

# Izotópdiagnosztika

## Nemzetközi tudományos tanácskozás

A Magyar Orvostudományi Nukleáris Társaság Budapesten, a Semmelweis Orvostudományi Egyetem Nagyvárad téri épületében tartja harmadik izotópdiagnosztikai kongresszusát. A hazai szakembereken kívül 15 országból érkezett orvosok, fizikusok, vegyészek, matematikusok, gyógyszerészek számolnak be a nukleáris gyógyászat legújabb eredményeiről.

Hazánkban az izotópdiagnosztika önálló klinikai szakma — egyik bázisa a Társaság elnöke, dr. Csernai László egyetemi tanár által vezetett szegedi labora-

tórium. A ma záruló nemzetközi kongresszus résztvevői megtárgyalták többek között a műszerezettség, a számítógépes adatfeldolgozás, a nukleáris kardiológiai vizsgálatok, a májbetegségek és az onkológia területén alkalmazott izotópdiagnosztikai kutatások legújabb eredményeit, problémáit, fejlődési irányait.

A kongresszussal egy időben hazai és külföldi cégek részvételével kiállításra mutatják be a legújabb hazai és külföldi műszereket, technikai berendezéseket, eszközöket, radioaktív gyógyszerkészítményeket.

# Gegesi Kiss Pál kitüntetése

*Henri Dunant-emlékéremmel* az elsők között tüntették ki *Gegesi Kiss Pál* akadémiát, a Magyar Vöröskereszt elnökét, aki 25 esztendeje tölti be ezt a közelejt tisztségét. A kitüntetést csütörtökön az országos vezetőség ülésén *Hantos János* főtitkár nyújtotta át *Gegesi Kiss Pálnak*, meleg szavakkal méltatva negyedszázados munkásságát, érdemeit a magyar vöröskereszt mozgalom vezetésében.

A *Henri Dunant-emlékérem* a mozgalom országos vezetősége tavaly alapította, a Magyar Vöröskereszt centenárium alkalmából.

## Exportálni márpedig kell (3.)

# Ami a kapcsolatokon múlik

A METRIPOND-nál úgy tartják: mindenütt kínálni kell termékeik teljes skáláját. Sosem lehet tudni, miből lesz üzlet. Am, ha ki-  
mennek — kiállítóként — valamilyen külföldi vásárra (nagyon sokba kerül a szállítás, a hely stb.), ők is válogatnak. Egy-egy terméket mutatnak be „előben”, aminek eladására a Kereskedelmi Kamara információi szerint a legnagyobb az esély. A többi terméket filmen, tájékoztató, prospektusok és más módon ismertetik. Ez is a „célzott lövés” egyik módja. Am célzott lövést csak információk (a cél adatai) birtokában lehet leadni. Információkhoz pedig különböző kapcsolatok révén juthatnak a vállalatok.

módon lehet kiépíteni, a kölcsönös bizalom alapján. Bizalomra szert tenni viszont csak közvetlen kapcsolatok révén lehet.

Az érem másik oldala viszont: kis cég aktív üzletpolitikát aligha folytathat önmagában. Ez a mammutvállalatok birodalma. Szükség van hát a külkereskedelmi vállalatok hathatós segítségére is. Ezért aztán, szinte valamennyi vállalat igyekszik több vasat tartani a tűzben, többféle csatornán beszerezni az információkat. A HÖDGEPEgyre újabb külkereskedelmi vállalatokkal veszi föl a kapcsolatot, a Szegedi Konzervgyár mind közvetlenebb kapcsolatot épít ki vevőivel, a külkereskedelmi vállalat közreműködésével, a METRIPOND pedig egyre önértékben mozog a világpiacra, azzal a nem titkolt céllal, hogy előbb-utóbb teljes önállóságra tegyen szert a külkereskedelemben. (Úgy tartják, továbbra is szívesen fizetnének jutalékot a külkereskedelmi vállalatoknak a megszerzett üzletek után, de nincs értelme úgy fizetniük, ha maguk szerzik meg, és maguk bonyolítják le a boltot. Márpedig egyre több boltot kötnek ők maguk.)

gépeket kiviszi a vállalat, szakembereket ad hozzájuk, kint csak területet és segédmunkát kér. Az üzlet pedig csak az eredmény után, a magas terméstartalom láttán jön létre, ha létrejön. Kockázatnak is tehető. Legföljebb az a gondjuk, hogy ha az első év nem jön be — és ez megeshet —, akkor még egy évre aligha futja és fuccsba mehet, amit beinvestáltak.)

