, aki a szervizt hozott létre, az autót alapos vizsgálata megvizsgálta megbízható állapotba hozta, vet tovább. A javításokért természetesen fizetnek, de a kedvező nyilvánvalóan d

A SZERZŐ FELVÉTELE



Heti árszondánk

A Magyarországon működő márkaképviseletek újautó-árai mostanában olyan rövid életűek, hogy ember legyen a talpán, aki elmondhatja, naprakészen ismeri az összeset.

Az árakat ugyanis nemcsak a devizaárfolyamok és a forintleértékelések mozgatják, de maguk a gyárak is. Mellékletünk megpróbálja hétről hétre követni a piaci tarifákat, természetesen márkák szerinti bontásban. A táblázatainkban szereplő aktuális árakról annyit, hogy ezek a vámot, az áfát, valamint az illetéket tartalmazzák. Ezen a héten szondánkkal a Citroën hazai árait vettük célba.

Típus

AX 1,1 Spot 3 ajtós
 SX 1,5 D Spot 5 ajtós
 ZX 1,4 Reflex 3 ajtós
 ZX 1,8 Furio 5 ajtós
 ZX 1,4 Reflex 5 ajtós
 ZX 1,6 Advantage 5 ajtós
 ZX 1,9 D Reflex 5 ajtós
 ZX 1,9 TD Aura 5 ajtós
 ZX 1,4 Reflex Kombi
 ZX 1,9D Reflex Kombi
 ZX 1,9 TDAv Kombi
 Xantia 1,6X 5 ajtós

96. 5. 20.

Újrahangszerelik a PolyGramot

Európa egyik legnagyobb szórakoztatóipari óriáscége, a PolyGram zenei részlege, a PolyGram Music Group élére új elnököt nevezett ki a 46 esztendőes Roger Ames személyében. Ames eddig a cég brit és írországi zenei, lemezkiadói és -forgalmazó érdekelttségét vezette.

Ames előléptetésére akkor került sor, amikor jelentős átrendeződés zajlik le a világ zeneműpiacán, amelynek éves forgalma mintegy 36 milliárd dollár. A PolyGram a világ első számú zeneműkiadó és -forgalmazó vállalata, amelynek piaci részesedése tavaly 19 százalék

volt. Jól jellemzi a verseny éleségét, hogy a lista második helyén álló Warner a piac 18, míg a harmadik Sony 17,5 százalékát tudhatja a magáénak. Ugyanakkor a kanadai szeszipari vállalatbirodalom, a Seagram hatalmas összegeket investál az MCA zenei részlegébe, amelyet egy óriásügylet keretében tavaly kebelezett be. Nem tétlenkedik a multimilliárdos zeneipari mogul, David Geffen sem. Nagy tervei vannak a DreamWorks SKG zenei részlegével, amely része annak a szórakoztatóipari csoportnak, amelyet Geffen tavaly alapított

Steven Spielberg „filmrendezőkirállyal” közösen.

Az ágazat átrendeződésének fontos állomása lesz, hogy az EMI Music leválik hamarosan a Thorn EMI-ről, s ennek nyomán a zeneműiparágban várhatóan átalakulnak az erőviszonyok.

A PolyGram a tavalyi üzleti évet 471 millió holland forint (285 millió dollár) nettó nyereséggel zárta. Az előző évhez képest nem növekedett a cég profitja, ami elsősorban annak volt köszönhető, hogy a vállalat filmipari üzletágának veszteségei tovább növekedtek.

1995-ben a PolyGram több személycserét hajtott végre a márkamedzserek sorában.

A szórakoztatóipari ágazat szakértőinek véleménye szerint Roger Ames előléptetése a PolyGram terjeszkedési törekvéseit is jelzi. Nevezetesen azt, hogy a zeneipari főtevékenység mellett a PolyGram a szórakoztatóipar más területein – elsősorban a televíziós produkciók és a filmek gyártásában – is meg akarja vetni a lábát, illetve növelni kívánja piaci részesedését.

G. Gy.

ges időrablásnak tartaná, ha minden potenciális partnerét minden típusával megismertetné.

Éppen ezért például a csoport nem egy, hanem öt szakmai bemutatót tart évek óta az

területre sem tudnak beszo-
folódní. Éppen ezért már második éve egy hajót bérel ki egy hétre, s erre a szellős és jó levegőjű tárlatra invitálja meg naponta változó összetételű partnerkörét.

vekedési arányokat tekintve is igen jelentős teljesítménynek számít.

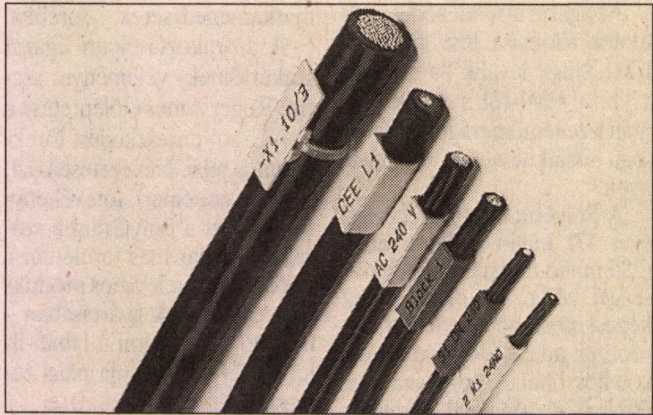
A Weidmüller egyébként, amely mintegy 80 éves múltta visszatekintő magánvállalat Németországban, a német óriásokhoz képest kisvállalatnak számít. Például a Siemens 90 milliárd márkát meghaladó forgalmához képest, a 800 millió márkás árbevételű cég nem sokkal nagyobb egy kisvállalatnál. De ami a lényeg, hogy a Siemens sem nélkülözheti a Weidmüllert, mint ahogy termékeivel világméretben is piacvezető a saját ágazatában.

Hogy ezt a szerepet hogyan érte el, arra a cég filozófiája a magyarázat. A német csoportnak mintegy 5000 embere dolgozik a világ minden táján, s valamennyi képviselőt a helyi

kodva – kisebb haszonnal, de nagy forgalommal alapozzák meg pozíciójukat.

Ilse asszony szerint ma csak az a cég tud életben maradni, amelyik a legközelebb kerül a vevőhöz s pontosan érzékeli a piac valamennyi rezdülését.

A Weidmüller idén hármás jubileumot ünnepel. Harminc éve jelent meg a magyar piacon, 20 éve gyártat termékeket a kaposvári villamos gyárban, amelynek mai napig legnagyobb külföldi vevője, s öt éve alapította meg kereskedelmi képviselőtét. S a hazai energiaipar fejlesztési projektjeinek alapján majdnem bizonyos, hogy a következő öt évben akár meg is duplázhatja az 1992–96 közötti rekordot.



Mustra a negyvenezerből

Bán Zsuzsa

Szövetségre lépett a General Electric és a Pratt and Whitney

Az Egyesült Államok két legnagyobb repülőgéphajtómű-gyártója, a General Electric és a Pratt and Whitney bejelentette, hogy 50-50 százalékos részese-déssel vegyes vállalatot hoznak létre. Az új, közös cég célja annak a hajtóműcsaládnak a kifejlesztése, amelyet a jövő évezred elején piacra kerülő szuper Jumbo óriásrepülőgépekre szereznek majd fel.

Ismeretes, hogy a Boeing repülőgépgyár hamarosan megkezdí a jelenlegi 747-es típus számottevően megnagyobbított változata tervezésének és gyártásának előkészületeit. Az új 747-esek ötszáz és hat-száz személyes változatban készülnek majd.

A két hajtóműgyártó véleménye szerint a projekt 1,5 milliárd dollárba kerül. A részleteket már tisztázták a Boeinggal, amely igencsak sürgette a két hajtóműgyártó stratégiai összefogását.

A GE és a PW a következő hónapokban dönt majd a vegyes vállalat helyszínéről és tevékenységének pontos körülhatárolásáról. A közeljő-

vőben meghatározzák az új hajtóműcsalád összes műszaki jellemzőjét, valamint a vállalat struktúráját. Annyi bizonyos, hogy a közös vállalat vezetését a két alapító adja majd, nem kizárt azonban, hogy más cégeket is bevonnak a fejlesztési és gyártási programba.

A vegyes vállalat a tervek szerint 2000-ben már értékesíti az új, nagy teljesítményű hajtóműveket. Az együttműködő partnerek bejelentették, hogy az új motorokat a Boeingon kívül más repülőgépgyártók is megvásárolhatják. Hírek szerint az új hajtóműcsalád igen korszerű és meglepően olcsó lesz. Korábban mind a General Electric, mind pedig a Pratt and Whitney sokat panaszkodott a hajtóműfejlesztés igen magas kutatási és fejlesztési költségeire. Véleményük szerint hasznos volna a légiipar minden szereplője számára, ha a repülőgépgyárak minden típushoz egy hajtóműgyártót „neveznének ki”.

A GE és a PW vegyes vállalata bejelentésének híre

meglehetősen kedvezőtlen a brit Rolls-Royce számára, amely ugyancsak a világ egyik vezető hajtóműgyártója. Korábban gyakorta volt szó arról, hogy a brit vállalat és Pratt and Whitney fuzionál. A kedvezőtlen hír ellenére a brit cég reméli, hogy a jelenlegi Trent nevű hajtóműcsaládjá, illetve annak továbbfejlesztett változata is „repítheti” majd a szuper Jumbókat.

A nyugat-európai légibusgyártó konzorcium, az Airbus Industrie már a General Electricet jelölte meg a megnagyobbított – a tervek szerint 370 utast szállító – A340-es géptípus hajtóműszállítójának. A jövő esztendő végén pedig megkezdí az Airbus szuper Jumbója, az A3XX tervezését és gyártása előkészítését. Az 550 utast befogadó új légibusztípus a következő évezred első éveitől vív várhatóan éles versenyt a Airbus szuper Jumbókkal. Az Airbus nemrégiben bejelentette, hogy az A3XX típusba a jelenleg is használatos motorokat kívánja beépíteni.

Gonda György

Pénz

1996. május 24., péntek

Negyvenmilliárdos n zártak a magyar bar

Még néhány nap és lezárulnak a bankok éves közgyűlései. Bár még néhány pénzügyi intézet közgyűlése nem fogadta el a végleges, auditált mérlegadatokat, annyi már bizonyos, hogy egészében a hazai bankrendszer lényegesen jobb évet zárt tavaly, mint 1994-ben. Mindez azonban nem jelenti azt, hogy az évek óta halmozódó problémák mindegyike megoldást nyert volna.

Izgalmakkal és személyesre kitérően tarkított többórás tanácskozás helyett többnyire gyorsan, gördülékenyen lebonyolított bankközgyűléseken fogadták el a részvényesek az elmúlt év eredményeit. A bankszektor 40 milliárd forintos adózás utáni összesítésé-

lakossági bank, az OTP és a Postabank – miközben piaci részesedésük kismértékben csökkent. Változatlanul értékelhető a külföldi vagy vegyes tulajdonban levő bankok fokozatos térnyerése. Az Unicbank és a CIB mellett a

350 milliárdot felemésztő bankkonszolidáció – legalábbis a korábbi pénzügyminiszter szerint –, a kormány mégis újabb állami kötelezettségvállalásokkal sietett a bankok megsegítésére. Az Agrobanknak tavaly nyújtott 6 milliárdos, majd a Mezőbankkal való egyesüléshez idén adott 9 milliárdos állami tőkejuttatás, a Magyar Hitel Banknak nyújtott 11 milliárdos garanciavállalás, majd a Magyar Befektetési és Fejlesztési Banknak adott 2,2 milliárdos alaptőke-emelés végre talán reményt nyújt arra, hogy az így rendbe tett bankok privatizálása után

Mazda-aggodalma a Ford-házasságban

Henry Wallace, a Mazda új, amerikai elnöke – aki korábban a Ford egyik vezetője volt – nemrégiben bejelentette, hogy a japán autógyártó belátható időn belül ismét nyereséges lesz, s már kidolgozták a növekedés stratégiáját.

Ismeretes, hogy áprilisban a Ford ellenőrző, meghatározó tulajdoni hányadhoz jutott a megroggyant Mazdában: korábbi 24 százalékos részesedését a Ford 33 százalékra növelte. Wallace szerint a két autógyártó közötti szorosabb kapcsolat célja nem az, hogy a Mazda teljes mértékben integrálódjék a Fordba. Az elsődleges az, hogy kihasználják a két önálló cég együttműködéséből fakadó szinergiát. Az új elnök megerősítette, hogy a Mazda különálló, önálló vállalat, amelynek márkáit az egész világon ismerik. A Fordnak a tulajdoni hányad növelésével eszébe sem jutott, hogy egy világmárkát eltüntessen a piacról. Wallace egy nyilatkozatában hangsúlyozta, hogy a Mazda a Forddal való szoros együttműködés ellenére a jövőben is saját, önálló kocsikat gyárt majd.

Szakértők véleménye szerint az új elnök szavai válaszul szolgálnak azokra a féltelmekre, amelyek a Mazda önállóságának elvesztésével számolnak. Ez a hangulat elsősorban Hirosimában, a Mazda székhelyén uralkodott el. Wallace – aki egyébként az első külföldi egy japán autógyár élén – szerint az ázsiai cég pontos straté-

giával rendelkezik a gépko-csigyártásra. Szerinte mind a Mazdának, mind pedig a Fordnak érdeke, hogy a jövőben is építsen az egész világon ismert és elismert Mazda márkára.

A Ford tulajdoni hányadának növekedése nem okoz semmiféle fennakadást a Mazda reorganizációs programjának végrehajtásában. A korábbi áramvonalasítási, költségcsökkentési intézkedések eredményeként a cég dolgozóinak száma 30-ról 26 ezer alá csökkent, s kedvező eredményeket sikerült elérni a készpénzforgalom területén is. Am Wallace szerint a Mazdának tovább kell javítania működési hatékonyságát. Ezt a célt nem üzembezárásokkal, a termékstruktúra drámai szűkítésével, hanem más eszközökkel kell elérni. Nevezetesen a gyártás rugalmasságának növelésével, az egyes modellek kompatibilitásának fokozásával, valamint azzal, hogy egy-egy gyártósoron egymással párhuzamosan több modell is készülhessen.

A Mazda vezetése egyébként nemrégiben egy négy részből álló stratégiai programot fogadott el, amely a külföldi piacok kellemetlen hatásaitól igyekszik megvédeni a céget. Ismeretes, hogy a Mazda bevételeiben a külföldi piacok több mint 50 százalékot képviselnek. Ugyanakkor a termelés elsősorban az ázsiai szigetországra koncentrálódik, ahol a gyártási költségek igen magasak.

Gonda György

MF: K%: 90, G%: 90. MV: 1996.10. EX: RM, ET. Á: 410 000. CT: (06-20)447-275.

SEAT IBIZA 1,5 GLX. TSZ: 2. ÜM: b, CCM: 1461, GYÉ: 1990. 01. KM: 39 000, SZ: ezüst MF, K%: 80, G%: 90, MV: 1997.02. EX: EA, R, KZ, RM. Á: 620 000. CT: 153-0999.

VOLVO 940. GLTD. TSZ: 3. ÜM: TD, CCM: 2400, GYÉ: 1991.okt. KM: 151 000, SZ: bronz-metál, K%: 100, G%: 100, MV: 1997. július. EX: TT, R, KZ, RM-CD. Á: 1 850 000. CT: Rozsolits György (06-20) 427-473.

KNAUS LAKÓKOCSI



Telephely:
2645 Nagyoroszi
Felszabadulás u. 112.
Tel.: (06-35) 374-322.

COUNTRY 450 TK. TSZ: gyári, ÜM: lakókocsi, GYÉ: 1996. 02., KM: 0, SZ: fehér, K%: 100, G%: 100, MV: új, EX: WC, mosdó, fűtés, mosogató, gáztűzhely, hűtőszekrény, 5 személyes fekhelykialakítás. Á: 1 783 000.

COUNTRY 500T KM. TSZ: gyári, ÜM: lakókocsi, GYÉ: 1996. 02., SZ: fehér, K%: 100, G%: 100, MV: új, EX: WC, mosdó, fűtés, mosogató, gáztűzhely, hűtőszekrény, 5 személyes fekhelykialakítás. Á: 1 815 000.

KNAUS SUNSHINE 495. TK GYÉ: 1995. KM: 0, SZ: fehér-kék, Ex: mosdó, WC, hűtőszekrény, 6 fekhely, gáztűzhely, mosogató. Á: 2 284 000.

OPEL WAGLER



2083 Solymár,
Mátyás kir. u. 45.
Tel.: (06-60) 361-222.
(06-26) 360-179.

OPEL ASTRA 1,4 SE 5a. TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1398, GYÉ: 1993.9. KM: 28 000. SZ: piros. K%: 100, G%: 90, MV: 1999. EX: RM, Imobiliser, R. Á: 1 390 000.

OPEL ASTRA 1,6 5a. TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1596 GYÉ. 1993. KM: 35 000, SZ: fehér, K%: 90, G%: 80, MV: 1999. EX: R, RM, színre fújt.lökh. Á: 1 400 000.

OPEL ASTRA 1,6. TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1589, GYÉ: 1993. KM: 45 000. SZ: fehér, K%: 90, G%: 80, MV: 1999. EX: RM, KZ, R, színes üveg, színre fújt.lökh. Á: 1 450 000.

48 000, SZ: kék, K%: 100, G%: 90, MV: 1997. 06. EX: légzsák, ABS, KZ, El.tükör. EA. Á: 2 750 000.

EL ROYAL MOTOR KFT.



HONDA

Telephely:
1139 Budapest,
Frangepán u. 46.
Tel.: (06-20) 460-321
(06-30) 483-848.

HONDA ACCORD 2.0i ES. TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1997., GYÉ: 1995. 07., KM: 5650, SZ: grafit MF, K%: 100, G%: 100, MV: 1999., EX: AC, EA, TT, ABS, R, KZ, IM, SRS, Á: 3 990 000.

HONDA CIVIC 1,3 GL. TSZ: 2, ÜM: b, CCM: 1292, GYÉ: 1985, KM: 95 000, SZ: ezüst MF, K%: 95, G%: 95, MV: 1997. 12., EX: TT, RM, R, Á: 470 000, CT: (06-20) 233-146.

