

Váltófutásba kezd Európa bankja

Lamfalussy átadja a stafétabotot

Július elején a 62 esztendőes Wim Duisenberg lett az Európai Monetáris Intézet elnöke. A holland pénzügyi szakember a magyar származású belga bankártól, Alexandre Lamfalussytól vette át a stafétabotot annak az intézménynek az élén, amely mintegy másfél év múlva várhatóan Európai Központi Bankká alakul át. Ismeretes, hogy az európai pénzügyi unió (EMU) és az egységes európai valuta, az euro 1999 januárjában kezdi meg működését.

Duisenberg egyszer azt nyilatkozta, hogy a pénz a szakmája, a jövőben viszont lehetőség lesz megismerkedni a politika kemény világával is.

Az Európai Unió tagjai számára igen göröngyös az EMU-hoz vezető út mind gazdasági, mind politikai szempontból, de a pénzügyi unió megvalósítása valószínűleg nem szenved késedelmet. Alexandre Lamfalussy bőséges tapasztalatokkal rendelkezik az akadályokról, és az intézet élén sokat tett az egységes valuta megteremtéséért. Frankfurti Eurotowerirodájában sokat tett az európai központi bank előkészítéséért, valamint azért is, hogy meggyőzze az embereket a projekt szükségességéről és értékeiről.

Duisenberget Hollandiában úgy tartják számon, mint

aki ragaszkodik a szigorú pénzügyi politikához, az alacsony inflációhoz és az erős guldenhez. Hazájában arra is büszkék, hogy valószínűleg ő lesz az Európai Központi Bank első elnöke. Majdani központi banki elnökségét erőteljesen támogatja Lamfalussy kivül többek között a német és a brit központi bank, a Bundesbank és a Bank of England elnöke is.

A lobogó fehér hajú, dohányos, s a golfban is jeleskedő Wim Duisenberg a grüningeni egyetemen szerzett közgazdászdiplomát és doktori címet. (Doktori disszertációját a leszerelés gazdasági hatásairól írta.) Tanulmányai befejezése után négy évig volt tanársegéd az egyetemen, ezután pedig a Nemzetközi Valutaalpnál dolgozott. Karrierjének következő

állomásaként tanácsadója volt a holland központi banknak, s három éven át professzorként makroököngazdaságtant tanított az amszterdami egyetemen. 38 éves korában pénzügyminiszterre nevezték ki. Pályájának újabb állomása a szövetkezeti pénzintézeti csoport, a Rabobank volt, ahol három éven át volt tagja az igazgatóságnak. Ezután lett első ember a központi bankban, ahol 15 évet töltött el. Központi banki elnökként is a stabil monetáris politika híve volt, s nevéhez fűződik a guldennek a márkához való kapcsolása is.

Az egységes európai valuta elkötelezett híve, véleménye szerint az euró ösztönözni fogja a gazdasági növekedést, s hozzájárul majd a pénzügyi fegyelem erősítéséhez az EU-tagországok kormányköreiből. Az elmúlt években sokat tett annak érdekében, hogy eloszlassa az euróval kapcsolatos félelmeket, nevezetesen azt, hogy az egységes valuta gyenge lesz, s ennek nyomán az Európai Központi Bank-

nak növelnie kell majd a kamatlábakat az erősödő infláció megfékezésére.

Értelmetlennek tartja a erős, illetve a gyenge euróról folyó vitákat, véleménye szerint ugyanis az EMU-tal megállapodása a költségvetési hiány lefaragásáról és a nemzetközi versenyről alacsonyban tartja majd a inflációt.

Wim Duisenberg számára azonban az Európai Központi Bank csak a jövő, a jelentő pénzügyi szakember számára az Európai Monetáris Intézet jelenti. Miután az intézet egyik legfontosabb feladata az lesz, hogy véleménymondjon az egyes országok EMU-érettségéről, Duisenbergnek új posztján ötvöznie kell majd a holland gyakorlatiasságot a diplomáciával és a keménységgel. Minden jel arra utal, hogy az új elnök meg tud felelni ezen elvárásoknak, amit az is jelez, hogy Eddie George, a Bank of England kormányzója szerint Duisenberg „abszolút első osztályú elnök lesz”.

Ellesett ötletek – üzleti trükkök

Ujjé, a Ligetben...!

Vendégcsalogató Pesten és Budán

volcvanas években oly sohallottuk, hogy Magyarországon a gasztronómiai nagyhatalom, hogy a viszonylagos biztonságban már szinte el is hitte a magabiztos kijelentést. A világ mértékadó tájain csak hogy kevés a magyar étterem, de – mondjuk a kínai, japán, olasz konkurenciával szemben – még a megélhetésem biztos. A határok megnyitása után már a világlámpa fényében a hazai szemmel nézik a hazai konyhát és főképp az éttermi színteret. Éppen ezért keveslepett meg, hogy a közelgő olyan botrányokat hozt, amelyek tovább csökkentették a magyar éttermi színteret presztízsét.

Holott a hazai étteremek közt nem egy világhírű is akad. A radoxonnak hangzik, de az amerikaiából, Kanadából vagy éppen Ausztriából átruccanó konyhák előbb tudják meg, hogy melyik éttermet érdemes

sokból, szerződéses üzletekből nőttek ki. S ami a lényeg: nemcsak a külföldiek számára elérhető árakkal operálnak, hanem azt tartják, egy jó vendéglőnek a hazai törzsközönség adja meg a rangját. Ez volt egyébként valamikor a Gundel alapító János, majd a nagyhírű utód Gundel Károly alapelve is. Ezekben a népszerű éttermekben egyébként általában könnyítik a nehéz magyarosnak mondott ételeket – amelyekre honfitársaink is egyre kevésbé kíváncsiak.

Meződi Alice – a Remiz és a Kisbuda Gyöngye első embere – igen közérthetően magyarázza el, mi kell a jó vendéglőhöz. Ahogy mondja, olyan ez, mint a házasság: az esküvő önmagában kevés, a boldogság csak akkor lehet teljes, ha a szürke hétköznapokon sem uralkodik el az unalom.

Rudics Károly, az 1995-ben megnyitott Lou Lou vezetője

emberi „faktor” szerepe. Hiszen ki ne ismerné a nagy magyar valóságot: a kedvenc új törzshelyek többsége jó, ha egy évig őrzi a színvonalat. A három étterem vezetője egyöntetűen hangoztatja, hogy a személyzet iránti bizalom nélkül nem lehet eredményes a vendéglátás, bár ehhez azt is hozzáteszik, hogy a legfontosabb mégiscsak az anyagi ösztönzés. Rudics Károly a belvárosi étterem vezetésében első sorban a korábbi munkahelyén – a főváros egyik luxus szállodájában – megismert kollégájára épít. A többi posztra is főként ismeretség alapján keresett embert. Nem könnyű a megfelelő emberekre rátalálni, mert a szakma messze túl volt értékelve – az anyagiakat tekintve a pincér az ügyvéd után következett –, és kevesen látják be, hogy ezen a területen is némileg megváltoztak az értékrendek. A kiválasztásnál a lényeg az

gorú – később másutt is átvett – éttermi számlázási szisztéma, amely a legkisebb trükközést is kizárja. Az étterem vezetői naponta, úgynevezett riportban számolnak be az előző napi történésekről. A személyzet motiválását biztosítja, hogy a párban dolgozó pincérek folyamatosan váltogatják a „placcot”. Meződi Alice is úgy látja, hogy a tulajdonosnak csak a megfelelő munkatársi gárda biztosíthatja a sikert. De ezen kívül alapfeltétel a tulajdonosi jogosítványok biztonsága is. Nem véletlenül választotta azokat az éttermeket, ahol örökölhető bérleti jog alapján dolgozhat, mondván, a bizonytalanság és a mai magas kamatok mindenképpen megölnék az üzletet. Így azután tudatos döntés eredménye, hogy a kávéházként induló és azóta étteremmé bővített Remiz csak fokozatosan növelte az alapterületet. Az üzletasszony azt vallja:

Tovább növekszik a japán autóexport

A jen tartós gyengélkedése az idei esztendő első felében számottevően segítette a japán autógyártókat exportjuk növelésében. A szigetország valutájának mélyrepülése arra ösztönzi a gyártókat, hogy termelésük minél nagyobb részét – minél rövidebb idő alatt – értékecsítsék a külpiacokon. Különösen megugrott az Egyesült Államokba irányuló export, amely csak júniusban 38,5 százalékkal bővült.

Az év első felében mind az öt vezető japán autógyár számottevően tudta növelni kivitelét: a Toyota exportja 12,4, a Hondáé pedig 50,3 százalékkal növekedett. A többi autóipari cég kivitelének bővülése e két érték között helyezkedik el.

Az első félévben a japán autógyártók értékesítése

odahaza sem alakult rosszul. A Toyota 3,1 százalékkal növelte hazai értékesítését, a Nissan és a Mitsubishi ennél valamelyest kisebb mértékben. A Mazda szigetországbeli gépkocsieladásai 12 százalékkal, ezen belül a személyautóké 32,8 százalékkal gyarapodtak az előző év azonos időszakához képest. A kiváló eredményben jelentős szerepet játszott a tavaly augusztusban piacra dobott Demio modell iránti erős fizetőképes kereslet.

Az idei év első hat hónapjában a Honda 8 százalékkal bővítette hazai értékesítését, s ezzel 10,9 százalékos hányadra tett szert a japán autóipacian. Különösen nagy volt a kereslet a Honda úgynevezett szabadidőkocsijai, a Step WGN és az S-MX iránt. Független szakértők vélemé-

nye szerint a vállalatbirodalom számára igencsak biztató, hogy a Step WGN már egy éve a piacon van, de értékesítésében nem tapasztalható lassulás. A Honda legújabb minikocsija, a Life iránt is nagy a hazai piacon az érdeklődés, ráadásul Japánban most nem kapható hasonló kategóriájú kiskocsi. Ennek az az oka, hogy más gyártók addig nem akarnak új modelljeikkel megjeleni a piacon, amíg ismertté nem válnak a jövő évben bevezetendő biztonsági előírások.

A hazai értékesítések növekedésében az is szerepet játszott, hogy a vásárlók előrehozták gépkocsibeszerzéseiket, kikerülendő a fogyasztási adó április elsejei növekedését.

Piacról piacra

Haszontalan haszonjárművek

A haszonjárműveket is két csoportra lehet osztani, az úgynevezett kicsikre meg a nagyokra, amelyek között most már a legújabb LIAZ 400-ast is megtalálhatjuk. Az a tapasztalat, hogy a piacokon elsősorban a kishaszonjárművek kelenődők, de ez csak a látszat, mert az autópiacra hosszú platós teherautóknak nem jut hely – azok másutt cserélnék gazdát.

A szabadpiaci hírek szerint vannak megkímélt, gondozott kisautók és hihetetlenül rövid idő alatt sokat futott lestrapált, szervizt alig látott „puttyonyosok”. Ez azért van így, mert ha egy vállalkozó megtalálta üzletéhez a megfelelő teljesítményű járművet, akkor azt nem kíméli, hanem alaposan kihasználja, netán meg is feledkezik a rendszeres karbantartásról. Ha a túlzott igénybevétel nem látszik a kocsin és az irányár sem magas, akkor még érdemes megvenni és az elmaradt javításokat egy jó szervizben pótolni. De hogyan lehet a hibákat észrevenni? Elsősorban a futóművekre hivatkoznak a szakemberek. A túlterhelés, a rossz utak ezeket a részeket viselik meg a legjobban. Leülnek a rugók, nehezebben fordul a kormány, lógnak az összekötő rudak. A raktér is

kérhet többet 700 ezernél. A Hyundai Porter platós változata ennek kétszeresébe is kerülhet, de csak akkor, ha az nem idősebb kétévesnél. A kis „puttyonyosok” alig veszítenek új árukból egyéves korukig – például a kis Citroën ZX 1,9 D-t 2 millió 200 ezerre becsülte első gazdája.

A Ford Transit 120 SWB Van 2,5-es dízelese újonnan 3 millió 294 ezerbe kerülne, míg a használt autók piacán, ha már elmúlt ötéves, de jó állapotban van, csak 1 millió 700 ezret lehet érte kérni. A fehér kisteherautónak volt is vevője, de az nem derült ki, hogy a vételár mennyi lett. Mintha ez hadititokká válna, sem az eladó, sem a vevő nem árulta el a számot a papírok kitöltésekor.

Idei haszonjárművet nem láttunk a használt autók soraiban. A legfiatalabb egy Mercedes VITO 110 D volt, ezért 7,5 milliót kért gondos gazdája. Márkátársa, a 814-es dobozos, amely majdnem két és fél méter magas és több mint 12 négyzetméteres rakterülete van – már elmúlt 8 éves – 2,8 millióért kellett megát.

A piacon hallottuk, hogy a kelendő típusok egyike a Skoda Felicia Pick up 1,9-es dízelese. A strapabíró kisautó

Öss

Típus

VW Transp
Hyundai F
Hyundai 12
Citroën Z
FIAT Fiorir
FIAT Duc
Ford Trans
Iveco 50-
MB 308 D 2
Nissan Va
Peugeot J5
Renault Tr
VW LT-28 2
Mazda E 22
Mitsubishi L
Ford Trans
Ford Transit
Renault M
Mercedes 8
VW Transp
Suzuki Swift
DAF 435 T
Mercedes VI
Ford Transi
KIA Besta (zé

97.8.14.

Külföldön a Mercedes

A Mercedes-Benz növeli külföldi teherautó-gyártó üzemei számát a bővülő kereslet kielégítésére. Helmut Werner vezérigazgató szerint a cég akkor maradhat élen a 6 tonnán felüli kategóriában, ha termelő is a kedvező konjunktúrát ígérő régiókban.

A Mercedes-Benz már előnyre tett szert a kínai piacon, ahol szerződést írt alá autóbuszgyártásról. A cég amerikai leányvállalata, a Freightliner pedig 1997 közepén megkezdi a 14 tonna feletti teherkocsik gyártását Kínában. Argentínában a Mercedes szeptemberben nyitott új gyárat, ahonnan évente 15 ezer Sprinter gördül majd ki. Lengyelországban nemrég indították a Vito összeszerelését, amelyből évi 4 ezer készül

majd. Az elképzelések szerint a gyártásba Ázsia, Európa és Amerika egyaránt bekapcsolódik, s összesen évi 100 ezer új modellt készítenek majd. Ez az első eset, hogy úgynevezett moduláris járművet fejlesztenek ki világméretekben.

A Mercedes-Benz tavaly 320 ezer kereskedelmi járművet értékesített, s idén az első nyolc hónap 221 ezres eredménye hat százalékkal haladja meg 1995 azonos időszakát. A Freightliner értékesítése 10 százalékkal bővült, piaci részesedése az USA-ban megközelelti a 30 százalékot. A Mercedes-Benz ez évben teherautó-értékesítését Argentínában 77, Mexikóban 29 százalékkal emelte.

• Gonda György

212-1670.

RA 1.6.
CM: 1578,
KM: 10
F, K%: 95,
1999., EX:
000.

1.3 GL.
CM: 1286,
: 97 000,
%: 90, G%:
K: R, RM,

1.3 GLXC.
CM: 1298,
: 28 500,
K%: 90,
98., EX:

1.3 GL.
M: 1298,
74 000,
K%: 95,
98., EX:

1.3 GLC.
CCM:
KM: 80
%: 85,
7. 12.,

GLX.

KM: 0, SZ: kasmír beage MF,
K%: 100, G%: 100, MÉ: 3 év,
EX: EA, KZ, Á: 1 900 000.

NEXIA GLX 1,5, 16v. TSZ: 0,
ÜM: b, CCM: 1500, GYÉ:
1996., KM: 0, SZ: orange
red MF, K%: 100, G%: 100,
MV: 3 év, EX: EA, KZ, szer-
vókormány. Á: 2 029 000.

TICO SX. TSZ: 0, ÜM: b,
CCM: 800, GYÉ: 1996.,
KM: 0, SZ: zöld MF, K%:
100, G%: 100, MV: 3 év. Á:
1 109 000.

**JAMBRIK
AUTOMOBIL KFT.**



Telephely: 7900 Szigetvár,
József A. utca 66/3.
Telefon: (06-73) 311-654
Fax: (06-73) 311-922.

AUDI A3 1,6i. TSZ: 0, ÜM: b,
CCM: 1598, GYÉ: 1997., KM:
0, SZ: p.lila, K%: 100, G%:
100, MÉ: 3 év, EX: AC, int.
ködl., téli csomag, gyöngyház

SUZUKI SWIFT 1,3 GL.
TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1298,
GYÉ: 1993. 04., KM: 50
000, SZ: piros, K%: 100,
G%: 100, MÉ: 1999. 04., ,
EX: RM, garanciával.

SUZUKI SWIFT 1,3 GL.
TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1298,
GYÉ: 1993., KM: 50 000,
SZ: fehér, K%: 100, G%:
100, MÉ: 1999., EX: R, ga-
ranciával.

SUZUKI SWIFT 1,3 GL.
TSZ: 1, ÜM: b, CCM: 1298,
GYÉ: 1993., KM: 56 000,
SZ: fehér, K%: 100, G%:
100, MÉ: 1999., EX: RM, R,
garanciával.

AUTÓ OSBÁTH KFT.



Audi



Telephely: 8900 Zalaegerszeg,
Berzsenyi u. 73.

1396
SZ:
G%:
EX:
légz:
mos
mány
ővma
mag
2 89

HOND
ajtós
1496
8600
K%:
1999
ABS,
pillan
fény
3 450

HOND
BILET
1400,
000, S
100, C
11., EX

VW TR
ÜM: d
1996, F
100, G
07. EX
Á: 4 10

97.9.
22.

Kértünk egy névjegyet

Newman megkavarja

A Bankers Trust amerikai befektetési bank-óriás első embere, Frank Newman nemrégiben az érdeklődés középpontjába került, ugyanis néhány nap alatt két nagy horderejű bejelentést tett. A Bankers Trust az ágazat eddigi legnagyobb értékű üzleteként felvásárolta a baltimore-i székhelyű Alex Brown kereskedelmi bankot. A tettek, és nem a szavak emberének tartott Newman másik nagy visszhangot kiváltó bejelentése az volt, hogy a Bankers Trust kapott megbízást a Nippon Credit Bank átszervezésére, s nem kizárt, hogy a japán pénzügyi területen tulajdoni hányadot is szerez.

A csendes amerikai az elmúlt esztendőben kivezette a Bankers Trustot abból a tőkepiaci botrányból, amelyet a Procter and Gamble vállalatbirodalom a bíróság elé vitt. Sikerült kiegyezni a Procterrel, s emellett tavaly visszaállította cégét a nyereséges zónába.

Az 54 esztendő óta Newman soha nem akart bankár lenni. A Harvard elvégzése után vezetési tanácsadóként

dolgozott. Huszonöt esztendővel ezelőtt a Citicorp-tól kapott egy tanácsadási megbízást, s akkor a banknál együtt dolgozott egy sok ötlettel rendelkező fiatalemberrel, bizonyos John Reeddel. Ez utóbbi jelenleg a Citicorp elnöke, aki negyedszázada hitelkártyatémában dolgozott együtt Newmannel. Ez a tanácsadási megbízás döbentette rá Newmant arra, hogy a hosszú ideig stagnáló bankiparban beköszöntött a gyors változások korszaka.

Tizenhárom esztendőt töltött el különböző beosztásokban a Wells Fargo banknál, ahol a legfontosabb feladata a pénzügyi reorganizálása volt. Nem kis része van abban, hogy ma a Wells Fargo az Egyesült Államok harmadik legnagyobb pénzügyi intézete. 1986-ban lett pénzügyi igazgató a Bank of Americánál, amikor a patinás pénzügyi

egymilliárd dolláros veszteséggel zárta az évet. A Financial Timesban megjelent portréírásban Newman úgy emlékezik erre az időszakra, mint amely jóval nehezebb volt, mint a Bankers Trust tőkepiaci botrányát követő időszak.

A Bank of Americától Washingtonba hívták pénzügyminiszter-helyettesnek. Lloyd Bentsen minisztersége alatt két esztendőt töltött el ezen a poszton, ahol jövedelme 90 százalékkal volt alacsonyabb, mint korábban az üzleti életben. Az állami hivatalban azonban nem anyagi okok miatt hagyta ott, hanem azért, mert vágyott az üzleti élet után. Ott ugyanis döntéseket lehet hozni, azokat meg lehet valósítani, s nem kell figyelemmel lenni a nagypolitikára.

Newmant fenntartással fogadták a Bankers Trustnál, ott ugyanis elsősorban tőkepiaci műveleteket vé-

geznek, az ő banki „előléte” pedig elsősorban a lakossági banki szolgáltatásokra összpontosult

Munkatársai szerint Newman csendes, határozott és igen körültekintő, már-már túlzottan is óvatos vezető. Talán ezeknek a tulajdonságoknak is köszönhető, hogy a Bankers hamar talpra állt. Nem kíván versenyezni a Morgan Stanleyvel és a Goldman Sachs-szal (mindkét befektetési bank az iparág óriásai közé tartozik) a Fortune 500-as listáján szereplő nagyvállalatok kötvényeinek garantálásáért. Megítélése szerint a Bankersnek a felfelé ívelő cégeket, valamint az átszervezés előtt álló vállalatokat kell megcéloznia. Ez a piac ugyanis igen dinamikus, növekedés, s nagy nyereséget lehet elérni itt.

A japán óriásbankkal kötött megállapodás is inkább üzleti jellegű, s kevésbé viseli magán a stratégiai szövetség jegyeit. Kollégái szerint Frank Newman csendes, simulékony modorú vezető, akinek „üzenetei” azonban mindig célba érnek.

G. Gy.

AKCIÓ

a

Kaindl

Áruházban!

Szeptember 22-26-ig

MINDEN

TERMÉKRE

-20% engedmény,

regular, engedményes

és reklámáras

termékekből is

további

-20% engedmény!

Televíziók,
híradástechnikai cikkek,
háztartási készülékek,
kerti bútorok, szerszámok,
szaniterárúk, tuskabinok,
spotlámpák, edények,
strandcikkek, gumicsónak,
ajándéktárgyak.

**Budapest V.,
Szent István tér 12.**

Nyitva tartás:

hétfő: 9-17

kedd-csütörtök: 8.30-17

péntek: 8.30-15

FELHÍVÁS

A Rákóczi Szövetség
1997. szeptember 27-én
szombaton 10 órától
KÖZGYŰLÉST

tart,

amelyre várja minden tagját.

Helyszín:

Magyarok Háza nagyterme
(Budapest

V., Semmelweis utca 1-3.)

Napirend:

Alapszabály-módosítás (a személyi jövedelemadó 1%-ának fogadása érdekében).

Nyilatkozat elfogadása.

Beszámoló a szövetség elmúlt két esztendei tevékenységéről.

Hozzászólások, helyi szervezetek beszámolója.

Amennyiben a közgyűlést határozatképtelenség miatt el kell halasztani, ugyanazzal a napirenddel 10 óra 30 perctől egy másodízben összehívott közgyűlést tartunk.

dr. Halz József
elnök

MH 8914

... (CSEKK a gazdasági irodán) másolat csatolandó a pályázathoz.

3. A pályázat tartalmazza a bérleti díjra vonatkozó ajánlatot (Ft/m²/év).
4. Szerződéskötéskor a megajánlott, áfával növelt 6 havi bérleti díj kaucióként befizetendő, mely a bérleti jogviszony megszűnésekor visszajár.

Kiküldési ár:

- az emeleti helyiség esetén: 9433 Ft/m²/év + áfa,
- a tetőtéri helyiség esetén: 7119 Ft/m²/év + áfa,
- az alagsori helyiség esetén: 5340 Ft/m²/év + áfa,
- mindhárom helyiségre az elővásárlási jog 140 000 Ft/m² + áfa ár biztosítása mellett történik.

A pályázat nyertese a legmagasabb bérleti díjat ajánló résztvevő.

Ha a legmagasabb díjat több pályázó is megajánlja, úgy liciteljárásra kerül sor.

A liciteljáráson alkalmazott licitösszeg emelésének mértéke: 100 Ft/m²/év.

A pályázat beérkezésének határideje:

1997. október 8-án 16 óra.

A pályázat elbírálása: 1997. október 8-án 16 órakor a gazdasági bizottság ülésén.

A pályázat eredményéről minden pályázó írásbeli értesítést kap. Sikeres pályázat esetén, a bánatpénz összege a bérleti díj része, míg sikertelen, illetőleg érvénytelen pályázat esetén a bánatpénz visszajár.

További felvilágosítás: a polgármesteri hivatal gazdasági irodáján személyesen, vagy a (25) 410-601-es telefonszámon.

