

Net-hírek

● **Munkatársunktól**
Híreinket az Interneten megjelenő Internetto hírlevélből válogattuk (elérési címe: <http://internetto.tisznet.hu>)

Egy új távközlési óriás

Megállapodás körvonalazódik az MCI Communications és a WorldCom között: utóbbi megvásárolja az előbbi 37 milliárd dollárért. Az Egyesült Államok második és negyedik legnagyobb távközlési cégének külsőben álló egyesülése a legnagyobb cégvásárlási üzlet a történelemben. Az MCI 20 százalékos tulajdonrészét birtokoló British Telecommunications 7 milliárd dollár készpénzt, míg a többi részvényes WorldCom részvényeket kap a vételár fejében. A British Telecom visszavonta korábbi ajánlatát amellyel a WorldCom versenytársaként lépett fel az MCI felé, így az új cégből való kimaradásért cserében további 465 millió dollárt kap. A British Telecomon kívül rivális ajánlatot tett a GTE, pénzügyi elemzők szerint azonban a korábban 29 milliárd dollár ajánló cég nem képes felülmérni a WorldCom ajánlatát. Az új cég neve MCI WorldCom, 55 százalékos tulajdonrésze a WorldCom, 45 százalékos tulajdonrésze az MCI részvényeseinek kezébe kerül. Az egyesülő cégek közös nyilatkozata szerint az MCI WorldCom több mint 30 milliárd dolláros bevétellel számolt a következő évben. A piacvezető AT&T 1996-os bevétele mintegy 52 milliárd dollár.

Ítélet e-mailben

Precedenst teremtett a bíróság a gyermekgyilkossággal vádolt Louise Woodward ügyében: Hiller Zobel bíró Interneten tette közzé azt az ítéletet, melyben a szándékos emberölést „gondatlan emberölésre” enyhítette. A bírósági ítélet szövegét e-mailben küldte meg tucatnyi sajtóorgánumnak, amelyek azt azonnal közzétették webes kiadványaikban.

Kommunikátor

Továbbra is a mobiltelefon és a PDA bizonyos funkcióinak egyesítése foglalkoztatja a NOKIA fejlesztőit – ezt bizonyítja a nemzetközi premierrel egyidőben Budapesten is bemutatott 6110-es jelzésű új mobiltelefon. A határidők és rövid feljegyzések rögzítésére is alkalmas készülék infraporton kommunikál a PC-vel, maximális készenléti ideje 18 nap. Három hónap múlva kapható.

Hibajavító

Az Intel elkészült az F0 hiba szoftveres javításával, és a megoldás leírását átadta a különböző operációs rendszerek gyártóinak. A gyártók közül először a Berkeley Software Design készítette el saját változatát, de hamar elkészült a linuxos javítás is. A Microsoft még tanulmányozza a problémát, azt javasolták felhasználóknak, hogy ne futtassanak ismeretlen származású programokat, így megvédhetik magukat a hibától. Az OS/2 javításán jelenleg is dolgozik az IBM és az Intel. Az operációs rendszer szintjén történő hibajavítással az Intel megsporolta a processzorok kicserélését és a szükséges mikrokód-fejlesztést is.

● Nagy Frigyes miniszter a Pick „szekerét tolja” Tőkeemelés, még az idén

Nem is olyan régen még 18 ezer forint felett is adták-vették a Pick-részvényeket a Budapesti Értéktőzsdén, a múlt hét csütörtökén azonban 12 ezer forint alatti áron is született üzlet. A Pick menedzsmentje minden bizonnyal még a hongkongi tőzsdepánik előtt határozta el, hogy az alaptőke-emelést zártkörű részvénykibocsátással hajtja végre, s ezt el is fogadta közelmúltban a közgyűlés. Azután, amikor már stabilizálódni látszott a részvények árfolyama, jött a múlt heti szerdai tőzsdei visszaesés, s a csütörtöki még nagyobb zuhanás. Bihari Vilmos vezérigazgatóval pénteken reggel beszélgettünk.