HONDA CIVIC COUPE 1,6 i SR. TSZ: 0, ÜM: b, CCM: 1590, GYÉ: 1996., KM: 0, SZ: acélkék MF, K%: 100, G%: 100, MV: 1999., EX: EA, TT, ABS, KZ, KT, IM, SRS, Á: 3 390 000.

HONDA CRX 1,6 VTI. TSZ: 2, ÜM: b, CCM: 1595, GYÉ: 1992. 03., SZ: piros, K%: 90, G%: 80, MV: 1997. 03., EX: EA, TT, ABS, R, KZ, RM, KT, Á: 2 000 000.

TRABANT 601 SP. TSZ: 2, ÜM: b, CCM: 595, KM: 97 000, SZ: tört-fehér, K%: 80, G%: 80, MV: 1998. 04., Á: 90 000.

IKESZ AUTÓCENTRUM



6724 Szeged,
Kossuth L. sgt. 112.
Tel.: (06-62) 471-242.

Öt éves futamidőre kamatmentes hitelt biztosítunk!

SKODA FAVORIT GLX. TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1289, GYÉ: 1994.06. KM: 19 000. SZ: piros, K%: 100, G%: 90, MV: 1997. 06. EX: R, Á: 899 000.

SKODA FAVORIT LX. TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1289, GYÉ: 1994. 04. KM: 43 000. SZ: fehér, K%: 100, G%: 80, MV: 1999. EX: KZ, R. Á: 810 000.

EX: KZ, RM, EA, **RENAULT 5 CAM** ÜM: b, CCM: 110 KM: 60 600. SZ: s G%: 50, MV: 19 TT. Á: 750 000.

AUTÓLAI



Telephely: Érd,
Erd, M7-es l
Telefon: (06-2

SKODA FAVORIT 1, ÜM: b, CCM 1993. KM: 47 000 K%: 100, G%: 60, RM, R, EA, TT, K Á: 890 000.

SKODA FAVORIT ÜM: b, CCM: 130 KM: 35 000. SZ: G%: 80, MV: 199: 750 000.

SKODA FELICIA C 0, ÜM: b, CCM 1996. KM: 0, SZ: 100, G%: 100, MV színesüveg. Á: 1 8

SKODA FELICIA. CCM: 1600, GYÉ SZ: s.zöld MF. 100, MV: 3 év. E plüss kárpit, KZ, F 1 854 000.

SKODA PICUP 1.3 CCM: 1298, GYÉ 000. SZ: zöld. K% MV: 1997. EX: F áfa.

HONDA



HONDA

Telep
1162 Bp. Rá
Tel.: 405-2

HONDA CIVIC 1 TSZ: 0, ÜM: b, C 1996. KM: 0, S 100, G%: 100, EA, ETT, KZ, mánymag. áll., s Á: 2 849 000.

RENAULT 5 5a. CCM: 1160, GY 000. SZ: fehér, 100, MV: 1998. /

SEAT IBIZA 1,2 5 CCM: 1186, GY 000. SZ: ezüst M 100. MV: 1999. Á: 980 000.

HONDA GROHO

Európán kívül vigasztalódik a Peugeot

Húsz esztendővel ezelőtt – a Citroën bekebelezése és a Chrysler európai részlegének felvásárlása után – a Peugeot volt Európa első számú autógyártója. Jelenleg a cég a top-lista harmadik helyét foglalja el, piaci részesedése földrésziükön nem haladja meg a 12 százalékot. A nagyvállalat termelésének mégis 88 százalékát értékesíti Európában, üzletmenete tehát nagymértékben függ az itteni autópiaci konjunktúráról.

Tekintettel arra, hogy az európai autópiacot a stagnálás jellemzi, a Peugeot – érthető módon – „kijáratot” keres. Jacques Calvet, a cég elnöke azt szeretné, hogy öt év alatt az Európán kívüli piacok részaránya megkétszereződjék, s elérje a 25 százalékot. Ennek érdekében a Peugeot több kontinensen terjeszkedési kampányba fogott. A kínai Vuhanban, az európai ZX modell alapján, Happiness és

Prosperity néven gyártják a Peugeot-kat. A cég – a Kínában lévő külföldi autógyárak közül egyedül – az ázsiai országban nem egy kifutott modellt gyárt, ráadásul jelentős technikai segítséget is nyújt a kínai autóiparnak. A sikeres külföldi terjeszkedés ugyanis élet-halál kérdése a vállalat számára.

E stratégia jegyében áprilisban gördült le az első Citroën AX az új malajziai gyár szerezélszalagjáról. Argentínában a Peugeot számottevően bővíti ottani gyártókapacitását, Brazíliában pedig a marketingtevékenységet fokozza. Az Indiában épülő új gyár hamarosan megkezdte a Peugeot 309-es típus előállítását. Calvet elnök még azzal a gondolattal is kacérkodik, hogy termelőüzemet létesítsen az Egyesült Államokban. Azon a piacon, ahová a cég 34 veszteséges év után 1991-ben még az exportot is beszüntette.



FOTÓ: EURÓPA MOBIL

Míg a jövő ősszel nyugdíjba vonuló Calvet az erőteljes külföldi terjeszkedés gondolatával és megvalósításával foglalkozik, több vezető európai autóipari szakember úgy véli, hogy a Peugeot nem kerülheti el a következő években a fúziót: szakemberek szerint a FIAT-tal fog összeolvadni. Az olasz cég néhány évvel ezelőtt már tett javaslatot a „házasság-

ra”, ez azonban elutasításra talált.

Calvet cégelnök az elmúlt nyolc évben valósággal átforgalmazta a céget. Ebben az időszakban igen nagy mértékben csökkentek a termelési és a működési költségek, amelyek ma már azonosak a FIAT-éval, vagyis a legolcsóbbak Nyugat-Európában. Az átszervezés és az ésszerűsítés nyomán a Cit-

roëneket és a Peugeot-kat ugyanazokon a szalagokon gyártják, és a két márka típusaiba azonos motorokat szerelnek be. A márciusban piacra dobott Citroën Saxo például a „bőre alatt” Peugeot kocsi. Ugyancsak jelentős eredmény, hogy a cég ma sokkal jobb autót gyárt, mint korábban. Ezt igazolják a vásárlói elégedettséget vizsgáló felmérések adatai is: a vevők véleménye szerint ma már a Peugeot kocsijai jobbak, mint a Volkswagen, a FIAT és a Renault modelljei.

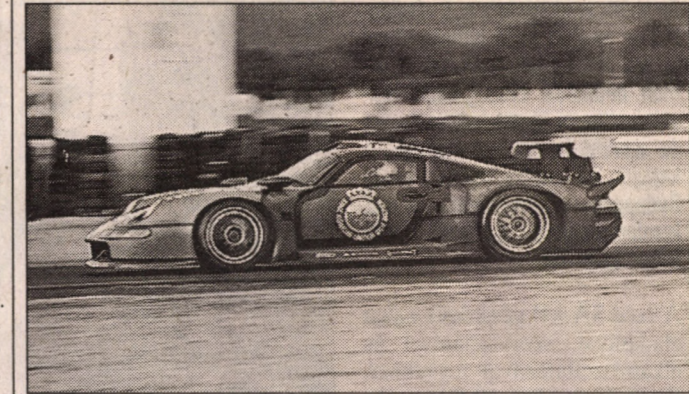
Nagy sikert aratott a tavaly ősszel piacra került 406-os modell. A Peugeot vezető helyre került a dízelkocsik kategóriájában is mind a technológia, mind pedig a gyártott kocsik száma vonatkozásában. Egyes vélemények szerint viszont gyenge pontja a cégnek, hogy kocsijai formája nem elég vonzó. (Érdeemes megjegyezni, hogy a „szexi-

sebb” autók már tervezik a Peugeot laboratóriumában.) Ugyancsak gyenge pont a profit nagysága: a cég tavaly 32 milliárd dollár körüli forgalmat bonyolított le, s nyeresége nem érte el a 400 millió dollárt. Ám ennél kedvezőtlenebb profitrátát mutattak ki tavaly – a FIAT kivételével – a versenytárs nyugat-európai autógyárak.

Calvet utóda várhatóan a 49 esztendőes Jean-Martin Folz lesz, aki tavaly nyáron csatlakozott a céghez. Elemzők szerint Folz a fúzió kérdésében pragmatikusabb lesz Calvetnél, aki többek között azért ellenezte az egyesülést, mert 15 esztendeig tartott a Peugeot és a Citroën kultúrájának összeolvastása. Folz nem cipeli ezt a „történelmi” csomagot, s könnyebben mondana igent a FIAT-nak vagy a Chryslernek, mint a jelenlegi elnök.

Gonda György

Holnapután Le Mans-i verseny Hosszú távú készülődés



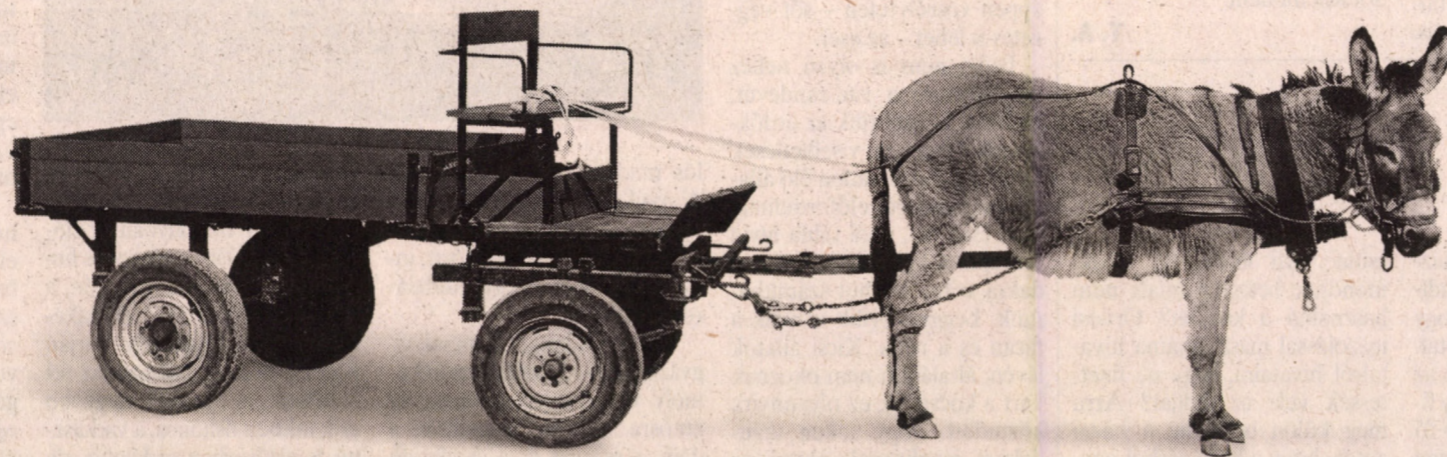
Alig két nap van már csak hátra az idei Le Mans-i huszonnégy órás autóverseny június 15-16-i rajtjáig. A legenda franciaországi autós viadal idei futama előtt a már kerékre állított speciális versenyautókkal – egyéves fejlesztőmunka után – az utolsó tesztelési fázishoz értek a csapatok.

Tavaly augusztusban kezdtek teljesen új versenyautó építésébe a Porsche gyár tervezőmérnökei is. A kocsit a Porsche 911GT nevet kapta. A fejlesztés nyilvánvaló célja az volt, hogy a GT1 kategóriá-

ban győzelemre esélyes Porsche szülessen. A különösen lapos és hosszú GT1-be ezért egy 3,2 literes, vízhűtéses, hat-hengeres boxermotor került, amely nem kevesebb mint hatszáz lóerőt szabadít a Zuffenhausenben készült Le Mans-autó hátsó kerekeire. A csapat két versenygépében összesen hat pilóta váltja majd egymást. Az egyiket Stuck/Boutsen/Wollek, a másikat pedig a Wendlinger/Dalmas/Goodyear hármas fogja végigkergetni a huszonnégy órás erőpróban.

I. P. L.

A legolcsóbb összkerékmeghajtás.



Agip RF 2001 Tereprallye

Dobogóközelen volt a csapatunk



Miniszteri ülőpróba az MH-versenyautójában – Kuncze Gábor a volánánál

FOTÓ: EURÓPA MOBIL

Új képviseleti központok

A SAAB és a Jaguar költözött

Az autókerekedelem sok vészjósló híre mellett akad néhány olyan is, ami azért a túlélésre utal. Az elmúlt hetekben országszerte legalább féltucat új márkakereskedés és szervizközpont nyitotta meg a kapuját, két vezérképviselet pedig Budapesten a korábbiánál nagyobb, komfortosabb és nívósabb telephelyre költözött.

A svéd SAAB gépkocsik hazai eladásával, szervizelésével és alkatrészellátásával foglalkozó Wallis Mobil Kft. 1992-ben, akkor még Wallis Holdingként a fővárosban a XIII. kerületi Klapka utcában egy sokadik életét élő, valamikori autóstelepelyen kezdte meg a rangos márkaképviselést. Mindössze négy szervizállás és egy 40 négyzetméteres raktár volt a bázis. Azóta több mint 400 SAAB-ot adtak el, s bár a Klapka utcai központot folyamatosan bővítették, az üzemet már sem kapacitással nem győzte a kocsik ellátását, sem a rangos márkakövetelményeinek nem tudott megfelelni.

Néhány napja elkészült és bemutatkozott a Wallis Mobil új telephelye, a régittől mindössze 150 méter távolságra, a Kassák Lajos utcában, háromszor nagyobb, összesen 6700 négyzetméteres területen. A főváros új SAAB-központ-



FOTÓ: VARGA LÁSZLÓ

jában a 700 négyzetméteres, húsz jól képzett márkaszerelőt foglalkoztató szerviz mellett kétszintes, 350 négyzetméteres raktár, valamint új- és használtautó-eladóhely is várja az ügyfeleket.

A hét eleje óta új helyről „ugrik” Budapesten a Jaguar is. A patinás brit márká mellett a dél-koreai Hyundai is képviselő Cél Motors Kft. a Soroksári úton, szintén egy régi üzemet átépítésével alakított ki új márkaközpontot. Az arisztokratikus angol autókat mostantól itt, a

cég új, 300 négyzetméteres szalonjában tekinthetik meg az érdeklődők, a szomszédban pedig 4 állásos szerviz és 20 millió forintos raktárkészlettel dicsekedő alkatrészraktár várja a Jaguar tulajdonosokat.

Az új magyar Jaguar-központ hivatalos megnyitójára eljött Nick Scheele úr, a Jaguar Cars Ltd. elnök-vezérigazgatója, s az ünnepi alkalom fényét emelendő, az arisztokratikus márkánál tiszteletét tette öxellenciája Christopher Long budapesti angol nagykövete is.

A protokoll szokásos formáságai mellett elhangzott két, az autósokat valóban érdeklő bejelentés is a Cél Motors részéről. A Jaguar legújabb modellje, az XK-8-as, amit a Genfi Autószalon dobogóján már lehetett látni, a kereskedelmi világpremierrel egy időben, októberben Budapesten is debütál. A szerényebb szomszéd, a Hyundai ennél valamivel korábban mutatja be a Lantra sportkupét és az új Sonata modellt.

T. A.

Visszapillantó tükör

Útdíjak

Sejteni lehetett, hogy ezek a fránya britek előbb-utóbb csak bosszút állnak az agyalágyult marháikért. Itt voltak az európai közlekedési miniszterek, erre Neil Kinnock, aki jelenleg ugyan az Európai Unió közlekedési megbízottja, de civilben megiscsak angol, azzal a javaslatlall állt elő, hogy vezessék be az útdíjat.

A magyar autósok hír hallatán máris behúzza a fejét, és kétségbeesetten öltögeti össze a zsebet erős zsákvarró tüvel, mert több évtizedes tapasztalatai ma

milyen rendszer és történhet bármi, jól nem járhat. Szép, amit az elegáns angol úr előad, csak az a baj, hogy ő nem Magyarországon él, halvány gőze sincs arról, hogy nálunk a legjobb kezdeményezések is milyen csavarral szoktak megvalósulni. A Duna-Tisza mentén mindig hozzátesznek vagy elvesznek valamicskét a kapott anyagból. Ettől azután nem változik meg nagyon a dolog, csak egy kicsikét lesz más. Ez általában azzal jár, hogy az adott izé többé nem működik.

minden autóba egy apró bizgentyűt szereljenek, ami indításkor bekapcsol és méri, hogy ki mennyit használta az utat. Hónap végén számla menne az autóhoz. Am a magyar vagy fizet, vagy nem. Mégsem ez a fő gond, hanem az, hogy drága lenne ez a megoldás. Ehelyett, találták ki az okosok, meg kell becsülni, ki mennyit jár-kegel az aszfalton, és azt is figyelembe vennék, ki mekkora járgánnyal döngtet.

Egyelőre azt nem tudja senki, hogyan működne a rend-

csülne. Mi lenne, ha valaki mondjuk betegség miatt nem használná a kocsiját? Orvosi igazolással mászkálhatna hivatalra, hogy ne fizetessék vele az útdíjat? Arra meg külön befizetne a hazai autós, hogy a benzinárból egyszer eltűnne az útalap. Az átírási fejelemet ismerve további gond, az eladott négykerekező előző gazdája még hány évig kapná a fizetési felszólításokat.

Egy a biztos, így vagy úgy, de a gépkocsi-tulajdonosokról újabb bőrt húznak majd le.

Toyota motorgyár Kínában

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

A tervek szerint a Toyota vegyesvállalata 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 helyezék át az ázsiai szigetországokból külföldre.

A japán autógyártók egyébként a kínai piacon igen csak 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 kocsit 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 vegyesvállalat 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 azal kedveskedett a kínai hatóságoknak, hogy – kérésüknek megfelelően – műszaki oktató központot létesített Tienszinben, amely elsősorban az alkatrészgyártással kapcsolatos oktatásra összpontosít.

A Nippondenso – amelyben a Toyota 22,9 százalékos tulajdonrészrel rendelkezik –

és a Tianjin Automotive cég vegyesvállalat 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.

Jelenleg a tienszini gyár évi 50 ezer Daihatsu Charade-ot gyárt, a kapacitásbővítés nyomán a termelés jövőre már elérheti 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

Vigyázat, jönnek a vadak!

