

● Méretarányos hitelképesség

Birtokrendezés az agráriumban

● DM/DV-információ

Jövőre a 35 év alatti fiatal gazdák úgynevezett extra támogatást kaphatnak a Földművelésügyi Minisztériumtól. Ennek részleteit a tárca december elején kívánja nyilvánosságra hozni. A minisztérium támogatja a hitelszövetkezetek létesítését és működését is. Eről Fehér István, az FM kabinetfőnöke beszélt azon a budapesti konferencián, amelyen a mezőgazdasági birtokrendezéssel összefüggő kérdéseket vitatták meg a szakemberek.

Hazánkban a mezőgazdasági művelés és a földtulajdonlás kettévált, ez rendkívül kedvezőtlen az agráriumban. Ezért szükséges, hogy a közeljövőben birtokrendezésre és birtokkoncentrációra kerüljön sor, amit lényegében a tagostás törvényi szabályozásával lehetne elérni. Niklasz László miniszteri biztos előadásában kitért arra, hogy míg 1989-ben tulajdonjogilag a mezőgazdaságilag művelt terület 14 százaléka volt magántulajdonban, addig tavaly ez az arány már 75 százalékos volt. A birtoknagyság viszont rendkívül kedvezőtlen, mivel a tulajdonosok száma 2,5 millió körül mozog. A parcellanagyság egy hektár körüli. Ténylegesen ezek a területek 1,8 millió ember birtokában vannak, egy-egy gazda 1,2 parcellát mondhat magának átlagosan. A szakér-

tők szerint a legkisebb birtoknagyság, amely képes megélni nyújtani, legalább 30 hektáros, de inkább 50.

Burgerné Gimes Anna egyetemi tanár arról beszélt, hogy az elmúlt évek gazdasági átalakulását követően a termőföld jó része a földet nem művelők tulajdonába került. Ez mesterséges földbőséget eredményezett hazánkban. A föld iránti kereslet viszont a szövetkezetek tulajdonlói talma miatt kicsi és a korábbinál kisebb területek miatt a bérleti igények is alacsonyabbak, mint a bérelhető földek mennyisége. Mindez tovább rontja a mezőgazdaság amúgy is alacsony jövedelmezőségét, ami kihat a földárakra és a földbérleti díjakra. Nálunk a bérleti díjak a földárak 20-25 százalékát teszik ki, míg a fejlett országokban ez az arány jóval alacsonyabb. A földpiac megmozdítását sürgette

Tömpe István, a Földhitel- és Jelzálog Bank Rt. elnöke is. Véleménye szerint nagyobb méretű birtokokra lenne szükség ahhoz, hogy bankja megfelelő módon finanszírozni tudja a mezőgazdasági termelést. Annak érdekében, hogy a pozitív változások megindulhassanak a magyar földpiacon, a Földhitel- és Jelzálog Bank földvásárlási programba kezd a jövő évben. A bankelnök kitért arra is, hogy a pénzintézet nemcsak a földpiacon lesz jelen, hanem a lakásfinanszírozásban is részt kíván venni jelzálog alapon.

● Negyven év: a szappanfőzéstől Kínáig

A Florin titka a mozgásban van

Fél emberöltő egy cég életében is nagy idő. A szegedi Florin Részvénytársaság éppen most negyven esztendő. 1957-ben egy tucat szappanfőző alapította, később Universal néven országosan, sőt Európában is ismert szövetkezet lett.

Azután jöttek a változások: Florinná keresztelték, s részvénytársasággá alakították át. Cselovszki Jánosné, a társaság vezérigazgatója 27 év alatt szinte összenőtt a céggel. Annak idején április elsején került a szövetkezethez, de ma már biztos, cseppet sem vette tréfára a dolgot. – Már a hatvanas évek végén sikerült országosan is ismertté tennünk magunkat. Két saját szabadalmunkkal – a Leila körömlakkal és az Unifosz növényvédőszerrel – megindult a szövetkezet rohamos fejlődése – mondja az okleveles vegyészől lett cégvezető.

