

Uniformis

Görög ajándéktárgyakat lehet kapni a Kárász utcán, a Divat Centrumban. Erről természetesen nem azért trok, hogy a soha vissza nem térő lehetőségre fülthvjam mindazok figyelmét, akik „odalent”, Görögországban elmulasztottak szuvenireket venni a hozzátartozóknak. Avagy kifutottak a pénzből. Nem. Az írás oka a meglepetés, a visszahőkölés, a csodálkozás.

Holott igazából nincs min csodálkozn. Ma már mindent lehet kapni, mindenhol a világon. A multik behálózta életünkben nincsenek külön magyar vagy horvát csokik, francia parfümök, brazil kávék, a Mozart-kugelt nemcsak Bécsben avagy Salzburgban lehet beszerezni, hanem még a sarki virágbolt is árulja. Hol van ma az az öröm, amit akkor érzett az ember, amikor amerikai rágógumit csak Amerikából kaphatott a rokonoktól, thaiföldi füstölőt, indonéz kendőt pedig kizárólag azoktól a barátoktól, akiknek megadatott a Kelet csodáit megtekinteni. Bár meg kell hagyni, a régi örömök fölérték egy bizonyos felszabadult érzéssel. Azzal, ami hét-nyolc éve töltötte el egyszercsak az embert: Milka csokit vásárolhatott a lakótelepi kisboltban – forintért.

Mindennek ára van. A Milka csoki és társai kedvéért el kell szenvednünk azt a kissé fura érzést, ami akkor kaphat el bennünket, ha magyar bort, paprikát és kalocsai himzésű terítőt látunk meg egy üzletben, valahol Európában. A vállalkozás szabad, mindent lehet vásárolni és árulni. A görög ajándéktárgyaktól talán azért hőköltem vissza egy kissé, mert még túl friss volt a nyár eleji emlék. Az esti séták a görög fürdőhely több kilométernyi hosszú főutcáján. Az árusok, a taverák és Zorba zenéje. A Kárász utcán szívesebben látnék szegedi papucsot.

Fekete Klára

Kereskedelmi, oktatási kabinet Bolt a kamarában

Kereskedelmi oktató kabinet létesítésére írt ki pályázatot a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara két évvel ezelőtt. A német támogatásra épülő programra pályázott a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara is, eredményesen.

Az események felgyorsulásaival, néhány nappal ezelőtt, már az oktatási projekt konkrét megvalósításáról tárgyaltak Szegeden német és magyar kamarai szakemberek.

Mint dr. Horváth Lajos, a CSMKIK titkára a találkozót követő közös sajtótájékoztatón elmondta, a precíz német partnerekkel már a legapróbb részletekben is megegyeztek, kezdve a hely kiválasztástól, a technikai berendezéstől a képzési programok egyeztetésén át az oktatók felkészítéséig. Aki valamiféle számítógépekkel felszerelt „modern” oktatókabinetre gondolt, téved! Gyakorlati képzőhely kialakításáról van szó, mely annál tökéletesebb, minél világosabbban képes szimulálni egy tényleges üzletet – eladóterestől, kiszolgálóostól, vásárlóostól, ügyvitelestől, postázásostól...

Ö. F.

Vásárlátogatóban a francia nagykövet Közel a csatlakozáshoz

Paul Poudade személyében dinamikus, a gazdasági kapcsolatok fejlődését támogató diplomata került Franciaország budapesti nagykövetségének élére. A hat hete kinevezett politikus korábban az európai biztonsági és bázisomépítő folyamatban szerzett tapasztalatot Közép-Európáról.

Nagykövet úr, járt-e már Magyarországon?

– Új megbízatásom előtt, amelyet egyébként saját kéresemre töltök be, négy évem át a francia külügyminisztérium európai ügyekkel foglalkozó osztályát veztettem, és ezalatt a kétoldali tárgyalások révén és francia politikai személyiségek kíséretében többször megfordultam Magyarországon. Sőt, a Jugoszlávia elleni embargó idején Szegeden át vezetett utam Budapestről Belgrádba.

