

Ki keres többet az USA-ban?

Dollármilliók és krónikák

A tavaszi hónapokban az Egyesült Államokban szinte menetrendszerűen terítékre kerül a nagy cégek első számú vezetői elmúlt évi jövedelmének alakulása. A botrányok és a bírálatok idén sem maradtak el, hiszen a három számjegyű jövedelemnövekedés már nem számít ritkaságnak amerikai vezérigazgatói körökben.

Ismeretes, hogy az amerikai nagyvállalati vezetők jövedelme az igazgatóság által megállapított fizetésből, különféle bónuszokból és sok esetben részvényopcióból áll. Ez utóbbi azt jelenti, hogy a felsővezetők egy része ingyen, illetve kedvezményes áron juthat cégének meghatározott mennyiségű részvényéhez, amelyeket egy későbbi időpontban aktuális árfolyamon értékesíthet. Miután a vezető így közvetlenül is érdekelt a részvények árfolyamának alakulásában, a részvényopció célja a minél nagyobb teljesítményre való ösztönzés.

Az Aetna Life and Casualty biztosítótársaság elnökének, Ronald Comptonnak tavaly 485 százalékkal növekedett a jövedelme, s elérte a 6,6 millió dollárt. 1995-ben az Aetna részvényeinek árfolyama viszont „csak” 46,9 százalékkal emelkedett. A Texas Instrument vezérigazgatója, Jerry Junkins tavaly 148 szá-

zalékos jövedelemnövekedésről, vagyis 10,7 millió dollárról adhatott számot. Richard Fisher, a Morgan Stanley befektetési bank elnöke tavaly 11,9 millió dollárt vitt haza, 318 százalékkal többet, mint egy esztendővel korábban. A Citicorp vezérigazgatójának jövedelme 57 százalékkal haladta meg az előző évit, s elérte a 8,1 millió dollárt. Ebből az összegből mintegy 3,8 milliót tett ki a részvényopció.

A Pearl Meyer and Partners tanácsadási cég felmérése szerint tavaly az amerikai nagyvállalati vezérigazgatók jövedelme 23 százalékkal növekedett, s elérte a 4,37 millió dollárt. Alapfizetésük mindössze 4 százalékkal bővült, a részvényopciós és a bónuszág viszont 45, illetve 39 százalékos volt a növekedés.

Az A. T. and T. vezére, Robert Allen alapfizetése tavaly nem változott, továbbra is 5,85 millió dollár volt. Nem kevés támadás éri viszont azért, hogy miközben 40 ezer dolgozó elbocsátását jelentette be, a részvényopció számára 11 millió dollárt „hozott”. Allen nem az egyetlen nagyvállalati vezérigazgató, akinek számottevően emelkedett tavaly a jövedelme, miközben tízezrek munkahelyét szüntette meg. (Érdemes megjegyezni, hogy az A. T. and T. távközlési társaság részvényeinek árfolya-

ma tavaly 28,9 százalékkal emelkedett.) A Bell South telefontársaság például az elmúlt négy esztendőben 21200 dolgozót bocsátott el, Clendenin vezérigazgató tavalyi jövedelme viszont 137 százalékkal nőtt, s elérte a 4,8 millió dollárt. Ebben nem szerepel a 2,3 milliós részvényopció.

A Coca-Cola elnöke, Robert Goizueta jövedelme tavaly mindössze 7 százalékkal, 13,1 millió dollárra növekedett. Kapott viszont egymillió darab részvényt, amelynek értéke 25 millió dollár. Megjegyzendő, hogy Goizueta javadalmazását kevesen bírálják, hiszen nem keveset tett le a részvényesek „asztalára: amikor 1981-ben kinevezték vezérigazgatóvá, a Coca-Cola piaci értéke 4 milliárd dollár volt, tavaly viszont már meghaladta a 100 milliárdot.

Kétségtelen, hogy a legjobban fizetett vezérigazgatók cégének tavalyi teljesítménye jó volt, jelentősen növekedett a profit, a részvények árfolyama és az osztalék. Az is kétségtelen azonban, hogy ezen vállalatok vezérigazgatóinak jövedelme jóval nagyobb mértékben nőtt, mint a részvények árfolyama.

Kiemelkedő jövedelmek persze tavaly sem csak a legnagyobb amerikai cégeknél voltak. Kisebb, kevésbé ismert vállalatok vezérei is sok

esetben mesés jövedelemre tettek szert. A Forest Laboratories gyógyszeripari cég vezérigazgatója, Howard Solomon például több mint 17 milliós jövedelemmel zárta a tavalyi évet. Melburn Whitmire, a Cardinal Health egészségügyi nagykereskedő vállalat alelnöke 15,4 millió dollárt „bevételezett”. Solomon alapfizetése évi 610, Whitmire-é pedig 617 ezer dollár volt. A magas jövedelem mindketőjükénél a néhány éve kapott részvények értékesítéséből származott.

Számos cégvezető elhatározta, hogy egyelőre nem adja el részvényeit. Főleg azok, akik jelentős alapfizetés-emelésben részesülnek. A Caterpillar elnöke, Donald Fites – miután cége rekordnyereséget ért el – egymillió dolláros fizetésemelést kapott az igazgatóságtól, s mellé 900 ezer dolláros ösztönző-csomagot. Így Fites tavalyi jövedelme 75 százalékkal növekedett, s elérte a 3,1 millió dollárt.

Az irigykedők arra hivatkoznak, hogy egyes vezérigazgatói jövedelmek nincsenek arányban a cégek teljesítményének javulásával. S a körhinta nem áll meg, a vezérigazgatók ideai jövedelméről ezekben a hetekben döntenek az amerikai cégek igazgatóságainak üléstermeiben...

G. Gy.

rier

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

Milyen menedzser Ön? Most döntsön!

A nyolcadik forduló megoldása

A kockázatos hitel esete

A hét nyertese: MARYSOL 50 NSA

Hogyan értékeli a helyzetet konfliktuskezelési szempontból?

Szorosabban véve egy ilyen jelentős szervezeti kérdésben való nézetkülönbség már konfliktust jelent, az érzelmi szembenállás meglététől vagy mélységétől függetlenül is. A konfliktus a szervezeti élet egyik természetes velejárója. Fontos egyrészt, hogy ne szíták a konfliktust, viszont vállalják fel annak tényét. Az úgynevezett problémamegoldó stílussal nyerhetnek együtt a legtöbbet. (A kompromisszumkereső, versengő, alkal-



Fehér János, a Nemzetközi

lást elkerülni, próbálja a szakmai részletekben is először a közös pontokat, a mindkettőjüket egyaránt érintő problémákat megtalálni. (Például rövidebb-hosszabb távon hol találkozik a kölcsön vissza nem fizetésének rizikója a vévelégedetlenség rizikójával.) Ne mulassza el a lényeges tárgyalástechnikai „leckéket” magának felidézni korábbi tapasztalataiból vagy tanulmányaiból.

Ha saját és Fukar témájából való szakmai felkészültsége – másképpen: legjobb és tovább nem kontrollálható magyará-



zeti hatalmi helyzetük és hozzáállásuk alapján egyáltalán igazi tárgyalási helyzetről van-e szó? (Ha például Fukar valamiért hatalmi szempontból „túlsúlyos”, és hozzáállásában ez kifejeződik, megkísérelheti inkább befolyásolni arra, hogy párbeszédük elkezdése helyett mégis megkérjék Sebest a részvételre – ha Sebest ismerve ez elvileg elképzelhető, és Fukar nem tagadja meg az együttes fel-

Azonos célok, eltérő stratégiák

Mercedes–BMW párharc

A BMW kutatási és fejlesztési főnöke, Wolfgang Ritzle nemrégiben azzal vádolta meg a Mercedest és a többi vezető autógyártót, hogy azok igyekeznek lemásolni a BMW termékskáláját. Véleménye szerint a versenytársak árgus szemekkel figyelik kínálatukat, majd pedig az azonos kategóriájú kocsikat kezdik fejleszteni és gyártani.

A típusválaszték területén kétségtelen, hogy a Mercedes és a BMW között az elmúlt esztendőben sok volt a hasonlóság, stratégiájuk azonban manapság igencsak eltérő. A BMW úgy döntött, hogy saját márkajelével nem gyárt egyterűeket, sporthasznárműveket és kiskocsikat. Ezeket a típusokat meghagyja a Rover csoportnak, amelyet a német cég 1994-ben kebeleztet be. A Mercedes viszont megkezdte a fenti kategóriájú kocsik gyártását, mert az öt esztendőre szóló előrejelzése alapján ezekre a típusokra számottevő kereslet várható a világpiacra.

A BMW tavaly 590 ezer gépkocsit értékesített, s a következő esztendőben évi 8 százalékos forgalombővüléssel számol. Ezzel szemben a Mercedes erőteljesebb növekedést tűzött ki célként: idén várhatóan félmillió autót érté-

kesít, 2000-ben viszont már 1,1 millió Mercedes talál gazdára a tervek szerint. Jürgen Hubbert, a Mercedes személyautó-üzletágának vezetője szerint az értékesítés jelentős bővülése nem a C, E és S osztályú kocsik, hanem a bevezetésre kerülő új kategóriák forgalmának növekedéséből származik majd.

Kétségtelen, hogy mind a Mercedes, mind pedig a BMW stratégiája számos kockázati tényezőt hordoz magában. A szakértők szerint a jelentős választék bővülés a Mercedes-imázs romlásával is járhat, de a Rover gondjainak megoldása sem jelent könnyű feladatot. A BMW az új kocsi kategóriák gyártását a Rovernél kívánja megkezdeni, Nagy-Britanniában ugyanis alacsonyabbak a termelési költségek. Számítások szerint mindkét német gépkocsigyártó mintegy 6 milliárd dollárt fordít a kategóriabővítési stratégia megvalósítására.

A Mercedes vezetőinek véleménye szerint jelenlegi és jövőbeli vásárlóik minden kategóriában kiváló minőséget akarnak. Az úgynevezett B kategória (amelyet a Mercedesnél A kategóriának neveznek) a cég kínálati palettáján jövőre jelenik meg, s ebből a típusból a cég évi 200 ezer

egységet szándékozik gyártani. (A DRI piackutató cég szerint a B kategóriába tartozó kocsik európai kereslete évi 3,3 millió egység.) A két-személyes Smart minikocsi a tervek szerint 1998-ban kerül piacra először Európában. Ezt a kocsit a Mercedes közös vállalkozásban gyártja majd a svájci SMH-val, amely a világhírű Swatch-órák készítője. A gyár már épül Franciaországban, kapacitása évi 200 ezer kocsi lesz. A tervek szerint a későbbiekben Észak-Amerikában és Japánban is gyártják majd a Smartokat, évi 100-100 ezer darabot.

A V kategóriájú Mercedes-egyterűek idén ősszel kerülnek piacra. Az AAV kategóriába tartozó sportkocsikat az amerikai Alabamában fogják gyártani, a tervek szerint évi 70 ezer darabot. A sportkocsi ára várhatóan 30 ezer dollár lesz. A BMW viszont elállt az egyterűek gyártásától. Az úgynevezett Megatron-program azért nem kerül megvalósításra, mert a cég szerint az egyterűek piaca hamarosan telített lesz, s emiatt ezen a területen agresszív árverseny várható. Nem kíván a BMW kiskocsikat sem előállítani, az elsőkerék-meghajtású kisautók fejlesztését a Roverhez helyezte át. A tervek szerint a

Rover 1999-ben jelenik meg a piacon Mini elnevezésű kiskocsijával. Ez a márkanév a vásárlók körében igen jól cseng, s 36 éves történelme van. A tervek szerint a nem olcsó kategóriába tartozó Miniből a Rover kezdetben évi százezer darabot gyárt majd. A sporthasznárműveket (dzsipek, sport-terepjárók, stb.) a BMW ugyancsak a Roverre hagyja, a Land Rovereket azonban saját márkakereskedőin keresztül értékesíti majd. A BMW terve szerint a Rover termelése a jelenlegi félmillióról 700 ezer fölé emelkedik az ezredfordulón.

Látnivaló, hogy a Mercedes és a BMW más ösvényeken halad a hasonló célkitűzések megvalósítása során. Ennek jegyében mindkét cég már az idén több új modellel jelenik meg a piacon. A Mercedes a tervek szerint megkezdte a C osztály kombi modelljének, valamint SLK típusának forgalmazását. A BMW Z-3-as kétülése az első félévben kerül piacra. Mindkét autógyár luxusautó-premiert is tervez az idei esztendőre: a Mercedes a C osztályon belül a CL kupéval jelenik meg, a BMW pedig az 5-ös szériára alapozott 6-os kupéval.

Gonda György

Rádió- és televízió-műsor

Tévéajánló

8.00-8.15 Central Europe Today angol nyelvű hírek csak hétköznapokon. 18.00-18.30 Kukker. Esti Kulturális Tájékoztató. 5.00-22.00 VOA NEWS EVERY HOUR ON THE HOUR (angol nyelvű hírek minden egész órákor) 8.00-8.15 Central Europe Today. Angol nyelvű hírek. 9.00-10.00 Forintos percek. Gazdasági magazin. 10.07-10.50 Jogi-jogi. Szakértő: Dr. Dávid Gyula. 10.50 Apró. Az Expressz és a Rádió Bridge közös hirdetési műsora. 14.45 Apró. Az Expressz és a Rádió Bridge közös hirdetési műsora. 18.45 Apró. Az Expressz és a Rádió Bridge közös hirdetési műsora. 22.00-24.00 Halló, újra itt vagyok! Szilágyi János műsora.

DANUBIUS

(Budapest: 103,3 MHz, Debrecen: 103,5 MHz, Kabhegy: 100,5 MHz, Szeged: 94,9 MHz, Sopron: 102,0 MHz) 6.00-10.00 Danubius „Cappuccino” Boros Lajossal. 7.45 Sport hírek. 10.00-14.00 Rókustalvy Pál. 12.45 Sport hírek. 14.00-18.00 Danubius Jam. 20.00-21.00 Info-sztráda. Ércfalvi András. 21.00-22.00 Danubius Live. 22.00-1.00 Szerkesztő-műsorvezető: Csűrös Csilla. 22.05 Sport hírek. 1.00-1.30 „A szó elszáll, a zene megmarad” (ism.)

RÁDIÓ 11

Rádío 11 (Mindennap 14.00-20.00 óráig az FM 71,63 Mhz-en) Telefonszám: 173-6929, 173-6947. 1118. Budapest, Kaptárkö u. 8. Minden páros órában rövid, páratlan órában részletes hírek. Műsorvezető: Gálfi Irén. Hangoljon ránk! Információs összeállítások a vasárnapra. Úrhírek Németh Csabával. Horoszkóp Szigeti Ferentől. XI. kerületi hírek, események. Még egyszer a lérezer szemüdtétről. A várakozás. Sportpercek Pánczél Gáborral. Yellow Minutes.