A vadon élő állatok bizonyára jobban szeretnék elkerülni a találkozást velünk, mint mi velük. Csakhogy a távolságtartás a közös szándék ellenére sem mindig sikerül, hiszen útjaink gyakran keresztezik egymást. Ilyenkor többnyire ők húzzák a rövidebbet, bár a motorizált birtokháborítók számára sem éppen veszélytelen – sőt végzetes is lehet – az eset.

Pedig nem is olyan nehéz meghüszítani a vad-randevút, ha kicsit is ismerjük az erdőmezők lakóinak viselkedését, szokásait. Mert vadon élő állatok országszerte előfordulnak, nem csak ott, ahol tábla hívja fel rájuk a figyelmet. Apróvadakra szinte bárhol számíthatunk. Leggyakoribb a nyúl, a fácán és a róka. Kicsi állatok lévén, általában nem okoznak kárt a kocsiban; ez olyannyira köztudott, hogy sokan szándékkal igyekeznek elütni az útra tévedt állatkákat. A baj akkor következik be, amikor az ide-oda ugráló menekülőt követve a „vadász” elveszti uralmát járműve felett. A fácán egyébként nappali állat, többnyire oldalt röptül a kocsinak. Ha a szélvédőre esik, a



FOTÓ: EURÓPA MOBIL

lós madár, az üveg betörhet. A nyúl és a róka sötétedéskor virradatig keresgéli az eleséget, s csak ha rosszul időzít, indul előttünk az út egyik oldaláról a másikra.

A nagyvadakkal igencsak vigyázni kell – ütközés esetén komoly veszélyt jelenthetnek az autósra. Az őz, a muflon, a dák, a szarvas és a vaddisznó egyaránt szereti a fás, ligetes vidéket – ha erdőn át vagy amellett vezet az utunk, feltétlenül követe a „vadász” elveszti uralmát járműve felett. A fácán egyébként nappali állat, többnyire oldalt röptül a kocsinak. Ha a szélvédőre esik, a

hegyekben, a Pilisben, a Mátrában, a Bükkben, telepített egyedek a Bakonyban is előfordulnak. Dám csak kevés helyen él – Tamási környékén, a Siófok-Szekszárd, Budakeszi-Telki és Gyermely-Tarján közötti utakon bukkanhat fel előttünk. A szarvas nagyobb erdeinkben őshonos, a vaddisznó is elsősorban erdőlakó, de nem veti meg a mezőgazdasági-ágat, ligetes vidéket sem.

Az őzek kisebb-nagyobb csapatokban járnak. Az érkező autó előtt csak azok kelnek át, amelyek már útnak eredtek, a többi kivárja az újabb le-

re szeptember elejétől március végéig jár csapatban, amelynek 3-4-től akár 100 tagja is lehet. Ha csak egyet is meglátunk, feltétlenül álljunk meg – bizonyára jön a többi is. Csapatostönök ugyanis olyan erős, hogy mindenáron követik a vezérállatot, még ha az hibázik is. Ha figyelmesen vezetünk, minden esélyünk megvan rá, hogy a szarvassal való ütközést elkerüljük. Könnyen elképzelhető, mi történik, ha egy 200 kilós állat nekiugrik a nagy sebességgel érkező kocs oldalának.

A vaddisznó általában párhuzamosan menekül: jármű elől például az útmenti árokba. Csak végső esetben fordul szembe és támad. Akkor kockog az érkező jármű elé, ha tévesen méri fel annak sebességét. Miután igencsak súlyos egyéniség – 200 kiló is lehet –, ütközéskor akár le is lökheti az autót az útról. A muflon télen jár csapatban: csak egykettő kiugrására számíthatunk találkozás esetén. A dák sem keveredik elének csapatostul – legfeljebb eggyel-kettővel, tehénnel és borjával találkozhatunk.

Moszkva beszállt az űrbizniszbe

96.3.1

MH-összeállítás

A bajkonuri űrrepülőtéren az utolsó simításokat végzik azon az úgynevezett tisztaszobán, ahol a nyugati sztenderdeknek megfelelően szerelik majd össze a felbocsátásra váró külföldi mesterséges holdakat. A tervek szerint március végén kerül sor a főpróbára, amikor az orosz Proton hordozórakéta feljuttatja majd a világűrbe az amerikai Hughes Space and Communications által készített műholdat.

A Proton óriásrakéta felhasználása bérfellövési célokra új korszakot jelent az űrversenyben. Nyugati szakértők szerint ez a fellövés legalább olyan fontos az oroszok számára, mint az első szputnyik pályára állítása volt 1957-ben. Az űrbiznisz ugyanis minden résztvevő számára hatalmas üzleti lehetőségeket kínál, s ebből a piacból az oroszok szeretnék maguknak minél többet kihasítani.

A világon jelenleg évi 1,5 milliárd dollár értékben végeznek kereskedelmi célú bérfellövéseket, s ezt a piacot jelenleg a nyugat-európaiak uralják. A legtöbb polgári célú – távközlési, oktatási, meteorológiai, navigációs stb. – műhold bérfellövését a nyugat-európai Arianespace konzorcium végzi, amely az elmúlt tíz esztendőben megszerezte a piac 50-60 százalékát. Az amerikai Lockheed Martin és a McDonnell Douglas részese eléri a 26-30 százalékot, a „maradék” piaci hányad a kínaiaké.

A műholdak feljuttatását az oroszok mintegy 15 százalékkal alacsonyabb áron vállalják, mint nyugati versenytársaik. A kínaiak ennél is olcsóbbak, hordozórakétaik azonban megbízhatatlanok, s az utóbbi hónapokban sok feljuttatási kísérletük kudarcba fulladt. Ezzel szemben – nyugati szakértők egybehangzó véleménye szerint – az orosz hordozórakéták megbízhatóak, a fellövések időben történnek.

A tervek szerint március végén a Proton több nyugat-európai felhasználású távközlési mesterséges holdat juttat majd föl a világűrbe. Még az idén kerítenek sort műholdak Föld körüli pályára állítására is, az amerikai Loral Corp. és a Motorola számára. A Proton rakétákat előállító moszkvai Kru-

nyicsev cég vezetői nemrégiben azt nyilatkozták a Business Weeknek, hogy a vállalat 2000-ig másfél milliárd dolláros megrendeléssel rendelkezik.

Az oroszok éppen akkor szállnak be teljes lendülettel az űrbizniszbe, amikor az igen jó konjunktúrát élvez: számos régi műhold „megérett” a lecserélésre, és a fejlődő országokban is ugrásszerűen nő a távközlési szolgáltatások kereslete. A történelem fintora, hogy az Energija és a többi orosz űripari vállalat sorra hoz létre közös vállalkozásokat és stratégia szövetségeket a hidegháborús időszak hajdanvolt ellenségeivel. A Proton-felbocsátások megrendeléseinek és marketingjének nagyobbik részét az International Launch Services cég szerzi, illetve végzi. Ez a vállalat a Lockheed Martin, az Energija és a Krunyicsev közös vállalkozása. A Boeing, az Energija és az ukrán Juzsnoje vállalkozása, a Sea Launch 1998-tól ukrán gyártmányú Zenit rakétákkal végez majd bérfellövéseket. A tervek szerint a műholdakat egy amerikai óceánjáróról bocsátják fel az Egyenlítő térségében.

Egy másik közös vállalkozás keretében az amerikai Loral, az Energija és a világ legnagyobb földgázipari vállalata, a Gazprom 1997-ben megkezdte a viszonylag olcsó távközlési mesterséges holdak sorozatgyártását. Ugyancsak jövőre indul az amerikai Pratt and Whitney és az orosz Energomash együttműködése, amelynek keretében orosz RD-180-as motorokat szállítanak a Lockheed Martin Atlasz rakétái számára. Az amerikaiak véleménye szerint így jócskán növekszik az Atlasz rakéták árversenyképessége.

Az amerikai nagyiparosok egy része nem örül a kibontakozó orosz-amerikai kereskedelmi jellegű üregyüttműködésnek. Nem fogadták örömmel Gore alelnök és Csernomirgin miniszterelnök nemrégiben kötött megállapodását, amelynek értelmében az évtized végéig az oroszok 20 bérfellövést végezhetnek amerikai vállalatok részére. A McDonnell Douglas szóvivője szerint az oroszoknak biztosított kvótanövekedés valós üzleti veszélyt jelent az amerikai felbocsátóipar számára.

• Gonda György

Aggort milyen kötelezettségek terhelik.

A bizottság parlamenti határozatban javasolja leszögezni azt is, hogy az ÁPV Rt. szabályozási és szervezeti rendszerét a kormányprogramban megfogalmazott stratégiának megfe-

vázaelos miniszteri éves bizottsági meghallgatásán, illetve első ízben az ÁPV Rt. 1995. évi tevékenységéről szóló jelentés vizsgálata során kérhetné számon a parlament.

Azaz számon kérhetné, ha az ajánlás eljutna az általános

HIRDETÉS

a 12 hónapos lejáratú V. sorozatának

A Magyar Köztársaság pénzügyminisztere az 1996. évi költségvetési törvény felhatalmazása alapján a magyar állam (kibocsátási hiányának részbeni finanszírozása céljából, 12 M forint kincstárjegyet bocsát ki

A forgalomba hozatal módja:	aukció.
Az aukció helye:	Magyar Nemzeti Bank, 1054 Budapest, Váci utca 11. Telefon: 332-3323
Az aukció napja:	1996. március 14.
Pénzügyi teljesítés napja:	1996. március 14.
Az aukción felajánlott mennyiség:	12 000 000 000 forint

Az aukcióra ajánlatot az előző, azonos futamidejű kincstárjegyhez (26,75%) viszonyított plusz 0,50%-os átléptéssel kell benyújtani.

Az aukción részt vehet minden olyan belföldi kereskedelmi vállalkozás, amely az ÁPV Rt., a Budapesti Értéktársaság, a Budapesti Értéktársaság Zrt. vagy a Budapesti Értéktársaság Zrt. magukra nézve kötelezően elfogadják.

Az aukció szabályait „Az 1, 3, 6 és 12 hónapos lejáratú kincstárjegyek kibocsátásának üzleti feltételei (1996. január 8.)” tartalmazza.

A diszkont kincstárjegyek sorozata:	12 hónapos lejáratú
Kibocsátás napja:	1996. március 14.
Lejárat napja:	1997. március 14.
Futamidő:	12 hónap.
Fajta, típus:	bemutatóra szóló
Törlesztés, visszaváltás:	A névérték visszafizetésére kötelezően elfogadják a kibocsátó a tőkepiaci törvény 10. §-a alapján. Így a befektető a kibocsátás napján a Belföldi termékekértékesítő Rt. (BTR) által szervezett aukción történő aukción történő (1995. január 9.)
Címletezés:	A diszkont kincstárjegy
A vásárlók köre:	A kibocsátó a tőkepiaci törvény 10. §-a alapján. Így a befektető a kibocsátás napján a Belföldi termékekértékesítő Rt. (BTR) által szervezett aukción történő aukción történő (1995. január 9.)

Pénzügyminisztérium

Powell tábornok milliói

96.2.26.

Napjainkban az Egyesült Államok egyik legnépszerűbb személyisége Colin L. Powell tábornok, nyugalmazott vezérkari főnök. Népszerűségét nemcsak kiváló hadfiúi képességeinek, hanem megnyerő egyéniségének, széles körű műveltségének is köszönheti. S Amerika újabban egy további értékes Powell-tulajdonsággal ismerkedhetett meg: a tábornok útletembernek sem utolsó...

Colin Powell tavaly novemberben bejelentette, hogy idén nem száll ringbe az elnökjelöltségért. Ezt a bejelentést akkor sokan csalódással fogadták, a tábornok azonban azt nem mondta, hogy 2000-ben nem indul az elnökválasztáson. Addig mindenestre erőt és pénzt

gyűjt. A Business Week gazdasági hetilap számításai szerint Powell idén 6 millió dollár bevételre tesz szert „megjelenéseiből” és beszédeiből. Hetente általában két beszédet tart, s egy egyórás beszéd tarifája 60 és 100 ezer dollár között mozog. Többnyire vállalati vezetők számára tart beszédet, amelynek végkicsengése minden esetben az, hogy erősíteni kell az USA világelsőségét minden területen.

A tábornok januárban például száz vállalati vezérigazgatónak mondott beszédet a kaliforniai Palm Springsben egy cégvezetői fórumon, 2300-an hallgatták Washingtonban egy kórházzövetségi rendezvényen, a floridai Palm Beachen

pedig egy művészeti társaság 800 meghívottja előtt fejtette ki gondolatait. Hallgatóinak nagy része szerint az elmúlt 25 esztendő legjobb szónoka a tábornok, aki mindig szabadon, jegyzetek nélkül beszél.

Számottevő bevételre számíthat a tábornok legújabb könyvéből, amelyet a Radom House kiadó jelentetett meg „Amerikai utazásom” címmel 1,6 millió példányban. A könyvért a tábornok 6,5 millió dollárt kapott előlegbe, s a kiadótól további jelentős összegű honoráriumra számíthat. Ezen bevételek mellett szinte eltörpül az évi 90 ezer dolláros tábornoki nyugdíj. Noha az üzleti világ elitjének köreiből gyakran megfordul Colin Powell,

eddig egyetlen cégnél sem vállalt igazgatósági tagságot vagy tanácsadói feladatokat. Tagja a Howard Egyetem kuratóriumának is, s tervei között további társadalmi szervezetek igazgatósági, kuratóriumi tagsága szerepel.

Powell barátai és tisztelői remélik, hogy 2000-ben már az elnökjelöltek között lesz. Nem kizárt, hogy a tábornok írásaival, beszédeivel a következő elnökválasztási kampányra gyűjt. S pestiesen szólva ez nem semmi: az USA-ban ugyanis kevesen választják azt az elegáns módot, hogy saját zsebből finanszírozzák a Fehér Házba vezető út tetemes költségeit.

Gonda György

Most döntsön!

Hatodik forduló

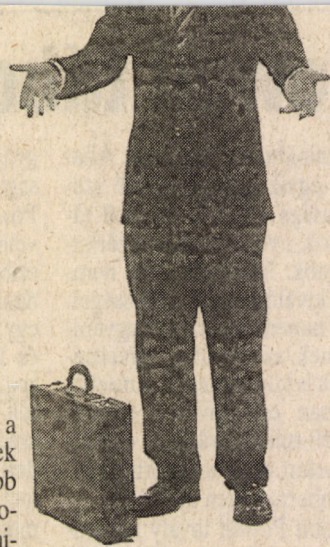
A „zöld” lány esete

Kati csupán harmadik hónapja van a vállalatnál, de már-már azt is elfelejti, hogy hogy néz ki a barátja. Termékmenedzserként dolgozik az újrászervezett marketingosztályon, és társaival együtt azt a feladatot kapta, hogy lábra állítsa a jó nevű kozmetikai cég néhány haladó termékét.

Holtfáradtan csusszant be a volán mögé. Míg az indítókulccsal babrált, a műszerfal órája villant a szemébe: 22:30.

A LeCrème kézapoló 1980-ban került a boltokba. Franciás hangzású nevével, a francia kozmetikai ipar hírnevét meglovagolva kívánta meghódítani a fogyasztók szívét, elsősorban a 20-as és 30-as éveikben járó, aktív dolgozó nőket célozva meg. Az ára is a kiváló minőségű terméket volt hivatott jelezni. Az azóta eltelt tizenöt év azonban nem sok újat és nem sok jót hozott. A piacon a verseny egyre élesebb, a

zetet. Legyen a LeCrème a legjobb termék a tömegcikkpek piacán. Az egyre soványabb pénztárcájú fogyasztók bizonyára rákapnak egy olcsó, minőségi termékre, és akkor a nagy forgalom behozza az elvárt nyereségvolument. Akciózással akár az ellenféltől is elhódíthatjuk a piacot.” Zsuzsa, aki a cég reklámügyeit intézte, örökös vitában állt Benccel: „Jó, jó, de mi lesz a nagy akciózás után? Meddig mar-



Márkát kellene építeni, nem egy régi, megunt terméket kellene újra a fogyasztó zsebébe nyomni! Ti ott az eladásnál néha gondolatok a cég arculatára is, ne csak a meglévő termékeinket próbáljátok mindenkire rásózni.”

Kati érezte, hogy ez a foly-

Amerika első számú autóexportőrei a japán cégek

Megfordult a világ

Miközben az Egyesült Államok három vezető autógyára – General Motors, Ford, Chrysler – odahaza igyekszik megállítani a japán gépkocsik piaci részarányának növekedését, az USA-ba és Kanadába „átültetett” japán autóleányvállalatok tavaly több személykocsit exportáltak, mint a detroiti cégbirodalmak. Az a furcsa helyzet állott elő tehát, hogy Amerika első számú autóexportőre tavaly az ottani Honda és Toyota volt.

Az USA-ban és Kanadában termelő mintegy tucatnyi japán autógyár 1995-ben 167 ezer személyautót exportált, a detroiti amerikai autóbirodalmak kivételével pedig alig haladta meg a 162 ezer kocsit. A teherautókat, a kisbuszokat, a sportkocsikat is számba véve Detroit tavaly 316 ezer járművet exportált, ezt a mennyiséget azonban nem lehet összehasonlítani alapnak tekinteni, az USA-ban működő japán autógyárak ugyanis ezeket a modelleket eddig nem gyártották.

Az ázsiai szigetország magas termelési költségei, valamint a Washington irányába mutatott politikai célszerűség arra sarkallja az „átültetett” japán autógyárakat, hogy minél többet exportáljanak az Egyesült Államokból. Az USA első számú autóexportőre tavaly a Honda volt, amely termelésének 20 százalékát értékesítette külföldön, 1,6 milliárd dollárért. A Toyota kivitele 75 ezer autó kö-

rül alakult, s a cég – tervei szerint – a következő négy esztendőben több mint kétszeresére növeli amerikai gyáraiból származó exportját. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy a Toyota több kocsit exportál majd amerikai gyáraiból, mint amennyit Japánból behoz. Szakértők véleménye szerint 2000-ben az USA-ban előállított „japán” kocsik egyötöde exportra kerül.

Az Egyesült Államokból és Kanadából exportált japán személyautók több mint fele Japánban „landol”. Tavaly a Honda 50, a Toyota pedig 39 ezer kocsit exportált a japán piacra. A két cég exportjának dinamikus bővülése a többi japán autógyárat is arra készíti, hogy amerikai termelésében növekedjék a kivitel részaránya.

