



Nagy László felvétele

## Homok-kitermelők

Kora tavasztól késő őszig kedvelt sétat hely a szegedi Tisza-part. Néhányan még télen is kijárnak, és nézegetik az úszó jégtáblákat. A Folyamszabályozó és Kavicskotró Vállalat szegedi homoktelepének dolgozói munkájuk egész évben a folyóhoz köti, mert mindig szükséges az építkezéseknél a Marosról uszályokban érkező homok. Naponta 7-8 ezer köbméter homok „utazik” futószalagon a partra, ahol érdekes halmokban gyűlik össze. Képeinken e nehéz munka néhány mozzanatát örökítettük meg.

## Több szén, nagyobb kereset

Javult a munkaidő kihasználása és nőtt a vajúrók teljesítménye a mozgóbér ösztönzőbb felhasználásával a dorogi bányákban. E szénbányák szakszervezeti bizottságának szerdai ülésén elmondták, hogy a mozgóbér

kiterjesztésével lehetővé vált a teljesítmények differenciáltságának elismerése. Azok a brigádok példányul, amelyek az előírásnál lényegesen több és jobb minőségű szén fejtenek, az átlagosnál nagyobb arányban részesülnek a moz-

góbérből, s ezzel egyidejűleg alapkeresetüket is emelik. A mozgóbérből honorálják egyes célfeladat eredményes teljesítését is. Az idén célpremiumban részesültek azok az elővájszapatok, amelyek alaposan meggyorsították az új munkahelyek feltárását. Az idén — a múlt év hasonló időszakához képest — hét százalékkal több mozgóbért fizettek ki a vállalat fizikai munkásainak.

## Megállapodás

Szerdán Budapesten befejeződött a magyar-nigériai gazdasági, műszaki, tudományos együttműködési vegyes bizottság első ülése. Megállapodtak, hogy tovább fejlesztik a két ország egészségügyi, oktatásiügyi, valamint mezőgazdasági és élelmiszeripari együttműködését.

## Kábelgyári brigádvezetők tanácskozása

A Magyar Kábelművek szegedi gyárában brigádvezetói tanácskozást tartottak tegnap, szerdán. Tombác József, a gyár igazgatója ismertette az idei gazdaságpolitikai célkitűzések eddigi teljesítését, és a további feladatokat. Nehéz évben, változó körülmények között kell helytállniuk a gyár dolgozóinak.

Sastyin Béla, a gyár munkaverseny-felelőse fűzött

# Belépők...

Volt egy cég, amely egy új terméket készült a piacra adni. Jól sikerült a fejlesztés, büszké is voltak rá, elhatározták hát, hogy fölkinálják egy jól menő kereskedelmi hálózatnak: legyen egyedül az övé. Jött a helyébe jót várj! Ugyanis az idők szelét érzékelő cégünknek a szemécskéje állt a csodálkozástól, amikor a kereskedő fergeteges reklámhadjáratot indított az ő terméke érdekében, mert-hogy forgalom nélkül nincs haszon. Hirtelen kezdte is megérteni, miért is megy olyan jól annak a kereskedelmi hálózatnak.

Szóval: megállapodtak a szállítások kezdetében, ütemezésében, ahhoz pedig a kereskedelem időben indította az előzetes reklámhadjáratot (természetesen jókora összegeket investálva abba a termékbe, amiből csak mintát láthatott addig). Megvolt tehát a bizalom. A kereskedő bízott a termékben, bízott a vállalat pontosságában, abban, hogy betartja a szállítási határidőt. Bízott a vállalat is kooperáló partnereiben, mert a szükséges anyagokat jó előre megrendelte. S hogy megfeleljen a gazdaságpolitikai kívánalmaknak, vállalatunk nem halmozta föl tönna-szám az anyagokat. Úgy vélt, elegendő garancia a többszörösen visszaigazolt megrendelés, s elég, ha a gyártáshoz szükséges anyagok jó része úgy egy héttel a szállítás határideje előtt beérkezik. Az anyagok természetesen nem érkeztek meg...

Rémült telefonok a kereskedelemtől: mi történt? Rémült telefonok a partnervállalathoz: mi történt? Hol az ígért anyag? Hát az nincs — hangzott a válasz. Esetleg a következő negyedévben. De ha annyira fontos, éppen valami hasonlót tudnánk kínálni... Mindegy, hozzák, csak legyen — kezdődött a kapkodás, a kísérletek, hogy a terméket, néhány hét késéssel, s egy picit másként, ahogy szerették volna, azért piacra dobhassák.