Televízió-műsor

TV1

5.40: Gazdatévé 6.00: Nap-kele 9.00: Tízórai 9.10: Cheers Am. tévéfilm. 26/15. rész 9.35: Tízórai 11.00: Marienhof Német tévéfilm. 52/13. rész 12.00: Déli harangszó Hírek. Időjárás 12.05: Újlet délidőben 12.25: Welcome to Hungary! 12.55: Telepakk 15.00: Hírek. Időjárás 15.05: Műsorismertetés 15.10: Sorstársak 15.20: Repeta - Irodalom 16.00: Hírek. Időjárás 16.05: Virtuális kávézó avagy Internet a televízióban

DUNA TV



8.00-12.00 Képes Krónika - Tájékoztató műsor. 12.00 Déli harangszó - Lapozó, Lapszeme, friss hírek. 12.20 Régiók (ism.) - tudósítók stúdiója. 13.00 Esti kérdés (ism.) - A nap interjúja. 13.15 Kismamaklub (ism.) 13.45 Barokk zene, barokk díszítéssel. 13.55 Fekete hajnal (1942) - magyar film (ff). 15.15 A nagy csaták XIII/1. - francia dokumentumfilmsorozat. 17.10 Póráz - kutyatartók magazinja. 17.30 Mese 17.55 Műsorismertetés 18.00 Híradó 18.15 A Glembay család III/1. - horvát filmsorozat. 19.00 **Bartók Béla: 27 Egyenműkar II. 19.25 Hetedhét Kilátó - Kárpát-medencei körforgó.** 20.05 Váltó - Gazdasági magazin. 20.45 Esti kérdés - A nap interjúja. 21.00 Híradó 21.15 Mozgó kép (ism.) - filmmagazin. 21.45 Az első száz év - Krzysztof Zanussi - Konstans (1980) - lengyel filmdráma (ff). 23.15 Napi összefoglaló a Birkózó Európa-bajnokságról (szabadfogás). 23.35 Starting Business English 40/30. (ism.) - angol nyelvelveke-sorozat. 24.00 Vers Hírújság A Duna Televízió teletaxadása - a Dunatext - a nap 24 óráján keresztül működik.

TV3



Apróhírdetések, információk műsorkezdésig. 16.10 Tv-shop, műsorajánlat, időjárás. 16.45 Összeállítás a Skócia-Magyarország selejtező labdarúgó mérkőzés visszavágójáról. 17.10 Kulisszatitkok a vásznon. Filmpremier a héten: Toy Story. 17.40 Árulás. Angol-ausztrál film. 2/2. rész. Fényképezte: Peter Hendry, Brefni Byrne. Zeneszerző: Bruce Smeaton. Forgatókönyv: Nick Evans, Michael Chaplin. Rendezte: Lawrence Gordon Clark. Az Irszából menekült család nevet változtatva el egy ausztráliai városkában. Munkát találnak, a kistű kiváló eredményeket ér el az iskolában, beilleszkedtek. Az IRA azonban nem tud belenyugodni, hogy a szervezetet lefejezték, a vezetőket elfogták, s mindezt volt társuk árulása miatt. Bérnyilkost küldenek a család után. Szerelőik: Elliott Gould, Lisa Harrow, Patrick Bergin, Debory-Lee Furners, Max Cullen, Krister Greer. 19.30 **Az animáció mesterei. Angol rövidfilmsorozat. 13/12. rész. 20.00 Játék. 20.30 Negyedóra szolgáltatás. 20.45 Háromszög. Híradó. 21.00 Hagyjátok Robinsont. Magyar-kubai film. Fényképezte: Kardos Sándor. Zene: Julian Fernandez, Emilio Vega. Rendezte: Timár Péter. Timár Péter sajátos Babinec-értelmezésében**

Klipboncnok, Privát-parádé, Computer Magazin, Elit-kamera, Társkereső Szervíz. Műsorvezetők: Zalatnay Sarolta, Márton Csaba, Angie. 21.00 „Trécsing” (élő adás). 22.00 FILM: Borotva-élen. Rendezte: Roger Cardinal. Főszereplők: Elias Koteas, Carrie Kane. Tartalma: Egy zsuru fegyvertelen fiatal gyilkol meg. Ez a tény arra kényszeríti a fiatal újságíró, hogy nyomozásba kezdjen a központi fogdában. Nyomozása személyes leszámolássá válik. Célja leleplezi az embertelen és korrupt szervezetet. kb. 23.45 Az A3-ik vonal témája szorosra kapcsolódik a mai Trécsinghez. A műsorvezető a 209-1813-as telefonszámon várja hívásokat.

ATV47



(UHF 47-es csatorna Budapest, vidéken a kábel Tv-k műsorán.) 1134. Budapest Klapka u. 13. Tel.: 270-3133, 270-1654. 5.30-8.30 A szerda esti műsor ismétlése. 19.00 **Műsorismertetés, hírek. 19.05 Mese gyerekeknek. 19.15 Árnyékkormány. 19.50 Autók-motorok. Látó János műsora. 20.00 Végezetes látomás. II. rész. Műsorzárasig magazin a stúdióból. A média csoport tagjai a műsorváltozás jogát fenntartják!**

SZÍV TV



(Budapesten és környékén AM-micro sugárással és kábeleken 24 óras zenés, szolgáltató program.) Benne az országos terjesztésű 8 óras kábelhálózati műsorral. Műsortügyelet: 256-4461. 16.00 Műsorajánló. 16.05 Kereskedelmi show. 16.30 Extrém. A különlegességek magazinja (ism.) 17.00 Torna mindenkinek. 17.30 Kojak. Bankrablás. Amerikai bűnügyi filmsorozat. Főszerepben: Telly Savalas. 18.30 Gyermekmozi: Szippancsok 65/37. rész. Amerikai rajzfilmsorozat. 19.00 **Hétpróbás. Az aktuális kérdések magazinja. 19.30 Kereskedelmi show. 20.00 Darnel Christian beszélget. Vendég: Zwack Péter, dr. Németh László, Somogyi Lászlóné (ism.) 20.30 Pénzvilág. Gazdasági magazin. Bánsági György műsora. 21.00 Szív Tv Mozi: A halál nem válogat. Főszerepben: John Savage, William Hickey. 23.00 Konyhashow (ism.) 23.30 Kereskedelmi show. 24.00 Műsorzárás.**

MULTICHOICE



Benne a FILMNET (a Multichoice csatornáján)

Tv1, 21.00
Friderikusz-show

Tv3, 21.00
Hagyjátok Robinsont



Mikó István

Magyar-kubai film (1989)

Rendező: Timár Péter

Főszereplők: Mikó István, Garas Dezső

Timár Péter saját Robinson-értelmezésében a címszereplő maga meséli el kalandjait Daniel Defocnak.

Duna Tv, 21.45
„Az első száz év”
- Krzysztof Zanussi

Konstans

Lengyel film (1980, ff)

Rendező: Krzysztof Zanussi

Főszereplő: Tadeusz Bradecki

A Védőszínek szerves folytatásának is tekinthető filmben a megalkuvást, alkalmazkodások és hazugságok mindennapi gyakorlatát a frissdiplomás Witold képtelen el-

Másolható-e a Canon-siker?

Miközben a japán cégek többsége panaszkodik az erős jen okozta exportcsökkenésre, a Canon tavaly 49 százalékkal növelte nyereségét. A statisztikák tanúsága szerint a fényképezőgépeiről, másológépeiről és nyomtatóiról világhíres cég termékeinek 80 százalékát az ázsiai szigetországban gyártják és onnan exportálják. A Canon példája azt bizonyítja, hogy a csúcstechnikát képviselő termékek exportját a kedvezőtlen árfolyam sem fogja vissza.

1995-ben a Canon forgalma 14 százalékkal növekedett, s elérte az 1231 milliárd jent (11,5 milliárd dollárt). Nyeresége 80,2 milliárd jent volt, 49 százalékkal több, mint egy évvel korábban. Az óriásvállalat sikerének „receptje” meglehetősen egyszerű: a tevékenységet olyan ágazatokra és termékekre kell diverzifikálni, amelyeknél a csúcstechnika és csúcstechnológia alkalmazása versenyelőnyt biztosít.

Az 1934-ben alapított Canon a hetvenes években csökkentette függőségét a fényképezőgépektől. Ahogy növekedett a fényké-

pezőgép-gyártók versenye a Canon legfontosabb piacain, úgy állt át a cég új termékek gyártására. Kezdetben a másológépek, majd a faxok gyártására összpontosított. Az „irodai forradalom” előrehaladtával, valamint a személyi számítógépek világméretű forgalmának robbanásával nemrégiben bekapcsolódott a nyomtatóüzletágba. Ezeken a területeken is kiválóan összpontosította anyagi és szellemi erőforrásait, s olyan technológiát fejlesztett ki, amellyel egyelőre nem rendelkeznek a versenytársak. Ennek következtében új

termékei egy ideig bőséges extraprofitot biztosítanak a cég számára.

S az eredmény nem is marad el. A lézernyomtatók világpiacán például a Canon már 70 százalékos részesedéssel rendelkezik, s rövid idő alatt maga mögé utasította e termék korábban vezető gyártóját, az amerikai Hewlett Packardot. A cég adatai szerint a Canon tavaly 14 százalékkal tudta növelni lézernyomtató-értékesítését.

A fénymásolók piaca valamivel „érettebb” a nyomtatóknál. A Canon viszont ezen a területen is tudta fokozni a kereslet termékei iránt új masinák kifejlesztésével. 1989-ben dobta piacra a színes, digitális másológépeket, s a Canon jelenleg a színes másológépek világpiacának 50 százalékát tudhatja már a magáénak.

A cég számottevő forgalombővülést ért el az úgynevezett kísérőtermékek területén is. A nyomtatók nagy mennyiségű fes-

téket és szalagot „fogyasztanak”, s a Canon ezek gyártására is „ráállt”. A Harings ING elemzése szerint ezekből a termékekből a Canon idén 260 milliárd jent bevételre tesz majd szert.

Szakértők véleménye szerint miközben a Canon egyes termékei területén világszerte, az erős jen ellenére sikerült emelnie az árakat is a külföldön. Ehhez persze az is hozzájárult, hogy a vállalat számottevően mérsékelte működési költségeit, áramvonalasította önmagát, termelésének egy részét kihelyezte külföldre.

Időközben átszervezte fényképezőgép-gyártó üzletágát. Jelentősen növekedett a videokamerákat gyártó részleg nyereségsége, a Canon ugyanis ezen a területen a legigényesebb termékekre összpontosította erőforrásait. Hiroshi Tanaka vezérigazgató-helyettes szerint a következő években a cég további nagyarányú nyereségnövekedésre számít, különösen a nyomta-

tók széles skálája ígér jó profitot. Nem tétlenkednek persze a versenytársak sem: sorra csökkentik a nyomtatók árát, így a Canonnak a nem távoli jövőben olyan új termékeket kell kifejlesztenie, amelyek biztosítják a cég dinamikus növekedését. Ennek érdekében a vállalat mintegy 50 milliárd jent fordított kutatásra és fejlesztésre, valamint új gyárak építésére. Az új „csodafegyver” a ferroelektromos folyékony kristályos kijelző (képernyő). A cég előrehaladott kutatásokat folytat a napenergia-telepek területén is. A japán vállalat azonban azzal is tisztában van, hogy ezeken a területeken erős verseny várható a következő években, ezért további új, csúcstechnikát képviselő termékekre van szüksége. Hírek szerint ezek már „készülnek” a fejlesztési laboratóriumokban, azonban egyelőre igencsak jól őrzik a következő évek „bombaüzletének” titkait.

G. Gy.

**Fundamentum Befektetési
Részvénytársaság**
Budapest, Ady Endre utca 19.)
**április 30-án 10 órakor tartja
évi rendes közgyűlését**

**A közgyűlés helyszíne:
Duna-Center
Budapest, Ady Endre utca 19.)**

k:
A közgyűlés 1995. évi üzleti jelentése - benne kiemelten a forrásbevonásról szóló - a társaság éves beszámolójának jóváhagyása, a nyereség és a nyereség megállapítása.
A felügyelő bizottság jelentése az igazgatóság 1995. évre vonatkozó számadásáról, a mérleg és a nyereség-felosztás indítványának megvizsgálásáról.
A könyvvizsgáló jelentése az igazgatóság 1995. évre vonatkozó számadásáról, a mérleg és a nyereség-felosztás indítványának megvizsgálásáról.
A számadások megvitatása, a mérleg megállapítása, határozathozatal a nyereség felosztása és az osztalék megállapítása tárgyában.
5. Igazgatósági tag lemondásának elfogadása, új igazgatósági tag megválasztása.
6. Javaslat az alapszabály módosítására.
7. Egyebek.

A MÉRLEG FŐBB ADATAI

Adatok ezer Ft-ban)	Források	(Adatok ezer Ft-ban)
Összes eszközök	Saját tőke	782 851
3 459 790	Kötelezettségek	3 078 959
Állomány	Passzív időbeli elhatárolás	-
összesen 3 861 810	Források összesen	3 861 810
	Összes bevétel	514 016
	Összes ráfordítás	536 134
	Eredmény	-22 118

A közgyűlés előtti részvétel - szavazás - előfeltétele, hogy a részvényes a részvényeit a közgyűlés színhelyén letétbe helyezze, vagy másutt letétben lévő részvényeit átadja.

A részvényesnek alapján adja ki a közgyűlést megelőzően a szavazójegyeket, a közgyűlés való részvételi jogot igazolják.

A részvényesek a közgyűlésen jogukat személyesen vagy meghatalmazott útján gyakorolhatják.

**Fundamentum Részvénytársaság
igazgatósága**

MH 3433

Ertékét - értékén

HIRDETMÉNY

A T. N. GENIUS Tanácsadó és Szolgáltató Részvénytársaság
(székhelye: 1024 Budapest, Ady Endre utca 19.)
1996. április 29-én délután 14 órakor tartja évi rendes közgyűlését

A közgyűlés helyszíne: a társaság székhelye (1024 Budapest, Ady Endre utca 19.)

Napirendi pontok:

1. Az igazgatóság jelentése a társaság 1995. évi üzleti tevékenységéről, az igazgatóság számadása és indítványa a nyereség felosztására, az osztalék megállapítására, továbbá javaslat a mérleg elfogadására.
2. A felügyelő bizottság jelentése az igazgatóság 1995. évre vonatkozó számadásáról, a mérleg és a nyereség-felosztás indítványának megvizsgálásáról.
3. A könyvvizsgáló jelentése az igazgatóság 1995. évre vonatkozó számadásáról, a mérleg és a nyereség-felosztás indítványának megvizsgálásáról.
4. A számadások megvitatása, a mérleg megállapítása, határozathozatal a nyereség felosztása és az osztalék megállapítása tárgyában.
5. Igazgatósági tag lemondásának elfogadása, új igazgatósági tag megválasztása.
6. Javaslat az alapszabály módosítására.
7. Egyebek.

Az igazgatóság az alábbiakban teszi közzé a társaság 1995. évre vonatkozó mérlegtervének lényeges adatait.

A mérleg főbb adatai:

A) Befektetett eszközök	32 346 E Ft	D) Saját tőke	489 851 E Ft
B) Forgóeszközök	476 404 E Ft	E) Céltartalékok	0
C) Aktív időbeli elhatárolás	0	F) Kötelezettségek	17 027 E Ft
		G) Passzív időbeli elhatárolás	1 872 E Ft
Eszközök összesen:	508 750 E Ft	Források összesen:	508 750 E Ft

A közgyűlésen való részvétel - a szavazás - feltételei és módja

A részvényes által gyakorolt szavazati jog mértéke a részvény névértékéhez igazodik. Egy részvényes csak egyféleképpen szavazhat, a részvényes a részvényeit, illetve letétbe helyezett részvény esetén a letéti hely (bank, Budapesti Értéktőzsde Értéktára stb.) letéti igazolásait, a még le nem járt osztalékfelvételre együtt 7-15 nappal a közgyűlés megtartására kitűzött határmellett a társaság székhelyén letétbe helyezni köteles, e kötelezettség teljesítése a közgyűlésen való részvétel és szavazás feltétele. A letéti részvényekről a letéteményes letéti bizonylatot, az igazgatóság pedig a letétben elhelyezett részvények számának megfelelő, szavazati jogot igazoló szavazójegyet ad ki, mely szavazójegy egyben igazolás a közgyűlésen való részvételre.

A részvényesek a közgyűlésen jogukat személyesen vagy meghatalmazott útján gyakorolhatják. Az egyes napirendi pontok írásbeli előkészítő anyagait a részvényesek a közgyűlés előtt megtekinthetik a társaság székhelyén.