Az USA-ban gyártott japán kocsik exportjának erőteljes növekedése csak igen kis mértékben járul hozzá a kétoldalú kereskedelemben mutatkozó hatalmas – 60 milliárd dolláros – amerikai deficit lefaragásához. Ráadásul az amerikai autógyártók továbbra sem tudják jelentősebb mértékben fokozni eladásait Japánban. Ismeretes, hogy a két ország tavaly júniusban megállapodott az amerikai gépkocsik japán piacra jutási akadályainak felszámolásáról. Tokió és Washington megállapodása nyomán azonban nem növekedett meg ugrásszerűen az amerikai gépkocsixport, elsősorban a szigetország autókereskedői miatt. Ar-

ról van szó, hogy az autókereskedők tartanak a hazai autógyárak „haragjától”, esetleges közvetlen és közvetett megtorló intézkedéseitől az amerikai kocsik importjának fokozása esetén.

Az USA-ban és Kanadában gyártott Hondák, Toyoták, Mazdák, Mitsubishik, Nissanok, Subaruk és Isuzuk fő exportpiaca korábban Tajvan volt. Tajvan gazdasági és politikai okok miatt tiltja a Japánban gyártott gépkocsik importját, ez a tilalom azonban nem vonatkozik az Amerikában gyártott autókra. 1987-ben először a Toyota exportált Tajvanra az USA-ból, majd pedig a Honda következett. Miután tavaly Japán lett az Amerikában gyártott japán kocsik legnagyobb exportpiaca, Tajvan most már „csak” a második helyet foglalja el.

Az „átültetett” japán autógyárak következő célpontja Dél-Korea, amely gazdasági, verseny- és kulturális okokból ugyancsak zárva tartja autópiacát a Japánban készült kocsik előtt. Dél-Koreában a Toyota amerikai üzemeinek jutott a faltörő kos szerep, s a jelek szerint a cégnek jók az esélyei. Az országban a vásárlók ugyanis előnyben részesítik a kiváló minőségű és a kisebb méretű kocsikat, s mint ismeretes, a japán autóipar ebben a két kategóriában szinte verhetetlen.

Az Amerikában termelő japán autóipari cégek európai piaci kilátásai vi-

szont igencsak gyengék. A magas vámok és az általános forgalmi adó miatt számottevően megdrágulnak földrészünk nyugati felén az USA-ban és Kanadában gyártott japán kocsik. Az Ohio-ban gyártott Honda Accord Wagon ára például az USA-ban 23 ezer dollár, Németországban viszont már eléri a 35 ezer dollárt. Nem véletlen, hogy a Toyota tavaly mindössze 659 kocsit exportált az Egyesült Államokból Európába, háromszor kevesebbet, mint 1994-ben. Hasonló a helyzet Brazíliában, ahol a 70 százalékos importvám miatt a Honda Accord Wagon ára eléri a 68 ezer dollárt.

Szakértők egybehangzó véleménye szerint az Amerikában termelő japán autógyárak közül a Honda a legagresszívabb a „tiltott” piacokra való betörés vonatkozásában. Hírek szerint az amerikai Honda idén a világ 56 országába exportálja majd autóit, Európában a „hiánypótló” kétajtós Civic modellel kíván tarolni.

Egy amerikai autóipari tanulmány szerint az ottani japán cégek igen egyszerű és ésszerű értékesítési politikát folytatnak. Ha lanyhul az amerikai piacon a fizetőképes kereslet, termelésük egy részét azonnal a jó konjunktúrájú külföldi piacokra irányítják – meglehetősen erőszakos benyomulási „hadjárat” kíséretében.

Gonda György

96. 3. 1.

rint?
ani?

Telefon/fax: 120-8269, 270-2801

MH 2053

TŐ: 1996. FEBRUÁR 26-MÁRCIUS 14.

mölcsöző

QUAESTOR KÖTVÉNY
29,5%

Kossuth u. 2. Tel.: 52-430-740 ● 3300 Eger, Sándor Imre u. 2. Tel.:
Tel.: 62-312-260 ● 8200 Veszprém, Rákóczi u. 7. Tel.: 88-420-298
szágos hálózata



IPARI MUSZERGYÁR RT.

IKLAD

alábbi ingatlanait:

Megnevezés:	Alapterület:	Irányár:
gépjavitó csarnok	1 455 m ²	8 381 E Ft
villamos műhely	304 m ²	1 824 E Ft
vasszerkezeti műhely	272 m ²	1 632 E Ft
sajtoló műhely	559 m ²	2 000 E Ft
forgácsolóműhely + raktár	868 m ²	3 686 E Ft
laborépület	1 734 m ²	13 060 E Ft
raktársor	1 903 m ²	5 139 E Ft
(6 db 10,4 m x 30,5 m)		
raktársor	598 m ²	1 750 E Ft

A vételnél meghatározott telekrészt is meg kell vásárolni
100 Ft/m².

Vételi ajánlatokat a hirdetés megjelenésétől kezdődően
1996. március 15-ig lehet benyújtani.

Információt ad:

UJVÁRI ZOLTÁN felszámolóbiztos, telefon: (1) 250-4999
GELENCSÉR GÉZÁNÉ felszámoló helyi mb.,
telefon: (28) 330-081

Food Supplements.

Send your company
information to:

Eckhart Corp. Attn: Marc Parmelee
3 Sutro Court, Novato, CA 94947 U.S.A.
Tel: 415-898-9528 Fax: 415-898-1917
Email: eckhart415@AOL.COM

Szolgálati irakast biztosítunk.
A pályázatokat a megjelenés-
től számított 15 napon belül
lehet benyújtani Baracska
község polgármesteréhez.
Levélcím:
2471 Baracska, Kossuth u. 29.

MH 2176

A

Budapest Bank Rt. közleménye

Tájékoztatjuk Tisztelt Ügyfeleinket,
hogy alapvetően a devizatörvény
1996. január 1-i változása miatt a
Budapest Bank Rt. 1996. február 29-
től pontosítja a devizaszámlavezetési
szolgáltatáshoz kapcsolódó szerző-
dési feltételeit.

A szerződések módosításával kapcso-
latos kérdésekre a Bank számlavezető
fiókjai készséggel adnak felvilágo-
sítást.



BUDAPEST BANK RT.

Az elnyűhetetlen Greenspan

Clinton elnök március 2-án ismét Alan Greenspan jelölte az USA központi bankjának szerepét betöltő Federal Reserve (FED) elnökévé. Szakértők véleménye szerint a 69 éves Greenspan jelölését a törvényhozás „csont nélkül” hagyja jóvá, s ezután a szigorú monetarista harmadik elnöki periódusát kezdheti majd meg a FED élén, amire nemigen akadt példa a központi bank 82 éves történetében.

Alan Greenspan az infláció elleni harc talán legharcosabb és legelkötelezettebb híve az Egyesült Államokban. Számára az infláció visszaszorítása, illetve alacsony szinten tartása fontosabb a gazdasági növekedés alakulásánál.

1987 óta folyamatosan tölti be a FED elnöki posztját, s az intézmény egyik legerősebb vezetőjeként tartják számon. Befelé forduló, viszonylag zárkózott egyénisége, munkatársaihoz való hozzáállása nem keltik egy diktátor benyomását, Greenspan azonban mégis ebbe a kategóriába tartozik. Közeli kollégái szerint „felvilágosult despota”.

A gazdaság egészsége irán-

ti szilárd elkötelezettsége és alázatos szolgálata nagy tekintélyt vívott ki számára a Wall Streeten is. A rendkívüli nagy befolyással rendelkező Greenspan számára a politikai szerencse is szerepet játszott abban, hogy Clinton elnök ismét őt jelölte a FED élére. Arról van szó, hogy a kongresszusban a konzervatívabb republikánusok vannak többségben, akiknek gazdaságfilozófiájához közel esnek Greenspan nézetei.

Munkatársai szerint Greenspan kivételes tekintéllyel és hatalommal rendelkezik, amelyet az elmúlt években vívott ki magának. A rövid lejáratú hitelek kamatát megállapítani hivatott nyíltpiaci bizottság 12 tagjának döntő többsége már Greenspan mellett áll. 1987 és 1991 között a bizottságban évente átlagban tíz ellenszavazatot kapott, ezek száma 1994-ben ötre, tavaly pedig kettőre csökkent. Munkatársai szerint a FED elnöke ma már minden bizottsági ülésre 8-9 támogató szavazattal a „zsebében” érkezik.

Az elnök 1987 óta olyan mesterien alakította ki a kon-

szenzust a FED-en belül, hogy a központi bankban gyakorlatilag megszűnt mások erős akaratát. A 12 regionális FED-bank elnöke egyértelműen elismerik Greenspan tudását és gyakorlatát, s nem utolsósorban azt a képességét, hogy világméretben képes gondolkodni.

Greenspan annyira bízik önmagában, hogy a nyíltpiaci bizottság ülései előtt nem kéri ki gyakran a regionális bankelnökök véleményét. Ők pedig ezt nem tekintik mellőzésnek, hiszen a FED elnöke sok alkalmat talál, hogy megismerkedjék a regionális elnökök álláspontjával, s igyekszik azt képviselni a bizottsági üléseken. Sőt, a regionális bankelnökök abban is támogatják, hogy a kamatlábakat a bizottság állapítsa meg, noha Greenspannek joga volna erről saját magának döntenie két bizottsági ülés között is.

A FED héttagú kormányzó tanácsában Greenspannek szinte nincsenek vetélytársai. Legerősebb jobboldali kritikus, Wayne D. Agnell 1994-ben megvált a testülettől. Alan S. Binder alelnök – aki Greenspannek „balról” volt a

legnagyobb vetélytársa – pedig februárban visszatért a Princeton Egyetemre.

A kormányzótanács tagjai nem rejtik véka alá, hogy Greenspan diktatori hajlamokkal is rendelkezik, miközben egyöntetűen elismerik kiváló szakmai képességeit. A kormányzók például azért is füstölögnek, hogy a FED stábjának elemzései egyes keynes témákban egyenesen Greenspan íróasztalára kerüljenek. Annak sem örültek, hogy a FED elnöke és közeli munkatársai a kormányzókkal szinte csak az utolsó pillanatban konzultáltak tavaly a mexikói válság idején a pénzügyi mentőakció részleteiről.

Az amerikaiak többsége úgy véli, hogy az ország pénzügypolitikájának irányítása jó kezekben van. Greenspan lenyűgöző szaktudással és érzékkel „kormányozza” az USA pénzügypolitikáját. Sokan már-már profétaként tisztelik. De még azok is örülnek mandátuma várható meghosszabbításának, akik Greenspan száraz és savanyú pénzügyérnek tartják.

Gonda György

rier

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

Milyen menedzser Ön? Most döntsön!

Hetedik forduló

A csúszó anyag esete

A viszonylag egyszerűnek tűnő beszerzési folyamattal rengeteg probléma van. Először is néhány anyagból állandóan hiány van, néhányból pedig sokszor túlkészleteznek. A készletgazdálkodás, a számviteli osztály és a beszerzés állandóan panaszkodik, hogy hiányosak az in-

tervezési ciklus előtt 7 nappal zárnak le) és a rendelkezésre álló készletek függvényében meghatározza a szükséges készleteket.

2. A készletgazdálkodás feladja a megrendelendő anyag specifikációit a beszerzésnek.

3. A beszerzés pontos ren-



1. Kiket kell bevonjon a megoldás kidolgozásába?
2. Hogyan tervezné át a rendelési folyamatot, hogy a problémákat és a veszteséget csökkentse?
3. Melyek az új folyamat bevezetésének kritikus tényezői?

Jól fut a Volvo és a Scania szekere

Az amerikai McKinsey tanácsadó cég legújabb értékelése szerint a világ nehézteherautógyártásának két legsikeresebb cége a Volvo és a Scania. Mindkét vállalat számára eseménydús volt a tavalyi év, ám 1995-ben a Volvóé volt az igazi sikertörténet. A göteborgi óriáscég, a Mercedes és a Scania után a világ harmadik legnagyobb nehéztehergépkocsi-gyártója, nyereségességét tekintve azonban egyértelműen listavezető. A tavalyi esztendő első kilenc hónapjában a Volvo teherautógyártó részlegének nyeresége 55 százalékkal növekedett az előző év azonos időszakához képest, s elérte a 4 milliárd svéd koronát. Szakértők véleménye szerint ez a kiváló eredmény is igazolja, hogy sikeres volt a cég FH-típusú teherautóinak 1993-as piaci bevezetése.

A Volvo erőteljes beruházási programot hajt végre annak érdekében, hogy bővítse termel-

sét. A cég 1994-ben az Egyesült Államokon kívül 42 ezer tehergépkocsit gyártott, a beruházások első eredményeként ez a szám tavaly elérte a 60 ezer egységet. Az USA-ban pedig tavaly a Volvo csaknem 30 ezer nehézteherautót állított elő, s hírek szerint a nem távoli jövőben a svéd cég az óceán túlsó partján megkezdte a könnyűtehergépkocsik összeszerelését is.

A Scania 1995 első háromnegyed évében, az előző év azonos időszakához képest, adózás előtti nyereségét 2,6-ról 3,8 milliárd koronára növelte. A Stockholm közelében fekvő nagyvállalat tavaly októberben indította piaci útjára a 4-es széria modelljeit, mintegy válaszként a Volvo FH-sorozatára. A Scania 100 százalékban az Investor nevű cég tulajdona, amely a Wallenberg családi birodalom befektetési vállalata. Tavaly felbomlott a Scania és a SAAB „házassága”, s a Scania

nyereségének számottevő növekedése jó alapot biztosít ahhoz, hogy tőzsdére vigyék a nem távoli jövőben a vállalat részvényeit. Hírek szerint a részvények 75 százaléka is tőzsdére kerülhet.

Tavaly mind a Volvo, mind pedig a Scania sokat profitált a svéd korona gyengélkedéséből, s nem utolsósorban abból, hogy világszerte számottevően bővült a nehéztehergépkocsik iránti fizetőképes kereslet. A McKinsey szerint a két vállalat között növekszik a verseny mind a szűk hazai, mind pedig a világpiacra. Mindkét cég számára jelentős nemzetközi versenyelőnyt jelent, hogy az elmúlt években moduláris termelési technikákat vezettek be.

A Volvo és a Scania a nyereség alakulását illetően bizakodó, annak ellenére, hogy a nehézteherautók területén a kereslet csökkenésére lehet számítani Európában és Dél-Ameri-

kában. (Szakértők véleménye szerint ez az iparág újabb visszaesését jelzi.) Mindkét cégnél arra számítanak, hogy a várható nehéz időközön átsegíti őket az elmúlt években nagymértékben megnövekedett termelékenység és az új gyártástechnológia. A piaci bizonytalanságok ellenére mind a Volvo, mind pedig a Scania úgy véli, hogy győztesen kerül ki az átmeneti dekonjunkcióból.

A Volvót a jó eredmények megtartásában várhatóan a személyautó üzletág is segíteni fogja. A cég jelenleg 360 ezer személykocsit állít elő évente, a termelés az újabb beruházások eredményeként hamarosan eléri az évi félmillió egységet. Ismeretes, hogy a Volvo bővíti modell- és típuskínálatát, s kocsijai sportosabbak lesznek, miközben legfőbb értékei, a biztonság és a megbízhatóság tovább erősödnek.

Gonda György

96. 3. 7.

vel. A működő rövid tanulmányautók 2975 mm hosszúak, tengelytávjuk 2000 mm, szélességük és magasságuk egyaránt 1575 mm, csomagterük az ülések eltávolításával 500 liter, tömegük 650 kiló.

Az extrudált alumínium váz nemcsak a lemezeket viseli magán, hanem biztonsági szerepe is van. Ráadásul játékosan variálható. A kocsi, a műanyag oldalpanelek és a hátsó ablak eltá-

tható első ülésor. Az oldalablakok alsó része elcsúsztható, felül fix, az üvegtető a prototípusokon műanyag, a szériára természetesen üveget szánunk, és fettehetőleg a légkondicionáló is szériatartozék lesz. A műszerfal szerves részét képezi a beletervezett GSM-telefon, a képernyős műszerfalra pedig számítógép rajzolja fel a virtuális műszereket.

S. P.

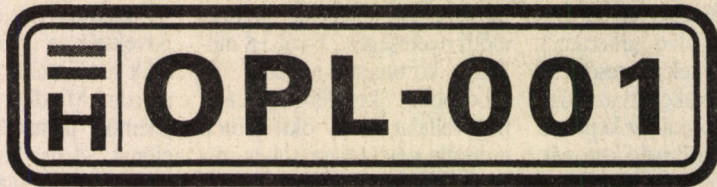
szereket azok az agresszívításra hajlamos emberek, akik veszélyeztethetik mások biztonságát. Több országban például a próbajogosítvánnyal rendelkezők nem hajthatnak az autópályákra, máshol az a szokás, hogy csak bizonyos köbcentiméter alatti kocsikat vezethetnek. Próbajogosítványos nem ülhet kétliteres vagy annál nagyobb kocsi volánja mögé. Megint máshol nem léphet túl egy megadott sebességet, a


nazai rendőrség szamitogepes ellátottsága finoman szólva sem képviseli a világszínvonalat.

De a legnagyobb baj az, hogy Magyarországon rengetegen vezetnek hamis jogosítvánnyal vagy éppen anélkül. Nekik édes mindegy, hogy lesz vagy nem lesz próbajogosítvány. Továbbra is folytatják ámkfutásukat az utakon, míg rajta nem vesztenek vagy veszejtenek másokat.

V. Sz. Gy.

AZ ÖN OPEL MÁRKAKERESKEDŐJE:



Schiller OPEL 

1138 BUDAPEST

Váci út 113.

Tel.: 270-2571, 140-9902

Fax: 270-1584

IS VÁLLALUNK!

GARANCIÁVAL!

SZLETRE!

Nyereséget remélnék az iparág vezető cégei

46.3.8.

Tükörben a világ acélipara

A londoni Beddows and Co. tanácsadási cég széles körű felmérést végzett az acélipar helyzetéről és jövőjéről, az ágazat legnagyobb világcégei első számú vezetőinek véleményét kikérve. A felmérésbe bevont cégek vezérigazgatói a világ acéltermelési kapacitásainak egynegyedét képviselik.

Az elmúlt húsz évben a világ 40 legnagyobb integrált acélipari cége összesen 75 milliárd dollár beruházást hajtott végre, s összesített nettó veszteségük eléri a 10 milliárd dollárt. Ennek ellenére a megkérdezetteknek csak 10 százaléka tartja hibásnak az ágazat nyereségességének alakulását.