● **A zártkörű részvénykibocsátással döntően hazai és külföldi befektetők jegyzik majd le az alaptőke-emelést, de mennyiben befolyásolhatja ezt a tény, hogy a napokban Európa legbizonytalanabb értéktőzsdéje a budapesti?**

– Ha az elmúlt években tapasztalhattuk, milyen előnyei vannak a tőzsdei cégeknek, akkor az elmúlt hetekben ízelőt kaptunk a hátrányokból is. Utoljára májusban forgott ilyen árfolyamon a Pick-részvény. Tény, nem a legszerencésebb időszakban született a döntés, pontosabban, amikor megszületett, még jó áron forogtak a papírok, és hosszú távon BUX-index feletti növekedést produkált a Pick-részvény. Értéhető, ha ezt ki akartuk használni, s kis mennyiségű kibocsátással is elérhetőnek látszottak céljaink. Közben az

erőteljes tőzsdei korrekció

miatt a papírok alulértékeltek lettek. Az alulértékeltség az indokolta, hogy sok nagy volumenű kibocsátás történt a közelmúltban, például a Matáv, s így a viszonylag magas értékű papírokra a kibocsátói kör kereslete nem lett volna elégséges. Valamint a nyilvános kibocsátás hosszabb időt vesz igénybe, bonyolultabb és mindenképp előtérbe kerül. Elkészült már a kibocsátási tájékoztató, rendelkezésre áll a háromnegyed éves auditált nemzetközi mérleg is. Ezt követi a roadshow, vagyis a jelenlegi és jövőbeni tulajdonosok meggyőzése, miért érdemes vásárolni a részvényből. Mindehhez megvan a közgyűlés felhatalmazása is.

● **A forgatókönyv bizonyára korábban elkészült, megfelelő részletességgel, pontos határidőkkel. Hongkongon túllépve, az elmúlt napok történései átráthaják önökkel ezt a forgatókönyvet.**

– Voltak határidők, de ezeket rugalmasan kezeljük. Még fontosabb az, hogy milyen árfolyamon lehet a részvényeket kibocsátani, vagyis merre megy a piac. (Pénteken a szerdai esést kompenzálóan felfelé, s a hét elején újra emelkedett az árfolyam.)

● **Ha nagyon alacsony lesz az árfolyam, akkor jut elég friss tőke a közgyűlésen is megfogalmazott célokra?**



Nagy Frigyes és Bihari Vilmos (balról) a kölni ANUGA-n. (DM/DV-fotó)

– Természetesen nem véletlenül terjesztettük be az alaptőke-emelést úgy, hogy

maximum húsz százalék.

A közgyűlésen nevesített célok – Ringa-vásárlás és tőkeemelés, németországi vegyes vállalat költségei, makói kőbánszgyár, budapesti logisztikai központ és az egyéb fejlesztések – összege ötmilliárd forint volt, benne több mint egymilliárd tartalékkal. Az viszont tény, a 2,66 milliárd forintos alaptőke mellett, alacsonyabb kibocsátási áron közelebb kell menni a maximumhoz. Eredetileg is azért határoztunk a húsz százalékkal, mert, hogy ne kelljen túlzottan gyakran összehívni a közgyűlést. Ilyen rendkívüli alaptőke-emelést csak 2-3 évente lehet kezdeményezni. És azt sem szabad elfelejteni, hogy a felsorolt célok, valamint az egyéb fejlesztések forrása nem csak a tőkebevonás, hanem a Pick eredménye is, ami a háromnegyed éves adatok szerint már eddig is túlteljesült. A határidőknél maradvá pedig elmondható, ha nem lesz nagyobb baj, még az idén megtörténik az alaptőke-emelés.

● **Az első körben érvénytelennek minősítették a Pick Ringa pályázatát, a másodikban viszont nyertek. Érez valamiféle elégtételt?**

– Az üzleti életben érzelmi alapon nem szabad dönteni, csak észérvek alapján. Az számít, mi sikerült, a többi csak magyarázkodás és nem érdekli a tulajdonosokat. A végeredmény a fontos. Különben is, a Ringánál egy körrel hamarabb sikerült a vásárlás, mint a Herznél. Nagyon jól felkészültünk a Ringa integrálására, mi szárazárúban vagyunk erősek, ők sonkafélékben. Az alapanyag beszerzése jobban szervezhető, kisebb lehet a fajlagos költség, tökéletesebb a termelőkapacitások kihasználása, a gyártás ütemezése. Az értékesítési piacok összefésülhetők, ahol a Pick erős, oda beviszi a hátán a Ringát. Például Németországba. Ahol pedig korábban a Ringa vetette meg a lábát – Oroszország –, ott erősödhet a Pick is. November