T. N. GENIUS Rt. igazgatósága

MH 3435

HIRDETMÉNY

A DUNA-INTERPRODUCT
Ipari Termékelőállító és Szolgáltató Részvénytársaság
(székhelye: 1024 Budapest, Ady Endre utca 19.)
**igazgatósága ezúton értesíti tisztelt részvényeseit,
hogy a társaság
évi rendes közgyűlését
1996. április 29-én 10 órakor tartja**

A közgyűlés helyszíne: 1024 Budapest, Ady Endre utca 19.

A közgyűlés napirendje:

1. Az igazgatóság beszámolója a társaság 1995. évi gazdasági tevékenységéről.
2. A könyvvizsgáló jelentése.
3. A felügyelő bizottság jelentése
4. Az 1995. évi mérleg elfogadása, javaslat az eredmény felosztására.
5. Az 1996. évi üzleti terv megvitatása.
6. Egyebek.

Az igazgatóság a részvénykönyv alapján a közgyűlés megkezdése előtt, 9 órától a közgyűlés helyszínén szavazójegyet ad ki a részvényesek részére.

Az 1995. évi mérleg főbb adatai:

(adatok ezer forintban)

Eszközök	Források
A) Befektetett eszközök	D) Saját tőke
13 475	I. Jegyzett tőke
I. Immateriális javak	5
5	II. Előző évek áthozott vesztesége
III. Befektetett pénzügyi eszközök	-
-	IV. Mérleg szerinti eredmény
B) Forgóeszközök	80 476
80 476	V. Kötelezettségek
II. Követelések	12 313
12 313	VI. Rövid lejáratú kötelezettségek
III. Értékpapírok	41 483
41 483	II. Rövid lejáratú kötelezettségek
IV. Pénzeszközök	26 680
26 680	Források összesen
Eszközök összesen	94 126
94 126	Források összesen
	94 126

**DUNA-INTERPRODUCT Rt.
igazgatósága**

MH 3434

Új vizeken hajózik a BASF

Strube teljes gőzt ad

Jürgen Strube 1990 óta a német vegyipari óriáscég, a BASF igazgatóságának elnöke. A kinevezése óta eltelt időszakban a sikerorientált üzletember nem dúskált a sikerélményekben, cége ugyanis egyre gyengülő teljesítményről volt kénytelen számot adni.

1989 és 1993 között a BASF adózás előtti nyeresége 4,4-ről 1,1 milliárd márkára csökkent annak ellenére, hogy a cég erőteljes átszervezést, önáramvonalasítást hajtott végre, s az alkalmazottak számát 20 százalékkal megnyirbálták. 1994 óta jobb napokat lát az óriásvállalat. Az áremelkedésből származó bevételbővülésből a vállalat Strube javaslatára elsősorban tartalékait növeli. Munkatársai szerint a BASF lassú talpra állása elsősorban Strube elnök érdeme.

Az elnöki székben Strube elődei kivétel nélkül műszaki végzettségű tudósok voltak. Huszonhét esztendővel ezelőtt csatlakozott a világcéghez a jogi végzettségű Strube, aki kARRIERJÁT a BASF pénzügyi osztályán kezdte gyakornokként. A 27 éves cégszolgálatból az el-

nök 15 esztendővel vállalata képviselőjeként külföldi állomáshelyeken töltött.

Elnöki kinevezése utáni első teendője az átszervezés beindítása volt. Nemcsak a költségek csökkentésére, az átfedések megszüntetésére törekedett, hanem meg akarta változtatni a vállalati kultúra ellenállását az ésszerűsítéssel szemben. Strube gondolkodásra kényszerítette a BASF menedzsmentjét, s célul tűzte ki a nemzetközi vállalati „magatartás” és stratégia fokozatos bevezetését. Erőfeszítései a jelek szerint nem voltak eredménytelenek.

A vegyipari vállalatbirodalom központja és termelésének első számú helyszíne továbbra is Ludwigshafen marad. De Strube szerint a BASF nem maradhat „csak” német cég, sőt még „csak” európai sem. Az elnök szerint 2010-re el kell érni, hogy a BASF transznacionális vállalattá váljon. E célkitűzésnek igencsak egyszerű az oka és a mozgatórugója.

A BASF egy olyan ágazatban tevékenykedik, ahol az ipari ciklus következtében a termékek ára hat hónapon be-

lül 60 százalékkal csökkenhet vagy növekedhet. Ez az ingadozás számottevően befolyásolhatja a vállalat eredményeinek alakulását. Strube filozófiája szerint viszont, minél inkább nemzetköziesedik a BASF, minél inkább „világjátékossá” válik, annál nagyobb ráhatása lesz a ciklus alakulására. Végző soron így tompíthatóak a „kilengések” a vállalat gazdasági eredményeinek alakulásában.

Elnöksége alatt a BASF jelentős beruházásokat hajtott végre külföldön. 1991-ben a cég termelésének 77 százaléka az európai üzemekből származott, tavaly ez az arány már 72 százalékra csökkent. Ezzel párhuzamosan a BASF igyekszik tevékenységét diverzifikálni, elsősorban olyan üzletágakba kapcsolódik be, amelyek kevésbé érzékenyek a vegyipari ciklus alakulására. A több lábón állást jól példázza, hogy a BASF 3,3 milliárd márkás beruházással földgázvezeték-hálózatot épít az orosz Gazprommal együttműködve. A tervek szerint a közös vállalkozás idén már nullszaldós

lesz, s a következő három esztendőben 300-500 millió márkás nyereséget hoz a cégnek.

Strube „vezényletével” a BASF mind nagyobb ütemben fejleszti gyógyszeripari üzletágát. A BASF az első félévben felvásárolta a brit Boots gyógyszeripari részlegét, amelyet a jövő esztendő végére fog teljes mértékben magába integrálni. Ezután további felvásárlásokat terveznek a gyógyszeripari területén. Szó van arról is, hogy néhány éven belül a BASF gyógyszeripari közös vállalkozásokat, vegyes vállalatokat hoz létre, illetve alapít a Távol-Keleten, a globális terjeszkedési stratégia részeként.

Strube legfontosabb feladatának tekinti a BASF tengerentúli terjeszkedésének megvalósítását és a vállalati horizont tágítását. E célkitűzések teljesítése nem lesz könnyű a dinamikus Strube és csapata számára. A két Németország egyesítése, az új ázsiai versenytársak megjelenése a világpiaccon azok a tényezők, amelyekkel – mint új kihívásokkal – szembe kell nézni.

Gonda György

rier

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

Milyen menedzser Ön? Most döntsön! Döntő díjesővel

Véget ért nyolc hétig tartó játékunk. Reméljük, hogy mindenki úgy érzi, jó játék volt. A kilencedik héten a öttagú zsűrinek – a két társelnöknek, Járai Zsigmondnak, a Magyar Hitel Bank vezérigazgatójának, Sugár Andrásnak, a Westel 900 Rt. vezérigazgatójának és a zsűri tagjainak, Bartha Péternek, a Nemzetközi Menedzser Központ igazgatójának, Kovalcsik Józsefnek, a Magyar Hírlap Lap- és Könyvkiadó Rt. vezérigazgatójának és Székely Péternek, a Transeletro vezérigazgatójának

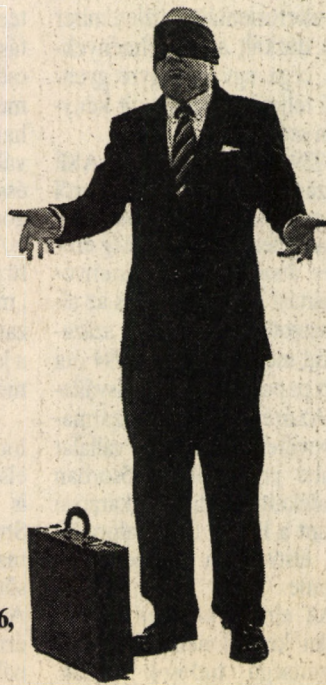
A Magyar Hitel Bank száz-ezer forint értékű Aranyhal befektetési jegyét, a legötletesebb megoldásokért TRUST IN FAIR PLAY..., 36, A, FR kapja.

A Nemzetközi Menedzser Központ a 20–25 éves kategóriában versenyzőknek ajánlott fel ingyenes részvételt egy szabadon választott kurzusra. Ezt a lehetőséget RAYDEN, 21, A, N használhatja ki.

A Transeletro ötnapos izraeli tanulmányútiának nyar-

- 20. Túlétroá, 38, A
- 21. Anzogami, 32, A
- 22. Talpra Esett, 29, A, Or
- 23. Emma 18, A, Sp, J
- 24. Trust in fair play..., 36, A, Fr
- 25. Gömbölyke, 39, A, O
- 26. Teknőc 96, 40, A
- 27. Rayden, 21, A, N
- 28. Dr 3X, 29, A

A jeligés pályázatok felbontására, a díjak átadására 1995. április 19-én, pénteken este 18 óráig várunk jelentkezéseket.



sunkat, akinek levele inspirálta a menedzserjátékhoz kapcsolódó állásbörze meghirdetését.

Az állásbörzére egyébként valamennyi játékosunk, aki írt levelet, kap majd egy levelet.

96.1.29.

Kinek jön be a kínai „légikártya”?

A nagy bevételeket ígérő kínai repülőgépiacból szeretne magának minél nagyobb részesedést megszerezni a Boeing, a McDonnell Douglas, a nyugat-európai légitársasággyártó konzorcium, valamint a Rolls-Royce, a United Technologies és a Pratt and Whitney repülőgépmotor-gyártó.

Kína a McDonnell Douglas-szal együttműködve gyárt, illetve szerel össze viszonylag kis szériában közepméretű MD-80-as és MD-90-es utasszállítókat. Alkatrészeket és részegységeket gyárt egyes Boeing típusok számára, s alkatrészekkel vesz részt a három vezető hajtóműgyártó termelésében. Saját repülőgépipara hazai tervezés, illetve licenck alapján egyszerűbb katonai gépeket, helikoptereket és lécsaváros utasszállítókat állít elő, és ezeket kis számban exportálja a fejlődő országokba.

Nyílt titok Pekingben, hogy Kína a következő évtizedekben a repülőgépgyártás területén is fel kíván zárkózni az ipari országokhoz. Ezt a célt szolgálja az a kétmilliárd dolláros program is, amelynek keretében rövid időn belül megkezdődik egy százszemélyes utasszállító gyártása a már említett kooperáció keretében. 1994-ben Kína és Dél-Korea megállapodott arról, hogy egy nyugati partner bevonásával százszemélyes utasszállítókat gyárt majd.

A nyugati kooperációs partner kiválasztása a következő hónapokban megtörténik, szakértők szerint a legesélyesebb a Boeing, illetve a Daimler-Benz Aerospace. Nem kizárt azonban, hogy a választás végül is az Aero International nevű francia-brit-olasz konzorciumra esik majd.

Becslések szerint a következő tíz esztendőben csak Kí-

A világ vezető repülőgép és -hajtómű-gyártói szinte egymásnak adják a kilincset Hszian város két üzemében. Itt gyártják ugyanis az ázsiai országban a repülőgéptesteket és -motorokat, s valószínűleg itt készül majd háromoldalú kooperáció keretében Kína új százszemélyes utasszállító típusa.

na számára legkevesebb 200 darabot gyártanak majd ebből a gépből. Kétségtelen, hogy a nyugati együttműködő partner számára jó üzlet lesz a háromoldalú kooperáció, az ügylet fő nyertese azonban egyértelműen Kína lesz.

Kína nemcsak a hazai piacot szeretné minél több „saját” repülőgéppel ellátni, hanem jelentős export lebonyolítása is a célok között szerepel. Ennek a célnak a jegyében előrehaladott tárgyalások folynak a vezető nyugati hajtóműgyártókkal új repülőgépmotorok közös kifejlesz-

téséről. Szó van arról is, hogy Kína megkezdi a Boeing Chinook katonai helikopterei polgári felhasználású változatának gyártását.

A 40 kínai légitársaság vezetőinek többsége nem túlzottan lelkesedik a százszemélyes utasszállító iránt. A belföldi légit forgalom számottevő bővülése miatt ugyanis több nagyobb repülőgépre, elsősorban Boeing-737-esekre lenne szükség a következő években.

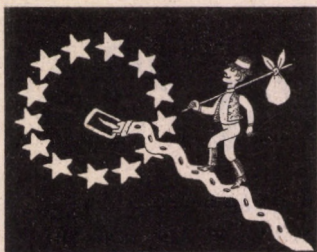
Ennek ellenére sem a kínai, sem a dél-koreai, sem a nyugati partnerek nem mondanak le a közös repülőgép-

gyártásról. Ismeretes, hogy több ázsiai ország – mindegyiket Japán és Tajvan – saját repülőgép-gyártási programmal rendelkezik, a kínai piac mindegyikük marketing-stratégiájában előkelő helyet foglal el. Az ázsiai repülőgépiac egyébként kiemelten fontos a vezető nyugati repülőgépgyártók számára, hiszen a térségben a következő évtizedekben robbanásszerűen növekszik majd a légit forgalom. Brit becslések szerint a következő húsz esztendőben a világ légitársaságai 2100 darab 90–120 személyes repülőgépet vásárolnak majd a flották korszerűsítésére, illetve bővítésére. Az előrejelzés szerint e gépek 30 százaléka az ázsiai országokban talál majd gazdára.

A világ vezető repülőgépgyártói felismerték, hogy óvatosságnak kell bánniuk a Kína számára történő technológiaátadással. Véleményük szerint

meg kell találniuk az optimális arányokat, ugyanis ha a kínaiakat megtanítják jó minőségű és korszerű repülőgépek gyártására, akkor nem sok úzletre számíthatnak az ázsiai országban a következő 15-20 évben.

A távolmaradást viszont egyik gyártó sem engedheti meg magának, hiszen ugyanabban az időszakban Peking 40 milliárd dollárért (!) szándékozik külföldről repülőgépeket beszerezni. Kína e „súlyos” kártyával igyekszik rávenni a nyugati repülőgépipari cégeket a technológia-transzferre, saját légit programjában való minél aktívabb és teljesebb részvételre. A Boeing és a többiek viszont azért óvatosak, mert nem akarják az exportmegrendelések elnyerése fejében saját konkurenciájukat megteremteni Kínában.



Késhet a valutaunió

Mámor után kijózanodás

Az ünnepi hangulatot felváltó év eleji kijózanodás önmagában még nem indokolná, hogy közgazdászok, bankszakemberek egyre-másra figyelmeztessenek, elkerülhetetlenné válhat a pénzügyi unió elhalasztása. Szaporodnak a jelei annak, hogy Európa-szerte lassul a gazdasági növekedés, a munkanélküliség aggasztó méreteket ölt. Márpedig kevesebb adóbevételel, több szociális kiadással nehezen valósítható meg a költségvetési szigor, nem teljesíthetők a gazdasági és pénzügyi unió (EMU) feltételei.

Drákói szigor

Négy évvel ezelőtt Maastrichtban saját magukat állították kemény próbatétel elé az Európai Közösség tagállamainak vezetői, amikor úgy döntöttek, hogy csak az eminens tanulók nyer-

tagország átlagánál, ahol a legalacsonyabb a pénzromlás mértéke.

Irreális előírások – állították az elmúlt években a formális pénzügyi összefonódás ellenfelei, hozzátéve, hogy a drákói rendszabályok megfojtják a konjunktúrát. Az Európa-pártiak többsége azonban élénken helyeselt; a feltételekből jótányit sem szabad engedni – mondták –, inkább később legyen a kontinensnek közös fizetőeszköze, mintsem szabadjára engedjék a nemzetgazdaságok alapjait megrengető, felelőtlenül túlköltekezést.