MH 8906

A Mitsubishi és a Pininfarina szövetsége

Japán egyik vezető autóiipari óriáscége, a Mitsubishi bejelentette, hogy közös vállalkozást hoz létre az olasz Industrie Pininfarinával. Azt tervezik, hogy 1999-ben egy kizárólag Európa számára tervezett és gyártott sportautóval jelennek meg a piacon.

A Pininfarina járműveket gyárt többek között a Ferrari, a Peugeot és a FIAT számára. A torinói gyárban a tervek szerint évi 35 ezer sportkocsit állítanak majd elő a közös projekt keretében.

Hírek szerint a Mitsubishi, a Pininfarina és a Mitsubishi Motor Sales Europe összesen

csaknem 170 millió dollárt investálnak a közös vállalkozásba, s az értékesítést kiterjedt európai hálózatán keresztül a Mitsubishi Motors Sales végzi majd.

Ismeretes, hogy a Mitsubishi és a Volvo Hollandiában közösen gyártja a Nedcar kocsikat. A Pininfarinával létrehozott stratégiai szövetség a szakértők véleménye szerint azt bizonyítja, hogy a Mitsubishi Európában valamelyest függetlenedni akar a Volvótól. Ez utóbbi ugyanis Európa legsebezhetőbb autógyártója, részben a kis modellkínálat, részben pedig a viszonylag ala-

acsony termelés miatt. A Mitsubishi szerint a NedCar termelékenysége tavaly kiábrándító volt. Ennek ellenére a japán vállalat és a Volvo tárgyalásokat folytat teherautók közös gyártásáról is.

Hirokazu Nakamura, a Mitsubishi elnöke elégedett a Volvo-kapcsolatok alakulásával, de a Financial Times hasábjain nemrégiben értésre adta, hogy cége az európai terjeszkedés felgyorsítása és hatékonyabbá tétele érdekében további stratégiai partnereket keres. Nakamura szerint Olaszországra azért esett a választás, mert Itáliában fejlett a beszállítói

hálózat, az autógyártás hosszú múltra tekint vissza, s az országban igen népszerűek a kis méretű gépkocsik.

A közös vállalkozásban a Mitsubishi feladata lesz a tervezés és a fejlesztés. Ugyanakkor jelentős segítségre számít a Mitsubishi a tervezésben a Pininfarina részéről, amelynek igen nagy tapasztalatai vannak ebben a „műfajban”. A sportkocsi 1500 és 2500 köbcentiméteres motorját Japánból importálják majd, ennek ellenére az új modell olasz tartalma eléri majd a 80 százalékot.

sportiváló képviselő.

Habként a tortára a Honda még egy további műszaki csemeget is felkínál az új Prelude vásárlóinak, s ez a továbbfejlesztett négykerékkormányzás. Szerkesztőségünk a magyarországi bemutatón elsőként egy ilyen, 4WS jelzésű modellt próbálhatott ki. Az élmény egyedülálló: az elforduló hátsó kerekek sínen futó képességekkel ruházzák fel a sportkocsit, hirtelen sávváltásnál, vagy váratlan éles kanyarokban szinte a fizikai törvényeket meghazudtolóan viselkedik a Prelude. Ezzel az opcióval egyébként csak a 2,2 literes VTI modelleket kínálják.

• Tar András



Az első Opel Astrát Antall József akkori magyar miniszterelnök vezette le a szalagról Bob Eatonnek, a General Motors Europe akkori elnökének társaságában. A sors furcsa fintora, hogy az azóta eltelt öt év alatt a legkevesebbet az Astra változott

Toroniánéval lehet vészt...

Spanyolországi privatizáció

A spanyol állami távközlési vállalat, a Telefónica részvényei 21 százalékanak értékesítése 4,6 milliárd dollár bevételt hozott az ibériai ország kincstárának. Ez az összeg háromszorosra volt annak, amelyhez valaha is jutott a kincstár egy állami vállalat magánosítása során. Szakértők véleménye szerint a Telefónica privatizálása rendkívül sikeres volt, s minden várakozást felülmúlt. A részvénycsomag értékesítése az amerikai Morgan Stanley, valamint három spanyol bank, a Bilbao Vizcaya, az Argentaria és a La Caixa koordinálásával zajlott le. A részvények 67 százalékát kisbefektetők, 33 százalékát pedig spanyol és külföldi intézményi befektetők vásárolhatták meg. Miközben a privatizáció nyomán a Telefónica részvényeinek árfolyama az egekbe szökött a madridi tőzsdén, a távközlési vállalat nagy ívű terjeszkedésre készül Latin-Amerikában. A spanyol cég a latin-amerikai terjeszkedéshez elsősorban amerikai távközlési vállalatokat igyekszik megnyerni. Marcial Portela, a Telefónica nemzetközi vállalatának, a Tisanak a vezérigazgatója szerint még az első félévben vegyes vállalat alakul a latin-amerikai terjeszkedés „kivitelezésére”. A vezérigazgató a pánamerikai stratégiai szövetség létrehozásához öt lehetséges partnert jelölt meg: az MCI-t, az AT and T-t, a GTE-t, az SBC Communicationst (amelyet korábban Southwestern Bellnek hívtak), valamint a Bell Atlanticot.

97.3

27

miniszter egy nyilatkozatában már arra is célzott, a Stetnek szövetségre kell lépnie egy erős külföldi partnerrel, ha talpon akar maradni a versenyben.

Westel GSM: új időszámítás

A Westel 900 legújabb mintaboltja – a kispesti Europarkban kialakított új üzlete – megnyitásának napján a piacvezető mobil távközlési társaság egyedülálló díjcsomagot kínál ügyfeleinek. A „Szervusz” elnevezésű díjcsomag minden korábbinál alacsonyabb havi előfizetési díja és a csúcsidőn kívüli alacsony tarifák bevezetése „Új időszámítás” kezdetét jelenti. Munkanapokon délután 16 és reggel 8 óra között, hétvégén és munkaszüneti napokon egész nap érvényes az új tarifa, amely más hálózatokba irányuló hívásoknál 25 Ft + áfa/perc, Westel 900 hálózatba irányuló hívásoknál 22 Ft + áfa/perc. Az Európában elsőként bevezetett mobil-előfizetési csomagot azoknak ajánlják, akik hívásaikat döntő részben délután 4 óra utánra tudják halasztani. A Szervusz díjcsomag bevezetésével egy időben indul az új akció az Ericsson GA 318-as és Nokia 1611-es készülékkel. (Ez utóbbi csak Westel 900-as új előfizetés esetén.) A készülék és a kártya ára 19 900 Ft + áfa. Ezek az akciók nem érintik a jelenleg folyó kampányt, amelynek keretében, mint ismeretes, az Ericsson 388-as és a Nokia 2110i készülékeket 29 900 Ft + áfa áron lehet megvásárolni, kiegészítve „Best of” szolgáltatásokkal 990 Ft + áfa havi előfizetéssel. Mind a négy készülék esetében az akció addig érvényes, ameddig a készlet

Hírmondó

A WorldCom előre tör 97.327.

A nemrégiben létrehozott nemzetközi távközlési operátor vállalat, a WorldCom 200 millió dollárt fektet be egy páneurópai száloptikás rendszer kiépítésére, amely többek között Nagy-Britanniát Hollandiával és Franciaországgal köti majd össze. A beruházást a cég szerint az indokolja, hogy 2000-re az Internet és a multimédia miatt számottevően növelni kell az átviteli kapacitást. A tervek szerint a hálózat még az idén összeköti Londont, Amszterdamot, Brüsszelt, Frankfurtot és Párizst. Az új hálózat követi azt a Gemini programot, amelynek keretében nagy teljesítményű kábellel „kötik össze” Londont és New Yorkot. Érdemes megjegyezni, hogy a 700 millió dolláros projekt felét a brit Cable and Wireless fedezi. A WorldCom International elnöke, Colin Williams szerint a páneurópai hálózat képessé teszi a céget, hogy ügyfeleinek integrált szolgáltatást nyújtson, nevezetesen hang- és adatátvitelt, valamint Internetet. Számítások szerint a projekt teljes beruházási költsége egymilliárd dollár lesz. A WorldCom véleménye szerint az infrastruktúra tulajdonlása elengedhetetlen ahhoz, hogy az ügyfeleknek alacsony áron kínálhassák szolgáltatásaikat. A WorldCom – amely jelenleg a világ 50 országában működik – tavaly alakult meg az Egyesült Államok negyedik legnagyobb távolsági távközlési vállalatából, a WorldComból, az MFS-ből, s más amerikai távközlési cégekből, amelyek száloptikás rendszereket építenek ki Európa jelentős üzleti központjai között. Elemzők véleménye szerint a WorldCom a nemzetközi operátorok új nemzedékét jelenti, amely a távolsági forgalmat helyi hozzáférési lehetőséggel kombinálja. A cég vezetése arra számít, hogy a jövő évi liberalizálás után a WorldCom számottevően megnöveli majd részesedését az európai távközlési piacon.

Hírmondó

Hewlett-Packard laboratórium

Új fénytávközlési laboratóriumot nyitottak meg a Budapesti Műszaki Egyetem mikrohullámú híradástechnika tanszékén, ahol több évtizede tanítják és kutatják azon mérnöki területet, melyek az információ gyors továbbítására alkalmas nagy sebességű jelekkel foglalkoznak. A modern mai és a következő néhány év során intenzíven fejlődő távközlésben egyre meghatározóbb szerepet játszó átviteli eszközök is ilyen jeleket: fényhullámokat alkalmaznak. A mikrohullámú tanszék néhány évvel ezelőtt határozta el, hogy két, telekommunikációra szolgáló rokon területet, a mikrohullámú és a fénytechnikát együtt fog oktatni, mert az optikai távközlés a közeljövő kommunikációjának alapja. A „nagy kövér sárga kábelként” emlegetett tonnányi rézvezetékkeg helyettesítésére ma már egyetlen hajszálvékony üvegszál elég, amely akár 32 000 telefonbeszélgetést továbbíthat egyszerre. A jövőben az optikai szál nemcsak a digitális telefonközpontokat köti össze, elér majd az otthonokba is: rajta keresztül lehet csatlakozni az Internetre, videokonferenciát szervezni vagy műsort választani, amelyet egy távoli videobankból csak a megrendelőnek játszának le. A laboratóriumban egy 50 km-es optikai vonal is rendelkezésre áll, amelyen az új eszközök segítségével számos mérést lehet elvégezni. A fénytávközlési laboratórium megteremtése több mint 70 millió forintot igényelt, ezt állami és magánforrások közösen teremtették elő. A Közlekedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztérium az elmúlt két évben mintegy 35 millió forint támogatást adott, és az ipari minisztérium által létesített „Ipar a Korszerű Mérnökképzésért Alapítvány” is jelentős összeggel segítette a terv megvalósulását. A Matáv rendszeresen támogatja az egyetem távközlésben érdekelt tanszékeit, az Ericsson és a Totaltel pedig mikrohullámú berendezéseket adott. A legnagyobb szponzor a Hew-

A Toyota és a távközlés

Japán első számú autóiipari óriáscége, a Toyota tárgyalásokat kezdett egy világméretű stratégiai szövetség létrehozásáról egy német távközlési céggel. Hiroshi Okuda, a Toyota elnöke nemrégiben bejelentette, hogy cége szeretné diverzifikálni tevékenységét. A Toyota bevételeinek jelenleg 3 százaléka származik nem autóiipari tevékenységből, s ezt az arányt 2000-re 10 százalékra szeretnék növelni. (A Toyota-csoport bevétele az elmúlt üzleti évben 68,6 milliárd dollár volt.) A világ egyik legnagyobb autógyártójának stratégiaváltása rávilágít arra a tényre, hogy a gépkocsiiparban szerte a világon „keményednek” a piaci körülmények. Okuda szerint a gazdaságtörténetben nincsen olyan vállalat, amely 40–60 éven át töretlenül sikeres lett volna. Hangsúlyozta, hogy „nem vagyunk annyira arrogánsak, hogy hinnénk az autóiipar örökké tartó prosperitásában”. A Toyota Japánban három távközlési vállalatban rendelkezik jelentős érdekeltséggel. A nemzetközi forgalmat lebonyolító IDC vállalatban 17,5 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik. A hazai távolsági beszélgetéseket lebonyolító Teleway Japanban 36,8 százalékos részesedést tudhat a magáénak, míg az IDO mobil távközlési vállalat részvényeinek 27,2 százalékát birtokolja. A Toyota ugyan rendelkezik számottevő távközlési portfólióval, önmaga azonban eddig nem volt aktív résztvevője az ágazatnak. Okuda bejelentése a távközlési ágazatban való aktívabb részvételről akkor történt meg, amikor a Toyota világméretű autóértékesítését 5 százalékkal kívánja növelni, s az idén eladandó új Toyota kocsik száma a tervek szerint eléri majd a 4,97 millió darabot. A japán autópiacot a Toyota vezeti 40 százalékos részesedéssel, az USA-ban pedig 1,2 millióra bővíti évi személyes teherautó-gyártó kapacitását.

97.3

21.

lett-Packard tizenegymillió forint értékű mérőműszerrel ajándékozta meg a laboratóriumot.

Stet-Telecom Italia-fúzió

Az olasz kormány alapjaiban fogja megrengetni Itália telekommunikációs iparát azzal a döntésével, hogy összeolvasztja a Stet távközlési csoportot és legfőbb szolgáltató leányvállalatát, a Telecom Italia vezetékes telefonmonopóliumot. Carlo Azeglio Ciampi pénzügyminiszter a bejelentéssel egy időben leváltotta a Stet felső vezetését, s Guido Rossit, a Consob értékpapírpiac-felügyeleti szerv volt elnökét nevezte ki a cég élére. Az egyesítés jelenti az első komoly lépést a Stet régóta esedékes privatizációjához, amelyre az Európai Unió eredetileg 1996-ra kapott ígéretet Olaszországtól. Az olasz kormány így tehet eleget annak az 1993-ban Karel van Miert EU-megbízottal kötött megállapodásának, amely az IRI állami holdingtársaság 14 milliárd lírás adósságának csökkentésére kötelezte. Tavaly végül egy évvel elhalasztották a privatizációt, ugyanakkor a folyamat felgyorsításának érdekében az olasz pénzügyminisztérium átvette a Stet 61 százalékát az IRI-től. A fúzióról született döntés nyilvánvaló jele annak, hogy az olasz kormány végre eltökélte magát ígérete teljesítésére. Ehhez nem kis mértékben az is hozzájárult, hogy Karel van Miert nemrég nyilvános kritikával illette az olasz telekommunikációs liberalizáció lassú ütemét. Az EU-megbízott bírálta a Stet versenypolitikáját is, amely szerinte még annak a feltételeit sem képes megteremteni, hogy egy második mobiltelefon-szolgáltató megjelenjen a piacon. A döntést, úgy tűnik, elsősorban pénzügyi megfontolások vezérelték. Egyes kormánytisztviselők jelzése szerint a Stet a szolgáltató leányvállalat magába olvasztásával 130 milliárd lírás (83,81 millió dolláros) nagyságrendű adót spórolhat meg. A fuzionált csoport éves

97.3.27.

2 ■ HALLÓ

Kapcsolás...

Hódít a Japan Telecom?

A hazai távolsági beszélgetéseket lebonyolító Japan Telecom – amely több vasúttársaság távközlési rendszerével is együttműködik – bejelentette, hogy a jövőben részt kíván venni a nemzetközi piacon hang- és adatátviteli szolgáltatásaival. A tervek szerint a cég összeköti hálózatát olyan nemzetközi szolgáltatókkal, mint például a KDD, s ennek eredményeként még az idei esztendő első felében megkezdí a nemzetközi szolgáltatások nyújtását 14 millió előfizetőjének. A Japan Telecom a tervek szerint széles körű nemzetközi szolgáltatásment kínál majd előfizetőinek. A minél szélesebb és teljesebb „kiszolgálás” érdekében stratégiai szövetségre lépett egy szingapúri műholdas távközlési céggel és egy új, dél-koreai távközlési szolgáltató vállalattal. A Japan Telecom „kilépése” a nemzetközi piacra arra világít rá, hogy a japán távközlési vállalatok között erősödik a verseny annak nyomán, hogy a dereguláció megszünteti a merev határokat a regionális, a távolsági és a nemzetközi operátorok között. Nem késlekedik az ázsiai szigetország első számú távközlési cége, az NTT sem, amely már lépéseket tett a nemzetköziesedés irányába. Az ország legnagyobb nemzetközi távközlési szolgáltatója, a KDD kilenc regionális távközlési céggel lépett szövetségre annak érdekében, hogy a nemzetközi mellett regionális szolgáltatókat is nyújtson előfizetőinek.



Kizárt világ

*Séta a bankig,
sor az ügyintézőnél,
pénteken zárt ajtók.
Lépéskényszer
a bankvilágban.*



2. oldal

Felelős szerkesztő: Bán Zsuzsa

ormáció

any?



A Telefónica Brazíliában

Egy nemzetközi konzorcium – amelynek tagja a spanyol Telefónica távközlési óriásvállalat is – 656 millió dollárért 35 százalékos tulajdoni hányadot szerzett a brazíliai Dio Grande do Sul állam CRT nevű távközlési társaságában. A 35 százalékos részesedésvásárlás nyitányát jelentheti annak a programnak, amelynek keretében a brazil szövetségi kormány 100 milliárd dollár befektetésre számít a következő hat esztendőben a reorganizálásra és értékesítésre váró távközlési ágazatban.

A Telefónica konzorcium – amelyben részt vett a helyi RBS befektetői csoport, a Citicorp, a chilei CTC és a Telefónica de Argentina – egy másik nemzetközi konzorciumot utasított a versenyben maga mögé. Ez utóbbi konzorcium egyik tagja volt az olasz távközlési nagyvállalat, a Stet is. A 35 százalékos tulajdoni hányadért fizetett összeg 54 százalékkal haladta meg a minimumárat. A CRT üzemeltetését a jövőben a nyertes konzorcium és az állam végzi majd. A brazíliai siker tovább növeli a Telefónica piaci jelenlétét és imázsát Latin-Amerikában. A spanyol cég már ma is az első számú külföldi operátor Latin-Amerikában, ahol számottevő tulajdoni hányaddal rendelkezik argentin, chilei, perui és venezuelai távközlési vállalatokban. A madridi vállalat igencsak örül új „szerzeményének”, amely további terjeszkedésre nyújt lehetőséget Chilében és Argentínában.

97.3.
27.

összevont forgalma 40 000 milliárd líra (25,2 milliárd dollár), összesített nettó nyeresége megközelítőleg 3000 milliárd líra, piaci értéke pedig körülbelül 55 000 milliárd líra lesz. A bevétel szempontjából a világ negyedik legnagyobb távközlési cége, a Stet a Telecom szavazórészevényeinek 64 százalékát birtokolja, de több más tőzsdén jegyzett, illetve nem jegyzett cégben is van részesedése. Idetartozik többek közt a Telecom Italia Mobile celluláris telefontársaság, a berendezésgyártó Italtel és a Finsiel szoftver-leányvállalat. Bizonyos politikai érdekek azonban tovább késleltethetik a Stet privatizációját. Mielőtt a kormány belevághatna a távközlési csoport kiárusításába, a parlamenttel el kell fogadtatnia a telekommunikációt és műsorszórást szabályozó felügyeleti szerv felállítására vonatkozó törvényeket. A privatizáció ellenzői és az ellentétes média érdekek képviselői azonban minden eszközzel igyekeznek megakadályozni a határozathozatalt. Mivel a magánosítás után az állam többségi részesedése mindkét vállalatban kisebbségi 45 százalékra fog csökkenni, a kormány azt fontolgatja, hogy 3 százalékban maximalizálja az egyénileg megszerezhető részvényhányad nagyságát – vagyis ugyanazt a módszert alkalmazza, mint a két bank, a Banca Commerciale Italiana és a Credito Italiano privatizálásánál. A politikai akadályok leküzdésén túl a Stet új vezetőjének kell állnia egy másik erőpróbát is. A hatékonyabb működés érdekében elkerülhetetlen lesz a szerkezetátalakítás, mert cége csak így állhat helyt a liberalizálódó telekommunikációs világpiacon. Az olasz pénzügy-

Piacon a Bezeq-részvények

Az izraeli kormány az idei év végéig magánosítja az állami távközlési társaság, a Bezeq 23 százalékát. Limor Livnat távközlési miniszter nemrégiben arról tájékoztatott, hogy az óriásvállalatot viszonylag rövid idő alatt teljes egészében magánkézbe kívánják adni. Ismeretes, hogy a távközlési vállalatban a brit Cable and Wireless 10 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik. A tervek szerint a Bezeq-részvények – egyelőre az állami részvénycsomag 23 százaléka – a tel-avivi, a londoni és a New York-i tőzsdén kerülnek értékesítésre. Livnat miniszter szerint – aki egyébként a liberalizálás híve – a maradék állami tulajdoni hányadot 2-3 éven belül dobják tőzsdére. Elemzők véleménye szerint a 23 százalékos részvénycsomag piaci értéke mintegy 415 millió dollár. Az állam tulajdoni hányada a Bezeqben 76 százalékos. A vállalat bevételei a tavalyi év első kilenc hónapjában az előző esztendő azonos időszakához képest 3,8 százalékkal bővültek, s elérték az 5,9 milliárd sékelt (1,8 milliárd dollár). Ugyanebben az időszakban a cég nettó nyeresége 3,2 százalékkal, 454 millió sékelre növekedett. A Cable and Wireless igyekszik mindent elkövetni, hogy 10 százalékos tulajdoni hányadát megszerezze. Az elmúlt hónapokban a kormánynak sikerült ezt megakadályozni.

97.3.27.

tart. További vásárlási feltételekről a Westel 900 mintaboltjainban, valamint a Fotex, Ofotért, Keravill, Westel Rádiótelefon Kft. üzleteiben kaphatnak felvilágosítást az érdeklődők.

HALLÓ

V. évfolyam, 1. szám

Megjelenik a



támogatásával

Alapító szerkesztő: Hajduska Z. Miklós

A Magyar Hírlap telekommunikációs melléklete

Felelős szerkesztő: Bán Zsuzsa

Tervezőszerkesztő: Fábián Katalin

Fotók: Horváth Péter, Pélyi Nóra

Kiadja a Magyar Hírlap Lap- és Könyvkiadó Rt.

Felelős kiadó: Kovalcsik József vezérigazgató

Hirdetési igazgató: Baráthné Gál Mária

Hirdetésszervező: Schenk Valéria

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

A Telenor a Viagban 97.3.27.

A norvég Telenor 10 százalékos részesedést szerzett a Viag International cégben, amely a német ipari csoport, a Viag és a British Telecommunication közös vállalkozása. A norvég állami távközlési cég lépése azért is keltett feltűnést, mert a brit Cable and Wireless szeretne kiszállni a Vebacomból. Ez utóbbi cég a Cable and Wireless, valamint a német Veba és az RWE távközlési szövetsége. A Viag és a British Telecom a közelmúltban kapott engedélyt arra Németországban, hogy mobilszolgáltatásokat nyújtson. 1998 januárjától pedig teljes körű távközlési szolgáltatást kínálhat a német piacon. Szakértők véleménye szerint a Viag Interkom az elsők között lesz azon cégek körében, amelyek kihasználják majd a vezetékes és a mobilszolgáltatások „közeledését”. A számítások szerint a Viag Interkom 2002-ben éri majd el a fedezeti pontot, a forgalom pedig 2007-ben 10-11 milliárd márka lesz. A Telenor-ügyletet – amelynek összegét nem publikálták – akkor tették közzé, amikor ismertté váltak a British Telecom minden várakozást felülmúló harmadik negyedévi eredményei. A cég forgalma 4 százalékkal, 3,76 milliárd fontra növekedett, adózás előtti nyeresége pedig elérte a 909 millió fontot, ami 9,7 százalékos növekedésnek felel meg.



FOTÓ: I

Varsó pénzt vár

Privatizációs start a lengyeleknél

A lengyel kormány 1998 második félévében tervezi az állami távközlési monopólium, a Telekomunikacja Polska SA (TPSA) magánosításának megindítását. A varsói kormány új magánosítási terve a korábbiakkal ellentétben nem számol stratégiai befektető bevonásával. A 20 milliárd dollárra értékelt cégben a háromlépcsős privatizálást követően is megmarad az 51 százalékos többségi állami tulajdon.

1998 második felében a tervek szerint az alkalmazottak kapják meg térítés nélkül a TPSA jelenlegi részvényeinek 15 százalékat, 5 százalékot pedig egy alapba fognak helyezni. Ez az alap hivatott az elmúlt rendszerben végrehajtott államosítások kapcsán esetleg felmerülő kártérítések rendezésére.

