

30 316.74

A MAGYAR KIRÁLYI FÖLDMIVÉLÉSÜGYI MINISZTERIUM KIADÁSA

RÁDIÓS GAZDASÁGI ELŐADÁSOK

SZERKESZTŐBIZOTTSÁG:

ELNÖK: BR. PRÓNAY GYÖRGY DR.
HELYETTES ELNÖK: BUDAY BARNA

TAGOK:

MARSCHALL FERENC DR. SZTANKÓVICS JÁNOS
NÉMETH JENŐ WELLMANN OSZKÁR DR.

FELELŐS SZERKESZTŐ:

CZVETKOVITS FERENC DR.

SEGÉDSZERKESZTŐ:

SUHAYDA TIBOR

SZERKESZTŐSÉG:

BUDAPEST, V., KOSSUTH LAJOS-TÉR 11. SZ., II. 202.

II. ÉVF., 2. FÉLÉV

A. SZOROZAT

21. SZÁM

OLVASD EL, ÓRIZD MEG ÉS GYŰJTSZD KÖNYVTÁRBA!

A GAZDA MINT KERESKEDŐ

IRTA:

STOLP ÖDÖN

N. KIR. GAZD. AKADÉMIAI R. TANÁR

A „RÁDIÓS GAZDASÁGI ELŐADÁSOK”

1929. évi I. félévének A. és B. sorozata

csinos kivitelű kötésben

darabonként 2— pengő árban kapható

a M. Kir. Földművelésügyi Minisztérium könyvtárában
Budapest, V. kerület, Kossuth Lajos-tér 11. szám, földszint

A gazda mint kereskedő.

Írta: **Stolp Ödön**

m. kir. gazdasági akad. r. tanár.

Valamikor, nem is nagyon régen, igen sok gazda volt az országban, aki minden gazdasági szakképzettség nélkül, kizárólag gyakorlati ismeretei alapján vezette gazdaságát.

Mínthogy ezek természetesen a gazdasági számvitelhez sem értettek, sőt halározott ellenszenvvel viseltettek irányában, azért sohasem tudták, hogy gazdaságuknak melyik ága hozott jövedelmet, avagy zárult veszteséggel. Ha jó volt a termés, akkor valahogy megélték; ha rossz volt, akkor kölcsönhöz folyamodtak és ha már igen sok volt az adósságuk, akkor szépen kicsúszott alóluk az ősi birtok, amely a legtöbb esetben olyanok kezére jutott, akik ugyan szintén nem voltak szakképzett gazdák, de jobban értettek a gazdálkodással kapcsolatos üzletek lebonyolításához.

Aztán jött a háború és ennek következtében sok minden megváltozott. Kevés gazda tudta a konjunkturát előnyösen kihasználni és ma úgyszólván egész gazdatársadalmunk súlyos válsággal küzd.

Pártatlan szakemberek véleménye szerint e válság okait három nagy csoportba sorolhatjuk.

Az első csoportba tartoznak azok, *melyek a világkonjunktúra változásából* erednek. Ilyenek: az általános vámpolitikai elzárkózási rendszer, a hitelkamatnak a pénzpiaci helyzettel összefüggő drágasága és a világtermés alakulásának természetes kihatásai. Ezekkel szemben csak úgy lehetne védekezni, ha bekapcsolódnánk a már folyamatban levő azokba a nemzetközi mozgalmakba, amelyeknek célja a mezőgazdaság világszerte megcsappant jövedelmezőségének helyreállítása. Mínthogy azonban ennek alapfeltétele a kiviteli és beviteli államok ellentétes érdekeinek méltányos kiegyenlítése, azért a mezőgazdasági világválság ez okainak a közeljövőben való megszüntetésére nem számíthatunk.

A második csoportba azokat az okokat sorolhatjuk, amelyek kormányunk célszerűen foganatosított *agrárpolitikai intézkedéseivel* orvosolhatók lennének. Ide tartoznak: az adóterhek enyhítése, valamint a termelés és értékesítés megjavítását célzó intézkedések.

Végül a mezőgazdasági válság okainak harmadik csoportjába sorolhatjuk azokat, amelyek *gazdasági üzemünk hibás szervezéséből és vezetéséből* erednek. Ezek orvoslása tehát a gazdatársadalom dolga.