Akadtak azonban, akik még

Bár még meg sem alakult a pénzügyi unió a nyugat-európai közösségben, paradox módon máris válságba jutott. Politikusok egyelőre csak óvatosan, a pénzpiac szereplői annál hangosabban vitatják, tartható-e a közös valuta bevezetésének menetrendje. Vannak, akik úgy vélik, minimális az esély arra, hogy 1999. január elsején eldőrdülhet a startpisztoly.

tovább srófolták volna a maastrichti követeléseket. Theo Waigel német pénzügyminiszter úgy vélte, az államháztartás még megengedhető deficitjét a GDP 1 százalékában kellene meghatározni. A múlt év őszén – miután jól felbőszítette az

olasz kormányt, mondván Itália nem lesz képes eleget tenni a pénzügyi unió feltételeinek – közölte, a közös valutát bevezető országoknak stabilitási paktumban kellene kötelezniük magukat, hogy a későbbiekben is betartják a költségvetési fegyelmet, s egyeztetik pénzügyi és adópolitikájukat. Utóbbi elvet decemberi madridi csúcsertekezletükön elfogadták a partnerországok. A Dini-kormányt pedig azzal sikerült valamelyest kiengesztelniük

Addig pedig még sok tagállam összeszedheti magát, javítja „iskolai teljesítményét.”

Bukott tanulók

1994-ben még három ország tartozott az élcsapathoz: Németország, Írország és Luxemburg szorította le a büdzsé hiányát az előírt mértékre. Az idei év elején azonban kiderült, hogy ketten mégis elbuktak a vizsgán. A nagyobb pofont minden bizonnyal a társait rendreutasító NSZK kapta, amikor pénzügyminisztere kénytelen volt elismerni, hogy a költségvetési deficit tavaly meghaladta a GDP 3 százalékát. Az idei esztendőre jósolt 2 százalékos gazdasági növekedést pedig a berlini Német Gazdaságtudató Intézet egy százalékra módosította.

kül aligha képzelhető el a pénzügyi unió életbeléptetése. Éppen ezért ad aggodalomra okot, hogy e két meghatározó gazdasági súlyú államban is kedvezőtlenül alakulnak a mutatók. Franciaországban az idei növekedés 1,5 – legfeljebb 2 százalékos lehet, a költségvetési deficit a múlt évben elérte a GDP 5 százalékát. Bár Jacques Chirac elnök az egész országot megbénító többhetes év végi tiltakozó megmozdulás ellenére kitart a egészségügyi és szociális ellátási rendszer reformja mellett, elemzők szerint a lassuló gazdasági fejlődés mellett szinte kizárt, hogy a hiányt sikerül a maastrichti küszöb alá szorítani. Mindenekelőtt az EU legifjabb tagállamai – a skandináv országok és Ausztria bányák, hogy az unió alapító okiratába nem foglalták bele a munkanélküliség elleni küzdelmet.

	Infláció százalékban	Költségvetési deficit a GDP százalékában	Államadósság
Ausztria	2,2	5,5	68
Belgium	1,5	4,5	134,4
Dánia	2,2	2	73,6
Finnország	1,2	5,4	63,2
Franciaország	1,8	5	51,5

Rekord gyémántforgalom 1995-ben

A De Beers-csoport az eladások emelkedésére számít

A világ első számú gyémántbirodalma, a dél-afrikai De Beers-csoport bejelentette, hogy 1995-ben – londoni központi értékesítési szervezetén keresztül – 4,53 milliárd dollárért adott el nyersgyémántot. A statisztikák szerint a De Beers a világ nyersgyémántpiacának mintegy 80 százalékát tartja a kezében.

A dél-afrikai vállalatóriás tavalyi 6,6 százalékos forgalombővülése jócskán felülmúlta a szakértők előrejelzéseit és várakozásait. Az 1994. évi 4,53 milliárd dolláros rekordforgalom 3,8 százalékkal haladta meg az előző évi értékesítést. Különösen a tavalyi második félév volt kedvező a De Beers számára. Értékesítése a másod-

dik félévben elérte az 1,99 milliárd dollárt. Ez az összeg 19 százalékkal haladja meg az egy évvel korábbi eredményt.

A cég vezetőinek véleménye szerint a második félévi kiemelkedő eredményben számottevő szerepet játszott az árak „átrendezése”. Júliusban a De Beers emelte a nagy gyémántok árát, a kisebbekét pe-

dig csökkentette. A két karátnál nagyobb gyémántok árát a vállalat 5 százalékkal növelte. A De Beers utoljára 1993 februárjában emelt árat, ennek mértéke 1,5 százalék volt. A cég vezetőinek véleménye szerint az áremelést a piac megértéssel fogadta, s kedvező jelenség, hogy számottevően növekedett a gyémántok kiskereskedelmi, ékszerészeti kereslete is.

December közepéig nem érkezett hír Moszkvából arról, hogy mi Oroszország szándéka a De Beersszel kötött kartellmegállapodást illetően. Ismeretes, hogy Oroszország – amely a világ egyik legjelentősebb gyémánttermelője – néhány éve kartellre lépett a De Beersszel, s a megállapodás a tavalyi esztendő végén járt le. A gyémántkereskedők egy része attól tart, hogy Oroszország nem hosszabbítja meg az ár-megállapodást, s így az esetleg fellángoló árháború bizonytalan helyzetet teremthet a piacon. Nicky Oppenheimer, a londoni központ értékesítési szervezetének elnöke a következő napokban tárgyal az illetékes orosz miniszterekkel, s reméli, hogy a napokban sikerül majd egyezségre jutniuk.

A De Beers elemzői igen elégedettek a gyémánt kiskereskedelmi világforgalmával, különösen a karácsony előtti kereslet alakulásával. Értékelésük szerint, amennyiben az ipari országok 1996-os gazdasági teljesítménye az előrejelzések szerint alakul, a gyémánteladások további emelkedésére lehet számítani.

A világ két legnagyobb gyémántvásárlója az Egyesült Államok és Japán. Az USA-ban a kiskereskedelmi értékesítés október végéig több mint 7 százalékkal bővült, az ázsiai szigetországban pedig valamelyest meghaladta a tavalyi szintet.

Egy hónapnál rövidebb lakossági megtakarítási formák

Bank/ konstrukció	Futamidő	Kam.Értékhatar	7	10	14,15	20,21	30
					napra		
BANQUE INDOSUEZ							
Betét	Látra, 1 hét, 1, 2, 3, 6, 9, 12 hó	V 0-5 M	17	-	-	-	22
		5-50 M	20	-	-	-	25
BNP-KH-DRESDNER BANK RT.							
Lekötött betét	Látra, 1,2,3 hét, 1-12 hó	V. 5-20 M	20,5	-	21,5	22	23,5
		20-50 M	21,5	-	22,5	23	24
CIB HUNGARIA BANK RT.							
Betét	Látra, 1-3 hét, 1-6 hó	V 500 E-	24	-	24,5	24,5	25
COMMERZBANK RT.							
Lakossági betét	1,2 hét, 1-3, 6 hó	F 1-5 M	23	-	23,5	-	24
		5-20 M	23,5	-	24	-	25
CREDITANSTALT RT.							
Díszoszámbla	7 nap	V 500 E-	20	-	-	-	-
DAEWU BANK RT.							
Lakossági betét	1,2 hét, 1, 3, 6, 9 hó	F500 E-1 M	-	-	24	-	-25,25
		1-5 M	24,25	-	24,5	-	-25,5
		5-10 M	24,5	-	25	-	-26
DUNABANK RT.							
Lekötött forintbetét	7 naptól tetszőleges	F10 E-1 M	20,5	20,5	22	22	23
		1-5 M	21,5	21,5	23	23	24
		5 M	22,5	22,5	24	24	25
EUROPÁI KERESKEDELMI BANK RT.							
Lakossági betét	1 hét, 1, 3, 6, 9, 12 hó	F500 E-1 M	22,5	-	-	-	-25,5
		1-5 M	23,5	-	-	-	-26
		5 M	24,5	-	-	-	-26,5
INTER-EUROPA BANK RT.							
Lekötött betét	1,2 hét, 1, 3, 6, 9, 12 hó	F 100 E-	19	-	21	-	-24,5
INVESTBANK RT.							
Betét	Látra, 1, 2 hét	V 500 E-3 M	22	-	23	-	-
		3-10 M	24	-	25	-	-
		10-20 M	27	-	28	-	-
		20 M	29	-	30	-	-
MAGYAR KÜLKERESKEDELMI BANK RT.							
Betét	Látra, 1-3 hét, 1-12 hó	F. 1-3 M	24	-	24,5	24,5	25
MAGYARORSZÁGI VOLKSBANK RT.							
Folyószámbla	Látra, 2 hét, 1-6 hó	V 50 E-	-	-	22	-	24
MERKANTIL BANK RT.							
Stabil értékpapír	14 naptól tetszőleges	F 1M-	-	21	23,5	23,5	26
MEZŐBANK RT.							
Dukát betétjegy	15 naptól tetszőleges	F	-	-	24	24	24
Lekötött folyósz.	20 naptól tetszőleges	F	-	-	-	25,5	25,5
Lekötött betét	7 naptól tetszőleges	F/V	22	22	23	23	23
POLGÁRI BANK RT.							
Lakossági betét	Látra, 14 naptól tetszőleges	F	-	-	22	22	22
WESTLB. BANK RT.							
Betét	Látra, 1, 2 hét, 1, 2, 3, 6, 12 hó	F 1-10 M	19,5	-	21,5	-	-23,5
		F 10-30 M	21	-	23	-	25

Az adatok tájékoztató jellegűek. F = fix, V = változó, S = éavos kamatozás; E = ezer, M = millió forint; a jelzett felső határok fölötti egyedi megállapodás.

Savanyú a csokoládé

96.1.8

Új főnök a Nestlé élén

A világ első számú élelmiszer-ipari vállalata, a svájci Nestlé bejelentette, hogy az osztrák Peter Brabecket nevezik ki vezérigazgatóvá. Az 51 esztendőes Brabeck azonban csak 1997 júniusában veheti át a vezérigazgatói széket elődjétől, Helmut Mauchertől.

Maucher 14 esztendeje áll a Nestlé élén, s a tervek szerint 1997 júniusától cégelnök lesz, majd 2000-ben nyugdíjba vonul. (A Nestlénél a nyugdíjkorhatár 72 év.) A jelenlegi vezérigazgató számos nagy cégfelvásárlásnak volt kezdeményezője és végrehajtója. A Perrier, a Rowntree, a Buitoni és a többi világcég Maucher vezérigazgatósága alatt vált a cégbirodalom részévé. Svájci frankban számolva az elmúlt öt esztendőben a Nestlé nettó nyeresége évi 9,7 százalékkal növekedett, válto-

zatlan árfolyamon pedig a növekedés évi 12,4 százalék volt. Az előzetes adatok szerint a Nestlé 1995. évi nyeresége elmarad a tavalyi 6 milliárd franktól, s ennek az az oka, hogy egyrésztől számottevően megerősödött a svájci frank, másrésztől pedig az év folyamán igen csapongóan alakult a nyerskávé ára.

Peter Brabeck karrierje a Nestlénél 1968-ban kezdődött, Bécsben, üzletkötőként. 1980 és 1987 között több alkalommal volt tartós kiküldetésben Chilében, Ecuadorban és Venezuelában. Latin-Amerikában a Nestlé-képviseltek vezetésével, marketinggel és leányvállalatok alapításával foglalkozott elsősorban.

1987-ben a cég konyhában használatos termékeinek világfőnökévé nevezik ki. 1992-

ben lett a Nestlé első számú elnöke. Jelenleg is hozzá tartozik a marketingtevékenység világméretű irányítása, valamint az élelmiszer-ipari, az édességipari, az állateledel- és a fagylatrészleg irányítása és felügyelete ugyancsak globális méretekben.

A kollégái szerint az igen intelligens, nyílt gondolkodású, dinamikus és meglehetősen radikális Brabeckre vezérigazgatóként is számos feladat vár. Ésszerűsíteni kívánja a vállalatbirodalom élelmiszer-ipari termékportfólióját, s nem zárta, hogy számos terméket törölnek majd a kínálatból. Új módon és módszerekkel szándékozik majd megszólítani a fogyasztókat, mert véleménye szerint a hirdetések ereje és hatékonysága szerte a világon csökkenőben van. Megítélése

szerint új módszereket kell bevezetni a cég és vásárlóinak kommunikációjában. Nagy figyelmet kíván fordítani a márkák erősítésére, mert véleménye szerint a márkák abban az esetben őrzik csak meg erejüket, ha innovatív és értéket adó termékeket takarnak.

Maucher vezérigazgató azoknak, akik nem igazán elégedettek a Nestlé 1995. évi nyereségével, azt mondta: „erről nem a vállalati struktúra tehet, hanem én. Úgy gondolom azonban, hogy cégünk eredménye nem is olyan rossz, mint amilyenek sokan mondják”.

1997 júniusában, Brabeck vezérigazgatói tevékenységének kezdetekor más személyi változásokra is lehet számítani a Nestlé topmenedzsmentjében.

Gonda György

közgyűlés napirendje: 1. Beszámoló a társaság 1995. évi gazdálkodásának, eredményalakulásának várható teljesítéséről. 2. Tájékoztató a bérlemények bérleti jogával, hasznosítási lehetőségével kapcsolatban megtett intézkedésekről. 3. Tájékoztató az 1996. évi gazdálkodási célokról, elképzelésekről. 4. Különlélek. A közgyűlésen való részvétel és szavazás feltétele, hogy a részvényesek részvényeiket és osztalékszelvényeiket a közgyűlést megelőzően legalább 8 nappal az igazgatóságnál letétbe helyezték, vagy egy banknál helyezték letétbe, és a letéti igazolást a fenti időpontig az igazgatóságnál bemutassák.



KEDVES OLVASÓNK!

Kellemes meglepetést szerezhet rokonainak, barátainak, ismerőseinek, ha ezen az oldalon, a családi hirdetések között fejezi ki születésnap, névnapi jó kívánságait, gratulációit házasságkötés, házassági évforduló, vagy éppen gyermekáldás alkalmából.

Jó kívánságait, gratulációit ízlése szerinti formában jelentetjük meg!

Hirdetésfelvétel: 210-0050/268, 269 mellék.

ÁLLÁS

**RÉSZVÉNYTÁRSASÁG
KERES KÜLKERESKE-
DELMI ÜGYINTÉZŐT**
angol- vagy német-
középfokú nyelvtudással,
számítógépismerettel,
legalább néhány év
gyakorlattal. Jelentkez-
és

JÁSZSzentANDRÁSON
termálfürdő közelében két-
szintes - családi ház eladó.
Budapesti, illetve gyöngyösi
lakáscsere is szóba jöhet ér-
tékegyeztetéssel. Érdeklődni
a (06-37) 314-175 telefonszám-
on lehet, este: (06-37) 370-
594.

ZUGLÓBAN a Veritas Kft.
szervezésében épülő Paskál
utcában 90, 120, Kőszeg ut-
cában 70, 86, 93 nm-es tár-
sasházi lakosok leköthetők.

TELEK

II., PUSZTASZERI úton pa-
norámás teleprendezett, 369
n.-öles építési telek eladó.
Építési engedély van. Ár:
33 M Ft. Érdeklődni: (06-30)
421-770 egész nap vagy 116-
2935, 18-tól.

ELADÓ III. kerület (Csillag-

csiszolással. Kedvező ár!
Tel.: 169-7968.



BELFÖLDI ÉS

NEM SZÉKESZÉKI

OLVASÓNK!

Szeretettel várjuk Önöket
a Magyar Hírlap
hirdetésfelvétel
irodájában
a Corvin Áruház
III. emeletén!
Telefon: 266-5127.
Telefon / fax:
266-5126.

◆
A telefonos
apróhirdetés-felvétel
telefonszáma:
266-5125,
ha Ön 15 óráig
feladja hirdetését,
másnap már
megjelenik.