A magánosítás következő fázisában kerül majd sor egy egyelőre nem ismert összegű

tőkeemelésre, s a megemelt részvénytőke 20 százaléka kerül majd nyilvános jegyzés formájában intézményi, illetve kisbefektetőkhez. A kormány a kibocsátás egyharmadát odahaza, kétharmadát pedig külföldön szeretné értékesíteni.

A témában nemrégiben kiadott kormányközlemény nem tér ki a második és a harmadik privatizációs szakasz részleteire. Annyi azonban bizonyos, hogy a korábbi tervekkel ellentétben a szervezés alatt álló lengyel nyugdíjalapok nem jutnak 10 százalékos tulajdoni hányadhoz a távközlési vállalatban.

A gazdasági ügyekért felelős miniszterek javaslata még szeptemberben a kormány elé kerül elfogadásra, ezt követi majd a magánosítás végrehajtásáról szóló megállapodás megkötése a kormány és a TPSA vezetése között.

Európ

Vig

Folytatás az 1. oldalról

A telekommunikációs monopóliumok korszakának lezárásáról hozott európai döntés háttérében az a meggyőződés munkált, hogy a különböző szabályzókkal védett országos szolgáltatók nem bizonyulnak majd megfelelő ellenfélnek a tengerentúli riválisok számára. Azokban az országokban ráadásul, ahol nem nyitott a piac, jóval magasabbak a telekommunikáció költségei, ez pedig csak további terheket ró egy-egy nemzet iparára. A Kereskedelmi Világszervezet az idén hasonló érvek alapján hozott tető alá egyezményt arról, hogy 2000-re megnyitják a világ telekommunikációs piacainak többségét.

A verseny arra kényszeríti

jelentős implicit kormánytámogatást élveznek majd, s így, legalábbis rövid távon, nem számíthatunk igazán hatékony deregulációra.

Vagyis az újonnan érkezők rosszabb esélyekkel indulnak a versenyben. További hátrányt jelenthet például a számukra, hogy a fogyasztók nem szívesen teszik kockára a külvilággal fenntartott kapcsolatukat és pártolnak át ismeretlen szolgáltatókhoz. A hosszabb ideje működő telefontársaságoknak ráadásul rendelkezésére áll mind a kiterjedt hálózat, mind pedig a kritikus „utolsó mérföld”, vagyis a központ és a fogyasztó otthona, illetve irodája közötti összeköttetés.

A legnagyobb növekedés kétségkívül a mobilkom

Románia befektetőket keres

HALLS *97. roept.*

Románia távközlési ágazata a legkevesébé fejlettebbek közé tartozik Kelet- és Közép-Európában, s ennek következtében a sokoldalú fejlesztési igények jelentős befektetési lehetőségeket kínálnak a külföldi investorok számára. 1993-ban a lakosság 14,5 százaléka rendelkezett telefonnal, s a várható nagy ívű fejlesztések eredményeként 2003-ra ez az arány meghaladja majd a 30 százalékot. A nyár elején Romániában két GSM hálózat kezdte meg működését, mindkettőben külföldi befektetők kezében van a többségi tulajdoni hányad. Az egyik szolgáltatóban a France Télécom a többségi tulajdonos, a másikban pedig a kanadai Telesystem International Wireless és az amerikai Air-Touch Communications alkotta konzorcium. Július végén kezdetét vette az állami távközlési vállalat, a Rom Telecom magánosítása, amely a térség egyik legnagyobb privatizációs tranzakciójának ígérkezik. A 4-6 milliárd dollár értékű vállalat iránt igen nagy érdeklődést mutatnak a nyugat-európai és az észak-amerikai távközlési cégek. A kormány 36 befektetési bank közül tízet választott ki további versengésre a pénzügyi tanácsadói feladat elnyerésére. Az úgynevezett rövid listán szereplő bankok között olyan óriások találhatók, mint a Credit Suisse First Boston, a Goldman Sachs, a J. P. Morgan, a Merrill Lynch, a Morgan Stanley és más „nagyagyúk”. A távközlési vállalat magánosítása mérföldkő lesz az utóbbi időben gyorsuló romániai privatizáció történetében. A külföldi stratégiai befektető az első fordulóban a részvények 30 százalékát vásárolhatja meg. Szakértők véleménye szerint a magánosítás első szakasza legkevesebb 1,5 milliárd dollár bevételt hozhat az államkasszának. Ugyancsak az első szakaszban a Rom Telecom dolgozói megvásárolhatják a cég részvényeinek 3-5 százalékát. A tervek szerint a magánosítás első szakasza 1998 első negyedében zárul le legkésőbb. A kormány által kitűzött telefonsűrűség eléréséhez 2002-ig mintegy 5 milliárd dollár beruházás szükséges. A jelenlegi 3,1 millió vonalból csak 1 millió digitális. Az országban három és fél évet kell várni egy telefonvonal beszerelésére. Tavaly 163 ezer új vonalat létesítettek, az idei célkitűzés félmillió.

sagra nozta: pályázatot nyújt egy második telekommunikációs szolgáltatóra, a Retevisónra. A második legfőbb spanyol telefóniaengedély megszerzéséért folytatott küzdelem jól tükrözi, milyen óriási felbolydulást okozott a globális szövetségek között a Telefónicának az a lépése, hogy csatlakozott a Concert-hoz. Elemzők szerint a licenccért vívott csata azért rendkívül fontos, mert kimenetele újabb jelentős átrendeződéshez vezethet a globális szövetségek közt kialakult erőviszonyokban.

A Telefónica átpártolása komoly csapást jelentett a Concert két legnagyobb nemzetközi riválisára, az AT & T és Unisource-szövetségre, valamint a France Télécom, a Deutsche Telekom és az amerikai Sprint társulására, a Global One-ra. A Concert a globális szövetségek közül ugyanis elsőként törhet be a gyorsan növekvő latin-amerikai piacra, ahol a Telefónica nemzetközi részlege, a Telefónica Internacional (Tisa) révén vezető pozíciót szerzett a külföldi szolgáltatók között. A Concert a két európai szolgáltató – a Portugal Telecom, majd később a Telefónica – csatlakozása ré-

járulása a csoport bevételeihez az ezredfordulóra 50 százalékra emelkedhet.

A tervek szerint az MCI és a spanyol szolgáltató Avantel néven egy újabb vegyes vállalkozást hoz létre, amely a mexikói Telmex legfőbb riválisaként jelenik meg a piacon. Az MCI és a Telefónica a két cég Puerto Ricó-i részlegeit is egyesíteni kívánja. A Portugal Telecommal végrehajtott részvénytcsere révén a Telefónicának lehetősége nyílik arra, hogy a portugál szolgáltatóval közösen kiegészüljön a brazil telekommunikációs szektor közelgő de-regulációjára.

A Unisource-ban megüresedett helyet a várakozások szerint vagy a német Mannesmann, vagy az olasz Stet fogja betölteni, hiszen nem hivatalosan mindkét telekommunikációs csoport kapcsolatban áll a Unisource-szal és az AT & T-vel. Ezt az elképzelést erősíti az a tény is, hogy a Mannesmann és a Stet külön pályázatot készült benyújtani Spanyolország jövődöbeli második legnagyobb vezetőkes szolgáltatójára, a Retevisónra kiírt tenderen.

Az érdeklődés nem véletlenül ilyen nagy, hiszen a

Ausztráliában is terjeszkedik a Toyota

Harry Okuda, a Toyota elnöke bejelentette, hogy számottevően bővítik a melbourne-i gyár kapacitását annak érdekében, hogy 2000-ben a cég megkezdhesse az új családi luxusmodell gyártását. Az elnök azt is közölte, hogy – Los Angeles és Brüsszel után – a Toyota Ausztráliában nyitja meg harmadik kutató- és fejlesztőüzemét.

A japán autóipari óriás ausztráliai terjeszkedésében az is szerepet játszik, hogy Melbourne bejelentette: 2000-ig az importkocsik vámját 22,5-ről 15 százalékra csökkentik, s ezt a vámtételt 2005-ig befagyasztyák. Az ausztrál kor-

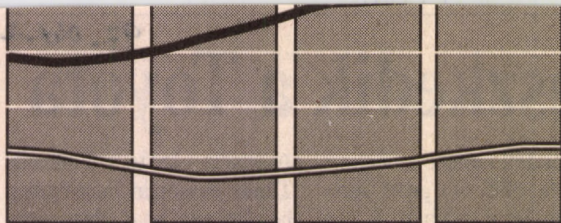
mány ezzel a lépéssel is szeretne eleget tenni az ázsiai-csendes-óceáni gazdasági együttműködési fórum azon határozatának, hogy a térségben 2010-ig valósuljon meg a szabadkereskedelem. Érdeemes megjegyezni, hogy az Ausztráliában értékesített autók mintegy fele importból származik. A kormány és a szakmai szövetségek egybehangzó véleménye szerint a Toyota újabb beruházásai a többi külföldi befektető számára is azt jelzik, hogy érdemes investálni az ötödik kontinensen.

A melbourne-i Altona gyárban készülő új V6 személyautó alapját az az Ava-

lon modell képezi, amelyet a Toyota 1995 óta gyárt sorozatban Kentuckyban. A tervek szerint az Altona gyár 2000-ben az új modelltől 20 ezer egységet készít, kizárólag az ausztrál piacra. A későbbiekben szó lehet a termelés exportcélú bővítéséről, a Toyota illetékes vezetői azonban még túl korainak tartják a majdani kivitel célszámainak és célszámainak meghatározását.

Az elmúlt tíz esztendőben a Toyota 1,8 milliárd ausztrál dollár (1,3 milliárd amerikai dollár) értékű beruházást hajtott végre Ausztráliában. Osamu Komori, a Toyota

Australia elnöke a Financial Times hasábjain nemrégiben bejelentette, hogy cége további egymilliárd ausztrál dolláros investícióval számol 2005-ig. Autóipari szakértők egyöntetű véleménye szerint a Toyota azóta növeli számottevően termelését külföldön, amióta a jen tartósan gyengélkedik. Az esztendő eddig eltelt részében a Toyota a japán vállalatbirodalom további terjeszkedési tervei között említette egy második gyár építését a Fülöp-szigeteken, újabb üzem megnyitását Thaiföldön, valamint Argentínában.



Péntek Szombat Vasárnap Hétfő

TÁVOLABBI HAZAI KILÁTÁSOK

Eleinte még sok lesz a felhő, helyenként záporral, majd csökken a felhőzet, sok napsütésre van kilátás. Vasárnaptól erősödik a nappali felmelegedés.

Országos Meteorológiai Szolgálat Kereskedelmi Szolgáltató Iroda

Meteorológiai tájékoztatás telefonon

Országos előrejelzés: 5 napos: 06-90-304-631, 30 napos: 06-90-304-628; **Regionális előrejelzések Magyarországra:** Budapest és környéke: 06-90-304-621; Északi-középhegység: 06-90-304-626; **Agrometeorológiai tájékoztatás:** 06-90-304-614; **Európai regionális előrejelzések:** Közép-Európa: 06-90-304-641; Nyugat-Európa: 06-90-304-642; Észak-Európa: 06-90-304-643; **Orvosmeteorológia:** 06-90-304-612; **Autósoknak:** 06-90-304-613

A telefonszolgáltatás díja: 88 Ft/perc

A főváros légszennyezettsége

A levegőminőségi határérték %-ában a tegnapi 12 órákor mért értékek alapján.

	Belváros	Külváros
CO	17%	17%
SO ₂	21%	20%
NO ₂	36%	39%

Magaslégköri ózon:

3%-kal haladja meg a sokévi átlagot.

Széljelentés (km/h)

Dunakanyar	50-60
Szelidi-tó	50-60
Balaton	50-65
Fertő tó	50-65
Tisza-tó	45-60
Velencei-tó	45-60

Ma Petra napja van.

A Nap 6.46-kor kel, 18.20-kor nyugszik.

☾ A Hold 7.15-kor kel, 18.53-kor nyugszik.

A legközelebbi holdtölte tizennégy nap múlva lesz

CALYPSO

(MW 873 kHz) 1082, Bp. Bródy S. u.
Calypso 5-7. Telefon: 338-7387. Minden óra
rádió 817 30-kor hírek, időjárás-jelentés. 6.00-

8.00 „Jó reggelt, Budapest” regionális, közszolgálati műsor. Műsorvezető: Varga Júlia. 6.05, 6.32, 7.32 Időjárás-jelentés. 6.34, 7.34 Főinform. 8.00-13.30 Műsorvezető: Dombóvári Gábor. 8.35 Főinform. 8.40 Petress István: Budapesti blódlík. 9.35 Útinform. 11.35 Főinform. 11.40 Pártal Lúcia: Praktikus praktikák. 12.00 Sporthírek. 12.35 Útinform. 13.30-19.00 Műsorvezető: Deák Horváth Péter. 13.35-14.30 B. Tóth László: Wurlitzer. 14.35 Főinform. 15.35 Útinform. 16.35 Főinform. 17.35 Útinform. 18.00 Sporthírek. 18.35 Főinform.

RÁDIÓ BRIDGE



Ultrarövidhullám 102,1 MHz
 Budapest vételkörzetében. Telefonszám: 201-02 98. Állan-

dó műsorok: 6.00-24.00 Zene, hírek, információk. 20.00 és 24.00 VOA NEWS – angol nyelvű hírek. 9.00-10.00 Forintos percek (gazdasági magazin) E-mail bridge@radiobridge.datanet.hu. 6.00 László Bencsik Judit. 12.00 Világi Péter. 18.00 Dittmann András. 16.00 Antik Róza – Ráná András műsora

Vidovszky László zenésze. 16.05 Muzsikáló délután. 18.00 Hírek, időjárás. 18.05 Ifjalt művészek pódiuma. 19.05 Barátságos bölcsességek. 19.35 Korunk zenéje, 1997. kb. 21.40 Angol motetták. 22.00 Hírek, időjárás. 22.05 A zene üzenete. 22.25 Zenekari muzsika. 23.05 Igor herceg. 24.00 Hírek, időjárás. Szózat.

Szárnyal a Volkswagen 97. 10. 9.

Passat-siker után Golf-siker következik?

Augusztus végén hozták nyilvánosságra a Volkswagen-csoport első félévi teljesítményéről szóló adatokat, amelynek nyomán számottevően emelkedett a részvények árfolyama a német tőzsdéken. A cégstatisztikák tanúsága szerint a VW adózás utáni nyeresége 1997. első hat hónapjában 73 százalékkal növekedett, s elérte a 488 millió márkát (271 millió dollár). A kiemelkedő eredményben fontos szerepet játszott a külföldi, elsősorban az európai kereslet jelentős növekedése a VW-csoporthoz tartozó gyárak és márkák – VW, Audi, Skoda és Seat – iránt.

Az első félévben az export 12 százalékkal nőtt, értéke 56,6 milliárd márka volt. Az átlagosnál is erőtejesebben

bővült a kereslet Kínában, ahol összesen 143 116 VW és Audi kocsit értékesítettek, 25,2 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. Az eredmények igazolják Ferdinand Piech elnök előrejelzését, amely szerint a nyereség 1997-ben is nagy mértékben nő. Érdeemes megjegyezni, hogy a várakozások szerint idén sem szakad meg a három éve tapasztalt folyamat: a cég eredményei tovább javulhatnak. (1996-ban a VW forgalma 100,1 milliárd, nettó nyeresége pedig 678 millió márka volt.)

Az idei esztendő első felében a külföldi kereslet erőteljes növekedése mellett a VW-t az is segítette, hogy a márka meggyengült a vezető nyugati valutákhoz, elsősor-

ban a dollárhoz képest. A BMW és a Daimler-Benz is kiemelkedő nettó profitnövekedésről adott számot az első félévben, s a nyereségbővülésben mindkét cég esetében szerepe volt a márka mélyrepülésének.

A Skoda az első félévben 27,3 százalékkal növelte termelését, a gyár csaknem 162 ezer kocsit állított elő. Az Audi az első félévben 12,8 százalékkal több autót, 276 ezer egységet gyártott. Az egész VW-csoport az év első hat hónapjában 2,2 millió autót szerelt össze, 9 százalékkal többet, mint egy évvel korábban.


Németországban meglehetősen alacsony volt az első félévben az új kocsik iránti kereslet: az értékesítés mindössze 1,2 százalékkal növeke-

dett, s összesen 19,3 milliárd márka bevételt értek el a gyárak, illetve az autókereskedők. A német autóipar külföldi értékesítése viszont 18,5 százalékkal bővült, értéke 37,2 milliárd márka volt. Autóipari szakértők véleménye szerint a VW-kocsik iránti hazai kereslet valószínűleg azért volt viszonylag mérsékelt, mert a vásárlók várják az új Golf-modell őszi megjelenését.

A Volkswagen az idei év első felében 3,4 milliárd márkát fordított beruházásra, ami 16,8 százalékos növekedést jelent. Ezek döntő részét a VW-ra és az Audira költötték, s jelentős összegben részesültek a cég mexikói és braziliai gyárai is.

22.05 Egy talusi peditás napja (1990) (tv).
23.55 Híradó 00.25 Figyelj! (ism.) 01.00 Horgásztanya (ism.) 01.20 Kaptár (ism.) 01.30 Váltó (ism.) 02.05 Esti kérdés (ism.) (A Duna Televízió telexadása - a Dunatext - a nap 24 óráján keresztül működik.)

MELODY

 (FM 96.4) 8.30-9.00 Női pletykavonal. 10.30-11.00 Warner kiadó műsora.

DUNAKANYAR RÁDIÓ


 (10.00-22.00 óráig FM 68.99, 13.00-01.00 FM 91.9) Tel.: 27/316-248. Regionális és budapesti hírek, időjárás-jelentés minden óra 45 perckor. Sporthírek: 10.15, 17.15, 18.55. 13.00-18.00 Információk, érdekességek sok-sok zenével. 18.00-20.00 Asztrológia - Erdéki Önt, mit mondanak a csillagok? Műsorvez.: Marnitz László. 21.00-1.00 Le a kalappal! Műsorvez.: Lantay Miklós.

Televízió-műsor

MTV1

 5.40 Gazdatévé. 6.00 Napkelte. 9.00 Műsorismertetés. 9.05 A Faller család. 9.35 Zöld övezet. 10.00 Civil kurzási (ism.) 10.30 Mesélő cégtáblák. 11.05 Erdészház Falkenauban. 12.00 Déli harangszó. 12.05 Az örökzöld „örökzöldek”. 13.00 Híradó. 14.00 Szivtörő gimn. 14.50 NAT-tól tartok. 15.20 Mondák a magyar történelemből. 15.30 Múlt-kor. 16.00 Heidi és Erni. 16.30 A szerelem jogán. 17.00 Tévé-doktor. 17.10 Csellengők. 17.15 Hogy is van ez?! 17.45 Kéretti híradók. 18.00 Az utódok reménysége. 18.20 A két tudós tukán. 18.30 Magyarok Cselekedetei. 18.40 Váratlan utazás. **19.30 Híradó. 20.00 Szomszédok. 20.35 Friderikusz-show. 22.35 Kenő. 22.40 Szabadok bandája. 24.00 Híradó.**

MTV2

 15.40 Műsorism. 15.45 Váratlan utazás. 16.30 Az ügy még nincs lezárva... 17.00 Kormányvörös.

TV3

 6.30 Napi profit (ism.) 6.40 Negyedóra (ism.) 6.55 Gillette World Sport Special (ism.) 7.20 Stíluspercek (ism.) 7.30 Napi profit (ism.) 7.40 Negyedóra (ism.) Apróhíradók. Tv-shop, információk. 14.05 Műsorajánlat. 14.10 Negyedóra (ism.) 14.30 Maffiavadászat. 16.15 Patika magazin. 16.45 Select - divat, kultúra, életmód (ism.) 17.00 Beauty Box - kozmetika, szépségápolás. 17.20 A citrom nővérek. **19.00 Híradó. Fila sporthírek. 19.15 Aloha Sport. 19.25 Shingalana a kis vadász. 20.30 Zenefon (játék) 21.00 Az örök vesztes. 23.00 Napi profit. 23.15 Negyedóra gazdaság. 23.30 Aloha Sport (ism.)**

RTL KLUB

 6.00 Pumukli. 6.30 Klip Klub. 14.30 100-ból egy. 15.10 Pumukli. 15.45 Két Bajtjha. 17.30 Hotel Kikelet. **19.00 Híradó. 19.30 Patika. 20.00 Blue box. 21.55 Video blues. 23.35 Híradó.**

HBO

 5.45 Férfi a házban (romantikus film) 7.20 Roger nyúl a pácban (vigjáték) 9.05 Zűrös manuskript (vigjáték) 10.50 Shanghai meglepetés (kalandfilm) 12.25 Folytassa, Emmanuelle! (erotikus film) 13.50 A maszok (vigjáték) 15.30 Jóg reggelt, Vietnam! (vigjáték) 17.30 Bolondos dallamok (rajzfilm) 18.00 Bir-lak (minisorozat) 18.35 Apa és fia (filmdráma) **20.05 Tiszta románc (akcióvigjáték) 22.05 Melrose Place: Igaz hazugságok (té-**


SZÍV TV

 (00.00-16.00 óra között csak Budapesten és környékén AM-mikro sugárással és kábelkelen, a 16.00-24.00 óra közötti műsorok az előbbieket mellett országosan a kábelcsatornákon foghatóak.) Tel.: 215-4203, 215-4206. 0.00-16.00 Szív Tv Képes Magazin. 16.05 Tinitükör (ism.) 16.30 AutoSport (ism.) 17.00 Egészségmagazin. Háttér (ism.) 18.00 Amerika kalandora. **19.00 Rin-Tin-Tin. 19.30 Különjárát. 20.00 Szobikupa. 20.30 City Kulturális Magazin. 21.05 Szív Tv Mozi: Kaliforniai legenda. 23.00 Szíves beszélgetések: „Mi van veled?”**

BUDAPEST TV

 (Az AM-mikro 47-es csatormáján, a fővárosi kábelhálózatokon és a Százhalombattai Városi Tv műsorán.) Tel.: (36-1) 218-5064, 218-9600. 10.00 Telefonos Show. 18.02 Poppaletta. **19.00 Telefonos játék. 19.30 Biztonsági zóna. 20.00 Nyári hóbaldia. 21.00 Más utakon... 23.00 Terry Black műsora.**

PÉNTEK REGGELI NAP TV

 Pénteken reggel is Napkelte 6 és 9 óra között az MTV1-en információkkal, hazai és külföldi jelentésekkel. Műsorvezető: Havas Henrik. Producer: Gyárfás Tamás. Főszerkesztő. Kósa Somogyi György. Felelős szerkesztő: Lakat T. Károly. Aki együtt dolgozott a Nobel-díjas orvossal. Kinn, padon Rajkai László, a Magyar Kábeltelevíziós Hálózatok Szövetségének elnöke. Keresztúzbán: Pokorni Zoltán, a Fidesz frakcióvezetője. Vita a Szauzában a televíziós szappanoperák reklámjairól. Markó Iván újra rendez. Moldova György Bósról és az új könyvéről.

VIDÉK

Békés Megyei Jókai Színház (Békéscsaba, Andrassy út 1. Tel.: 66/448-348) Kiálts, város! **Debreceni Csokonai Színház** (Kossuth u. 10. Tel.: 52/417-811) És ha mégis, uram? **Egri Gárdonyi Géza Színház** (Hatvani kapu tér 4. Tel.: 36/311-984) A néma levente. **Győri Nemzeti Színház** (Czuczor Gergely u. 7. Tel.: 96/314-800) Rigoletto. **Kaposvári Csiky Gergely Színház** (Rákóczi tér 2. Tel.: 82/320-833) 14.30: A kistüfi meg az oroszlanok. **Kecskeméti Katona József Színház** (Katona József tér 5. Tel.: 76/483-283) Jézus Krisztus Szüpersztár. **Nyíregyházi Móricz Zsigmond Színház** (Bessenyei tér 13. Tel.: 42/311-901) Pécsi Nemzeti Színház (Színház tér 1. Tel.: 72/411-965) Képmutatók cselsovése. **Szegedi Nemzeti Színház** (Deák Ferenc út 12. Tel.: 62/479-279) **Székesfehérvári Vörösmarty Színház** (Fő u. 8. Tel.: 22/314-591) Oliver. **Szekezsárd, Német Színház** (Garay tér 4. Tel.: 74/316-533) 14.00: Ritter Kamenbert. **Szolnoki Szigligeti Színház** (Tisza park 1. Tel.: 56/342-633) Hair. **Veszprémi Petőfi Színház** (Óváry Ferenc u. 2. Tel.: 88/424-064) 15.00 és 19.00: A kaktusz virága. **Zalaegerszegi Hevesi Sándor Színház** (Kosztolányi Dezső tér 3. Tel.: 92/314-405) Nebáncsvirág.

