

„Hiányoznak a kereskedőideálok”

– véli a bőrdíszműves-régiségkereskedő

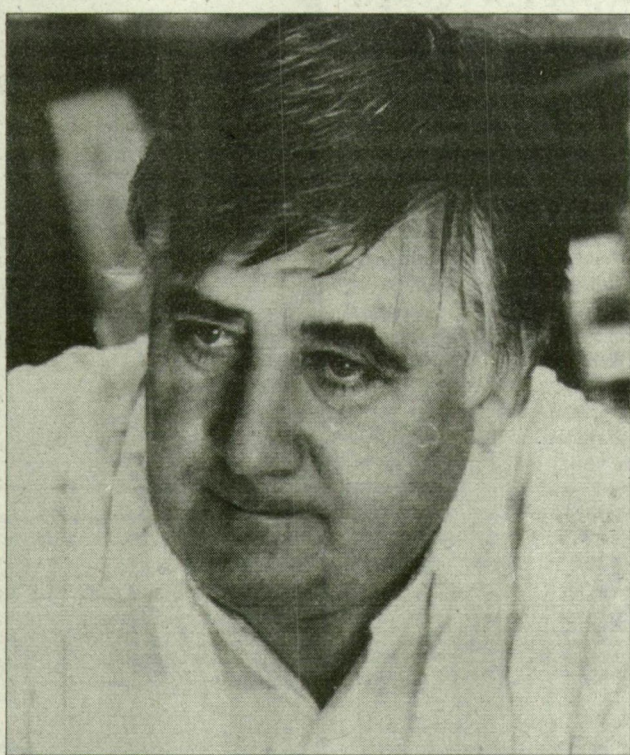
Azzal fogad, hogy nagy fantáziára lesz szükségem, ha portrét akarok róla írni, mert egyáltalán nem érdekes ember. Én pedig győzködöm, hogy azért csak beszéljünk, mert amikor ebbe a városba költöztem, egyetemista társaimtól három fontos családnevet tanultam meg először: Z. Nagyékét, Stühmerékét és az övékét. Azt mondták róluk, ők a polgári Szeged részei. **Czinner István** végre beadja a derekát, és felmegyünk a bolt fölötti raktárféleségbe, egy csomó álló ingaóra közé. Erről jut eszembe az első kérdés.

– A Czinner familia egykor a legjobbak között volt a bőrdíszmű szakmában. Azután mintha megállt volna önökkel az idő.

– Én is úgy érzem, hogy az utóbbi éveket valahogy nem sikerült igazán megragadnom. Korábban szinte egyeduralkodók voltunk ezen a területen, mára viszont egy csomó fiatal került a szakmába. Rádásul itt az import áruk dömpingje, ezért le is álltunk az egyedi tervezésű cikkekkel. Ma már csak kereskedünk.

– Hogyan hatott ez a változás a kereskedelem színvonalára?

– Semmiképpen sem kedvezően. Ma a pénzemberek vállalkoznak, akiknek az egyes a szakmákhoz nem sok közük van. Sok kereskedőből hiány-



FOTÓ: SCHMIDT ANDREA

Czinner István. Ma már csak kereskedik

zik az erkölcsi tartás, a „mindent a vevőért” szemlélet. Hiányoznak a kereskedőideálok, akik egy órával a nyitás előtt már, egy órával a zárás után még a boltban vannak. Aki már akkor tudja, mit akar a vevő, ha az a boltajtón belép.

– Gondolom, az ön számára az édesapja lehetett a minta.

– Tőle tanultam fegyelmet, munkaszertetet, pontosságot, rendet. Azt, hogy először mindig áldozni kell, a siker csak azután jöhet. Nagyon szigorú volt. – Természetesnek tartotta,

hogy továbbviszi a Czinner-üzletet?

– Gyerekkoromban nem szerettem ezt az üzletet, mert olyankor is dolgoznom kellett, amikor a többiek fociztak. Ha minden a vágyaim szerint alakul, a bölcsészkarra mentem volna magyar–történelem szakra. De „egyéb” származásom miatt nem vettek fel, így maradtam az üzletnél. Felfedeztem a szakma szépségét, hogy milyen jó szép tárgyakkal bábni, hogy ez valójában alkotómunka.

– És a régiség- és bélyegkereskedés?

– Régóta foglalkozom szép tárgyak gyűjtésével. Ez a bolt inkább önpróba, mint üzlet, mert a befektetett pénz banki kamatából több hasznom lenne. De nemigen tudok nyugton maradni, és hiszek abban, hogy pár év múlva az embereknek pénzük és igényük is lesz a szépségre, az értékre.

– Úgy tudom, a gyerekek egészen más pályát választottak. Mi lesz a Czinner-üzlettel?