◆
Várjuk hívásukat
hétfőtől péntekig
10—19 óráig

GSM ráditeles telefon javítása rö-
vid határidővel. Új és hasz-
nált telefonok adásvétele.
1026 Bp., Szilágyi Erzsébet
fasor 21 (bejárat a Trombitás
utcából). T.: 212-4843.

ÍRÓGÉPCENTRUM

Magyarországon egyedülálló választék!

Legkedvezőbb árszint!

Megbízható szerviz!

Budapest, I., Attila út 133. Tel./Fax: 175-2373.

96. 1. 15.

A kaleidoszkóp összeáll

Új színekben a Kodak

George Fisher 1993-ban foglalta el az elnöki széket az akkor meglehetősen imbolygó világcégnél, a Kodaknál. Előtte a világ egyik vezető elektronikai óriásvállalatát, a Motorolát vezette, ahol mind menedzserként, mind pedig stratégaként jelentős hírnévre tett szert. Nemcsak a cégnél, hanem a szakmában is.

Fisher igencsak rossz „passzban” vette át a Kodak irányítását. Nem ő, hanem a Kodak állt választás előtt. A cég hagyományos fotóipari termékei – filmek, fotópapírok – értékesítése stagnált, a költségek lefaragása érdekében folyamatosan csökkentették a dolgozók számát. A cégvezetés akkor azt a véleményt vallotta, hogy a Kodak csak a folyamatos zsugorodás „segítségével” lesz képes talpon maradni. Az új technológiák bevezetéséről a Kodak lekésett a hagyományos termékeinek területén, a rossznyelvek szerint nem is igazán értette meg azok lényegét. Jól jellemzi a cég 1993-as állapotát, hogy a vezetés arra összpontosította erőfeszítéseit, hogy elérje az egy évtizeddel korábbi nyereségszintet.

Fisher viszont úgy látta, hogy a fotóbizniszben szerte a

világon hatalmas fejlődési és növekedési lehetőségek vannak, s a cégvezetés melankóliáját rövid időn belül derűlátássá kell „átvarázsolni”. Tevékenységét azzal kezdte a Kodaknál, hogy az igazgatósággal elfogadtatta: a Kodaknak vissza kell térnie alaptevékenységéhez, s az évek során „felszedett” üzletágakat el kell adnia. Így került sor a gyógyszeripari és az egészségügyi üzletág leválasztására és értékesítésére.

Ezzel párhuzamosan Fisher marketingoffenzívát bocsátott útjára, amely a hagyományos termékek népszerűsítését, forgalmának fellendítését szolgálta. A Motorola előtt a cégnél tíz esztendő telt el a Bell Telephone Laboratorinál, így számára nem volt idegen az elektronikai, a digitális technika. A film- és a fotópapír-üzletág fejlesztése mellett megkülönböztetett figyelmet fordított a fotóipar digitális technológiáinak kifejlesztésére és alkalmazására a Kodaknál. S az eredmények nem is maradtak el. A fotózással kapcsolatos digitális berendezések és gépek értékesítése tavaly 100 százalékkal növekedett, s az előrejelzések szerint

ez az új cégüzletág a következő években jelentős növekedésre számíthat. A Kodak időközben egyik főszereplője lett az információs országútnak, miután olyan cégekkel lépett stratégiai szövetségre, mint a Hewlett Packard, az Apple és a Microsoft. Az együttműködések céljai között szerepel többek között az elektronikus és digitális képtárolási technikák kialakítása, valamint képek továbbítása az Interneten keresztül.

A digitális képalkotás perze a Kodak számára elsősorban a jövő üzletága, ma még a cég forgalmában elenyésző hányadot képvisel. Számítások szerint ez az üzletág először 1997 után fordul majd „termőre”. Fisher azonban már most a jövőre gondol, s igyekszik már most beruházásokat végrehajtani a jövő számára.

A cégnél számára rövid távon két feladat megoldása a legfontosabb. Az egyik a költségek további drasztikus csökkentése. Véleménye szerint még számos lehetőség van a termelési költségek mérséklésére, valamint a termékek és szolgáltatások minőségének javítására. „Nincsen olyan tevékenységünk, ahol a költség-

gek alakulását illetően elégedettek lehetünk” – nyilatkozta nemrégiben a Financial Timesnak.

A másik megoldásra váró sürgős feladat a „simább” piacra jutás biztosítása Japánban. Az ázsiai szigetországban a film- és fotópiac 70 százalékát a Fuji tartja a kezében. A Kodak szerint a Fuji a külföldi versenytársakat sok esetben nem igazán tisztességes eszközökkel igyekszik távoltartani a hazai piacról, miközben maga szinte gátlástalanul terjeszkedik külföldön. Fisher vezényletével a Kodak több kötet dokumentumot állított össze és adott át a washingtoni kormánynak, amelyek azt a célt szolgálják, hogy a kormány igyekezzen rávenni Tokiót a japán film- és fotópiac megnyitására.

Fishert ótéves szerződés köti a Kodakhoz. Reméli, hogy ebben az időszakban sikerül átszerveznie a céget, megfordítania a vállalat szerencsését és felkészítenie a következő évezredre. Tervei között nem szerepel, hogy a Kodaktól meg majd nyugdíjba, de szívesen töltene el a szerződés lejártá után is további esztendőket a vállalatnál.

Gonda György

ier



PERSONNEL LEASING
Munkaerő - Szervezési Kft.
a Dr. Pendl & Dr. Piswanger Csoport tagja

Nyilvántartásába keres:

TIKÁRNÓT, RECEPCIÓST, KÖNYVELŐT

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

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

Egymillió forintot érő első díj!

Milyen menedzser Ön? Most döntsön!



Milyen menedzser Ön? – lehet, hogy ezt a kérdést már sokszor feltette önmagának vagy másoknak. Tapasztalhatta, hogy a válasz egyáltalán nem könnyű.

A Magyar Hírlap és a Nemzetközi Menedzser Központ egy olyan játékra hívja most meg, amelyen választ kaphat a kérdésre.

Sőt, még azt is megtudhatja, milyen menedzser lenne Ön, ha ezt a foglalkozást – hivatást – választaná.

dzser Központ dékánja, Székely Péter, a Transelektro vezérigazgatója és Vince Mátyás, a Magyar Hírlap főszerkesztője.

DÍJAK:

I. díj: A nyertes hathetes tanulmányúton vehet részt a kanadai York Egyetem (Toronto) kelet-nyugati menedzser-továbbképző programjának keretében (1996. augusztus 17.–szeptember 18.). A kurzus kéthetes szakmai gyakorlatot is magában foglal. A Nemzetközi Mene-

Túlsúlyban a külföldi termelés

96. 1. 18.

1996-os Honda-taktika

A japán autóipar nemzetköziesedésének legújabb jele, hogy a szigetország gyártói közül a Honda az első, amely 1996-ban több gépkocsit fog előállítani külföldön, mint odahaza.

Nobuhiko Kawamoto, a Honda elnöke bejelentette, hogy cége 1996-ban külföldi gyáraiban 996 ezer járművet fog gyártani, míg a hazai termelés 975 ezer egység lesz. Az elnök szerint a termelés mind nagyobb részének „átültetése” külföldre többek között azért szükséges, mert így elkerülhetők a valutaárfolyamok ingadozásából fakadó gondok.

A külföldi termelés bővülését szolgálja az a döntés is, amely szerint a Honda hamarosan megkezdi egy, az észak-amerikai piac számára kifejlesztett kisteherautó gyártását kanadai üzemében. A kanadai gyár kapacitását 300 millió kanadai dolláros beruházással egy esztendő alatt megkétszerezik, s az üzem évi 240 ezer gépkocsit állít majd elő.

A Honda kanadai beruházásának bejelentésével szinte egy időben adta tudtúl a Nissan, hogy 50 millió dolláros beruházással sebességváltómű-össze-

szelőről üzemeltetést az amerikai Tennessee államban. Az új gyár 1998-ban kezdi meg termelését, évi kapacitása 300 ezer egység lesz.

A két bejelentés is jól jelzi, hogy a japán autógyárak szinte menekülnek az ázsiai szigetországból külföldre, az erős jen ugyanis egyrészt rontja a versenyképességüket, másrészt akadályozza és visszafogja a Japánból történő közvetlen exportot.

Érdeemes megjegyezni: a Toyota december elején jelentette be, hogy negyedik amerikai termelőüzemében hamarosan megkezdi a kisteherautó-gyártást. A Honda, a Nissan és a Toyota egyaránt az Egyesült Államokat és Nagy-Britanniát tekinti külföldi autógyártási tevékenysége központjának, „főhadiszállásának”.

A Honda Kanadában és az USA-ban az idén összesen 840 ezer gépkocsit tervez gyártani, Nagy-Britanniában pedig az ott letelepedett japán autógyárak 1996-ban a tervek szerint 650 ezer gépjárművet készítenek. (1995-ben a nagy-britanniai japán autógyárak termelése elérte a félmillió egységet.)

A három legnagyobb japán

autóipari óriáscég közül a Honda jelenleg a leginkább nemzetköziesedett. Ismeretes, hogy a Honda volt az első japán autógyártó, amely termelése egy részét külföldre helyezte ki. 1996-ban a Honda külföldi autógyártása 13 százalékkal növekszik, miközben közvetlen exportja Japánból 20 százalékkal esik vissza. (A Honda exportja Japánból 1995-ben 15 százalékkal csökkent.)

A Toyota termelése külföldön a tervek szerint idén 9 százalékkal bővül, s eléri az 1,3 millió gépkocsit. 1995-ben a Toyota 20 százalékkal növelte termelését külföldi gyáraiban. Az előző két céggel ellentétben a Nissan nem szándékozik jelentősebb mértékben bővíteni külföldi termelését az idén. A cég közvetlen exportja Japánból 580 ezer autó lesz, 19 ezer egységgel kevesebb, mint 1995-ben.

A japán autógyárak idén kiemelt figyelmet fordítanak a hazai piacra is, ugyanis az előrejelzések szerint Japánban – hosszú ideig tartó stagnálás után – a gépkocsiipari fizetőképes kereslet 5 százalékkal bővül.

Gonda György

és amikor már mindenki beleélte magát a jóval drágább benzínárba, bizony csak kis réésre nyitották ki az ablakot a megre fűtött utastérből az eladók. Éppen a hideg miatt írták ki a kocsit minden adatát a nézgelődőknek – a komoly vevőt azonban a kocsi belseje és a motor működése is izgatta.

A Floracoop budaörsi telepe ugyan nem telt meg, de így is hatszázán kínálták portékáikat a nagy hidegben. Voltak vevők is. Alig állt be – máris leintették – az öreg Lada 1200-ast a maga 15 esztendejével, vagyis kapása volt a gazdijának. Oroszok kerülgették egy-két percig, majd kis alkudozás után kifizették érte a százezret. Jól nézett ki a felújított autó, de meddig fut el ebben a hidegben, azt nem garantálta eladója. Próbára vitték a Renault 9-est is, de visszaállt, pedig csak 280 ezret kért harmadik tulajdonosa az aranymetálosként. Fialat srákok kérték olcsóbban a BMW 320-ast, de gazdája nemet mondott, hiszen 250 ezernél olcsóbban mit akarnak venni. A német autó különben '81-ben volt új.

Azt tapasztaltuk, hogy az olcsó kocsik iránt volt nagyobb az érdeklődés, ezek átlagéletkora azonban többnyire 14 év felett volt. A jóval fiatalabb kisautók ára magasabb lett a múlt év vé-

4-6 liter között mozog. A legfrissebb benzínárak mellett ezek a legtakarékosabb autók, és ki tudja, hogy meddig érvényesek a legfrissebb benzínárak.

A '93-as Opel Corsa 1,2i csodás piros köntösben várta új gazdáját összesen 24 ezer kilométerrel, de 1 millió 50 ezerért. Mellette az ezüstmetál Toyota Corolla 1,3-as csak három évvel volt korosabb, 800 ezerért. Furcsa különbségnek tűnt a száz-ezer az Opel Kadett 1,3 GS '88-as típusa és a vele szemben várakozó Opel Omega 2,3 D változata között – ez utóbbi '90-es volt –, az utóbbi hófehérke 775 ezerbe került. Mindkettőnél szebb volt küllemileg a FIAT Croma kétezres motorral, felpoizerezve '87-es kiadásban 580 ezerért! Akadt is kéréje nem is egy, hogy melyikkel kötött tüzletet, az nem derült ki.

Megjelentek ismét a Trabantok és Wartburgok, a kétüteműek alacsony áron, a négyüteműek jóval értékük felett szerettek volna elkelní. Egyiknek sem állt a piac, mert tudvalévó, hogy a négyüteműek is 8-10 litert fogyasztanak, közel a kétüteműek étvágyához. A tízéves Trabantért 110 ezret, a négyütemű '89-es Wartburgért 420 ezret kértek. Egy Honda Jazz 1,3-as motorral csak 5 litert fogyaszt a Wartburggal

Típus

Chrysler Shelby
Honda Jazz 1,3
Peugeot 205 J
Seat Toledo 1,6
Lada Samara 1,3
Honda Jazz 1,3
Honda CRX 1,5
Opel Kadett 1,6D
FIAT Uno 1,3D
Siera 2,3D
Honda Concerto 1,6
Nissan Sunny 1,6
Peugeot 205
Honda Civic 1,5
Ford Fiesta 1,6
Opel Kadett 1,3 GS
Opel Omega 2,3D
FIAT Croma 2,0
VW Golf 1,8 GTi
Ford Escort 1,8D
Mercedes 200D
Maruti DX
Suzuki 1,0GA
Opel Corsa 1,2i
Renault Laguna 2,0i
Toyota Corolla 1,3
Opel Kadett 1,3
VW Golf 1,3CL
Mazda 323
Honda Accord 1,5
BMW 320/6 2,0
Lancia Delta 1,3
Wartburg 4ü
Opel Vectra 1,6

szemben, és százezzerrel olcsóbb a kicsike. Kettő is akadt belőlük. Szép volt küllemileg és jónak tűnt csendes motorjával a Honda CRX 1,5 – igaz, tízéves, de egyetlen hibát sem találtak rajta a keresők.

Mobil + Porsche

Rangon felüli házasság

A Mitsubishi-hajrá Hollandiában

96. 1. 18

A Mitsubishi Motors bejelentette, hogy a Volvóval és a holland állammal létesített hollandiai vegyes vállalatának termelése 1996-ban eléri a 130 ezer egységet. Az 1991-ben alapított vegyes vállalat tavaly 21 ezer gépkocsit állított elő.

A NedCar nevű vegyes vállalat a Maastrichthoz közeli Bornban működik, a gyár eredetileg a Volvo tulajdona volt. A Mitsubishi és két együttműködő partnere összesen kétmilliárd dollárt investált a vegyes vállalatba. A befektetés döntő többségét a partnerek a gyár felújítására és korszerű termelőkapacitások vásárlására fordították.

A NedCar nemrégiben kezdte meg az ötajtós Caris-

ma-modell gyártását. Emellett a NedCar egy Volvo típus is készíti, amelynek platformja azonos a Carismáéval, tervezése azonban eltérő.

A Mitsubishi – amely a harmadik legnagyobb japán autóiipari vállalat – előrejelzése szerint 1996-ban mintegy 50 ezer Carismát gyárt a NedCar, a termelés 1997-ben pedig eléri a 100 ezer egységet. Európai értékesítési hálózatát a Mitsubishi a Carismával szándékozik számottevően megerősíteni; a cég számításai szerint az új modell legjelentősebb piaca Nagy-Britannia, Németország és Hollandia lesz a következő években.