## Alig-százalék(ok)

Ahhoz, hogy valaki eladjon manapság, nemcsak bizalomra, de pénzre is szüksége van. Azaz: költenie kell a marketingre, s nem is keveset. Mint ahogyan például a HÖDGEPE teszi a Közép-Keleten próbatermesztéseivel. Vajon, mennyit költenek vállalatunk arra, hogy eladhassanak? Vagyis, önmaguk és termékeik megismertetésére?

Nem sokat. A METRIPOND-nál — amely rendszeresen vesz részt kiállításokon, vásárokon, ez az összeg alig haladja meg az árbevétel egy százalékát. (Európai átlagban a marketingköltség a hasonló vállalatok árbevételének úgy öt százalékát teszi ki, az USA-ban pedig eléri a 30 százalékot. Igaz, azon is múlik, belefér-e az árba ez az összeg...)

Vállalataink bizonyos szempontból hátrányos helyzetben vannak e téren. Hrutka János, a HÖDGEPE kereskedelmi főosztályának vezetője szerint például a nagy nyugati konkurensek képviselői minden lehetséges piacon állandóan ott tartózkodnak. Vagyis, kiváló hely- és emberismerettel rendelkeznek, és csak egy vállalat termékeivel foglalkoznak. Így könnyű a dolguk. Ezt egy kisebb vállalat nem engedheti meg magának. De megteheti például, hogy tőkeerős nyugateurópai céggel összefogva céloz meg harmadik országbeli piacokat, mint ahogyan a HÖDGEPE is teszi, különböző kooperációval. Sőt, megteheti, hogy hírnevet vív ki magának vevőszolgálatával, gyorsaságával. (Jó híre van ilyen szempontból a HÖDGEPE-nek a jugoszláv piacon. Ha baj van valamelyik gépükkel, szerelőjük már másnap a helyszínen van. Volt, hogy két nap alatt motort cseréltek egy bonyolult gépben. Ez pedig szép, s a vevő számára egyenesen meglepő teljesítmény volt. Főként ha a bürokráciára szükségessé időt is beszámítjuk.)

Szóval: sokféle módon építhetjük vállalataink partnereik bizalmát, még akkor is, ha marketingre csak bevételeik alig-százalékait költhetik. S szükség is van a bizalomra, a gyorsaságra, a pontososságra, a minőségre, a sokat tudó termékekre, mert hát az üzlet — csak üzlet marad.

**Szavay István**  
(Folytatjuk.)

## Hatvan százalék

Több vállalatnál is úgy vélik — tapasztalataik alapján —, az üzletnek vagy hatvan százalékát a bizalom hozza. A személyes kapcsolatok. De hát, hogyan is lehet ilyesmire szert tenni?

Például úgy, hogy a METRIPOND kezdeményezésére a KGST keretében létrejött a mérlegtechnikai munkacsoport. Az itt kialakult kapcsolatok nem csak szakmai információkkal, hanem kereskedelmi tudnivalókkal is szolgálnak. Azaz, a vállalatnál a munkacsoportban szerzett információk alapján tudják, melyik KGST-társaságnak mit érdemes kínálni, s melyik országból mit lehet és érdemes behozni. Ezáltal segíthetnek abban, hogy a KGST-társaságok mérlegváltása elkerülhesse a párhuzamoságokat, hogy gazdaságosabb sorozatokat gyárthassanak, s energiáikat, kapacitásaikat szabadulhassanak föl a kemény valutával fizető piacok megoldására.