– Igen, a fiam fogorvos-, a lányom gyógyszerészhallgató. Nincs más megoldás, nekem kell száz évig élnem és vinnem az üzletet, amilyen sokáig csak lehet.

Keczer Gabriella

Szójáték

Csűrjük-csavarjuk a szavakat: egyesek szerint nálunk a gazdaság tudománytalan, mások pedig azt mondják a tudomány gazdaságtalan. Sok a gazda(g)ságot „csináló” – képzettség, tudomány nélkül. S vannak szép számmal tudós műhelyek, miknek működése deficitese. Am akad hely, hol kiderül, a gazdaságot művelőnek átlagon felüli szakképzettség kell; és van, hol elismerik, a kutatás-fejlesztés, a tudomány nélkül hosszabb távon gazdaságtalan lehet. Ki-k mondja a magáét (az éppen érdekei szerint), „ragozzuk” a szójátékot, s mintha nem vennénk közben észre, hogy ez az egész nem játék.

A tudománytalan, illetve ideologizált, áltudományos gazdálkodási sémákra már ráfittztünk, a szakmai képzítés, hozzáértés nélkül ga(r)zdálkodók már vittek csődbe. Mintahogy sokba került már, hogy semmi eredményt felmutatni nem képes kutatóintézeteket működtetünk. A „semmi haszon fejébe” fazon végre átszabandó, ha nem akarunk végképp lemaradni.

Az OMFB elnökhelyettesétől hallottuk a közelmúltban a humánpolitikai konferencián, hogy nálunk a szakemberek többségének tudása elavult, és az Európai Közösség által fontosnak vélt, kitűzött kutatási témák 90 százalékát nálunk nem vizsgálják. Pedig megfelelő képzettség, innováció, műszaki fejlesztés nélkül hazánk felzárkózása az európai színvonalhoz nem fog menni! Nem vagyunk annyira gazdagok, hogy tudományunkat ne a fontos 90 százalék felé tereljük. – Persze olyan mágnások se, hogy irányt véve az európai vonal felé leépítsük azokat a kutatásokat is, amelyek eredményesek, s idővel talán felvonnák őket a kívánatos európai projektek sorába.

Legjobb kutatóintézeteink szétzilálása pénztelenségre hivatkozva – luxus. És az lehet az is, ha haszontalanokra költünk. Vagy ha az eredményeket nem változtatjuk működő tőkévé. – Csakhát ehhez már némi tudomány szükségeltetik. Igazi gazdálkodói tudomány.

Ugye, van nálunk ilyen?!

Szabó Magdolna

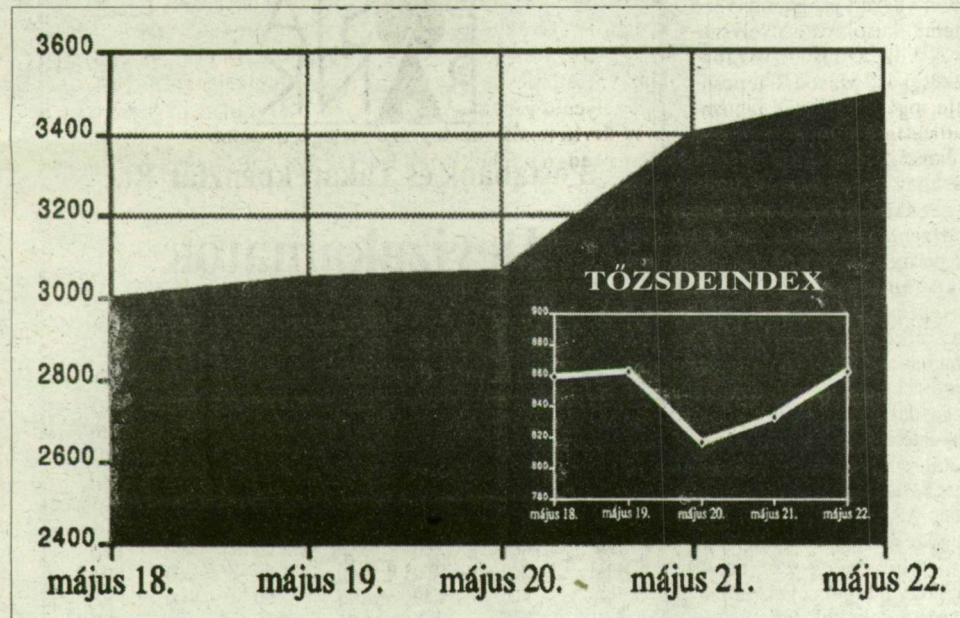
Ha nincs repülője, béreljen!