Teljes egyetértés van a megkérdezettek körében abban, hogy az ágazat nyereségessége a következő években jelentősen növekszik majd. Ugyancsak egyetértenek abban, hogy az acélipari „háborúban” a fejlődő országok legyőzik az ipari államokat, a

lapos termékek pedig „győzelmet” aratnak az úgynevezett hosszú termékek fölött. A bevont acélárak kapósabbak lesznek a csupasznál, míg az acélipari késztermékek háttérbe szorítják a félkésztermékeket.

Sokan kétlik, hogy számottevő mértékben bővíthet az acélkereskedelem a világon egyrészt a magas szállítási költségek miatt, másrészt pedig azért, mert az acélipari termékek 25-30 százaléka már ma is részt vesz a nemzetközi kereskedelemben.

A felmérés szerint az acélipari szolgáltató központok tevékenysége a hozzáadottérték-teremtés irányába tolódik el. Ebbe a tevékenységbe tartozik a méretre készítés és vágás, valamint félkész komponensek előállítása hegesztéssel.

Érdekes módon az egyes véleményeknek nagy a regionális eltérése. Az észak-amerikai acélipari cégek szerint folytatódik az ágazat széttöre-

dezése, növekszik a vállalatok száma, csökken a cégek mérete, ugyanakkor a jelenleginél több helyen folyik majd termelés. Ezzel szemben az európai vállalatok úgy vélik, hogy az ágazat konszolidálódik; csökken a vállalatok és a termelési helyek száma, ugyanakkor számottevően növekszik az ágazatban megmaradó cégek mérete. A Beddows szerint ez a vélemény annak tudható be, hogy Európában még eleven a nagyvállalati „bűvölet”, amely még azokból az időkől származik, amikor az iparág döntően állami tulajdonban volt.

Az iparági vezetők – a londoni tanácsadási cég szerint – igencsak konzervatívak a nyersacél-termelés növekedését illetően. A megkérdezetteknek csak 14 százaléka látja úgy, hogy a következő tíz esztendőben a világ nyersacéltermelése több mint tíz százalékkal bővül majd. Ez azért is túlzott borúlátás a Beddows szerint,

mert a következő években a világ számos részén – elsősorban Ázsiában és Kelet-Európában – várható a gazdaságok liberalizálása, ráadásul a következő évtizedben a gazdasági növekedés kilátásai jónak tűnnek az egész világon.

Nem véletlen, hogy a vezérigazgatóknak csak elenyésző része számít arra, hogy a következő években csökkenni fog az acéltermelés Latin-Amerikában, Kínában és Ázsia más országaiban, hiszen ezekben a régiókban jelentős és tartós gazdasági növekedésre lehet számítani.

Érdekes módon az észak-amerikai és a nyugat-európai acélipari vezetők a másikuk piacán számítanak nagyobb termelésnövekedésre. A londoni Beddows szerint ennek valószínűleg az az oka, hogy mindig a szomszéd füve zöldobb...

G. Gy.



lett mire fektetik a hangsúlyt?
ogy a lakossági folyószámlái használni. Így még az első ni díjátutalások bevezetését, lytatunk ebben a kérdésben. ri illetve fix összegek rend- ni. Ugyancsak jól haladnak a ttel, és hamarosan nyugdíjas a a nyugdíjat. A folyószámla- nost nyitva áll a lekötés lehe- camata megegyezik a Garas

ogy egy banknak, ha sikeresen lasszikus banküzlet kereteibe at is nyújtania kell. Ilyen a a befektetési alapok kötvénye- id hamarosan felvesszük szol- rére, hogy ezeken az üzletfor- reszni, ma már elengedhetle- k jól érezzék magukat egy ez a célunk: minden ügyfelünk tőrdök vele. (X)

jait bémunkában felújítjuk. Hasz- nált raklapokat vásárolunk.
DÉL ALASZKA KFT.
2141 Csömör, Határ út 1.
Tel.: 252-9005

96035177
DEXION SALGÓ

Dexion Salgó anyagok teljes választéka. Értékesítés gyári katalógus áron! Megbízásra: szerelés, bontás, karbantartás. Nagy teherbírású raktári állványok értékesítése, szerelése.
SOPRONI ÁFÉSZ DEXION SZAKBOLTJA
1034 Bp., Kenyeres u. 32.
Tel./fax: 168-2627

96095664
ASZTALOSIPAR

Lakosság és cégek részére vál- laljuk: egyedi kivitelezésű ajtók, ablakok, bútorok, beépített búto- rok, falépcsők gyártását. Helyszí- nen felmérjük és megtervezük az Ön ideális irodáját. A természet ajándékát, a fát (bük, tölgy, fenyő stb.) használjuk a bútorok gyártá- sára. Várjuk megrendelésüket.
SIMON&TÁRSA BT.
1211 Budapest, Bajáki F. u. 27.
Tel.: 420-3968
Mobiltel.: 30/443-708

prés ellennyomóval.
Plombafogók, plombabetétek.
Kézi-, gépi acélbeütők gyártása.
Szerszámok, szerszámbetétek vé- sése, festősablonok készítése, leltárcímkék, székszámok gyártása sorszámozva is. Folyadék- tartályokhoz mérőlecek készítése, klisék, arany nyomók készítése soron kívül, plakettek, jelvények, konzervtipnik. Hozott anyagok (serlegek, dísz tárgyak, stb.) vése.
SE.COM.IN. Kft.
VÉSNÖK RÉSZLEGE
1094 Bp., Balázs B. u. 17.
Postacím: 1457 Bp. Pf.: 257
Tel: 133-7180/46
Tel./fax: 134-4956

96095592
ACÉLCSŐ

Melegen hengerelt varrat nélküli acélcsővet rendelésre, különböző méretben és minőségben kami- onos tételben szállítunk.
THERMCO KFT.
3531 Miskolc, Győri kapu 23.
Tel.: 30/450-961
Tel./fax: 46/411-427
Ügyintéző: Básti János

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

**"Szerkezet billenő
ajtólap mozgásának
és/vagy helyzetének
érzékelésére"**

c. szabadalom jogosultjának,
**a WABCO Westinghouse
Fahrzeugbremsen GmbH.,**
hannoveri cég megbízása
alapján a szabadalom
hasznosítása iránt érdeklődő
vállalatokat keresünk.

Kérjük, hogy érdeklődés
esetén szíveskedjenek
Irodánkkal a kapcsolatot
felvenni.

S.B.G.&K.

**Nemzetközi Szabadalmi
Iroda**

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

PÁLYAZATI HIRDETMEY

**A Pénzügyminisztérium
Üzemeltetési Igazgatósága**
(Budapest V., József nádor tér 2-4.)
nyilvános pályázat útján értékesíti a
Balatonmária-fürdő,
Wilma utca 9. alatti
üdülőingatlant

2587 m² parkosított telek, rajta 4 épület,
összesen 752 m², 1 faház 91 m² alapterü-
lettel. Összközműves, telefonos. Jó meg-
közelíthetőség, Balatontól 300 méterre.

Induló ár: 11 000 000 Ft
Ajánlat beérkezési határideje:
1996. április 19. 12 óra.
Pályázatok kiértékelésének időpontja:
1996. május 2. 14 óra.

Az ingatlanokról és az ajánlati feltételekről
részletes felvilágosítást ad: Pénzügymi-
nisztérium Üzemeltetési Igazgatóságán
Massány András igazgató (Budapest V.,
József nádor tér 2-4.), tel.: 327-2229, vala-
mint dr. Pethes Margit ügyvédi irodája (Bu-
dapest V., Bátya utca 8-10.), tel.: 137-
9609.

A pályázatok kiértékelésének helye:
Pénzügyminisztérium Üzemeltetési Igaz-
gatósága (Budapest V., József nádor
tér 2-4.), fszt. 7. sz. szoba.

Azonos értékben tett ajánlatok esetén lici-
tálásra kerül sor.
Pályázaton a részvétel feltétele: 1 millió fo-
rint letétbe helyezése, bemutatóra szóló
betétkönyvben.

MÉG MA DÖNTSÖN A HOLNAP ÜZLETÉRŐL!

Felfelé száll a Boeing

96. 3. 11.

Áprilisban új vezérigazgató kerül a világ első számú repülőgép-ipari cégének, a Boeingnak az élére az 54 esztendő Philip Condit személyében. Condit a vezérigazgatói székben Frank Shronzot váltja, aki a jövőben az igazgatótanács elnökéül fog tevékenykedni.

Az új vezérigazgató számára a Boeing nem ismeretlen, hiszen pályáját a vállalatnál kezdte 1965-ben, s azóta nem is volt más munkahelye. Mérnökként kezdetben a szupersonikus repülőgépprogram kidolgozásában vett részt. A Boeing végül is lemondott arról, hogy megépítse a brit-francia Concorde szupersonikus utasszállító amerikai versenytársát. Condit a következő években számos fejlesztési programban vett részt, többek között vezetője volt a Boeing-777-es számítógép tervezte repülőgép megvalósítási programjának. Érdeemes megjegyezni, hogy a 777-es a Boeing egyik legsikeresebb tí-

pusa, amely sikerrel vette fel a versenyt az Airbus A-330-asával és A-340-esével, valamint az ugyancsak hasonló kategóriájú MD-11-gyel, amely a McDonnell Douglas gyártmánya.

Condit akkor veszi át a vállalatbirodalom kormányát, amikor a Boeing csillaga ismét emelkedőben van, s a nemzetközi légit forgalom is kikerült a hosszú ideig tartó recesszióból. 1994-ben a Boeing mindössze 120 új polgári repülőgépre kapott megrendelést, tavaly viszont már 346-ra. (Ez a rendelésszám még mindig messze elmarad az 1989-es rekordévtől, amikor a céghez 683 új gépre érkezett megrendelés.) Tavaly összesen 206 utasszállító gyártottak a tervezett 235 helyett. Condit szerint vállalata idén 215 gépet gyárt, s jövőre várhatóan tovább növekszik a szerelőcsarnokokat elhagyó gépmadarak száma.

1994 vége óta a Boeing dolgozóinak száma 119-ről 105

ezerre csökkent. A dolgozók egyharmada vett részt a tavalyi esztendő végén abban a sztrájkban, amely a foglalkoztatási körülmények, valamint a külső beszállítók nagy száma ellen tiltakozott. A mostani kedvező kilátások ellenére a Boeingnak tovább kell csökkentenie működési költségeit versenyképessége javítása érdekében.

Condit az 1915-ben alapított Boeing hetedik vezérigazgatója. Nem kis kihívást jelent számára, hogy a következő húsz esztendőben az előrejelzések szerint a világ légitársaságai mintegy 15 ezer új utasszállítót vásárolnak majd egyrészt a régi gépek lecserélésére, másrészt pedig flottabővítési célból. Érthető módon a Boeing szeretne magának minél nagyobb részt kiharcolni az új megrendelésekből. (Jelenleg a Boeing piaci részesedése megközelíti a 60 százalékot!)

Az új vezérigazgató üzleti filozófiájának középpontjában a vásárló és az utas áll. Az egyik legfontosabb célkitűzése, hogy az éppen folyamatban lévő átszervezés végére a Boeing képes legyen arra, hogy eleget tegyen az egyes légitársaságok különleges igényeinek egy-egy típuson belül (üléstávolság, poggyásztér nagysága stb).

Kollégái szerint Conditot szinte hidegen hagyja az az egyesülési láz, amely az amerikai hadiipari cégek körében tapasztalható. (Ismeretes, hogy a Boeing termelésének egy része katonai célokat szolgál.) Korábban és az utasról, hogy a Boeing és a McDonnell Douglas hadiipari részlegei összeolvadnak. A fúziós lehetőségekről szóló tárgyalások azonban január végén megszakadtak, s hírek szerint Condit nem is szorgalmazza azok felújítását.

reggeli csúcsforgalomból, és szüksége van néhány percre, hogy kifújja magát a rövidesen kezdődő fontos tárgyalás előtt. A Sebes Autókereskedés körülbelül átlagosan szerepel az eddig gyorsan növekvő piacon. A cég tulajdonosa Sebes Ede, nagy nyomást gyakorol Önre, hogy növeljék az értékesítés volumenét. Ön úgy érzi, hogy ennek legfőbb akadály a cég hitelpolitikája. Fukar Géza pénzügyi igazgató ragaszkodik hozzá, hogy minden új vevő töltsön ki egy igen részletes hitelkérelem-úrlapot. Azt akarja elérni, hogy a hitelkockázat kicsi legyen, a feltételek és a késedelmes fizetés behajtása pedig kemény. Bár megérti Fukar szempontjait, úgy

szorgalmasan, nagyobb kockázatot vállalnak a hitelek megadásakor, a hitelfeltételek kedvezőbbek és a késedelmes fizetések behajtásakor is „puhábbak”. Az értékesítésben dolgozók gyorsan megjegyzik, hogy a vevők a hitelfelvétel bürokráciájára és módjára panaszkodnak. Megemlítette ezt Sebesnek, aki azt mondta, hogy Ön és Fukar intézzék el a dolgot egymás között. A tulajdonos szavaiból nem derült ki, hogy melyikük álláspontját támogatja. „Persze hogy növelni akarjuk az értékesítést, ugyanakkor ne felejtsek el, hogy az országban egyre keményebbek a hitelezés és a finanszírozás feltételei”.

Belép Fukar irodájába, és megkezdődik a tárgyalás.

1. Hogyan értékel a helyzetet konfliktuskezelési szempontból?

2. Milyen befolyásolásstratégiai szempontokat végiggondolva érkezett a beszélgetésre?

3. Milyen szempontok alapján lehetne esetleg szükség a kiinduló hatalmi pozíciók tárgyalás előtti megváltoztatására?

Az esettanulmány megfejtését kérjük március 14-e, csütörtök estig eljuttatni az alábbi címre:

Nemzetközi Menedzser Központ

1221 Budapest, Anna utca 1-3.

vagy 1775 Budafok 1 P. O. B. 113.

A borítékra kérjük ráírni a jeligét, az életkort jelző számot és annak a nyelvnek az ismeretét, amelyen a pályázó kommunikálni tud. Figyelem: nem vizsgálva igazolható nyelvtudásról van szó, de a pályázatok díjainak nagy része csupán akkor értékes a nyertesnek, ha nyelvismerettel rendelkezik.

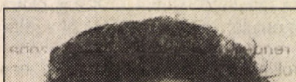
Fontos: a jeligés borítékba helyezzen el egy zárt borítékot névvel, címmel, esetleg telefonszámmal, hogy a játék végén azonosítani tudjuk Önt jeligéjével. A hetedik forduló nyertesének megnevezésére, az esettanulmány helyes megfejtésének elemzésére és a továbbjutók jeligéjének közlésére március 18-án kerül sor, a Magyar Hírlap hétfői Karrier mellékletében.

A hatodik forduló megoldása

A hét nyertese: GEO 32 A SP

Mielőtt bármilyen újabb lépésre szánná el magát, Kati-

parintani a La Crème piacsze-
gmentumát? Volt-e a verseny-
ből meghatá-



cse, tíz-tizenkétezer szó, meg-
közelítőleg húszezer márka-
névvel találkozik nap mint nap

Ismét világszínre lép a japán autóipar

Az erős jen és a recesszió sújtotta japán autóipar az elmúlt években 13 milliárd dolláros költségcsökkentést hajtott végre, s ez jó alapot teremt ahhoz, hogy az ázsiai szigetország gépkocsigyártása ismét a világ toplistájának élére kerüljön.

A nagy visszatérés – a londoni Economist Intelligence Unit tanulmánya szerint – azal jár majd, hogy a jelenleginél is több japán gépkocsit gyártanak majd külföldön, odahaza pedig a gyártók kénytelenek lesznek több üzemet véglegesen bezárni.

A költségek lefaragásának kényszere, valamint az erős nemzeti valuta a japán autógyártókat önmaguk számottevő átszervezésére és karcsúsítására ösztökélte. Ennek nyomán a japán autóipar olyan „formás” lett, hogy 1998-ban valószínűleg világszínre lép a termelésben. Ismeretes, hogy 1994-95-ben az USA volt a világ első számú autógyártó hatalma.

A következő évek kedvezőbb üzletmenetét több tényező idézi majd elő a japán autóipar számára. A hazai piacon számottevő keresletbővülésre lehet számítani, megkezdődött a jen gyengülése (az előrejelzések szerint ez az irányzat várhatóan tartós lesz), s fontos az is, hogy 1998-ig tovább növekszik a külföldön működő japán autógyárak száma és termelése. A 13 milliárd dolláros költségcsökkentés a tőkeberuházások egy része elhalasztásának, az erőteljes termékfejlesztésnek, valamint a létszám jelentős csökkentésének az eredménye.

Nagymérvű árcsökkentést sikerült kieroszakolniuk a japán autógyáraknak a beszállítóknál. Egy felmérés tanúsága szerint a szigetország autóiparának 600 legnagyobb alkatrész- és részegység-szállítója 1993 óta 30 százalékkal csökkentette árát.

Tavaly a japán autógyárak 5,7 millió gépkocsit állítottak

elő külföldön, 12 százalékkal többet, mint 1994-ben. Ez egyben azt is jelentette, hogy minden harmadik japán kocsit már a szigetországon kívül gyártják. Az előrejelzések szerint 2000-ben a külföldi termelés a teljes japán autógyártás 40 százalékát teszi majd ki. A gyárak a következő években újabb világszínre lépést terveznek, a terjeszkedés első számú célpontja Ázsia. Ebben a térségben a következő öt esztendőben a piac kétharmadát kívánják meghódítani.

Ezzel párhuzamosan a következő években csökkenni fog a Japánból származó autó-export. A szigetország gépkocsikivitele 1985-ben érte el a csúcst, akkor 6,7 millió autót exportáltak. Jövőre ez a szám nem éri majd el a 4 millió egyseget, így az autóipari termelőkapacitások csökkentése elkerülhetetlen a szigetországban.

Elemzők szerint mindenekelőtt az erős jen a „bűnös” abban, hogy a japán kocsik piaci

részesedése tavaly Európában 11 százalékra süllyedt az 1991. évi 12,5 százalékról. Miután a jen gyengül, így a Japánból származó export versenyképessége növekszik, ráadásul Európában a következő években újabb japán autógyárak kezdik meg a termelést, az előrejelzések szerint a szigetország gépkocsiiparának európai piaci részesedése az évtized végére eléri majd a 15 százalékot.