3-án kifizettük a Ringát, majd a Pick, a Herz és a Ringa vezetőiből munkacsoportokat hoztunk létre az integráció gyorsítására. Eddig is sok munka volt benne, jó úton járunk, de csak három év múlva lesz vége.

● **A Pick eladta az Élikert a SPAR-csoportnak. Összefügg ez a Ringa megvásárlásával?**

– Az Élikert megvételénél az volt a Pick célja, hogy minél jobban eljussunk a végfogyasztóhoz. Akkoriban a nagy kereskedőmultik még nem voltak annyira jelen, mint most. Nyugaton a nagy láncok közel kilencven százalékkal részesednek a forgalomból, nálunk ez az arány még csak húsz százalék. Vagyis további jelentős forgalombővülés előtt állnak. A Pick húsban, hűsítőanyagban erős, egyéb termékekben a nagy kereskedelmi láncokkal nem tudja felvenni a versenyt. A befektetők is jobban szeretik, ha átlátható cégben tulajdonosok, így akár egy-fajta

profilisztitászról is beszélhetünk.

A termelővállalat termeljen, s elsősorban saját áruival kereskedjen. A SPAR, mint vevő, pedig garancia arra, hogy Szeged ellátásában ne legyen érzékelhető színvonalromlás.

● **Értesüléseink szerint az Élikert-boltok koronagyémántját, a Kárász utcát ezután is megtartja a Pick.**

– Ez így van, a Pick tizenegy húsboltja mellé tizenkettediknek jön a Kárász és Kőlcsey utca sarkán található üzlet. Nem beszélve a Ringa nyolc márkaboltjáról. Előbb vagy utóbb igazi sétálóutca lesz Szeged belvárosában, így a húsról és hűsítőanyagokról nagyobb súlyt fektető bolt valóban a Pick ékszerdobozba lehet.

● **Kevés a sertés, drága a malac, hatvan kilométerre a Pick-toronytól egy-milliós vágókapacitást adtak át a közelmúltban. Teljesteni tudja idei élő-állat-felvásárlási tervét a Pick?**

– Félmillió darab sertés alá semmiképpen nem szeretnék menni az idén, igaz,

a terv 520 ezer volt. Az élőállat piaca nehezen kiszámítható, amikor alacsony a felvásárlási ár, akkor a termelők felhagynak a tartással, amikor magas, a feldolgozók nem tudják érvényesíteni a költségeket áraikban. Most például a sertéstartási kedv az olcsó takarmányárnak köszönhetően emelkedhetne, de nagyon drága a malac. Ezért is kezdeményeztük, hogy a termelők nagyszűrára hízaljanak. A Pick stabilnak ítéli termelőpartnereit, s ezt a kiszámíthatóságot hosszú távú szerződésekkel és különböző minőségi felárakkal segíti elő. (Mostanában a 290 forintos kilonkénti felvásárlási ár is elérhető.) A kiskunfélegyházi PINI egymillió vágókapacitásáról csak annyit, hogy ha minden cég megtermelteti magának a szükséges alapanyagot, akkor nincs semmi baj. Volt ebben az országban már tizenegy millió sertés is, így a mai öt-millió állatlétszám bővülési lehetősége még óriási. A kérdés inkább az, van-e a húsnak, hűsítőanyagoknak megfelelő felvevőpiaca.