● **Úgy tudom, a hetvenes években köszöntött be az aranykor az Universalnál.**
– Az aeroszolos termékek gyártása ekkor kezdődött. 1973-ban állítottuk munkába az első automata gépsort. Annak előtte csak saját készítésű gépekkel dolgoztunk. Olyan sikeresek voltak a termékeink, hogy nem tudtuk a hazai piaci igényeket kielégíteni.

● **Később mégis átkezeszték a céget. Miért?**
– Eltelt közben harminc év, megváltoztak a termékek is. Fontosnak tartottuk, hogy



Cselovszki Jánosné: Különlegességre törekszünk. (Fotó: Miskolczi Róbert)

sajátos cégarculatot alakítsunk ki. Kezdetben nagy volt az ellenállás, mára viszont mindenki elfogadta a Florin nevet és a megváltozott arcunkat.

● **A kilencvenes években viszont egy csapásra más lett a világ. Nehéz idők köszöntöttek a Florinra is. Hogyan sikerült úrrá lenni a gondokon?**

– A multinacionális cégek megjelenésével rendkívül kiéleződött a verseny. Mi mindig a középosztálynak gyártottunk jó minőségű, ám méltányos árú kozmetikumokat. Ez a réteg a kilencvenes évek elején meggyengült anyagilag. Nálunk hatalmas kapacitás halmozódott fel, a piacot viszont felszeltezték a

versenytársak. Úgy kellett megkapaszkodnunk, hogy közben a fejlődés sem állhatott meg. Tetézte a bajainkat, hogy jelentős hiteleink voltak az új telepünk kialakítása miatt. A kamatok pedig egyik pillanatról a másikra ötszörösükre emelkedtek.

● **Hogyan sikerült fejleszteniük a nehéz időkben?**

– Az volt a szerencsénk, hogy egyetlen pillanatra sem álltunk le. Folyamatosan újabb és újabb termékeket vezettünk be, miközben szigorú pénzügyi egyensúlypolitikát folytattunk. Ennek is köszönhetjük, hogy a legnehezebb időkben is nyereséges maradt a részvénytársaság.

● **Érezhető-e, hogy felfelé ivelő pályára állt a cég?**

– A társaság 424 millió forintot jegyzett tőke mellett 1,4 milliárdos árbevétel ér el az idén. A 96 magánrészvényes is belátja, volt értelme a termékek folyamatos fejlesztésének. Gyógykészítményeink lassan az egész világon jelen lesznek. Jövőre Amerikába minden államában egyszerre dobjuk piacra a Revena visszérkrémünket. Különlegességre törekszünk a termékfejlesztésben. Ezért vásároltuk meg például a Hydro Light világszabadalom kozmetikai hasznosításának jogát. Mára kiderült, jól döntöttünk, hiszen a bőr öregedését késleltető Yuvan krémmel világhódításra törekszünk.

● **Milyen ma a Florin vevőköre?**

– Termékeink 80 százaléka saját fejlesztésű és az itt gyártott dezodorok, krémek ugyancsak 80 százaléka idehaza talál gazdára. Saját képviselő-hálózatunk látja el a kiskereskedőket áruval, de több nagy áruházlánc polcain is megtalálhatók már a Florin termékei. Ugyanakkor több, mint 300 milliós exportot is bonyolítottunk az idén.

● **Most Kínába fektet be a társaság. Ilyen messzire is ellát a Florin?**

– Valóban, közel 300 milliós beruházásba vágunk bele a kínai Hexiwuban. A vegyesvállalatot novemberben adtuk át, s ma már termel is: egyelőre wc-illatosító ruhadak gyártunk odakinn. A technológiát mi szállítottuk a Pekingtől 60 kilométerre lévő városba. Alig több mint egy éves tárgyalássorozatára tett pontot a közelmúltbeli gyáravató. A hatalmas távolság ellenére is optimisták vagyunk.

● **Mire készül a negyven éves Florin idehaza?**

– Tavaly – egy új gépsor beállításával – megdupláztuk kapacitásunkat. Továbbra is munkával szeretnénk megoldozni a piacot: egyszerre több tucat új terméket is fejlesztünk, hiszen a kozmetikumok gyártásában is állandóan változik a világdívat. A Florin pedig képes rá, hogy exportminőséget termeljen. Közel 1,4 milliárdos árbevétellel kalkulunk, s már szeptemberben elkerültük az egymilliárdot. Nyereségünk a tavalyinak éppen kétszerese lesz – s ez igazán szép születésnap ajándék.