Elgondolkodtató a történet, akkor is, ha sok hasonlót lehetne idézni minden napjainkból. Már csak azért is elgondolkodtató, mert végül is olyan — sokszor természetesen tekintett — jelenségről van szó, olyan hanyagság-modellről, aminél árát, népgazdasági méretekben tekintve alighanem százmilliókra rügő veszteségeit nem fizeti senki. Illetve fizetjük mi, valamennyien. Mert a kötbér nagyjából-egészéből kiment a dívatból, hiszen adott kárunkat még csak megtéríthetnének a bűnös vállalattal. De hát attól anyagok tucat-jait szerezzük be, s egy per után, egy kártérítési kötelezettség behajtása után megnezhethetnek magunkat... Mert nálunk, általában, ma még a vevő a kiszolgáltott, népgazdasági méretekben is.

Kiszolgáltottság... Alighanem olyan közhely, amit túlságosan sokszor elmondanak. Mert lehet, hogy valóban kiszolgáltattak, csakhogy emögött a következtetés mő-

gött alighanem egészen más okok húzódnak meg, mint általában vélnénk. Mert ösz-szegésképpen a kiszolgáltottságra apellálni, az föl-tételezi, mintha nagyon is átgondoltan, racionálisan születnének meg a „most nem szállítok neki” jellegű döntések, pontosan meghatározott érdekek szerint, amelyben a szállító minde-nekelőtt a maga érdekeit nézi, tisztában léve a part-nei kiszolgáltottságával. Holott — azt hiszem — a legtöbb esetben egészen más-ról van szó. Amolyan jóvá-lis hanyagságról, hogy: „én szeretlek téged, és szívesen szállítanék is, de hát nem jött össze, majd később, vagy esetleg mást...” Vagyis a „nem szállítok” típusú (nem döntések!) helyzetek többnyire olyan irracionális szférákból fakadnak, amelyekben nem az érdekelttség megléte vagy hiánya, vagy éppen negatív volta játsza a főszerepet, hanem sokkal inkább a kényelmesség, a figyelmetlenség, a partner erő-feszítéseit méltányolni nem tudó lezser érdekletenség.

Hogy így lehet a legtöbb esetben, egyre inkább hiszem. Hiszen ha nem így lenne, legalább erkölcsi kötelességnek éreznénék egy időben megeresz-tett telefont: fiúk, nem jön össze a dolog, ütemezteték át a programot, mert kéni fogunk... Mert ésszerű okokkal aligha, legföljebb a nemtörődöm kényelmesség-gel lehet magyarázni az információk hiányát is. Hisz példák nemcsak a vállalatok közötti kapcsolatokban, de vállalaton belül is akadnak bőven. Mert mivel magyarázható az, hogy egy vállalati vezető leül a külföldi partnerrel — aki nagyon fontos a vállalat életében —, hogy tisztázzanak végre egy régóta fölvetett üzleti lehetőséget. Kezdené elől, hogy hogyan is kellene, s akkor kiderül, hogy a partner már hónapokkal azelőtt megte-lexezte feltételeit — gyors választ várva — az általa illetékesnek vélt vállalati kirendeltségnek. Csakhogy, azok a vállalati fölépítésben nem lévén illetékesek dönteni egy ilyen üzletben, egyszerűen megfeledeztek az egésztől és elfektették a teleket. Ez mindkét félnek néhány tízezer dollárba került. Vagy mit szóljon az a vállalatvezető, akinek szól a kereskedelmi partner, hogy folyamatosan szállított termékek immár egy hete nem érkeznek meg. Gyors nyomozás. Kiderül, lerobbant egy gép, amit az üzemvezető a szokásos úton kiadott javít-

tatni, potom fél éves vállalási határidőre. Mert csak így vállalták, mert a gép nem is helyettesíthető más-sal... És a termék? Az nem az ő dolga. Rendben, csak-hogy minderről egy szót sem szolt főnökeinek. Aztán ré-mült kapkodás, az ország másik végén egy hét alatt megjavítják a gépet. Csak-hogy három hét, három drá-ga hét ment veszendőbe az információ blokkolása, ha-nyag elfektetése miatt. Há-rom hét az időből, s valamennyi a vállalat renoméjából...

Nem hiszem, hogy racionális okokkal magyarázható mindez. Az, hogy spórolunk a szavakkal, a telefonnal, a levéllel, a telexszel, azokkal az információkkal, amelyek révén — ha időben érkeznének a címzethez — „objektív okokból” bekövetkező veszteségeinket országos mé-retekben alighanem százmilliókkal lehetne csökkenteni. Hiszen mindez sokszor nem is érdekelttség, inkább csak elemi tisztesség kérdése. Hisz bármily érdekelttségi rendszert dolgoznánk is ki, ha eljutnánk oda, hogy egy vez-tető havonta két- és tizenöt-ezer között kereshetne a vállalati, vagy saját szektorának eredményeitől függően, akkor is csak arra vehetnénk rá embereket, hogy a meghatá-rozó elemekre ügyeljenek, mert az adott vállalat eredményességét végül is azok az elemek határozzák meg. Mert a „rések”, az apróbb tényezők, a partneri kapcsolatok tisztasága és korrek-t folytatottsága csak oly távoli és bizonytalan érdek, amely meghatározóként aligha kaphat szerepet az anyagi érdekelttségekben.

