

Több, mint üveg

Mai korunkban nagy az igény a gazdagon formált és egyedi termékek iránt. A kínálatok tengerében szolgáltatások segítenek minket eligazodni. Az üvegipari újszerű sikerei is egybefonódnak a szolgáltatással támogatott területekkel. Hazánk egyik legsikeresebb üvegipari vállalkozása, a SZILÁNK® most partnerül hívta a TASNÁDI STÚDIÓ-t, hogy szolgáltatás munkáját tovább bővítsé. A SZILÁNK® így építésszel, belsőépítésszel és lakberendezővel felvértezve rendezi meg – a tervezési tanácsadással egybekötött – üvegművészeti napokat.

Milyen könnyű volna egy, üvegművészetről szóló írást az elmúlt 5000 év történetéből megírni. (Az egyiptomiak már ennyi évvel ezelőtt is komoly üvegművészeti eredményeket értek el.) De koncentráljunk a jelenre! Mi az, ami most teszi otthonosabbá, lakhatóbbá, élhetőbbé lakásainkat és munkahelyeinket? Például az üveg. Az üveg, amely sokszor észrevétlenül szolgál minket, mert engedi, hogy szabadon áramoljon át rajta a fény, melegséggel töltve meg otthonunkat.

Ma már a világ legmodernebb technológiái szolgálnak minket, hogy ne apró ablakkal „vakoskodjon” egy épület, hanem akár falnyi méretekben nyithassuk tereinket a világra. Mindeközben a szerkezetek megőrzik számunkra a helyiségben lévő hőenergiát is, sőt a környezeti zajokat is kizárják. Így aztán már csak akkor vesztünk róluk tudomást, ha hiányoznak. Ez a hiány, persze, annál fájóbb, minél korszerűbb építészeti üvegek állnak rendelkezésünkre.

A csúcstechnológiás üvegipar természetesen más területeken is egyre jobban elkápráztat minket. A színes üvegeknek ma már szinte beláthatatlanul nagy a választéka. A görög templomok vagy a szecessziós paloták talán még lenyűgözőbbek lehetnének a mai választék segítségével. Az egyedi hangulatokra, a gondolatokat gazdagságra fogékony emberek

közvetlenül is hozzáférhetnek a tradicionálisan is értékes ólomüveg vagy Tiffany-eljárással összeépített díszüvegekhez. Szerencsére ismét szaporodik azon művészek köre, akik ilyen üvegművészeti alkotásokat terveznek vagy létrehoznak. Most már arra kell a partner, aki (belsőépítész, lakberendező) segít megtalálni a megrendelő igényeinek leginkább megfelelő művészetet vagy alkotásokat.

Az üvegiparnak, üvegművészetnek talán a legfiatalabb eredménye az üvegbútor. A különleges minőségű, speciális paraméterekkel rendelkező üvegek és az egyre korszerűbb feldolgozási módok adják a lehetőséget, hogy a bútoriparnak szinte minden ágában megjelenjék az üveg. Mint ahogy minden újdonságot, úgy ezt is némi fenntartással fogadják az emberek. Ma még inkább álmélikodnak a különlegességeken, vásárlásra csak kevesen szánják el magukat. A jelek azonban rendkívül biztatóak. A fejlődés, a bővülés rohamos, a gyártóknak és a művészeknek egyre több, egyre nagyobb kihívásoknak kell megfelelniük ezen az új piacon.

Valószínűleg minden szegedi polgár felfigyelt a SZILÁNK® „üvegipari vállalkozás” lendületes fejlődésére. Jó iparágat választottak és a lehetőségekkel jól sáfárkodtak. A fokozódó igényekre reagálnak most is, amikor kezdeményezésükkel elindítják a lakberendezési tanácsadással egybekötött üvegművészeti napokat. E napokra partnerül hívták a hazánkban jól ismert, szegedi székhelyű TASNÁDI STÚDIÓ-t, kiknek szervezésében építészek, belsőépítészek és lakberendezők várják az érdeklődőket a SZILÁNK® központi ügyfélszolgálatán (Szege, Cserzy Mihály u. 30/B) március 17., 24., 31. és április 7., pénteki napokon 8–17 óráig, valamint március 18., 25., április 1. és 8., szombati napokon, 9–13 óráig. (x)

Kétmilliárdos árbevételi terv a szegedi Florinnál

Már nem a talpon maradás a tét



Ha egy termék-fejlesztéssel és gyártással is foglalkozó, tehát hozzáadott értéket produkáló szegedi központú cég közel kétszáz embernek biztosít munkahelyet, s mindezt olyan területen, ahol világcégekkel kell „megküzdenie”, az már önmagában is tiszteletet parancsol. Hosszan lehetne sorolni azokat a vállalkozásokat, amelyek nem úgy élték túl a rendszerváltozást, mint ahogy az 1988-ban Univerzálból lett Florin.