A Privát Profit vásárhelyi üzletközpontjában, Business Club-jában, a Bagolyvár étteremben ismét újdonsággal lepte meg tagjait. Az Air Service repülőgépes szolgálat marketing vezetője **Molnár János** mutatta be a céget, amely a MÉM Repülőgépes Szolgálatából vált ki, és kezdte meg önálló, egyre sikeresebb életét. Közel 200 repülőgépet és helikoptert üzemeltetnek, látják el szervizelésüket, vállalknak javításukat, közvetítenek vásárlásokban, és igény szerint pilótaképzést tartanak, hőlégballont gyártanak és mozgatnak. No, szóval, ami a levegőben most megtörténhet, azt mind csinálja a repülőgépes szolgálat. A hagyományos mezőgazdasági légiszolgáltatások mellett elindították, felújították a belföldi közlekedést Budapest, Szombathely, Pécs, Szeged, Debrecen, Nyíregyháza repülőtereinek érintésével. Üzletembereknek ajánlják a légitaxit és az ungvári utat. De ha valakinek úgy tetszik, hogy családjával Görögországba szeretne repülni bérelt repülőgépen, semmi akadálya, és ha éppen egy felújított, öreg „kávédarálóból” szeretné látni szép hazánkat, csak fizetnie kell és vágya máris teljesül.

A klubban újdonságként vezették be, hogy az érdeklődőknek helyi szakemberek, reklám-, külkereskedelmi- és adóügynökök segítséget nyújtanak, illetve válaszolnak az említett témákban feltett kérdésekre.

O. L.

IBUSZ-feltámadás



Nagyhét a tőzsdén

A korábbi hetekhez képest hatalmas forgalom jellemezte az elmúlt heten a Budapesti Értéktőzsdét. Ez a hatalmas forgalom egyetlen kötéshez kapcsolódik, melyben a Fotex részvényei 250 M Ft értékben cseréltek gazdát.

Az 1991. május 18-tól május 22-ig tartó hét több papír számára hozott látványos eredményt. A Fotex részvénye már osztalékszelvény nélkül forgott hétfő óta, azonban a hét közepére, végére elérte azt az árat, melyért egy héttel korábban még a 14 Ft-os osztalékszelvényrel együtt lehetett volna vásárolni. Ez újabb 4 százalékos árfolyamnövekedést jelent. A két hét ennél is jelentősebb részvény áremelkedést hozott. Az IBUSZ papírja a több heti csökkenés után 16,6 százalékot javított pozícióján. Igaz, hogy forgalma elmaradt a megszokottól, de már forgott annyi részvény, hogy ezt jelzésértékűnek lehet venni. A másik sikerpapír a STYL volt, mely az elmúlt héten tartotta közgyűlését. A részvénytársaság igazgatósága rendkívül jó

eredményről számolt be. A 367 MFT-os eredmény az alaptőke több, mint 66 százalékának felel meg, ami kiemelkedő a többi vállalat eredményéhez képest. A társaság vezetése úgy döntött, hogy 18 százalékos osztalékot fizet, jóllehet ennek akár a tripláját is kifizethették volna, a részvényesek előrelátását igazolja az, hogy a nyereség több mint kétharmadát nem vették fel a további fejlesztések, beruházások érdekében. Az idei évi nyereség alakulása is rendkívül kedvező, mert a tervezett 14 százalékos nyereség növekedést az első negyedévi adatok alapján úgy lehet, még 20 százalékkal meg tudják fejteni. A részvény további árfolyamemelkedése várható, azonban a forgalom nem lesz nagy, mert a cég részvényeinek 97 százaléka külföldi tulajdonban van.

Sajnos, van a tőzsdén több olyan papírja is, mely nemhogy ilyen hatalmas nyereséget, hanem veszteséget volt kénytelen elkönyvelni. Ezen cégek részvényeinek árfolyamalakulása is tükrözi

ezt. Jó példa erre a Konzum esete, mely a több heti árfolyamcsökkenés után a múlt héten is 10 százalékot veszített árából.

A tőzsdeindex alakulására nagy hatással volt a Dunaholding több mint 10 ezer Ft-os esése. Ennek következtében a 863,31-en álló index 46 pontot esett a szerdai napon. Az általánosnak mondható részvényár-emelkedés és a Dunaholding 4 ezer Ft-tal történő emelkedésének hatására az index elérte a hét eleji szintet.

Az Államkötvény árfolyama a héten folyamatos csökkenésen ment keresztül, és a piac értékítélete szerint 105,5 százalékot ér a névértékhez képest. Megjelent az elmúlt héten a 180 napos diszkont kincstárjegy is a tőzsdén. Fogadtatása rendkívül pozitív volt a rövid lejárat és a magas kamat miatt, így már mos érezhető volt a pénzügyi hatása az Államkötvény árfolyamában.

