

PéNZ-tárca

Öt-hat esztendeje történt, pénztárcát szerettem volna vásárolni, éppen Budapesten. Belvárosi, kedves és elegáns bórdszűmű üzletbe tértem be, ahol egy öregúr hallgatta meg elképzeléseimet. A pultra tucatnyi, szebbnél szebb kivitelű, más-más stílusú és színű valódi bőrtárca került, elkezdtem az ilyenkor szokásos nyitogatást-csukogatást, forgatást, táskába próbálást. Az öregúr készségesen segített, még a pénztárgépet is kinyitotta, csak azért, hogy bebizonyítsa: minden, előttem fekvő tárcába belefér az átlag európai pénzhez képest nagyon mondható magyar bankó. Kipirult arccal válogattam, majd megláttam a megfelelő darabot, s megkérdeztem, hol van benne hely a bankkártyáknak?

Az öregúr kissé sértetten tette rá kezét a tárcára, s azt mondta: Kedvesem! Jegyezze meg, a pénztárca – mint az a nevében is benne foglaltatik – pénz tárolására való. Mindegy, hogy ropogósra vagy csörgősre, a lényeg az, hogy a jóféle bőrt pénz koptassa. Amennyiben ön számlákat, bank- és telefonkártyákat, szerencseköveket, zsetonokat, széfkulcsot, vagy más csecsebecskéket óhajt benne rendszeresen tárolni, ne pénztárcát kérjen! Óhajtson inkább kicsiny bőrmappát, apró táskában is hordható puha tárcát, vagy briftasnit, közismertebb nevén brifkót, vagy akár széthajtogatható, tenyérnyi bőrtokocskát, finom fémbetéttel a gerincén.

Rúkan fordul elő, de akkor és ott egyszerűen nem merem semmit vásárolni.

Később a közelembé került egy olyan pénztárca, melyben van helye a bankkártyáknak, s meg is vagyok elégedve vele. Azóta viszont élénken figyelem mind az ismerősök, mind az ismeretlenek fizetési szokásait, s még mindig nem tudom eldönteni: az öregúr volt régi-módi, vagy az igazi elegáns pénztárca a bankszolgáltatások fejlődése ellenére is megmarad csupán pénz-tárcának.

Katkó Krisztina

Minőség: a gazdaság diktál a képzésben is Nyugati színvonal, kelet-európai úton?

Amikor a laikus minőségről, finanszírozásról, hatékonyságról hall, akkor leginkább arra gondol, hogy ezek a dolgok csak az üzleti életről foglalkozók számára mondanak valamit, és nagyon távol állnak a napi valóságtól. Nem így van. Dinya Lászlóval, a JATE tanácskezelő egyetemi tanárával arról beszélgettünk, miért varázsszó napjainkban a minőség?

● Szervezeti átalakítás, finanszírozási reform, felsőoktatási integráció. Évek óta változatlanul ezek a varázsszavak. Úgy tűnik, mintha csak nagyon lassan idomulna az élethez az oktatás. Miért?

– Ezekről a fogalmakról ma is nehéz beszélni, ha a felsőoktatást, vagy akár más, közszolgálati szférát – önkormányzatokat, egészségügyi intézményeket – érint. Például a felsőoktatásban többféle minőségfogalomról beszélünk: a színvonal más jelent a hallgatóknak, az oktatóknak, s a későbbi felhasználóknak, azaz a fiatal leendő munkáltatójának. Elvileg egy egyetemi, főiskolai hallgatóknak éveken át arra kellene törekednie, hogy a tudása minél tökéletesebb legyen, hiszen amikor kikerül az intézményből, azt szeretné, hogy megszerzett ismereteit anyagilag és erkölcsileg is megbecsüljék, hiszen ez az érdeke. A gyakorlatban viszont tapasztaljuk, hogy a



Dinya László egyetemi tanár: Nem mindegy, megélhet-e a fiatal a tudásából! (Fotó: Nagy László)

foglalkozásokon a hallgatói jelenlét gyakran, finoman szólva nem teljes körű, vagy pedig hiába tanul valaki ki-válón, a diplomájával képtelen megélni. Ez azt jelenti, hogy az érdekek gyakran nem találkoznak.