Laboratóriumi körülmények. Idén nem lesz gond a kapacitás kihasználásával. (Fotó: Karnok Csaba)

A szegedi központú Florin Vegyipari és Kereskedelmi Rt. mindig is élénk kereskedelmében nemrégiben egy új irány erősödött meg, Észak-Európában építettek ki jelentős hídfohlásokat. Ehhez kapcsolódik, hogy a múlt héten egy huszonöt tagú, Svédországból, Norvégiából, Dániából és Finnországból érkezett küldöttséget láttak vendégül, akik megnézték a cég gyártó üzemait és termékeit, ismerkedtek a legújabb fejlesztésekkel. A Florin Rt. a skandináv export ötven százalékos növekedését várja új termékétől, a Hiruderm nevezett visszérkrémtől.

Mint Cselovszki Jánosné vezérigazgatótól és László

Jenő marketingigazgatótól megtudtuk, 1999-ben 1,7 milliárd forintos árbevételt ért el a Florin, s ennek háromtizede volt az export. (Jellemzően Skandináviában és Közép-Kelet-Európában tudtak értékesíteni, északon elsősorban a gyógyhatású készítményeknek, a környező országokban a kozmetikumnak találtak piacot.) Az eredményt ugyan nem számították, azt azonban elmondták, hogy duplája az 1998. évének. Idei árbevételi tervük pedig már meghaladja a kétmilliárd forintot.

A megnövekedett ered-

mény ad alapot arra, hogy 2000-ben nagyobb, fejlesztő beruházásokba fogjanak, korszerűsítsék a gyártási folyamatokat. A 170 embernek munkát adó, szegedi központú részvénytársaság megérezte az orosz válságot, azon közvetlen veszteségek nélkül túl is jutott, ám nem volt könnyű új piacokat találni. Erősítették például a lengyel kapcsolatot, s ennek eredménye idén már számítható, hiszen bejutottak a nagy, meghatározó áruházláncokba, köztük például a JUMBO-ba. Hasonlóképpen erősítik hídfohlásaikat

Bulgáriában is. Ma már két területen, a krémgyártásban és az aerosolvonalon ott tartanak, hogy szinte teljesen leköttött a 2000. évi kapacitás.

Az utóbbihoz kapcsolódik a hír, hogy egy új – egyébként gyengélkedő konkurrenshoz vásárolt – gépsort is beállítottak az idén. Szükség is van rá, hiszen idén, a tervek szerint húszmillió aerosolos palack fordul majd meg a cég gyártósorain. Szóval, a belföldi kereslet, az export és a bérnyújtás bőven ad munkát a több műszakban dolgozó üzemrészeknek,

a szervezés területén azonban van még némi tartalék – mondja a vezérigazgató.

Belföldön a Metro kivételével ott vannak a társaság termékei minden nagy üzletláncban, a szupermarketek polcain. Újabb piacbővülést jelent számukra a Coop-hálózat, ami jelentős súllyal bír a hazai kereskedelemben. A Florin nem tiltakozik az ellen, hogy az olcsó kozmetikai termékekkel azonosítsák a nevét, a tizenkét tagú Madlene dezodorcsalád például tényleg tömegáruknak számít. Ugyanakkor egy másik irány, hogy különleges, igényes termékekkel jelennek meg olyan piaci szegmensekben, ahol a világcégek nem jelennek elsőpréjű konkurenciát. Itt említhetnénk meg a Charme kozmetikumokat vagy a Stylish hajápolókat, amelyek elsősorban árérték, illetve ár/beltartalom arányukkal bizonyítják versenyképességüket a telített piacon.

Sok saját fejlesztésű kozmetikumot gyárt a Florin – számos szabadalommal is rendelkeznek ezen a területen –, de vesznek licenct, menedzselnek ötleteket is. Házi fejlesztés az a gyógyhatású termék kategóriába sorolt visszérkrém is, amelyet a múlt héten a skandináv vendégeknek mutattak be. A sikerhez persze a termékek külalakja is nagyban hozzájárul, hiszen a csomagolás állja a versenyt a reklámozott márkákkal.