Tetteinket, vagy éppen tetteink elmulasztását sokszor végül is egy irracionálisnak tekinthető szféra, s irracionálisan elfogadott viselkedési modell határozza meg. Igaz, az alap-jában véve keresleti piac visszafogásával mind keve-sebb lehetőség lesz majd az ilyen, alapszabán véve irracionális viselkedésre, ám minde-z addig is, nagyon sokba kerülhet nekünk. Normáink is rendeznünk kellene hát, nemcsak a teljesítme-nyekben, hanem viselkedésünk, munkavállalói mentalitásunk terén is. Márpedig e normák elsősorban a vállalati követelményrendszerből, a szoros és rugalmas munkahe-lyi kapcsolatokból következ-hetnének, ahol a jól végzett munka örömet és elismerést szül, egyedi és kizárólagos belépő a közösségbe...

Szávay István

## Jogászok számvetése

### Az MJSZ megyei szervezetének taggyűlése

Beszámoló és vezetőségválasztó taggyűlésre ült össze tegnap, szerdán délután a Magyar Jogász Szövetség Csongrád megyei szervezete. A megjelentek — bírák, ügyészek, ügyvédek, egyetem oktatók, tanácsai, vállalati és termelőszövetkezeti jogászok — elsőként dr. Kemenes Béla egyetemi tanárnak, a megyei szervezet elnökének beszámolóját hallgatták meg a szervezet elmúlt öt esztendőben végzett munkájáról. A feladatok összegzése után részletesen foglalkozott a beszámoló a különböző szakosztályok és a két tagozat tevékenységével, a szervezet társadalmi kapcsolataival. Az elnökség taggyűlés elé terjesztett és elfogadott javaslata elsősorban azokra a feladatokra hívta fel a tagság figyelmét, melyek az MSZMP XII. kongresszusa határozatainak végrehajtásában a megye jogásztársadalmára hárulnak. Célként jelölte a határozat a jogpropaganda, a jogi ismeretterjesztés fejlesztését, a jogi tevékenység fokozottabb megismertetését a lakosság körében, a fiatal jogászok-

nak az eddiginél hatékonyabb bevonását a szövet-ség munkájába.

A beszámoló és a vita után dr. Hársfalvi Rezső, a Magyar Jogász Szövetség központi titkára és dr. Leid-niczky András, a Hazafias Népfront megyei szervezetének politikai munkatársa jutalmat, elismerő oklevelet adott át több évtizedes eredményes tevékenységéért dr. Bach László nyugalmazott vállalati jogtanácsosnak. Az MJSZ megyei szervezete a HNF kitüntetett plakettjét kapta.

A taggyűlésen megválasztották az új elnökséget is. A megyei szervezet elnöke ismét dr. Kemenes Béla, a hódmezővásárhelyi szervezet elnökének dr. Nagy László, a vásárhelyi városi bizottság elnökét, a makói szervezet elnökének dr. For-gó Istvánt, a makói városi tanács elnökét, a szentesi szervezet elnökének dr. Varga Lászlót, a szentesi ügyészség elnökét választot-ták.

Az országos elnökség köz-gyűlésére 18 küldöttet vá-lasztott a taggyűlés.

## Adatbank jogalkalmazóknak

„A tartásdíj megállapítása” — ilyen és hasonló leckéket adnak fel az Igazságügyi Miniszteriumban elhelyezett, úgynevezett terminál berendezésnek. A gépen nyomban érkezik az államigazgatási számítógépes szolgálat adatbankjából a válasz: melyik törvény, hányadik paragrafusának milyen bekezdése, s az alacsonyabb szintű jogszabályok mely pontjai szolgálnak a döntés alapjául. Mi több, megjelennek az egységes joggyakorlatot segítő legfelsőbb

állásfoglalások, iránymutatások is. A néhány hónapja működő berendezés ma még csupán a csatlakozási szabályok között nyújt eligazodást.

— A miniszteriumban kísérleti jelleggel létrehozott adatszolgáltató berendezés az országos jogi alapnyilvántartás gépesítésének előhírnöke — mondotta dr. Bacsó Jenő, a miniszterium számi-tástechnikai fejlesztési és jogszabálynyilvántartási köz-pontjának vezetője.

## Varázslatos Magyarország

Szerdán sajtófogadáson mutatta be a Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése, valamint az NSZK-beli Univers-Verlag a „Varázslatos Magyarország” című magyar-

NSZK együttműködéssel készült reprezentatív fotóalbumot. A bielefeldi könyvműhely először jelentett meg Magyarországról szóló művet — magyar, német, angol és francia nyelven.