Rafai Gábor



Magánnyugdíjpénztár

Az OTP Bank új szolgáltatása az új nyugdíjrendszerhez kapcsolódóan!

Az OTP Magánnyugdíjpénztár előnyei:

- Nem jelent többletkifizetést, mivel az amúgy is befizetésre kerülő nyugdíjbiztosítási járulékok egy része kerül átcsoportosításra a magánnyugdíjpénztár felé.
- Tőkefedezeti elven működik, így mindenki a saját megtakarítását és annak hozamát fogja majd élvezni.
- A megtakarítások és hozamok névreszóló egyéni számlán halmozódnak, így nyomon követhetők.
- A munkáltató a jövedelem 10%-áig kiegészítheti a munkavállaló befizetéseit.
- A befizetések egyben befektetések, amelyek a jóváírt hozamok révén növekedhetnek is.
- Örökölhető az összegyűjtött összeg.
- Visszalépési lehetőség a TB-rendszerbe.
- Választási lehetőség az összegyűjtött összeg (járadékszolgáltatások, egyösszegű kifizetés).
- A magánnyugdíjpénztárak szabályszerű és biztonságos működését az állam ellenőrzi és a Pénztárak Garancia Alapján keresztül garantálja.
- Hozzáférhető bármely OTP-fiókban és ügynökeinknél.
- Díjmentes, egyéni életpálya-számítási program az OTP-fiókban, amely alapján mindenki eldöntheti, hogy át lép-e az OTP Magánnyugdíjpénztárba.

OTP Magánnyugdíjpénztár – a biztonságos háttér

Számlavezető: az OTP Bank Rt., az ország legnagyobb bankja
Vagyonkezelő: az OTP Értékpapír Rt., a nyugdíjpénztári piac és a tőzsde egyik legnagyobb szereplője
Adminisztráció: OTP Confidencia Kft.

Private Banking a Raiffeisen Unicbankban

A Raiffeisen Unicbank Rt. öt évvel ezelőtt első fiókját Szegeden nyitotta azzal a céllal, hogy vegyes tulajdonú bankként a térség közép- és nagyvállalatai számára újszerű, teljes körű, szellemi és technikai szinten egyaránt magas színvonalú bankszolgáltatást nyújtson.

Az eltelt öt év alatt bankunk ismertté vált a régióban, fiókunk üzleti forgalma jelentősen nőtt, partnerkapcsolatai bővültek, és új üzletágként az önkormányzatok részére nyújtott bankszolgáltatásokat is bevezettük.

A gyors fejlődés visszaigazolta a Raiffeisen Unicbank Rt. üzletpolitikájának főbb vonásait, a megbízhatóságot és az ügyfélközpontú ügykezelést, amely alapvető követelménynek tekintik a gyors, rugalmas és pontos szolgáltatást, de legalább ilyen hangsúlyt helyez az ügyfél igénye szerinti, testre szabott, egyedi, speciális konstrukciók és megoldások kidolgozására és alkalmazására.

A vállalati pénzkezelés mellett 1997-től folyamatosan kiépült és szélesedett a magánszemélyek részére nyújtott banki pénzügyi szolgáltatási kör, az ún. private banking üzletág.

1998 a bank életében ismét fordulópontot jelent. Az igények és lehetőségek összehangolásával megkezdődik a lakossági üzletág erőteljes fejlesztése. Ennek keretében már lakossági pénzkezelés és egyéb banki szol-

gáltatás is felkerül a bank palettájára, amellyel, hogy a nagyobb megtakarításokkal rendelkező ügyfelek speciális igényeit továbbra is a Nyugat-Európában évszázados hagyományokkal rendelkező private banking üzletág keretében elégítjük ki.

● **Mi is a "private banking"?**

A private bankig bizalmi kapcsolatra épülő, pénzügyi szolgáltatás, amelynek középpontjában a jelentősebb megtakarítással rendelkező magánügyfelek teljes körű és magas színvonalú kiszolgálása áll.