Ágoston Róbert

Philip Morris

A cseh köztársaság kormányja 1992. április végén elfogadta a Philip Morris vállalat ajánlatát a Tabak a. s. cseh cigarettaelőállító megvételére.

A jelenleg szerzett részesedés fontos lépést jelent a Philip Morris cég Közép-Európában való terjeszkedésében. Az elmúlt két év során a Philip Morris megvásárolta a volt NDK vezető cigarettaelőállító vállalatát és 80 százalékos részesedést szerzett a magyarországi Egri Dohánygyárban.

Előny az adózónál (2.)

Esztorgályos

– Már régi ügyfele volt az APEH-nak az az esztorgályos, akit nyugodtan nevezhetek nagyiparosnak. Így tehát egyáltalán nem lepődött meg, amikor egy délután beállítottunk hozzá. Kértem tőle, hogy hol van a pénztárkönyve. Azt mondta, nincs neki. Pedig annak lennie kell – folytatom. – Jó, akkor lesz is. Mikorra kell? – Holnap reggelre. Még több hiányzó bizonylatra ilyen ígéretet tett. Ezeket be is tartotta, mert később tényleg bemutatott minden iratot. (Gondolom, egész éjszaka dolgozott rajta.) Ezzel a dolog egyik oldalát le is zártuk. Feltűnt viszont, hogy igen-igen sok esztorgakés fogynála, pedig egyetlen darab már akkor hater forint fölött volt.

– Ez miért gyanús?

– A túlzott fogyóeszköz-felhasználás alkalmat ad egyes pénzkezelési szabálytalan elkövetésére, felhasználására. Ha például egy bolti ismerős minden náluk vásárolt esztorgakés blokkját valakinek összegyűjti, akkor az illető úgy könyvelheti el azokat, mintha ő vette volna meg. Így az általa ténylegesen ki nem fizetett összegeket a pénztárkönyvben elszámolhatja, és a pénz a saját zsebébe vándorol – adómentesen.

– Mennyi ez az Ön által említett „túlzott” felhasználás?

– Irreálisan sok. Épp ezért

tűnt fel. Viszont bizonyítani nem lehet a normatív felhasználást, így „első körben” nem kötöttünk bele. Végül azonban odáig fajult a dolog, hogy a helyszínen próbavizsgát kellett végeznünk – főnöki utasításra. No, a mi kedves ismerősünket sem kellett féltetni. Új kést tett a gépbe, nekiengedte a munkadarabnak, és három másodperc alatt tönkretette. Szándékos rongálást mi nem láttunk. – Folytassam még? – kérdezte nyugodtan a mester, de mi már az ajtónál jártunk kifelé menet. Már nem akarunk kérdezni, bizonyítani semmit.

Szegfű

– Végezetül hadd mesélem el eddigi legképtelenebb esetünket! Egy virágtermesztéssel foglalkozó gazdát látogattunk meg, aki az adóbevallása szerint csak szegfűvel kereskedett. Több helyről is hallottuk viszont, hogy papír nélkül tekintélyes mennyiségű gerberát is árult. A helyszíni vizsgálatkor persze, csak úgy, mellékesen ezt is szóba hoztuk. A gazda és az alkalmazott mondta is, hogy igen, szegfűvel foglalkoznak meg gerberával – szóval, a jegyzőkönyv alapján a dolog tiszta sornak látszott.

– Miért vallották be a gerberát?

– Eszük ágában sem volt, csak hát a vizsgálat és a vizsgált időszak között eltelt egy kis idő. Ők pedig későn eszméltek rá, hogy jóval korábban csak szegfű szerepelt a bevallásukban. S azért mi sem csapunk le egyenesen erre a kérdésre. Vizsgáltuk a szegfű bizonylatait, meggyás, s csak úgy, érintőlegesen kérdeztünk rá a gerberára. Ők nem tudták akkor, hogy mire megy a játék.

– Cseles...

– ... mint a védekezés is. Két nap múlva itt volt a gazda levele, amelyben előadja: „Már nem emlékszem pontosan, hogy mit is mondtam, annyira fájt a fejem. De ha nem azt nyilatkoztam, hogy a kertemben én csak és kizárólagosan szegfűt termeszték, akkor az a helyszíni nyilatkozatom téves, tekintsek érvénytelennek. Mert én csak és kizárólagosan...” stb.

– Kicsit komikus.

– A kívülállónak lehet is. Nekünk viszont annál fájdalmasabb, hogy tehetetlenek voltunk. De ez már másik téma.

– Jó, akkor szenteljük a következő beszélgetést annak, hogy mit tehet az APEH, s hogy mire van joga.

(Folytatjuk)

Vass István Péter