A gazdálkodás célja az, hogy haszonnal termeljünk, vagyis, hogy a gazdaságunkban lévő minden egyes tőkecsoportot lehetőleg nagy haszonnal kamatoztassunk.

Ennek a célnak érdekében munkáljuk meg a földet, termeljünk a különféle növényeket és ezek egyrészével tápláljuk gazdaságunk ígás- és haszonállat-állományát.

Az előállított növények és állatok, vagy állati termékek egy részét a gazda saját háztartása szükségleteinek fedezésére, valamint alkalmazottjainak természetbeni ellátására szokta fordítani. Csak az ezenfelül fennmaradó rész kerül eladásra, vagy pedig ipari feldolgozása után a piacra. A *mezőgazda* tehát ügyvitele körében nemcsak mint termelő és fogyasztó, hanem egyúttal *mint kereskedő is* szerepel, mert a *termelvényei értékesítéséből* származó bevételeinek egy részéből, az üzemének további vezetéséhez szükséges *ipari termékeket* (gépeket és eszközöket, műtrágyaféléket, tüzelő-, kenő- és világítóanyagokat stb.-t) *kell beszereznie*.

A gazda ezt a hármass szerepkörét azonban csak akkor tudhatja jól *ellátni*, ha minél olcsóbban állítja elő, a mennyiségben folyton emelkedő és minőségre is egyre javuló terméshozamait és ha termelvényeivel — azok takarékos fogyasztása mellett — hasznothozóan kereskedni is tud.

Igazán jó gazdának tehát csak azt tekinthetjük, aki nemcsak mint termelő ér el tartós sikereket, hanem aki mint kereskedő is megállja a helyét.

Nem elég tehát, ha sok és jóminőségű árút termelünk, hanem meg kell keresnünk ennek részére a legmegfelelőbb piacot is, ahol a legalkalmasabb időben eladók gyanánt megjelenhetünk.

Hiába termel a gazda az eddiginél többet, jobbat és talán olcsóbban is, ha *kereskedelmi tájékozottság hiányában* ennek a fáradozásának gyümölcsét, hasznát nem ő élvezheti!

Ezért nagyon fontos tehát, hogy — egyelőre legalább, amíg gazdatársadalmunk széles rétegeit át nem hatja az a meggyőződés, hogy a jelenlegi gazdasági válság enyhítése nem kizárólag a kormány feladata, hanem, hogy ebben a küzdelemben a gazdáknek maguknak is tevékeny részt kell venniük — maguk a gazdák oly szövetkezetekbe tömörüljenek, amelyeknek élén kereskedelmileg is képzett, szolid tisztviselők védik meg érdekeiket.

Örvendetes tény, hogy gazdasági akadémiáink hallgatóságának egy tekintélyes része felsőkereskedelmi érettségivel rendelkezik és így a kormány által a mezőgazdasági termények értékesítése céljából már létesített és még létesítendő intézmények tisztikarát elsősorban az ilyen irányú előképzettséggel bíró okleveles gazdákkal kellene kiegészíteni.

Sőt tovább megyek!

Meggyőződésem, hogy ha a multban nálunk olyan kitűnően bevált gazdasági tanári intézmény mintájára gazdaérdekeket szolgáló *kereskedelmi vándortanári állásokat szerveznénk* : akkor ezeknek olyan feladatkör juthatna, amelynél hasznosabbat, közgazdasági életünk egész vérkeringését megújítóbbat hirtelenében el sem képzelhetünk.

Nagyon sok gazda él az országban, aki bizonyára kész örömmel sajátítaná el a mindennapi életében annyira nélkülözhetetlen kereskedelmi szakismereteket, de akit éppen *elszigetelt életmódja* meggátol abban, hogy ezeket megszerezhesse.

Minél rosszabbak valamely vidék közlekedési viszonyai, minél magasabbak a szállítási költségek, annál súlyosabb az ottani gazdák helyzete.

A legsürgősebb feladat tehát az lenne, hogy éppen *ezen a vidéken* kezdjük meg a kereskedelmi szakismeretek terjesztését, mert az itteni gazdák fogják ezek hasznát a legjobban megérezni. Ennek a célnak a szolgálatában vette igénybe kormányunk a rádió áldásos működését is, amidőn elrendelte, hogy a községek rádió útján szerezenek tudomást a tőzsdei gabonaárak jegyzéséről.