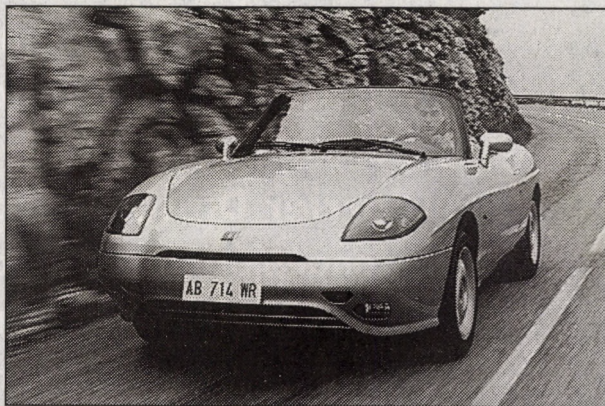
A színházi előadások kezdete 19.00 óra. Csak az ettől eltérő időpontokat közöljük! A színházak a műsorváltozás inót fenntartják!

Szárnyal a FIAT

97. 11. 6.

Olaszország legnagyobb magántulajdonban lévő vállalatcsoportja, a FIAT bejelentette, hogy adózás előtti nyeresége az első félévben elérte a 2263 milliárd lírát (1,31 milliárd dollár). Cesare Romiti elnök arra számít, hogy a cég egész évi nyeresége 4000 milliárd líra körül alakul majd. Ez számottevően túlszárnyalja majd a tavalyi profitot, amelynek összege 3800 milliárd volt, s 11,7 százalékkal haladta meg az 1995. évit. A FIAT idei kiváló teljesítményében jelentős szerepet játszik az olasz kormány januárban bevezetett autótvasárlási kedvezménysozora, amelynek az volt a célja, hogy újraélessze a pangó autópiacon. A kormányintézkedések nyomán a FIAT hazai értékesítése 27,8 százalékkal bővült az első félévben.

Lengyelországban az első félévben 11,3 százalékkal több FIAT kocsit talált gazdára, mint egy évvel korábban, Braziliában ugyanebben az időszakban 29,5 százalékkal növekedett az értékesítés. A



FOTÓ: EURÓPA MOBIL ARCHIV

FIAT az első félévben 1,36 millió gépkocsit értékesített a világon, vagyis az ideiglenes első félévben, 10,8 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. Az év első hat hónapjában a cég gépkocsieladásból származó bevétele 13,4 százalékkal növekedett, s elérte a 25 milliárd lírát. A statisztikák tanúsága szerint a FIAT – a Volkswagen mögött – 12,7 százalékos részesedéssel a második helyet foglalja el az új személygépkocsik európai piacán. A vállalatcsoport földmunka-

gépeket gyártó részlege, a New Holland – amelynek részvényeit jegyzik a New York-i tőzsdén is – az első félévben 5300 milliárd lírás értékesítés mellett 700 millió líra nyereséget ért el. Az ipari, kereskedelmi járműveket gyártó Iveco részleg értékesítése az első félévben 2,4 százalékkal, 5500 milliárd lírára esett vissza. A nyereség az értékesítésnek mindössze 2,4 százalékát, vagyis 132 milliárd lírát érte el.

• G. Gy

Ha gyalog indul útnak, úgy ez a táv nagy tart. Ha teherautóval váгна neki, az is belet. Mindez megállás nélkül.

Valószínűleg egyetlen ember vagy haszongépnél bírná a megpróbáltatásokat úgy, mint a motorolaja.

A **Carrier Diesel Sint SAE 10W-40** rész haszongépjármű motorolaj ugyanis a gépjárműgyártóknak is megfelelő. Igaz, a **Volvo VDS-2** és a **Mercedes-Benz AC** motorcsaládnál alkalmazott dízelmotor követelményeinek is megfelelő **MB 228.5** jóváhagyása is. Ezeknél magasabb motoroknál a Carrier Diesel Sint alkalmazható. 100 000 km-es olajcsere-periódus is elérhető. A motorolaj előnye könnyű hidegindítást és energiatakarékosságot biztosít.

100 000 km? A megfelelő motoroknál a szakszolgálatok által ajánlott olajcsereperiódusra kifejlesztett MOL motorolaj nem okozhat gondot.

Kértünk egy névjegyet

A kártyakirály álma

Ed Jensen, a Visa International vezérigazgatója nem szeret csekkeket kitölteni, és nem szereti a készpénzt. Véleménye szerint ugyanis ezek a világ első számú kártyacégének legnagyobb ellenségei. Ezeknek a fizetőeszközöknek helyettesítése bankkártyával a Visa számára a legnagyobb kihívás és cél.

A hatvanesztendő Jensen három éve áll a Visa élén, korábbi karrierje igencsak változatos volt. Szolgált a hadseregben, dolgozott Hawaii-on a Dole élelmiszer-ipari vállalatbirodalomnál, egyik vezetője volt a Los Angeles-i Technicolornak, s jelentős pénzügyi múlttal is rendelkezik. Jelenleg pedig annak az évi 1000 milliárd dollár forgalmat lebonyolító, 21 ezer bankot tömörítő szervezetnek az élén áll, amely a világ egyik legismertebb és legelismertebb márkája.

A San Franciscó-i Visa a tagbankokon keresztül a világ több mint 240 országában van jelen hitelkártyáival. A Visa valódi globális márka, amely 57 százalékos részesedéssel rendelkezik az igen dinamikusan bővülő hitelkártyapiacra. Szá-

mottevő az előnye a versenytárs – ugyancsak tagbankok szövetségéből álló – MasterCarddal, valamint az American Express-szel szemben. Amióta Jensen a Visa vezérigazgatója, megkétszereződött a forgalom és növekedett az előny a versenytársakkal szemben. Jensen azonban sem cégét, sem önmagát nem érzi páholyban. Nagy ívű tervek megvalósításán fáradozik, ugyanis ki akarja használni, hogy a Visa a világ legnagyobb pénzügyi szolgáltatója.

Céljai közé tartozik a forgalom újabb megkétszerezése a következő három esztendőben, a piaci részesedés további növelése és az új hitelkártya-technikák elterjesztése. Az Internet például kiváló eszköz a terjeszkedésre, ugyanis ha nem volnának hitelkártyák és az ehhez kapcsolódó bankszámlák, a világhálón keresztül nem lehetne vásárolni. A Visa egyre több árut és szolgáltatásokat értékesítő céggel, valamint Internet-

szolgáltatóval köt megállapodást a világhálón keresztül történő vásárlás kiterjesztéséről.

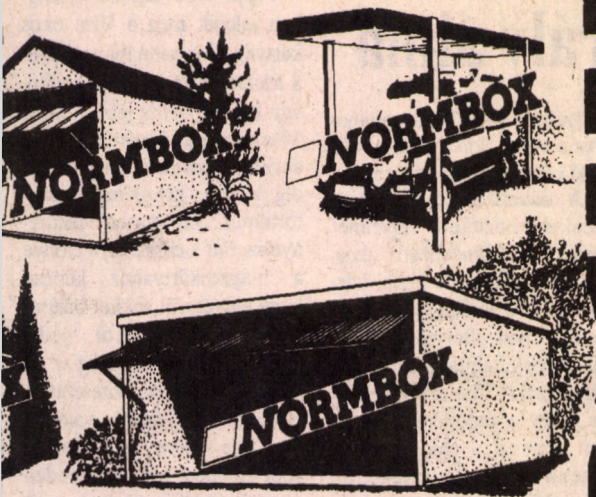
A dinamikus vezérigazgató megkülönböztetett figyelmet fordít az úgynevezett okos, mikroprocesszoros üzleti kártyákra. Véleménye szerint ezen kártyák elterjedése ismételtlen forradalmasítja majd az üzletágat. A Visa új stratégiája az, hogy a fejlődő országokban azonnal a chipkártyákat vezesse be, s ezzel átugorjon egy fejlődési szakaszt, nevezetesen a mágnescsíkos hitelkártyák szakaszát. Szeptember elején például – kísérleti jelleggel – Szentpétervárott hozták forgalomba az orosz piacra szánt okos kártyát Roskart néven. A forradalmi újítás lényege, hogy amennyiben a kártya elfogadóhely rendelkezik leolvással, nincsen szükség telefonvonalra, ugyanis a kártyába „beépített” chip információt ad a plasztikpénz elfogadhatóságáról, illetve fedezet

hiányában az elfogadás megtagadásáról.

Mind több fejlődő országban jelenik meg a Visa okos kártyája: Argentínában például a McDonald's a társ kibocsátó, ami egyben azt is jelzi, hogy a Visa számára a kis értékű tranzakciók is fontosak, amelyek eddig döntően készpénzfizetéssel történtek. Ed Jensen véleménye szerint a chipkártya előnye a mágneskártyához képest, hogy egyrészt sokkal biztonságosabb, másrészt pedig mind a vevő, mind pedig az eladó számára kényelmesebb és egyszerűbb. Jensen valóban egy laza szövetség vezetője, ahol minden piacon, minden országban más a hirdetés, más a marketingtevékenység stb., egy dolog azonban állandó: a márkanév és a hozzá kapcsolódó szolgáltatás minősége. Jensen véleménye szerint a világon még mindig sok a készpénzes vásárlás és számlakiégvénylítés. Egy nyilatkozata szerint akkor lesz elégedett és akkor lesz cége igazán sikeres, amikor majd egy szállodából távozván a portás elfogadja a Visa-kártyával fizetett borralalót...

GONDA GYÖRGY

Készgarázsok



Szelvény 99

Név _____

I. sz./Város _____

Utca/h. sz. _____

PÁLYÁZATI FELHÍVÁS

A D és K Ingatlanforgalmazó Kft.
(Sopron, Wesselényi utca 24.)
pályázat útján értékesíti a **Tanulmányi Erdőgazdaság Rt.**
(Sopron, Honvéd utca 1.)
Sopron, Bánfalvi utca 10. alatti, megosztás utáni 7415 m² ipari területét

100 m² faház (kereskedelmi egységként működött)
1040 m² iroda, műhely, raktár
408 m² raktárépületek

Irányár: 45 millió Ft + az épületek utáni áfa.

Az ingatlan értékesítése egyben és részegységenként is történhet, az utóbbi esetben közös tulajdon jön létre.
Az ajánlati feltételeket tartalmazó összeállítás – melynek átvétele a pályázaton való részvétel feltétele – 8000 Ft + áfa ellenében 1997. december 1-jétől 9–15 óra között vehető át a 9400 Sopron, Honvéd utca 1. alatt.
Az ajánlatok benyújtási határideje: **1997. december 12-én 10 óra.**
A pályázaton részt vevőknek 500 000 Ft bántalmazást kell fizetniük!
A pályázatot elbírálók fenntartják a jogot, hogy a pályázatot eredménytelennek nyilvánítsák.
A beérkezett pályázatok értékelése 1997. december 12-én történik, melyről minden pályázót írásban értesítünk.
A pályázattal kapcsolatos további felvilágosítást Domnánics Károly ad munkanapokon 9–12 óra között.
Telefon: 332-144

A Paltel-örökség

97. 12. 11.

A palesztin távközlési vállalat (Paltel) infrastruktúra-örökségét a szakértők a volt NDK távközlési infrastruktúrájához hasonlítják. A gázai övezetben és a Jordán-folyó partján a palesztin lakosságnak korábban több évig kellett várnia, míg telefonigényét az izraeli állami távközlési vállalat, a Bezeq kielégítette. Izraelben száz lakosra 55 telefonvonal jut, a palesztin fennhatóság alá került területeken viszont száz lakosra mindössze 3 vonal jut. Ezekben a területeken a mobiltelefonia gyakorlatilag nem létezik. Mohammad Mustafa, a Paltel vezérigazgatója szerint cége egy területen nagy előnnyel rendelkezik. Miután az „új” területeken távközlési rendszer alig létezik, a Paltelnek most lehetősége van egy korszerű és hatékony hálózat kiépítésére. A befektetők – többek között az Arab Bank, a Cairo Amman Bank és a Palesztin Befektetési Bank – gyorsan cselekedtek. Az elmúlt év végére 66 intézményi befektetőt „hoztak össze”, amelyek megalapították a Paltel „magvát”. A palesztin hatóság és a Paltel megállapodott a cég részvényei egy részének nyilvános kibocsátásáról. A részvények 41 százalékat értékesítették 65 millió dollárért. A Paltel a palesztin hatóságtól 20 évre kapott távközlési szolgáltatási engedélyt a fennhatósága alá tartozó területeken. A vezérigazgató a fejlesztés első szakaszában az előfizetők számát a jelenlegi 80 ezerről a következő három évben 250 ezerre akarja növelni. A Paltel programjának második fázisában, a tervek szerint, megalapításra kerülne – az anyagi források megteremtése után – egy mobiltelefon-társaság. A vállalat nemrégiben pályázatot bocsátott ki a GSM-hálózat megtervezésére, a berendezések szállítására és felszerelésére, valamint a projekt menedzselésére. (Érdemes megjegyezni, hogy noha Izrael rendelkezik a világ egyik legkorszerűbb távközlési hálózatával, az országban még nincsen GSM-hálózat.) Bár a palesztin hatóság és a Paltel nagy ívű fejlesztési tervekkel rendelkezik, ma még igencsak függenek a Bezeqtől, amely működteti a meglévő hálózatot. A Bezeq együtt kíván működni a fejlesztésben a Paltellel, sőt integrált távközlési hálózat megteremtését kezdeményezte a közel-keleti régió egy részén. A Bezeq szeretné elérni, hogy a palesztin hatóság időben fizesse ki a távközlési szolgáltatások számláit. Mind a palesztin hatóság, mind pedig a Paltel tárgyalásokat folytat a Bezeqkel a díjszabásról, valamint a meglévő hálózat értékéről. Nagy mértékben függ a tárgyalások eredményétől az, hogy a következő két évtizedben a Paltel képes lesz-e saját bevételeiből finanszírozni a 600 millió dolláros fejlesztési tervet. Mustafa vezérigazgató szerint a palesztin hatóságnak mielőbb foglalkoznia kell a távközlési politika kialakításával és a felügyeleti feladatok ellátásával. Megítélése szerint, amennyiben a hatóság és a Paltel együttműködése zökkenőmentes lesz, ez jó példaként szolgálhat más ágazatok számára, amelyekben a magánszektor részvétele kulcskérdés.

nyelveinek száma pedig 70 millió volt, addig hét évvel később a vállalat piaci értéke már megközelítőleg 33 milliárd dollárra, forgalomban lévő részvényeinek száma pedig 1 milliárdra nőtt. A vállalat látványos sikerének tulajdonképpen éppen ez a titka: mivel az ügyletek többsége növelte a

marad junusig, vagy esik mire a WorldCom és a MCI részvénytulajdonosoknak szavazniuk kell az üzletről. Hiszen a WorldCom ajánlatának értéke ezen a küszöbáron alul már nem lenne „biztosított” és az MCI-részvénytulajdonosok nyilván megvétóznák a felvásárlást.

V. A.

Kiskapu

Ameritech offenzíva

Az agresszív terjeszkedést folytató chicagói telekommunikációs csoport, az Ameritech 3,2 milliárd dollárért 40 százalékos részesedést vásárol a Tele Danmark nevű dán szolgáltatóban.

A néhány hete nyilvánosságra hozott döntés következtében jelentősen megerősödik az Ameritech pozíciója az európai telekommunikációs piacon.

Az amerikai telefontársaság a 45 millió részvény darabját 467 dán korona (69,70 dollár) áron veszi meg a dán kormánytól, amely három évvel ezelőtt már részlegesen privatizálta a Tele Danmarkot, amikor 51 százalékra csökkentette részesedését a szolgáltatóban. Az ügylet során az Ameritech először 34,4 százalékos részesedésre tesz szert a dán távközlési csoportban, majd ezt követően a Tele Danmark visszavásárol és érvénytelenít 10 milliárd dán korona értékű állami tulajdonú részvényt, ami-

százalékos, a Tele Danmark pedig 16,5 százalékos részesedéssel vett részt. Az Ameritech harmadik európai beruházása az a 33,5 százalékos részesedés, amelyet a Matávban szerzett. A társaság bevallása szerint – amely egy ideje az amerikai belföldi távhívás piacra is igyekszik betörni, s a biztonsági szolgáltatások területére is kiterjesztette tevékenységi körét – nemzetközi beruházásainak összértéke, a Telecom New Zealandben, illetve a NetComban szerzett részesedéssel együtt a legutóbbi egyezség után megközelíti a 8 milliárd dollárt.

Bár a dán piacon teljes deregulációt hajtottak végre, a volt telekommunikációs monopólium, a Tele Danmark

McGraw elektronikai forradalma

Terry és a birodalom

Harold W. McGraw III. jelenleg elnöke és működtetési igazgatója a világ egyik legnagyobb információs birodalmának, a számos céget összefogó McGraw Hillsnek. A 49 esztendő topmenedzser családi nevét viseli New York egyik felhőkarcolója, a cég székháza, jelezve, hogy olyan családi vállalkozásról van szó, amely apáról fiúra száll.

A McGraw Hills adja ki többek között a Business Week című gazdasági és üzleti hetilapot, jelen van a valutapiacokon az MMS kiadványon keresztül, az olaj- és energiapiacokon meghatározó információs szempontból a Platt nevű üzletága, s sok egyéb cég mellett tulajdonosa a Standard and Poor's hitelminősítő vállalatnak is.

Az idei esztendő vége várhatóan mérföldkövet jelent majd a vállalatbirodalom életében, ugyanis a jelenlegi vezérigazgató, Joe Dionne nyugdíjba vonul, s helyét a mindenki által Terrynek becézett McGraw fiú veszi majd át. A tervek szerint az új vezérigazgató gyökeres változást hoz majd a cégnél, McGraw III. ugyanis mind

nagyobb szerepet szán az elektronikus publikálásnak, s mind több kiadványt szeretne elektronikus formában is eljuttatni az olvasóhoz, a felhasználókhöz.

Az elektronikus publikálás McGraw szerint valami új és valami nagyon dinamikus, hiszen ma már az emberek döntő többsége előnyben részesíti a tartalmat a formával szemben a gazdasági információk világában. Véleménye szerint az emberek mind kényelmesebben szeretnének élni a komplex környezetben, s ez a jelenleginél nagyobb „folyékonyságot”, több összekapcsolódást igényel az információk területén is. Arról van szó, hogy az információtechnológia erőteljesebb és sokrétebb felhasználásával a leendő elnök-vezérigazgató a cég különböző kiadványai között átjárhatóságot, online kapcsolatot kíván teremteni, s a jelenlegi vertikális szerkezetet a piac új igényeinek megfelelő horizontális szervezettel akarja felváltani. Reméli, hogy az információk elektronikus együttese több lesz majd, mint a részek összessége.

Harold W. McGraw pályáját nem a cégnél, hanem egy kábeltelevíziós hálózat kereskedelmi részlegénél kezdte. Ezután a GTE Capital pénzügyi részlegén dolgozott hat esztendőn át. 1979-ben szabadságot vett ki hosszabb időre azzal a céllal, hogy segítse édesapját, Harold W. McGraw-t a vállalat megvédelésében. Az American Express ugyanis a hetvenes évek végén be akarta kebelezni a McGraw Hillst, de a felvásárlást sikerült ügyes lavírozással elkerülni.

Terry McGraw a sikeres felvásárláselhárítási akció után „ött ragadt” a vállalatnál. Tervei között szerepel az úgynevezett projektadminisztrációs rendszer megvalósítása, ami azt jelenti, hogy egy-egy világhatalom – például a privatizáció – irányzatait kiadói oldalról külön munkacsoportok elemezzék, értékeljék.

Véleménye szerint a nagyobb „folyékonyság” a cégnél tartja majd a legtehetségebb munkatársakat, akik számára számos új lehetőség nyílik meg. Ha a munkatársak majd azt látják, hogy a cégnél egy időben számos, jelentős

kihívást jelentő projekt van folyamatban, akkor vállalják a kényelmes pozíciók feladását, s a megszokott helyett inkább az újban vesznek részt.

A korszerűsítési folyamat részeként Terry McGraw kutatási és fejlesztési központot akar majd létrehozni a vállalatnál. Filozófiája szerint „szükség van egy játszótérre, ahol számos különböző ember kerül össze, s hagyni kell őket játszani”. A K+F központ feladata egyébként az lesz, hogy a céget a termékközpontúság irányából elmozdítsa a marketing felé, s megtalálja az optimális kapcsolatot, kapcsolódási pontokat az információs, kiadói termékek között.

A kétgyermekes McGraw szerint a vállalati magatartás megváltoztatása legalább olyan fontos, mint a technológia „megszerkesztése”, valamint új, globális kezdeményezések bevezetése. Harold W. McGraw III. az üzleti életben folytatja a családi hagyományokat, csak éppen az elektronika lép a papír helyébe, s átalakul a hagyományos vállalati struktúra is.

Hajts tovább, Pajtás!

Ellesett ötletek – üzleti trükkök

1993 októberében a huszoneves féltestvérpár, Géresi László és Tóth Zoltán úgyszólván a semmiből alapította Hajtás Pajtás nevű biciklis futárszolgálatát. Az ötlet onnan eredt, hogy egy ismerősük elmesélte, külföldön minden nagyvárosban működnek ilyen futárszolgálatok, s felvetette, talán itthon is sikerre lehetne vinni egy hasonló vállalkozást. A Hajtás Pajtás immár a negyedik születésnapját ünnepli, s forgalma több millió forint egy évben.

„Előnyünkre vált, hogy nem volt tőkénk. Ha lett volna pénzünk, befuccsoltunk volna” – jelenti ki Tóth Zoltán.

Az első pár tízezer forint a vállalkozás körüli adminisztrációra, szórólapok elkészítésére is alig volt elég. A fiúk maguk ültek kerékpárra, s egy ismerőst megbízták a diszpécser-szolgálat ellátásával. Ő emelgette volna a telefont – ha lett volna megrendelő. Hetekig, hónapokig csak egy-két fuvar teljesítettek naponta, jobbára jó szándékú ismerősök cégei-

megelegedve motoros futárjaikkal, ezért tettek próbát velünk, és állandó szállítóik lettünk. Mindig hagyunk egy szórólapot ott, ahova csomagjaikat vittük, ez volt a reklám. A dolgok így kezdődtek” – emlékszik vissza Géresi.

Aztán felfigyelt rájuk a sajtó, tucatszámra adták az interjúkat, és számos cikk jelent meg munkájukról. Majd egyre több megrendelést kaptak, elsősorban reklámügynökségektől. Nyomdai filmekkel, hirdetéstervekkel pedáloztak a városban.

„Lánc-lánc-lánc. Az elégedett ügyfelek ajánlottak minket másoknak, s az is sokakat megnyer számunkra, ha valahova elvittük egy jó nevű cég szállítmányát. Aztán azon kaptuk magunkat, már nem a megmaradás, hanem a fejlődés a kérdés. Mindig arra törekszünk, hogy annyit fektessünk be, amennyit a növekedés megkövetel, semmi esetre sem többet, de nem is kevesebbet. Így került sor irodabérlésre,

induljanak tovább. URH nélkül keresni kell egy telefonfülkét” – mondja Tóth.

A tulajdonosok két év pedálozás után az üzlet ügyeit intézik. A Hajtás Pajtásnál jelenleg harminc futár áll készenlétben. Nagy részük fiatal, nemrég érettségizett talán még nem döntötték el, merre induljanak tovább, de ha nem akarnak egy irodában kisegíteni, ez a munka kapóra jön nekik.

„A gyorsaságon kívül nagyon jó terepismeret, a KRESZ, a közlekedés ritmusának érzékelése lényeges. Nem árt a kedves, barátságos modor sem; persze a titkárnők legnagyobb része – hiszen a futárok közvetlen kapcsolatban általában velük állnak – nagy szimpátiával fogadja a biciklis fiúkat. Úgy tudom, már komolyabb kapcsolat is szövődött így” – avat be egy kis titokba Géresi László.

A futárok nemrég létrehozta egy alapot, ebbe havi ötszáz forintot fizetnek, és beteg társaikat segítik vele, illet-



kedet, tekintve, hogy a felmataricázott kétkerekekről világosan látszott, hogy munkaeszközök. A „pajtások” munkáját a diszpécser irányítja, aki maga is hosszabb időt töltött nyeregben. Tóth Zoltán elsorolja: Tökéletesen kell ismerni a várost, azt, hogy egy irodát az irodaház melyik szegletében lehet megtalálni, hol hogyan működik a kaputelefon. Rögtön ki kell számítani, melyik futár merre induljon tovább. A diszpécser igazi parancsnok. Napi hét-nyolcszáz hívást fogad, az ebédet is közben fogyasztja el. Egyik diszpécserünk például azt mondta, ő inkább visszamegy az utcára.”