Vagy a HÖDGEPE esete. Ők a „produkálj eredményt, s megmondom, veszek-e” elvét ültették át a gyakorlatba. Rájöttek ugyanis arra, hogy a fejlett országokban gépek nemigen találhatóak vevőre. (Túl sok vámmal és egyéb, hátrányos helyzetet okozó tényezővel kell megküzdeniük.) Így hát, például közel-keleti országokban különböző rendszereket igyekeznek eladni. Vagyis gépeket termesztési (paradicsom, hagyma stb.) eljárással, rendszerrel együtt. Így aztán mintegy mellékesen szellemi terméket is exportálnak, a siker pedig jó ajánlólevél az üzlethez. (A

# Oktatáspolitikai fórum a népfrontnál

Minden különösebb zökkenő nélkül kezdődött meg augusztus 30-án az idei tanév — állapította meg Szabó László, a Művelődési Minisztérium főtanácsosa azon a tanácskozáson, amelyet csütörtökön, tegnap tartottak Budapesten, a Hazafias Népfőnt Belgrád rakparti székházában. Az oktatáspolitikai konferencián részt vettek a népfőnt megyei pedagógiai bizottságainak képviselői is, akik a későbbiekben kifejtették: szerintük milyen tényezők gátolják az eredményesebb nevelőmunkát.

## NEB-ülés Szegeden

# Mi okozta a juhok tömeges elhullását?

A dóci Virágzó Tsz-ben 1981 januárjától 1981 végéig a több mint háromszáz juhállományból 1048 hullott el és a megmaradt állatok egy része is beteg lett. Ennek okait vizsgálták a népi ellenőrök és a tapasztalatokat tegnapi ülésén vitatták meg a Szeged városi és a szegedi járási népi ellenőrzési bizottság. Az ellenőrzés a következőket tárta fel:

A dóci Virágzó Termelőszövetkezet területi adottságai miatt alkalmas a juhtenyésztésre. Ezért 1980-ban a közgyűlés úgy határozott, hogy a meglévő állomány legalább ezer juhhal növeleik. A határozat alapján a Gyapjú- és Textilnyersanyag Vállalat rákoskeresz-túri telepéről 460 vemhes anyajuhot vásároltak. A vételnél és szállítáznál azonban nem vizsgálták meg a juhok egészségügyi állapotát. Később derült ki, a juhok fertőző betegségben szenvedtek és megfertőzték az egészséges állatokat is. A fertőzés tömeges állatelhullást okozott. A téves szakvezetés tovább mulasztásokat is elkövetett, az állattenyésztési ágazatvezető jelzése ellenére sem akadályozták meg a betegség továbbterjedését.

A népi ellenőrök azt is feltárták, hogy a téves vezetése nem foglalkozott a tömeges állatelhullással. A juhellenőrzésben dolgozó felületen gyógykezeléssel megpróbálták a járvány továbbterjedését csökkenteni, de eredménytelenül. A helyzetet tovább súlyosbította az a tény, hogy a meglévő, s már fertőzött állomány gyar-

# Környezetvédelmi napok

A múlt pénteken Csongrádon, tegnap Szegeden volt a Csongrád megyei környezet-és természetvédelmi napok rendezvénysorozatának eseménye. A szegedi Akadémiai Bizottság disztermében tartott tudományos ülésen Tóth József elnöke megnyitója után Giltner Andor, az Országos Környezet-és Természetvédelmi Hivatal elnökhelyettese köszöntötte a konferencia résztvevőit, bevezetőjében hangsúlyozta, hogy a környezetvédelem tartalmában szinte már „kinőtte” az eredeti kifejezést, s valójában a távlatokra is utaló környezetfejlesztésről kell beszélnünk. Ezekhez elengedhetetlen segítségnyújt — és kell hogy nyújtson a jövőben is — a tudományos kutatás. A környezetvédelmi feladatok kidolgozásához tudományos háttér szükséges. Ennek meg-

felelően az országos hivatal szorosabba fűzi, rendszereztebbé teszi kapcsolatait a tudomány egyes központjaival, így a szegedi Akadémiai Bizottsággal is.