A napi árak ismerete azonban csak akkor lesz gazdáinknak igazán tájékoztatója, ha mindenki tudni fogja egyúttal azt is, hogy a leadott jegyzések mindenkor 100 kilogrammnyi terménymennyiségnek *budapesti árat* jelentik, amelyből tehát le kell vonniok azokat a költségeket, amelyek az illető termény minden métermázsáját a gazda lakóhelyétől Budapestre való szállítás alkalmából terhelnék. Így kapja meg aztán minden gazda a terményeire vonatkoztatott *helyi (loco) árat*, amelynél magasabbat a kereskedőtől joggal nem követelhet.

Amennyiben tehát valamely gazdának olyan vasúti állomáson kellene a búzát a kereskedőnek átadnia, ahonnan 1 métermázsza búzának Budapestre való szállítása mondjuk például 2 pengő 10 fillérbe kerül, akkor a búzának az illető állomásra vonatkoztatott méltányos átvételi árat úgy kaphatjuk meg, ha a budapesti árjegyzésből a 2 pengő 10 fillérnyi összeget levonjuk.

Sokkal körülményesebbé válik persze a számítás, ha valamely előre való eladásnál nemcsak az áruáratot, hanem esetleg a raktározási és zsákolási díjat és az időközbeni kamatokat is figyelembe kell vennünk, ami például a tengerinek előre való eladásánál fordul elő.

Ha ugyanis valaki tengerit ad el, amelyet májusi szállításra 18 pengővel jegyeznek Budapesten, akkor tudnia kell azt, hogy ha ő a tengerit októberben eladja, akkor neki a pesti árjegyzésből le kell vonnia, a saját lakóhelye és Budapest közötti fuvar költségen kívül, az október és május közti időre eső raktározási díjat és egyéb kezelési költséget, valamint a vételár kamatját októbertől május végéig, vagyis nyolc hónapra. Csak ezeknek a tételeknek figyelembevételével fogja tudni megállapítani azt, hogy az októberben neki felkínált ár megfelel-e a tőzsdei jegyzés árfolyamának?

Sokszor hallatjuk ezt a jelszót: „Olcsón venni és drágán eladni!”

Ezt kellene a gazdának is szem előtt tartania, ha vesz vagy elad, mert bármily jól gazdálkodik is egyébként, mégsem lehet jövedelme, ha bevásárlásait és eladásait nem eszközli a legnagyobb körültekintéssel, mert ez esetben elveszti a réven azt, amit a vámon nyert.

Gazdáink ezeknek az ügyleteiknek lebonyolításánál igen hathatós segítséget kaphatnának a *kereskedelmi vándortanároktól*, akik körzeteik fogyasztópiacainak igényeit és felvevőképességét ismerve, hasznos tanácsokat adhatnának a gazdának arra is, hogy a jövő termelési idényben mely és milyen minőségű árui iránt remélhetne fokozódó keresletet?

A háború utáni időkben sokáig a „*töbftermelés*“ volt a jelszó. Akkor még mindnyájunk élénk emlékezetében élt a „fejkvóta“ szerinti élelmezés. Szerettünk volna egyszer igazán jóllakni. A tavalyi gabonakrízis azonban megmutatta, hogy hiába termeltünk *sok* és egyúttal

jó búzát is, azért mégsem volt ebből hasznunk, mert az eladási ár sok helyütt még a termelési költséget sem fedezte.

A régebbi időkben az egyes országok vetésállás-jelentéseiből némileg következtetni lehetett a gabonafélék legközelebbi áralakulására. Ma azonban, amikor a közlekedési eszközök legkülönbözőbb válfajai állanak a javak kicserélésének szolgálatában és igénybevételük nagyon is megolcsóbbodott: az egyes kisebb országok terméseredményei még a belföldi árak kialakulására sem bírnak döntő befolyással, mert egy ilyen országba, hol a bekövetkezett rossz termés miatt hiányzik a kellő gabonamennyiség, más országból, ahol jobb volt a termés, igen könnyen el lehet azt szállítani.

Mínthogy azonban az ország népességét kenyérgabonával feltétlenül el kell látni, ezért nem vehetjük rossz néven a gabonakereskedőktől, hogy onnan szerzik be az ország hiányzó gabonaszükségletét, ahonnan azt a legolcsóbban kínálják.