A következő terv újabb telefonvonalak és több adó-vevő beszerzése. A futároknak pedig egyenhatásúakat vettek – ez is a marketing egyfajta sz-

Elstartolt a kínai Ford 97.12.18.

December elején megkezdődött a csanglingi járműgyárban a kooperációban készülő Ford Transit minibusz sorozatgyártása. A 20 százalékos Ford-tulajdonú gyárban 1998-ban 10 ezer 9 és 12 személyes Transítot szerelnek össze, az üzem tervezett teljes kapacitása pedig évi 60 ezer jármű lesz.

A kínai Transítok alkatrészeinek 50 százaléka már most a belföldi beszállítóktól származik, és a tervek szerint ez az arány hamarosan elérheti a 90 százalékot. A minibuszok ára 28,7–31 ezer dollárnak megfelelő összeg között alakul.

Alex Trotman, a Ford elnök-vezérigazgatója a cég első kínai üzemének avatóján kijelentette: a Ford által választott, több lépcsőben megvalósuló, óvatosabb kínai beruházáspolitikai lassú, de biztos téynyérést biztosít az óriáscég számára, ami hosszú

távon is megalapozza a piaci sikereket. A Ford eddig – beleértve több kínai alkatrészgyártó vállalatba történt befektetéseit is – összesen 300 millió dollárt ruházott be az ázsiai országban. Ez az összeg hamarosan 450 millióra nőhet, ugyanis előkészítés alatt áll egy vegyesvállalati formában működő nankingi motorgyár létrehozása, s emellett a várakozások szerint belátható időn belül lehetőség nyílik a csanglingi üzemben lévő tulajdoni hányad 30 százalékra való emelésére.

A Ford első számú vetélytársa, a General Motors eltérő utat választott a kínai piacra való megjelenésre. A pekingi hatóságok által nemrégiben jóváhagyott tervek szerint a GM 1,57 milliárd dollárt ruház be egy Sanghajban létesítendő autógyárba, amely közepkategóriájú luxusautókat fog előállítani. Ez a nagy összegű beruházás

azonban nem mentes a kockázatoktól, hiszen a kínai autópiac az elmúlt két esztendőben stagnált.

Kínában 1997-ben mintegy 1,57 millió gépjárművet gyártottak, érthető tehát, hogy a jelentős piac sok gyártó fantáziáját megmozgatja. A kínai autóipar árnyoldalához tartozik, hogy sok kisebb üzem komoly anyagi és műszaki nehézségekkel küszködik, a külföldi cégek közül a Peugeot pedig nemrégiben a kivonulás mellett döntött. A kínai kormány számára viszont egyértelmű, hogy a járműgyártás és a vele kapcsolatban álló beszállítói hálózat az egész gazdaság motorjává szolgálhat. A kormány azonban a külföldi befektetőknek nyújtott kedvezmények mellett igyekszik arra is ügyelni, hogy a hazai gyártók ne kerüljenek hátrányos helyzetbe.

• G. Gy.

97.12.18.

Estoril a Kinat Ford



12

Orosz gazdaság: tőkesúlytalanság

A fellendüléshez a világ éves működőtőke-befektetései felére volna szükség

Az elmúlt esztendő utolsó napjaiban avatták fel Tatár földön a Jelabuga nevű autógyárat, amely a tervek szerint 1998-ban már 50 ezer Chevrolet Balzer gépkocsit állít majd elő. A 250 millió dolláros beruházásban a General Motors 25 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezik, míg a „maradékot” az orosz és a tatár kormány osztják. Az autógyár azon kevés beruházás közé tartozik, ahol a külföldi tőke a feldolgozóipart, és nem a nyersanyagtermelést részesítette előnyben oroszországi befektetési során.

Az Európai Fejlesztési és Újjáépítési Bank (EBRD) adatai szerint 1989 és 1995 vége között Oroszországba 3,1 milliárd dollár külföldi működőtőke áramlott be, s nem végleges sta-

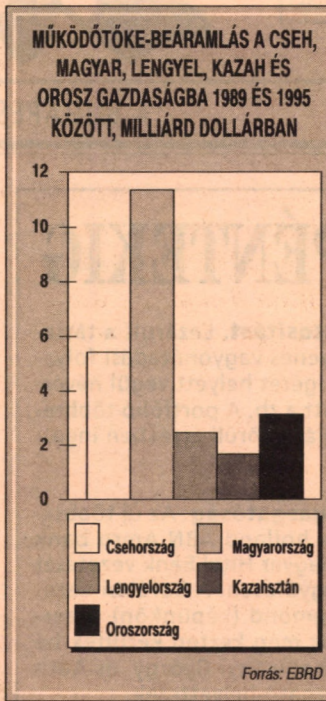
tisztikák szerint tavaly kétmilliárd dollár külföldi tőke érkezett. A külföldi befektetők döntő többségének célpontja az alapanyagipar volt, a feldolgozás, gyártás területén pedig mindenekelőtt az élelmiszeripart részesítették előnyben.

A potenciális külföldi befektetők számára egyelőre igen csak zavaros az investíciós „klíma”: az adórendszer meglehetősen bonyolult, s a külföldi beruházók mintegy 150-féle adót fizetnek. Igencsak nehéz a bíróságokon érvényt szerezni a kereskedelmi szerződéseknél. Számottevően megdrágítják a külföldi cégek oroszországi működését a bürokráciával és a korrupcióval kapcsolatos „költségek”. Zavaró tényező az is, hogy a Kremelhez közel álló érdekcsoportot különleges – elsősorban

importra vonatkozó – előjogokkal rendelkeznek. (Az IBM nemrégiben zárta be oroszországi összeszerelő-üzemét, termékeinek néhány forgalmazója ugyanis vámentesen importálhatott külföldről. Így az importgépek ára jóval alacsonyabb volt az oroszországi IBM-üzemben gyártottnál...)

Hosszabb távon mind az orosz gazdasági reformerek, mind pedig a külföldi befektetők kedvezően ítélik meg a működőtőke terjeszkedését a 150 millió lakosú országban. Gyors ütemben szabadítják fel az árakat, s dinamikus halad a magánosítás is. 1998-ban várhatóan új, átláthatóbb adórendszer vezetnek be, szűkítik és megszüntetik a „kitüntetett” importőrök előjogait. Moszkva befektetési irodát nyitott Londonban, Párizsban, Frankfurtban, Milánóban és Szingapúrban, s hamarosan tájékoztató képviseletek nyílnak Japánban és Észak-Amerikában is.

Ugyanakkor ha a Moszkvának sikerül évente az országba csábítania a világ működőtőke-befektetései tíz százalékát, akkor ez az összeg még mindig csak az éves orosz beruházási igény egyötödével lesz egyenlő. A gazdaságban igencsak szükséges strukturális reformok fő forrásai tehát a hazai bankok és vállalatok maradnak. Az orosz befektetők azonban a hazai gazdaságot illetően sok esetben borúlátóbbak a nyugati investoroknál. Lou Naumovskij, az EBRD moszkvai irodájának vezetője szerint a külföldi



Megbonthatatlan?

Oroszország változatlanul Magyarország harmadik-negyedik legfontosabb külkereskedelmi partnere. 1996 első tíz hónapjában a kereskedelmi forgalom értéke megközelítette a 2,2 milliárd dollárt. Ezen belül a magyar export 612,2 millió dollár volt (2,4 százalékkal kevesebb, mint 1995 hasonló időszakában), az import 3,2 százalékkal bővült, s meghaladta az 1,58 milliárd dollárt. A kedvezőtlen tendenciát továbbra sem sikerült megfordítani, tovább nőtt a külkereskedelmi forgalomban jelentkező hiány.

Ma már a teljes adósság szerződésekkel fedezett. 1996-ban mintegy 200 millió dollár értékben történt adósságtörlesztés terhére áruszállítás. A kormányzat ugyanakkor jelentősen bővítette az Eximbank és a Mehíbt Rt. finanszírozási és garanciavállalási lehetőségeit, így már a közlejövőben érzékelhetően javulhat a magyar export pénzügyi-finanszírozási háttere.

(Forrás: Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium)

Üzleti7

A Budapesti Kereskedelemi és Iparkamara hetilapja

Főszerkesztő:
Emőd Pál

Főszerkesztő helyettes:
dr. Fodor Gábor

Művészeti vezető:
Koppány Simon

Tördelőszerkesztő:
Dávid Gábor

Olvasószerkesztő:
Patkós Anna

Szerkesztők:

Világgazdaság: Harkányi András
Magyar gazdaság: Fóti Péter
Forum, Kamara kamera: dr. Sági Zsuzsa
Mikrogazdaság: Rajna Györgyi
Cégkatalógus: dr. Vérti Zsuzsa
Vállalkozók világa: dr. Fodor Gábor
Fotó: Kékesdy Károly

Munkatársak:

B. Mezei Éva, Dóczy László, Bonta Miklós

Az Üzleti7 szerkesztőbizottsága:
dr. Bálint Csaba, dr. Demszky Gábor,
Emőd Pál, Házi Zoltán, Hefter József,
dr. Huszty András, dr. Inotai András,
Lakits Péter, dr. Orbán István,
Prokopp Róbert, dr. Révész Péter,
dr. Sárközy Tamás, dr. Tolnay Lajos,
Tóth Imre (elnök), dr. Vadász György

Szerkesztőség:
1034 Budapest, Bécsi út 122-124.
Postacím: 1300 Budapest, Pf. 226
Telefon: 168-8255, 168-8826, 168-6370
Fax: 168-2107

Kiadja

a Kamarapressz Kiadó és Szolgáltató Kht.

Felelős kiadó:

Szöllősi Ferenc

ügyvezető igazgató

Hirdetési vezető: Páffy Judit

Hirdetésvezénylők:

Bernád Judit, Mező Gyula

Kiadóhivatal:

1034 Budapest, Bécsi út 122-124.

Postacím: 1300 Budapest, Pf. 226

Telefon: 168-2106 Fax: 168-2107

E-mail: uzleti7@hungary.net

Nyomda: Szikra Lapnyomda Rt.

Felelős vezető:

Lendvai Lászlóné mb. vezérigazgató

Terjeszti

a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletláti Igazgatóság
ISSN 1416-5023

Az Üzleti7 bármely részének másolásával, terjesztésével, az adatok elektronikus tárolásával és feldolgozásával kapcsolatos minden jogot fenntartva. Értesítéseket csak az Üzleti7-re hivatkozva lehet átvenni! Lapunk ezen a héten 63 573 példányban jelent meg. Példányok a kiadóban kézbesítési díj ellenében igényelhetők.

G. Gy.



HANWHA BANK

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

1850 BKIK Üzleti 7

a váll

1997. JANUÁR 27.

A BUDAPESTI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA HETILAPJA

HÉTFŐTŐL PÉNTEKIG

Kielégítették a társadalombiztosítást. Lezárult a társadalombiztosításnak juttatott ingyenes vagyónátadási folyamat. Az eredetileg 300 milliárdos ígéret helyett végül névértéken 65 milliárdnyi vagyont kapott a tb. A portfólió többségében részvényekből áll, de 4 milliárd körüli értékben ingatlan is tartalmaz.



Régi-új MHB-igazgatóság. Az új többségi tulajdonos, a holland ABN Amro bank megújította a Magyar Hitel Bank vezetését a múlt heti közgyűlésen. A korábbi vezetésből Járai Zsigmond (képünkön) vezérigazgató mellett még ketten kerültek be az igazgatóságba: Iványi György és Auth Henrik vezérigazgató-helyettesek.

Csökken a vám, nőtt a bevétel. Tavaly a vámtarifák csökkenése ellenére rekordbevételt könyvelhetett el a Vám- és Pénzügyőrség. A kereskedelmi forgalomból több mint 732 milliárd, az utasforgalomból csaknem 571 milliárd forint folyt be. A VPOP kinnlevősége 20 milliárdra tehető. A VPOP parancsnoka szerint az új vámtörvény következtében megszűntek a vám- és jövedéki visszaélések.

Újra érdeklődnek a japán befektetők. Az ipari tárca államtitkára szerint 100 millió dolláros befektetési programról folynak a tárgyalások japán üzletemberekkel. A rendszerváltásakor első befektetőként jelentkező japánok érdeklődése néhány évig lanygulni látszott, most ismét felélénkült.

Zártkörű pályázat a Takarékbankra. Az ÁPV Rt. öt külföldi pénzintézetet hívott meg a Takarékbank privatizációjára. A jelöltek pályázatukat április 1-éig nyújthatják be.

Bővülhet a Mikrohitel-p

A Fővárosi Közgyűlés e héten vitatandó tervezete szerint a B keretét az iparüzési adó egy százalékaival, 360 millióval támogatól azonos mértékű hozzájárulást kívánna a főváros, aminek

Tavaly április 3-án a Budapest 2000 elnevezésű konferencián a Fővárosi Önkormányzat és a három budapesti gazdasági kamara együttműködési megállapodást kötött, Demszky Gábor főpolgármester ekkor felajánlotta az iparüzési adó egy százalékát a fővárosi kis- és középvállalkozások támogatására létrehozott Mikrohitel-program számára, amennyiben a BKIK saját bevételeiből hasonló nagyságrendű összeggel járul hozzá ehhez. Ezt követően 1996 decemberében Révész Péter, a BKIK főtíkára levelet írt Varga Péternek, a Főpolgármesteri Hivatal Vállalkozási és Vagyonkezelési Ügyosztálya vezetőjének a Budapesti Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (BVA) ideit támogatásáról. A Mikrohitel-programhoz a BKIK is hajlandó hozzájárulni abban az esetben, ha ennek mértéke nem azonos a Fővárosi Önkormányzatéval.

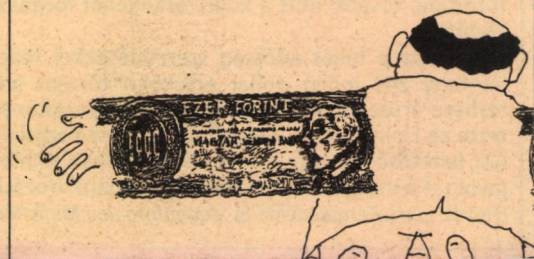
tel, amely elsősorban tárgyi eszközök beszerzésére, finanszírozására szolgál. A folyósítható hitel felső határa jelenleg egymillió forint, futamideje 6-36 hónap, türelmi ideje hat hónap, a kamat mértéke pedig fix, a jegybanki alapkamat (1997. január 16-tól 22,5 százalék) 85 százaléka, ma ez 19 százalék. A pénzintézeti feladatokat a nyilvános pályázat útján kiválasztott Budapest Bank Rt. Belvárosi Igazgatósága látja el.

Ilyen támogatásban csak bejegyzett, illetve bejegyzésre jogosult vállalkozások részesülhetnek, olyanok, amelyeknek legfeljebb tíz alkalmazottjuk van. A vállalkozás eszközkezeinek nettó

közülük 314 üzleti tervét fogadták el, összesen 231,5 millió forint értékben. Az érdeklődők száma 2037 volt, vagyis a pályázók az érdeklődők 17 százalékát alkotják. Mivel az üzleti tervet sokan nem tudják maguk kitölteni, ezért a BVA-ban kötelező oktatást szerveznek a hitelre pályázók részére.

Fazekas Mária szerint a pályázat feltételei ma már szűkösek. A Mikrohitelből - kicsinysége mi-

SZÁRNYPRÓBÁLGAT



Autóatlasz CD-ről



Az európai autósok a közeli jövőben már úgy tervezhetik meg útvonalukat vagy választhatnak szállodai szobát, éttermet, színházat, hogy le sem kell venniük a kezüket a volánról. Az amerikai NavTech (Navigation Technologies) cég – amely elsősorban adatbázisokkal és szoftverekkel foglalkozik – megállapodott a francia Michelin abroncsgyárral a fedélzeti információs rendszerek forradalmasításáról.

A NavTech CD-n digitális térképeket állít elő, a Michelin pedig a gumiabroncsok mellett a turistáknak szóló útikönyveiről híres. A két cég elhatározta, hogy a digitális térképet és a pompás Michelin útikönyveket CD-n együtt adják ki mint a fedélzeti navigációs rendszer egyik alapszoftverét.

Megállapodásukat követően várhatóan számottevően megnövekszik majd az autósok igénye a minél komplettebb térképek és utazással, szálláshellyel, szórakozással stb. kapcsolatos információk iránt. A NavTech-Michelin kooperációban készült, Franciaországot „lefedő” CD már kapható. A hardvert a FIAT leányvállalata, a Magneti Marelli érdekeltségi köréhez tartozó TEC-mobillity vállalat állítja elő. A műszerfalba beépített képernyő mögött komoly elektronikus rendszer helyezkedik el, amely folyamatos kapcsolatban áll a navigációs műholdakkal.

A NavTech és versenytársa, a Tele Atlas éles küzdelmet folytat Európa főbb útjainak és városainak digitális feltérképezésében. A CD-Romok többsége elkészült, és ezek az információk hihetetlen gazdag tárházai, hiszen

a múzeumoktól a színházi előadások kezdési időpontján át az egyes vendéglők specialitásáig szinte mindent tartalmaznak, ami egy utazó, illetve autózó turista számára fontos és érdekes lehet. A legfontosabb azonban mégiscsak a térkép, ami teljesen automatikusan elvezeti az autót a kiválasztott célpontig.

A vezető „beüti” úti célját a fedélzeti számítógépbe, az pedig a műhold segítségével meghatározza a gépkocsi pillanatnyi pozícióját – a többi már a CD-navigátor dolga. Az irányítástechnika annyira kifinomult, hogy a számítógép hanggal is „tereli” a gépkocsivezetőt, például felhívja a figyelmét, hogy 100 méterrel odébb balra kell fordulnia...

A NavTech nemrégiben állapodott meg a legkiválóbb német hotelinformációs könyv kiadójával, a Vartával az együttműködésről, a brit autókлубbal pedig arról szól az egyezség, hogy a szigetországról további hasznos infor-

mációkkal egészítik ki a digitális térképet. Előrehaladott tárgyalásokat folytat a NavTech olasz és más útikönyvkiadókkal is.

Ezek nyomán a CD-k nemcsak a szállodák, éttermek, színházak címét, hanem a szobák és az éttermek belsejét is bemutatják, sőt képi „kóstoló” is behívható a színházi előadásokból. A BMW és a Mercedes a csúcsmoделlekhez már kínálja vevőinek a Philips és a Bosch beépített újdonságát. Az Egyesült Államokban, Japánban és Nyugat-Európában mind több cég gyárt fedélzeti navigációs rendszereket, amelyek ára egyelőre igencsak borsos. Az egy-egy országról szinte minden – turistának szükséges – információt tartalmazó CD ára 199 dollár, a rendszeré azonban több ezer. (Az ár a jelek szerint nem jelent akadályt a japán autósok számára, akik eddig 900 ezer kocsiába építették be a „segítőtársat”.)

A hardver ára az előrejelzések szerint a következő években fokozatosan csökken majd, ugyanis már ma húsznál több elektronikai vállalat foglalkozik e berendezések előállításával. A verseny pedig köztudottan árcsökkentő hatású. Ugyancsak áresés várható az „úti” szoftverek piacán a szereplők számának és a kínálat bővülésének köszönhetően. Autóipari szakértők szerint nincsen messze az idő, amikor a fedélzeti navigációs és információs rendszer szériatartozék lesz a kocsikban. A gyártók persze kócosan ügyelnek arra, hogy a műszerfali képernyőn csak információs „adás” jelenjen meg, a televíziózás ugyanis továbbra sem kívánatos vezetés közben...



Ahol a Ford KA készül

Spanyol szemek

A tavaszi autópremierek sorában a legnagyobb várakozás a Ford új miniautóját, a KA-t előzte meg. Az e héttől nálunk is megvásárolható kocsi „születését” a cég valenciai gyárában kísértük végig.



A valenciai Ford autó- és motorgyárban két évtizede folyik a termelés, de a helybeliek esküsznek rá, hogy a legemlékezetesebb dátum a tavalyi őszhöz kötődik, amikor elindult a bombasikerrel bemutatkozott KA első futószalagja. A kisautót sokan a legendás T-modell óta a legeredetibb fordos alkotásnak tartják, így érthető, hogy gyártása nemcsak a spanyol gyár számára jelent rangot, hanem a mellé települt hatalmas ipari beszállítóparknak is. A perifériáisan települt beszállítók computerizált szállítórendszeren, alagutakon és több kilométeres konvejsorokon, számítógép irányította program szerint juttatják el az itt készült KA-modellek és Fiesták számára az előre összeszerelt egységeket, például a komplett műszerfalakat, a futóműszerkezeteket, a kábelkötegeket és sok egyebet. Mint a valenciai Ford gyár vezetői a magyar sajtó képviselői számára rendezett riportút alkalmával elmondták, ma 900 kisüzem dolgozik a kezük alá. Ezzel Valencia körzetében ők a legnagyobb munkáltatók és egyben a legjelentősebb exportőrök is.

Az új KA-modell gyártási előkészületeihez több mint 30 milliárd pesetas beruházást valósítottak meg az elmúlt évben. A Fiestákkal közös gyártósor mellett egy teljesen új, önálló futószalagot is munkába állítottak, ahol kizárólag a minikocsik készülnek. Ottjártunkkor alig néhány hiányzott az első 100 ezerből, s mint elmondták, még nem is dolgoznak teljes gőzzel. A napi kapacitás egyelőre 1200 egység, s ha a termelés eléri csúcspontját, évente 200 ezer KA hagyhatja el a valenciai gyár kapuját.

A szenzációs kiskocsi egyébként gyártási logisztikájával is kiérdemli a szakma figyelmét. A tervezés során a szokásos technológiai és biztonsági szempontok mellett a konstruktőrök a termelés egyszerűségére is gondoltak.

Míg a Fiesták összeszereléséhez 3 ezer alkatrészegységet használnak fel, a KA 1200-ból áll össze. Mindez nemcsak a futószalagot teszi gyorsabbá, de magát a konstrukciót is ésszerűen egyszerűsíti. A 4 ezer hegesztési művelet elvégző robotok dolgát például úgy könnyítették meg, hogy a minikocsi oldalfalai egyetlen préselt egységből állnak össze.

A gyors karosszériaépítés természetesen az összeszerelés fázisában sem lassul le. Amit lehet, azt az automaták végzik el. Robotkarok emelik be például az előre összeszerelt és elektromosan is kipróbált műszerfalakat, a komplett kárpitozott, sőt védőcsomagolással is ellátott üléseket, az üvegeket, de a kézre szerelt tető- és padlókárpitokat is. A futószalagokról legördülő KA-áradat egyébként megtévesztően fest színes és gazdag képet. A vidám hangulatú fényvezetések, a mutató keréktárcsák és – ahol a rendelés erre szól – a valódi könnyűfémkerekek ugyanis valójában igen szerény variációs sort dekorálnak. Az új Ford minikocsi a cég

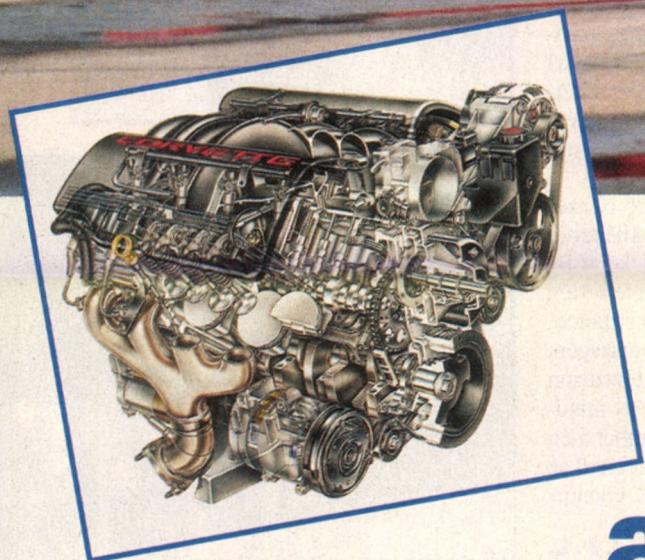
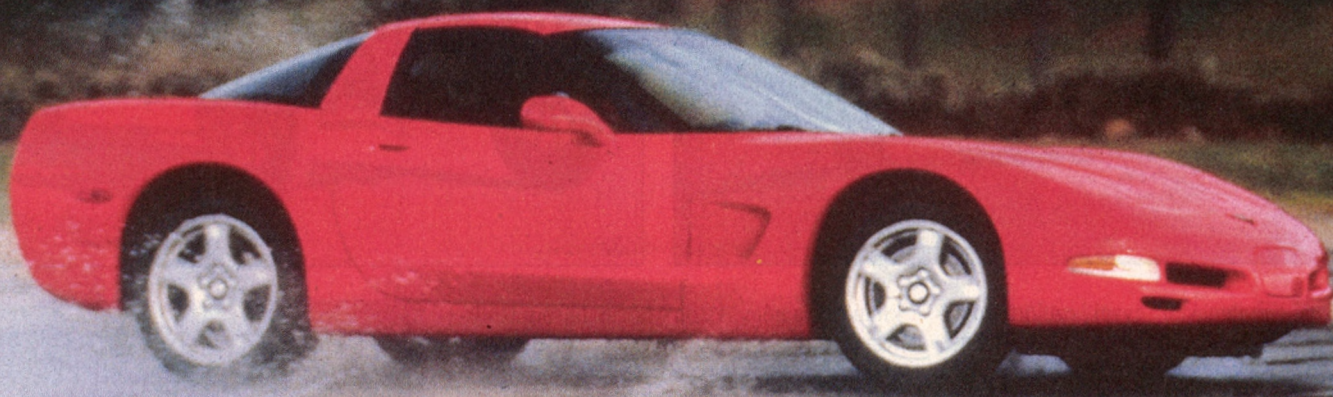
gyártási filozófiája szerint szándékosan szűk választékban készül: egyféle motorral (60 lóerős, benzines) és egyfajta (kétajtós) karosszériával, s csak nagyon kevés extra rendelhető hozzá. Ilyen például a légkondicionálás, a magyar modelleket külön is értékesítő szervókormány, valamint egy ingyenceknek szóló ajánlat, a CD-lejátszós hifiberendezés. Mint a gyárban hallottuk, a Fiestához képest a KA változatainak száma mindössze annak százada!