Az ön szolgálata egybeesik az Európai Unióval folytatandó magyar tárgyalások időszakával. Ez mennyire határozza majd meg a munkáját?

– Egy nagykövetség munkájában a kétoldali nemzeti kapcsolatok a legfontosabbak. Világos azonban, hogy Magyarország közeli NATO és európai uniós csatlakozása minden nagykövetség számára jelent majd különleges feladatokat is. Én örömmel nézek ezek elébe, hiszen az integrálódás kedvező a magyarok számára.

Milyennek jellemezne a mai francia-magyar kapcsolatokat?

– Az elmúlt évek francia-magyar viszonya a legjobb, amióta csak diplomáciai kapcsolat van a két ország között. A rendszerváltás évei



Paul Poudade: Szegedhez érzelmi szálak fűzik a franciákat. (Fotó: Miskolczy Róbert)

óta a kétoldali kapcsolatok gyökeresen megváltoztak és az európai szervezetekhez való magyar közeledés révén igen elmélyültek. Politikailag ehhez hozzájárult Göncz Árpád köztársasági elnök és Horn Gyula miniszterelnök párizsi, valamint Jacques Chirac francia elnök budapesti látogatása. A francia elnököt idén januárban alkalmam volt elkísérni Budapestre.

Melyek lesznek nagyköveti munkája prioritásai?

– Elsőrendűen fontosnak tartom a gazdasági kapcsolatok javítását. Napjainkban, amikor mondializációról és európai integrációról beszélünk, nem lehet a diplomáciai kapcsolatokat építeni anélkül, hogy azokat kereskedelmi és gazdasági alapokra ne helyezzünk. Ezen kívül, mi kell említenem, hogy a nagykövetség munkájában továbbra is kiemelt szerepet játszik majd a francia-ma-

gyar kulturális együttműködés. Szegedhez különben érzelmi szálak fűzik a gazdaság és a kultúra terén itt dolgozó franciákat. Az itt működő francia vállalatok, az itteni francia kéttannyelvű oktatás, a kitűnő egyetemi képzések és az Alliance Française itteni egyesülete mind azt indokolták, hogy első vidéki utam Szegedre vezessen.

Mit gondol Franciaország magyarországi gazdasági jelenlétéről?

– Franciaország középkelet-európai beruházásainak 40 százaléka Magyarországon működik. Ez egyáltalán nem rossz arány, s hozzávetőleg azt is, hogy a francia-magyar kereskedelem export-import mérlege idén majdnem eléri a 8 milliárd frankot. Tíz évvel ezelőtt ez az összeg mindössze 2 milliárd frank volt. A számok tehát jó együttműködést mutatnak, de biztos vagyok abban, hogy ezen is lehet még lendíteni a jövőben.

Melyeket tartja a leg-

sürgősebb magyar feladatoknak az európai csatlakozás terén?

– Valamennyi átalakulóban lévő európai ország számára igen fontos feladat az európai környezetvédelmi normák adaptálása. Közös kontinensen élünk és ezt a földrészt meg kell őriznünk a jövő nemzedékeinek. Úgy vélem, sokat számít majd egy új mezőgazdasági fejlesztési modell bevezetése is. Ugyanakkor, brüsszeli látogatásaim tapasztalata alapján elmondhatom, hogy Magyarország igen kedvező helyzetben várhatja a csatlakozási tárgyalásokat. Az ország jelentős haladást ért el a jogrendszer adaptációja és a piacgazdaság kialakítása terén. Ezek igen nagy terhet jelentettek a magyar lakosoknak, ám az eljövő nemzedékek számára szükségessé voltak. Azt hiszem, Magyarország túl van a nehezen.