Ennek a régi tapasztalatnak az alapján keletkezett a „*versenytermelés*“ jelszó is, amelyet jelenleg nálunk is sokfelé hangoztatnak. Hozzáteszem még, hogy teljes joggal!

Kétségtelen ugyanis, hogy ha gabonafeleslegeinket külföldön akarjuk elhelyezni, akkor ott csak úgy lehetünk versenyképesek, ha nemcsak ár tekintetében, hanem a kínált árú minősége tekintetében is a miénk marad az elsőség.

Mínthogy ez esetben *országos érdekről van szó*, azért kiviteli árúink minőségét a *legszigorúbb ellenőrzés* alá kell vennünk, nehogy úgy járjunk, mint az egyszeri gazda, aki egy vagon búza szállítására vállalkozván, úgy okoskodott, hogy a rakomány tetejét az átvételkor feltétlenül megnézik, tehát oda az uradalomtól beszerzett jóminőségű gabonát rakatta, az aljába pedig a saját termésű, silányabb, rostátatlan gabonáját helyezte el. Átvételkor persze a turpisság kiderült és ezen túl messze elkerülte őt minden tisztességes kereskedő.

Jegyezzük meg magunknak: a jó kereskedő egyúttal *megbízható* is és a kereskedelmi tisztesség fogalmával nem fér össze egy olyan cselekedet, amellyel a vevőt megtéveszteni igyekszünk. Ez a gazdára, mint kereskedőre is áll! A megkárosított vevő elpanaszolja baját mások előtt is és ha nemcsak szórványosan, hanem gyakrabban ismétlődve fordulnának elő az ilyenemű visszaélések, akkor az egész vidék összes gazdáinak kárát vallhatják ennek, mert a kereskedők a vásárlással járó kockázatot az eladókra hárítanák és ennek megfelelően jóval alacsonyabb átvételi árat szabnának meg a felkínált árúért.

Mínthogy a vevők bizalmát kiérdemelni nehéz, elveszteni azonban igen könnyen lehet, azért *gazdáink közös érdeke*, hogy a kormány által most megindított értékesítési akciót a maguk részéről minden tőlük telhető módon megkönnyítsék, vagyis, hogy a leggondosabban ügyeljenek arra, hogy a forgalomba bocsátott *árúik minősége kifogástalan legyen*.

Nyílt kérdés marad azonban még ez esetben is, hogy az *értékesítési akció* meghozza-e majd a várt sikert, mert hiszen minden bevételre szoruló állam mostanában arra törekszik, hogy mindennemű közéletelmzési szükségletét lehetőleg belföldön állítsa elő. Ebből a célból saját gazdáit a lehető legnagyobb kedvezményben részesíti.

Ha tehát nekünk az *ilyen államok* gazdáival kell versenyeznünk, akkor bizonyára arra kell majd törekednünk, hogy minél olcsóbban termeljük kivitelre szoruló feleslegeinket, mert csak így lehetnek ezek ott versenyképesek.

Jelenleg azonban versenyképességünknek útját állja:

1. gazdáink tőkeszegénysége,
2. elszigeteltsége és
3. kereskedelmi tájékozatlansága,

vagyis három olyan baj, amelyen csak évek céltudatos munkásságával lehet majd segítenünk.

Kétségtelen, hogy *tőkeszegénységünk* a legfőbb oka annak, hogy gazdáink nem tudnak boldogulni. Megfelelő tőke hiányában nem tudják gazdaságukat kellőképpen felszerelni, a leltári tartozékokat állandóan jókarban tartani, az üzemi szükségleteket idejében és olcsón beszerezni, az esetleges alkalmi vételekből hasznot húzni, a piaci helyzetet kellőképpen kihasználni és alkalmazottaikat pontosan fizetni. A mostani magas adók, a folyton szaporodó adóhátralékok, a túl magas kamatok, valamint az immár elodázhatatlan beszerzések folyton emelkedő mennyisége viszont azonban azt eredményezik, hogy a gazdák, alighogy elesépeltek, máris kénytelenek minden eladható termésüket piacra vetni és így egymással versenyezve, maguk rontják le az árakat.

Tudjuk jól, hogy a segítség leghathatósabb eszköze az lenne, ha minden arra rászoruló, érdemes gazda olyan hosszúlejáratú, időközben fel nem mondható kölcsönt kaphatna, amelynek évi kamatait és törlesztési részletét gazdasága elbírja.