Előnyt jelent a japán gyártók számára a versenytársakkal szemben, hogy egyre rövidebb az új gépkocsikra jutó fejlesztési időszak. A Nissannál ez jelenleg 30, a Toyotánál pedig 27 hónap. A tervek szerint ezt az időszakot rövid időn belül a Nissan 20, a Toyota pedig 18 hónapra fogja mérsékelni. Összehasonlításképpen: a General Motorsnál 46, a Fordnál 37 hónapot vesz igénybe egy új modell kifejlesztése és gyártásának megkezdése.

Gonda György

valóság: LASSIC



A nagy visszatérő

Az 1991-ben csődbe jutott Pan Am légitársaság hajdani alelnöke nemrégiben bejelentette, hogy „feltámasztja” a legendás vállalatot. A tervek szerint a világ elsőként alapított légitársasága nyolc „koros” A-300-as légitársasággal idén nyáron indítja meg járatait New York, San Francisco, Los Angeles, Chicago és Miami között. Nem kevés azon szakemberek száma az USA-ban, akik kétkedéssel fogadják a „nagy varázsló”, Martin R. Shugrue tervét a Pan Am újjáélesztésére.

Shugrue hat esztendővel szolgált a haditengerészetnél, majd 1968-ban csatlakozott a Pan Amhez. Kezdetben pilóta és fedélzeti mérnök volt, majd pedig bekerült a vállalat menedzsmentjébe. A ranglétrán eljutott az alelnökséig. Az igazgatóság 1988-ban távozásra szólította fel C. Edward Acker elnököt, s mint közeli munkatársának, Shugrue-nak is el kellett hagynia a céget. Ugyanebben az esztendőben a Continental Airli-

nes elnöki székébe kerül, de egy év múlva onnan is távoznia kellett.

1990-ben a csődbe került Eastern Air Lines csődgondnoka lett, s a hitelezők tiltakozása ellenére megígérte, hogy a légitársaság gépei nem szünetetnek a repülést. Az utasok megtartása és átcsábítása érdekében turistaosztályú viteldíjért első osztályú helyeket és kiszolgálást ígért. Ilyen körülmények között valóban nem lehetett sokáig életben tartani a légitársaságot, amely 1991 januárjában megszüntette járatait. Időközben Shugrue havi fizetését – kérésére – a csődbíróság 35-ről 50 ezer dollárra emelte.

1991 és 1995 között az Eastern felszámolását irányítja, ezek az esztendők 4,5 millió dollár bevételt jelentenek számára. 1994-ben javasolta, hogy a légitársaság alakuljon újjá New Eastern néven, de az ehhez szükséges 100 millió dollárt nem sikerült előteremtenie. Pedig a „rég” Eastern repülőgé-

pei még a hangárokban voltak repülésre készen. A hitelezők egy része visszakapta pénzét, illetve annak egy hányadát a felszámolás során. Ez jó alkalmat teremtett Shugrue számára, hogy a bíróságtól újabb fizetésemelést kérjen, s ezt meg is kapta.

A „nagy visszatérő” 1995 elején mondott búcsút az Easternnek, s nem sokkal ezután J. Sicilian, a Continental légitársaság felszámolója Shugrue segítségét kérte a csődbe jutott légitársaság újjáélesztésére. Shugrue felvette a kapcsolatot Charles Cobbal, aki 1993-ban 1,3 millió dollárért megvásárolta a Pan Am nevet és a cég logóját. Ketten elhatározták a Pan Am „reinkarnálását”, amihez 30 millió dollár tőkére van szükség.

Shugrue 500 ezer dollárral, Cobb pedig 3 millióval járul hozzá a Pan Am felélesztéséhez. A tervek szerint a Frost Hanna Mergers Group 10,2 millió dollárt szindikál, egyé-

befektetők ugyancsak 10 millió dollár körüli összeget szánnak az ügyletre. Az Eastern 4 millióval „száll be” szolgáltatások nyújtásával és készpénzzel. Néhány millió még hiányzik a kezdéshez, de Shugrue szerint a pénz hamarosan összejön.

Shugrue kénytelen számolni azzal a tiltakozással, amely a Pan Am 103-as járatának 1988-ban felrobbantott utasai hozzátartozói részéről nyilvánul meg. (Emlékeztet, hogy a skóciai Lockerbie felett felrobbant gépen arab terroristák pokolgépet helyeztek el.) A gyülekező felhők ellenére tucatjával jelentkeznek munkára Shugrue irodájában az Eastern és a Pan Am volt alkalmazottai. A következő hónapok majd eldöntik, hogy Shugrue képes lesz-e újjáélesteni a valamikor jobb napokat látott légitársaságot, vagy pedig az egész terv csak saját további gazdagodását szolgálja.

Gonda György

rier

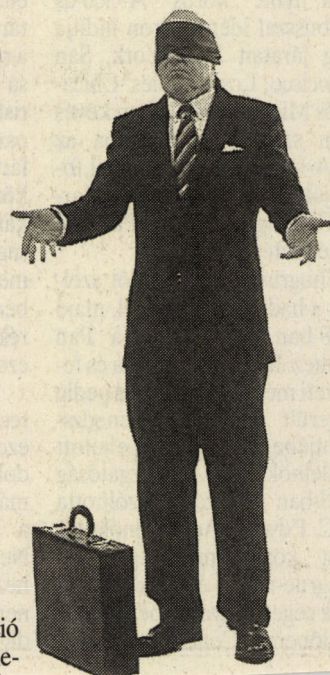
acok, péntek Pénz Plusz Piac, szombat Ahogy tetszik + Vasárnapi Magazin

Milyen menedzser Ön? Most döntsön!

A hetedik forduló megoldása

A csúszó anyag esete

A hét nyertese: ISDN 963 25A



Kivételesen nem az esetet közre-
adó tanár, hanem egy játékos hi-

mát és a veszteségeket csök-
kentse?

hibalehetőséget, az információ
torzulásának esélyét (nem le-

Terjeszkedik a NEC

Japán egyik vezető távközlési berendezéseket gyártó vállalata, a NEC igyekszik időben válaszolni a kommunikációs forradalom legújabb kihívásaira mind odahaza, mind pedig a külpiacokon. Jelenleg a NEC távközlési üzletága még szinte eltörpül a vállalat hatalmas félvezetőipari biznisze mögött, de tavaly már 6 százalékkal járult hozzá a cég forgalmának bővüléséhez, s a tervek szerint a belátható jövőben fontos profitcentruma lesz a vállalatnak. A távközlési berendezések és szolgáltatások iránti kereslet gyors bővülése Japánban két tényezővel magyarázható. Egyrésztől mind népszerűbb a multimédia-szolgáltatás, másrésztől nagy ütemben növekszik a kereslet a mobiltelefonia iránt.

A postaiügyi és távközlési minisztérium tavaly liberalizálta Japánban a cellakészülékek forgalmazását. Ennek nyomán jelentős mértékben megnövekedett a kereslet a készülékek és a szolgáltatás iránt, ugyanakkor mindkét területen jelentős árcsökkenés is bekövetkezett.

Az ázsiai szigetországban a NEC az egyik legnagyobb mobilkészülék-gyártó. Tavaly ugyan 20 százalékkal több készüléket értékesített mint egy évvel korábban, az árcsökkenés miatt bevételei viszont ezen a területen nem növekedtek. A rendszerértékesítés területén azonban a NEC számottevő forgalombővülést könyvelhetett el.

Japánban egyébként gőzerővel folyik a távközlési infrastruktúra korszerűsítése, valamint a multimédia-szolgáltatások alapjainak megteremtése. Az ország első számú távközlési cége, az NTT egy esztendő alatt 1930 milliárd jent fordít korsze-

rűsítésre. Ez a legnagyobb éves beruházási összeg a cég történetében. Mintegy 460 milliárd jent fordítanak a telefonközpontok digitalizálására.

Botaro Hirosaki, a NEC távközlési infrastruktúra-technológiai részlegének igazgatója szerint jelentősen növekszik a kereslet a cég öt esztendeje kifejlesztett integrált digitális hálózati berendezései iránt. A japán cégek pedig sorra adják fel megrendeléseiket a „testreszabott” videokonferencia-rendszerekre, amelyek ISDN technológiát alkalmaznak. Külföldön gyors ütemben növekszik a kereslet a vállalat PBX-ei iránt annak kapcsán, hogy bővül a korszerű helyfoglalási rendszerek, a hangposták és a „kívánságmozik” alkalmazásával kapcsolatos szoftverigény.

Az NTT beruházásai döntő részét a száloptikás rendszerek kiépítésére, az elektronikus adatátvitel gyorsítására és a multimédia kiépítésére fordítja. Az utóbbi két terület kapcsán nagymértékben megnövekedett a kereslet az ATM- (asynchronous transfer mode) hálózatok iránt. A japán telefontársaságok annak érdekében, hogy gyorsabbá tegyék az adatátvitelt, ATM-központok segítségével számottevően bővítik a vonalak kapacitását. (A szakemberek szerint a telefonközpontokban működő ATM-egységek a multimédia csúcscsözei.)

Az ATM-berendezések területén a japán gyártók megelőzik nyugati versenytársaikat. E készülékek iránt várhatóan számottevően növekszik majd a jövőben a kereslet az USA-ban, ahol a NEC már szállít ezekből a berendezésekből a Sprintnek és a GTE-nek. (Az ATM-ágazat

első számú szállítója, a Fujitsu többek között a Nynex és a Bell South szállítója.)

Hirosaki szerint a multimédia-üzletág gyors ütemű fejlődése jó piaci kilátásokkal kecsegtet. A NEC az ezzel az ágazattal kapcsolatos berendezéseit és szolgáltatásait szeretné minél több országba exportálni. Elsősorban az USA-ban és Ázsiában nyílnak a vállalat számára kedvező piaci lehetőségek.

A nagy kihívást a távközlési berendezéseket gyártó japán vállalatok számára Nyugat-Európa jelenti. A NEC vezetőinek véleménye szerint igencsak nehéz betörni a berendezésekkel a nyugat-európai piacra, ahol szoros együttműködés alakult ki a helyi távközlési cégek és az ugyancsak helyi berendezésgyártók között. A bejutási nehézségek egy részét leküzdendő, a NEC nemrégiben 60 százalékos tulajdoni részesedést szerzett egy portugál távközlési berendezéseket gyártó vállalatban. A japán óriásvállalat ezzel megvetette a lábát Európában, ahol 1998-tól liberalizálják a távközlési piacot. A NEC nem számít arra, hogy a közeli jövőben kontinensünk nyugati felén nagy méretű telefonközpont-berendezéseket fog értékesíteni. Arra viszont igen, hogy kis- és közepes méretű berendezéseket ad majd el, elsősorban olyanokat, amelyek ATM-eket „használnak”.

Nyugat-európai szakértők véleménye szerint a NEC azért is követ el mindent, hogy a japán cégek közül elsőnek vesse meg a lábát az EU-országokban, mert ezzel jelentős előnyre tehet szert a piacon.

liárd forintot
e a UTI

rsaságban szerzett többségi
ited Telecom Investment
egyaránt február 1-jétől vet-
ávtól. A négy regionális tár-
őfizetőnek nyújt telefonszol-
v alatt négyszeresére kíván-
80 ezer igénylés érkezett, s
lehet számítani. Az igénye-
t megfelelően folyamatosan
at kiépítéséhez hozzávetőle-
ra, azaz mintegy 35 milliárd
gére terveik szerint 100 ezer,
őfizetőt juttatnak telefonhoz.
gy cég közül a veszprémi
tszentmiklósi Kisduna-Co-
Comot mutatjuk be részlete-
szolgáltató Dunatelről nem
kat.

nvonal 2002-ig

ptekkel
z Emitel

vközlési Rt.

l-je óta biztosítja
szolgáltatásokat
ye három primer
nhalas, Kiskőrös
en. A társaságot
milliárd forintos
egyezték be.
bejelentették
k tőkeemelési

Szigetszentmiklóson is elkezdő

Minden más

**A Szigetszentmiklós környékiek egy
hogy 1995. február 1-jén a Kisduna-
a szolgáltatásokat a Matávtól, végre sz
hogy legalább minden második várak
ebben az évben telefonhoz juthat. A társ
szervezeti felépítésének kialakításával,
készítésével töltötte, és megvizsgálta a
új hálózatba való bekapcsolásának**

Eddig csupán 150 új állomást helyeztek működésbe, így összesen 7500 telefonállomást működtetnek. Új telefonvonalak bekapcsolásához mindenképpen egy új rendszert kell kiépíteni. A jelenlegi, változatos technikai megoldásokkal tarkított hálózatra – amelyben az elektronikus, tároltprogram-vezérlésű központtól a kézi kapcsolásúig, a légkábelről a fényvezető optikai kábelig minden megtalálható – telítettsége miatt már nem lehet új állomásokat rákapcsolni. A hálózatfejlesztéshez 5,6 milliárd forintos beruházásra van szükség – válaszolta kérdésünkre Tóttó Attila, a Kisduna-Com ügyvezető igazgatója.

Októberben elkezdték a szigetszentmiklósi főközpont épületének felújítását, amelyben helyet kap majd az új digitális központ.

Mostanáig 24 500 új igény érkezett a társasághoz, ebből idén várhatóan 14 700-at tudnak kielégíteni. A lakások belső huzalozását novemberben kezdték el, s a tervek szerint ezt a hálózat kiépítésével párhuzamosan folyamatosan folytatják. Az első körben a szigetszentmiklósiak és a dunaharasztiak juthatnak telefonhoz, mivel ezekben a településekben lehet a legrövidebb idő alatt a legnagyobb számú előfizetőt ellátni vonalakkal. A kisebb falvakban a szokatlanul hosszú és hideg tél is nagy nehézséget okoz a

Pesszimista a hangulat Eszterg

Araszol az Egon

Nem igazán hisznek az embe-
rek Esztergom környékén sem
ebben hogy beléphet az új hál

még a korábbi, 15 ezer forintos
áron juthat telefonjához. Előze-

Óriásfejlesztések várhatók Kínában

96.3.21.

Vu Csicsuan postaügyi és távközlési miniszter nemrégiben bejelentette, hogy az ország a telekommunikációs ágazatban 1996 és 2000 között 450 milliárd jüan (34,3 milliárd dollár) beruházást hajt végre. A miniszter szerint a távközlési kapacitások elégtelensége, valamint a szűkös szolgáltatáskínálat jelentős mértékben akadályozza Kína „nyitását” a külvilág felé, s egyúttal korlátozza a gazdasági növekedést is.

A miniszter egy távközlési konferencián bejelentette, hogy a nagy összegű beruházások nyomán 2000-re az alapvető telekommunikációs szolgáltatások „lefedik” majd az egész országot. Ennek megvalósítása nem csekély feladat. 1994-ben az országban 100 lakosra 3,2 telefonvonal jutott, a városokban valamivel jobb volt a helyzet, ott a telefonsűrűség 13 volt. A tervek szerint 2000-ben a 100 lakosra jutó vonalak száma 8-9 lesz az országban, a városokban pedig 30 és 40 között alakul majd.

A célkitűzések teljesítése hatalmas anyagi és műszaki erőforrásokat igényel a miniszter-

helyzetben lévő MPT-nek fel kell készülnie a versenyre, amely egyelőre csak kínai versenytársakat jelent. Közülük talán a legjelentősebb a nemrégiben újjáalapított China Unicom. A minisztériumnak a távközlési ágazat jövőjét elemző tanulmánya megállapítja: 2000-re a távközlési ágazat kielégíti majd a nemzetgazdaság alapvető szükségleteit, de a szolgáltatások akkor még messze elmaradnak majd az információs társadalom igényeitől.

Kínában 2000-ben 140 millió lesz a telefonvonalak száma. Minden városi háztartás rendelkezik majd telefonnal, és a beszerelésre való várakozási idő a jelenlegi hatról egy hónapra csökken. 2010-ben 420 millió lesz a vonalak száma, s akkor már működni fog a széles sávú integrált digitális hálózat, amely interaktív multimédia-szolgáltatásokat nyújt majd a nagyvárosokban és a parti övezetekben.

Az előrejelzés szerint a telefonsűrűség 2010-ben eléri majd a 25-öt 100 lakosonként. Igény esetén azonnal telepítik a készüléket, s a mezőgazdasági övezetek minden településén elérhető lesz a telefonszolgáltatás.

Az MPT a fejlesztések meggyorsítása érdekében külföldi távközlési cégek segítségét is szeretné igénybe venni. Itt érdemes megjegyezni, hogy Kínában továbbra is életben van az a törvényi tilalom, amely szerint külföldi vállalatok nem vehetnek részt a hazai távközlési hálózatok üzemeltetésében.

Vu miniszter szerint Kína meg fogja találni azokat a távközlési ágazatokat és lehetőségeket, ahol használhatja a külföldi tőkét anélkül, hogy a külföldi cégeket bevonná a távközlési üzletág működtetésébe és irányításába.

Az elmúlt egy esztendőben – az Unicom esetleges versenyétől tartva – igencsak „összeszedte” magát az MPT. Az állami óriásvállalat igyekszik Kínát fokozatosan bekapcsolni az információs szupersztrádába. Ennek egyik állomásaként ma már a vállalatok bekapcsolódhatnak az Internet hálózatba. Jelenleg az MPT monopolhelyzete igen erős, de a következő években valószínűleg számolnia kell az Unicom és a többi hazai távközlési cég piachódító törekvéivel. Az Unicom például tavaly nyáron megtörte az MPT mono-

póliumát a mobilpiacon azzal, hogy Kína négy legnagyobb városában megkezdte a mobiltelefon-szolgáltatások nyújtását.