A japán autógyártó szerint a Carisma az első japán kocsi,

amelyet kifejezetten és kizárólag az európai piac számára fejlesztettek ki. Európai „tartalma” már a gyártás megkezdésekor elérte a 85 százalékot. A Carismát a cég japán főhadiszállása és a frankfurti európai kutatási és fejlesztési központ közösen fejlesztette ki.

A gyártás megkezdése előtt a NedCar munkásainak többsége két hónapos elméleti és gyakorlati kiképzést kapott a Mitsubishi mizushimai gyárában. A termelés beindítása, valamint a gyártás zökkenőmentessé tétele érdekében eddig mintegy 400 Mitsubishi-dolgozó töltött el rövidebb-hosszabb időt a holland üzemben.

G. Gy.

A minőség összeházasodott a minőséggel, vagy mondhatnánk úgy is, hogy egy rangon felüli házasság kötött. A megállapítás alapja egy friss hír, miszerint a világméretű hálózattal rendelkező Mobil Oil cég és a Porsche hosszú távú együttműködési megállapodást kötött. A frigy átfogja a motorsportot, a kutatást és a termékfejlesztést, valamint a

közös marketing- és reklámtévékenységet.

A Mobil az idei szezontól kezdődően szponzorálja a Porsche-Pirelli Szuperkupát (a futamokat az európai Forma-1-es versenyek előtt rendezik meg), de a híres német cég csapata az ő támogatásával indul a Le Mans-i 24 órás versenyen is. A házasságba természetesen a Porsche se ho-

zomány nélkül érkezik. Ők azt vállalták, hogy ezentúl minden kocsijukat szintetikus Mobil-1 típusú motorolajjal töltik fel, s a Porsche-hálózat ezt a csúcsmínőségű kenőanyagot ajánlja saját kereskedői körének is, szerte a világon.

Jean Louis Schilansky, a Mobil Europe Lubricants alelnöke az együttműködési szerződés aláírásakor kijelen-

Használt au biztos kézbe

Újabb költségcsökkentés a Bristol-Myersnél

96.1.19.

A világ egyik legnagyobb gyógyszeripari vállalata, a Bristol-Myers – amely nemrégiben vásárolta meg a veresegyházi Pharmavitet – bejelentette, hogy a következő években további jelentős költségcsökkentést hajt végre. E lépésre a cég azért is kényszerül, mert a következő két-három évben több, a vállalat számára igen jól jövedelmező készítmény szabadalmi védettsége lejár. A cég sztár gyógyszere, a Capoten például 1996-ban veszíti el szabadalmi védettségét az Egyesült Államokban, s ezzel megnyílik a gyártás és az értékesítés lehetősége a generikus gyógyszereket gyártó vállalatok előtt. Hasonló sors vár a rákbetegség kezelésénél használatos Taxolra, amelynek védettsége 1997 vé-

gén szűnik meg. 1995-ben a Bristol-Myersnek 1,5 milliárd dollár bevétele származott a Capotenből, 1996-ban már csak 1,2 milliárdos bevétellel számolnak az előrejelzések.

Az amerikai gyógyszergyártók többsége két évvel ezelőtt kezdte meg jelentős költségcsökkentési programjának végrehajtását. A költségek drasztikus megnyirbálását az indokolja, hogy egyrészt csökken a gyógyszer-értékesítés növekedésének üteme, másrészt Clinton elnök tervezett egészségügyi reformja a gyártók számára várhatóan nyereségcsökkenést eredményez. A Bristol-Myers az elmúlt két esztendőben versenytársai többségénél nagyobb mértékben faragta le költségeit. 1993-ban a vállalat

13 százalékkal csökkentette az értékesítéssel és az adminisztrációval kapcsolatos kiadásait, s ez a folyamat 1994-ben is folytatódott. A tervek szerint a következő három évben a vállalat 2,5 milliárd dollárral csökkenti költségeit. 1996-ban a Bristol-Myers 500 millió dolláros költségmennyirbálást tervez, amely 1997-ben 900 millió–1,1 milliárd, 1998-ban pedig már 1,1–1,5 milliárd dolláros megtakarítást eredményez. A cég vezetőinek véleménye szerint a költségcsökkentés nyomán több figyelem jut majd a növekedésre. A megtakarítások azt is célozzák egyebek között, hogy a felvásárlásra kerülő vállalatoktól származó bevételek ingadozása mérséklődjék.

G. Gy.

Hatszázmillió 96.2.1. Ford-árengedmény

Az idei év elején a Ford az Egyesült Államokban 600 millió dolláros értékesítés-ösztönző akciót indított annak érdekében, hogy eladásai átlendüljenek az esztendő első hónapjaira rendszeresen jellemző holtpontra. Az ösztönzés egyrésztől számos típusnál átmeneti ármérséklést, másrésztől pedig alacsonyabb kamatterhű hiteleket jelent.

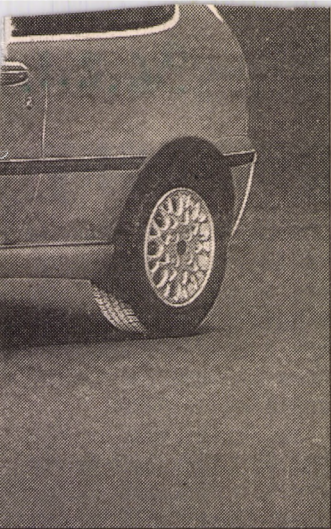
A kedvezmény gyakorlatilag csaknem az összes Ford-modellre kiterjed, még a tavaly ősszel piacra dobott Taurusra is, amelynek fejlesztési költségei elérték a 3 milliárd dollárt. Érdeemes megjegyezni, hogy az USA-ban a gépkocsi-értékesítési toplistát a Taurus vezeti.

Ross Roberts üzletág-igazgató szerint a detroiti óriáscég jelentős árengedményében az is szerepet játszik, hogy az amerikai autópiacon meglehetősen nagy, minden egyes lakot

sem hagyhatta figyelmen kívül, hogy versenytársai ugyan csak jelentős összegű engedményeket kínálnak a vevőknek, s ezzel is igyekeznek a Ford hagyományos vásárlóit magukhoz átcsábítani.

Az árengedmény a Ford legtöbb kisteherautó-modelljére is vonatkozik. Kivételt jelent viszont az F szériába tartozó kisteherautó-család, valamint az Explorer sportkocsi. Az Egyesült Államokban továbbra is erős kereslet mutatkozik a piacon a kisteherautók iránt, s a gyártók most ezekkel a kocsikkal igyekeznek ellensúlyozni a gyengébb üzletmenetet a személykocsi piacán.

Szakértők szerint az USA keleti partvidékén tomboló szokatlan téli időjárás ugyan csak hozzájárult a január-február havi keresletcsökkenéshez. A zord idő ugyanakkor jól tett a négykerék-meghaj-



benzines üzemmódra ugyanúgy, mint a nagyobb teljesítményű 1,6 literes, 16 szelepes variáns. Az európai, afrikai és ázsiai FIAT-üzemekből kifutó Paliókhoz a motorokat a torinói polcokról válogatják össze, vagyis mindazok az erőforrások számításba jönnek, amelyek a Puntók és a Bravók különféle típusait is mozgatják.

A FIAT az új világautó-programhoz természetesen teljesen új kereskedelmi stratégiát is kidolgozott. Az alapelv az volt, hogy a Palio ne keresztezze a Punto útjait, hiszen ebből a sikeres kiskocsiból

Közlekedési kultúránk alacsony színvonalának bizonyítéka.

Úgy tűnik, nem vesszük tudomásul, hogy a korszerű technika még mindig nem tett bennünket a természet urává, elég például egy kiadós havazás néhány órás viharos széllel kombinálva, hogy ugyanúgy elakadjunk, mint az ekhós szekér akárhányszáz évvel ezelőtt. Pedig az ilyen helyzetekre is fel lehet készülni. Aki nem tette, az mielőbb szűrje le a legutóbbi hócsata tanulságait, hogy ne váljon oktalan áldozattá.

A tél komoly dolog, hófúvásos időben csak az kerekedik fel, akinek halaszthatatlan dolga van. A rádió és a televízió rendszeresen közöl információkat az utak állapotáról, kritikus időszakokban tessék ezeket fokozottan figyelemmel kíséreni. Ha feltétlenül autóba kell ülnünk, az útvonal megválasztásakor vegyük figyelembe a hómentesítési sorrendet. Először mindig a főútvonalakat tisztítják le, utána a menetrendszerű buszjáratok útvonalát, tehát mi is igyekezzünk ezeket igénybe venni. Jó, ha menet közben is figyeljük a helyzet alakulását, s ha további romlanak az útvise-

Nyertesek és vesztesek

98.2.7.

Több mint 150, reprezentatív alapon kiválasztott kis- és közepes méretű vállalat megkérdezésével készített az Ernst and Young nemzetközi könyvvizsgáló és tanácsadói cég felmérést arról, hogy milyen hatással lesz az európai integráció a kelet-európai térség vállalataira és az egyes gazdasági ágazatokra. A Csehországban, Magyarországban, Lengyelországban, Szlovákiában, Szlovéniában megkérdezett cégek csaknem 75 százalékának éves forgalma 300 millió ECU alatti, 90 százalékuk pedig ötszáznál kevesebb dolgozót foglalkoztat.

A megkérdezett kelet-európai vállalatok döntő többsége úgy vélekedett, hogy saját és versenytársaik számára az európai integrációhoz való alkalmazkodás és csatlakozás kiemelten fontos. A válaszadóknak mindössze 2 százaléka vélte úgy, hogy cégére nin-

csen hatással az Európai Unió. A vállalatok ugyancsak döntő többsége úgy véli, hogy a térség országai sokat profitálnak majd a csatlakozásból. Kivételt csak Románia és Bulgária jelent, e két országgal kapcsolatban ugyanis jelentősen megoszlottak a vélemények. A felmérés szerint a megkérdezett vállalatok 87 százaléka profitálni fog az integrálódásból, 13 százalék viszont úgy látja, hogy vesztese lesz a csatlakozásnak.

A felmérés kiterjedt arra is, hogy a majdani EU-tagság miként befolyásolja az egyes nemzetgazdasági ágazatok helyzetét, kilátásait. A válaszok összesítése alapján az ipari ágazatok többsége a nyertesek közé tartozik majd. Különösen kedvezőek a kilátásai – a válaszadók szerint – az építőiparnak, az élelmiszeriparnak, valamint a vegy-

iparnak. Kedvezően hat majd az integráció a fa- és papíriparra, a közlekedési eszközöket gyártó ágazatra, valamint részben a textiliparra. A vas- és acélipar egyértelműen a vesztesek közé tartozik majd. A vállalati vélemények szerint a vesztes ágazatok számát gyarapítja a mezőgazdaság és a halászat. Érdemes azonban megjegyezni, hogy az EU-csatlakozás egyik legkényesebb pontja a mezőgazdaság lesz, s ezen a területen még nem körvonalazódnak az integrálódás feltételei. A válaszadók csaknem 90 százalékának véleménye szerint a közlekedési és szállítási ágazat a vesztesek közé tartozik majd, a pénzügyi szektorról a megkérdezettek 80 százaléka alkotott hasonló véleményt. A szolgáltatási szektorból az idegenforgalom várhatóan profitálni fog az EU-tagságból.

A kelet-európai cégek mintegy 85 százaléka szerint az egységes európai valuta nem kerül 2000 előtt bevezetésre. Ugyanebben az arányban úgy tartják, hogy az egységes valuta kedvező hatással lesz a térség vállalataira. A közbeszerzések kiterjesztése kapcsán a megkérdezett vállalatok 74 százaléka úgy véli, hogy nemzeti piacukon növekedni fog a verseny. A cégek több mint fele más európai országokban is pályázni fog a közbeszerzések elnyeréséért.

A könyvvizsgáló és tanácsadói vállalat az összesítő tanulmányban rámutat, hogy Brüsszel és az egyes kelet-európai országok eddig viszonylag keveset foglalkoztak az EU-hoz való csatlakozás hatásaival a vállalati szférára.

G. Gy.

1996

Figyelő

A klub következő rendezvénye
1996. február 8-án,
csütörtökön *18 órakor lesz,*

az APEH elnöke

◆
KUPA MIHÁLY

Kupa & Associates

◆
CSOBÁNCZI PÉTER

a Pénzügyminisztérium

helyettes államtitkára

az Egyedi Palota (Postás Művelődési Központ)
Dísztermében

(Budapest VI., Benczúr u. 27.).

Adóreform

az arányosabb, igazságosabb
és ésszerűbb köztelherviselés

Kérjük, részvételi szándékát jelezze a 344-9356 telefonszámon,
illetve a 351-0325 telefaxon.

Részvételi díj (a hidegbűfével együtt)
klubtagoknak 2500 Ft, nem klubtagoknak 4000 Ft.

Központban MÉDIA '96 TELECOM PRO AUDIO

nemzetközi média, médiaeszköz,
audio és telekommunikációs
szakkiállítás

1996. február 6—8.

Nyitva tartás: 10—18 óra

Szervező:

Interreklám Holding Kft.

1138 Budapest, Újpalotai út 22.

Tel.: 129-1622, 129-6245

Fax: 140-9182

MH 889

KOMPLEXUM

400 ha földterülettel,
többfunkciós
épületegyüttesekkel eladó.

◆◆◆
Érdeklődni: 8—16 óra között,
dr. Dicső István ügyvéd,
Pécs, (06-30) 469-906-os
telefonszámon.

Zugló belterületén

(Argentína tér)

3 lakásos

(80% szerkezetkész)

társasházban

88—98 m² alapterületű

lakások + garázsok

leköthetők

munkaidőben

a 291-1652, 291-1906-os

telefonszámokon

MH 1103

Észak-Amerika „besegített” a Rolls-Royce-nak

96.2.8.

A tavalyi esztendőben a Rolls-Royce Motor Cars cég az előző évinél 10 százalékkal több Rolls-Royce-ot és Bentleyt értékesített, szám szerint 1556 egységet. E jó eredményben jelentős szerepet játszott, hogy 1995-ben számottevően megnövekedett a márka iránti kereslet az USA-ban és Kanadában. A vállalat az értékesítési rekordot 1990-

ben állította fel, akkor 3333 kocsit adtak el. Egyébként a cég korábbi áramvonalasítása és a költségcsökkentés nyomán a nyereséghatár 1300 gépkocsira csökkent, e fölött már profit is termelődik.

A Rolls-Royce második legnagyobb piacán, az Egyesült Államokban a cég 420 luxuskocsit értékesített, 25 százalékkal többet, mint egy év-

vel korábban. Nagy-Britanniában – amely a vállalat első számú piaca – 493 kocsit talált gazdára, 7 százalékkal több, mint 1994-ben. 121 Rolls-Royce-ot és Bentleyt értékesítettek Japánban, ahol 4 százalékos volt a növekedés. A kontinentális Európában 7 százalékkal bővült az értékesítés, s 230 kocsit adtak el. Meglepetésre a Közel-Kelet

volt az egyetlen piac, ahol az értékesítés visszaesett: 71 autót adtak el, 5 százalékkal kevesebbet az előző évinél.

A Crewe-ban lévő Rolls-Royce-üzemben egyébként nagy a felfordulás, mert új felépítmény-összeszerelő egységet építenek, amely a tervek szerint a jövő esztendő végére készül majd el.

G. Gy.



Sprinteljen Ön is új lendülettel, új
kedvezményel a tavaszi munkák felé!
Transzporter vásár, amíg a készlet tart!



Négyszáz dollár fölött az aranyár

A befektetőknek továbbra sem ajánlják

A piaci szereplők és a szakértők nem kis meglepetésére január második felében az arany több év óta „lustálkodó” ára unciánként (mintegy 31 gramm) átlépte a lélektani határnak tartott 400 dolláros küszöböt. A jelképesnek tekinthető áremelkedésre olyan időszakban került sor, amikor a dollár folyamatosan izmosodik a márkával és a jennel szemben.