Az OKTH elnökhelyettesének szavai után dr. Jakucs László egyetemi tanár a Környezetvédelem földrajzi problémái címmel tartott előadást. Példák sorával érkeztette, hogy az ősi természeti környezetben a változásoknak — többnyire kedvezőtlen változásoknak — egész láncolatát képes elindítani egy-egy, a civilizáció érdekében tett intézkedés. A föld felszínre, annak élővilágára évmillióidokon, évmilliókon keresztül alakult ki, s ehhez az időhöz képest a természetbe erőszakosan beavatkozó ember megjelenése elenyészően kevés idő. Mégis azzal, hogy az ember a maga képére formálja az ősi természetet, esetenként évmilliók rendjét borítja fel. A civilizáció fejlődését megállítani nem lehet. Az viszont kötelességünk, hogy megőrizzük az utánunk következő nemzedékeknek is az élet mindmáig egyetlen hordozóját, a világmindenségben: a Földet. A természet és társadalom kapcsolatának összefüggéseit vizsgáló földrajztudományok nagy szerepe van a földi környezet megőrzésében.

Ezt követően dr. Berencsi György a népegészségügy és a környezet kapcsolatáról beszélt, dr. Bodrogközi György a Tisza környezetvédelmi problémáival foglalkozott. A tegnapi tudományos ülést dr. Zalányi Sámuel a környezeti hatások és a bal- eset című előadása zárta.

# Elutazott a vajdasági ifjúsági delegáció

## Megállapodás a kapcsolatok erősítésére

Csongrád megyei látogatásának harmadik, befejező napján a Vajdasági Szociálista Ifjúsági Szövetség háromtagú delegációja tegnap a délelőtti órákban látogatást tett a KISZ Szeged városi bizottságán. Ezután a szegedi Ifjúsági Házat keresték fel, ahol Havasi Zoltán igazgató tájékoztatót a művelődési intézmény életéről.

Délután Újszegeden, a KISZ megyei politikai képviselő központjában tartották a vajdasági és Csongrád megyei ifjúsági vezetők zárómegbeszélésüket. A tanácskozáson részt vett Slavko Parac, a JSZISZ vajdasági tartományi választmány elnöke, Silvia Riavec és Fehér István elnökségi tagok, valamint Bódi György, a KISZ KB tagja, a megyei KISZ-bizottság első titkára, Zelei-

**né Horváth Sára**, megyei ü-

tőrelnök és *Kmettyó Lajos*, a KISZ politikai képzési központ igazgatója.

A zárótárgyaláson megállapodtak többek között abban, hogy a jövőben is folytatódik az építőábró brigádok cseréje és az úttörő cseréidületés, melynek keretében a jövő év nyarán 30 vajdasági úttörő üdülhet a balatonszárszói úttörőtáborban. A kulturális kapcsolatok további erősítését szolgálja az az elhatározás, hogy öt fiatal vajdasági amatőr képzőművészt látnak vendégül jövőre a mártélyi alkotótáborban. Magyar képzőművészek pedig a vajdasági alkotótáborokba utazhatnak.

A megbeszélést követően a vajdasági küldöttség ellátogatott az ópusztaszeri Nemzeti Történelmi Emlékparkba, majd az esti órákban hazautazott.

# Ülésezett az Opus Pacis és az OBT katolikus bizottsága

Csütörtökön, tegnap dr. Ijjas József kalocsai érsek elnökletével együttes ülést tartott az Opus Pacis és az Országos Béketanács katolikus bizottsága. A tanácskozáson Biró Imre kanonok, a

kar több tagja,

bizottság főtitkára tartott tájékoztatót időserző békemozgalmi kérdésekről.