● Említette, hogy többféle minőségfogalom létezik, az eddigi példák az oktatás színvonalára vonatkoztak. Mi a helyzet a gazdaságban?

– Hazánkban leghamarabb az üzleti világ érzékelte, hogy mit jelent a minőség, ezen belül a hatékony költséggazdálkodás, a finanszírozás rendszerének egyszerűsítése. A gazdasági élet szereplői hamar rájöttek: a

korábbi gyakorlattal ellentétben nem kizárólag a csúcstechnológia garantálja a hosszú távú piaci jelenlétet, csak a megrendelő igényeinek maradéktalan kiszolgálása lehet biztosíték a sikerre. S ha történetesen a vevőt kevésbé érdekli a high-tech, akkor azt kell nyújtani neki, amire éppen szüksége van, ráadásul gyorsan és pontosan. Ez egy másféle, a gazdasági élet szereplőire jellemző minőségfelfogás, ami gyökeresen megváltoztatta a vállalatok gondolkodásmódját. Ez az új szemlélet szükségszerűen visszahatott az önkormányzatokra, az oktatási és egészségügyi intézményekre is.

● Hogyan jelenik meg a felsőoktatásban az üzlet racionális érdeke?

– Diktátumként. Egyrészt ésszerűsíteni kell a finanszírozást, hatékonyabbá kell tenni a gazdálkodást, másrészt olyan képzést kell nyújtunk, aminek a valóságban is hasznát veszi majd a hallgató.

● Például?

– Egy professzor, egy tanár mindig arra törekszik, hogy tudása maximumát adja át a tanulóknak. Ez önmagában nemes és ragyogó dolog, ám észre kell venni, hogy ez a szándék nem mindig esik egybe a hallgató, vagy a munkáltató igényeivel. Márpedig ebben az eset-

ben ő a fogyasztó, a felhasználó. Említettem a high-tech-et. A felsőoktatásban is rá kell jönni, nem minden esetben erre van szükség. Azt egyébként nagyon fontos leszögezni, hogy a hazai felsőoktatás minőségi színvonalára már nyugati, csak a tudáshoz vezető út maradt olykor kelet-európai.

● Mennyire fontos az egyetemeknek, hogy hallgatóikat az üzleti szféra igényei szerint képezzék?

– Elengedhetetlenül, ám ezt meg kell szokni a felsőoktatás résztvevőinek is. Az egyetemre, főiskolákra sokan iratkoznak be pusztán a diplomáért. Míg egyeseknek csak papírra van szükségük, addig mi mindenre meg akarjuk tanítani őket. Észre kell venni, hogy a felsőoktatásban is elérkeztünk egy lényegi, éppen a minőséggel kapcsolatos kérdéshez: megkapja-e a vevő – ez esetben a hallgató későbbi munkáltatója –, amire szüksége van? A tanuló egyébként teljes joggal várja el, hogy a tudása használható legyen. A vállalkozói szféra ugyanis elsősorban azt szeretné: új embere minél gyorsabban, minél kevesebb költséggel legyen majd munkára fogható. Ha jó az oktatás minősége, akkor ez működik, ha nem, akkor a fiatal nem válik majd be egyetlen cégnél sem. Vagyis drágán és nem az életre képeztünk egy fiatalot. Ezért fontos, hogy a minőségügy ne legyen elvont fogalom.

O. K. K.

Világmarca lett a Plussz

● Budapest (MTI)

Miután a veresegyházi Pharmavit Rt. anyacége, a Bristol-Myers Squibb (BMS) legutóbbi felsővezetői értekezletén hozzájárultak, hogy a Pharmavit által gyártott Plussz termékeket Vietnam után más zsidai piacokra is bevezessék, a Plussz világmarca lett – köz-

ölte nemrégiben Somody Imre, a BMS közép-, kelet- és dél-európai divíziójának igazgatója. Vietnamban már 1992 óta jelen van a Pharmavit a Plussz termékekkel, és a vitamin pezsgőtabletták piacán piacvezető. Vietnamban tavaly 7 millió dollár forgalmat ért el.

netto 6 400 Ft

ALCATEL CLUB/SL*, ALCATEL MAX/SL*
bruttó 8 000 Ft

Jóleső árak

netto 12 000 Ft

SIEMENS C25/SL*
bruttó 15 000 Ft

TELEFON
A Westel 900-nál az Alcatel Club/SL* és Alcatel MAX/SL* új előfizetéssel most **netto 6 400 forint****, bruttó 8 000 Ft.