Cserében a forma – vagy ahogy divatos szóval mostanában emlegetni illik, a dizájn – a községesnek még a látszatát is elkerüli. A keréktárcsákat szegélyező hatalmas, három részből összeállított műanyag elemek éppúgy eredetien egyediek, mint a „szögletesített” tojásra emlékeztető lámpák. Nem lehet csodálkozni rajta, ha a hajdani híres világsláger nyomán „spanyol szemként” emlegetik a valenciai KA-k feltűnő lámpáit, amelyek egyébként máris divatot teremtettek: a Genfi Autószalonon bemutatott Puma sportkocsi pontosan ilyen fazonú lámpákkal lépett a publikum elé.

A beltér vidám kárpitozása, az aszimmetrikus, minden hagyománnyal szakító műszerfal (a Pumában szintén visszaköszön) már a beszállás pillanatában megnyeri az autóst. A riportút résztvevői egyöntetűen megállapították, hogy ezt a kocsit szeretni kell, mert már akkor is szép, amikor „csontvázállapotban” araszol a futószalagon. A forma csupaszon is megkapó, s ahogy az ember belát az „öltözetlen” idomok mögé, meggyőződhet róla: a Ford ezúttal tényleg a biztonságra helyezte a hangsúlyt. Az önfeláldozónak nevezett acél kocsiszekrény rendkívül szilárd utascellát fog közre, amely a töréstesztek tanúsága szerint már most teljesíti mindazokat a normákat, amelyeket az EU szabványa 1998-tól ír elő kötelező érvénnyel.

T. A.





97.6.17

Az új Chevrolet Corvette

Ez már nem a papa autója

Így jellemzik az Egyesült Államokban
a General Motors Chevrolet részlegének
legújabb sportkocsiját, amelynek
14 esztendőt
kellett várnia
a megújulásra.





Kilencven évvel ezelőtt mindössze öt autó várakozott a pekingi rajtnál. Egy 7 literes Itala, egy Dutch Spyker, két De Dijon és egy 3 kerekű Contal vágott bele a hihetetlenül kalandos utazásba. A győztes Borghese herceg kocsija alatt például a Gobi sivatagon való átkelést követően leszakadt egy fahíd. A versenyzők és a teherautó-alvázra épített Itala a csodával határos módon, szinte sértetlenül úszták meg a bal esetet, s miután a helybeliek nagy nehezen útra emelték az autót, töretlen lendülettel folytatták a küzdelmet. A verseny képei bejárták a világsajtót. A megszállott automobilisták hatvan fáradtságos nap után ünnepezték hősként érkeztek Párizsba.

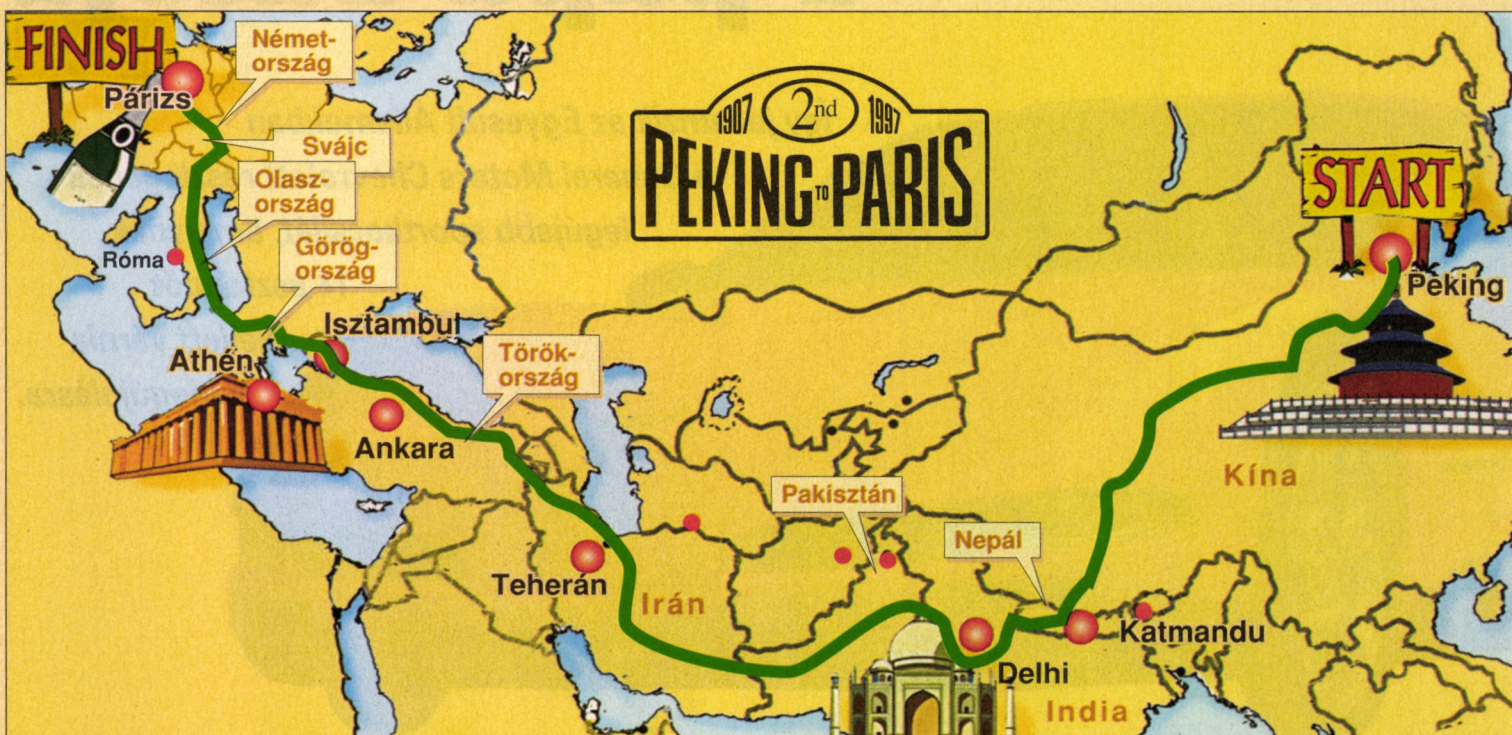
Az idén szeptemberben újtára induló második Peking–Párizs Rali rajtjánál több mint 85 autó sorakozik majd. Borghese tökéletesen restaurált és a FIAT torinói gyűjteményében megpihent Italája ugyan már nem lehet ott a dicsőséges út újabb startjánál, de ezúttal is hozzá méltó autósodák indulnak Európa felé. A klasszikus autóknak kiírt erőpróba korelőke az angol Lord Edward Montagu 1914-es kiadású Prince Henry Vauxhallja lesz. A

kínai rajtra négy Aston Martin, három Rolls-Royce és ugyanennyi Bentley, illetve Jaguár érkezik, de lesz a mezőnyben 1960-as évjáratú VW bogár és 1942-es Willys Jeep is.

A pilóták többsége ismert személyiség. Christer Ollson, a Volvo Teherautó Múzeum kuratóriumi tagja például egy Volvo PV 544 volánja mögött kíván Párizsba jutni. A német Walter Rothlauf 1926-os Bugattijának navigátorülésébe a harmincas évek egyik ismert Bugatti-versenyszerelőjének unokáját ültette, a Marathon Oil vezetőségéből ismerős Antony Buckingham pedig az egyik Astonban ül majd.

Az autókra és legénységükre váró 16 ezer kilométeres út sem ugyanaz, mint kilencven esztendeje, de legalább annyira érdekes. Míg az első rali résztvevői Oroszország felé vették útjukat, most Nepálon, Indián, Pakisztánon, Iránon, Törökországon, Görögországon, Olaszországon, Ausztrián és Németországon át autóznak Párizsig – hatvan helyett mindössze negyvenöt nap alatt. A szeptember 5-én rajtoló versenyzőknek október 18-ára kell az Eiffel-torony csúcsán kijelölt utolsó ellenőrzési ponthoz érkezniük.

I. P. L.

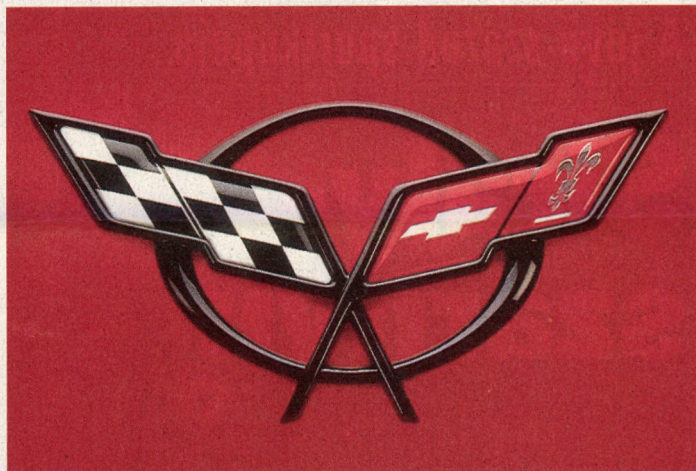


A z Újvilágban évtizedeken át a Corvette jelentette a hazai sportkocsik és álmok csúcását, amely több nemzedék szemében volt „a” sportjárgány. A GM az elmúlt években már többször neki akart látni a Corvette „átszabásának”, ezt azonban általában anyagi okok miatt el kellett halasztania. Ám az új Corvette „jegelése” nem tarthatott a végtelenségig, s egy nagy lélegzetvétel után a detroiti autóóriás vezérkara zöld jelzést adott a fejlesztésnek. Tavaly decemberben aztán a GM Bowling Green-i üzemében megkezdték az új Corvetteket sorozatgyártását. Olyan kocsik gördülnek le a futószalagról, amelyek gépházteteje alatt 345 lóerős motor várja a száguldást.

Az új Corvette kifejlesztése 150 millió dollárba került, további 100 milliót emésztett fel az üzem felszerszámozása és a gyártósorok beszerzése. Az amerikai sportkocsik zászlóshajójának megfiatalítása sok műszaki újítással járt ugyan, de megmaradt az alumínium V8 motor, amelyet igencsak komoly elektronika irányít és ellenőriz.

Chevroleték olyan új Corvette-tel akartak megjelenni a piacon, amelynek ára csak kismértékben haladja meg a régiét. Felszereltségtől és extráktól függően a megújult Corvette-ért 38 és 42 ezer dollár közötti összeget kérnek. A hírek szerint minden egyes kocsi eladásától 8 ezer dollár nyereséget remél a GM. Persze ekkora profit csak akkor érhető el, ha sikerül évi 25-30 ezer autóra vevőt találni. (A régi Corvette a gyártó számára évi 20 ezer kocsi értékesítése után fordult „termőre”.)

A Corvette részesedése a szupersportkocsik amerikai piacán jelenleg 39 százalék. Ebbe a „felsőházba” tartozik a Porsche 911, a Toyota Supra, az Acura NSX és a Dodge Viper. Ám az új Corvette-nek meg kell küzdenie a piacon az Európából érkező szupersportautók új hullámmával, nevezetesen a Jaguar XK8-cal, a BMW Z3 kétüléssel, a Mercedes SLK Cabrióval, valamint a Porsche Boxter modelljével.



Hogy a Corvette árban is versenyképes maradjon, a GM és a Chevy tervezői minden fillérre odafigyeltek. Az új Corvette-ben 2800 alkatrész van, 34 százalékkal kevesebb, mint az elődben. A tervezők és a mérnökök a költségek további lefaragása érdekében komponenseket és rendszereket „emelték be” más kocsikból, többek között az Oldsmobile Aurorából és a Cadillacból. Az előd-Corvette típus egy kocsi összeszerelési ideje 64 óra volt, az újé viszont nem haladja meg a 45 órát. Ennek nyomán sikerült az egy kocsi jutó 2680 dolláros bérköltséget 1920 dollárra leszorítani.

A nem kisszámú formai és műszaki újítás, korszerűsítés ellenére – független amerikai gépkocsipiaci szakértők véleménye szerint – az európai sportkocsikért rajongó tengerentúliak körében nem lesz könnyű vevőt találni az egykori amerikai álmotó utódokójára. (Sokak szerint az értékesítési nehézségek elsősorban a régi típusú motornak „köszönhetőek” majd.)

Egyelőre nem lehet megjósolni az új Corvette sikerét vagy sikertelenségét az Újvilágban, a GM csinnadrattás piaci bevezetési akciója ugyanis még nem fejeződött be. A 400 Chevy-márkakereskedő szerte az USA-ban az elnökválasztáshoz hasonló kampány keretében népszerűsíti és kínálja az új Corvette-t.

Az autópiacon mindenestre nagy küzdelem várható a Corvette, az új Boxter és az SLK között. A DEI/McGraw-Hill piackutató világcég egyik autópiacon foglalkozó elemzője nemes egyszerűséggel így jellemzi a tengerentúli sportkocsipiacon: a klasszikus amerikai acél összecsap az európai tervezők és gyártók kifinomult tehetségével. Motor indul...

Gonda György



Toyota Paseo Convertible

A szabadság öröme

■ A nyitott tetős autózás minden örömeinek és szabadságának, illetve a modern sportkupék teljesítményének tökéletes ötvözeteként hirdeti a Toyota Paseo kabrióváltozatát.

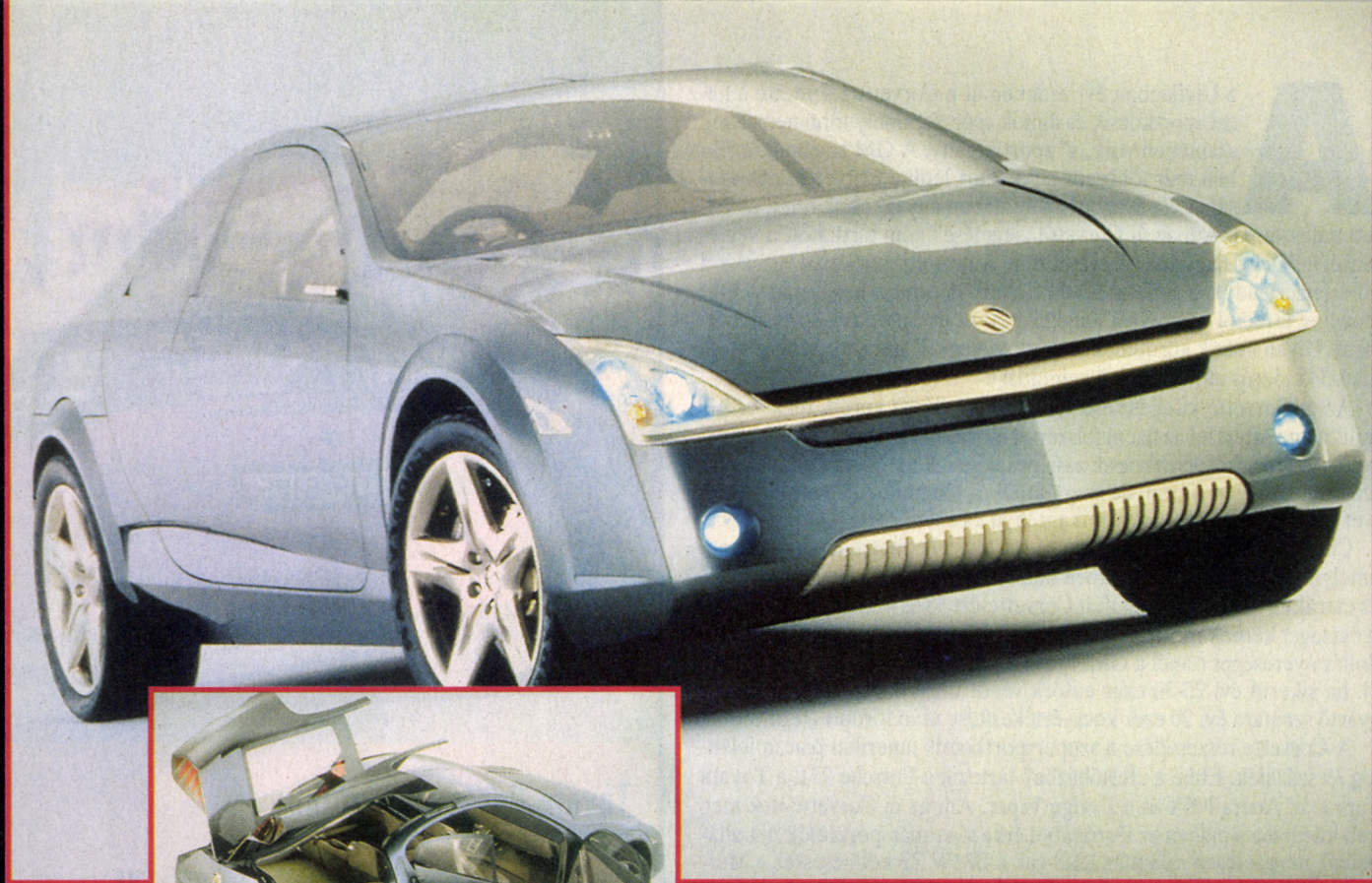
A Paseo Coupén alapuló új, nyitott tetős autót elsősorban a tengerentúli vásárlókra számítva dobja piacra a Toyota. A Convertible elnevezés mellett erre utal, hogy az átalakítást a Long Beach-i ASC-nél végzik, ahová hajóval szállítják a csak részben összeszerelt autókat a takaoi üzemből. A vászontetőket gyártó amerikai cég „személyében” egyébként a Toyota legjobb beszállítóinak egyikét bízta meg az autó végső kialakításával.

A lenyitható „rongytető” alatt négy utas foglalhat helyet, le-hajtáskor ugyanis a hátsó ülésor mögötti rész a rövid csomagteret elé csukódik. Emellett más változtatásokon is átesik a Paseo sportkupé. Az azonos karosszériakialakítás alatt további erősítéseket kap a Convertible, amellyel a zárt modellhez hasonló biztonsági szint elérése volt a cél. A „vasalásokat” még Japánban szerelik a 416 centiméter hosszúságú autóba, akárcsak a speciálisan a kabrióra hangolt rugós és csillapítóelemeket, valamint a hátsó kerékdobokat kitámasztó csőrendszert. A menetkényelem fokozása érdekében ezenkívül bőkezűen bántak a különböző zajcsillapító elemekkel is.

A Paseo Convertible motorválasztéka mindössze egytagú. Az autó orrában 1,5 literes, tizenhat szelepes, kilencven lóerős erőforrás dolgozik, amely 185 km/órás végsebességgel röphetheti a kocsit és utasait.

IPL





A jövő század sportkupéja

Sirály- szárnyú

Az autókiállítások látogatóinak kedvencei közé tartoznak a koncepcióautók. Hosszú ideig a gyárak ezeken a modelleken mutatták be azokat a még nem szériaérett technikai megoldásokat, amelyek aztán közép- vagy hosszú távon megjelentek a sorozatgyártásban is. Ilyenek voltak egy időben a biztonsági gépkocsik, majd a különböző elektromos és gázhajtású autók. Mostanában a koncepcióautók új vonulataival találkozhatunk: ezek műszaki, technológiai értelemben nem sorakoztatnak fel semmiféle forradalmi újdonságot, inkább csak formai kísérletnek, újszerű részmegoldások gyűjteményének tekinthetők. A bemutatással a gyárak tulajdonképpen „tesztelik” a néző- és vásárlóközönséget: vajon elfogadják, kedvelik-e, amit látnak, sorozatgyártásban sikerre számíthatna-e a látott modell.

Ebbe a kategóriába tartozik a Ford Mercury MC4 kupé is, amelyet az év elején a detroiti autókiállításon mutattak be. A gyár szerint e sportkupé karosszériamegoldásai fogják meghatározni a jövő század hasonló jellegű autóinak karakterét. Ugyanis egyesítik a családi autó gyakorlatias, többcélú használhatóságát a dinamikus, sportos megjelenéssel.

Újszerű az ajtók elhelyezése és nyithatósága. Az első oldalajtók rövidebbek a hagyományos kupékarosszériáknál megszokottnál, így garázsban vagy szűk parkolóhelyen is tágra nyithatók. Az első ajtók mögötti, hátrafelé nyíló „félajtók” csak akkor használhatók, ha az elsőket már kinyitották, akkor viszont kényelmes ki- és beszállást tesznek lehetővé a hátsó, teljes értékű ülésekre. A beszállást könnyíti s egyben az autó sportos megjelenését emeli, hogy a karosszéria merev felépítésének köszönhetően elhagyhatták az ajtóoszlopot. A „sirálysárnyú” csomagterfedél – amely gyakorlatilag a tető hátsó fedelének megemelését jelenti két részletben, magával a csomagterfedéllel együtt – egészen a kerekekig lenyúlik, s páratlanul jól hozzáférhetővé teszi a hátsó ülések lehajtásával óriásira bővíthető csomagteret. A biztonsági övek elöl és hátul egyaránt magához az ülésvázhoz csatlakoznak, így optimális pozíciójuk az ülések mozgásakor sem változik meg. A két hátsó hely közé kihajtható biztonsági gyermekülést építettek be. A padlón végighúzódnó középkonzol melegíthető vagy hűthető ételtartót, valamint televíziót is magában foglal. A vezető hátralátását három videokamera segíti, amelyek az első ablakoszlopokban elhelyezett monitorokon jelenítik meg a kocs mellett és háta mögött egyébként beláthatatlan teret.

Deák János



PEUGEOT

Négyesfogat-szalonok Budapesten:

KOVÁCS

1039 Bp., Szentendrei út 255.
Telefon: 250-4905

GABLINI

1141 Bp., Fogarasi út 195.
Telefon: 222-1210

FÁBIÁN

1113 Bp., Jászóvár u. 1.
Telefon: 371-0560

SÁRKÁNY

1107 Bp., Szállás u. 4.
Telefon: 262-4252

Legújabb akcióinkról érdeklődjön legközelebbi szalonunkban!



Irány: Latin-Amerika!

Valóságos aranyláz tört ki a világ vezető autógyártói körében Latin-Amerikát illetően. Szinte mindegyik úgy véli, hogy eldörög ott van, s a következő években-évtizedekben e térség autópiaza bővül majd a legdinamikusabban. Nem csoda tehát, hogy Latin-Amerika több országában – elsősorban Brazíliában és Argentínában – tolonganak a meglévő termelést hatalmas beruházásokkal bővíteni kívánó autógyárak és a „későn jövők”.

A vezető autógyártók egybehangzó véleménye szerint Latin-Amerika a hatalmas lehetőségek piaca, hiszen a térség földrajzi kiterjedése nagy, jelentős gazdasági növekedés elé néz, s a lakosság száma sem elhanyagolható. A befektetőket a számottevő piac mellett vonzza a kibontakozó politikai és gazdasági stabilitás is. S régi igazság: ahová az autógyárak befektetnek, ott hamarosan megjelennek a beszállítók is. 1990-ben Dél-Amerikában 2 millió új autó talált gazdára, tavaly pedig már 2,8 millió. A General Motors előrejelzése szerint valószínű, hogy 2000-ben már eléri a 3,8 milliót az értékesített új gépkocsik száma.