Mintogy azonban minden gazdaság teherbíró képessége csak lassú ütemben fokozható, azért a gazdák támogatását célzó hitelnyújtás körébe, az egyes vidéki hitelszövetkezetek annál eredményesebben tudnak bekapcsolódni, minél jobban ismerik vezető tisztviselőik az illető kölcsönt kérő gazda személyes viszonyait.

A *kereskedelmi vándortanár*, aki körzetének úgyszólván minden gazdáját személyesen ismerhetné, tehát nagyon hasznosan kapcsolódhatnék be a gazda és a hitelt nyújtó pénzüintézet közé, mert egyrészt kioktathatná a gazdát arra, hogy milyen kölcsöntípust válasszon, másrészt pedig hasznos tájékoztatást adhatna a pénzüintézetnek magáról az illető gazdáról.

Nagyon gyakori eset, hogy a gazda még hozzávetőlegesen sem tudja a törlesztéses kölcsön kamatait kiszámítani és így az egyes törlesztéses kölcsöntípusok közül nem tudja a neki legmegfelelőbbet kiválasztani. Nála csak az a fontos, hogy milyen árfolyamon kapja meg a kölcsönt és nem törődik kellőképpen azzal, hogy milyen százalékban van megállapítva a félevenkint ismétlődő törlesztés, amely természetesen a kamatokat is magában foglalja és hogy hány évig kell azt fizetni?

Például, ha kínálnak egy 35 év alatt törlesztendő kölcsönt 88%-os kifizetéssel, 8,8% törlesztéssel (annuitással) és egy másikat, ahol a kifizetés ugyan 100%-os, azonban 45 évig kell neki törlesztenie évente 10 és félszázalékot, akkor sok gazda anélkül hogy hozzáértő, nem érdekelt

szakértőhöz fordulna, rendszerint ezt a 100%-os kölcsönt veszi igénybe, holott ez lényegesen drágább, mint az, amelynél 88%-ot kapna kézhez.

Éppen a gazda ilyen irányú tájékozatlansága okozza azt is, hogy kölcsönei felvételénél közvetítőt vesz igénybe. Ezzel a gazda *legalább két százalékkal* maga drágítja meg kölcsönét, mert hiszen a közvetítési üzletkért az ügynök két százalékot jogosan felszámíthat.

Azt hiszem, hogy nem egy járása van az országnak, ahol az ilyen közvetítési jutalékokra kifizetett összegekből a kereskedelmi vándortanár gondtalan megélhetését lehetne biztosítani. Éppen ezért van szükség arra, hogy gazdáink minden kölcsön felvétele előtt számítsák ki, vagy számíttassák ki feltétlenül azt, hogy ennek fejében mennyi lenne az az összes fizetési kötelezettségük, amelyet évente teljesíteniök kell. Még mindig elég gyakran előfordul az a, mostanában pedig nagyon kockázatos eset, hogy valaki azért vesz fel meglévő ingatlanára kölcsönt, hogy abból egy újabb darab földet vásároljon.

A felvett kölcsön, a mai magas kamatteher mellett, azt eredményezheti, hogy az újonnan szerzett föld jövedelme nem képes azt fedezni és így aztán újra kerülhet a régi — eddig talán tehermentes — föld is.

Egy másik, a szükséges kereskedelmi szakismeretek hiányából eredő hiba az, ha a gazda például háromhavi lejáratú váltók alapján olyan kölcsönt vesz fel, amelynél a pénzüintézet kamatokért 12%-ot, jutalék fejében pedig 1/2%-ot köt ki s a gazda azt hiszi, hogy 12 1/2%-os kölcsönt kapott. Legtöbbször saját kárukon szokták megtanulni, hogy a jutalék-kikötést negyedévenként számítják és így a szóbanforgó kölcsön 14%-os.

A váltókkal kapcsolatban sok gazda nem tudja, hogy ha váltót aláír, ez az aláírás őt feltétlenül kötelezi. Ha tehát ilyen váltót kifizet, akkor a kifizetett váltót vissza is kell kapnia. Előfordulhat ugyanis, hogy a gazda várható búzatermésének egy részét előre eladja a kereskedőnek, aki annak teljes vagy részleges vételárát neki azonnal kifizeti és erről az összegről váltót vesz tőle. A gazda cséplés után elszállítja az eladott mennyiséget és az esetlegesen még hátralékos vételár-különbözetet felvevén, a vételügylet mindkét részről lebonyolítottnak lenne tekinthető, ha a gazda meg nem feledkezett volna arról, hogy elszámoláskor a kereskedőnél levő váltóját visszakövetelje.