Kovács András

MAGYAR NEMZETI BANK

Devizaárfolyamok

Devizanem

árfolyam 1 egységre, forintban

Angol font	421.05
Ausztrál dollár	165.23
Cseh korona	7.25
Dán korona	34.59
Euró	257.66
Belga frank (100)	638.72
Finn márka	43.34
Francia frank	39.28
Holland forint	116.92
Ír font	327.16
Német márka	131.74
Olasz líra (1000)	133.07
Osztérák schilling	18.72
Portugál escudo (100)	128.52
Spanyol peseta (100)	154.86
Japán jen (100)	255.24
Kanadai dollár	183.14
Lengyel zloty	65.23
Norvég korona	31.77
Svájci frank	159.92
Svéd korona	30.69
Szlovák korona	6.20
USA dollár	267.62

AZ OLDALT SZERKESZTETTE: KOVÁCS ANDRÁS

E-mail: egyszaz@delmagyar.szeged.hu

TOSHIBA

klímatechnika

FŐSZER-ELEKTROPFIL KFT.

6723 Szeged, Római krt. 23.

Telefon: 62/421-533 Fax: 62/421-637

1135 Budapest, XIII., Reitter F. u. 88/a

Telefon: 1/239-1777 Fax: 1/239-1779

Tizenegy évnire Európától

Budapest (MTI) Franz Fischler, az Európai Unió mezőgazdasági biztosa szerint a csatlakozásra váró kelet-európai országoknak tizenegy évet kell várniuk, míg teljes egészében élvezhetik az EU közös mezőgazdasági politikájának előnyeit.

A Financial Times brit napilapban március elején megjelent nyilatkozatában Fischler emlékeztetett arra, hogy mind gyakrabban emlegetik 2004 januárját, mint az EU-bővítés első körének dátumát. Ez esetben öt-hét éves további átmeneti időszak lenne ésszerű, mielőtt a kelet-európai gazdákat teljesen integrálni lehetne a közös mezőgazdasági politikába – fejtette az EU-biztos.

Hosszú távon nem lehet két különböző mezőgazdasági politika – mondta Fischler, és hozzátette: az EU nem képes azonnal az összes közvetlen támogatást kiterjeszteni a kelet-európai gazdákra. Az egyik lehetséges változat, hogy a támogatásokat fokozatosan ítélik oda, ahogyan a kifizetéseket a termelési kvótákhoz kapcsolják. A biztos úgy vélte, hogy az EU 2007-ig lesz képes finanszírozni a közös mezőgazdasági politika kiterjesztését Kelet-Európa anélkül, hogy újra kellené tárgyalni a tavaly megállapított pénzügyi határokat. Ez is attól függ azonban, hogy az uniós tagállamok hajlandók-e átcsoportosítani a bővítésre 2002-re és 2003-ra elkülönített, de akkor várhatóan fel nem használt pénzeket.

Az első hat ország befo-gadása nem jelent nagy pénzügyi nehézséget, ha rendelkezésre állnak a fel nem használt pénzek – mondta Fischler. Hozzátette: a közös mezőgazdasági politika pénzalapjaiból a bővítésre szánt összegek többségét 2007-ig inkább a szerkezeti reformokra kell költeni, mint a gazdáknek juttatandó közvetlen kifizetésekre.

Fischler a brit üzleti körök lapjának nyilatkozva elmondta: lehetséges, hogy az uniós 2003-ról 2002-re előre hozza a tejtermelési kvóták felülvizsgálatát, és növeli a kvótákat a piaci fejlemények hatására. Az EU már elkötelezte magát arra, hogy más termékcsoporthoz esetében 2002-ben felülvizsgálatot tart. Szükség van arra, hogy ugyanakkor tekintsük át a

tejtermelést. Nincs értelme, hogy izoláljuk a kvótákat a piactól – hangoztatta Fischler.

A Financial Times úgy vélte, hogy Fischler most szolt a meghatározottabban az EU-csatlakozási tárgyalások legellentmondásosabb fejezetéről. Az Európai Bizottság éppen most véglegesíti első választást a mezőgazdaságról az e fejezetről folyó tárgyalásokra a legmesszebb jutott hat ország – Lengyelország, Magyarország, Csehország, Észtország, Szlovénia és Ciprus – számára.

Mind a hat ország 2003-ban szeretne csatlakozni az unióhoz és követeli a közös mezőgazdasági politika minden előnyének azonnali kiterjesztését a belépésről – emlékeztetett az újság.

DM/DV-információ Tavaszi nagyüzem van a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamaránál, egymást érik a nagy érdeklődésre számot tartó szakmai rendezvények.

Reklám Klub A kamara 12. osztályának reklámtagozata a Reklám Klub következő összejövetelét március 17-én, pénteken, 14 órára hirdeti meg Szegeden, a CSMKIK II. emeleti rendezvénytermében. A klub vendége lesz dr. Katona András, a Szegedi Nemzetközi Vásár és Piacszervező Kft. igazgatója. A beszélgetés témája: városkép- és közterület-menedzselés.