Panek Sándor

DM/DV-információ

Ebben az évben a Szegedi Nemzetközi Vásár- és Piacszervező Kft.-nél lehetőség nyílt nemcsak a cég új arculatának kialakítására, hanem ezen belül a korábban hiányzó marketing célú többnyelvű kiadványok elkészítésére is, melyek segítségével nemzetközi mércével mérve is megfelelő módon tud megjelenni az üzleti életben.

A korábban alkalmazott céglogó szerves részét képezi az új arculatnak, de továbbfejlesztett változata az új kiadványokkal együtt nagyérték-

Nemzetközi mércével

Marketingstratégia

ben hozzájárul ahhoz, hogy cégfilozófiánkat vizuálisan is megjeleníthessük. A vizuális megjelenés hagyományos eszközei mellett (pl. irodai nyomtatványok, névjegyek, cégbemutatók, akviláló anyagok, belépők), egy bemutatózó csomag is elkészült, amely már felhasználja a multimédia adta új lehetőségeket is. E bemutatózó csomag az alábbiakat tartalmazza.

1. 35 db képernyőes multimedias bemutatózó software, melyek főlíán való megjelenítésre is alkalmasak. 2. Nyomatott kiadványok, ezen belül többnyelvű cégismertető, visszaküldhető regisztrációs lappal ellátott rendezvénynaplár, azonos arculatú kiegészítő nyomtatványok. 3. Bemutatózó videóanyag. Az idei évben először alkalmazta a cég az esemény-

marketinget, mint marketing és PR eszközt, melynek helyszíne a főbejárat és környéke, célja a minél hatékonyabb kommunikáció látogatóinkkal és kiállítóinkkal. Ennek keretén belül a főbejárat külső része vásári hangulatot próbál tükrözni, a belső részen pedig performance jellegű művészeti bemutatók zajlanak. Újdonságként szolgál a főbejárat mellett működő üzleti centrum, ahol a kis területet bérlő kiállítóknak nyújtunk technikai eszközökkel felszerelt tárgyalási lehetőséget.

Ikarusok Oroszországba

Irány Szentpétervár

Budapest (MTI) Kétszáz Ikarus-autóbusz oroszországi eladásának közös finanszírozásáról írt alá szerződést a múlt héten az orosz tulajdonban levő Általános Értékforgalmi Bank Rt. (ÁÉB Rt.), valamint a Magyar Export-Import Bank Rt. (Eximbank Rt.).

A buszokat vásárló szentpétervári önkormányzatnak korábban az Eximbank 22 millió dollár értékű vevőhitelt nyújtott. A mostani szerződéssel az ÁÉB e hitel felét – 11,7 millió dollár értékben – átvállalja, egyben az ügylet kockázatát is megosztja.

Fazakas Imre, a bank vezérigazgató-helyettese mindezt azzal indokolta: az ÁÉB Rt. az energetikai finanszírozásokon túl érdekelt abban, hogy bővídjön az Oroszországba és a szovjet utódállamokba irányuló magyar export. Az ÁÉB Rt. és az Eximbank további tárgyalásokat folytat újabb 100–200 autóbusz közös finanszírozásáról, a járműveket a Szentpétervári megyei önkormányzat venné meg. Hasonló konstrukcióban segítenek az Orlov megyei önkormányzatot is, amely 250 Ikarust vásárolna. Még tartanak az egyeztető megbeszélések a Gazprom élelmiszer-beszer-

ző cégével, amely 20 millió dollár értékben keres magyar lisztet, baromfit és konzerveket. Előkészítés alatt áll a kisebb sütődék, sörüzemek oroszországi létesítéséhez a vállalkozásoknak szükséges hitelek biztosítása. Fazakas Imre elmondta: az orosz tulajdonlású ÁÉB Rt. könyveiben találja meg a szállítókhoz nélkülözhetetlen garanciákat megadni képes orosz partnerbankokat.