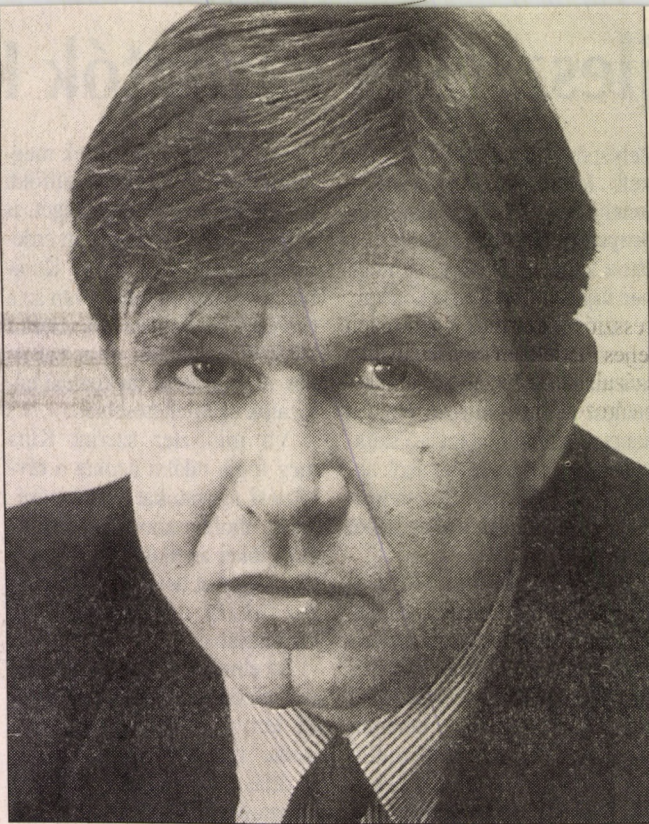
Az Unicom számos cég és intézmény – köztük a vasúti, az elektronikai és a villamosáramipari minisztérium – tulajdona. A következő öt esztendőben az Unicom több milliárd dollárt szándékozik hálózatfejlesztésre fordítani. Szándékai szerint az ezredfordulóra 30 százalékos részesedést szerez a kínai mobiltelefon-piacon. A hagyományos telefonpiacon 10-10 százalékos részesedést szándékozik elérni a helyi és a távhívások területén.

A nagyratörő tervek szerint 2005-ben az Unicom saját országos telefonhálózattal fog rendelkezni, öt évvel később pedig a világ egyik vezető telefontársasága lesz. A cég persze egyelőre nem becsüli túl magát és lehetőségeit. Vezérigazgatója szerint „jelenleg olyan kicsik vagyunk, hogy nem jelentünk fenyegetést az MPT számára. De már most képesek vagyunk az összes alapvető távközlési szolgáltatás nyújtására, s a jövőben igazi versenytársak leszünk”.

G. Gy.

száma eléri a 200 milliót, míg a vezetékes telefontól ezt a számot 700 millióra becsülik. Ez azt jelenti, hogy a telefont használók majd' 20 százaléka mobilkészüléken bonyolítja majd hívásait. A magyarországi térhódításra jellemző, hogy a Westel 900, amely a GSM-rendszer indulása óta őrzi – ma már 130 ezres előfizetői számmal – piacvezető szerepét, az első két év alatt 2000-ig érvényes programját váltotta valóra.

Észak-Európában és Amerikában – ahol ugyan nem kizárólag a GSM-rendszer működik, de rendkívül fejlett a mobilhálózat – arra számítanak a szolgáltatók, hogy egy idő után a további előfizetők meghódítása érdekében ingyen bocsátják a készüléket a közönség rendelkezésére. Winkler Jánost, a Westel 900 vezérigazgató-helyettesét – egyben marketingigazgatóját – arról kérdeztük, lehet-e ez a fejlődés következő állomása Magyarországon is... Winkler nem tartja kizártnak, hogy a nem túl távoli jövőben ez is megtörténik, de egyelőre a nálunk fejlettebb országokban is csak a lehetőség szintjén vető-



Winkler János

dött fel az ötlet. Egyébként nem kizárt, hogy a készülékfejlesztők – éppen a konkurencia óriási nyomása miatt – előbb vagy utóbb kompromisszumot kötnek a szolgálta-

tókkal. Ma viszont a fejlesztés költségei Magyarországon semmiképpen nem teszik lehetővé, hogy a szolgáltatók ilyen akciókkal próbáljanak versenyezni. Hiszen 100 ezer

vábbi kiadás rakódna rá a beruházási költségekre.

Holott előbb azt a mintegy 30 milliárd forint befektetést kell megkeresnie a társaságnak, amelyet az első két évben a rendszer meghonosítására fordított. S a fejlesztés – az üzleti számítások szerint – egyre nagyobb költségekkel jár. Hiszen első menetben a nagyvárosokat és az országutak mentén lévő körzeteket fedték le a hálózattal, a jövőben viszont az 5000 fő alatti településeket is megcélozzák, ahol a beruházás hatékonysága már jóval kedvezőtlenebb.

A Westel 900 üzletpolitikája – Winkler János megfogalmazásában – az, hogy a telefon ne csupán mobil, hanem személyes kommunikációs eszköz legyen. Ezért kívánják például továbbbővíteni a városokban a hálózatokat, hogy ne csak az utcán, hanem zárt térben is akadálytalanul lehessen használni a rádiótelefont. Fontos állomása a fejlesztéspolitikának, hogy egyre több kommunikációs eszközzel teremtsek meg a mobiltelefon kapcsolatát, amelybe a fax ugyanúgy beletartozik, mint az Internet-összekötés.

Mit mondanak a csillagok?

Távközlési toplista

A washingtoni TeleGeography cég az 1993-as és az 1994-es adatok alapján toplistát állított össze a világ legnagyobb távközlési vállalatairól. A lista nem a lebonyolított forgalom értéke alapján készült, hanem egy viszonylag ritka szempontot vett figyelembe. Nevezetesen azt, hogy egy esztendőben hány millió perc nemzetközi hívást bonyolítottak, illetve számláztak le.

A listát az AT and T vezeti, amely 1994-ben 7947 millió perc nemzetközi forgalmat bonyolított le, 11,5 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. A második helyen a Deutsche Telekom áll 5147 millió perccel, ami 1993-hoz képest 10 százalékos növekedés. A német állami távközlési vállalatot a listán az amerikai

MCI, a France Télékom és a British Telecom követi 3517, 2603 és 2489 millió perccel. Az MCI esetében a „kimenő” forgalom egy év alatt 23,9 százalékkal bővült, a francia és a brit szolgáltató esetében a növekedés 1, illetve 7,7 százalékos volt.

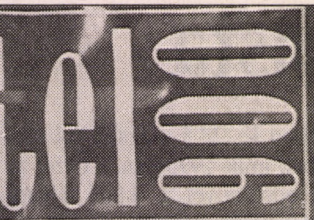
A hatodik helyen a Telecom Italia, a hetediken a Swiss PTT áll 1708 és 1649 millió perccel, illetve 6,1 és 4,9 százalékos forgalomnövekedéssel. A huszonötös lista nyolcadik, kilencedik és tizedik helyét a kanadai Stentor, a Hongkong Telecom és az amerikai Sprint foglalja el. Érdeemes megjegyezni, hogy a legnagyobb nemzetközi forgalombővülésről 1994-ben a China MPT adhatott számot: 1150 millió perc nemzetközi hívást bonyo-

lított le, 28,5 százalékkal többet, mint 1993-ban, s ezzel az eredménnyel a kínai állami távközlési vállalat a lista tizenkettedik helyére került.

A „percmilliárdosok” klubját a tizennegyedik helyen álló brit Mercury zárja 1018 millió perccel és 24,1 százalékos forgalombővüléssel. A tizenötödik helyre a japán KDD került 996 millió perccel.

Érdekeség, hogy az Austrian PTT 819 millió perccel a tizenhatededik, öt követi a mexikói Telmex 271 millió perccel és 15,4 százalékos forgalomnövekedéssel. A huszonötös toplistát a TeleDenmark zárja 488 millió „kimenő” perccel, amely 8 százalékkal haladja meg az előző évit.

A GSM



Mobil Távközlési Rt.



Mit irigyel a Pan

Aki válaszol: Sugár András, a Westel F

A Westel a '90-es évek elején csupán önmagával futott versenyt. Egyetlen mobilszolgáltatóként csupán a piacot kellett meghódítania. Bár a Westel előnyösebb pozícióból rajtolt, s a mai napig piacvezetőként tartják számon, feltehetőleg mégis van, amit irigylésre méltónak tekint a versenytársnál.

– Hadd bocsássam előre, nem vagyok irigy természetű. Sőt örülök annak, hogy van versenytársunk, mert meggyőződésem, hogy a két GSM-társaság „bársonyos” vetélkedése jót tesz a piacnak és az előfizetők

nek milyen hatása van az üzletre. De hogy mégsem minden ezen dől el, azt mi sem bizonyítja jobban, mint hogy a GSM-előfizetők közel kétharmada mégis ránk adta a voksát.

Kiváló üzletmenet a Nortelnél

A torontói Northern Telecom (Nortel) távközlési berendezéseket gyártó cég 1995-ben 16 százalékkal több nettó nyereséget ért el, mint egy esztendővel korábban. 1994-ben a profit 408, tavaly pedig 473 millió dollár volt. A kiváló eredmény elérésében elsősorban az játszott szerepet, hogy a Nortel sikeresen terjeszkedett Észak-Amerikán kívül.

A kanadai cég számottevően diverzifikálta termékeinek kínálatát. A nyolcvanas években a bevételek mintegy egyharmada származott telefontözpont-berendezések értékesítéséből, tavaly ez az arány elérte a 40 százalékot. Néhány évvel ezelőtt a vezeték nélküli üzletág szinte nem is szerepelt a Nortel profiljában, tavaly viszont az ezzel kapcsolatos berendezések a bevételek 15 százalékát képviselték.

Különösen kedvező volt a Nortel számára 1995 utolsó negyedéve, amikor 3,7 milliárd dollár értékű új megrendelést kapott, 14 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. Érdeemes megjegyezni, hogy a tőzsde igencsak „honorálja” a Nortel dinamikus fejlődését, a cég részvényeinek árfolyama – és az osztalék – folyamatosan emelkedik.

1990-ben a Nortel bevételeinek 13 százaléka származott külföldről, tavaly viszont ez az arány már elérte a 39 százalékot. Az Észak-Amerikán kívüli értékesítésekben Európa mintegy 60 százalékos részesedéssel rendelkezik, a „maradék” 40 százalékon pedig Latin-Amerika, a karib-tengeri, valamint az ázsiai-csendes-óceáni térség osztozik.

A cég vezetőinek véleménye szerint az európai sikere

kulcsa mindenekelőtt abban keresendő, hogy a Nortel közös vállalkozásokat hoz létre sikeres helyi cégekkel, többek között a francia Matra Communicationsszel, az olasz Olivettivel, valamint a német Daimler-Benz Aerospace-szel.

A Nortel a következő esztendőben elsősorban a vezeték nélküli távközlési üzletágban szándékozik terjeszkedni. Többek között részt vesz egy igen nagy összegű projektben, amelynek keretében az amerikai Sprint és több kábeltelevíziós szolgáltató működik együtt. Az együttműködés célja egy országos kábel nélküli hálózat létrehozása az Egyesült Államokban, amelyhez a Nortel nagy mennyiségű berendezést szállít.

G. Gy.

96.3.21.

Helyi és helyközi távközlési hálózatok számítógépes tervezése.

Tenderanyagok, tanulmánytervek, digitális törzskönyvek készítése.

Tervezői művezetés, beruházások műszaki ellenőrzése.

Alkőzpontok kulcsra kész átadása.

COM Telefonfejlesztő Kft.

tel: (42) 406-299 Fax: (42) 406-003

P O R T T A G J A

1995. március 1-jén 70 ezer telefonvonal működött a megyében. A Déltáv tervei szerint ebben az évben 36 ezer új előfizető juthat telefonhoz. Ez azt jelenti, hogy várhatóan mind a 33 ezer, jelenleg várakozólistán levő igényt ki tudják elégíteni – nyilatkozta lapunknak Lednitzky Péter, a cég marketingigazgatója.

Lassította a munkálatokat, hogy a helyi hálózat kiépítését csak novemberben tudták elkezdni, addig ugyanis meg kellett teremteniük a fejlesztések technikai és pénzügyi feltételét. Múlt év decemberében 75 millió dolláros (megközelítően 10,5 milliárd forint értékű) távközlési fejlesztési hitelről írt alá megállapodást a Déltáv Rt. az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bankkal (EBRD) – tudtuk meg Lednitzky Pétertől. Ez a forrás alapozza meg a tervezett, összesen 210 millió dolláros projekt kivitelezését.

A piackutatások és előszerződések, valamint az első fejlesztési eredmények további igényeket jeleznek. A KHVM-rende-

előfizetőknek itt is 30 ezer, a közületeknek pedig 90 ezer forint belépési díjért tudnak telefonvonalat biztosítani.

Jelenleg a koncessziós kötelezettségek teljesítése, a lakossági és vállalkozói telefonigények kielégítése, illetve a szolgáltatók bővítése és színvonalának emelése élvez prioritást, egyéb tevékenységgel egyelőre még nem foglalkozik a társaság. Legnagyobb ügyfeleik közé tartozik a helyi felsőoktatási intézményeket tömörítő Universitas, a Pick Rt., a Tisza Volán Rt., a gázszolgáltató Dégáz és az áramszolgáltató Démász részvénytársaságok, az Alföldi Porcelán Rt., valamint a helyi önkormányzatok.

A régió telefontulajdonosai 1995 augusztusa óta vehetik igénybe az emelt díjas, 90-es hívószámú audiotext szolgáltatókat. Jelenleg is folynak a tárgyalások a Matávval arról, hogy a számok teljes köre hívható legyen a megye egész területén. Ezen kívül további egyeztetéseket igényel a koncessziós társa-

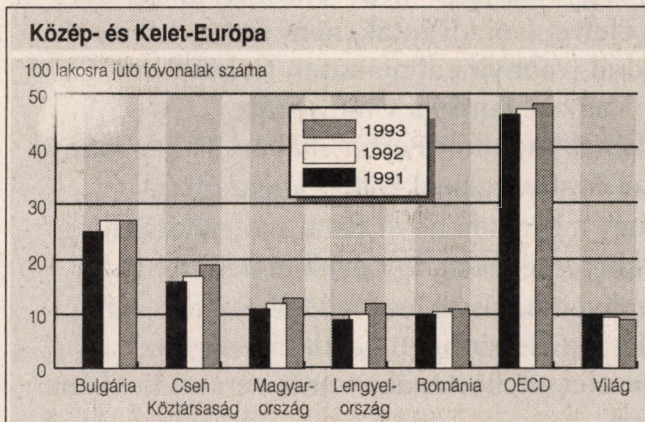
Magyarország úttörő a térségben

96.3.21.

Körkép Kelet-Európáról

A nyugati gazdasági lapok szerint Magyarország a Matáv újabb állami tulajdoni hányadának tavaly decemberi privatizációjával megtartotta úttörő szerepét a kelet-európai távközlési ágazat magánosításában. 1993 decemberében az Ameritech és a Deutsche Telekom alkotta MagyarCom konzorcium 875 millió dollárért 30,3 százalékos részesedést szerzett a Matávban, két esztendővel később pedig ugyanez a konzorcium csaknem 70 százalékra növelte részesedését.

A Financial Times szerint Magyarország a térségben nemcsak a távközlés magánosításában jár az élen, hanem annak liberalizálásában is. A tekintélyes londoni lap szerint dicséretre méltó, hogy a rendszerváltás után rövid idővel megkezdődött a mobiltelefonia kiépítése az országban, s ez az ágazat egyértelműen sikertörténetnek tekinthető. A mobiltelefon-társaságok szolgáltatásai egyszerűen csillapítják a „telefonéhséget”, másrészt jelentős segítséget nyújtanak az országban nagy számban tartózkodó külföldi üzletemberek, valamint a gyakran úton lévő hazai üzletemberek kommunikációs lehetőségei számára. A cseh nemzeti távközlési vállalat, az SPT részvényeinek 27 százalékáért tavaly nyáron egy holland-svájci konzorcium 1,45 milliárd dollárt fizetett. Ebben az esetben sem csak a „családi ezüst” egy részének értékesítéséről volt szó az állami bevételek növelése érdekében, hanem elsősorban arról, hogy a cseh távközlési társaság – hasonlóan a Matávhoz – korszerű technológiához és technikához jusson, s a feljavított hazai tele-



fonhálózat minél jobb állapotban kapcsolódhassék a világhálózatokhoz.

Karel Dyba, az SPT részleges magánosítást koordináló miniszter szerint a távközlési vállalatnak 2000-re világszínvonalat képviselő, versenyképes, pénzügyileg kiegyensúlyozott, s nem utolsósorban előfizető-barát céggé kell átalakulnia.

Szakértők véleménye szerint a cseh kormányt politikai motívumok is befolyásolták abban, hogy a részleges privatizáció győztese két kis európai ország vállalati konzorciuma lett. Ismeretes, hogy az SPT részvényeinek 27 százalékáért francia, német és olasz vállalatok vezette konzorciumok is ringbe szálltak. Prága – nyugati vélemények szerint – nem kívánta fokozni gazdasági függőségét Németországtól, ráadásul a Deutsche Telekom (a Credit Suisse First Bostonnal együtt) kulcs szerepet tölt be a magyar távközlési ágazat korszerűsítésében. Csehország ugyancsak nem kívánt túl szoros kapcsolatba kerülni a France Télécommal azok után, hogy meglehetősen kedvezőtlenek voltak a ta-

pasztalatai az Air France és a Total csehországi privatizációs „szereplésével”.

Miközben a kelet-európai távközlési privatizáció rivaldafényébe Magyarország és Csehország került, a telekommunikációs hálózat korszerűsítésére jelentős beruházásokat fordítottak a térség más országaiban is. Nagyobb mértékben Szlovéniában, kisebb mértékben pedig Szlovákiában és a balti államokban. Ez utóbbiak erőfeszítéseit az is motiválta, hogy mielőbb le akarnak „szakadni” a szovjet időkből örökölt, Moszkva uralta hálózatról. Számottevő távközlési beruházásokra került sor az elmúlt esztendőben Bulgáriában és Romániában is.

Románia elsősorban arra összpontosít, hogy korszerűsítse elavult telefonhálózatát. Tavaly júliusban például a Siemens 55 millió dolláros megrendelést kapott Bukaresttől 3200 kilométer hosszú száloptikás digitális hálózat telepítésére a Rom Telecom számára. Ez már a második szakasza annak az 5 ezer kilométeres, városokat összekötő száloptikás hálózatnak, amelynek első 1700 kilo-

méteres szakaszának a kivitelezését az olasz Sirti Spa és a japán Tomen végezte.