GSM 900 és 1800 MHz-en is tökéletes megoldást nyújtó Siemens C25/SL* Dual új előfizetéssel csak **netto 12 000 forint****, bruttó 15 000 Ft.

WESTEL 900 mintaból: Szeged, Feketes u. 25. tel.: 06-62/421-575, 06-30/900-900
Hivatalos üzletközpont: 06-30/930-5330, 06-30/930-4950

Ölőért: Hódmezővásárhely, Andrásy u. 5-7. • Szeged, Kelemen u. 8. • Westcom GSM Kft.: Szeged, Somogyi u. 21. • Szeged, Roosevelt tér 5. • Fish Telecom: Hódmezővásárhely, Andrásy úti parkoló • Elektrofili Kft.: Szentes, József A. u. 6/b. • Csongrád, Fő u. 62. Pusztai Sándor, Makó, Szegedi út 2. • Eco-Phone Kft.: Hódmezővásárhely, Szántó Kovács J. u. 20. • Kiru-Fon Kft.: Szeged, Jósika u. 1. • Mórahalom, István király útja 2. • Sári-Phone Bt.: Szeged, Szeged Nagyrétek • West-Szeg 98 Bt.: Szeged, Mikszáth K. u. 19. Mobilvilág Bt.: Csongrád, Fő út 40. • BBK Hungary Kft.: Kistelek, Kossuth u. 30.

* A készülék csak Westel 900 előfizetői kártyával használható!
** Csak új Westel 900 előfizetéssel, két éves szerződéssel, amíg a készlet tart.
További feltételek és kedvezményes ajánlatok az üzletekben.
Információ és hához szállítás: 245-92-10, 06-30/930-30-30
Vagy 184 csok a Westel 900 hálózattól hívható – díjmentesen!
http://www.westel900.hu

VEGYE HASZNÁLT AUTÓJA HASZNÁT, ÍGY OLCSÓBBAN VEHET ÚJ SKODÁT!

Használt autóját piaci értékén beszámítjuk, és hozzá az új SKODA árát 100 000 Ft-tal leszállítjuk. További részletek márkakereskedéseinkben.

SKODA VÁLTSON VELÜNK

IKESZ Autócentrum
6724 Szeged, Kossuth L. Sgt. 112. Tel.: (62) 471-200 Tel./Fax: (62) 471-242
Teletext 624. oldal. Internet: www.matav.hu/uzlet/ikesz

Vass Autó
6600 Szentes, Csongrádi út 36. Tel.: (63) 400-193 Tel./Fax: (63) 314-222

Több vendég

● Budapest (MTI)

Az év első negyedében a belföldi turisták és a Magyarországra látogató külföldi vendégek száma 6 százalékkal, az általuk eltöltött vendégéjszakáké 7 százalékkal emelkedett – derül ki a KSH gyorstájékoztatójából, amelyet a napokban juttatott el az MTI-hez.

Márciusban a vendégek száma 14 százalékkal, míg a vendégéjszakáké 12 százalékkal nőtt. Az év első három hónapjában Magyarországon 745 ezer vendég közel 2 millió éjszakát töltött el a kereskedelmi szálláshelyeken.

A külföldi vendégek közül nőtt az Európai Unióból érkezők száma, a vendégforgalom mintegy harmadát adó németek a tavalyi év első három hónapjához képest 6 százalékkal több éjszakát töltöttek el nálunk. Csaknem felére esett viszont vissza az orosz és a szlovén turisták által eltöltött vendégéjszakák száma.

Az első három hónapban tovább folytatódott a belföldi vendégforgalom élénkülése: a vendégek száma 10 százalékkal 400 ezerre emelkedett, e vendégkör első negyedévi mintegy 1 millió vendégéjszakája pedig közel 12 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbit. A növekedés leginkább a panziókat és a forgalom 70 százalékát lebonyolító szállodákat érintette. A szállodák átlagos szobafoglaltsága 34 százalékot ért el, így gyakorlatilag nem változott az egy évvel korábbihoz képest.