● **Nemrégiben vett részt a Pick Európa legjelentősebb élelmiszeripari vásárlásán, az ANUGA-n. Igaz az, hogy Kohl kancellárt is vendégül látták?**

– Annyi igaz, hogy Pick-szalámis szendvicset evett, magyar kiállítóknál, de a boros standon. Kiállítási megjelenésünkről egyébként annyit: az érdeklődés nagy, s jó értelemben véve túnt ki környezetéből. Nagy Frigyes mezőgazdasági miniszter viszont tényleg meglátogatta standunkat, s mint fotó is bizonyítja, ott a Pick szekerét tolja. (Mely szekér egyenesen a Majoros-féle perceli tanya felé érkezett Kölnbe.) Nagy érdeklődéssel kísért nemzetközi sajtótájékoztató is tartottunk a kiállításon, s ezen jelentettük be, hogy a Pick egy németországi nagykereskedelmi cégben ötven százalékos részesedést vásárolt, így saját kezébe veszi termékei értékesítését, vagyis ezután közvetlenül jelenik meg legfontosabb piacán. Miután pedig a forgalom meghaladja félmilliárd német márkát, bejelentési kötelezettségünk is van a németországi versenyhivatal felé.

Kovács András

● Győrből is keresik a programot Nem mos, csak számol

A folyamatosan változó TB- és SZJA-jogszabályok az egyéni vállalkozók ügymenetét éppúgy megnehezítik, mint a nagy cégeket. Bár a bérszámfejtés legtöbbször már régóta nem lepedőnyi papírokon és kis számológépekkel folyik, nem mindegy, hogy a számológépeken a jogszabályokat mennyire frissen és pontosan követő szoftver fut.

Az elmúlt időszakban a szegedi Béradó Kft. nyolc év tapasztalatával tökéletesített profi bérszámfejtő programrendszerre több nagy cégnél jelesre vizsgázott. A vállalkozás ügyvezetőjét, Mészáros Katalint a siker titkáról kérdeztük.

– A Szegedi Informatikai Rt-nél dolgoztam, amikor 1990-ben egyik kollégám javaslatára létrehoztunk egy vállalkozást. A kilencvenes évek elején indult idehaza a PC-s korszak, mi egy 286-os géppel kezdtünk dolgozni, ami akkoriban még több mint kétszáz ezer forintba került. Munkatársammal, Bajusz Tamás programozó matematikussal közösen készítettünk egy komplex bérszámfejtési programot. Korábban néhány évig a TÁKISZ-nál is dolgoztam, így voltak ilyen típusú tapasztalataim. A szoftverünknek nagy sikere lett, ezért tavaly alapítottunk egy csak ezzel foglalkozó új vállalkozást, a Béradó Kft.-t.

● **A gyakran változó és bonyolult jogszabályok miatt a cégek számára nagy segítséget jelent egy jó programcsomag, amely lényegesen megkönnyítheti a bérszámfejtést. Igaz-e ez a kereslet?**

– A TB-jogszabályok változásával az utóbbi években ugrásszerűen megnőtt az ügyfeleink száma. Egy nemrégiben tartott tájékoztató az egyik szakértő jelezte, hogy 1998-ban elkezdődik a nyilvántartási rendszerek reformja, ami újabb komoly változásokot jelent majd a számfejtésben. Az 1975-ös társadalombiztosítási törvényből – amit azóta szakadatlanul módosítottak – négy különböző jogszabály született, számos végrehajtási rendelettel kiegészítve. A nyilvántartási reform azt jelenti, hogy papíralapú adathordozókról át kell menni a számítógépes adatbázisokra, ami a valóságban előforduló valamilyen helyzetet könnyen kezelni tudja. Egyik régi, profi bérszámfejtő ügyfelem jópofán úgy jellemezte: ez a program mindent tud, csak mosni és dagasztani nem.

H. Zs.

Képesítéssel rendelkezők részére – ABC-eladói és – gyorsítkeztetési eladói munkahelyet keresünk.

KISOSZ,
Szeged, Debreceni u. 24/B
Tel.: 62-485-610, 485-634

A KISOSZ az alábbi, szakképesítő tanfolyamokat indítja:

- kereskedő boltvezető – vendéglátó üzletvezető
- ABC-eladó – gyorsítkeztetési eladó
- drogériakereskedő – tüzelő- és építőanyag-kereskedő
- hulladékgyűjtő – töltőállomás-kezelő és -eladó.

Jelentkezni: hétfőtől péntekig 8-16 óráig
Szeged, Debreceni u. 24/B alatt.
Tel.: 62-485-610, 485-634