Kamarai hírek

Marketing Klub A kereskedelmi és iparkamara Marketing Klubjának következő rendezvényét március 20-án, 16 órától a CSMKIK II. emeleti rendezvénytermében (Szeged, Tisza Lajos krt. 2-4.) tartja. A rendezvényen Csongrád megye idegenforgalmi koncepciójáról lesz szó; vendég Góg János, a Csongrád Megyei Közgylűlés Idegenforgalmi és Informatikai tanácsnoka.

GM-pályázatok A Gazdasági Minisztérium 2000. évi pályázati lehetőségeiről, a pályázatok tartalmi és technikai feltételeiről informálódhatnak a kereskedelmi és iparkamara tagjai március 21-én, 10 órától Szegeden, a Bartók Béla Művelődési Központ nagytermében. Az előadók a Gazdasági Minisztérium illetékes szakemberei lesznek. A rendezvény a kamarai tagoknak ingyenes, bővebb felvilágosítás és jelentkezés a 62-426-343-as telefonszámon.

Hatékony prezentáció Arról, hogy az informatikai ismeretek megfelelő al-

kalmazása hogyan lehet segítségére az előadónak, hogyan lehet hatékony prezentációt készíteni, március 22-én, 10 órától bemutatott szervez a kamara a CSMKIK II. emeleti rendezvénytermében (Szeged, Tisza Lajos krt. 2-4.).

Vendéglátós szakmai nap

A kereskedelmi és iparkamara március 23-án, 10 órától szakmai konzultációra hívja a vendéglátóipari vállalkozókat, a „Nem dohányszóké védelméről” szóló törvényben foglalt kötelezettségekről és a végrehajtás feltételeiről. A rendezvény helyszíne a CSMKIK rendezvényterme.

FELVESSZÜK A RITMUSÁT

CIB BANK

6720 SZEGED, KISS MENYHÉRT U. 1. TELEFON: (62) 425-425 6800 HÓMEZŐVÁSÁRHÉLY, DEÁK FERENC U. 15. TELEFON: (62) 246-911

Érvényes: 2000. március 6-tól

BETÉTI KAMATOK VÁLLALKOZÁSOK RÉSZÉRE

Likviditási idő	Éves kamat, 100 Ft betét (%)	EBOR
1 hét	8,000	(8,08)
2-3 hét	8,000	(8,11)
1-2 hó	9,500	(9,88)
3 hó	9,000	(9,13)
6 hó	8,500	(8,62)
12 hó	8,000	(8,11)
Folyószámla	2,00	(2,05)

MAGÁNSZEMÉLYEK RÉSZÉRE

Betét	Éves kamat (%)	EBOR
1-2 hó	9,750 (9,89)	9,875 (10,01)
3 hó	9,600 (9,73)	9,725 (9,86)
6 hó	9,300 (9,43)	9,425 (9,56)
12 hó	8,500 (8,62)	8,625 (8,74)

Lajszolt előtér visszaváltás esetén a kamat a mindenkori CIB Classic Magánszemélyi kamattal egyeztetendő.

CIB Classic Magánszemélyi

Betét	Éves kamat (%)	EBOR
0-100 E Ft-ig	3,000	3,083,08
100 E Ft-1 M Ft	5,000	5,195,17
1 M Ft felett	7,500	7,817,82

CIB Takarékszövetkezet (min. 50 E Ft)

Betét	Éves kamat (%)	EBOR
0-50 E Ft-ig	3,000	3,08
50 E Ft-1 M Ft	7,500	7,87
1 M Ft felett	10,000	10,62

KINCSEM betéti kamata magánszemélyek részére (min. 50 E Ft)

Betét	Éves kamat (%)	EBOR
3 hónap	9,700	9,83
6 hónap	9,400	9,53
12 hónap	8,600	8,72

Lajszolt előtér visszaváltás esetén a kamat a mindenkori KINCSEM betéti kamattal egyeztetendő.

KINCSEM 2000 kötvény (min. 10 E Ft)

Betét	Éves kamat (%)	EBOR
1 hó	9,750	9,75
3 hó	9,700	9,70
6 hó	9,400	9,40
12 hó	8,600	8,60

* Az E184 kamattal az éves kamattal egyeztetendő.

MAGÁNSZEMÉLYEK RÉSZÉRE NYÚJTOTT HITIELEK

Érvényes: 2000. március 1-től

Betét	Éves kamat (%)	EBOR
Folyószámlahitel	20,00	20,00
Betétörző hitel	16,50	16,50
Lombhitel	18,00	18,00
Ingatlanfedeztetés hitel	19,50	19,50

CIB Otthonteremtő Hitel

Betét	Éves kamat (%)	EBOR
1 éves kamatperiódus	12,8%	12,8%
5 éves kamatperiódus	11,2%	11,2%

HUF prime rate

14,500

CIB 24 06 40 242 242

A BANCA COMMERCIALE ITALIANA CSOPORT TAGJA