A bizalmi kapcsolat több területen is megnyilvánul. Ügyfeleink kizárólag banki tanácsadókkal állnak kapcsolatban, pénzügyi elképzeléseiket teljes diszkréció mellett külön tárgyalóban beszéljük meg, s rendelkezésükre áll ún. „diszkrét pénztárunk” is. Biztosítjuk, hogy ügyfeleinknek nem kell sorban állni, és a pénzügyi tranzakciókat nem követik mások kíváncsi tekintetei.

A megbeszéléseket legtöbbször telefonos időpontegyeztetés előzi meg, hogy ügyfeleink kizárólag banki tanácsadókkal állnak kapcsolatban, pénzügyi elképzeléseiket teljes diszkréció mellett külön tárgyalóban beszéljük meg, s rendelkezésükre áll ún. „diszkrét pénztárunk” is.

Az imént említett „banki tanácsadó” elnevezés nem véletlen. Munkatársaink nem csupán végrehajtják a banki műveleteket, hanem alapvető elvárás velük szemben az ügyfelek segítése, eligazítása, naprakész és szakszerű tanácsadás, általános és gazdasági ismereteik bővítése annak érdekében, hogy ügyfeleink kockázatvállalási szándéká-

hoz mérten optimális eredményeket érhesünk el.

Tapasztalataink szerint a megbeszélések folyamán kialakuló bizalom, a széles körű szakértelem, s persze az elérhető hozamok az ügyfeleket egyre inkább a vagyon egy helyen történő kezelésére ösztönzik, amely által a „házi bankár”-jelleg erőteljesen érvényesül.

Örömmel szolgálunk, hogy ügyfeleink között egyre nagyobb számban találhatók olyanok, akiket egy „rég”i” ügyfelünk ajánlására kerestünk fel vagy kerestek meg bennünket, amely számunkra azt jelenti, hogy munkánk színvonalas és emberi hozzáállásunk találkozik ügyfeleink elvárásaival.

● **Milyen lehetőségeket kínálnak?**

Alapszolgáltatásaink között forint- és devizaszámlavezetés, közüzemi díjak utalása, betételhelyezési konstrukciók, hitelfelvételi lehetőségek, tőzsdei megbízások szerepelnek.

A devizaszámla-vezetésnél saját, egyedi konstrukciót dolgoztunk ki. Egyedi ajánlatunk forintelhelyezésnél a fix és sávós kamatozású folyószámla mellett az egyhetes és kéthetes lekötés, amely rugalmasságával megkönnyíti a jelentősebb befektetések ütemezését. Sávós kamatozású folyószámlánkon nem csak az adott sávba tartozó összegre, hanem a számlán elhelyezett teljes összegre vonatkozik a magasabb kamat. Ügyfeleink számára a teljes VISA kártyacsomagot kínáljuk – forint- és devizaalapú elszámolással egyaránt –, amelybe beletar-

tozik természetesen a VISA Gold kártya is.

Kiemelkedő nemzetközi presztízsértékkel és elfogadottsággal rendelkezik a kiemelt private banking ügyfeleink részére ajánlott American Express (AMEX) kártya, amely az elfogadható helyeken különleges bánásmódot és jelentős kedvezményeket jelent a kártyabirtokosok részére. A private banking a banki alapszolgáltatásokon túl nagy hangsúlyt fektet a befektetések tervezésére, lebonyolítására. A portfólióban szereplő értékpapírok aránya elsősorban ügyfeleink kockázatvállalási hajlandóságától, illetve a befektetés futamidejétől függ. Ezen belül lehetnek államkötvények, diszkont kincstárjegyek, kereskedelmi kötvények, részvények, különféle befektetési alapok és ezek különböző variációi. A valódi private banking hagyományainak megfelelően folyamatosan bővítjük szolgáltatásainkat adó- és jogi tanácsadással, autók és különböző orvosi és egyéb be rendezések lízingszolgáltatásával, biztosítások intézésével.

Mindenkori célunk, hogy kellemes környezetben ügyfeleink elvárásainak megfelelően a legjobb szolgáltatásokat biztosítsuk. Éppen ezért számlanyitási alsó értékhatárt állapítottunk meg.

● **Önnek volt már saját bankára?**

A Raiffeisen Unicbank Rt. Szegedi Fiók munkatársai személyesen és telefonon állnak rendelkezésre.

(x)