A „sárga fém” árának emelkedése számottevő áttörést nem jelent, inkább némi árfelhángoalásról van szó. Az elmúlt napokban Londonban egy uncia arany ára 406,50 dollár volt, amely már nincsen messze a 409 dolláros 1993. évi árcsúcstól. Érdemes megjegyezni, hogy az elmúlt esztendőben az arany ára 400 dollár alatt maradt, az évet 387 dollárral zárta. Piaci elemzők szerint a mostani áremelkedés dinamikus folytatódására nem lehet számítani. Az ipari országok többségét, magyarázzák, a gazdasági fellendülés jellemzi, alacsony az infláció, jó irányba halad a békefolyamat a Közel-Keleten és a Balkánon. Csekély az esélye annak, hogy idén valamiféle olyan világválság robban ki, amely megnöveli az arany iránti keresletet, s így látványosan felhajtaná annak árát. A mostani áremelkedés esetében inkább „lélektani” fellángolásról van szó.

1995-ben az aranybányák ügynevezett kölcsönarannyal látták el megrendelőiket annak érdekében, hogy ne kelljen növelniük a nem minden esetben gazdaságos termelést. A termelésbővülés ugyanis további áresést idézett volna elő. A termelők számára némileg biztató jel, hogy miközben a kínálat csökken, az arany iránti kereslet növekszik. 1995 első felében – a Gold Fields Mineral Services Ltd. jelentése szerint – a világ aranybányáinak termelése 1,4 százalékkal esett vissza, a sár-



Aranyrudak rendezése az amerikai kincstárban FOTÓ: MH-ARCHÍV

ga fém kereslete viszont 21 százalékkal növekedett. Hasonló irányzat jellemezte a második felét is. A keresletbővülés elsősorban Ázsiára volt jellemző. A japán befektetők a jen magasrepülése miatt igen olcsón jutottak aranyhoz, így jelentős készleteket tartalékolnak. Indiában, Kínában és Ázsia más országaiban számottevően növekedett az arany ékszerészeti kereslete. A jelentős keresletnövekedés ellenére sem emelkedett tavaly az aranyár, hiszen a többletigényt a világon felhalmozott hatalmas aranykészletek kis részének mozgósításával ki lehetett elégíteni.

Tavaly az áremelkedés el-

len hatott az is, hogy a befek-

tetők döntéseit az arany esetében döntően már nem a keresleti-kínálati viszonyok alakulása befolyásolja. Az arany már nem menedék, a jelentős vagyonok tulajdonosai már az értékpapírokat és más pénzügyi „termékeket” részesítik előnyben.

A jelenlegi áremelkedés ellenére az aranyiaci szakértők továbbra sem tartják jó befektetésnek a sárga fémét, amelynek ára hosszabb távon még az inflációt sem követi. Véleményük szerint annak is csekély a valószínűsége, hogy idén az aranyár tartósan a 410-420 dolláros sáv fölött maradjon.

Befektetési tanácsadó

Kincsem kisebb orra

A diszkont kincstárjegyek hozamuzuhanásának ütemét a kereskedelmi bankok többsége nem követte. Egyetlen kivétel látszik, a CIB Kincsem kötvénye szűk két hét alatt 3,5-4 százalékpontot vesztett abból az orrhosszból, amellyel – a reklám szerint – veteti a piacot.

A január 10-ét követő négy hétben az 1, 3, 6 és 12 hónapos disz-

kont kincstárjegyek aukciós átlaghozamai 4,71; 5,35; 3, illetve ugyancsak 3 százalékos estek. A legtöbb kereskedelmi bank visszafogottabban követte ezt a tendenciát, többségük 0,5–2, ritkábban 3 százalékkal vitte lejjebb egyes konstrukcióinak kamatait, sőt akadnak olyan pénzintézetek is, amelyek idén még nem nyúltak (OTP, Postabank) kamataikhoz vagy éppen növel-

ték azokat. (Magyar Hírlap, 1996. február 6.)

A CIB bankscsoport bróker-cége által kibocsátott Kincsem 3, 6 és 12 hónapos sorozata az általános kamatzuhanás közepette igen jó befektetéssé vált 27,5; 28,5; 30 százalékos kamattal. Annyira, hogy intézményi befektetők, köztük más bankok is milliárdos mennyiségben kezdték fölvásárolni

Látra szóló lakossági megtaka

Bank/Konstrukció	Futamidő	Kam.	Értékhatar (forint)	Látra	Bank/Konstrukció
ABN-AMRO BANK RT.					INTER-EURÓPA BA
Folyószámla	Látra	V	500 E-	25,07 (23)	Folyószámla
ÁLTALÁNOS ÉRTÉKFORGALMI BANK RT.					ING BANK RT.
Folyószámla	Látra	V	az 500 E alatti részre	15	Bankszámla szerződés
			az 500 E feletti részre	21	
BNP-KH-DRESDNER BANK RT.					KERESKEDELMI ÉS
Folyószámla	Látra	V		7	Betét
Folyószámla	Látra, 3 nap rendelkezés	V		10	MAGYAR KÜLKERE
BUDAPEST BANK					Betét
Folyószámla	Látra	V		13	MAGYAR TAKARÉK
Lakossági befizetési bet.	Feltételekkel	V	20 E-	20	Takarékbetétkönyv
CIB HUNGÁRIA BANK RT.					MAGYARORSZÁGI
Betét	Látra	V	0-1 M	10	Folyószámla
			1 M-	22	MEZŐBANK RT.
COMMERZBANK RT.					Likvid betét
Folyószámla	Látra	V		15	
CREDITANSTALT RT.					
CA prémium számla	Látra	V	-500 E	8,24 (8)	
			500 E-2 M	22,71 (21)	
			2-3,5 M	23,88 (22)	Tak. betétkönyv bem
			3,5-5 M	25,06 (23)	Tak. betétkönyv. név
			5 M-	26,25 (24)	ORSZÁGOS TAKAF
Diszposzámla	Látra, 2 nap felmondás		2-25 M	18	Kamatkozó betétkönyv
			25-50 M	19	Lakossági folyószámla
	Látra, 7 nap felmondás		2-25 M	20	* (látra csak a kártya)
			25-50 M	21	kapnak 8 százaléknál
Folyószámla	Látra	V	500 E-	4	kamatot!)
CREDIT LYONNAIS RT.					POLGÁRI BANK RT
Lion prestige	Látra	V	1-5 M	21	Lakossági bankszám
			5 M-	23	
DAEWO BANK RT:					
Mini VIP	Látra	V	50 E-	21,55 (20)	
VIP	Látra	V	500 E-5 M	24,47 (22,5)	
			5-10 M	25,06 (23)	
			10 M-	25,65 (23,5)	PORSCHE BANK RT
DUNABANK RT.					Sávós folyószámla
Magánbankszámla	Látra	V	5 E	15	
EURÓPAI KERESKEDELMI BANK RT.					POSTABANK RT.
Európa plusz folyószámla	Látra	V	50 E-1 M	16,08 (15)	Betét
			1-5 M	21,94 (20)	BETÉTSZÁMLAKÖNYV
			5 M-	24,36 (22)	
HANWHWA BANK RT.					
Betét	Látra	V	-1 M	7	Lakossági bankszám
			1-10 M	10	RÁKÓCZI BANK RT
			10 M-	13	Betét
HYPO-BANK RT.					REALBANK RT.
Hypo-flex folyószámla	Látra	V	250-500 E	7,18 (7)	Betét
			500 E-1 M	15,86 (15)	BETÉTSZÁMLA
			1-2 M	21,55 (20)	WESTLB. BANK RT
			2-5 M	23,88 (22)	Call betét
			5 M-	25,06 (23)	

Az adatok tájékoztató jellegűek. F=fix, V=változó, S=sávós kamatozás; E=ezer, M=millió forint. A jelzett fölött határ fölötti rend-

A Mercedes Benjámija

Alabamából indul útjára...

Ritka nagy kihívásban van része a 37 esztendőös Andreas Renschlernek, akinek le kell „telepíteni” a Mercedest az Egyesült Államokban 1997 elejéig. Arról van szó, hogy jövőre az óceán túlsó partján megnyílik a patinás autógyár első termelőüzeme Németország területén kívül, s a Mercedes-Benz US elnöke Renschler lesz.

A négykerék-meghajtású gépkocsikat Alabama államban, Tuscaloosa városkában gyártják majd, a projekt teljes kivitelezéséért Renschler felel. A cégnél nagy meglepetést keltett megbízatása, hiszen ő valóságos gyereknek számít abban a Mercedes-környezetben, ahol az 55 esztendőös munkatársak még fiatalnak számítanak.

Renschler az egyetem elvégzése után kezdett a Mercedesnél dolgozni. Vezetési stílusa kultúraváltást jelez a cégnél, ahol a hagyományos piramisrendszerrel most térnek át a horizontális vezetési rendszerre. Renschlert olyan emberként tartják számon a vállalatnál, aki fogékony az új iránt, és távolról sem tekinthető konformistának. Talán

e kirívó tulajdonságoknak is köszönhető, hogy a Mercedes vezetése mindig ösztönözte őt az új formákra és módszerekre.

Az elmúlt években két latin-amerikai projekt megvalósításáért volt felelős. Ehelyett azonban bekerült egy csapatba, melynek az volt a feladata, hogy vizsgálja meg egy új jármű tervezési, gyártási és piaci lehetőségeit. Renschler úgy ítélte meg, hogy a Mercedes-Benz versenytársainál hatékonyabb és „kapósabb” négykerék-meghajtásút tud készíteni, s a termelést az USA-ba kell telepíteni, hiszen ennek az autókategóriának ott van az első számú piaca.

A projekt kivitelezésének kezdete egybeesett azzal az időszakkal, amikor Németországban befejeződött az autóiipari fellendülés. A Mercedes „amerikai embere” egy hetet Stuttgartban, egy hetet pedig Tuscaloosában tölt. Az „ingázás” pedig csak addig tart, amíg a gyár fel nem épül. Kollégái szerint Renschler gyors karrierjében az is szerepet játszott, hogy a Mercedesnél egyazon időben vette kezdetét a költségta-
karékosság

és a vállalati kultúra átalakítása. (Ismeretes, hogy az Egyesült Államokban a termelési költségek alacsonyabbak, mint Németországban.)

Óramű pontossággal halad a gyárépítés az USA-ban, s az új modell tulajdonságait, külalakját egyelőre titok fedi. Renschlernek szinte teljesen szabad a keze, külön költségvetéssel rendelkezik, s csak az igazgatóság egy tagja felé van beszámolási kötelezettsége. A stuttgarti központtól néhány kilométerre, egy kis gyárban folyik Renschler irányítása és felügyelete alatt az új modell fejlesztése.

A tuscaloosai gyár irodái a legkisebb mértékben sem hasonlítanak a német irodákra. Renschler ezen a területen is szakított az évszázados hagyományokkal: a nálánál is fiatalabb munkatársi csapat egyterű irodában dolgozik majd, s neki sem lesz külön szobája. Különösen büszke arra, hogy a cég vezetői részére nem lesznek fenntartott parkolóhelyek a székház előtt. Nem szereti a hosszú folyosóról nyíló kis irodákat, a névtáblákat és az előszobás fő-

nöki „bunkereket”. Véleménye szerint egy vállalatnál a legfontosabb a jó információáramlás, s a falak, az ajtók, a kis irodák ennek gátat szabnak.

Munkatársai szerint a renitenskedő Renschler pályája a Mercedesnél korántsem volt göröngyöktől mentes, egyes, a tradíciókkal szakítani nem akaró és nem tudó főnökök gyakran igyekeztek keresztbe tenni neki. A hullámvölgyeken az segítette át, hogy mániákusan törekedett kitűzött céljának elérésére: újat teremteni a semmiből. A négykerék-meghajtású gépkocsiprojektben Renschler valósággal fürdik, kreativitásának kibontakozását semmi és senki sem akadályozza. Megítélése szerint a Mercedes-Benz továbbra is a hagyományosan bürokratikus rendszer jellemzi, a vállalati kultúra azonban néhány dolgozó számára lehetőséget nyújt a kockázatvállalásra és a „kitörésre”. A hozzá hasonló emberek számára – fogalmazta meg nemrégiben – nincsenek és nem érvényesek a szabályok.

Gonda György

rier

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

Milyen menedzser Ön? Most döntsön!

Negyedik forduló

Az engedetlen főnök esete



Ön osztályvezető egy tervezési vállalatnál, ahol éppen az éves teljesítményértékelések időszakaiban tartanak. Az önhöz tartozó

le, hogy túl gyakran hivatkozik elfoglaltságára, felvetéseiket nemritkán érdektelenséggel fogadja, sőt kellemetlen meg-

1. Milyen kiindulópontok alapján határozza meg a beszélgetés fő céljait?

2. Milyen általános és konkrét szempontok alapján tervezi a beszélgetés eszköztárát?

A külföldi tőke továbbra is kedveli a fejlődő országokat

Kínába 30 milliárd dollár áramlik

96-2.16.

A kétszáz nemzetközi pénzintézet által alapított washingtoni székhelyű Institute of International Finance (IIF) legújabb jelentése szerint a világ fejlődő és úgynevezett feltörekvő gazdaságaiba idén beáramló külföldi tőke mintegy 90 százaléka a magánbefektetőktől származik majd. Az IIF szerint a magánbefektetések ötven százaléka részvények, tulajdoni hányadok vásárlására fog irányulni.

A mexikói pénzügyi válság ellenére 1995-ben a magántőke beáramlása Ázsia, Latin-Amerika és Kelet-Európa 31 legfontosabb országába továbbra is stabil volt, s elérte a 174,9 milliárd dollárt. Ez az összeg 200 millióval haladta meg az előző évit, de elmaradt az 1993-as rekordtól, amikor 192,5 milliárd dollárt regisztráltak. Az IIF óvatos előrejelzése szerint idén a 31 országba várhatóan 175,3 milliárd dollár külföldi magántőke áramlik be, de nem kizárt

az 1993-as rekord túlszárnyalása sem.

Idén a magántőke első számú célpontja ismét az ázsiai-csendes-óceáni térség lesz, ahová az IIF mintegy 87 milliárd dollár külföldi tőkét vár. Figyelemre méltó azonban, hogy ez az összeg elmarad a tavalyi 93,8 milliárd dolláros magántőke-beáramlástól.

Ezzel szemben erőteljesen növekszik a külföldi magántőke érdeklődése a latin-amerikai gazdaságok iránt. Míg 1995-ben ebbe a térségbe 36,9 milliárd dollár magántőke áramlott be, idén csaknem 52 milliárd dollárra számíthatnak a térség fontosabb, „felkapottabb” országai. Ismét megindultak a működőtőke- és a portfólióberuházások Argentína és Mexikó irányába. Idén jelentős összeget magántőkére számíthat Brazília is, ha sikerül felgyorsítani az országban a privatizációt. Az első számú országcélpontot azonban

nem Latin-Amerikában, hanem Ázsiában kell keresni: Kína idén 30 milliárd dollár külföldi magántőke beáramlására számíthat.

A washingtoni előrejelzés szerint 1996-ban csökken a külföldi magántőke érdeklődése Kelet- és Közép-Európa iránt. A statisztikák szerint térségünkbe 1994-ben 13,4, tavaly pedig 21,2 milliárd dollár magántőke áramlott be, idén azonban csak 12,8 milliárdra lehet számítani.