Nyíri Iván, az Eximbank elnöke az aláírás alkalmából hangoztatta: a kereskedelmi bankok bizalmának elnyerése növeli az Eximbank sikerességét. Az együttműködés várhatóan azzal folytatódik,

hogy az Eximbank még az idén aláírja a Jamal – Európa gázvezeték megépítéséhez magyar berendezések, gépek szállítására vonatkozó, 60–70 millió dollár értékű finanszírozási szerződést is.

Az ÁÉB Rt. 1996 augusztusában került a világ legnagyobb gázipari vállalata, az orosz Gazprom tulajdonába. A részvények megszerzése után a bank bonyolítja a közép- és kelet-európai gázexporttal kapcsolatos elszámolások jelentős részét. A 24 milliárd dollár értékű magyarországi orosz gázszállítások pénzügyi lebonyolítása is az ÁÉB Rt.-n keresztül történik.

EGY SZÁZALÉK

Előzetes

Energia – technika

(Július 16.)

Tervezett tartalom: Energiaszektor, építés, erőműtechnika, környezetvédelem, egyes lakossági szolgáltatások. Heti gazdasági hírek.

Munka, képzés

(Július 23.)

Tervezett tartalom: Foglalkoztatás, képzés, fejedászat, vásárok, kamarák, érdekvédelmi szervezetek, fogasztóvédelem, önkormányzatok. Heti gazdasági hírek.

Pótkerék – technika

(Július 30.)

Tervezett tartalom: Autó- és motorteknika, autós szolgáltatások, helyi és távolsági közlekedés. Számítás- és híradástechnika, távközlés. Heti gazdasági hírek.

Hozam

(Augusztus 6.)

Tervezett tartalom: Bankok, biztosítók, brókercégek, lízingcégek, adó, társadalombiztosítás, nyugdíjpénztárak, lakástakarék-pénztárak. Heti gazdasági hírek.

Üzleti központ a vásárban

Munkatársunktól

Üzleti tárgyalások lebonyolítására ad lehetőséget minden kiállítójának az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium támogatásával a Szegedi Nemzetközi Vásár. A főbejárat melletti H pavilonban, mely meglehetősen különleges hívja fel magára a figyelmet, a vásárszervezők üzleti centrumot rendeztek be. A vásár üzleti központjában előzetes bejelentkezés alapján a kiállítók és partnereik számára – kellemes körülmények között – biztosítanak tárgyalási lehetőséget.

Ugyanott, a Szegedi Nemzetközi Vásár virtuális megjelenésének kivitelezői, a Pingvin Web Stúdió munkatársai minden érdeklődőnek projektoros megjelenítéssel mutatják be a kiállítók bemutatkozó anyagain. S ha már az Internetnél tartunk, itt kell megemlítenünk, hogy Magyarországon egyelőre egyedülálló módon, hogyan lehet a világhálózaton kedvezményes vásári belépőjegyhez jutni. A web-en érdeklődő látogatók a www.pws.hu címen 40 százalékkal olcsóbban juthatnak előrendelt belépőjegyhez.

Az üzleti központot meglátogatók megismerkedhetnek a barter nyújtotta plusz piaci lehetőségekkel kínáló BCI Hungaria tevékenységével is, mely saját rendszerén belül 12 hónapos finanszírozást és több mint 13 ezer nyugat-európai partnert biztosít tagjai számára.

Építkezők, építésszek, építési vállalkozók! Keressék fel kiállításunkat a Szegedi Ipari Vásáron!

(1997. július 7–13., Szeged, Mars tér, N szabaderület)



Szent-Makó Téglagyártó Kft.

Vásári akciónk:

Utolsó vásárolhat tavalyi áron! Minden egységárakatos termékünk ingyen házhoz szállítjuk (8 raklaptól, 120 km-ig!)

A részletekről érdeklődjön a következő telefonszámokon: 63-311-944, 62-213-350