A térség jelenlegi és jövőbeli autópiaza elsősorban két országban, Brazíliában és Argentínában összpontosul. Mindkét ország nagy piacot jelent; egyrésztől csaknem 200 millió lakosról van szó, másrésztől számottevően emelkednek a jövedelmek. Brazíliában 11,3 főre jut egy autó, Argentínában még ennél is rosszabb az arány. 1990 és 1995 között Brazíliában megháromszorozódott a gyártott gépkocsik száma,

amely tavalyelőtt elérte az 1,6 milliót. Az előrejelzések szerint az országban gyártott autók száma 2000-ben kétfélmillió, 2004-ben pedig 2,5 millió lesz, s ezzel az autógyártó nemzetek sorában megelőzi majd Olaszországot, Nagy-Britanniát és Franciaországot. Ígéretes fejlődés elé néz Argentína autópiaza is, amely 1990-ben még csak 90 ezer, tavaly viszont már több mint félmillió gépkocsit szerelt össze, illetve gyártott. A dél-amerikai kontinens azért is „izgalmas” a világ autópiaza számára, mert a Brazíliát, Argentínát, Paraguyt és Uruguyt felölelő Mercosur vámunióban liberalizált az autókerekedelem. (Korábban ezekben az országokban is erős vámfalak védték a hazai piacot a külföldi termékek jelentős részétől.)

Tavaly decemberben a Volkswagen és a General Motors összesen 2 milliárd dolláros befektetést jelentett be a térségben az autó- és alkatrészgyártás bővítésére. (Összehasonlításképpen: 1980 és 1989 között Brazília 500 millió dollárt fordított autópiaza fejlesztésére.)



1996 utolsó negyedében a VW – amely a térség első számú autógyártója – két új üzemet nyitott Brazíliában. A VW legnagyobb versenytársa a térségben a FIAT, amely egymilliárd dolláros beruházással erősítette jelenlétét Brazíliában, Argentínában pedig 600 millió dollárt fordít egy új gyár létesítésére. (A FIAT nemrégiben kezdte meg Brazíliában Palio nevű világautójának előállítását.)

Brazíliában a General Motors a harmadik legnagyobb autógyártó. A detroiti központú vállalatbirodalom a közelmúltban adta hírül, hogy Brazíliában új autógyár, motorgyár és alkatrész-előállító üzem létesítésére 1,25 milliárd dollárt ruház be. Argentínában pedig befejezés előtt áll a GM 300 millió dolláros új gyára. A Ford 850 millió dolláros befektetéssel megkezdte a Fiesták előállítását Brazíliában, s hamarosan kezdik a Ka modellét is.

A Renault – amelynek kocsijait licenc alapján Argentínában is gyártják – egymilliárd dollárt ruház be Brazília déli részén, a Mercedes pedig hamarosan megkezdte az A-osztályú kocsik gyártását az országban. A versenyből a Chrysler sem akar kimaradni: mind Brazíliában, mind pedig Argentínában autógyárat létesít. Ráadásul a Chrysler nemrégiben állapodott meg a BMW-vel egy évi 400 ezer autómotort előállító üzem építéséről Brazíliában. Tülekednek az ígéretes piacon a japánok is: a Honda 350 millió, a Toyota pedig 150 millió dolláros beruházással épít új autógyárakat a térségben. Az új eldörög egyelőre sok aranyat kínál az „éhes” autógyártóknak.

Gonda György



Okos fékasszisztens

Ma már természetes, hogy még a legolcsóbb autókat is szervofékkal (szabatosabban: depressziós vagy vákuumos fékrásegítővel) szerelik fel, s egyre növekszik az automatikus blokkolásgátlóval ellátott autók aránya is. Mindez megteremtí a lehetőségét annak, hogy a vezető kis láberővel, vész helyzetben a kerék és az útfelület közötti tapadást kihasználva, de mégis megcsúszás nélkül fékezhesen.

A balesetkutatók azonban kimutatták, hogy a hétköznapi autóvezetők többsége vész helyzetben nem nyomja le megfelelő intenzitással a fékpedált, ezáltal nem használja ki a fékberendezés lassítási lehetőségeit, amely így még a közelébe sem kerül annak az állapotnak, hogy – a tapadási határt kihasználva – az ABS működésbe léphessen. A másik gyakori fékezési hiba, hogy vész helyzetben kezdetben ugyan gyorsan lenyomják a pedált, de – szinte megijedve – túl korán abbahagyják a fékezést. Ennek ellensúlyozására a Mercedes gyár nemrég bemutatta, s ma már az SE és SLK luxusmodellekbe sorozat-

ban beépíti az elektronikus fékasszisztent (BAS), amely a fékpedál lenyomásának gyorsaságát érzékelve – s ennek alapján vész helyzetű fékezésre következtetve – ad utasítást a fékerő olyan mérvű növelésére, amely tulajdonképpen nem következne be a pedál nem elég intenzív és tartós lenyomásakor.

Az említett fékezési hibák kiküszöbölése érdekében a Nissan cég is kifejlesztett egy új, egyszerű, elektronikai elemeket nem alkalmazó „fékasszisztent”. A rendszer tulajdonképpen az ismert depressziós („vákuumos”) fékrásegítő továbbfejlesztése. Ez a rugó-membrános rendszerű rásegítő a pedálerő függvényében többnyire lineárisan növelte a főfékhengerre ható erőt.

A Nissan újítása, hogy a rendszert kétlépcsősé tette: a membránra ható mozgatórúd és a membrán közé egy járulékos rugót iktattak: ennek összenyomódása után kerül be az atmoszférikus nyomású levegő a kettéosztott rész második felébe, s ekkor a rendszer „felkeményedik”, a kerekek felé továbbított féknyomás erőteljesebben megnövekszik. Ez azt jelenti, hogy a vákuumos rendszer az általá-

ban szokásos 5-6-szorosnál mintegy 50 százalékkal nagyobb mértékben erősíti fel a pedálra kifejtett láberőt.

A második lépcső akkor lép működésbe, ha a fékezés intenzitása meghaladja a városi közlekedésben szokásos átlagos lassításhoz szükséges fékpedállenyomást. Ekkor a rásegítő jelleggörbéjében törés következik be, vagyis a pedálra ható láberőhöz az eddiginél nagyobb fékerő tartozik, s a további lenyomással már gyorsabban növekszik a fékerő. Ez azt eredményezi, hogy a vész helyzetű fékezés intenzitása nagyobb, s gyorsabban éri el az ABS működésbe lépéséhez szükséges mértéket. Túlfékezés nem fordulhat elő, mert ezt az ABS megakadályozza.

A Nissan egyik idén bemutatandó – egyelőre a japán piacra szánt – modelljébe építi be először az új fékasszisztent, de a tervek szerint hamarosan valamennyi ABS-szel szerelt autójukban alkalmazzák. Az amerikai és az európai piacon várhatóan az eltérő műszaki követelményekhez illesztés után jelenik meg az új és egyszerű fékrásegítő.

Deák János



Újjászületik az Aston Martin

2 cikk! %

Bond autója

97.6.

20.



Minden jel arra utal, hogy a korábnál kedvezőbb időszak köszönt a világ egyik legrégebbi és legpatinásabb autógyárára, az Aston Martinra. A Ford 1987-ben szerzett tulajdoni hányadot a legendás brit gyárban, 1994-ben pedig teljes mértékben bekebelezte az Astont.

1914-ben két londoni autókereskedő, Lionel Martin és Robert Bamford elhatározta, hogy „beszáll” az autógyártási üzletágba. Egy évvel később elkészült az első Aston Martin. (Aston egy London melletti dombocskára, ahol Martin tesztelte az új kocsit.) 1919-ben az Aston Martin prototípusa megnyeri a London-Edinburgh 24 órás autóversenyt, négy esztendővel később pedig megkezdődik a gépkocsi sorozatgyártása. 1925-ben a cég mindössze 61 kocsit gyárt, ezért a felszámolás réme fenyegeti. Két motortervező – Bertelli és Renwick – anyagi támogatásával azonban sikerül megmenteni a vállalatot, amely 1932-ben szép sikereket ér el a Le Mans nemzetközi autóversenyen.

1947-ben az Aston Martint és a Lagondát a David Brown traktorgyár vásárolta meg. Három évvel később került piacra a DB2 modell, amely a korábbi sportautó „polgári” változata volt. Az 1959-es esztendő nagy sikert hozott a cég számára, kocsija megnyerte a Le Mans-i versenyt. A DB5 modell pedig 1965-ben tűnt fel először a Goldfinger című James Bond-filmben.

1972-ben a David Brown eladja a céget, amelyet 1974-ben felszámolnak. A teljes összeomlástól a vállalatot egy amerikai konzorcium menti

meg, amelyet Peter Sprague vezetett. 1984 fontos esztendő volt a cég viharos történetében: ekkor készült el a tízezredik gépkocsija.

A Ford-tulajdonban lévő Aston Martin első számú vezetője, David Price derűlátó a cég jövőjét illetően. Price tavaly november óta áll a vállalat élén. A cég jelenleg évente 700 kocsit gyárt, több mint tízszer annyit, mint a mélypontot jelentő 1992-es évben. A termelés egyharmada Nagy-Britanniában, ugyancsak egyharmada az Egyesült Államokban, a „maradék” pedig a világ többi országában talál gazdára.

A gyártott kocsik mennyisége idén várhatóan tovább emelkedik, pedig az új DB7 típus ára korántsem nevezhető alacsonynak: a kétajtós csodamodell 82500 fontba (128700 dollár) kerül. Az Aston Martin idén újra megjelent az amerikai piacon, ahonnan 1994-ben vonult ki az alacsony kereslet miatt. Az USA-ban 20 márkakereskedő árulja a cég kocsijait, s idén már száz előjegyzést vettek fel a DB7 kupé és kabrió változatra.

David Price legközelebbi tervei között szerepel az export újraindítása a közel-keleti országokba. Abban a térségben elsősorban a

négyajtós modellek iránt mutatkozik számottevő kereslet.

Az Aston Martin számára jelentős gondot jelent – hasonlóan a Lotus céghez – a költségek alakulása. A cég a jövőben szeretne kevésbé borsos árú kocsikat kifejleszteni és gyártani, amelyeket párhuzamosan forgalmazna a drága modellekkel. (Érdemes megjegyezni, hogy mielőtt a Ford bekebelezte a céget, az Aston Martin a Vantage típust 177 ezer, a V8 kupét pedig 140 ezer fontért árusította.)

David Price szerint a viharfelhők elvonultak az Aston Martin felől, hiszen a Ford már „fogja a cég kezét”. Véleménye szerint az Aston Martinnak már nem lett volna elegendő erőforrása ahhoz, hogy új modelleket fejlesszen ki egyedül. A DB7-et a tervek szerint még nyolc évig gyártják, addigra elkészülnek az új modellek.

Az Aston Martin vásárlóit nem zavarja, hogy a cég beolvadt a Fordba, véleményük szerint a túlélésnek ez volt az egyetlen lehetséges útja. David Price szerint a Ford anyagi biztonságot hozott a patinás cégnek, ráadásul teljes körű hozzáférést a detroiti vállalatbirodalom műszaki forrásaihoz. Bármilyen szakemberekre van is szükség, az anyacég 48 órán belül „szállítja” őket Detroitból.

Nem érhetőek el adatok az Aston Martin pénzügyi helyzetéről, statisztikái ugyanis „beolvadtak” a Fordba. Sokat sejtet azonban az, hogy David Price egy, a cég anyagi helyzetéről érdeklődő újságírónak azt válaszolta: elégedék meg azzal, hogy most már van mosolyra okom...



G. Gy.

A Pannon GSM szakembere hangsúlyozza, hogy a rendelkezés nem állítja megoldhatatlan feladat elé az autós telefontulajdonosokat, hiszen ma már szinte valamennyi forgalomban lévő készülékhez vásárolható szabadkézi telefonkészlet. A legolcsóbbak (12-14 ezer forint körüli áron) az úgynevezett fülbedugós szettek, amelyek egy jó minőségű mikrofont és egy hasonló minőségű fülhallgatót tartalmaznak. Ezek többnyire a telefon kocsiaadapteréhez kapcsolódnak, s hátrányuk csupán annyi, hogy a drót odaköt bennünket a készülékhez.

A komolyabb, stabilan telepített szerkezetek már igazi kihangosítók, beszerelt mikrofonnal, hangszóróval és többnyire rádiónémitóval kiegészítve. Ezek közül pillanatnyilag a legolcsóbbnak azok számítanak, amelyeket 25-30 ezer forintot áron a Nokiához kínálnak. Árban és szolgáltatásban csúcsnak az Ericsson HF 2600-as masináját tartják, ezért 70 ezer forintot kell leszurkolni, plusz a beszerelés költségét, ami 6-10 ezer forint között változik. Természetesen aki igazán jó hangminőségre vágyik, az még további 2-20 ezer forintot elkölthet egy jó tetőantennára. Léteznek persze olcsóbb, úgynevezett utángyártott kihangosítók is. Ezek többnyire Hongkongból vagy a térség más elektronikai „kis-

hatalmaiból” érkeznek. Minőségük árúknak megfelelő; többnyire egyik sem üti meg a kifogástalan színvonal mércéjét, igaz 30-50 százalékkal olcsóbbak, mint az „igaziak”. Két nagy mobiltelefon-forgalmazónk nem foglalozik ilyen berendezések értékesítésével. A Pannon – mint a szakértő hangsúlyozta – csak eredeti készülékeket tart. Számításaik szerint a júniusi KRESZ-módosítás fellendíti az üzletet, hiszen a Magyarországon számon tartott körülbelül félmillió mobiltelefont használó közül legalább százezren rendszeresen beszélnek kocsiból is. Külföldön még nagyobb az autóból telefonálók száma, ott a készülékek 30 százaléka kocsiban is rendszeresen működik.

A vezetés közbeni telefonálás egyébként a közlekedésbiztonság mellett egyéb technikai kérdéseket is felvet – mondja Iván András. Sokan esküsznek rá, hogy a kihangosított telefon az annyit vitatott káros sugárzás szempontjából ugyancsak megbízható megoldást jelent. Jóllehet a szakaszosan működő 0,5-1 watt körüli adóteljesítmény bőven a káros érték alatt van, kétségtelenül kisebb a terhelés, ha a telefon távolabb van a fejünktől, arról nem is beszélve, hogy ezzel a technikával jobb a vétel és biztonságosabb az adás.

Tar András

NedCar

■ Miközben a világ vezető autógyárai gyilkos versenyt folytatnak egymással a piaci részesedés növeléséért, a Mitsubishi és a Volvo hollandiai NedCar együttműködése mind több tartalommal telik meg, s a két cég már együttesen tervez a jövő évezredre.

Ismeretes, hogy a Mitsubishi és a Volvo a hollandiai Bornban vegyesvállalatot létesített az S40 és a V40, valamint a Carisma modellek közös gyártására. A Maastricht-hoz közeli gyár futószalagjai már ontják az autókat, a két cég pedig nemrégiben együttműködést határozott el a motorfejlesztésben, valamint egy új autóplatform kifejlesztésében. A Mitsubishi a jövőben alacsony fogyasztású, direktbefecskendezésű dízelmotorokat (úgynevezett GDI motorokat) szállít az S40-es és a V40-es modellekhez. Ezekből a típusokból – amelyek a NedCar üzem állít elő – a Volvo tavaly 71 ezer egységet értékesített.

A mind jobban egymásra találó svéd és japán autógyár közösen készít tanulmányokat olyan jövő generációs gépkocsikról, amelyek gyártásának beindítását a következő évezred elején tervezik. A Volvo illetékes vezetői szerint az együttműködés, az együtt gondolkodás eredményeként a két cég bővíti majd közösen gyártott autójának palettáját, várhatóan kisteherautókkal, egyterűekkel és kupékkal. A Volvo és Mitsubishi eddig összesen 1,57 milliárd dollárt ruházott be a NedCar üzembe. A két vállalat egymás iránti vonzalmának erősödését az is jelzi, hogy már tárgyalnak teherautók közös gyártásáról és forgalmazásáról. A Mitsubishi nem rejti véka alá, hogy a NedCar-projekt fontos szerepet játszik azon cél megvalósításában, amely szerint a japán cég a jövő évezred elejére meg kívánja kétszerezni jelenlegi évi 200 ezres európai értékesítését.

A Mitsubishi idén ősztől GDI-motorokkal szereli fel a Carismákat, a Volvónak pedig 1997 és 2003 között 75 ezer GDI-t és sebességváltóművet szállít. Szakmai körökben nem kis csemegének számít, hogy a Volvo a jövőben Mitsubishi-motorokat is beépít modelljeibe. Sőt, a Volvo tervei között az is szerepel, hogy saját erőforrásai számára átveszi a Mitsubishi GDI-technológiáját. Ez a lépés mintegy kikövezi az együttes motorgyártás beindításának útját. (Érdemes megjegyezni, hogy a nagy teljesítményű GDI-motorok igen népszerűek Japánban, ahol jelentős versenyelőnyt biztosítanak a Mitsubishi számára.) A NedCar-projekt kitervelésekor talán még a két résztvevő sem gondolta, hogy a közös gyártás mellett számos egyéb területen alakul ki szoros együttműködés. A világ autóiparában szinte páratlan együttműködés előtt nagy lehetőségek állnak mind a kutatás és fejlesztés, mind a gyártás, mind pedig az értékesítés területén. A sikeres frigy kapcsán NedCarék igencsak elcsodálkozhatnak: mi-ből lesz a cserebogár...

Gonda György

A Blaupunkt nál a bölcsek köve

■ A magyar híradástechnikai piacon is jelentőséggel bíró német Blaupunkt cég még a törvényi szigorítás előtt kikerült egy szenzációs autótelefonberendezéssel. Amit kínálnak, új és elegáns megoldás, mondhatnánk a bölcsek köve; egyszerűen csak át kell dugni a meglévő mobiltelefon SIM kártyáját a Radiophone névre hallgató Blaupunkt masina kódkártyanyílásába, s így az okos autórádió rögtön kétfunkciós berendezéssé válik. A kocsi szabványos rádiófészkebe beférő Radiophone ugyanis három hullámsávú programozható vevő és hifi-minőségű, kétmotoros magnó, de emellett tudja az összes magas szintű telefonfunkciót is. Memóriás számtárolást, ismételt hívást, hívószám-azonosítást, az akusztikus és vizuális szolgáltatásokat, a rövid szöveges üzeneteket és a gyorshívást is. A készülékben és a szabványos SIM kártyán összesen 224 telefonszámot lehet tárolni, s ebből 25 az alapkészülék „agyában” marad. A telefon üzemmódban egyébként a hívószámokat ugyanazokkal a billentyűkkel tudjuk beírni, amelyekkel rádiós üzemben az adó kiválasztást vagy a programozást végezzük, a kihangosításról a beépített hangszórók gondoskodnak.

A kétfunkciós integrált berendezés egyébként is okos szolgáltató; telefonhívás közben automatikusan elnémítja a rádiót. Az Amsterdam TCM 127 típusjelzésű új mobil kommunikációs „csoda” a járulékos szolgáltatások terén szintén bőkezű. Kétsoros mátrix-kijelzője audio és telefon üzemmódban is jól áttekinthetően mutatja az összes információt, színe pedig 16 árnyalatban a gépkocsiműszerfal megvilágításához hangolható. Összkomfortját fokozza, hogy képes vezérelni a csomagterben elhelyezett kazettás CD-lejátszót is, ugyanis DMS rendszerű. A leendő vásárlók azonban nagy valószínűséggel nem ezért szeretik majd. Sokkal inkább az áráért, hiszen mint a képviselőnél hallottuk, kevesebbe kerül, mint egy felső kategóriájú autórádió, illetve egy jobb mobiltelefon (kihangosítóval) együttesen.

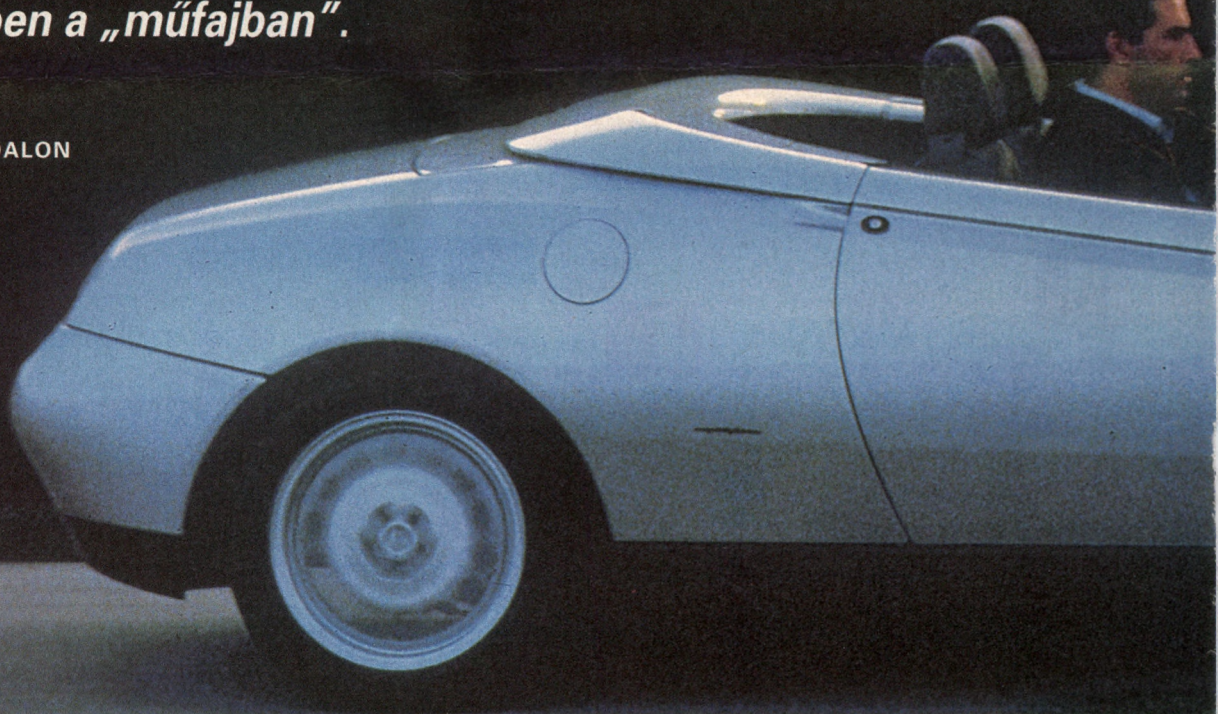


Új modellstratégia

Csodákra készül az Alfa

A nagy autógyárak megszokott „tulajdonsága”, hogy javuló értékesítési statisztikáikat amolyan győzelmi jelentésként tálalják. Az Alfa Romeo nagy ívű tervei és jövő évi értékesítési előrejelzése azonban a szakértők szerint minden tupírozást felülmúl ebben a „műfajban”.



ÍRÁSUNK A 26. OLDALON




Mi minden fér bele egy Shell SMART kártyába?