A jelek szerint Lengyelország az évezred végére hagyja távközlési rendszerének átfogó korszerűsítését. Az amerikai International Technology Consultants tanácsadási cég szerint Lengyelországban szinte határtalanok az üzleti lehetőségek a távközlési ágazatban.

Az elmúlt öt esztendőben az állami távközlési vállalat, a Telekomunikacja Polska egymilliárd dollárt fordított a hálózat korszerűsítésére, s a következő öt évben ugyanerre a célra ötmilliárd dollárt szándékozik beruházni. A Telekom Polska privatizációja azonban egyelőre várat magára, s a tervek szerint a részenkénti magánosítás csak a következő évtizedben veszi kezdetét.

Lengyelországban egyébként új távközlési törvény van készülődésben, amely várhatóan új lendületet ad majd a versenynek az ágazatban. A magántársaságok számára lehetőség nyílik majd a helyi „lyukak” betömésére szolgáltatásaikkal. Az előrejelzések szerint a lengyel távközlési piacon az évtized végére a magánvállalatok részesedése eléri majd a 20 százalékot. Ezzel párhuzamosan gyors ütemben fejlődik a mobiltelefonia is. Ezen a területen már több cég szolgáltat. Elsőnek a Centertel kezdte meg a mobilszolgáltatások nyújtását. A Centertel a Telekom Polska, az Ameritech és a France Télécom közös vállalata, amely négy esztendővel ezelőtt 75 millió dollárt fizetett az engedélyért.

gyakorló közgazdásza, politológusa, társadalomkutatója reális alternatívaként felvázolt.

Természetes, hogy a GSM-karriernek is vannak szépséghibái. Nem lesz olyan látványos gyorsasággal népi rendszer, ahogy azt eredetileg a koncepció életrehívói kívánták, nem tud – elsősorban anyagi okokból – annyira általánosan terjedni, mint a skandináv országokban vagy az Európai Unió sokáig legszegényebb gyermekének mondott Portugáliában. Ehhez más koncessziós feltételekkel és stratégiával kellett volna újtára bocsátani. Bizonyos, hogy a gyorsan növekvő fiatal szolgáltatás még nem esett túl a gyermekbetegségeken. Így például nem lehet pontosan kiszámítani, milyen hatással lesz fejlődésére az ország egészének elszegényedése, a visszafogott gazdaság vagy az ugyancsak intenzív fejlesztéssel mostanában erős versenytársként fellépő vezeték nélküli hálózat.

De azt a tényt, hogy Európa legfejlettebb mobil telekommunikációs rendszere meghonosodott, sőt megizmosodott Magyarországon, hogy alkalmas a kommunikáció akár teljes eszköztárának adaptálására, már a gazdaság erősségeként lehet csak felfogni.

Gyakorlatilag ez az a terület, amelyről elmondhatjuk, sikerült évtizedeket átugranunk, ahol semmiről indulva a csúcra juthattunk. Kétségtelen, hogy ma a telekommunikációs üzletág az, ahol viszonylag a legkönnyebben lehet a befektetőket megnyerni, ahol a legnyitottabbak és éppen ezért a legvonzóbbak a lehetőségek. De azért más ágazatokban is mód lett volna, ha nem is ennyire látványosan, s nem is ennyire összetetten a gazdasági kultúra más szegmenseinek adaptációjára. De ez már egy másik történet. Más iparágak lehetséges születésnapjainak fejezete.

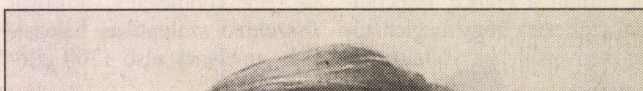
Amelyhez előfordulhat, hogy hozzásegít a Pannon és a Westel két esztendeje.



Zsebünkben a világ

Telefon egyes szám első személyben

A nemzetközi prognózisok szerint az ezredfordulóra a világon a mobiltelefonok elő-



előfizető esetében – átlagos készülékárakkal számolva – mintegy 87 milliárd forint to-

Folytatódik a mobiltelefon- diadalútja

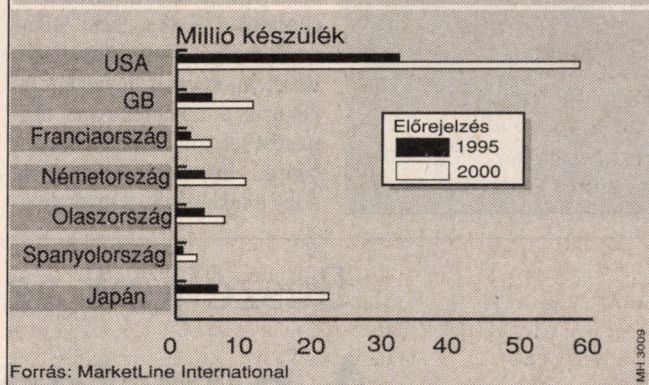
96.3.21.

A nemzetközi statisztikák tanúsága szerint a világ celluláris készüléket gyártó iparágának növekedése minden képzeletet és korábbi előrejelzést felülmúl. A készülékek csökkenő ára, a szolgáltatások árának mérséklődése is jelentős mértékben hozzájárul ahhoz, hogy világszerte óriási ütemben bővül a kereslet a mobiltelefon-berendezései és szolgáltatásai iránt.

A mobil távközlés a telefonkészülékek mellett többek között felöleli a személyhívó készülékeket, valamint azokat a berendezéseket, amelyek nagy sebességű adatátvitelre képesek. Szakértők egybehangzó véleménye szerint azonban a cellatelefon marad az iparág sztárja és hajtómotorja.

A Dataquest amerikai cég adatai szerint 1994-ben (ez a legfrissebb elérhető adat) 27,9 millió hordozható telefont értékesítettek a világon. A vállalat előrejelzése szerint az ezredforduló évében már 99,8 millió készüléket fognak értékesíteni a világon. A Dataquest szerint ehhez a nagy arányú bővüléshez a mérséklődő árak, a felhasználói piaci kereslet számottevő növekedése és a mind erőteljesebb szabványosítási folyamat is nagy mértékben hozzájárul. Az ezredfordulóra az előfizetők száma megötszöröződik, s eléri

Mobiltelefon-előfizetők száma



majd a 251 milliót. (Érdeemes megjegyezni, hogy az Ericsson ugyanerre az időszakra 350 millió előfizetővel számol.)

A mobil telefonkészülékek és alapállomások legfontosabb gyártói a Motorola, az Ericsson és a Nokia. A három vállalat összesen 70 százalékos részesedéssel rendelkezik a mobil telefonkészülékek világpiacán. Biztos jele a kiváló konjunktúrának, hogy mindhárom cég részvényeinek árfolyama folyamatosan emelkedik a tőzsdéken.

Gyors ütemben növekszik a szolgáltatói üzletág is. 1993-hoz képest 1994-ben Nagy-Britanniában 62, Dániában 84, Portugáliában pedig 106 százalékkal növekedett a szolgáltatók bevétele. A Mercer Management Consulting tanácsadái

cég szerint a szolgáltatók a következő esztendőkbén évi 30 százalékos bevételnövekedéssel számolhatnak.

Érdekeség, hogy a cellatelefon-ia feltalálója, az AT and T 1984-ben kivonult az üzletágból, mert úgy vélte, hogy a piac túl kicsi lesz a nyereségesség eléréséhez. Ma már a világ egyik legnagyobb távközlési vállalatbirodalma is nagy üzletet lát a mobiltelefon-iaiban: az AT and T 1994-ben 11,5 milliárd dollárért megvásárolta az ágazat másik úttörő vállalatát, a McCaw Cellulart. A bekebelezés nyomán az AT and T az amerikai mobiltelefon-ia-piac megkérdőjelezhetetlen listavezetője lett...

GONDA GYÖRGY



érdekét szolgálja. Ha valamit irigyeltem a Pannontól, akkor az a nagyon hatásos reklámötlet volt, amellyel bemutatkoztak. Jó egy esztendeig mi nem tudtunk hasonló telitalálatot felmutatni. Most viszont már mi is megtaláltuk azt a stílust, amely a leginkább reprezentálja az üzleti koncepciónkát. S az a „kék” stílus, amelyet ma a Westel bevezetett, remélem, egyszer ugyanúgy találkozik a reklámszakma elismerésével, mint a Pannon kampánya. Én pontosan tudom, hogy a reklámnak, a marketing-

– *Az ön véleménye szerint a nehezebb gazdasági helyzet, az évek óta tartó megszigorító kormányintézkedések, a csökkenő reáljövedelem nem érezteti hatását a Westel 900 fejlődésében?*

– Biztos, hogy a fejlődés eddigi rendkívüli dinamikája csökkenni fog. De ezt nemcsak az előbb említett körülmények okozzák, hanem az is, hogy európai szintű ellátottságot értünk el, s ettől kezdve már minden egyes továbblépésért sokkal jobban meg kell küzdenünk.

Beszéljünk az intimitásokról

A nonstop kapcsolata

A Westel 900 szándékai szerint világszínvonalú ügyfélszolgálatot kívánt s kíván még ma is létrehozni. A mobilszolgáltatók jövője szempontjából meghatározó jelentőségű, hogy milyen kapcsolatot alakítanak ki ügyfeleikkel. Hosszú távon csak ezen kapcsolat minősége alapján lehet különbséget tenni a különböző mobiltelefon-társaságok között.

Hantzmann Ferenc, a társaság ügyfélszolgálati igazgatója szerint a Westel 900-nak sikerült megvalósítania terveit. Ügyfélszolgálatuk a kereskedelmi szolgáltatás előtt, 1994. március 30-án éjjeltől indult, s azóta is folyamatosan 24 órás szolgálatot

ügyfélszolgálatot, amely még 24 órás készenlét mellett is erős igénybevételre jelent. Így van ez annak ellenére, hogy ügyfelei igényeinek még hatékonyabb kielégítése érdekében a Westel 900 állandóan bővíti írásos tájékoztatóinak körét. A szolgáltatások bővülésével párhuzamosan nő az igen igényes kivitelű, könnyen érthető, áttekinthető broszúrák száma, melyek nagymértékben tehermentesíthetik az ügyfélszolgálatot. A Westel 900 ügyfeleinek egy jelentős része mégis nyugodtabb, ha a cég egyik munkatársától kapja meg a szükséges felvilágosítást –



Információtechnológia: fúziók és felvásárlások

A világ egyik legdinamikusabban fejlődő üzletága az információtechnológia (IT), amelyet tavaly sem került el a bekebelezési és az összeolvadási láz. Annyira nem, hogy ezen a területen 1995-ben felvásárlási és fúziós rekord született.

Az amerikai Broadview Associates tanácsadási cég szerint a fúziós láz többek között azzal is magyarázható, hogy az ágazat vállalatai a világszerte versenyképesség kialakítása, illetve megtartása érdekében keresték és keresik a megfelelő méretekkel, piacokkal és technológiával rendelkező felvásárlási célpontokat. Az IT-ágazatban tavaly a világon 2913 felvásárlásra és cégházasságra került sor, ami rekordot jelent az 1994. évi 1861 tranzakcióhoz képest. A bekebelezési és fúziós ügyletek értéke 134 milliárd dollár volt, 48 százalékkal magasabb, mint az 1994-ben regisztrált 90,5 milliárd dollár.

A Broadview elnöke szerint a tavalyi év azért is rendkívüli volt a világ IT-piacán, mert a fúziómánia az ágazat minden területére kiterjedt. A legnagyobb összegű felvásárlási és fúziós ügyletekre a távközlési ágazatban került sor, a 98 tranzakció összesített értéke 20,1 milliárd dollár volt. Ezen a területen kiemelkedő összegű ügylet volt a Belgacom részvényei 49,99 százalékanak felvásárlása. A részvénycsomagot az Ameritech, a Singapore Telecom és a Teledenmark alkotta konzorcium vásárolta meg 3,5 milliárd dollárért. A brit Cable and Wireless és a német Veba fúziója pedig 2,7 milliárd dollárt mozgatott meg.

Az IT-ágazaton belül a legaktívabb felvásárlási és fúziós tevékenységet a szoftverek és a szoftverszolgáltatások területén regisztrálták. Ebben az üzletágban 356 ügyletre került sor összesen 6,5 milliárd dollár értékben.

A Broadview véleménye szerint az európai piacon elsősorban az ágazat legnagyobb nemzeti vállalatait szemelték ki frigyre a külföldi cégek. Ez azzal magyarázható, hogy a „kérők” megkülönböztetett figyelmet fordítottak a „kritikus tömeg” elérésére a nemzetközi versenyképesség fokozása érdekében. A bérelszámolás számítógépes feldolgozására szakosodott nagy amerikai számítógép-ipari szolgáltató vállalat, az ADP például 460 millió dollárért bekebelezte a francia GSI-t, amely ezen a területen Franciaországban a listavezető. A Ceridian – amely az USA második legjelentősebb számítógépes bérelszámolási szolgáltató cége – Nagy-Britanniában 52 millió dollárért vásárolta meg a National West-

minster Banktól a hasonló profilú Centerfile Personnel and Payroll Services vállalatot.

Az amerikai tanácsadási szakcég elemzése szerint az IT-piacon számos felvásárlási és összeolvadási ügyletet a technológiai váltás gyorsuló üteme váltott ki. A cég szerint napjainkban az információtechnológia területén még a termékfejlesztés időszaka sok esetben hosszabb, mint a termék életciklusa. Ennek következtében számos vállalat számára fontos az új technikát és technológiát képviselő cégek felvásárlása a versenyben maradás és az üzleti terjeszkedés érdekében.

Különösen „kívánatos” felvásárlási célpontot jelentenek azok a vállalatok, amelyek szoros kapcsolatban állnak az Internettel. A jól ismert brit Unipalm-csoportot például az amerikai UUNet Technologies kebelezte be. Népszerű felvásárlási és fúziós célpontok az átviteltechnológia (ISDN) területén tevékenykedő vállalatok. A Broadview adatai szerint tavaly 11 európai ISDN-specialista vállalatot vásároltak fel amerikai cégek, amelyeknek szükségük volt az európaiak gyakorlatára és tapasztalataira ezen a szakterületen.

A 20 legnagyobb értékű európai tranzakció 70 százalékanál a felvásárló vállalat külföldi volt. Az összes európai tranzakció – amelyek egyenkénti értéke legalább 20 millió dollár volt – esetében a bekebelező, illetve a fúziót kezdeményező vállalatok több mint fele volt külföldi.

Öles léptekkel fejlődik az információtechnológiai tanácsadási biznisz is. A Gartner Group tanulmánya szerint tavaly a világ tanácsadási üzletágának bevételeiben az információtechnológiai tanácsadás részaránya meghaladta az 55 százalékot. Elsősorban az Egyesült Államokban virágzik ez a tanácsadási üzletág, de kontinensünk nyugati felén is mind nagyobb a részesedése az ágazaton belül. 1994-ben a világ 30 legnagyobb tanácsadási cége mintegy 20 milliárd dollár bevételre tett szert, ennek összegnek több mint fele származott a szűkebben vett IT-tanácsadásból. A bővebben értelmezett IT-tanácsadásból – információs rendszerek kiválasztása, hardver és szoftver implementálása stb. – ennél sokkal nagyobb bevétele származott a tanácsadási iparágnak. Az előrejelzések szerint a szélesen értelmezett információtechnológiai tanácsadás az erre szakosodott cégek számára az ezredforduló tájáig 100 milliárd dollárnál magasabb bevételt eredményez majd világszerte.

Hétfő Karrier, kedd Heti Patika, szerda Inga

Hannes Androsch az évszázad esélyere

Európa kettéo

Hannes Androsch, Bruno Kreisky egykori pénzügyminisztere és alkancellárja a szociáldemokraták legnagyobb politikai reménysége volt. A politikából való (adócsalási gyanú miatti) kényszerű távozása után éveken át az akkor legnagyobb osztrák bankot, a Creditanstaltot irányította vezérigazgatóként. Ma ismert és elismert üzletember, számos kelet-közép-európai érdekeltséggel, egy, a térségben működő tanácsadó céggel. Véleményét gazdaságpolitikusként is gyakran kikérik és meghallgatják. Kelet-európai beruházási tanácsait most a hamburgi Ueberreuter kiadónál megjelent könyvében foglalta össze.

• **Androsch úr, könyvének alcíme: az évszázad esélye. Miért most időszerű ennek emlegetése?**

Korunk legnagyobb kihívásának tartom a keleti-európai országok integrálását a nyugati közösségbe. Már csak azért is, mert így lehet megakadályozni Európa új, szégyenségen alapuló kettéosztását. Úgy tűnik, legalábbis a nyilatkozatok alapján, hogy a Nyugat is felismerte ezt, s mégis, mostanában úgy látom, megtorpant a lendület, csökkent az érdeklődés. Szükségesnek tartom felhívni a figyelmet a kelet-közép-európai országok fontosságára, s eloszlatni bizonyos tévhiteket a velük való kapcsolattartás

módját illetően. Franz König bíboros megfogalmazását kölcsönvéve: fennáll a veszély egy új fal kialakulásának, annak, hogy ezúttal az érdektelenség alkot újabb függőnyt azon a határon, ahol alig hét évvel ezelőtt sikerült a vasfüggőnyt lebontani.

• **Kinek szól a könyve?**

Az üzletembereknek és a vállalkozóknak országelemzéseket, és egy külön fejezetben konkrét gyakorlati tanácsokat is adok. De nemcsak rájuk számítok olvasóként, hanem mindazokra, akiknek Európa jövője szívügyük. Az a célom, hogy sokan és széles körben igazat adjanak nekem: a Nyugat részéről, a privátszférából is több támogatásra, nagyobb elkötelezettségre lenne szükség. Másrészt szeretném elfogadtatni azt a meggyőződésemet, hogy a kelet-európai országokban nem a gyors meggazdagodást kell keresni, a gazdasági gyarmatosítás elképzelése hibás. Üzleti kapcsolatok kialakítására van szükség, tartós partnerség felépítésére, s az ezekből adódó

Pályái

Az 58 esztendőes Hannes Androsch 1966-ban könyvvizsgálóként és adótanácsadóként kezd dolgozni. 1970-től 1981-ig a Kreisky-kormány pénzügyminisztere (1970 és 76 között a tit



Hannes Androsch

nagy szükség
beruházásra
a gyors pé
ban hat.

• **Könyvet szent országok nek. Mi**

Az átalaku
cept. Min
legtöbb or
tóan jól bi
igaz, az em
áldozatot k