Tudok rá esetet, hogy az ilyen váltó lelkiismeretlen kezekbe kerülvén, ezt tovább adták és egy harmadik, jóhiszemű hitelező a gazdán újból behajtotta a váltó értékét.

Egy további, szintén a gazda gondatlanságából eredő hiba, hogy keveset törődik azzal, hogy megvásárolt ingatlana telekkönyvileg, tehermentesen kerüljön birtokába. Különösen áll ez az esetleg feljegyzett haszonélvezeti és szolgalmi jogokra nézve. Megtörténik, hogy évek múltán, talán éppen kölcsönök felvétele kapcsán, a pénzüintézet hívja fel a gazda figyelmét arra, hogy az annakidején megvásárolt földje még az előző tulajdonos kötelezettségéből kifolyóan haszonélvezettel, szolgálommal, adóteherrel, vagy pedig éppen kölcsönrel van terhelve.

Emellett még sok gazda azt sem tudja, hogy mely okmányok igazolják hitelesen az ingatlan tulajdonjogát. Így számos esetben megtörténik, hogy a gazda tulajdonjogát a pénzügyintézetnél az adásvételi szerződéssel iparkodik igazolni ahelyett, hogy hiteles telekkönyvi kivonatot mutatna fel. Személyazonosságát pedig esetleg telekkönyvi kivonattal akarja igazolni ahelyett, hogy községi személyazonossági bizonyítványt hozna. A gazdának tehát tudnia kell, hogy ha valamely pénzügyintézetnél kölcsön felvételére jelentkezik, akkor hiteles telekkönyvi kivonatot, kataszteri birtokívet és megfelelő személyazonossági bizonyítványt kell magával hoznia.

Azt hiszem, hogy az elmondott, a mindennapi életből vett néhány példával is sikerült hallgatóimat meggyőzőn arról, hogy a gazda egyre súlyosbodó helyzetében csak úgy tarthatja fenn magát, ha *kereskedelmi szakismereteit is* napról-napra, minden irányban tökéletesebbé tenni igyekszik.

Ebből a célból tehát gazdáinknak arra kellene törekedniök, hogy fokozatosan megismerjék:

1. a fizetési eszközöket, különösen a váltót és a csekket,
2. az adásvételi ügyletek különböző neveit,
3. a tőzsdei ügyleteket és szokványokat,
4. az alkuszok, ügynökök és bizományosok működését,
5. a közraktárak és vásárcsarnokok igénybevételének jelentőségét,
6. a gazda hitel- és pénzügyi műveleteinek lebonyolítási módjait,
7. a biztosítási ügyletek különféle neveit,
8. az állatkereskedelemre vonatkozó tudnivalókat,
9. az áralakulásra befolyást gyakoroló tényezőket,
10. azokat az eljárásokat, melyeket az eladásnál és vételnél alkalmazni kell, hogy ezek az ügyletek simán, pörösködés nélkül legyenek lebonyolíthatók, s végül
11. a környékbeli piacok felvevőképességét és igényeit.

Ezeknek a vázlatos felsorolt tudnivalóknak birtokában foghatnának hozzá gazdáink az üzemeik annyira kívánatos korszerűsítéséhez, amely műveletnél azonban nem nélkülözhetik:

12. a rendszeresen vezetett gazdasági számvitelt, mert hiszen az átszervezés sok körültekintést megkívánó munkájánál éppen ennek adataira kell támaszkodniok.

Elismerem, hogy gazdáinkat a vázolt útirány követésében jelenleg még számos körülmény gátolja; de hiszem azt is, hogy ha a gazdák, a most nyújtott vázlatos útmutatások nyomán elindulva, a gazdálkodás kereskedelmi vonatkozású kérdéseire az eddiginél több figyelmet fognak fordítani s magukat ebben az irányban is képezni fogják, úgy az ezirányú tájékozottságuknak üzletvitelük eredményeire gyakorolt kedvező hatása a jövőben nem fog elmaradhatni.