Például belföldi üdülés a  **HUNGUEST HOTELS** és az  **ERAVIS HOTELS** szállodáiban,


egzotikus -repülőutak, vidám állatkerti séták a -ban,

pár óriási Big Mac® Menü a -ben, teljeskörű és díjmentes autós segélyszolgálat

az  **AUTOHOME** MAGYARORSZÁG segítségével,

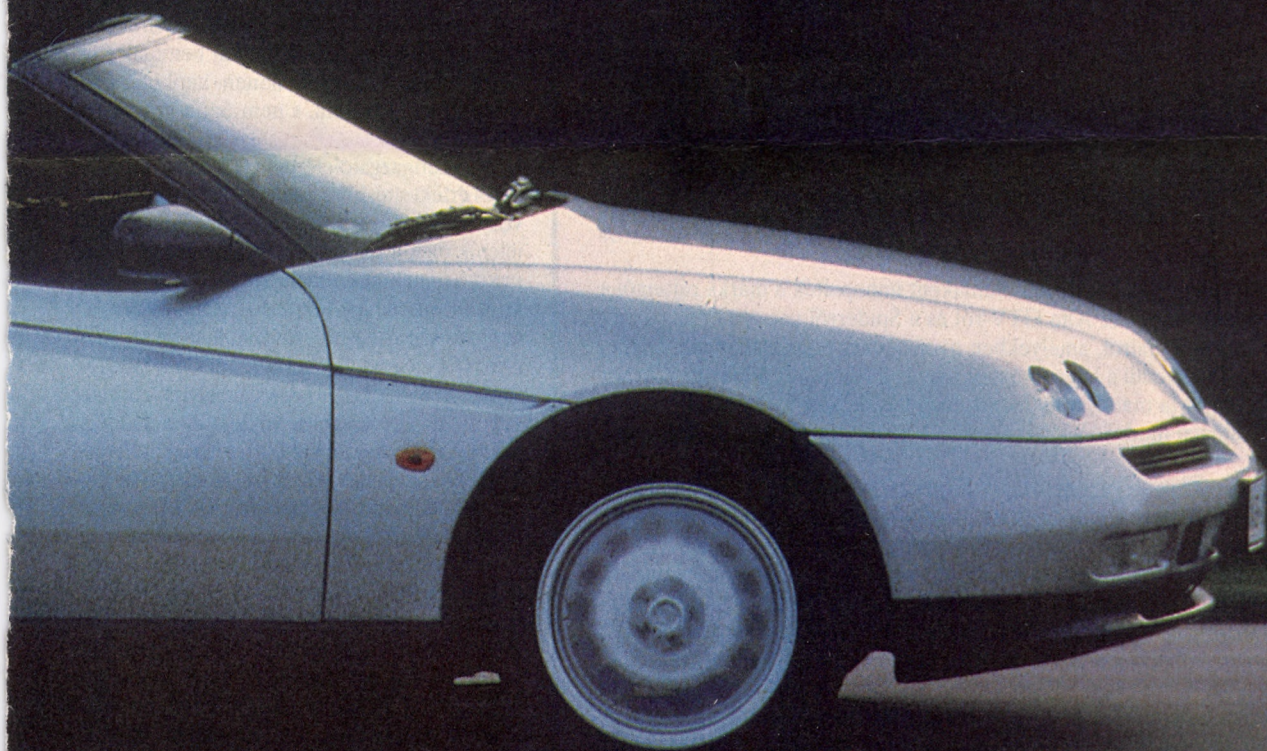
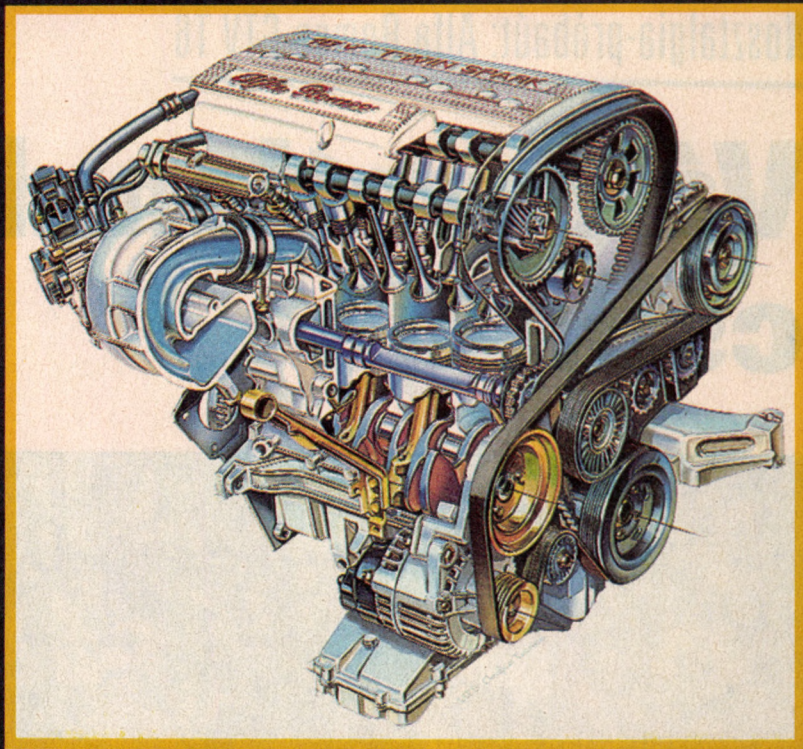
érdekesebbnél érdekesebb  **Libri** könyvek, ajándék filmelőhívás és képnagyítás a -nél

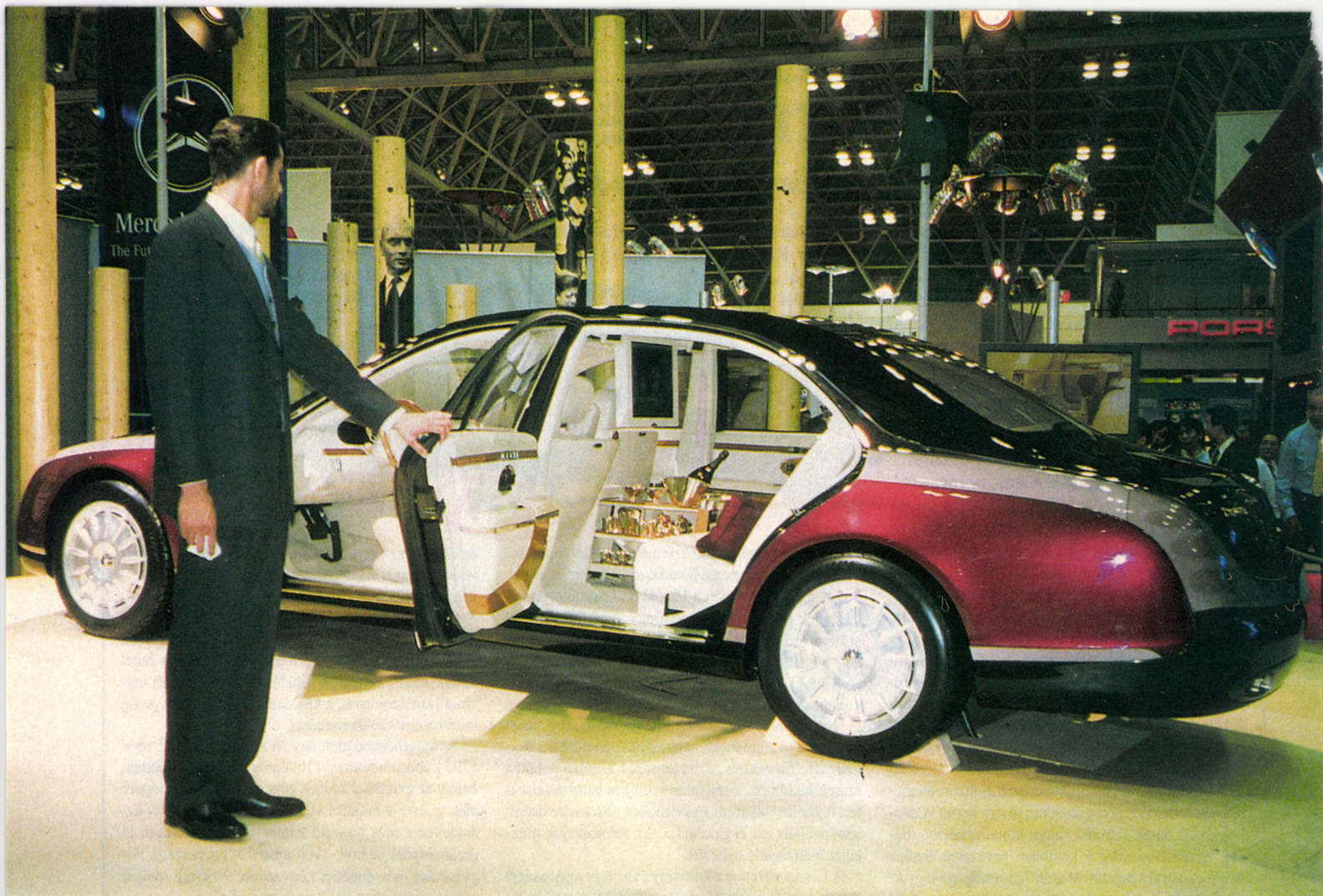
és még rengeteg minden, ami ezen az oldalon el sem férne.

S hogy hogyan lehet mindezt belevarázsolni egy **Shell SMART kártyába**? Egyszerűen! Álljon meg egy pillanatra a legközelebbi **Shell töltőállomáson** és **kérjen munkatársunktól** egy jelentkezési lapot, melynek kitöltése után 28 napon belül kézhez kapja névre szóló, ajándék Shell SMART kártyáját. Ezután minden **150 Ft**, melyért Shell üzemanyagot tankol, Select vagy Shell Shopban vásárol, illetve autót mosat **1 SMART ponttal gazdagítja** Shell SMART kártyáját. A pontokért tetszés szerint vásárolhat partnereinknél vagy válogathat a  **SMART** katalógusunkban található 8 termékcsoport, közel 180 árucikke közül. Összegyűjtött pontjait jótékony célra is fordíthatja, ha felajánlja az **Egészséges Szívért Alapítványnak** vagy a **Peter Czerny Alapítványnak**.

Shell SMART kártya. Töltse fel a kártyáját is!





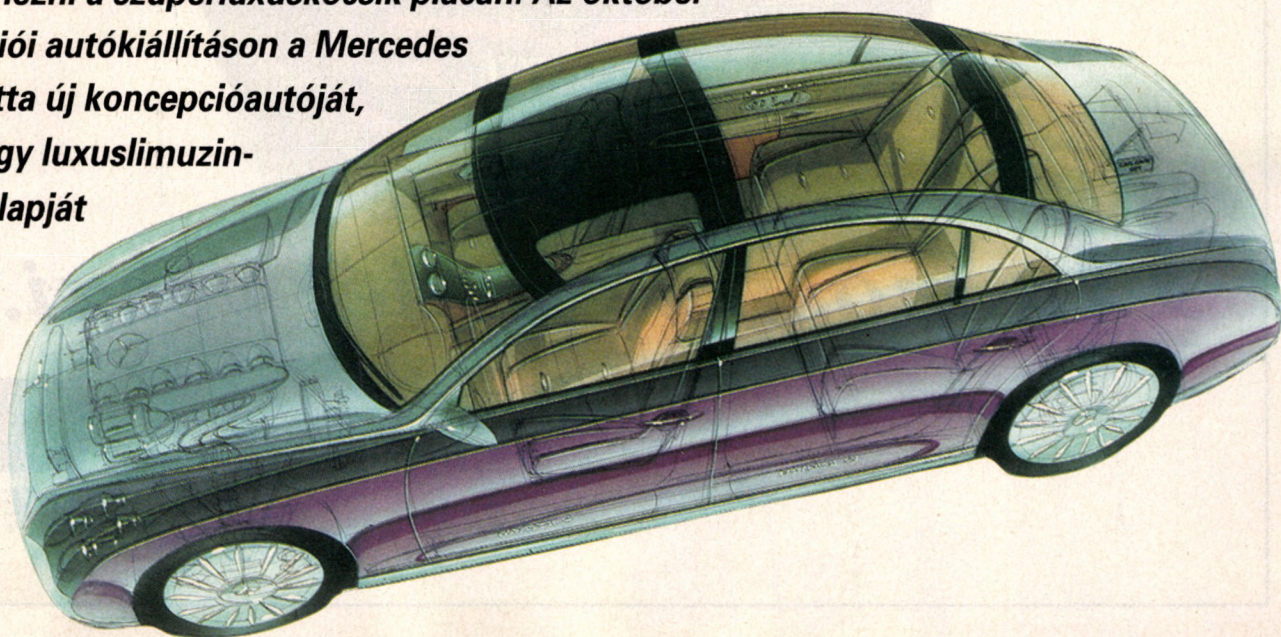


A Maybach újjászületik

27. nov. 21.

Császári fenség

Nagy-Britannia egyik büszkesége, a Rolls-Royce nagy és váratlan kihívással kényszerült szembenézni a superluxuskocsik piacán. Az október végi tokiói autókiállításon a Mercedes bemutatta új koncepcióautóját, amely egy luxuslimuzin-család alapját képezi.



LUXUSKIVITEL ELÉRHETŐ ÁRON

KIA Sephia és Clarus a hazai utakon

Elegáns külső és gazdag alapfelszereltség jellemzi a harmonikus külseje miatt általában nagy feltűnést keltő koreai gyártmányú KIA Sephia és Kia Clarus SLX típusú autókat. A Sephiát a szakemberek a legkellemesebb „csalódás” címmel illették, a Clarus pedig Németországban két évvel ezelőtt Good Design-díjat nyert. Hazai csodálóik közül kevesen tudják, hogy a gazdag alapfelszereltségű autókat már 2 millió, illetve 3 millió 700 ezer forintért meg lehet vásárolni a Kia Motors Hungary Kft.-nél. Megbízhatóságuk fő bizonyítéka az állandóan ellenőrzött garantált minőség, 3 év vagy 100 ezer kilométer teljes körű, és 5 év rozsdásodás elleni garancia.

A koreai gépkocsik közül a már régebb óta gyártott és forgalmazott Sephia, Besta és Sportage típusúak is nagy tetszést váltottak ki a hazai vásárlók és a szép járművekért rajongók körében, ám az 1997. első felében Magyarországon is megjelent KIA Clarus nagy sikerre számíthat a magyar piacon. A külsejét és alapfelszereltségét tekintve a luxus-, ám ára miatt a felső középkategóriába tartozó limuzin első sorozatpéldánya 1995-ben gördült le a futószalagról Koreában – tudtuk meg Csontos Tamástól, a KIA Motors Hungary Kft. marketing- és kereskedelmi igazgatójától. A Clarus megalkotóit kettős cél vezette: egyrészt egy minden szempontból emberbarát limuzin megteremtése, másrészt pedig az addig piacra került középkategóriás autók számára valódi kihívást jelentő modellel létrehozása. Míg a korábban bevezetett Sephia sok jegyét őrzi a régebbi Mazda 323-asnak, a Magyarországon SLX változatban forgalmazott Clarus szinte



már teljes egészében KIA-fejlesztés. Bár távoli rokonság fellelhető még a Mazdával – ez nem is csoda, hiszen a KIA mérnökei a Mazda 626-os motorját fejlesztették tovább, megalkotva egy annál 26 lóerővel erősebb erőforrást –, ám a KIA önállósodására a Sportage mellett már a Clarus is élő példa.

A blokkolásgátló, a vezető- és utasoldali légszák, a megerősített utastér, valamint az ajtóknál kiépített oldalvédelem a Clarus alapfelszereltsége közé tartozik. Az autó stabilitását nagymértékben növeli a független felfüggesztés, a biztonságot a hátsó ablakba szerelt féklámpa, a kényelmes, elől és hátul is felszerelt fejtámla, valamint a gyermekek védelmére beépített speciális zár is garantálja. Az autótólvajok munkáját indításgátló nehezíti.

A Clarus vezetője a kormány és az ülés magasságát tetszés szerint állíthatja. A szervokormány, a közpon-

ti zár és az elektromos ablakemelő szériafelszerelésnek számít. A csomagtartó és az üzemanyagtöltő-fedél nyitó gombját a padló helyett az ajtóban helyezték el, így azok kényelmesen elérhetők.

Ahogy a vezető, úgy az utasok is a középkategóriát szinte meghazudtoló, rendkívül tágas, öt felnőtt számára is kényelmes utastérrel találkozhatnak. Aki még ennél is nagyobb kényelemre vágyik, az környezetbarát klímaberendezést, illetve elektromos napfénytetőt is rendelhet autójához – javasolja Csontos Tamás. Egyedi stílusa, rendkívül elegáns és áramvonalas vonalvezetése mellett nagy hangsúlyt fektettek a környezetvédelemre is. Minden 100 grammal nehezebb műanyag részt újra lehet hasznosítani, a megrendelhető klímaberendezés maximálisan ózonbarát, a károsanyag-kibocsátást pedig minimálisra csökkentették.

A motorháztető alatt egy 16 szelepes DOHC 16 V 1793 köbcentiméteres, 116 lóerős motort találhatunk, amely az extrákkal zsúfolt gépkocsit 10,7 másodperc alatt gyorsítja nulláról 100 kilométer sebességre. Ez, összevetve más hasonló kategóriájú motorokkal, jó eredménynek számít – véli a marketingigazgató. Fogyasztása még ennél is kedvezőbb: 90 km/h mellett 100 kilométeren 6,81 literre van szüksége.

A motorháztető alatt egy 16 szelepes DOHC 16 V 1793 köbcentiméteres, 116 lóerős motort találhatunk, amely az extrákkal zsúfolt gépkocsit 10,7 másodperc alatt gyorsítja nulláról 100 kilométer sebességre. Ez, összevetve más hasonló kategóriájú motorokkal, jó eredménynek számít – véli a marketingigazgató. Fogyasztása még ennél is kedvezőbb: 90 km/h mellett 100 kilométeren 6,81 literre van szüksége.

MH 11005



Ha most az elejét veszi...



PEUGEOT
Vezetni mindig élvezet

A fantasztikus megjelenésű autó azt a Maybach nevet viseli, amelyik a második világháború előtt a Mercedes luxusmárkájára volt. Az első hírek szerint az új jármű méreteiben és teljesítményében nagyobb minden korábbi Mercedes-modellnél. Tizenkét hengeres motorja az S600-énak továbbfejlesztett változata.

Noha az új luxuskocsit koncepcióautóként prezentálták Tokióban, a hírek szerint hamarosan megkezdik szériagyártását is.

(Érdemes megjegyezni, hogy a gyártók gyakran egy-egy új modellt a termelés megindítása előtt koncepcióautóként mutatnak be különböző kiállításokon, a látogatók reakciójának tesztelésére.)

Szakértők egybehangzó véleménye szerint a Maybach nagy kihívás a Rolls-Royce számára, hiszen alig lesz drágább, mint a zászlóshajónak tartott S600-as, amelynek ára 100 ezer angol font körül van. A Rolls-Royce- és a Bentley-modellek ára egyébként 125 ezer fontnál kezdődik.

Ismeretes, hogy a hosszú időn át veszteséges Rolls-Royce Motors az évtized elejétől ismét nyereséges. Ez elsősorban annak köszönhető, hogy a cég számottevően csökkentette termelési költségeit és korszerűsítette a termelést.

Az angliai Crewe-ben üzembe helyezték első mozgó szerelősorukat. Az intézkedések nyomán számottevően csökkent a patinás cég fedezeti pontja, vagyis az a szérianagyság, amely fölött már nyereség keletkezik. Az idei év első kilenc hónapjában a Rolls-Royce 1396 autót értékesített, 9 százalékkal többet, mint egy évvel korábban.



A Maybach visszatérése közvetett kihívást jelent a BMW számára is, amely szorosan együttműködik a Rolls-Royce Motorsszal. Ismeretes, hogy a BMW még az évtized vége előtt V8 és V12 motorokat szállít majd az új Rollsok és Bentleyk számára. Miután a Mercedesnek nem sikerült elnyernie a Rolls-Royce motorrendeléseit, szakemberek véleménye szerint valószínűsíthető, hogy a kudarc fontos szerepet játszott a Maybach visszatéréséről hozott döntésben.

G. Gy.



A végét ajándékba kapja!

1 évi törlesztést elengedünk*

A Peugeot most különleges pénzügyi konstrukciót kínál Önnek.

Vegye elejét a hosszú és unalmas részletfizetésnek! Ha részletre vásárol új Peugeot 106, 306 vagy 406 típusú személyautót, egy évet adunk ajándékba, azaz egy teljes évi törlesztéssel kevesebbet fizethet.*

Az elengedett részleteket semmilyen formában nem kell megfizetni, azokat sem kamat, sem kezelési, sem bármilyen más

költség formájában nem terheljük a vásárlóra.

További információért forduljon márkakereskedéseinkhez, hogy személyre szabott finanszírozást dolgozhassunk ki, megállapodva az Ön számára legkedvezőbb kezdési időpontban és futamidőben.

*Az egyévnnyi ajándék 50% kezdő befizetés és 60 havi törlesztés esetén érvényes.



A Peugeot Hungária Kft., az Automobiles Peugeot kizárólagos magyarországi importőrének márkakereskedői:

BALATONBOGLÁR: B & M Mérnöki Kft. 8630 Klapka u. 17. 85/353-521, BÉKÉSCSABA: Gallion Kft. 5600 Gyóni G. u. 17. 66/454-149, BUDAPEST: Centrál Autó Kft. 1097 Könyves K. krt. 1/a. 455-1010, City 1136 Dózsa Gy. út 61. 270-6204, FÁBIÁN Kft. 1118 Jászóvár u. 1. 371-0559, Gablini Kft. 1141 Fogarasi út 195. 222-1210, Kovács & Kovács Autóközpont 1039 Szentendrei út 255. 436-0580, Sárkány Autócenter Kft. 1107 Szállás u. 4. 262-4252, ÉRD: Pé-Ta Kft. 2030 Iparos u. 28. 23/373-123, GYŐR: Lux Bt. 9028 Fehérvári u. 75. 96/418-031, KAPOSVÁR: Kampf & Tsa. Kft. 7400 Toponári út 2/b. 82/424-850, MISKOLC: Intermotor Kft. 3525 Mátyás király u. 102. 46/353-643, NYÍREGYHÁZA: Xeviko Kft. 4400 Debreceni út 274. 42/461-474, PÉCS: Autósziget Kft. 7632 Siklósi út 122. 72/450-505, SZEGED: Kovács & Tsa. Kft. 6723 Makkoserdősor 38. 62/498-274, SZÉKESZÁRD: Autósziget Kft. 7100 Tartsay u. 8. 74/315-008, SZÉKESFEHÉRVÁR: Farkas & Tsa. '97 Kft. 8000 Sárkeresztúri út 14. 22/340-224, SZOLNOK: Qualité '96 Kft. 5000 Verseghy út 3. 56/421-127, SZOMBATHELY: Leonis Kft. 9700 Körmenői út 98. 94/331-364, VÁC: P-M Vác Kft. 2600 Derecske dűlő 6. 27/313-583, VESZPRÉM: Vektor-Car Kft. 8200 Vilonyai u. 1. 88/402-300, ÜLLŐ: Frédi-Béni Autócentrum 2225 Pesti út 197. 29/321-215, ZALAEGERSZEG: Szabó & Fia Kft. 8900 Balatoni út 75. 92/330-882

PEUGEOT ASSISTANCE
zöld szám: 06-80 1660-024
EUROPÁBOL NYHATÓ: (36)60-465-024



PEUGEOT
Vezetni mindig élvezet



Újabb Opel koncepcióautó

Városi „százlábú”

Egyre népszerűbbek és keresettebbek annak a járműkategóriának a képviselői, amit a Toyota RAV-4 indított útjára. A legutolsó belépő, a Honda CR-V után az Opel is bemutatta a maga változatát City Trekker névvel, bár egyelőre csak a koncepcióautó fázisnál tart.

City Trekker Concept, azaz CTC. Így hívják az Opel új koncepciójárművét, amely a könnyű terepen is használható szabadidő-autók körébe tartozik. Az új modell tökéletesen illeszkedik a nemrégiben bemutatott új Astra – egyelőre csupán a kiválasztottakkal megis-

mertetett – modellpalettájába. A CTC vonalai elsősorban az Astra II kombiéhoz hasonlítanak, ám felfedezhető benne a majdani Astra-alapokra épülő buszlimuzin, a Zafira néhány eleme is. Amiben viszont különbözik a többiektől, az a szokásosnál nagyobb hasmagasság és a 17 collos felnik.

Az autó belső tere tágasabb a kombinál, így alkalmas hosszú utazásokra és szinte bármilyen sporteszköz szállítására, ám az ülések száma továbbra is öt.

Biztonság tekintetében sokat nyújt a CTC: alapfelszereltség az öt automata biztonsági öv, az első utasokat pedig két hagyományos

és két oldallégzsák is vigyázza. Mivel az új Opel képes arra, hogy elhagyja a városi dzsungelt és tudását az igaziban is megmutassa, a rüsselsheimi gyár kétféle navigációt segítő berendezéssel is ellátta. Ezek közül az egyik a már ismert GPS, amely a Vectrákba és Omegákba szintén megrendelhető. Ez a berendezés műhold segítségével határozza meg az autó pontos helyét, és a memóriában tárolt várostérkép alapján szóval, illetve a közép-konzolba épített nagyméretű képernyőn nyilakkal segít elérni a kijelölt célt.

Ezt a már jó néhány éve használt berendezést az „OnStar” kommunikációs rendszerrel egészítették ki, ami a rádióba épített GSM telefonon keresztül hozható működésbe. Az összeköttetés megteremtése után a vezető kapcsolatba kerül egy napi 24 órán át információt szolgáltató központtal, ahonnan járműspecifikus segítséget kaphat defekt vagy meghibásodás esetén. Ezeket a rendszereket egyébként később akár a légzsák kirobbanásával aktivizált vészjelzések leadására is használni fogják, illetve ellopott autó követésekor szintén segítséget nyújthat.

E műszaki csemegékkal valószínűleg nem szerelik fel alapárért a CTC-t. Ami viszont biztosan lesz az autóban, az a négyhengeres, 16 szelepes ECOTEC motor, ugyanis csak ebből a családból származó aggregátot építenek be a kocsiába. Hogy melyik változatot, az a vásárló igényeitől függ.

T. M.