A magántőkével ellentétben a „hivatalos” állami befektetők és a nemzetközi pénzügyi szervezetek jócskán visszavonulnak a fejlődő és a feltörekvő gazdaságokból. Ebből az ágazatból a 31 országba 1994-ben 23,2, tavaly pedig 41,2 milliárd dollár áramlott be. A tavalyi jelentős növekedésnek elsősorban az volt az oka, hogy a nemzetközi pénzügy világ összefogott Mexikó megsegítésére. Ez a „hadművelet” jócskán lepassztotta a for-

rásokat, s 1996-ban a már említett 31 állam a „hivatalos” szférától 10,9 milliárd dollárra számíthat. Térségünkbe a nemzetközi pénzügyi szervezetektől és az állami befektetőktől meglehetősen egyenletesen áramlik be a tőke: 1994-ben 3,9, tavaly 3,6, idén pedig várhatóan 3,3 milliárd dollár.

Az előrejelzés szerint a beáramló magántőke szerkezeti megoszlásában idén változásra lehet számítani. Előtérbe kerül a közvetlen beruházás és a kötvényfinanszírozás, ugyanakkor a bankok számottevően visszafogják a tavalyi esztendőhöz képest a rövid lejáratú hitelek nyújtását. A részvények és tulajdoni részek vásárlására fordított összegek a tavalyi 87-ről várhatóan 92 milliárd dollárra növekednek.

Az IIF szerint a nem banki befektetők – beleértve a kötvénybefektetőket – is mind nagyobb érdeklődést tanúsítanak a feltö-

rekvő országok piacai iránt. Ezek a befektetők tavaly 22 milliárd dollárral voltak jelen a 31 ország pénz- és tőkepiacán, idén ez az összeg várhatóan 37 milliárdra növekszik. Tavaly a fejlődő és a feltörekvő országok kötvénykibocsátásainak 35 százaléka történt jenben, egy évvel korábban ez az arány nem haladta meg a 16 százalékot. A japán pénzpiac jelentősége és fontossága idén tovább növekszik, miután enyhítettek a tokiói kötvénypiac szigorú szabályozásán.

Az IIF arra számít, hogy idén növekszik a 31 „kedvenc” ország folyó fizetési mérlegének összesített hiánya. A tavalyi 60 milliárd dollárral szemben idén a deficittek összege eléri majd a 76 milliárdot. Annak ellenére, hogy Latin-Amerikában az összesített folyó fizetési mérleg hiánya idén 21 milliárd dollárra mérséklődik a tavalyi 27 milliárdról.

Gonda György

alkozók, befektetők, figyelem! Kemping a Duna-parton!

Sportlétesítmények Részvénytársaság
közöt, befektetőt keres az 1991-ben épült,
saját tulajdonát képező kemping
hosszú távú üzemeltetésére.

adatok:

Címe: Budapest IV., Üdülősor 7. (a Tungsram strand
közvetlen Duna-parti
része) lakókocsi fogadására is kiépített, 50 egységes,
öbölparton.

A területen csárda üzemel, a Duna-parton csónak-
állomás stég áll rendelkezésre.

feladat:

A feladat a kemping két oldali kerítésének meg-
újítása legkésőbb 1996. március 1-éig kérjük írásban a
Részvénytársaság Rt. címére küldeni (1536 Bp., Pf. 235),
részletes ismertetőt küldünk, ha a
szelvényt címünkre eljuttatja

Telefon: 212-2703

Tel./fax: 212-2827

MH 1362

**Külföldi tulajdonú
értékpapír-
kereskedő cég
gyakorlattal és
angolnyelv-tudással
értéktárost keres.
Pénztárosi gyakorlat
előnyt jelent.**



**Jelentkezés:
267-4210, titkárság**

MH 1611

Készgarázsok

10 éves garancia

Egyes- dupla-
vagy sörge-
rázsok
helyszínen
összeszerelve kaphatók.

Sajátkezűleg is felépíthetők. Díjtalan,
részletes ismertetőt küldünk, ha a
szelvényt címünkre eljuttatja

CARMEX
1029 Budapest,
Feketeárpád u. 28.
Tel./Fax: 176-92-02

Szelvény 99

Név _____

I. sz./Város _____

Utca/h. sz. _____

MH 1362

A Fővárosi Patyolat Vállalat v. a. az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. egyetértésével egyfordulós pályázatot hirdet a Budapest VIII., Baross utca 85. alatti telephely tulajdonjogának megvásárlására

Helyrajzi száma: 35725

Tulajdoni lap száma: 1120

Tulajdoni lap szerinti rendeltetése: üzem

Területe: 1116 m²

Beépítettségének mértéke: 61%

A telephely Budapest, Józsefváros közlekedési tengelyé-
nek, a Baross utca közepén helyezkedik el, a Horváth
Mihály tér közelében. Az épületben a vállalat festő- és
vegyszerüzeme működött 1986-ig. A telephely vala-
mennyi közművel rendelkezik, víz-, csatorna, gázellátás,
elektromos energia, telefon.

Az épület utcai részében az I. emeleten jogszertű tanácsi
kiutalás alapján 2 db félkomfortos, a második emeleten
1 db félkomfortos lakás található, a három lakásban 9 fő
lakik. A lakók elhelyezése, ill. lakáshoz juttatása a vevőt
terheli, amely a vagyonértékelésnél csökkenő tényező-
ként lett figyelembe véve.

Irányár:

földterület 5 264 000 Ft

épület: 12 840 000 Ft

összesen: 18 104 000 Ft

A vételárat csak készpénzben lehet kiegyenlíteni.

Az irányár az áfát nem tartalmazza.

A vételi szándék bizonyítására a pályázati irányár 5%-át
az ajánlattevőnek a pályázat benyújtásának határidejéig
letétbe kell helyezni a vállalat elkülönített BB Rt.
101020930522230304000007 sz. számlájára (BB Rt.
dél-budai igazgatóság, Budapest XI., Etele út 57.).

A pályázatok benyújtásának határideje:

1996. március 12-én 13-14 óra között.

A pályázatok beadásának helye:

Fővárosi Patyolat Vállalat,
Budapest VII., Csengery utca 11. III. em. 304. szoba.

A pályázatok benyújtása közjegyző jelenlétében történik.
A pályázóknak 60 napos ajánlati köztételt kell vállalniuk.
A vállalattal megkötendő adásvételi szerződés érvényes-
ségének feltétele a szerződés ÁPV Rt. általi jóváhagyása.
A kiíró fenntartja a jogot, hogy a pályázatot eredményte-
lennek nyilvánítsa.

A pályázaton való részvétel feltétele a részletes pályáza-
ti felhívás és információs füzet megvásárlása 3000 Ft-os
áron, valamint titkossági nyilatkozat aláírása a fent meg-
jelölt címen.

A pályázatokkal kapcsolatban információkat ad:

Vesszős Istvánné a 322-2822-es telefonon.

1707 MH

96. 2. 19.

Ági ma
18 éves!!! KARR

Játszd újra, Gideon!

Az információtechnológiai tanácsadással foglalkozó amerikai cégek körében mind gyakrabban teszik fel a kérdést: meg tudja-e Gideon Gartner ismét csinálni? Mármost legújabb cégét, a Giga Information Groupot, amelynek megalapításához 15 millió dollár értékű kötvényt bocsátott ki.

Gartner egy társával 1979-ben alapította meg az évi 230 millió dollár forgalmat lebonyolító Gartner Groupot, amely számítástechnikai felméréseket, tanulmányokat, piaci jelentéseket „szállított” nyomtatott formában ügyfeleinek és

előfizetőinek. A cégalapítás előtt Gartner a Wall Street első számú számítástechnikai elemzője volt, s a neves Oppenheimer vállalatnál dolgozott. Saját cégét 1988-ban adta el 94 millió dollárért a Saatchi and Saatchi hirdetési világügynökségnek.

Gartner szerint a Giga működése egy teljesen új üzleti modellt követ majd. Arról van szó, hogy információtechnológiai szolgáltatásait az Interneten és más hálózatokon juttatja majd el ügyfeleihez. Igazából csak egy vetélytárrsal kell számolnia, az évi 30 millió dolláros forgalmat lebonyolító Meta

céggel, amelynek szakértői, tanácsadói telefonon keresztül érhetőek el feladatok megoldására, elemzésére.

A tervek szerint a Giga szakértői elemzéseket nyújt majd ügyfeleinek az információtechnológia legújabb irányzatairól és termékeiről. Gartner gyakran kérdezik barátai, hogy miért kezdi újra. Hiszen hódolhatna szenvedélyének, a zongorázásnak aspeni házában, a Virginia állambeli St. Thomasban, vagy éppen westporti birtokán. Válasza igen csak egyszerű. „Teljesen belestem ebbe az ötletbe, s meg

akarom mutatni, hogy ismét meg tudom csinálni”.

Gartner új cégénél is erősségeire alapoz: a kutatásra, a stratégiára, az új piacok megdolgozására, valamint az ügyfelekkel való kapcsolattartásra. Kollégái szerint Gartner kiválóan prezentál, de csapnivaló menedzser. A többszörös cégalapító és elismert informatikai szakember vezérigazgatót készül felvenni a Gigához. Tisztelői szerint ez a lépés jó kezdetet jelent egy tanácsadó számára, vagyis okos tanácsot adott magának.

G. Gy.

rier

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

Milyen menedzser Ön? Most döntsön!



Ismét az élen a Boeing

96.2.
23.

A megrendelt repülőgépek számát tekintve 1995-ben visszaszerezte világségét a Boeing repülőgép-ipari vállalatbirodalom. A cég bejelentése szerint a seattle-i központba tavaly 346 új repülőgépre érkezett megrendelés, 31,2 milliárd dollár értékben.

Ismeretes, hogy 1994-ben a nyugat-európai légikonzorcium, az Airbus Industries a sugárhajtású repülőgépek polgári célú forgalomba állítása óta először megelőzte a Boeingot a megrendelések területén. 1994-ben az Airbus 125, a Boeing pedig csak 120 új gépre kapott megrendelést.

A Boeing számításai szerint tavaly 70 százalékos részesedésre sikerült szert tennie az új megrendelések piacán. A megrendelések 15 százaléka az Airbushoz, 10 százaléka pedig a McDonnell Douglashez érkezett. A „maradék” 5 százalékon a British Aerospace és a holland Fokker osztozott.

A Boeinghoz érkezett új géprendelésekből 76-ot amerikai, 270-et pedig az USA-n kívüli légitársaságok adtak fel. Jól jellemzi az amerikai légi piac kedvezőtlen konjunktúráját, hogy az amerikai légitársaságok megrendelése a Boeinghoz beérkezett megrendelések értékének mindössze 12 százalékát képviselik.

Az Airbus konzorcium tavaly 13 százalékkal növelte értékesítését az előző évhez képest, s elérte a rekordnak számító 9,6 milliárd dollárt. 1995-ben az Airbus összesen 124 polgári repülőgépet szállított le megrendelőinek, s 7 milliárd dollár értékben kapott új megrendelést 106 gépmadárra. A cég tájékoztatása szerint az Airbus rendelési könyveiben 578 gép szerepel, 46,4 milliárd dollár eladási értéken.

Ron Woodard, a Boeing polgári célú repülőgép-ipari részlegének elnöke szerint

középtávon az ázsiai légitársaságok megrendelése veszik majd át az első helyet az amerikai légivállalatoktól. Már 1995-ben is Ázsia volt az új repülőgépek első számú piaca, s ebben az irányzatban idén sem várható változás. Az elnök szerint idén is sok megrendelés érkezik majd a vállalathoz Európából, s viszonylag gyenge marad az amerikai kereslet. Az mindenesetre biztató a Boeing számára a jövőt illetően, hogy az amerikai légitársaságok döntő többsége tavaly néhány veszteséges esztendő után először ismét nyereséggel zárta az évet.

A Boeing hosszú távú előrejelzése szerint a következő húsz esztendőben a világ légitársaságai legkevesebb tízezer utasszállítót rendelnek majd 780 milliárd dollár értékben. Az új gépek nemcsak az előregedtet, gazdaságtalanul üzemelő repülőgépek lecserélését szolgálják, hanem részét képezik a flottabővítésnek is. Optimizmusra az ad okot, hogy az előrejelzések szerint a következő húsz esztendőben a világ légiforgalma évi 5,1 százalékkal bővül majd. Tavaly az utasok száma egymilliárd volt, 2015-re pedig meghaladja majd a kétmilliárdot.

Érdemes megjegyezni, hogy az öbölháború óta tartó légiipari recesszió idején a Boeing jelentős átszervezést és önáramvonalasítást hajtott végre. Több tízezer dolgozójának mondott búcsút, s számottevően csökkentette a működési költségeket. A cég újabb sikereiben fontos szerepet játszik a tavaly bemutatott két hajtóműves, 400 utas szállítására alkalmas 777-es típus. Woodard elnök szerint a tavaly beérkezett megrendelések a számítottnál magasabbak, idén pedig a tavalyinál jóval nagyobb számú új megrendelésre számítanak Seattle-ben.

Gonda György

vidám természet.

**Jelentkezéseket
a következő címre kérjük:**

IDOM Rt.,
1052 Budapest,
Vármegeye utca 3-5.

1996 MH

Meghívó

a Tungstram

Részvénytársaság

1340 Budapest, Váci út 77.)

**endkívüli közgyűlésére,
melyre**

1996. március 25-én

élelőtt 9 órai kezdettel

kerül sor Budapesten,

IV., Váci út 77. alatti

irodaház 111-es

termében

közgyűlésen az alábbi

irendi pont szerepel:

részvénytársaság
apszabályának módosítása.

közgyűlésre a névre szóló rész-
rek tulajdonosai személyre szó-
eghívót is kapnak.

közgyűlésen a részvénykönyv-
nyilvántartott, szavazásra joga-
részvények tulajdonosai vagy
képviselői szavazhatnak. A
eselőzők közokiratba vagy teljes
ítyó erejű magánokiratba fog-
neghatalmazásukat 1996. már-
25-én 9 óráig adhatják át az
ház 301-es szobájában.

Tungstram Rt. igazgatósága

**Piacvezető
orvosiműszer-
kereskedelmi cég**

kreatív, ambiciózus
munkatársakat keres
különböző termékképviseltekre

Alapkövetelmény az alábbi
három terület valamelyikén
szerzett orvosi gyakorlat,
valamint a német vagy az angol
nyelv szakmai szintű ismerete:

**kardiológia,
nőgyógyászat,
laparoszkópos sebészet**

Fizetés és juttatások
megegyezés alapján.

Jelentkezését részletes,
fényképes önéletrajzzal,

„Nyitott lehetőségek”

jeligére a Magyar Hírlap
kiadójába kérjük
(1087 Budapest,
Kerepesi út 29/B)

MH 2003

4000 másolatot
990 000 Ft-ért eladó.
CANON NP 3825 fekete-
fehér másoló (25 lap/perc,
A4, A3, automata
lapadagoló, duplexegység
a kétoldalas másolatokhoz)
260 000 Ft-ért eladó.
COPY TÉKA KFT.
1173 Budapest, Kis utca 3.
Tel.: (20) 419-843,
tel./fax: 291-7304

**96085464
NAGYNYOMÁSÚ
MOSÓBERENDEZÉSEK**

FAIP olasz típusok. Hideg
és meleg vizes kivitelűek.
Forgalmazás, szerviz
és alkatrészbiztosítás. Kérjen
ajánlatot és válassza
a legmegfelelőbbet!

**SHADOM-HIDROGÉP
KFT.**

6050 Lajosmizse, Ceglédi út 50.
Tel./fax: (76) 356-840
Ügyintéző: Sávai László

**96085473
IDEGENFORGALMI
SZOLGÁLTATÁS**

Rendszeresen utazik üzleti
tárgyalásra? Segítünk Önnek
külföldön repülőjegy és
szállás biztosításában.

Európában
és a tengerentúl is.
Jelentkezzen nálunk:

S. A. H. 2000 KFT.

9400 Sopron, Várkerület 98.
Tel./fax: (99) 340-292
Ügyintéző: Földesi Tamás

MÉG MA DÖNTSÖN A HO